



**UNIVERSIDAD DE SEVILLA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
EMPRESARIALES
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA APLICADA III**

**INTEGRACIÓN Y COMERCIO EXTERIOR:
CORRELACIONES EN LA COMUNIDAD ANDINA DE
NACIONES Y EL MERCADO COMÚN DEL SUR.
PERÍODO: 1999-2008**

**TESIS DOCTORAL PRESENTADA POR:
CAROLINA MENDOZA ÀLVAREZ**

**Y DIRIGIDA POR:
DR. D. JUAN CARLOS MORÀN A.
DRA. D. MARÌA JOSÈ VÀZQUEZ C.**

Sevilla, Junio de 2010

A mi madre

A mi esposo y a mis hijos

A la memoria de Enrique Martínez

AGRADECIMIENTOS

El camino recorrido hasta hoy ha sido largo y arduo, por lo que el apoyo recibido ha sido fundamental para llegar a la meta, es por ello que quiero expresar mi más sincero agradecimiento a quienes hicieron posible este logro.

A la Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado (UCLA) por todo el apoyo académico y económico brindado para la realización de este Doctorado.

Al Departamento de Economía Aplicada III de la Universidad de Sevilla por recibirme amablemente cuando los visité, especialmente a su Coordinador Dr. José Vallés por las gestiones realizadas, a mis profesores del Programa de Doctorado y a Doña Rosa Laó, quien a pesar de la distancia siempre estuvo dispuesta a brindar su apoyo.

Especial agradecimiento merecen mis Directores de Tesis, la Dra. María J. Vázquez C, cariñosamente Pepi, quien además de su invaluable guía y apoyo académico, se convirtió en una amiga siempre dispuesta a tender su mano y a hacer mas gratas y acogedoras mis estancias en Sevilla y el Dr. Juan Carlos Morán, por regalarme su experiencia científica, su rigor y su apoyo siempre que lo necesité. Sin ellos no habría sido posible culminar esta investigación.

A mis compañeros de Doctorado, especialmente a María de Los Ángeles Guillén y a Omar Pérez por su amistad y compañía en nuestras largas horas de trabajo en Sevilla y en la eternidad a mi amigo Enrique Martínez, sin cuyo impulso no habría sido posible llegar a este Programa de Doctorado y quien desde el cielo siempre me acompañó en este camino.

A la Prof. Hayde Vásquez quien desde la Jefatura del Departamento de Economía de la UCLA colaboró diligentemente con todos los trámites necesarios para culminar este trabajo y cuyo apoyo siempre fue más allá del institucional.

A mi amigo Miguel Correa, de quien siempre recibí un sí por respuesta, cada vez que requerí delegar las responsabilidades docentes que la dinámica del Doctorado no me permitía asumir.

A mis amigas, casi hermanas, Leysbi, Elda y Maruja, quienes siempre confiaron en mí y estuvieron dispuestas a oírme y darme ánimo cuando me sentía desfallecer y Carolina y Marisabel por tratar siempre de hacer más fácil la soledad de mis días en Sevilla.

A Ligia Mendoza por el apoyo técnico brindado para la realización del documento.

A mi familia, muy especialmente a mi madre, su invaluable e incondicional apoyo fue indispensable para el logro de esta meta. A mi esposo y a mis hijos por todo el tiempo que les correspondía y que me regalaron para que lo dedicara a esta investigación. A mi hermano Edgar y a mi tía Obdulia siempre dispuestos a ayudar cuando los necesité.

Y por sobre todas las cosas a Dios Todopoderoso quien siempre me dio la mano cuando estuve a punto de caer.....

ÍNDICE GENERAL

	Página
AGRADECIMIENTOS.....	iii
ÍNDICE GENERAL.....	v
LISTA DE CUADROS.....	vii
LISTA DE GRÁFICOS.....	xiii
INTRODUCCIÓN.....	1
1. PLANTEAMIENTO.....	2
2. ANTECEDENTES.....	4
3. OBJETIVOS.....	14
4. METODOLOGÍA.....	15
5. FUENTES.....	20
6. ESTRUCTURA DE LA TESIS DOCTORAL.....	21
CAPÍTULO I. ANÁLISIS TEÓRICO DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL.....	24
1.1. INTRODUCCIÓN.....	25
1.2. TEORÍAS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL.....	32
1.3. LA TEORÍA CLÁSICA Y LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL.....	43
1.4. LA TEORÍA ESTRUCTURALISTA Y LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL.....	57
1.5. LA TEORÍA MARXISTA Y LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL.....	91
1.6. REVISIÓN CRÍTICA DE LAS TEORÍAS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL.....	96
1.7. OBJETIVOS Y ETAPAS DE LA INTEGRACIÓN.....	105
1.7.1. Objetivos.....	105
1.7.2. Etapas de la Integración.....	109
1.8. LA INTEGRACIÓN COMO ESTRATEGIA DE DESARROLLO.....	122
1.8.1. Evidencia empírica.....	135
CAPÍTULO II. EL COMERCIO EXTERIOR EN LA COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES Y EL MERCADO COMÚN DEL SUR.....	145
2.1. INTRODUCCIÓN.....	146
2.2. LA COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES (CAN).....	146
2.3. ANÁLISIS DEL COMERCIO EXTERIOR DE LA CAN.....	161
2.3.1. Introducción.....	161
2.3.2. El Comercio Exterior de la CAN.....	162
2.3.3. El Comercio Exterior de Bolivia.....	184
2.3.4. El Comercio Exterior de Colombia.....	190
2.3.5. El Comercio Exterior de Ecuador.....	198
2.3.6. El Comercio Exterior de Perú.....	206
2.3.7. El Comercio Exterior de Venezuela.....	213
2.4. EL MERCADO COMÚN DEL SUR (MERCOSUR).....	221
2.5. ANÁLISIS DEL COMERCIO EXTERIOR DEL MERCOSUR.....	232
2.5.1. Introducción.....	232

	Página
2.5.2. El Comercio Exterior de Mercosur.....	233
2.5.3. El Comercio Exterior de Argentina.....	253
2.5.4. El Comercio Exterior de Brasil.....	258
2.5.5. El Comercio Exterior de Paraguay.....	264
2.5.6. El Comercio Exterior de Uruguay.....	271
2.5.7. El Comercio Exterior de Venezuela.....	275
CAPÍTULO III. INTEGRACION Y COMERCIO EXTERIOR EN LA COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES Y EL MERCADO COMUN DEL SUR.....	282
3.1. INTRODUCCIÓN.....	283
3.2. CONSIDERACIONES METODOLÓGICAS.....	284
3.2.1. Índice de especialización inter-industrial de las exportaciones.....	284
3.2.2. Índice de Similitud.....	286
3.2.3. Índice de Comercio Intra-industrial.....	287
3.2.4. Análisis Shift-Share.....	290
3.3. ANÁLISIS DE LOS INDICADORES EN LA COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES (CAN).....	294
3.3.1. Análisis de la especialización comercial inter-industrial en la CAN.....	294
3.3.2. Análisis del Índice de similitud en la CAN.....	306
3.3.3. Análisis del Comercio Intra-industrial en la CAN.....	311
3.3.4. Aplicación del Análisis Shift-Share a las exportaciones de los países de la CAN.....	315
3.4. ANÁLISIS DE LOS INDICADORES EN EL MERCADO COMÚN DEL SUR (MERCOSUR).....	346
3.4.1. Análisis de la especialización comercial inter-industrial en MERCOSUR.....	347
3.4.2. Análisis del Índice de similitud en MERCOSUR.....	358
3.4.3. Análisis del Comercio Intra-industrial en MERCOSUR.....	363
3.4.4. Aplicación del Análisis Shift-Share a las exportaciones de los países de MERCOSUR.	367
CONCLUSIÓN Y RECOMENDACIONES.....	399
1. CONCLUSIÓN.....	400
2. RECOMENDACIONES.....	407
BIBLIOGRAFÍA.....	409
LIBROS.....	410
COMPILACIONES.....	413
ARTÍCULOS DE REVISTAS.....	415
ACTAS DE CONGRESOS.....	417
FUENTES ESTADÍSTICAS.....	418
PÁGINAS WEB.....	418
DOCUMENTOS LEGALES.....	421

LISTA DE CUADROS

Cuadro	Descripción	Página
1.1	VENTAJA ABSOLUTA. COSTO DE PRODUCCIÓN POR UNIDAD DE DOS BIENES EN DOS PAÍSES	33
1.2	VENTAJA COMPARATIVA. COSTO DE PRODUCCIÓN POR UNIDAD DE DOS BIENES EN DOS PAÍSES	35
1.3	ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS TEORÍAS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA	97
1.4	CLASIFICACIÓN DE LAS ETAPAS DE LA INTEGRACIÓN, SEGÚN AUTOR	115
2.1	FLUJOS COMERCIALES INTRACOMUNITARIOS (CAN) Y MUNDIALES. TASAS DE CRECIMIENTO INTERANUAL PROMEDIO. 1999-2008	163
2.2	CAN. EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS. TASAS DE CRECIMIENTO INTERANUAL PROMEDIO POR SECTORES. 1999-2003 Y 2004-2008	166
2.3	APERTURA EXTERNA DE LOS PAÍSES MIEMBROS DE LA CAN. AÑOS: 1999, 2004 Y 2008	174
2.4	CAN. EXPORTACIONES EXTRACOMUNITARIAS POR PAÍSES. TASAS DE CRECIMIENTO INTERANUAL PROMEDIO	179
2.5	BOLIVIA. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES A PAÍSES MIEMBROS DE LA CAN. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL. AÑOS 1999, 2004 Y 2008	185
2.6	BOLIVIA. EXPORTACIONES A PAÍSES MIEMBROS DE LA CAN POR SECTORES. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL. AÑO 2008. PAÍS DESTINO	189
2.7	BOLIVIA. PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES SECTORIALES EN LAS EXPORTACIONES SECTORIALES INTRACOMUNITARIAS. (%). AÑOS 1999, 2004 Y 2008	190
2.8	COLOMBIA. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES A PAÍSES MIEMBROS DE LA CAN. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL. AÑOS 1999, 2004 Y 2008	192
2.9	COLOMBIA. EXPORTACIONES A PAÍSES MIEMBROS DE LA CAN POR SECTORES. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL. AÑO 2008. PAÍS DESTINO	197
2.10	COLOMBIA. PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS POR SECTOR. (%). AÑOS 1999 Y 2008	198
2.11	ECUADOR. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES A PAÍSES MIEMBROS DE LA CAN. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL. AÑOS 1999 Y 2008	200
2.12	ECUADOR. EXPORTACIONES A PAÍSES MIEMBROS DE LA CAN POR SECTORES. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL. AÑO 2008. PAÍS DESTINO	205
2.13	ECUADOR. PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS POR SECTOR. (%). AÑOS 1999, 2004 Y 2008	206
2.14	PERÚ. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES A PAÍSES MIEMBROS DE LA CAN. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL. AÑOS 1999, 2004 Y 2008	208

Cuadro	Descripción	Página
2.15	PERÚ. EXPORTACIONES A PAÍSES MIEMBROS DE LA CAN POR SECTORES. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL. AÑO 2008. PAÍS DESTINO	212
2.16	PERÚ. PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS POR SECTOR. (%). AÑOS 1999, 2004 Y 2008	213
2.17	VENEZUELA. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES A PAÍSES MIEMBROS DE LA CAN. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL. AÑOS 1999 Y 2008	215
2.18	VENEZUELA. EXPORTACIONES A PAÍSES MIEMBROS DE LA CAN POR SECTORES. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL. AÑO 2008. PAÍS DESTINO	220
2.19	VENEZUELA. PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS POR SECTOR. (%). AÑOS 1999 Y 2008	221
2.20	FONDO DE CONVERGENCIA ESTRUCTURAL DE MERCOSUR. DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE RECURSOS	230
2.21	FLUJOS COMERCIALES INTRACOMUNITARIOS (MERCOSUR) Y MUNDIALES. TASAS DE CRECIMIENTO INTERANUAL PROMEDIO. 1999-2008	234
2.22	EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS MERCOSUR. TASAS DE CRECIMIENTO INTERANUAL PROMEDIO POR SECTORES. 1999-2003 Y 2004-2008	237
2.23	PARTICIPACIÓN SECTORIAL EN LAS EXPORTACIONES DE MERCOSUR AL MUNDO. AÑOS: 1999, 2004 Y 2008	240
2.24	PARTICIPACIÓN SECTORIAL EN LAS IMPORTACIONES DE MERCOSUR AL MUNDO. AÑOS: 1999 Y 2008	241
2.25	MERCOSUR: APERTURA EXTERNA. AÑOS 1999, 2004 Y 2008	244
2.26	MERCOSUR. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE CADA PAÍS EN LAS EXPORTACIONES EXTRACOMUNITARIAS. AÑOS: 1999,2004 Y 2008	248
2.27	MERCOSUR. EXPORTACIONES EXTRACOMUNITARIAS POR PAÍSES. TASAS DE CRECIMIENTO INTERANUAL PROMEDIO	249
2.28	MERCOSUR. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE CADA PAÍS EN LAS IMPORTACIONES EXTRACOMUNITARIAS. AÑOS: 1999, 2004 Y 2008	250
2.29	ARGENTINA. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES A PAÍSES MIEMBROS DE MERCOSUR. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL. AÑOS 1999, 2004 Y 2008	254
2.30	ARGENTINA. EXPORTACIONES A MERCOSUR. PARTICIPACIÓN SECTORIAL (%). AÑOS 1999, 2004 Y 2008	255
2.31	ARGENTINA. EXPORTACIONES AL MUNDO. PARTICIPACIÓN SECTORIAL (%). AÑOS 1999, 2004 Y 2008	256
2.32	. EXPORTACIONES A PAÍSES MIEMBROS DE MERCOSUR POR SECTORES. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL. AÑO 2008. PAÍS DESTINO	257
2.33	ARGENTINA. PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS POR SECTOR (%). AÑOS 1999,2004 Y 2008	258
2.34	BRASIL. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES A PAÍSES MIEMBROS DE MERCOSUR. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL. AÑOS 1999, 2004 Y 2008	259

Cuadro	Descripción	Página
2.35	BRASIL. EXPORTACIONES A MERCOSUR. PARTICIPACIÓN SECTORIAL (%). AÑOS 1999, 2004 Y 2008	261
2.36	BRASIL. EXPORTACIONES AL MUNDO. PARTICIPACIÓN SECTORIAL (%). AÑOS 1999, 2004 Y 2008	262
2.37	BRASIL. EXPORTACIONES A PAÍSES MIEMBROS DE MERCOSUR POR SECTORES. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL. AÑO 2008. PAÍS DESTINO	263
2.38	BRASIL. PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS POR SECTOR (%). AÑOS 1999 , 2004 Y 2008	264
2.39	PARAGUAY. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES A PAÍSES MIEMBROS DE MERCOSUR. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL. AÑOS 1999, 2004 Y 2008	266
2.40	PARAGUAY. EXPORTACIONES A MERCOSUR. PARTICIPACIÓN SECTORIAL (%). AÑOS 1999, 2004 Y 2008	267
2.41	PARAGUAY. EXPORTACIONES AL MUNDO. PARTICIPACIÓN SECTORIAL (%). AÑOS 1999, 2004 Y 2008	268
2.42	PARAGUAY. EXPORTACIONES A PAÍSES MIEMBROS DE MERCOSUR POR SECTORES. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL. AÑO 2008. PAÍS DESTINO	269
2.43	PARAGUAY. PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS POR SECTOR. (%). AÑOS 1999, 2004 Y 2008	270
2.44	URUGUAY. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES A PAÍSES MIEMBROS DE MERCOSUR. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL. AÑOS 1999, 2004 Y 2008	271
2.45	URUGUAY. EXPORTACIONES A MERCOSUR. PARTICIPACIÓN SECTORIAL (%). AÑOS 1999, 2004 Y 2008	273
2.46	URUGUAY. EXPORTACIONES AL MUNDO. PARTICIPACIÓN SECTORIAL (%). AÑOS 1999, 2004 Y 2008	273
2.47	URUGUAY. EXPORTACIONES A PAÍSES MIEMBROS DE MERCOSUR POR SECTORES. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL. AÑO 2008. PAÍS DESTINO	274
2.48	URUGUAY. PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS POR SECTOR. (%). AÑOS 1999, 2004 Y 2008	275
2.49	URUGUAY. PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS POR SECTOR. (%). AÑOS 1999, 2004 Y 2008	276
2.50	VENEZUELA. EXPORTACIONES A MERCOSUR. PARTICIPACIÓN SECTORIAL (%). AÑOS 1999, 2004 Y 2008	278
2.51	VENEZUELA. EXPORTACIONES AL MUNDO. PARTICIPACIÓN SECTORIAL (%). AÑOS 1999, 2004 Y 2008	279
2.52	VENEZUELA. EXPORTACIONES A PAÍSES MIEMBROS DE LA MERCOSUR POR SECTORES. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL. AÑO 2008. PAÍS DESTINO	280
2.53	VENEZUELA. PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS POR SECTOR (%). AÑOS 1999, 2004 Y 2008	281
3.1	COLOMBIA. ÍNDICE DE ESPECIALIZACIÓN COMERCIAL CAN-INTRACOMUNITARIAS. AÑOS 1999, 2004 Y 2008	295

Cuadro	Descripción	Página
3.2	BOLIVIA. ÍNDICE DE ESPECIALIZACIÓN COMERCIAL CAN-INTRACOMUNITARIAS. AÑOS 1999, 2004 Y 2008	296
3.3	ECUADOR. ÍNDICE DE ESPECIALIZACIÓN COMERCIAL CAN-INTRACOMUNITARIAS. AÑOS 1999 Y 2008	297
3.4	PERÚ. ÍNDICE DE ESPECIALIZACIÓN COMERCIAL CAN-INTRACOMUNITARIAS. AÑOS 1999, 2004 Y 2008	298
3.5	VENEZUELA. ÍNDICE DE ESPECIALIZACIÓN COMERCIAL CAN-INTRACOMUNITARIAS. AÑOS 1999, 2004 Y 2008	298
3.6	ÍNDICE DE SIMILITUD ENTRE LAS ESTRUCTURAS EXPORTADORAS DE LOS PAÍSES DE LA CAN EN EL MERCADO INTRACOMUNITARIO (%). AÑOS 1999 Y 2008	307
3.7	ÍNDICE DE SIMILITUD ENTRE LAS ESTRUCTURAS EXPORTADORAS DE LOS PAÍSES DE LA CAN EN EL MERCADO MUNDIAL (%). AÑOS 1999 Y 2008	309
3.8	ÍNDICE DE SIMILITUD ENTRE LAS ESTRUCTURAS IMPORTADORAS DE LOS PAÍSES DE LA CAN EN EL MERCADO MUNDIAL (%). AÑOS 1999 Y 2008	310
3.9	ÍNDICE DE SIMILITUD ENTRE LAS ESTRUCTURAS IMPORTADORAS DE LOS PAÍSES DE LA CAN EN EL MERCADO INTRACOMUNITARIO (%). AÑOS 1999 Y 2008	311
3.10	ÍNDICE DE COMERCIO INTRA-INDUSTRIAL DE LOS PAÍSES DE LA CAN CON EL RESTO DEL MUNDO. AÑOS: 1999, 2004 Y 2008	313
3.11	ÍNDICE DE COMERCIO INTRA-INDUSTRIAL DE LOS PAÍSES DE LA CAN (%). AÑOS 1999 Y 2008	314
3.12	ANÁLISIS SHIFT-SHARE. CLASIFICACIÓN DE SECTORES, SEGÚN EFECTO ESTRUCTURAL Y DIFERENCIAL	315
3.13	BOLIVIA. ANÁLISIS SHIFT-SHARE EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS. CLASIFICACIÓN DE SECTORES, SEGÚN EFECTO ESTRUCTURAL Y DIFERENCIAL. PERÍODOS: 1999-2003 Y 2004-2008	320
3.14	BOLIVIA. ANÁLISIS SHIFT-SHARE EXPORTACIONES EXTRACOMUNITARIAS. CLASIFICACIÓN DE SECTORES, SEGÚN EFECTO ESTRUCTURAL Y DIFERENCIAL. PERÍODOS: 1999-2003 Y 2004-2008	322
3.15	COLOMBIA. ANÁLISIS SHIFT-SHARE EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS. CLASIFICACIÓN DE SECTORES, SEGÚN EFECTO ESTRUCTURAL Y DIFERENCIAL. PERÍODOS: 1999-2003 Y 2004-2008	325
3.16	COLOMBIA. ANÁLISIS SHIFT-SHARE EXPORTACIONES EXTRACOMUNITARIAS. CLASIFICACIÓN DE SECTORES, SEGÚN EFECTO ESTRUCTURAL Y DIFERENCIAL. PERÍODOS: 1999-2003 Y 2004-2008	327
3.17	ECUADOR. ANÁLISIS SHIFT-SHARE EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS. CLASIFICACIÓN DE SECTORES, SEGÚN EFECTO ESTRUCTURAL Y DIFERENCIAL. PERÍODOS: 1999-2003 Y 2004-2008	330
3.18	ECUADOR. ANÁLISIS SHIFT-SHARE EXPORTACIONES EXTRACOMUNITARIAS. CLASIFICACIÓN DE SECTORES, SEGÚN EFECTO ESTRUCTURAL Y DIFERENCIAL. PERÍODOS: 1999-2003 Y 2004-2008	331

Cuadro	Descripción	Página
3.19	PERÚ. ANÁLISIS SHIFT-SHARE EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS. CLASIFICACIÓN DE SECTORES, SEGÚN EFECTO ESTRUCTURAL Y DIFERENCIAL. PERÍODOS: 1999-2003 Y 2004-2008	334
3.20	PERÚ. ANÁLISIS SHIFT-SHARE EXPORTACIONES EXTRACOMUNITARIAS. CLASIFICACIÓN DE SECTORES, SEGÚN EFECTO ESTRUCTURAL Y DIFERENCIAL. PERÍODOS: 1999-2003 Y 2004-2008	335
3.21	VENEZUELA. ANÁLISIS SHIFT-SHARE EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS. CLASIFICACIÓN DE SECTORES, SEGÚN EFECTO ESTRUCTURAL Y DIFERENCIAL. PERÍODOS: 1999-2003 Y 2004-2008	338
3.22	VENEZUELA. ANÁLISIS SHIFT-SHARE EXPORTACIONES EXTRACOMUNITARIAS. CLASIFICACIÓN DE SECTORES, SEGÚN EFECTO ESTRUCTURAL Y DIFERENCIAL. PERÍODOS: 1999-2003 Y 2004-2008	340
3.23	ARGENTINA. ÍNDICE DE ESPECIALIZACIÓN COMERCIAL MERCOSUR-INTRACOMUNITARIAS. AÑOS 1999, 2004 Y 2008	348
3.24	BRASIL. ÍNDICE DE ESPECIALIZACIÓN COMERCIAL MERCOSUR-INTRACOMUNITARIAS. AÑOS 1999, 2004 Y 2008	349
3.25	PARAGUAY. ÍNDICE DE ESPECIALIZACIÓN COMERCIAL MERCOSUR-INTRACOMUNITARIAS. AÑOS 1999, 2004 Y 2008	350
3.26	URUGUAY. ÍNDICE DE ESPECIALIZACIÓN COMERCIAL MERCOSUR-INTRACOMUNITARIAS. AÑOS 1999, 2004 Y 2008	350
3.27	VENEZUELA. ÍNDICE DE ESPECIALIZACIÓN MERCOSUR-INTRACOMUNITARIAS. AÑOS 1999, 2004 Y 2008	351
3.28	ÍNDICE DE SIMILITUD ENTRE LAS ESTRUCTURAS EXPORTADORAS DE LOS PAÍSES DE MERCOSUR EN EL MERCADO INTRACOMUNITARIO (%).AÑOS 1999 Y 2008	359
3.29	ÍNDICE DE SIMILITUD ENTRE LAS ESTRUCTURAS EXPORTADORAS DE LOS PAÍSES DE MERCOSUR EN EL MERCADO MUNDIAL (%). AÑOS 1999 Y 2008	362
3.30	ÍNDICE DE SIMILITUD ENTRE LAS ESTRUCTURAS IMPORTADORAS DE LOS PAÍSES DE MERCOSUR EN EL MERCADO MUNDIAL (%). AÑOS 1999 Y 2008	362
3.31	ÍNDICE DE SIMILITUD ENTRE LAS ESTRUCTURAS IMPORTADORAS DE LOS PAÍSES DE MERCOSUR EN EL MERCADO INTRACOMUNITARIO (%).AÑOS 1999 Y 2008	363
3.32	ÍNDICE DE COMERCIO INTRA-INDUSTRIAL DE LOS PAÍSES DE MERCOSUR CON EL RESTO DEL MUNDO. AÑOS: 1999, 2004 Y 2008	366
3.33	ÍNDICE DE COMERCIO INTRA-INDUSTRIAL DE LOS PAÍSES DE MERCOSUR (%). AÑOS 1999 Y 2008	366
3.34	ANÁLISIS SHIFT-SHARE. CLASIFICACIÓN DE SECTORES, SEGÚN EFECTO ESTRUCTURAL Y DIFERENCIAL	367
3.35	ARGENTINA. ANÁLISIS SHIFT-SHARE EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS. CLASIFICACIÓN DE SECTORES, SEGÚN EFECTO ESTRUCTURAL Y DIFERENCIAL. PERÍODOS: 1999-2003 Y 2004-2008	371

Cuadro	Descripción	Página
3.36	ARGENTINA. ANÁLISIS SHIFT-SHARE EXPORTACIONES EXTRACOMUNITARIAS. CLASIFICACIÓN DE SECTORES, SEGÚN EFECTO ESTRUCTURAL Y DIFERENCIAL. PERÍODOS: 1999-2003 Y 2004-2008	373
3.37	BRASIL. ANÁLISIS SHIFT-SHARE EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS. CLASIFICACIÓN DE SECTORES, SEGÚN EFECTO ESTRUCTURAL Y DIFERENCIAL. PERÍODOS: 1999-2003 Y 2004-2008	377
3.38	BRASIL. ANÁLISIS SHIFT-SHARE EXPORTACIONES EXTRACOMUNITARIAS. CLASIFICACIÓN DE SECTORES, SEGÚN EFECTO ESTRUCTURAL Y DIFERENCIAL. PERÍODOS: 1999-2003 Y 2004-2008	378
3.39	PARAGUAY. ANÁLISIS SHIFT-SHARE EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS. CLASIFICACIÓN DE SECTORES, SEGÚN EFECTO ESTRUCTURAL Y DIFERENCIAL. PERÍODOS: 1999-2003 Y 2004-2008	381
3.40	PARAGUAY. ANÁLISIS SHIFT-SHARE EXPORTACIONES EXTRACOMUNITARIAS. CLASIFICACIÓN DE SECTORES, SEGÚN EFECTO ESTRUCTURAL Y DIFERENCIAL. PERÍODOS: 1999-2003 Y 2004-2008	382
3.41	URUGUAY. ANÁLISIS SHIFT-SHARE EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS. CLASIFICACIÓN DE SECTORES, SEGÚN EFECTO ESTRUCTURAL Y DIFERENCIAL. PERÍODOS: 1999-2003 Y 2004-2008	385
3.42	URUGUAY. ANÁLISIS SHIFT-SHARE EXPORTACIONES EXTRACOMUNITARIAS. CLASIFICACIÓN DE SECTORES, SEGÚN EFECTO ESTRUCTURAL Y DIFERENCIAL. PERÍODOS: 1999-2003 Y 2004-2008	386
3.43	VENEZUELA. ANÁLISIS SHIFT-SHARE EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS. CLASIFICACIÓN DE SECTORES, SEGÚN EFECTO ESTRUCTURAL Y DIFERENCIAL. PERÍODOS: 1999-2003 Y 2004-2008	389
3.44	VENEZUELA. ANÁLISIS SHIFT-SHARE EXPORTACIONES EXTRACOMUNITARIAS. CLASIFICACIÓN DE SECTORES, SEGÚN EFECTO ESTRUCTURAL Y DIFERENCIAL. PERÍODOS: 1999-2003 Y 2004-2008	391

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico	Descripción	Página
2.1	CAN. VALOR DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS. PERÍODO: 1999 - 2008. (\$)	164
2.2	CAN. EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS POR SECTORES. TASA DE CRECIMIENTO INTERANUAL PROMEDIO (%). PERÍODO: 1999 - 2008.	165
2.3	CAN. PARTICIPACIÓN SECTORIAL EN LAS EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS. AÑOS: 1999 Y 2008.	167
2.4	CAN. PARTICIPACIÓN SECTORIAL EN LAS IMPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS. AÑOS: 1999 Y 2008.	168
2.5	CAN. PARTICIPACIÓN SECTORIAL EN LAS EXPORTACIONES DE LA CAN AL MUNDO. AÑOS: 1999 Y 2008.	169
2.6	CAN. PARTICIPACIÓN SECTORIAL EN LAS IMPORTACIONES DE LA CAN AL MUNDO. AÑOS: 1999 Y 2008.	170
2.7	CAN. TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO INTERANUAL DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS Y EXTRACOMUNITARIAS (%). PERÍODO: 1999 - 2008.	172
2.8	CAN. COEFICIENTE DE APERTURA. PERÍODO: 1999 - 2008.	173
2.9	CAN. PARTICIPACIÓN DE CADA PAÍS EN LAS EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS. AÑOS 1999 Y 2008.	176
2.10	CAN. PARTICIPACIÓN DE CADA PAÍS EN LAS IMPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS. AÑOS 1999 Y 2008.	177
2.11	CAN. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE CADA PAÍS EN LAS EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS Y EXTRACOMUNITARIAS. AÑO: 2008.	179
2.12	CAN. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE CADA PAÍS EN LAS IMPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS Y EXTRACOMUNITARIAS. AÑO: 2008.	181
2.13	CAN. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS, RESPECTO AL MUNDO. PERÍODO: 1999 - 2008.	182
2.14	BOLIVIA. BALANZA COMERCIAL CON LOS PAÍSES DE LA CAN EN 2008.	186
2.15	BOLIVIA. EXPORTACIONES A LA CAN. PARTICIPACIÓN SECTORIAL (%). AÑOS 1999 Y 2008.	187
2.16	BOLIVIA. EXPORTACIONES AL MUNDO. PARTICIPACIÓN SECTORIAL (%). AÑO 2008.	188
2.17	COLOMBIA. BALANZA COMERCIAL CON LOS PAÍSES DE LA CAN EN 2008.	193
2.18	COLOMBIA. EXPORTACIONES A LA CAN. PARTICIPACIÓN SECTORIAL (%). AÑOS 1999 Y 2008.	194
2.19	COLOMBIA. EXPORTACIONES AL MUNDO. PARTICIPACIÓN SECTORIAL (%). AÑO 2008.	195
2.20	ECUADOR. BALANZA COMERCIAL CON LOS PAÍSES DE LA CAN EN 2008.	201
2.21	ECUADOR. EXPORTACIONES A LA CAN. PARTICIPACIÓN SECTORIAL (%). AÑOS 1999 Y 2008.	202
2.22	ECUADOR. EXPORTACIONES AL MUNDO. PARTICIPACIÓN SECTORIAL (%). AÑO 2008.	203

Gráfico	Descripción	Página
2.23	PERÚ. BALANZA COMERCIAL CON LOS PAÍSES DE LA CAN EN 2008.	209
2.24	PERÚ. EXPORTACIONES A LA CAN. PARTICIPACIÓN SECTORIAL (%). AÑOS 1999 Y 2008.	210
2.25	PERÚ. EXPORTACIONES AL MUNDO. PARTICIPACIÓN SECTORIAL (%). AÑO 2008.	211
2.26	VENEZUELA. BALANZA COMERCIAL CON LOS PAÍSES DE LA CAN EN 2008.	215
2.27	VENEZUELA. EXPORTACIONES A LA CAN. PARTICIPACIÓN SECTORIAL (%). AÑOS 1999 Y 2008.	216
2.28	VENEZUELA. EXPORTACIONES AL MUNDO. PARTICIPACIÓN SECTORIAL (%). AÑO 2008.	218
2.29	MERCOSUR. VALOR DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS. PERÍODO: 1999 - 2008. (\$).	235
2.30	MERCOSUR. EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS POR SECTORES. TASA DE CRECIMIENTO INTERANUAL PROMEDIO (%). PERÍODO: 1999 - 2008.	236
2.31	MERCOSUR. PARTICIPACIÓN SECTORIAL EN LAS EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS. AÑOS: 1999 Y 2008.	238
2.32	MERCOSUR. PARTICIPACIÓN SECTORIAL EN LAS IMPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS. AÑOS: 1999 Y 2008.	239
2.33	MERCOSUR. TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO INTERANUAL DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS Y EXTRACOMUNITARIAS (%). PERÍODO: 1999 - 2008.	242
2.34	MERCOSUR. PARTICIPACIÓN DE CADA PAÍS EN LAS EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS. AÑOS: 1999 Y 2008.	246
2.35	MERCOSUR. PARTICIPACIÓN DE CADA PAÍS EN LAS IMPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS. AÑOS: 1999 Y 2008.	247
2.36	MERCOSUR. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS, RESPECTO AL MUNDO. PERÍODO: 1999 - 2008.	251
2.37	ARGENTINA. BALANZA COMERCIAL CON LOS PAÍSES DE MERCOSUR EN 2008.	254
2.38	BRASIL. BALANZA COMERCIAL CON LOS PAÍSES DE MERCOSUR EN 2008.	260
2.39	PARAGUAY. BALANZA COMERCIAL CON LOS PAÍSES DE MERCOSUR EN 2008.	267
2.40	URUGUAY. BALANZA COMERCIAL CON LOS PAÍSES DE MERCOSUR EN 2008.	272
2.41	VENEZUELA. BALANZA COMERCIAL CON LOS PAÍSES DE MERCOSUR EN 2008.	277
3.1	COLOMBIA. IECCAN-MUNDO E IECCAN-INTRACOMUNITARIAS POR SECTORES. AÑO 2008.	300
3.2	BOLIVIA. IECCAN-MUNDO E IECCAN-INTRACOMUNITARIAS POR SECTORES. AÑO 2008.	301
3.3	ECUADOR. IECCAN-MUNDO E IECCAN-INTRACOMUNITARIAS POR SECTORES. AÑO 2008,	302
3.4	PERÚ. IECCAN-MUNDO E IECCAN-INTRACOMUNITARIAS POR SECTORES. AÑO 2008,	303
3.5	VENEZUELA. IECCAN-MUNDO E IECCAN-INTRACOMUNITARIAS POR SECTORES. AÑO 2008.	304

Gráfico	Descripción	Página
3.6	ÍNDICE DE SIMILITUD DE LAS ESTRUCTURAS EXPORTADORAS DE LOS PAÍSES DE LA CAN EN EL MERCADO INTRACOMUNITARIO. PERÍODO: 1999-2008.	308
3.7	ÍNDICE DE COMERCIO INTRA-INDUSTRIAL DE LOS PAÍSES DE LA CAN CON EL CONJUNTO COMUNITARIO. PERÍODO: 1999-2008.	312
3.8	BOLIVIA. EFECTO DIFERENCIAL Y ESTRUCTURAL EN INTRACAN Y EXTRACAN. 2004-2008.	323
3.9	COLOMBIA. EFECTO DIFERENCIAL Y ESTRUCTURAL EN INTRACAN Y EXTRACAN. 2004-2008.	328
3.10	ECUADOR. EFECTO DIFERENCIAL Y ESTRUCTURAL EN INTRACAN Y EXTRACAN. 2004-2008.	332
3.11	PERÚ. EFECTO DIFERENCIAL Y ESTRUCTURAL EN INTRACAN Y EXTRACAN. 2004-2008.	336
3.12	VENEZUELA. EFECTO DIFERENCIAL Y ESTRUCTURAL EN INTRACAN Y EXTRACAN. 2004-2008.	341
3.13	BRASIL. IECM-MUNDO E IECM-INTRACOMUNITARIAS POR SECTORES. AÑO 2008.	352
3.14	ARGENTINA. IECM-MUNDO E IECM-INTRACOMUNITARIAS POR SECTORES. AÑO 2008.	353
3.15	PARAGUAY. IECM-MUNDO E IECM-INTRACOMUNITARIAS POR SECTORES. AÑO 2008.	354
3.16	URUGUAY. IECM-MUNDO E IECM-INTRACOMUNITARIAS POR SECTORES. AÑO 2008.	355
3.17	VENEZUELA. IECM-MUNDO E IECM-INTRACOMUNITARIAS POR SECTORES. AÑO 2008.	356
3.18	ÍNDICE DE SIMILITUD DE LAS ESTRUCTURAS EXPORTADORAS DE LOS PAÍSES DE MERCOSUR EN EL MERCADO INTRACOMUNITARIO. PERÍODO: 1999-2008.	360
3.19	ÍNDICE DE COMERCIO INTRA-INDUSTRIAL DE LOS PAÍSES DE MERCOSUR CON EL CONJUNTO COMUNITARIO. PERÍODO: 1999-2008.	365
3.20	ARGENTINA. EFECTO ESTRUCTURAL Y DIFERENCIAL EN INTRAMERCOSUR Y EXTRAMERCOSUR. 2004-2008.	374
3.21	BRASIL. EFECTO ESTRUCTURAL Y DIFERENCIAL EN INTRAMERCOSUR Y EXTRAMERCOSUR. 2004-2008.	379
3.22	PARAGUAY. EFECTO ESTRUCTURAL Y DIFERENCIAL EN INTRAMERCOSUR Y EXTRAMERCOSUR. 2004-2008.	383
3.23	URUGUAY. EFECTO ESTRUCTURAL Y DIFERENCIAL EN INTRAMERCOSUR Y EXTRAMERCOSUR. 2004-2008.	387
3.24	VENEZUELA. EFECTO ESTRUCTURAL Y DIFERENCIAL EN INTRAMERCOSUR Y EXTRAMERCOSUR. 2004-2008.	392

INTRODUCCIÓN

1. PLANTEAMIENTO

La integración económica entre países no es un fenómeno reciente y sus efectos sobre el crecimiento de los flujos comerciales de los socios, así como sobre el crecimiento y desarrollo de los mismos ha sido objeto de un amplio debate tanto a nivel teórico como empírico.

En la actualidad, existe un número importante de acuerdos de integración entre países, unos con mayor avance que otros en lo que se refiere a resultados obtenidos, otros estancados y otros aún en proceso de construcción, todo ello en el marco de un proceso de globalización o mundialización caracterizado fundamentalmente por la liberalización y el crecimiento de los intercambios comerciales.

Muchos de estos acuerdos se firmaron fundamentalmente a partir de la década de los noventa, en el siglo XX, aunque algunos existen desde los años sesenta, se encuentran ubicados a lo largo de toda la geografía mundial y muestran características distintas en cuanto a objetivos y grados de avance; así mientras algunos acuerdan solamente la liberalización comercial a través de la creación de áreas de libre comercio, como es el caso del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), otros como la Unión Europea han avanzado hasta la creación de una unión monetaria y otros como los acuerdos de integración existentes en Latinoamérica han intentado conducir sus países al desarrollo a través de la integración regional.

Es importante destacar, que la mayoría de los acuerdos firmados a partir de los años noventa, según la Organización Mundial de Comercio¹, muestran preferencia por la creación de áreas de libre comercio, lo que le

¹ Citado por Marín, Ainhoa en Regionalismo, globalización y pobreza: alternativas para el desarrollo de los países africanos. IX Reunión de Economía Mundial. Madrid, 2007. En línea: www.africafundacion.org. Consulta: 04-05-2010

permite a los países miembros mantener su autonomía en lo referente a sus relaciones comerciales con el resto del mundo.

Según lo establecido en la teoría de la integración económica, los procesos de integración contribuyen con la ampliación de los mercados, la intensificación de los intercambios comerciales entre los socios tanto de carácter inter como intra-industrial y mayores niveles de competitividad de los países miembros a lo interno de los acuerdos, entre otros.

No obstante, los resultados obtenidos por los diferentes acuerdos de integración en términos de comercio, crecimiento y desarrollo difieren entre sí, así mientras la Unión Europea ha logrado la conformación de una unión monetaria y el establecimiento de una moneda única, los acuerdos de integración de América Latina no han pasado de ser, en el mejor de los casos, uniones aduaneras imperfectas.

Es por ello que en América Latina siempre se ha discutido acerca de la visión comercialista de la integración regional, al dar prioridad solamente a los intercambios comerciales, no avanzar hacia el logro de la promoción de un desarrollo armónico y equilibrado, constituir un mercado común latinoamericano y contribuir con una mayor calidad de vida de las poblaciones que se integran.

Entendiendo que la integración comercial es el primer paso para avanzar hacia la integración de otros ámbitos, vistos los escasos resultados que la integración latinoamericana ha mostrado y dado mi interés en estudiar este tema, surge la inquietud de realizar esta investigación y centrar el problema objeto de la investigación en la siguiente interrogante:

¿Los procesos de integración desarrollados en la Comunidad Andina de Naciones y el Mercado Común del Sur han conducido a una intensificación del comercio exterior entre sus países miembros?

Resulta interesante determinar si efectivamente la integración en esos dos procesos ha llevado a un mayor comercio entre sus miembros y cuáles son las características de los mismos, como primer paso de todo acuerdo de integración, para poder seguir a etapas más avanzadas.

Considero que ese primer paso es fundamental y que si no se cumple, será muy difícil avanzar y lograr resultados en términos de identificación con el proceso de las sociedades que se integran, generación de empleo, crecimiento económico y mejor calidad de vida para la población.

Determinar esa vinculación es fundamental al momento de hacer propuestas acerca de la orientación que debe seguir la integración latinoamericana para poder cumplir con los objetivos previstos y lograr la conformación de un mercado común.

2. ANTECEDENTES

La integración económica entre países, tiene sus orígenes en el continente europeo, fundamentalmente después de la Segunda Guerra Mundial. Su principal antecedente lo constituye la conformación del Benelux (Bélgica, Holanda y Luxemburgo), países que firmaron en Londres en el año 1944 un acuerdo, confirmado por el Protocolo de La Haya de 1946, con el objetivo de crear una unión aduanera entre dichas naciones en la cual los bienes, servicios, capitales y fuerza de trabajo pudieran moverse libremente.

El mencionado acuerdo se hizo efectivo entre 1948 y 1949 y se convirtió en un ejemplo de avanzada en lo referente a la integración europea. Es así como en el año 1951, los países del Benelux conjuntamente con Francia, Alemania Occidental e Italia, firmaron el Tratado de París y crearon la Comunidad Europea del Carbón y el Acero para coordinar asuntos relacionados con estas industrias en los seis países. Después, en el año 1957 estos países firmaron el Tratado de

Roma que constituyó la Comunidad Económica Europea, la cual ha mostrado avances significativos y se conoce hoy como Unión Europea.

En el caso de América Latina, la integración regional obedece en su inicio, a principios de los años sesenta del siglo XX, a razones económicas y surge como resultado de las políticas de desarrollo de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL). Esta, a partir de los estudios económicos realizados para América Latina, se planteó que la perspectiva de desarrollo regional a largo plazo enfrentaba restricciones importantes en lo referente al comercio exterior, ya que la región era exportadora de bienes primarios con precios con tendencia decreciente, e importadora de bienes de capital y finales cuyos precios eran ascendentes.

De acuerdo a lo anterior se formuló la observación empírica del deterioro de los términos de intercambio que condujo a la teoría de la dependencia, la cual planteaba que el desarrollo regional estaba restringido por la dependencia interna tanto de los mercados de exportación como de los recursos para invertir, debido al bajo nivel de ahorro interno.

Para revertir esta situación, Raúl Prebisch², desde la CEPAL planteó la necesidad de industrializar a los países de América Latina como vía al desarrollo y para ello era necesario sustituir las importaciones de bienes elaborados y abastecer el mercado interno con bienes nacionales.

Esta estrategia requería la aplicación de políticas proteccionistas³, mientras las industrias de los países latinoamericanos lograran la eficiencia adecuada para hacer frente a la competencia extranjera. Sustituyendo importaciones podría lograrse la calidad requerida para competir en el mercado externo y pasar entonces a una fase exportadora.

² Ocupaba el cargo de Secretario Ejecutivo de la CEPAL

³ Políticas tomadas por los gobiernos para reducir la entrada de bienes importados, con el fin de proteger la industria nacional.

A pesar de las buenas intenciones, no se obtuvieron los resultados esperados ya que el tamaño de los mercados internos de los países (pequeños y medianos, en su mayoría) y la elevada pobreza y concentración del ingreso impedían un aumento significativo de la demanda agregada. A ello se le unía una malentendida estrategia de sustitución de importaciones, negando la competencia en el mercado interior, y sin el esfuerzo que implica ésta es difícil que la economía de mercado genere los impulsos dinamizadores suficientes como para impulsar la demanda interior y la oferta. En Japón esta misma estrategia fue definida con mayor éxito y de allí la diferencia en los resultados.

Para contrarrestar la insuficiencia de demanda, la CEPAL plantea en 1960 la necesidad de ampliar el mercado por medio de la integración regional, de forma que pudieran sumarse mercados nacionales que permitieran el avance de la industrialización como camino hacia el desarrollo. Se considera que este fue otro error, al tratar de sumar demandas débiles en lugar de integrar para fortalecer los niveles de competencia entre empresas y así impulsar una oferta dinámica, amplia, de precios ajustados, de alta calidad y diversificada. Se trató de aprovechar suma de demandas en lugar de poner a competir a las empresas para que el esfuerzo implicara más dinamismo, oferta, empleo y demanda.

De esta forma se inicia el proceso de integración latinoamericano, como una opción para apuntalar el modelo sustitutivo de importaciones vigente. Así, en 1960, se crea la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), que se modificó 20 años después y dio paso a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) se crea con la firma del Tratado de Montevideo en 1980, y sustituye a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), primer tratado regional de América Latina, que se había constituido en 1960 y cuyo fracaso se

atribuye a diversas razones, entre las que destaca la poca participación de las empresas nacionales en los intercambios y el poco impulso dado al proceso de industrialización de los países de menor desarrollo económico de la región⁴.

El objetivo de la ALADI es la conformación de manera gradual y progresiva de un Mercado Común Latinoamericano, por lo que se encarga de estimular el comercio bilateral entre sus miembros. Forman parte de este acuerdo, en calidad de socios, Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, y como asociados participan Cuba y los países Centroamericanos y del Caribe.

El proceso de integración de ALADI tiene su base en las preferencias que se conceden a los países miembros, a través de la Preferencia Arancelaria Regional (PAR), los Acuerdos de Alcance Regional (participan todos los miembros) y los Acuerdos de Alcance Parcial (suscritos por un grupo de países, casi siempre bilaterales).

La Preferencia Arancelaria Regional es un acuerdo para reducir los aranceles aplicados a las importaciones de los países miembros, con excepción de los productos que cada país establece unilateralmente. Las preferencias se aplican, según el grado de desarrollo económico relativo de cada socio.

Los Acuerdos de Alcance Regional contempla la eliminación de aranceles y otras restricciones a las importaciones de un grupo de productos industriales (sin reciprocidad) procedentes de los países de menor desarrollo económico.

Los Acuerdos de Alcance Parcial establecen tratamientos preferenciales entre dos o más países de manera recíproca, que no se extienden al resto de los miembros de la Asociación.

⁴ Llairò, M. (2002). "La Integración Latinoamérica: de la ALALC al MERCOSUR" recogido en Briceño Ruíz, J. y Bustamante, A. La Integración Latinoamérica. Entre el regionalismo abierto y la globalización. Universidad de Los Andes, Mérida. p.41.

Ante la falta de resultados de la ALALC, en 1969 se estableció lo que hoy se conoce como Comunidad Andina de Naciones (CAN), con la firma del Acuerdo de Cartagena por parte de Bolivia, Colombia, Chile; Ecuador y Perú y que en ese momento se denominó Pacto Andino. En 1973, el acuerdo se amplía con el ingreso de Venezuela, a través del Protocolo de Lima y posteriormente, en 1976, Chile se retira.

Sus principales objetivos están dirigidos a la promoción del desarrollo equilibrado y armónico y en condiciones de equidad de los países miembros; la aceleración del crecimiento económico por medio de la integración; el impulso a la participación, con miras a la conformación del Mercado Común Latinoamericano y el mejoramiento en la calidad de vida de los habitantes.

En marzo de 1996 con la adopción del Protocolo de Trujillo, que modifica el Acuerdo de Cartagena, se crea la Comunidad Andina de Naciones y el Sistema de Integración Andina, sustituyéndose la Junta del Acuerdo de Cartagena por la Secretaría General de la CAN, con el objetivo de profundizar la integración andina, avanzar a espacios más allá de lo económico y promover el desarrollo de los países miembros.

Luego del impulso dado en sus inicios al proceso de integración regional, la crisis de la deuda que afectó a América Latina en la década de los ochenta del siglo pasado, hizo que los esfuerzos integracionistas pasaran a una fase de estancamiento. Lo prioritario era resolver el pago de la deuda externa y corregir los desequilibrios de balanza de pagos que enfrentaban los países.

Posteriormente el fracaso del modelo de sustitución de importaciones a finales de esa misma década, condujo a un cambio en la estrategia de desarrollo de América Latina. De una estrategia orientada al mercado interno se pasó a una orientada hacia el exterior, en esas circunstancias, el proceso de integración regional que se había adoptado tenía que adecuarse a la nueva estrategia de desarrollo.

Es así como la integración regional pasa a ser un instrumento adicional para abrir las economías a la competencia mundial. En este sentido, la CEPAL considera que el nuevo regionalismo en los años noventa en América Latina, es un “regionalismo abierto”. Este, es definido por la CEPAL, como un “proceso que surge de conciliar la interdependencia nacida de acuerdos especiales de carácter preferencial y aquella impulsada básicamente por las señales del mercado resultantes de la liberalización comercial en general”⁵.

En un contexto de regionalismo abierto y de reformas a la política comercial de los países para abrir sus economías al mercado internacional, se inserta el proceso de integración regional en la década de los noventa.

A partir de este período se observa un dinamismo en los procesos de integración, es así como en 1990, México, Colombia y Venezuela constituyen el Grupo de los Tres para intentar una mayor aproximación política y económica y se firman varios acuerdos bilaterales.

Además el 26 de marzo de 1991 se crea el Mercado Común del Sur (Mercosur) en la ciudad de Asunción, capital de Paraguay, a través de la firma del Tratado de Asunción, suscrito por Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay, con el objetivo de establecer un mercado común en un plazo de cuatro años, que incluiría la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos, la adopción de una política comercial exterior común, la coordinación de las políticas macroeconómicas y la armonización de la legislación pertinente.

La Cumbre Presidencial de Ouro Preto de finales de 1994, decide el establecimiento de un Arancel Externo Común (AEC), en el seno del

⁵ Comisión Económica para América Latina y el Caribe (1994). El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe: La integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad. Ediciones CEPAL. Chile. En línea: www.eclac.org. Consulta: 09-11-2008

Mercosur, a partir del 01 de enero de 1995. Con esta decisión se materializa la creación de la unión aduanera y se intenta avanzar en el proceso de integración del Sur de América, a través de la aprobación de un Protocolo Adicional al Tratado de Asunción sobre la estructura institucional del Mercosur.

En este período, “los acuerdos se negocian con mayor rapidez debido a las políticas de apertura y liberalización adoptadas por los países y existe una mayor participación directa de los gobiernos y el sector empresarial”⁶. En este contexto de regionalismo abierto, desde finales de la década de los noventa comienza a darse en la región una intensificación de la integración, esta vez signado de manera especial por motivaciones políticas, además de las económicas, suscitadas fundamentalmente por la amenaza de la entrada en vigencia del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), a partir del año 2005.

Es por ello que en los primeros años del siglo XXI, los países de la región mostraron un especial interés por agilizar las negociaciones para la conformación de un área de libre comercio entre los bloques regionales más importantes como son Comunidad Andina de Naciones (CAN) y Mercado Común del Sur (Mercosur)⁷; avanzar en temas sociales y culturales en el marco de la integración andina y crear como impulso a la integración latinoamericana, la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR) a partir de la convergencia gradual entre la Comunidad Andina y Mercosur, sumando a Chile y luego a Guyana y Suriname⁸.

En Diciembre del año 2003 se firma el acuerdo de complementación económica (ACE-59) entre los países miembros de la CAN (Colombia,

⁶ Eiros, M. (1995). ¿Sobrevivirá Venezuela? Apertura externa e inserción internacional. Colección Jorge Ahumada. Centro de Estudios del Desarrollo. Universidad Central de Venezuela. Vadell Hermanos Editores. Caracas. p.133

⁷ Acuerdo de integración regional conformado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay

⁸ Decisión tomada por los mandatarios suramericanos en la Reunión de Presidentes de América del Sur, realizada en Cuzco en Diciembre de 2004.

Ecuador y Venezuela)⁹ y los de Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay), con el propósito de conformar un área de libre comercio entre estos dos bloques, el cual entró en vigencia en el año 2005.

Es relevante destacar, que las diferencias políticas entre los países de la región han provocado un conjunto de decisiones por parte del gobierno de Venezuela que cambian la dinámica que hasta ahora venía mostrando el proceso de integración latinoamericana, como es el anuncio del retiro de este país de la CAN y del Grupo de Los Tres (Colombia, México y Venezuela) y su ingreso como miembro pleno al Mercosur.

En este último caso, el proceso de ingreso de Venezuela a este bloque regional comenzó en el mes de Julio del año 2004, cuando obtiene la condición de Estado Asociado, luego en diciembre de 2005 se decide su ingreso pleno como Estado Parte, se ratifica en mayo de 2006 cuando el Consejo del Mercosur aprueba la decisión y es firmada por los Presidentes de Venezuela y los países de Mercosur, el 04 de julio del 2006. Sin embargo, el Protocolo de Adhesión firmado en la fecha mencionada, requiere la ratificación de los parlamentos de todos los estados parte para que pueda entrar en vigencia, lo cual aún no se ha logrado, por lo tanto Venezuela sigue sin ser miembro pleno de este acuerdo de integración.

Aunado a esto los gobiernos de Cuba y Venezuela en la Primera Cumbre del ALBA, celebrada en La Habana, firman en Diciembre del 2004, la Alternativa Bolivariana para América Latina y el Caribe (ALBA), como respuesta al modelo de integración comercial planteado por Estados Unidos en el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). “El ALBA se fundamenta en la creación de mecanismos para crear ventajas cooperativas entre las naciones que permitan compensar las asimetrías existentes entre los países del hemisferio. Se basa en la cooperación de

⁹ Bolivia y Perú, miembros también de la Comunidad Andina de Naciones habían firmado con anterioridad

fondos compensatorios para corregir las disparidades que colocan en desventaja a los países débiles frente a las primeras potencias”¹⁰.

En la Tercera Cumbre, realizada en 2006 también en Cuba, se incorpora la República de Bolivia, quien suscribe la Declaración Conjunta de 2004 y propone el **Tratado de Comercio de los Pueblos**, que fue firmado en esa ocasión.

En La Cuarta Cumbre, en Enero de 2007, realizada en la ciudad de Managua, se incorpora la República de Nicaragua y en la Sexta, realizada en Caracas en Enero de 2008, lo hace la Mancomunidad de Dominica. En esta misma cumbre, se instala el Consejo de Movimientos Sociales del ALBA y se pone en funcionamiento el Banco del ALBA, “con el objeto de coadyuvar al desarrollo económico y social sostenible, reducir la pobreza, fortalecer la integración, reducir las asimetrías, promover un intercambio económico justo, dinámico, armónico y equitativo de los miembros del acuerdo ALBA”.¹¹

A partir de la Séptima Cumbre Extraordinaria del ALBA, realizada en Venezuela en junio de 2009, el acuerdo se comenzó a denominar ALIANZA BOLIVARIANA PARA LOS PUEBLOS DE NUESTRA AMÉRICA¹². En esta cumbre se incorporaron Ecuador, San Vicente y Granadinas y Antigua y Barbuda.

Desde el punto de vista institucional, el ALBA cuenta con una estructura orgánica. La máxima autoridad es el Consejo de Presidentes del ALBA, también existe un Consejo de Ministros que se estructura en tres áreas: el Consejo Político, el Consejo Social y el Consejo Económico.

¹⁰ Alternativa Bolivariana para las Américas. (ALBA). En línea: www.alternativabolivariana.org. Consulta: 25-03-2009

¹¹ Alternativa Bolivariana para las Américas. (ALBA). En línea: www.alternativabolivariana.org. Consulta: 25-03-2009

¹² Alternativa Bolivariana para las Américas. (ALBA). En línea: www.alternativabolivariana.org. Consulta: 31-05-2010

En el mismo nivel jerárquico se encuentra el Consejo de Movimientos Sociales, actualmente en etapa de organización.

Para articular estas instancias se creó una Comisión Política y la Coordinación Permanente del ALBA, por su parte, las Mesas Técnicas son los espacios para el diagnóstico, elaboración, ejecución, evaluación y seguimiento de proyectos por áreas.

Desde 2010 se estableció la Unidad de Cuenta Común SUCRE (Sistema Unitario de Compensación Regional) que incluye inicialmente a los países del ALBA, excepto Dominica, que participa como observadora. El SUCRE se considera el primer paso hacia la moneda común de estos países.¹³

En los actuales momentos, coexisten en América Latina un conjunto de esquemas de integración, así como propuestas de nuevos esquemas y firma de tratados comerciales bilaterales con Estados Unidos, que a mi juicio en lugar de fortalecer, debilita la posibilidad de avanzar firmemente hacia un proceso de integración más profundo.

Aunque existen estudios sobre la integración en Latinoamérica, esta investigación permitirá investigar a profundidad la relación existente entre integración y comercio exterior entre sus socios, en los dos acuerdos de integración más importantes de Suramérica, como son la CAN y el Mercosur, lo que permitirá obtener conclusiones acerca de si realmente en estos acuerdos se ha producido una integración solo desde el punto de vista comercial, como sostienen algunos autores.

¹³ Alternativa Bolivariana para las Américas. (ALBA). En línea: www.alternativabolivariana.org. Consulta: 31-05-2010

En este sentido se considera que esta investigación puede contribuir al debate sobre la política de integración suramericana y las oportunidades y retos que la misma conlleva. No obstante, es importante señalar que la misma no constituye un estudio definitivo y acabado, sino que por el contrario abre la posibilidad de seguir profundizando sobre aspectos que en este momento no fue posible abordar y dar cabida, por tanto, a la realización de investigaciones futuras.

3. OBJETIVOS

Una vez identificado el problema y partiendo, como se ha planteado anteriormente, de la siguiente interrogante:

¿Los procesos de integración desarrollados en la Comunidad Andina de Naciones y el Mercado Común del Sur han conducido a una intensificación del comercio exterior entre sus países miembros?

Se definen los siguientes objetivos de la investigación:

3.1. OBJETIVO GENERAL:

El principal objetivo que pretendemos alcanzar en esta tesis doctoral es determinar la vinculación entre integración económica regional y el comercio exterior en la Comunidad Andina de Naciones y en el Mercado Común del Sur en el período 1999-2008, para poder comprobar los niveles de éxito que se han producido frente a las intencionalidades iniciales. En particular queremos comprobar el impacto que han tenido en el caso de Venezuela estos procesos de integración

Para alcanzar el objetivo general se han definido dos objetivos específicos:

3.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS:

1. Conocer el estado de la Ciencia en torno a la integración regional y su posible impacto en el comercio y el desarrollo, analizando las distintas teorías explicativas de este hecho económico.
2. Dibujar el mapa de las relaciones comerciales entre los distintos países que conforman la Comunidad Andina de Naciones y el Mercado Común del Sur, a través de dichos acuerdos.

4. METODOLOGÍA

La presente investigación se enmarca en el campo de las Ciencias Factuales, ya que se refiere a un segmento de la realidad (proceso de integración económica) y se trata de dar explicación a los hechos. A su vez dentro de las Ciencias Factuales, se ubica en lo que conocemos como Ciencias Sociales.

De acuerdo a los Códigos de la UNESCO¹⁴, la investigación pertenece al área de Organización Industrial y Política Gubernamental, específicamente a Integración Económica (Código 5309.02)

El tipo de investigación característico es el de un estudio explicativo, ya que estos consisten en determinar las relaciones existentes entre las diferentes variables que influyen en un fenómeno y para ello es necesario analizar las observaciones disponibles a través de algún tipo de técnica matemática, estadística o de métrica específica.

En este caso, se intenta determinar la vinculación entre la integración y el comercio exterior en un ámbito espacial y temporal determinado y para ello fue necesario aplicar técnicas de análisis a los datos disponibles, lo que es característico de los estudios explicativos.

¹⁴ Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura.
En línea: <http://unesdoc.unesco.org>. Consulta: 31-05-2010

Para lograr lo planteado anteriormente se ha hecho uso de un conjunto de variables e indicadores que permiten estudiar el comercio exterior de los países que conforman el ámbito espacial de la investigación. Las principales variables son la competitividad y el comercio exterior. Para esta última los indicadores clave que se han utilizado para su valoración son:

- **Exportaciones de bienes:** Ventas de cada país y/o acuerdo al mundo, al acuerdo y fuera del acuerdo (extracomunitario).
- **Importaciones de bienes:** Compras de cada país y/o acuerdo al mundo, al acuerdo y fuera del acuerdo (extracomunitario).
- **Balanza comercial:** Diferencia entre las exportaciones y las importaciones de bienes de un país con cada uno de los socios.

Para estos indicadores se calcularon tasas de crecimiento promedio interanual para el período analizado, participación de las exportaciones de cada país en las exportaciones del acuerdo, participación de las importaciones de cada país en las importaciones del acuerdo, participación sectorial en el total exportado tanto en cada país como en el acuerdo, participación sectorial en el total importado tanto en cada país como en el acuerdo y coeficiente de apertura de cada país.

A partir de estos indicadores, se ha estudiado también la variable competitividad, y para ello se obtuvieron otros indicadores que permiten identificar claramente las características de lo que se quiere estudiar, estos son los índices de especialización comercial inter-industrial o relativa de las exportaciones, el índice de comercio intra-industrial, los índices de similitud y el análisis Shift Share. La selección de estos y no de otros se hace en base a que se consideran los más adecuados para medir la vinculación entre integración y comercio exterior, ya que a través de ellos podemos verificar los efectos comerciales que generan los

procesos de integración, de acuerdo a lo planteado por la teoría económica.

Así, el índice de especialización comercial se selecciona, debido a que según la teoría clásica del comercio internacional, en la medida en que los países se integran, la apertura comercial conduce a una mayor especialización comercial, en razón de las ventajas comparativas de cada país. Por su parte, el índice de similitud permite determinar si el proceso de integración ha provocado convergencia en las estructuras exportadoras e importadoras de los socios.

En el caso del índice de comercio intra-industrial, su utilización se justifica a la luz de los planteamientos realizados por la nueva teoría del comercio internacional, según la cual, la realidad ha demostrado, en algunos casos, un crecimiento importante de los intercambios de productos sustitutivos entre sí y entre países con dotaciones factoriales similares, contrario a lo establecido por la teoría clásica, por lo que se considera necesario verificar si en los acuerdos estudiados en esta investigación, esta situación se cumple.

Por último, la realización de un análisis Shift-Share a las exportaciones permite determinar los componentes que explican sus variaciones, a fin de saber cuán competitivo es un sector productivo. Este tipo de análisis, a pesar de las críticas que se le hacen es de gran importancia ya que ofrece la posibilidad de determinar fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de cada sector analizado y en función de ello planificar estratégicamente las políticas a seguir, así como evaluar el impacto de las mismas.

En el capítulo 3 se hace una exposición detallada de cada uno de estos indicadores respecto a sus características, forma de cálculo e importancia para la investigación.

En lo que se refiere al ámbito espacial y temporal, la investigación está delimitada espacialmente en torno a la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y cada uno de sus países miembros (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela) y al Mercado Común del Sur (Mercosur) y cada uno de sus países miembros (Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela).

Temporalmente, la investigación abarca el período 1999-2008, por un lado, porque se considera que un lapso de diez años es lo suficientemente amplio para recoger variaciones estructurales, y por el otro, por los cambios que en estos últimos diez años se han suscitado en el ámbito político y económico de los países miembros de cada uno de los acuerdos, en este último caso, a partir de la década de los noventa comienzan a implementarse en esta región un conjunto de reformas macroeconómicas en el marco de un modelo neoliberal, que sin duda alguna generaron efecto sobre los indicadores de comercio exterior, además a partir del año 2004 con el ascenso al poder de gobiernos de izquierda, lo que ya había sucedido en Venezuela en 1999, comienzan a plantearse cambios en la concepción del modelo de integración vigente que también se ven reflejados en los resultados.

En ocasiones, a nivel de acuerdos se ha procedido a dividir el período en dos sub períodos: 1999-2003 y 2004-2008, en los casos en que se consideró que esta división contribuía a profundizar el análisis, mientras que a nivel de países se trabaja con el lapso 1999-2008.

En el caso de la Comunidad Andina de Naciones, aunque Venezuela se retiró de la CAN en el año 2006, se consideró conveniente incluirlo como parte del acuerdo ya que la serie analizada comprende el período 1999-2008, razón por la cual solamente en los años 2007 y 2008 Venezuela no era miembro de la CAN, sin embargo, el acuerdo contempla que hasta cinco años después del retiro de un país miembro siguen rigiendo los acuerdos comerciales.

En lo referente al Mercado Común del Sur (Mercosur) se incluye Venezuela por encontrarse desde el año 2005 en proceso de adhesión a este acuerdo y porque sus relaciones comerciales con este grupo de países se rigen por un acuerdo de complementación económica que establece plazos para la desgravación arancelaria, desde el año 2004.

Es necesario comentar que nos hubiese gustado trabajar con un mayor número de años, pero las condiciones de disponibilidad estadística con las que se ha contado nos ha llevado a plantear un periodo más reducido, ya que la base de datos utilizada no permite exportar los mismos de manera directa a una hoja de cálculo, lo que obliga a obtenerlos uno a uno. Lo mismo nos ha limitado en cuanto a la desagregación de los sectores de actividad.

Así, es importante indicar que tanto las exportaciones como las importaciones a nivel de países como del acuerdo, así como algunos indicadores se trabajaron con una desagregación de un dígito, es decir a nivel de sección, de acuerdo a lo establecido en la Clasificación Uniforme de Comercio Internacional (CUCI), siendo estas:

- 0- Productos alimenticios y animales vivos
- 1- Bebidas y tabacos
- 2- Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles
- 3- Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos
- 4- Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal
- 5- Productos químicos y productos conexos, n.e.p.
- 6- Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material
- 7- Maquinaria y equipo de transporte

- 8- Artículos manufacturados diversos
- 9- Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la Clasificación Uniforme de Comercio Internacional

En los indicadores utilizados en la investigación no se consideró la sección de mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la Clasificación Uniforme de Comercio Internacional, debido al poco peso que la misma tiene en el total de exportaciones e importaciones.

Uno de los problemas presentados al momento de disponer de las estadísticas necesarias para la investigación fue la imposibilidad de encontrar en la base de datos utilizada la información correspondiente a las exportaciones de Venezuela en el año 2007 y a las importaciones de Perú en el año 2008, a nivel de las secciones descritas anteriormente.

Para tratar de solventar la situación se consultaron otras bases de datos internacionales, sin embargo no fue posible conseguir la mencionada información, por lo que se decidió dejar estos años sin datos disponibles y utilizar solamente los totales de exportaciones o importaciones según el caso, que si estaban disponibles, cuando se requirieron.

En la investigación se utiliza un lenguaje económico y en lo referente al carácter científico de la investigación que se lo da el método empleado, en este caso se usa el deductivo, ya que se ha partido de teorías económicas explicativas de hechos y comportamientos económicos y se ha recopilado información que nos ha conducido a conclusiones acerca de la vinculación entre la integración y el comercio exterior en la CAN y el Mercosur, partiendo de teorías y comportamientos de carácter general.

5. FUENTES

Las fuentes utilizadas en la realización de una investigación son de vital importancia, ya que constituye los insumos que permiten la obtención

del producto final. Las fuentes pueden ser directas o indirectas; las primeras se refieren a estadísticas directas de organismos oficiales o de una empresa, de carácter legal, o histórico y aquellas de observación directa; estas últimas se refieren a entrevistas, resultados de encuestas y cuestionarios y cualquier otro tipo de observaciones directas.

Las segundas provienen de textos, páginas web, artículos de revista, prensa y similares.

Una fuente directa de gran importancia para el desarrollo de esta Tesis Doctoral es la correspondiente a las estadísticas de comercio internacional proveniente de la base de datos de las Naciones Unidas, denominada Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE) que provee datos estadísticos del comercio exterior de 140 países, detallados por producto y por país socio.

En algunos casos fue necesario además consultar la base de datos de la Comisión Económica para América Latina y del Internacional Trade Center, específicamente para obtener información sobre el Producto interno bruto de los países y sobre el comercio mundial.

Entre las fuentes indirectas utilizadas no destaca de forma importante ninguno de los libros, artículos de revista y páginas web vinculadas con la teoría de la integración económica, el comercio internacional, los procesos de integración en Latinoamérica y otros. Todos ellos han sido de interés para poder desarrollar mi trabajo y por ello se encuentran señalados en la bibliografía y en notas y citas a pie de página.

6. ESTRUCTURA DE LA TESIS DOCTORAL

La Tesis Doctoral se ha estructurado en tres capítulos, introducción y conclusiones. En la introducción se plantea la situación a abordar, los antecedentes de la misma, los objetivos que se pretenden alcanzar, las

bases metodológicas que sustentan la investigación, las fuentes utilizadas tanto directas como indirectas y la forma como se estructura la Tesis.

En el capítulo 1, se presenta un **Análisis Teórico de la Integración Económica Regional**, en el que se hace un recorrido por las diferentes teorías que han intentado explicar este proceso, con especial énfasis en las que estudian este fenómeno en América Latina, para luego hacer una revisión crítica de las mismas.

Adicionalmente, se exponen los objetivos y etapas de la integración, para culminar con un análisis de las relaciones entre integración, crecimiento y desarrollo, cumpliendo de esta forma con el objetivo de conocer el estado de la Ciencia en torno a la integración regional y su posible impacto en el crecimiento y el desarrollo.

Para abordar el primer capítulo se hizo necesario revisar y analizar una cantidad importante de bibliografía, la cual se encuentra recogida al final de esta tesis y en las citas y notas al pie de página y proviene de las fuentes indirectas mencionadas en el epígrafe anterior

El segundo capítulo muestra el **Comercio Exterior en la CAN y el Mercosur** durante el lapso 1999-2008, iniciándose con una presentación de lo que ha sido la evolución de cada uno de los acuerdos de integración en términos de institucionalidad, objetivos previstos y situación actual, para luego analizar las cifras de comercio exterior tanto del acuerdo en su conjunto como de cada uno de los países que lo integran, alcanzando así el objetivo de dibujar el mapa de las relaciones comerciales entre los distintos países que conforman cada acuerdo.

La realización del segundo capítulo exigió la revisión de las diferentes bases de datos de comercio internacional existentes, para luego proceder, a seleccionar la que permitió disponer de todos los datos requeridos para la investigación. Una vez seleccionada la base de datos, se descargaron los datos uno a uno y se trabajaron en la hoja de cálculo

Excel a fin de poder realizar los cálculos de tasas de crecimiento promedio interanual para el período analizado, participación de las exportaciones de cada país en las exportaciones del acuerdo, participación de las importaciones de cada país en las importaciones del acuerdo, participación sectorial en el total exportado tanto en cada país como en el acuerdo, participación sectorial en el total importado tanto en cada país como en el acuerdo y coeficiente de apertura de cada país.

Los resultados obtenidos se organizaron en tablas y gráficos representativos de la situación de las relaciones comerciales entre los distintos países que conforman cada uno de los acuerdos para su respectivo análisis e interpretación.

El capítulo 3 aborda la relación entre **Integración y Comercio Exterior en la CAN y Mercosur**, a través del análisis de un conjunto de indicadores, definidos anteriormente, lo que permite determinar la vinculación entre integración y comercio exterior en la CAN y el Mercosur en el periodo 1999-2008, dando así respuesta al objetivo general de la Tesis Doctoral.

Para la elaboración de este tercer capítulo fue necesario calcular los indicadores mencionados en la metodología, para luego representarlos en tablas y gráficos y proceder a su análisis. Posteriormente se compararon los resultados de cada indicador entre sí, a fin de determinar las relaciones existentes entre ellos y el proceso de integración.

Finalmente se presentan las conclusiones de la investigación, las cuales guardan una estrecha relación con los objetivos que nos hemos propuesto en relación a la vinculación existente entre integración y comercio exterior en la CAN y el Mercosur, Así mismo, a partir de las conclusiones obtenidas se presentan algunas recomendaciones.

CAPÍTULO I

ANÁLISIS TEÓRICO DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL

1.1. INTRODUCCIÓN

Cada día es mayor el número de acuerdos de integración que firman los países en las diferentes regiones del mundo y entre esas regiones. Si nos centramos en América del Sur, en la actualidad coexisten diversos acuerdos de integración, tales como la Comunidad Andina de Naciones (CAN), Mercado Común del Sur (MERCOSUR), Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), los cuales se encuentran en funcionamiento y tienen una base institucional; la Alternativa Bolivariana para Las Américas y el Caribe (ALBA), en funcionamiento y con una base institucional en proceso de creación; un acuerdo regional en construcción, denominado Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR) y en negociación tratados de libre comercio de algunos países de la región (Colombia y Perú) con los Estados Unidos.

Adicionalmente, la CAN y el Mercosur están intentando negociar un acuerdo de integración con la Unión Europea y realizan negociaciones bilaterales con diferentes países.

Esto es indicativo del interés de los países por pertenecer a algún esquema de integración regional, lo cual se ha potenciado en los últimos años.

Ahora bien, ¿qué motivaciones conducen a los países a establecer esquemas de integración regional? Generalmente, los autores clasifican estas razones en motivaciones económicas y no económicas. Al respecto, Requeijo¹⁵ distingue dos razones económicas y dos políticas:

- Entre las económicas menciona la necesidad de ampliar los mercados a fin de lograr una mejor asignación de los recursos, aprovechar una mayor división del trabajo y con ello propiciar una mejora en el bienestar general. También señala

¹⁵ Requeijo, J. (1995). *Economía Mundial. Un análisis entre dos siglos*. Mc Graw Hill. Madrid. p 43.

que “la integración busca aumentar la competencia en el conjunto integrado”. Al existir mayor competencia, se incrementan las inversiones, el crecimiento económico y el bienestar social.

- Las razones políticas están vinculadas, según este autor, a la necesidad de poner fin a los conflictos entre países de una misma región, así como incrementar el peso político del espacio integrado, ya que debatir posiciones en la esfera internacional es más provechoso si se hace de manera conjunta que si se hace a nivel individual.

En cuanto a las razones políticas, se puede observar que si bien tienen importancia en el proceso de integración europea, debido a la necesidad de terminar con sus conflictos, no tuvieron en los inicios del proceso latinoamericano la misma relevancia, puesto que la situación entre los países de la región era distinta a la europea.

En el marco del modelo de desarrollo neoliberal que propicia el libre comercio entre las naciones, Cardona¹⁶ al realizar un balance de los distintos acuerdos de integración existentes a nivel mundial y las propuestas de nuevos esquemas, indica que la integración regional es una condición necesaria para garantizar una exitosa inserción global y de allí el interés de los países, tanto desarrollados como menos desarrollados, por pertenecer a algún acuerdo de este tipo.

Este es el caso de la integración latinoamericana durante la década de los años 90, cuando en el marco del regionalismo abierto se intentó una conciliación entre los acuerdos regionales y la liberalización comercial en general.

¹⁶ Cardona, D. (2008). América Latina, entre el modelo europeo y los acuerdos de libre comercio: ¿Qué clase de integración queremos? recogido en Altmann, J. y Rojas, F. Las paradojas de la integración en América Latina y el Caribe. Fundación Carolina. Madrid. p.71

Para Vacchino¹⁷, las razones económicas se centran en la necesidad de unir esfuerzos para enfrentar los vertiginosos cambios que enfrenta el sistema económico mundial. Si bien a nivel mundial resulta casi imposible superar las dificultades que presenta la organización económica, no menos cierto es que a nivel nacional también esto es difícil, debido a los requerimientos de producción a gran escala, la ampliación de los mercados y el incremento en el poder de negociación.

Esto hace que la integración regional se convierta en el escenario ideal para salvar las dificultades que presenta la organización de las economías tanto a escala mundial como nacional.

Igualmente, los países que se integran tienen mayor posibilidad de acceder al desarrollo a través de un mejor aprovechamiento del ahorro interno, un mayor poder de negociación en el comercio exterior, la absorción y utilización de tecnología y la capacidad para atraer inversión extranjera.

Con relación a esto, R. French-Davis¹⁸ opina que la integración es para muchas naciones “la forma más eficiente y de mayor significación para ampliar los mercados para su producción nacional”.

Es evidente que los acuerdos de integración persiguen objetivos económicos, de hecho generalmente la integración se asocia a hechos económicos, de allí que lo más común sea hablar de integración económica.

En el caso de América Latina las razones que impulsaron la integración en sus inicios fueron eminentemente económicas, debido a que el modelo de sustitución de importaciones requería una ampliación del mercado ante la insuficiencia del mercado interno y en ese sentido se

¹⁷ Vacchino, J. (1981). Integración Económica Regional. Universidad Central de Venezuela. Caracas. p.72-75

¹⁸ Citado por Vacchino, J. Ob.Cit. p.74.

consideró que la conformación de un mercado común a nivel de la región era lo ideal para solventar ese escollo.

No queda duda entonces que las motivaciones económicas juegan un papel fundamental al momento de tomar decisiones relacionadas con la integración; sin embargo, no son las únicas, tal y como se mencionó anteriormente existen otras razones, entre las que destaca la política.

Es así como algunos autores¹⁹ consideran que la naturaleza política de los procesos de integración es de gran relevancia para solventar los obstáculos que pueden surgir con la integración económica; si no existen intereses políticos, las dificultades económicas pueden conducir al fracaso de los acuerdos de integración.

Las motivaciones de la integración regional expresadas por los autores mencionados, se derivan de la experiencia en esta materia que, en la práctica, ha tenido la Unión Europea.

En este sentido, numerosos autores sustentan el criterio de que la integración europea es un fenómeno motivado por causas esencialmente políticas, producto del impacto negativo de las dos guerras mundiales con su consecuente destrucción de vidas, medios de producción e infraestructura²⁰. La situación política fue la que prevaleció, permitiéndole sortear la difícil coyuntura económica del momento y condujo a la firma del acuerdo que creó la Comunidad Económica del Carbón y el Acero.

Así para Balassa²¹, en el caso de Europa, los factores políticos jugaron un papel trascendental, ya que se concibió la integración económica como un “medio para evitar futuras guerras y restablecer la Europa Occidental como un poder mundial.” No obstante, este autor le da

¹⁹ E. Wyndham-White, citado por Vacchino, J. Ob. Cit. p. 75.

²⁰ Crazut, R. (2002). El Euro y la integración económica europea. Universidad Central de Venezuela. Caracas. p. 6.

²¹ Balassa, B. (1964). Teoría de la Integración Económica. Biblioteca UTEHA de Economía. México. p.5 y 6

gran relevancia a las razones económicas y plantea que en el caso de Europa, la integración contribuye a fomentar el desarrollo de las economías, ya que propicia la reducción en la inseguridad del comercio a lo interno de la zona, mayor cambio tecnológico y las economías de escala.

En el caso de América Latina, este autor indica que en sus inicios, el desarrollo económico era la consideración más importante al momento de decidir integrarse, pero también considera que era una medida que permitía contrarrestar los efectos adversos de la integración europea.

Respecto a esto, Vilaseca²² señala que mientras el objetivo de la integración en los años sesenta fue que sirviera como instrumento para el desarrollo a través de la industrialización, en los noventa el interés radica en que sirva como instrumento de inserción en los mercados internacionales.

En los primeros años del siglo XXI, debido a los resultados poco halagadores que ha tenido en América Latina el modelo neoliberal y la apertura comercial aunado a la llegada al poder de gobiernos de izquierda en Brasil, Argentina, Bolivia, Ecuador, Paraguay y Venezuela ha comenzado a recobrar importancia la idea de colocar a la integración como estrategia para contribuir con un mayor grado de desarrollo.

No obstante, la incompatibilidad en cuanto al modelo que debe prevalecer en la región, donde incluso se ha planteado un cambio del sistema capitalista por uno socialista, ha dificultado el logro de este objetivo y en la mayoría de los acuerdos sigue predominando el interés por la inserción en los mercados internacionales.

Contrario a lo anterior, Frambes-Buxeda considera que existe una diferencia en la forma en que se relacionan los aspectos políticos y

²² Vilaseca I Requena. J. (1995). Las instituciones de integración económica., recogido en Martínez Peinado, J. y Vidal, J. Economía Mundial. Mc Graw Hill. Madrid. p. 444.

económicos en los procesos de integración. Así considera que mientras en los países industriales desarrollados, los aspectos económicos son fundamentales para la integración y los políticos tienen una importancia secundaria, en los países subdesarrollados ocurre todo lo contrario. Esta situación se debe, de acuerdo a esta autora, a que en estos países no se dan todas las condiciones económicas que impulsen la integración y, por lo tanto, los aspectos políticos son de mayor relevancia, por lo que la integración “depende de una acción directa política por parte del Estado”²³.

Si bien en los países menos desarrollados por sus propias condiciones económicas, la integración requiere de la participación del Estado, en la práctica eso no es lo que ha sucedido, por el contrario lo que se ha logrado a nivel económico ha sido producto de los intercambios comerciales propiciados por el sector privado, y quizás esa sea una de las razones por las que el proceso ha sido tan lento en América Latina

No obstante, siguiendo a Balassa²⁴, en oportunidades los círculos políticos minimizan de forma deliberada los aspectos económicos y la integración se considera solamente como un “peón en el juego de las fuerzas políticas”. Esto parece ser lo que está aconteciendo actualmente en parte de América Latina, con el caso de la Alternativa Bolivariana para Las Américas y el Caribe (ALBA), propuesta impulsada por el gobierno venezolano desde el año 2003 e implementada con la firma del acuerdo por parte de Venezuela y Cuba en diciembre del 2004.

Este acuerdo de integración se fundamenta en los principios de cooperación, solidaridad y complementariedad y se observa cómo las razones políticas se superponen a las económicas, ya que el esquema obvia los efectos económicos del proceso y se decide la adhesión de los

²³ Frambes-Buxeda, A. (1993). Teorías sobre la integración aplicables a la unificación de los países latinoamericanos. Revista Política y Cultura primavera 002. Universidad Autónoma Metropolitana. México. p 305.

²⁴ Balassa, B. Ob. Cit. p.7

países sin realizar ningún análisis previo acerca de las condiciones que regirán el acuerdo, desde el punto de vista económico. Esto se vincula con la política del gobierno venezolano de implantar un modelo socialista, para lo cual tal y como plantea Balassa, se minimizan los aspectos económicos de la integración y la misma solo se considera un instrumento del juego político.

Otro elemento a considerar es que la propuesta ALBA surge como respuesta al Área de Libre Comercio de las Américas y “como alternativa al modelo neoliberal”²⁵, lo que revela la naturaleza política de la propuesta.

De acuerdo a lo anterior, la integración entre países considera tanto factores económicos como políticos y ambos son necesarios para lograr avanzar con éxito en este proceso, tal es el caso de la Unión Europea, donde si bien es cierto lo económico ha sido uno de los motores de ese proceso y lo que ha prevalecido, lo político también ha tenido cierta relevancia como factor que ha contribuido con el fortalecimiento de la unión, especialmente si comparamos este proceso con el que se ha adelantado en Latinoamérica, donde a nivel político ha sido difícil lograr acuerdos.

Así vemos como los países que integran la Unión Europea han sido capaces de ceder espacios a organismos supranacionales desde la firma del Tratado de Roma, a través del cual se crea la Comunidad Económica Europea como ente supranacional encargado de alcanzar metas políticas²⁶.

Independientemente de la razón que conduzca a la integración, lo cierto es que los aspectos económicos y políticos son esenciales para el

²⁵ Ministerio de Integración y Comercio Exterior. El Alba en el Caribe. p.2 en www.alternativabolivariana.org. Consulta: 29 - 04 – 2008.

²⁶ Morán, J. y otros. (2008). Economía de la Unión Europea 2007 – 2008. Ediciones Universidad de Sevilla, España. p 12

éxito del proceso y cada uno de ellos debe ser valorado en su justa dimensión. Si bien los acuerdos económicos requieren de voluntad política para su avance, lo político no debe lesionar los intereses económicos de los países que se integran.

1.2. TEORÍAS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL: ANTECEDENTES

Estudiar y comprender los hechos económicos y sociales requiere de la formulación de principios y teorías que expliquen los mencionados hechos. Es por ello que antes de abordar cualquier problema, es indispensable conocer con detalle las diferentes teorías que sustentan el fenómeno objeto de estudio, a fin de ubicar el tema de investigación en el conjunto de las teorías existentes y precisar en cual corriente del pensamiento se inscribe.

En este punto se estudian los antecedentes que desde el punto de vista teórico sirven de base al desarrollo de las teorías que explican los procesos de integración regional

Los antecedentes inmediatos de la teoría de la integración económica regional se sustentan en la teoría clásica del comercio internacional, la cual en sus inicios parte de la teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith y la teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo.

Estos autores, principales representantes de la escuela clásica del pensamiento económico, defendían la no intervención del Estado en la economía y reiteraban que el libre comercio entre todas las naciones del mundo conduce a una utilización más óptima de los recursos disponibles y por ende a un mayor bienestar colectivo.

Sus planteamientos surgen como respuesta a los postulados de los mercantilistas, quienes abogaban por un mayor proteccionismo a las

economías por parte del Estado a fin de garantizar una balanza comercial favorable, es decir un valor de exportaciones superior a las importaciones. Para lograrlo era necesario que el Estado limitara las importaciones y promoviera las exportaciones, ya que según ellos esto permitía la acumulación de metales preciosos y por consiguiente un mayor enriquecimiento.

Para demostrar que la intervención del estado propuesta por los mercantilistas no contribuía con el logro de un mayor nivel de bienestar colectivo, Smith se basó en lo que se conoce como el principio de la Ventaja Absoluta, según la cual si cada país se especializa en la producción de los bienes que produce de manera más eficiente que otro y compra los que le es más costoso producir internamente, todos los países se podrían beneficiar del comercio, siempre y cuando no existan barreras o interferencias gubernamentales en los asuntos económicos.

Para ilustrar la teoría de la ventaja absoluta, veamos el siguiente ejemplo:

Supongamos un modelo con dos países y dos bienes y el costo de producción de una unidad de cada bien, como vemos en el cuadro 1.1, entendiendo que el único factor de producción utilizado es el trabajo.

CUADRO 1.1. VENTAJA ABSOLUTA. COSTO DE PRODUCCIÓN POR UNIDAD DE DOS BIENES EN DOS PAÍSES.		
BIENES	VENEZUELA	ESTADOS UNIDOS
PETRÓLEO	8	10
ORDENADORES	4	2
Fuente. Elaboración Propia		

De acuerdo a las cifras anteriores, Venezuela es más eficiente en la producción de petróleo y Estados Unidos en la producción de ordenadores, por lo que Venezuela exportará el bien donde presenta una ventaja absoluta (petróleo) e importará aquel donde tiene una desventaja absoluta (ordenadores). Por su parte, Estados Unidos exportará ordenadores e importará petróleo, saliendo beneficiados ambos países.

Basado en este principio, Adam Smith se convirtió en un ferviente defensor del libre comercio y aseguraba que a través del mismo, los recursos del mundo tendrían una asignación más eficiente, generando ganancias para todos los comerciantes.

La teoría de Smith explica las ganancias del comercio, si se supone que todos los países tienen al menos un bien con ventaja absoluta; pero, ¿qué sucede si un país posee ventaja absoluta en todos los bienes que produce y el otro no tiene esa ventaja en ningún bien? ¿Aún en estas condiciones todos los países se pueden beneficiar del comercio internacional?

La respuesta a esta interrogante la dio David Ricardo, a comienzos del siglo XIX, al demostrar que aún cuando un país sea menos eficiente que otro en todas las líneas de producción, puede obtener beneficios del comercio internacional, a través de lo que denominó la Ventaja Comparativa.

De acuerdo con Ricardo y Torrens, si comparamos un país desarrollado (con ventaja absoluta en la producción de todos los bienes) con uno menos desarrollado (sin ventaja absoluta en la producción de sus bienes), “el país desarrollado tiene una ventaja comparativa en aquel bien en el cual el grado de superioridad del país es mayor y una desventaja comparativa en aquel bien en el cual su grado de superioridad es menor con relación al país en desarrollo”²⁷.

De manera similar, un país tiene una ventaja comparativa en la producción de un bien cuando su grado de inferioridad para este bien es menor con relación al otro país.

La ventaja comparativa, por lo tanto, es relativa, por lo que en un modelo de dos países y dos bienes, una vez que se determina la ventaja

²⁷ Citado por Chacholiades, M. (1992). Economía Internacional. Segunda Edición. Mc Graw-Hill. Bogotá. p.21

comparativa de un bien, automáticamente podemos decir que el otro país tiene la ventaja comparativa en el otro bien.

Lo anterior da lugar a lo que conocemos como Ley de la Ventaja Comparativa, según la cual “cuando cada país se especializa en la producción de aquel bien en el cual tiene una ventaja comparativa, el producto mundial total de cada bien necesariamente aumenta (potencialmente) con el resultado de que todos los países mejoran (excepto en el caso de un país grande, donde la producción del país que tiene el bien con ventaja comparativa es insuficiente para cubrir la demanda del país grande, por lo que este debe realizar alguna producción y los precios mundiales reflejarían sus elevados costos, con lo que todas las ganancias las percibe el país pequeño)”²⁸.

Siguiendo el ejemplo de la ventaja absoluta mencionado anteriormente, de un modelo de dos países y dos bienes, suponemos que dada una rápida tasa de progreso técnico en Venezuela, esta reduce el costo de producción de ordenadores (tomando en cuenta el costo de todos los factores productivos) por debajo de Estados Unidos, como se expresa en el cuadro 1.2.

CUADRO 1.2. VENTAJA COMPARATIVA. COSTO DE PRODUCCIÓN POR UNIDAD DE DOS BIENES EN DOS PAÍSES.		
BIENES	VENEZUELA	ESTADOS UNIDOS
PETRÓLEO	2	10
ORDENADORES	1	2
Fuente. Elaboración Propia		

Las cantidades indican que ahora Venezuela posee la ventaja absoluta en la producción de ambos bienes; de acuerdo a los planteamientos de Smith, Estados Unidos debería importar todos los bienes desde Venezuela. Sin embargo, según Ricardo, aún en estas condiciones, Estados Unidos se puede beneficiar del comercio internacional si hace uso de su ventaja comparativa.

²⁸ Ibídem, p.26

En el caso de Venezuela, aunque tiene una ventaja absoluta en ambos bienes, su costo de producción es menor en petróleo (donde la relación es 2/10, en comparación con los ordenadores donde su relación es 1/2). Por lo tanto, Venezuela tiene una ventaja comparativa en la producción de petróleo y una desventaja comparativa en la producción de ordenadores.

Del lado de Estados Unidos, su ventaja comparativa está en el bien donde tiene el menor costo de producción con relación al otro bien, es decir, en ordenadores y su desventaja comparativa donde tiene el mayor costo de producción, en este caso en petróleo. Para que ambos países se beneficien, Venezuela debe exportar petróleo e importar ordenadores y Estados Unidos debe hacer lo contrario.

La teoría ricardiana de la ventaja comparativa se basa en la teoría del valor trabajo clásica, según la cual el trabajo es el único factor de producción y en una economía cerrada los precios de los bienes los determina la cantidad de trabajo que se utiliza para su producción. Sin embargo, la realidad demuestra que esta teoría presenta serias limitaciones ya que el trabajo no es el único factor de producción, no es homogéneo y la competencia perfecta no existe.

Esta situación condujo a otros autores a reformular esta teoría, de manera que se acercara más a la realidad. Este conjunto de reformulaciones se enmarcan en lo que se conoce como la teoría neoclásica o pura del comercio internacional, debido a que su análisis siguió basándose en los supuestos clásicos, aunque con un cambio sustancial como fue plantear que el trabajo no es el único factor productivo y que el valor de los bienes depende de su utilidad (teoría del valor – utilidad).

Uno de los autores de esta corriente fue Haberler, quien desarrolló la teoría del costo de oportunidad para “liberar la teoría clásica del supuesto restrictivo de la teoría del valor trabajo”²⁹.

Según este autor, la cantidad de un bien que debe sacrificarse por cada unidad adicional de otro bien es lo que se denomina costo de oportunidad. Al vincular este concepto con el de ventaja comparativa se dice que un país tiene ventaja comparativa en aquel bien cuyo costo de oportunidad es menor en términos del otro bien con respecto al otro país.

En nuestro ejemplo se dice que Venezuela tiene una ventaja comparativa en petróleo, debido a que el costo de oportunidad en términos de ordenadores es de 2/1, menor al de Estados Unidos donde es de 10/2. Mientras tanto Estados Unidos tiene la ventaja comparativa en ordenadores ya que su costo de oportunidad en términos de petróleo es de 2/10 menor al de Venezuela (1/2).

Al relacionar la ventaja comparativa con los costos de oportunidad y no con los costos del trabajo, se demuestra que la especialización internacional y el comercio aumentan el producto de todos los bienes, aunque se produzcan sólo con factor trabajo o con otro grupo de factores, con lo que se supera la restricción que la teoría del valor trabajo imponía sobre la teoría de la ventaja comparativa.

Así la teoría ricardiana de la ventaja comparativa, basada en dos bienes y dos países, puede generalizarse al caso de muchos países y muchos bienes, ya que su premisa fundamental de que los países tienden a exportar aquellos bienes donde su productividad es relativamente más alta ha podido ser confirmada por varios estudios³⁰.

²⁹ Citado por Chacholiades, M. Ob. Cit. p.29

³⁰ Ver al respecto, Krugman, P y Obstfeld, M. (2003). Economía Internacional. Teoría y Política. Addison Wesley. Madrid. p. 34-35

Otra de las reformulaciones a la teoría clásica del comercio y que se inscribe dentro de la teoría neoclásica, es el modelo de factores específicos de Samuelson y Jones³¹ quienes parten del modelo ricardiano, pero incorporan otros factores de producción además del trabajo. Este modelo supone que el trabajo es el factor móvil, es decir, que puede moverse entre sectores y que los otros factores son específicos, ya que solo pueden ser usados en la producción de determinados bienes.

Con este modelo se intenta ver el efecto que tiene el comercio internacional sobre la distribución de la renta y se demuestra que existen ganadores y perdedores. Sin embargo, si los que ganan compensan a los perdedores, se dice que el comercio produce ganancias en general.

La virtud de este modelo fue demostrar que si bien con el libre comercio hay sectores que salen beneficiados y otros que salen perjudicados, si se realizan las compensaciones necesarias, la economía en su conjunto puede salir ganando. No obstante, la realidad demuestra que no siempre la política comercial de los países otorga la compensación necesaria a los grupos desfavorecidos por lo que la resistencia a la firma de tratados de libre comercio entre naciones grandes y pequeñas es cada vez mayor.

Otros autores que se ocuparon de los efectos que tiene el comercio internacional sobre la distribución de la renta y del papel que juegan los recursos en el comercio fueron los economistas suecos, Eli Heckscher y Bertil Ohlin, por lo que su teoría es comúnmente denominada teoría de Heckscher-Ohlin o teoría de las proporciones factoriales, debido a que en ella se expone la interacción entre las proporciones en que los distintos factores están disponibles en diferentes países y la proporción en que se usan para producir bienes.

³¹ Citados por Krugman, P. y Obstfeld, M. Ob. Cit. p. 40

La diferencia entre este modelo y el de factores específicos radica en que en este ningún factor es específico de una industria, sino que múltiples factores de producción pueden desplazarse entre sectores.

El teorema básico de estos autores es que las naciones tienen una tendencia a exportar aquellos bienes que son intensivos en los factores con que están abundantemente dotados; es decir, los países con abundantes recursos de capital exportarán bienes intensivos en capital y los países con abundante mano de obra exportarán bienes intensivos en factor trabajo. En conclusión, un país tiene una ventaja comparativa en la producción de aquel bien que usa más intensivamente el factor más abundante del país.

Desde el punto de vista empírico, la evidencia sobre este modelo no está claramente definida, ya que se han encontrado resultados mixtos al respecto, algunos son consistentes con el teorema, pero otros no, tal es el caso de lo que se conoce como la Paradoja de Leontief (1956). Los resultados obtenidos por Leontief, al analizar el patrón de comercio de los Estados Unidos, fueron contrarios a lo establecido por el teorema de Heckscher-Ohlin, ya que paradójicamente el país más abundante en capital del mundo, exportaba bienes intensivos en trabajo e importaba bienes intensivos en capital³².

Distintos autores han intentado dar una explicación lógica a estos resultados, algunas con el fin de seguir dando validez al modelo de Heckscher – Ohlin y otros proponiendo teorías que superan al mencionado modelo. A pesar de toda esta discusión, se considera que el modelo sigue siendo útil al momento de predecir los efectos del comercio internacional sobre la distribución de la renta.

Los modelos vistos anteriormente se basan fundamentalmente en la existencia de ventajas comparativas. Aunque cada uno tiene sus

³² Para más detalle ver Chacholiades, M. Ob. Cit. p.133

especificidades, en términos generales se ocupan de explicar que la diferencia entre los países es la causa del comercio internacional.

Estos análisis, tanto los que se inscriben dentro de la teoría clásica del comercio internacional como los que están dentro de la corriente neoclásica tienen restricciones al momento de explicar el mundo real, ya que parten de los supuestos clásicos de que hay competencia perfecta en los mercados y rendimientos a escala constantes; es decir, que cuando aumentan los factores en una industria, el producto crece en la misma proporción, además de no considerar los costos de transporte, seguro, derechos aduaneros y las fluctuaciones cíclicas de la economía.

A pesar de las limitaciones mencionadas, Samuelson expresa que la teoría de la ventaja comparativa, “es una de las verdades más profundas de toda la economía. El país que no tiene en cuenta la ventaja comparativa corre el riesgo de pagar un alto precio en nivel de vida y crecimiento económico”³³.

Si bien es cierto que la ventaja comparativa sigue siendo un instrumento valioso al momento de analizar el comercio entre las naciones, no menos cierto es que el comercio entre las naciones experimentó fuertes transformaciones después de la segunda guerra mundial, lo que condujo a que desde mediados del siglo XX surgieran explicaciones alternativas del comercio internacional y nuevas formas de estudiar la economía internacional.

Esta nueva forma, es lo que se conoce en la literatura económica como la nueva teoría del comercio internacional la cual plantea que el comercio entre países no se origina solamente por la existencia de ventajas comparativas, sino también por la presencia de economías de escala en la producción, es decir, por una tendencia de los costos a disminuir a medida que aumenta la producción.

³³ Samuelson, P. y Nordhaus, W. (2001). Macroeconomía. Mc Graw Hill. Madrid. p.681

Esta nueva teoría del comercio internacional al tomar en consideración la existencia de economías de escala o rendimientos crecientes a escala, rompe con el supuesto clásico y neoclásico de que el mercado es de competencia perfecta y por el contrario centra sus análisis en un mercado de competencia imperfecta.

Uno de los precursores de esta nueva teoría es Krugman (1979)³⁴ quien basado en las economías de escala y la competencia imperfecta desarrolla el modelo de competencia monopolística, entre otros, para explicar las razones del comercio internacional.

De acuerdo a este autor, el comercio no necesariamente surge de la ventaja comparativa, sino que puede ser consecuencia de las economías de escala. Así en el modelo de competencia monopolística³⁵ el comercio puede ser interindustrial, cuando se intercambia un bien de una industria por el de otra industria, lo que se explica en base a la ventaja comparativa, o puede ser intraindustrial, cuando se intercambian productos diferenciados de una misma industria, en cuyo caso, la razón del comercio es la existencia de economías de escala.

El modelo de competencia monopolística fue fundamental, tal y como lo expresa Steinberg³⁶ para explicar porqué los intercambios en la Comunidad Económica Europea, poco después de su creación no se comportaban de acuerdo a la teoría clásica del comercio (no eran interindustriales) sino que, por el contrario, en su mayoría estos

³⁴ Citado por Jiménez, F. y Lahura, E. (1998). La nueva teoría del comercio internacional. Centro de Investigaciones Sociológicas, Económicas, Políticas y Antropológicas. Pontificia Universidad Católica de Perú. Documento de trabajo 149. Lima. p.3. En www.pucp.edu.pe. Consulta: 16-11-2008

³⁵ La competencia monopolística supone que aunque las empresas se enfrentan a la competencia de otras empresas, se comportan como si fueran monopolistas, al suponer que su producto puede ser diferente al de sus rivales y que sus precios no influyen en los de las otras empresas.

³⁶ Steinberg, F. (2004). La nueva teoría del comercio internacional y la política comercial estratégica. eumed.net. España. p.25. En www.eumed.net/cursecon/libreria/. Consulta: 16-11-2008

intercambios eran de productos diferenciados de industrias similares, es decir, intraindustriales, convirtiéndose este hecho en punto de partida de las nuevas explicaciones del comercio internacional.

Distintos autores han intentado demostrar las explicaciones ofrecidas por la nueva teoría del comercio internacional, Algunos como Hummels y Levinshon (1995) y Harrigan (1996), cuestionan el éxito empírico de los nuevos modelos, mientras que otros como Helpman (1987) y Loertscher y Wolter (1980) concluyen que la teoría encuentra soporte empírico en los datos.³⁷

Independientemente de los resultados empíricos obtenidos, lo que sí es cierto es que la nueva teoría del comercio internacional ha intentado explicar hechos que estaban fuera del alcance de la teoría clásica del comercio y si bien no se puede decir que constituye un cuerpo teórico completamente acabado, sino en plena evolución, si es un avance importante en el campo de la teoría en su afán por acercarse más a la realidad.

Finalmente, se puede concluir que tanto la teoría neoclásica como la nueva teoría del comercio son válidas para explicar el comercio internacional y se complementan una con otra. Es así como la teoría neoclásica de la dotación de factores (modelo Heckscher – Ohlin) ofrece una explicación aceptable al comercio interindustrial y la nueva teoría del comercio internacional ilustra la existencia de comercio intraindustrial.

En este sentido, ambas teorías constituyen antecedentes de importancia para explicar las bases teóricas que sustentan las distintas formas de explicar los procesos de integración económica regional, las cuales pueden clasificarse en clásica, estructuralista y marxista y son presentadas a continuación.

³⁷ Para mayores detalles ver Jiménez y Lahura, Ob. Cit, p.103 - 108

1.3. LA TEORÍA CLÁSICA Y LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL³⁸

El complejo funcionamiento del mundo real condujo a los defensores de la teoría clásica del comercio internacional a buscar alternativas que pudieran generar efectos similares a los de dicha teoría. Es así como la integración económica regional pasa a ser concebida como una “experiencia local de “desvalorización” de fronteras, cuya ventaja es la de suprimir los obstáculos artificiales que entorpecen una mejor división de trabajo y justificable como etapa transitoria hacia el libre comercio mundial”³⁹.

Esta posición, se inserta dentro de lo que Lipsey Richard y Kelvin Lancaster⁴⁰ definieron como la Teoría del Second Best o Segundo Óptimo. Esta teoría parte del teorema de Óptimo de Pareto, según el cual existe un óptimo cuando se cumplen todas las condiciones, ya que al añadir una restricción, la solución deja de ser optima. En esas circunstancias, según estos autores, no se logra el óptimo paretiano, pero es posible alcanzar un segundo mejor óptimo aunque ello implique violar alguna de las otras condiciones.

En ese sentido, el libre comercio entre las naciones es la situación más eficiente, pero como es complejo liberalizar todo el comercio mundial, la integración regional es una alternativa, que si bien no cumple con todas las condiciones, debido a que la liberalización es parcial (solamente entre los países miembros del acuerdo) y, por tanto, no cumple con el óptimo de Pareto, si puede considerarse como la solución que más se acerca al

³⁸ Aunque la denominamos clásica, incluye también los planteamientos de los neoclásicos y de la nueva teoría del comercio internacional

³⁹ Vacchino, J. (1981). Integración Económica Regional. Universidad Central de Venezuela. Caracas. 1981, p.21

⁴⁰ Lipsey, R y Lancaster, K. (1956-1957). The General Theory of second best. The Review of Economic Studies, Vol. 24, Nro 1.p. 11-32

mismo, por lo que se dice que es una segunda mejor opción o “second best”, aunque viole algunas condiciones.

Dentro de este enfoque, desde el punto de vista teórico, como concepto, la integración económica ha sido expresada por distintos autores. Para Bela Balassa la integración puede definirse como un proceso y como una situación, al respecto señala “como proceso se encuentra acompañada de medidas dirigidas a abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diferentes naciones (...). Como situación de los negocios viene a caracterizarse por la ausencia de varias formas de discriminación entre economías nacionales”⁴¹.

Requeijo plantea que “la integración consiste en eliminar, de manera progresiva, las fronteras económicas entre países”⁴².

Para Gottfried Haberler, la integración económica implica “relaciones económicas más estrechas entre las áreas concernientes”⁴³. Considera que la misma avanza de una primera etapa, caracterizada por la libre circulación de los bienes y los factores de la producción y una tendencia a favorecer la igualación de los precios de ambos, a otra donde es muy importante la coordinación de las políticas económicas entre los países miembros.

Según estos autores, la integración económica se refiere a la eliminación de las barreras al comercio entre las economías que participan y se supone que esto es suficiente para incrementar el libre comercio y el bienestar social, sin tomar en cuenta el efecto de las políticas económicas sobre las fuerzas del mercado.

⁴¹ Balassa, B. (1964). Teoría de la Integración Económica. Ed. Biblioteca UTEHA de Economía. México. p.1

⁴² Requeijo, J. (1995). Economía Mundial. Un análisis entre dos siglos. Ed. Mc Graw Hill. Madrid. p 42.

⁴³ Haberler, Gottfried. (1964). Integration and Growth of the World Economy in Historical Perspective. The American Economic Review. Volumen LIV. Nro 2. p.1 y 2

Por su parte, Jan Tinbergen, considera la integración económica como “la estructura más deseable en la economía internacional mediante la supresión de los obstáculos artificiales a su funcionamiento óptimo y la introducción deliberada de todos los elementos deseables de la coordinación y la unificación”.⁴⁴ Este autor parte, desde el punto de vista conceptual, de la teoría clásica del libre comercio, pero reconoce que el mercado requiere de ciertas correcciones y plantea la necesidad de recurrir a políticas de intervención que influyan sobre el proceso.

Partiendo de estos conceptos, en el marco de la teoría clásica del comercio internacional, se inserta la posición liberal sobre integración económica, la cual se expresa en la Teoría de las Uniones Aduaneras. Sobre este tema escribieron autores como Cournot y Wicksell⁴⁵ en los años 40, pero no fue sino hasta 1950 cuando se publicaron los trabajos de Maurice Byé, Herbert Giersch y Jacob Viner⁴⁶, donde se presentaba un buen análisis teórico sobre el tema.

De los mencionados trabajos, el texto de Jacob Viner “The Custom Union Issue” se convirtió en referencia obligada para quienes estaban interesados en profundizar sobre la teoría de la integración económica, que para ese entonces se consideraba sinónimo de la teoría de la unión aduanera.

Viner parte del concepto de unión aduanera definido por el Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio (GATT), según el cual esta forma de integración consiste en “la eliminación sustancial de todas las tarifas y otras formas de restricciones al comercio, entre los países participantes y el establecimiento de tarifas uniformes y otros reglamentos relativos al

⁴⁴ Citado por Vacchino, J. Ob. Cit. p. 66

⁴⁵ Citados por Balassa, B. Ob. Cit. p. 24

⁴⁶ Ibídem, p. 24

comercio exterior, en relación con las economías que no son participantes”⁴⁷.

Su teoría surge como respuesta a los planteamientos que había realizado el economista alemán Gottfried Haberler quien argumentaba que las uniones aduaneras son un camino hacia el libre comercio, pues suponen la eliminación de los obstáculos a los intercambios entre países⁴⁸.

Plantea Viner⁴⁹ que las uniones aduaneras no necesariamente conducen al libre comercio y a un mayor bienestar, debido a que pueden producir creación o desviación de comercio. El efecto final sobre el bienestar depende de cuál de las dos tendencias, creación o desviación de comercio, es mayor.

Según la teoría vineriana, hay creación de comercio cuando se sustituye un productor nacional de altos costos por algún otro miembro del acuerdo, que es más eficiente y produce a menor costo; el cambio a fuentes más baratas de suministro, permite una mejor utilización de los recursos productivos y un efecto positivo en la producción. En cambio, en la desviación de comercio, un productor eficiente de un país no miembro es sustituido por un integrante del acuerdo, que es menos eficiente, pero compite en el mercado gracias a las preferencias arancelarias. La desviación hacia fuentes más costosas de suministro genera un incremento en los gastos y un efecto negativo en la producción.⁵⁰

Por ejemplo, supongamos que antes de la firma de un acuerdo de integración, los países A y B eran autosuficientes en la producción del bien M y no importaban el mencionado bien debido a los altos aranceles

⁴⁷ Citado por Balassa, B. Ob. Cit. p. 23

⁴⁸ Citado por Briceño Ruiz, J. (2003). Teorías de la Integración Regional. Universidad de Los Andes. Mérida. p.34.

⁴⁹ Citado por Briceño Ruiz, J. Ob. Cit. p. 34

⁵⁰ Citado por García y Genua (2004). Acuerdos Económicos Internacionales: Una Guía para la Gerencia. Ediciones IESA. Caracas. p. 21

existentes en ambos países. Una vez que deciden integrarse y eliminar los aranceles, el país A consigue más barato importar el bien M del país B que producirlo internamente, debido probablemente a que B es más eficiente en la producción de ese bien. La producción, entonces, se desplaza del productor menos eficiente, en este caso el país A, al productor más eficiente, es decir, el país B, con lo que se habrá creado comercio entre los dos países y mejorado la asignación internacional de recursos.

Así, según Chacholiades, “la creación de comercio mejora el bienestar al reducir los costos o, alternativamente, al incrementar el ingreso mundial. En ese sentido, se considera la creación de comercio como beneficiosa para el bienestar”.⁵¹

En el caso de la desviación de comercio, supongamos que antes del acuerdo de integración entre los países A y B, el país A importaba el bien M del país C, por ser el productor de menor costo de ese bien, a nivel mundial. Una vez eliminados los aranceles entre A y B, como resultado del acuerdo, el país A prefiere importar el bien M desde el país B, porque al eliminar el gravamen, ese bien se hace más barato en ese país, en relación con el país C, donde todavía existe el arancel, por no ser parte del acuerdo. En este caso, se está desviando comercio, ya que se deja de comprar al productor más eficiente a nivel mundial, en este caso, el país C, para comprar al menos eficiente, en este caso, el país B.

En estas circunstancias, “la desviación de comercio empeora la asignación internacional de recursos. Así, la desviación de comercio reduce el bienestar al aumentar los costos o, alternativamente, al reducir el ingreso mundial, por lo que es perjudicial para el bienestar”.⁵²

⁵¹ Chacholiades, M. (1992). Economía Internacional. Segunda Edición. Mc Graw-Hill. Bogotá. p.262.

⁵² Chacholiades, M. Ob. Cit. p. 264

De acuerdo con Viner, los beneficios o pérdidas de la unión de países dependen de las diferencias en los costos unitarios y se genera bienestar si la creación de comercio supera la desviación de comercio. Para que esto suceda, las uniones aduaneras deben reunir ciertas características, que pasamos a comentar:

- a) Bajo grado de complementariedad entre las economías: En la medida que los países de la unión tengan economías que compiten entre sí, es decir que producen bienes similares, existe mayor posibilidad de creación de comercio si los costos por una unidad producida difieren considerablemente, mientras que si las economías son complementarias, o sea, producen mercancías diferentes, se producen efectos negativos sobre la producción, debido a que se desvía comercio al sustituir productores de bajo costo (fuera de la unión), por productores de alto costo (asociados)⁵³.
- b) Tamaño del área económica que se integra: En la medida en que el área de la unión aduanera es mayor, mayores serán también los efectos positivos sobre la producción, ya que se reduce la posibilidad de desviación del comercio⁵⁴.
- c) Nivel de los aranceles: Si estas tarifas son muy elevadas antes de la unión, existe mayor posibilidad de crear nuevas corrientes de comercio, como resultado de la eliminación de las mismas⁵⁵.
- d) Proximidad geográfica y costos de transporte: La distancia entre los países que se integran y los costos de los medios de transporte disponibles son un factor importante al momento de formar la unión,

⁵³ Balassa, B. (1964). Teoría de la Integración Económica. Biblioteca UTEHA de Economía. México. p.36.

⁵⁴ Viner, Jacob, citado por Balassa, B. en Ob. Cit. p.39

⁵⁵ Vacchino, J. (1981). Integración Económica Regional. Universidad Central de Venezuela. Caracas. p. 29

ya que a mayor cercanía y menor costo de transporte, mayores son las posibilidades de generar efectos positivos sobre la producción.

Meade,⁵⁶ a partir del análisis de Viner, toma en cuenta el volumen de comercio y las diferencias en los costos para medir los efectos en la producción de una unión aduanera y concluye que si las diferencias en los costos unitarios son mayores para bienes donde se creó comercio, que para los que lo desviaron, es posible que la unión aduanera produzca un efecto benéfico en la eficiencia mundial, aunque la desviación de comercio en términos de volumen comercial sea mayor que la creación de comercio.

Bela Balassa⁵⁷, a propósito de la obra de Viner y los aportes de Meade, con relación a los términos de creación y desviación de comercio opina que cubren solo un aspecto de los efectos sobre la producción y los distingue entre efectos positivos y negativos. Los primeros los define como “el ahorro en costos”, que resulta de sustituir las compras de proveedores de altos costos a los de costos bajos. Los efectos negativos de la producción se refieren al “costo extra en la producción de un bien en el país miembro y no en un país extranjero cuando la desviación de la oferta cambia de un productor de costo bajo (extranjero) a uno de costo alto (socio). A nivel mundial se perderá o ganará si los efectos positivos de producción son menores o mayores a los efectos negativos”.

De lo anteriormente expuesto se desprende que los escritos de Viner sobre la teoría de las uniones aduaneras se centraron en los efectos de estas sobre la producción. No obstante, Lipsey y Gehrels⁵⁸ criticaron esta postura de Viner y expresaron que las uniones aduaneras no solo tienen efectos sobre la producción, sino también sobre el consumo. Según estos autores, estos efectos sobre el consumo se producen cuando debido a la

⁵⁶ Citado en Balassa, B. Ob. Cit. p. 29

⁵⁷ Balassa, B. Ob. Cit. p. 30.

⁵⁸ Citados por Briceño Ruiz, J. (2003). Teorías de la Integración Regional. Universidad de Los Andes. Mérida. p.49 y 50

reducción arancelaria dentro de la unión se genera un cambio en el precio de las importaciones. Esto provoca una tendencia a sustituir mercancías que antes provenían de países que no forman parte de la actual unión o de la economía interna, por bienes provenientes de los otros miembros del acuerdo de integración.

Según Vacchino⁵⁹, estos movimientos de un bien a otro generan cambios en los precios relativos y en los niveles de consumo de la población, lo que puede afectar de manera positiva o negativa “el bienestar del consumidor”. El efecto será positivo cuando se eliminan las barreras arancelarias a las mercancías procedentes de otros países miembros, ya que esta situación provoca un crecimiento de la demanda de bienes importados de los países de la unión y permite que el consumidor disponga de una mayor cantidad de bienes a menor precio.

El efecto negativo sobre el consumo se produce como resultado de la discriminación que el arancel externo común provoca en las mercancías que provienen de terceros países, el cual mientras más alto sea, mayor será la tendencia a que los bienes importados se sustituyan por los producidos en la unión, lo que genera pérdidas en el bienestar de los consumidores.

Los efectos sobre la producción y el consumo que puede generar la conformación de una unión aduanera, se denominan efectos estáticos, debido a que no se toma en consideración el elemento temporal y además suponen la existencia de competencia perfecta en bienes y servicios, pleno empleo, rendimientos constantes, movilidad interna de los factores productivos, libertad de ingreso tanto en el sector productivo como comercial, costos de transacción iguales a cero, bienes producidos por productores y países más eficientes, etc.

⁵⁹ Vacchino, J. Ob. Cit. p.113

Vacchino nos indica como estudios posteriores a los realizados por Viner y Lipsey, entre los que destaca los de Allyn Young y Paul Rosenstein-Rodan⁶⁰, demostraron que las uniones aduaneras no producen solo efectos estáticos, sino que también pueden producir lo que se denomina efectos dinámicos.

Estos efectos explican la forma en que la integración afecta, a medio y largo plazo, al crecimiento económico de los países socios. Incluyen el impacto que sobre el crecimiento económico tiene la ampliación del mercado, las economías de escala, las economías externas y los cambios tecnológicos, entre otros.

La ampliación del mercado implica que “la integración económica entre varios países no puede dejar de incidir positivamente sobre los niveles de producción y productividad”⁶¹. Esta aseveración se sustenta en los argumentos de Adam Smith acerca de que el límite de la relación directa entre la división del trabajo y la productividad era el tamaño del mercado, con lo que la ampliación del mismo posibilita la profundización de la división del trabajo y por ende el aumento de la productividad.

La ampliación del mercado favorece el cambio tecnológico y los aumentos de productividad elevan los ingresos reales, con lo que el crecimiento económico será mayor.

Por otro lado debemos tener presente las economías de escala; desde el punto de vista matemático, se habla de ellas cuando aumentos en los niveles de producción, traen consigo una disminución en los costos medios de producción, lo que también se conoce como rendimientos crecientes.

Al respecto, Krugman y Obstfeld, señalan que “cuando hay economías de escala, la duplicación de los factores de producción de una

⁶⁰ Ibídem, p.116

⁶¹ Ibídem, p.118

industria provoca que la producción aumente más del doble”⁶². Artis y Lee⁶³ señalan que las economías de escala existen cuando los incrementos en la producción, es decir, en la escala de sus operaciones, provocan reducción en los costos medios.

Al existir una unión aduanera es de suponer que la ampliación del mercado facilita la aparición de economías de escala, ya que la necesidad de aumentar la producción para cubrir el nuevo mercado puede llevar a una reducción de los costos medios de las empresas y con ello a una disminución en el precio de los bienes y un aumento en el bienestar del consumidor.

También hay que referirnos a las economías externas, concepto que se le atribuye a Marshall⁶⁴, quien expresó que cuando el aumento en el volumen en la escala de producción de cualquier tipo de bienes depende del desarrollo general de la industria, se producen economías externas. Según Martín las economías externas son “aquellas ventajas que uno o varios agentes económicos obtienen de forma gratuita por el comportamiento de unos u otros, sin que exista necesariamente entre ellos algún propósito deliberado de concesión”⁶⁵.

A juicio de Balassa las economías externas se definen como “la divergencia entre el producto social y el privado, cuando el producto social y el privado se interpretan como el valor presente de futuros beneficios”⁶⁶.

⁶² Krugman, P y Obstfeld, M. (2006). Economía internacional. Teoría y Política. Pearson Educación, S.A. Madrid. p.120

⁶³ Citados por Briceño Ruíz, J. Ob. Cit. p. 52

⁶⁴ Furio Blasco, E. (2005). Los lenguajes de la Economía.eumed.net. España. En www.eumed.net/libros/2005/efb/. Consulta: 24-04-2008

⁶⁵ Martín, J. (2003). Economías de Escala. Economías externas e integración económica. Cuadernos de Estudios Empresariales. Nro 13. Universidad Complutense de Madrid. Madrid. p.210

⁶⁶ Balassa B. (1964). Teoría de la integración económica. Biblioteca UTEHA de Economía. México. p. 159

Por lo que se puede decir, que se producen economías externas cuando es posible obtener ganancias sin incurrir en ningún costo adicional, ya que se aprovecha la actuación de otros. Por ejemplo, cuando un profesor universitario recibe formación adicional, sus alumnos obtienen una economía externa, ya que adquieren mayores conocimientos sin incurrir en costos adicionales.

Estas economías externas, siguiendo la clasificación de Balassa⁶⁷ pueden dividirse en las que operan fuera del mercado y son de naturaleza técnica y las que operan en el mercado y son monetarias.

Las primeras pueden provenir de la interacción directa entre los productores, la creación de un ambiente propicio, la construcción de obras de infraestructura por parte del gobierno, la capacitación de la mano de obra, entre otros⁶⁸.

Estas economías externas se pueden aprovechar mejor, en el marco de la integración económica, debido a las mayores facilidades de parte de los gobiernos de los países miembros para ejecutar obras de infraestructura de manera conjunta. Igualmente, la existencia de libre circulación del factor trabajo puede permitir un mejor aprovechamiento de la calificación de la mano de obra.

Las economías externas que operan a través del mercado pueden crearse a través de los encadenamientos entre industrias. La integración económica se convierte en escenario ideal, por la unión de los mercados, para el crecimiento de ciertas industrias claves que pueden producir encadenamientos hacia delante o hacia atrás y con ello aprovechar este tipo de economías externas.

Por su parte, a través del establecimiento de programas de investigación y desarrollo conjuntos y el aumento en las posibilidades de

⁶⁷ Balassa, B. Ob. Cit. p.160

⁶⁸ Vacchino, J. Ob. Cit. p.122

difundir y utilizar los avances tecnológicos, la integración regional permite aprovechar los cambios tecnológicos que se producen, con lo que se puede potenciar el crecimiento económico de los países que se integran.

Como se puede observar, los efectos dinámicos de la integración generan un conjunto de beneficios que si son bien aprovechados pueden tener un impacto positivo en el crecimiento de las economías participantes.

En lo que se refiere a los requisitos previos que deben cumplir los países para poder participar en un proceso de integración, de acuerdo al pensamiento clásico no es necesario contar con requisitos previos para que los países puedan integrarse, ya que las fuerzas del mercado tenderán a reducir las disparidades entre los países, lo que supone integrar economías sin importar su nivel de desarrollo.

En conclusión, la integración económica regional, desde el punto de vista de lo que se denomina la teoría clásica, puede producir efectos tanto sobre la producción como sobre el consumo y pueden ser estáticos y dinámicos. Así mismo, esta teoría ha ido incluyendo a lo largo del tiempo un conjunto de elementos que le permite explicar con mayor detalle el proceso de integración económica regional, desde una óptica liberal.

No obstante, para el caso de los países en desarrollo, se ha generado una serie de críticas a la que se denomina teoría clásica de la integración económica regional, en el sentido de que la misma tiene serias limitaciones para explicar el proceso de integración económica en los países menos desarrollados, especialmente en lo que se refiere a los efectos de creación y desviación de comercio.

Entre estas críticas tenemos las realizadas por Grien⁶⁹ al afirmar que la teoría de las uniones aduaneras si bien permite analizar los procesos

⁶⁹ Grien, R. (1977). La integración económica como alternativa inédita para América Latina. Fondo de Cultura Económica. México. p.82, 83 y 84

de integración entre economías desarrolladas sufre serias desviaciones cuando se pretende aplicar en países con estructuras económicas precarias. Considera que no es válido seguir “al pie de la letra” en estos países, lo que indica la integración de las regiones avanzadas en cuanto el comercio absoluto entre los miembros de la unión y la protección ante el resto del mundo a través del arancel externo común.

Sostiene este autor que en el caso de los países menos desarrollados, una unión aduanera no puede centrarse solo en la liberalización comercial, porque más que eso lo que se debe hacer es aumentar los niveles de intercambio, lo que hace necesario transformar las estructuras económicas.

Además plantea que si bien la teoría de las uniones aduaneras considera que la integración solo aumenta el bienestar en el caso de que genere creación de comercio, para las economías menos desarrolladas no necesariamente esta condición debe cumplirse, ya que puede existir una desviación de comercio favorable si ello supone “ahorro de divisas, sustitución de importaciones, aumento del comercio intrazonal, mejora en los términos de intercambio, etc.”⁷⁰

Este efecto es lo que Linder⁷¹ denominó “desviación eficiente de comercio”, al justificar de esta forma el hecho de que se sustituya un productor de un país más avanzado por uno menos eficiente, si finalmente esto contribuye con el ahorro de divisas por parte de los países menos desarrollados.

Sobre este aspecto ya se había pronunciado Balassa al expresar “puede llegarse a la conclusión de que la teoría tradicional de las uniones aduaneras tiene sólo aplicabilidad limitada a la integración de las

⁷⁰ Grien, R. Ob. Cit. p.84

⁷¹ Linder, S. (1964). Uniones aduaneras y desarrollo económico recogido en Wionczek, M. Integración de la América Latina. Experiencias y perspectivas. Fondo de Cultura Económica. México. p.23

economías en desarrollo, y que debe concebirse una teoría apropiada para abordar este problema”⁷².

De acuerdo a este autor, la relación entre la integración económica y la transformación de las estructuras económicas durante el proceso de desarrollo económico, deben ser aspectos fundamentales a considerar en la nueva teoría.

Al respecto, Kitamura⁷³ sostiene que en las regiones menos desarrolladas la integración no significa solamente ampliar el mercado, sino también crear una estructura industrial solidaria y complementaria, razón por la cual la necesidad de mayores inversiones, como condición previa al proceso de desarrollo económico dará una forma distinta al proceso de integración en esas regiones, por lo que el papel de la planificación del desarrollo y la creación coordinada de capital social y económico tendrán una influencia sobre la forma de integración en estas regiones.

Adicionalmente, otros autores consideran que la teoría clásica de la integración no toma en cuenta aspectos vinculados con procesos históricos y deja a un lado las variables políticas y sociales.

Con relación a estos puntos, Cocks⁷⁴ considera que los enfoques integracionistas expuestos por la teoría clásica no consideran las “raíces del desarrollo histórico” y omite los análisis sociopolíticos, es decir, no explica por qué la integración cambia dependiendo de la formación social o por qué tiene más fuerzas en unos períodos que en otros.

⁷² Balassa, B. Hacia una teoría de la integración económica recogido en Wionczek, M. Ob. Cit. p. 14

⁷³ Kitamura, H. (1964). La teoría económica y la integración económica de las regiones subdesarrolladas recogido en Wionczek, M. Ob. Cit. p.42 y 43

⁷⁴ Citado por Frambes. Buxeda, A. Ob. Cit. p 279.

Por su parte, Abdellkader Sid Ahmed⁷⁵ establece que la integración económica es un fenómeno social que en un determinado momento puede favorecer o perjudicar intereses económicos y políticos, lo que no es abordado por la teoría clásica, debido a su énfasis en los intercambios comerciales.

Las críticas que se han realizado a la teoría clásica de la integración económica indican que en la misma prevalece el proceso de integración por el mercado, que lo fundamental es el libre comercio y que no importa el nivel de desarrollo de las economías que se integran, lo que se vincula con la corriente ideológica liberal que la sustenta.

A pesar de que se han incluido consideraciones acerca de los efectos dinámicos de la integración, así como de la existencia de competencia imperfecta en los mercados, aún la misma parece insuficiente para explicar la integración económica en las regiones menos avanzadas.

1.4. LA TEORÍA ESTRUCTURALISTA Y LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL

La teoría estructuralista considera que la integración económica regional debe ser un proceso que contribuya al desarrollo económico y se enmarca dentro de lo que se conoce como la escuela estructuralista francesa, según la cual la economía no es un conjunto homogéneo, armónico y equilibrado, como supone la teoría liberal, sino complejo, heterogéneo y estructurado, donde existen asimetrías, riesgos y actores desiguales en dimensión y poder.

Basado en lo anterior, surgen dos posiciones dentro de la escuela estructuralista francesa: el continentalismo o regionalismo de Marchal y el mundialismo de Perroux.

⁷⁵ Citado por Briceño Ruiz, J. Ob. Cit. p.75

Según Marchal, el continentalismo o regionalismo debe percibirse como un “espacio económico-social conformado por un complejo número de unidades entrelazadas entre sí: las familias, las empresas, los sindicatos, las agrupaciones de todo género, ya profesionales o territoriales: localidades, regiones, etc.”⁷⁶

En este espacio, la región se convierte en la base del desarrollo y se define en términos de sus polos y no de sus funciones. Ese polo se convierte en el centro de producción e intercambio de bienes y servicios y la intensidad de las relaciones es mayor a lo interno que a lo externo del polo.

Este polo propicia el desarrollo industrial y atrae otras actividades, las cuales en principio crecen en un espacio limitado para luego extenderse hacia las regiones limítrofes. Cuando el crecimiento de los polos sobrepasa las fronteras regionales se unen polos y regiones vecinas, dando paso a los ejes de desarrollo, donde aparecen zonas de expansión industrial; posteriormente las economías regionales son englobadas en economías nacionales y conforman los Estados Nación.

Para evitar un crecimiento espacial desequilibrado, es necesaria la intervención del Estado a través de políticas de desarrollo regional y programación industrial que cambien las estructuras en un sentido contrario a las indicaciones del mercado y de los precios.

De la misma forma que las economías locales quedaron englobadas en las regionales y éstas en las nacionales, el mismo proceso lleva a una economía internacional, pero previamente Marchal considera necesario pasar por el “circulo de la colaboración continental”⁷⁷.

De allí se deriva la integración propuesta por este autor, en el marco de la teoría estructuralista, la cual se produciría entre países vecinos,

⁷⁶ Citado por Vacchino, J. Ob. Cit. p.38

⁷⁷ Ibídem, p.41

buscaría promover el crecimiento económico y se entiende como un “espacio territorial caracterizado por la existencia de una compleja red de lazos de estrecha solidaridad”⁷⁸, contrario a lo establecido en la integración liberal.

Otro autor importante dentro de la teoría estructuralista es Francois Perroux, quien contrario a lo expuesto por Marchal presentó un enfoque mundialista de la integración económica, la cual se apoya en su teoría de la actividad económica basada en el efecto dominación, los polos de crecimiento o desarrollo y el espacio económico.

Con relación al efecto dominación, Perroux⁷⁹ sostenía que el mundo debía concebirse como un conjunto de relaciones entre dominantes y dominados y que este efecto descansa en tres componentes: la dimensión, el poder de negociación y la naturaleza de la actividad desarrollada. Ese efecto dominación puede ser ejercido por una unidad, por el Estado o por una economía nacional y en cualquiera de los casos ese efecto se caracteriza por la irreversibilidad y la asimetría.

Los polos de crecimiento o desarrollo surgen cuando una unidad motriz, capaz de ejercer ciertas acciones sobre otras unidades, se une con otras. Estas unidades motrices generan una serie de encadenamientos capaces de modificar estructuras, cambiar tipo de organización y favorecer el progreso técnico de otras unidades.

El espacio económico debe diferenciarse del espacio político, en el sentido de que el primero va más allá de las fronteras nacionales y ejerce y recibe influencia de otros espacios, lo que produce una estrecha conexión entre mercados nacionales e internacionales.

Con estos elementos, Perroux propone “promover una desvalorización intencional de las fronteras mediante un desarrollo

⁷⁸ Ibídem, p.43

⁷⁹ Ibídem p. 46

basado en la organización de los polos a escala mundial”⁸⁰, Esto es lo que se conoce como mundialismo; sin embargo las críticas a este enfoque, referidas a que si bien es cierto que las naciones difunden sus polos mas allá de las fronteras nacionales, no es cierto que lo hagan a nivel mundial, sino sólo hacia espacios vecinos y de que es preciso pasar por la integración continental antes de llegar a la mundial, llevaron a este autor a pensar en la integración al servicio de los hombres.

En esta definición se presenta a la integración como un proceso al servicio de las poblaciones de los países que se integran, con miras al logro de un mayor desarrollo de las mismas; es decir, no como un proceso que solamente propicie el incremento de los intercambios comerciales, sino que a su vez, éste redunde en más beneficios a la sociedad.

Así mismo considera que es la autoridad pública quien promueve la integración para que como cualquier otra actividad económica esté al servicio de los hombres.

En esta misma corriente estructuralista puede ubicarse el pensamiento de Vacchino, al definir la integración económica como “un proceso de creciente solidaridad e interpenetración estructural, cuyos mecanismos, instrumentos y objetivos quedan definidos en el programa consensual que le da origen y que conduce a mayores grados de unidad entre los espacios nacionales participantes”⁸¹. Destaca en este concepto, la solidaridad entre las economías participantes que conduce a mayores grados de unidad, por encima de los mecanismos de mercado, pero sin dejar de considerarlos.

Puede decirse entonces que la integración económica, en el marco de la escuela estructuralista, es un proceso progresivo de reducción de barreras comerciales y no comerciales entre los países, con miras a lograr el bienestar de las sociedades que se integran, donde la intervención del

⁸⁰ Citado por Briceño Ruiz, J. Ob. Cit, p,79

⁸¹ Ibídem, p.70.

estado, el alto grado de coordinación, la estrategia de planificación del desarrollo económico y la participación de los sectores productivos tiene un papel fundamental⁸².

Los estructuralistas están convencidos que el mercado libre y la libre competencia no garantiza necesariamente la eficiencia y el desarrollo y su posición es fundamentalmente keynesiana, así mismo, consideran importante los análisis históricos y la estructura social y política⁸³. Además, según Marchal⁸⁴ el objetivo de la integración no es integrar solamente mercados sino economías, a través de la fusión paulatina de espacios económicos nacionales en una nueva unidad económica-política.

Para los representantes de esta escuela, un proceso de integración concebido de esta forma genera efectos positivos como es la formación de una nueva entidad económico-política compleja, que al basarse en la solidaridad debe funcionar en las buenas y en las malas circunstancias.

Igualmente al aceptarse que la solidaridad es el rasgo específico del proceso, se trasciende el campo económico y se entiende que la integración es también un fenómeno social y político.

Los requisitos exigidos para que se dé un proceso de integración en el marco de la corriente estructuralista es que las economías deben ser vecinas y tener niveles similares en cuanto a magnitud y grado de desarrollo económico y social. Esto representa una limitación importante al momento de decidir un proceso de integración, dado que aunque las naciones sean vecinas, entre ellas pueden existir diferencias importantes en grado de desarrollo, con lo que sí es necesario cumplir con ese requisito sería difícil adelantar un proceso de integración.

⁸² Frambes-Buxeda, A. Ob. Cit. p. 275

⁸³ Ibídem, p.276

⁸⁴ Citado por Briceño Ruiz, J. Ob. Cit. p.85

Esta teoría, al igual que la clásica también ha sido objeto de críticas, al respecto algunos liberales⁸⁵ sostienen que la intervención del estado puede ser útil en determinadas áreas con el fin de planificar el desarrollo regional y para resolver problemas específicos, pero argumentan que con la integración aumenta el tamaño del mercado y la competencia, por lo que la interferencia del estado en las actividades económicas se minimiza. Es decir, que una vez iniciado el proceso de desarrollo a través de una mayor integración, la intervención del estado propuesta por los estructuralistas no es necesaria.

Para la corriente marxista, la integración propuesta por los estructuralistas queda enmarcada dentro del sistema capitalista, lo que según ellos hace imposible lograr el proceso, debido a que el estado capitalista no es capaz de regular, armonizar y dirigir un proceso que reduzca las desigualdades regionales y sectoriales, por lo que la verdadera integración solamente es posible entre países socialistas⁸⁶.

Otra crítica a esta teoría proviene de Erbes, considerado representante de esta corriente, quien expone que esta teoría tiene limitaciones al basarse en secuencias históricas que no necesariamente son leyes, además que no se puede suponer que lo ocurrido en un espacio homogéneo en cuanto a condiciones, como es Europa, pueda necesariamente extenderse a otras regiones o continentes⁸⁷.

A pesar de las críticas, el estructuralismo francés se convirtió en referente elemental para el desarrollo de la teoría de la integración en América Latina, es por ello que creemos oportuno hacer un análisis específico del estructuralismo latinoamericano, en la medida en que ha representado el punto de partida para entender la contribución de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) al pensamiento

⁸⁵ Balassa, B. (1964) Teoría de la integración económica. Biblioteca UTEHA de Economía. México. p. 10 y 11.

⁸⁶ Vacchino, J. Ob. Cit. p.45

⁸⁷ Ibídem, p.44

económico en Latinoamérica, lo que tiene serias implicaciones en el trabajo en curso.

1.4.1. El estructuralismo latinoamericano

Al hablar de estructuralismo latinoamericano necesariamente hay que referirse a la CEPAL y a Raúl Prebisch, economista argentino y uno de los intelectuales más influyente en el pensamiento latinoamericano debido a su actuación destacada en la vida económica y política de su país en épocas críticas. Aportó ideas y estrategias para el desarrollo latinoamericano y caribeño, contribuyó con el intento de las Naciones Unidas de lograr un orden económico internacional de mayor justicia, fue profesor universitario, funcionario público, uno de los fundadores del Banco Central de su país y escribió importantes obras vinculadas con el desarrollo de América Latina.

Adicionalmente, “el punto de partida para entender la contribución de la CEPAL a la historia de las ideas económicas debe ser el reconocimiento de que se trata de un cuerpo analítico específico aplicable a condiciones históricas propias de la periferia latinoamericana”⁸⁸.

Dentro de todo ese cuerpo analítico se ubica la teoría de la integración económica en el caso de América Latina, es por ello, que para comprenderla es necesario esbozar previamente las ideas de los principales pensadores latinoamericanos del siglo XX, con relación a la concepción del desarrollo en esta región, ya que las mismas sirven de sustento al abordaje teórico del tema de la integración económica.

El pensamiento cepalino, en sus inicios, se basó en examinar en el mediano y largo plazo las tendencias económicas y sociales de los países latinoamericanos, incorporando el análisis histórico y comparativo y

⁸⁸ Bielschowsky, R. (1998). Evolución de las ideas de la CEPAL. Revista CEPAL. Reflexiones sobre América Latina. Número Extraordinario. Chile. En www.eclac.org. Consulta: 22-05-2008.

teniendo como sustento, según Bielschowsky⁸⁹ el hecho que las estructuras subdesarrolladas de la periferia latinoamericana condicionan determinados comportamientos y por tanto requieren utilizar con reserva la teoría económica convencional, a fin de poder incorporar sus especificidades. Esto dio lugar a lo que se conoce como la teoría estructuralista del subdesarrollo periférico de Prebisch.

El punto central de esta teoría es que la estructura económica de los países latinoamericanos tiene un patrón de inserción internacional como “periferia” que solo produce bienes primarios con baja demanda internacional e importa productos procedentes del “centro” (economías desarrolladas) los cuales tienen una elevada demanda interna. Así mismo, Latinoamérica imita los patrones de consumo y de tecnologías propias de los centros, aunque éstos no se corresponden con las necesidades e ingresos de la periferia.

De acuerdo a esta teoría, las características particulares de los países latinoamericanos es necesario estudiarlas en un contexto distinto al de los países centrales, ya que desde el punto de vista económico, mientras América Latina muestra una estructura poco diversificada, una heterogeneidad tecnológica, una especialización fundamentalmente en los sectores agrícola y minero y una baja propensión a ahorrar e invertir, el centro dispone de un aparato productivo diversificado, un sector industrial fuerte y una homogeneidad tecnológica.

Es así como la visión centro – periferia de la CEPAL se convierte en parte esencial de la teoría estructuralista latinoamericana, la cual se expone por primera vez en el Estudio Económico de América Latina de 1949, elaborado por Raúl Prebisch y publicado por la CEPAL en 1951. Allí se toma como punto de partida el progreso técnico y se combina con las asimetrías sectoriales propias del desarrollo económico del período, las

⁸⁹ Bielschowsky, R. Ob. Cit.

cuales al ser aplicadas al plano internacional dan lugar al sistema centro-periferia mostrado en el mencionado estudio⁹⁰.

En síntesis, la visión centro – periferia sostiene que las economías periféricas especializadas en actividades primarias, no cuentan con un sector industrial y de servicios capaz de absorber la mano de obra desempleada o subempleada proveniente de dichas actividades, por lo que si la división internacional del trabajo sigue dejando al centro el desarrollo industrial, se genera una cantidad de personas que es imposible ocupar en la periferia. Aunado a eso, el lento crecimiento de la demanda de bienes primarios y la creciente demanda de bienes importados termina por provocar en los países de la periferia graves desequilibrios externos.

A partir de esta idea principal se desarrolla todo un cuerpo teórico sobre el estructuralismo latinoamericano, por lo que la CEPAL propone un conjunto de políticas y programas tendentes a resolver la situación bajo la coordinación del Estado, ya que en las condiciones de las economías latinoamericanas las fuerzas del mercado por sí solas no son suficientes para propiciar el crecimiento.

Es así como el pensamiento de Prebisch se convierte en la base fundacional de la teoría estructuralista en América Latina y es seguido por un conjunto de pensadores que durante la década de los años sesenta y setenta hacen aportes significativos al estructuralismo latinoamericano. Entre estos se puede mencionar a Celso Furtado, Osvaldo Sunkel, Juan Noyola, Aníbal Pinto y Jorge Ahumada, entre otros.

Cabe destacar los aportes de Furtado⁹¹ al pensamiento estructuralista. En primer lugar incluyó en el análisis la perspectiva

⁹⁰ Di Filippo, A. (1998). La visión centro – periferia hoy. Revista CEPAL. Reflexiones sobre América Latina. Número Extraordinario. Chile. En www.eclac.org. Consulta: 22-05-2008.

histórica de largo plazo y demostró que durante siglos se produjeron en Brasil heterogeneidades económicas y sociales y de baja diversificación de la producción que justificaban la tesis estructural y las políticas económicas recomendadas por la misma.

En segundo lugar, planteó la discusión acerca de la dificultad del sector urbano de absorber la mano de obra que se traslada del campo a la ciudad, razón por la que advirtió que aún ante un crecimiento sostenido sería difícil emplear la abundante mano de obra existente en las economías latinoamericanas, por lo cual persistiría en esas economías el desempleo y el subempleo.

En tercer lugar, inició el debate acerca de los modelos de crecimiento y distribución del ingreso en América Latina, al profundizar el análisis entre ambas variables y argumentar que diferente a lo que ocurre en el centro, en la periferia los modelos de crecimiento tienden a mantener el exceso de mano de obra y esta situación, por ende, dificulta que las mejoras en la productividad se traduzcan en mayores niveles de ingreso para los trabajadores de estos países.

No queda duda entonces de los importantes aportes de Furtado al estructuralismo latinoamericano, quién junto a Prebisch propuso “un esquema de análisis histórico-estructural de las persistentes heterogeneidad productiva e insuficiente diversificación de la estructura productiva, y de las consecuencias de esas dos características en el crecimiento, el empleo y la distribución del ingreso”⁹².

A partir de sus ideas acerca de la situación de los países periféricos, los estructuralistas proponen un conjunto de políticas destinadas a mejorar las condiciones existentes, las cuales se plasman en el modelo de

⁹¹ Citado por Bielschowsky, R. (2006). Vigencia de los aportes de Celso Furtado al estructuralismo. Revista de la CEPAL. Nro 88. Chile. p.9 y 10

⁹² *Ibíd*em, p. 10

desarrollo planteado en esa época, conocido como sustitución de importaciones.

La base de este modelo de desarrollo es, entre otros, la industrialización de los países de la periferia, de manera que tengan la capacidad de producir a lo interno de sus economías parte de los bienes y servicios que se importan desde el centro, con la finalidad de ahorrar divisas y utilizarlas en los diferentes programas requeridos para conducir al desarrollo. Así mismo, era de esperar que el proceso de industrialización permitiera modificar la estructura productiva interna y las relaciones con el resto del mundo, por lo que ocupó un lugar central en el proceso de desarrollo de América Latina iniciado a fines de los años 40 del siglo pasado.

Este proceso requiere de políticas públicas de promoción y protección como única forma de lograr el ritmo necesario, por lo que no puede dejarse solamente a las fuerzas del mercado. Por esta razón, la intervención del Estado se considera esencial para el éxito del mismo, aunque sin dejar de considerar la participación del sector privado.

Desde el punto de vista teórico, la industrialización, en el marco de la sustitución de importaciones se concibe como la racionalización del proceso espontáneo que en este tema ya se venía gestando en América Latina, producto de los efectos que la gran depresión y la segunda guerra mundial habían generado en los países latinoamericanos al reducir la demanda de bienes producidos en estas economías.

Países como México, Brasil y Argentina habían comenzado programas de industrialización en los años veinte en un contexto de limitados mercados nacionales y elevada protección arancelaria, por lo que el proceso tenía características de autarquía que limitaban el crecimiento económico y que la CEPAL consideraba que debían ser corregidos.

Es así como según Fitzgerald⁹³, la industrialización sustitutiva se apoyó en tres justificaciones. La primera, referida a la restricción externa al crecimiento tanto por la reducción en la relación de precios del intercambio para los productos primarios como por las barreras de acceso para las manufacturas impuestas por los países del centro.

En segundo lugar, el crecimiento de la fuerza de trabajo y el subempleo de la mano de obra ocupada en los sectores primarios llevaría a la expansión de la oferta y disminuiría los precios internacionales beneficiando a los países del centro, por lo que se requería del proceso de industrialización de manera que el desarrollo del sector manufacturero fuera capaz de aumentar rápidamente el empleo y absorber la mano de obra excedentaria. Con este argumento, se justificaba el proteccionismo ya que aunque la eficiencia de la producción industrial resultara menor en la periferia, siempre sería mayor que utilizar los recursos productivos en la agricultura.

En tercer lugar, la industrialización debía estar bajo la dirección del Estado como garantía de un avance rápido en el progreso tecnológico.

De acuerdo a FitzGerald este modelo suponía entonces un enfrentamiento con los supuestos del modelo neoclásico del comercio internacional: “que un país enfrenta una demanda infinitamente elástica de sus exportaciones a un nivel de precios mundiales dado; que hay pleno empleo y movilidad del capital y del trabajo; y que no hay externalidades significativas provenientes de la inversión”⁹⁴.

Por supuesto, este enfrentamiento provocó una fuerte crítica por parte de los economistas neoclásicos y un debate acerca de la estrategia de desarrollo que debían seguir los países del Tercer Mundo.

⁹³ Fitzgerald, V. (1998). La CEPAL y la teoría de la industrialización. Revista CEPAL. Reflexiones sobre América Latina. Número Extraordinario. Chile. En www.eclac.org. Consulta: 23-05-2008.

⁹⁴ Fitzgerald, V. Ob. Cit.

Entre esas críticas, en primer lugar, destacaba la idea difundida por los economistas clásicos acerca de que lo propuesto por la CEPAL era una autarquía. Sin embargo, según Bielschowsky⁹⁵, en las ideas cepalinas se dejaba claro que con la sustitución de importaciones lo que se alteraba era la composición de las importaciones, ya que el crecimiento económico generado por el proceso, aumentaría las mismas, si a eso se le sumaba una mayor apertura a los productos manufactureros de la periferia, el centro ganaría, por lo que existía una solidaridad entre la industrialización y el crecimiento del comercio internacional.

Lo anterior se corrobora si se observa la preocupación demostrada siempre por la CEPAL sobre la importancia de estimular las exportaciones con el propósito de reducir el desequilibrio externo.

Por otra parte, se criticaba el hecho de que con la industrialización propuesta se limitara el papel del sector privado a favor de la creación de empresas estatales; sin embargo, el propio Prebisch⁹⁶ afirma que desde 1955, en su informe sobre Argentina, se plantean las bondades de la industrialización y la necesidad de promover la iniciativa privada, a través de “una macrointervención del Estado para crear las líneas gruesas y luego la iniciativa privada para que las aprovechara”, pero sin propiciar el crecimiento de las empresas estatales, porque no creía en esa posibilidad.

Lo anterior demuestra que si bien Prebisch consideraba necesaria la participación del Estado en el modelo de desarrollo sustitutivo de importaciones, nunca ésta participación debía darse en desmedro del sector privado, sino más bien como elemento impulsador y promotor de este sector.

⁹⁵ Bielschowsky, R. (1998) Evolución de las ideas de la CEPAL. Revista CEPAL. Reflexiones sobre América Latina. Número Extraordinario. Chile. En www.eclac.org. Consulta: 22-05-2008.

⁹⁶ Citado por Pollock, D., Kerner, D. y Love, L. (2001). Entrevista inédita a Raúl Prebisch: logros y deficiencias de la CEPAL. Revista CEPAL. Nro75. Chile. p.20

Pese a las críticas, los países latinoamericanos, unos en mayor grado que otros iniciaron o continuaron durante la década de los 50 una política de industrialización basada en la sustitución de importaciones, la cual según González⁹⁷ fue variando en el tiempo dependiendo de la situación económica internacional y del desarrollo de la industria de la región.

No pasó mucho tiempo después de haberse iniciado el proceso de industrialización para que Prebisch y la CEPAL se dieran cuenta que debido a lo pequeño de los mercados nacionales, la sustitución de importaciones estaba siendo ineficiente y la industrialización se realizaba sin ninguna coordinación o complementación entre los países. Es por ello que a finales de los años 50 recomendaron la integración de las economías de la región a fin de expandir los mercados e intensificar la competencia, inspirados además en el proceso de integración que en ese momento se desarrollaba en Europa⁹⁸.

No obstante, en la idea de integración regional latinoamericana no prevalecieron solamente razones económicas, aunque se puede considerar que estas fueron las más importantes, ya que lo político también fue tomado en cuenta al ser el proceso interpretado como una forma de enfrentar la hegemonía estadounidense en la región.

Sobre ello Lagos expresa que la creación de mecanismos de integración y cooperación “constituyó así un acto político a través del cual los países latinoamericanos reafirmaron su voluntad de corregir la

⁹⁷ González, N. (2001). Las ideas motrices de tres procesos de industrialización. Revista de la CEPAL. Nro. 75. p. 111.

⁹⁸ Este no fue el primer intento de integración propuesto en América Latina, ya en la época de la independencia, Francisco de Miranda y Simón Bolívar, entre otros, habían planteado la necesidad de integrar a Latinoamérica en una sola gran nación, tanto con fines políticos como económicos y como una forma de preservar su independencia en esos ámbitos, aunque estaban conscientes de los obstáculos existentes. Al respecto se puede ver: Morales, J. (1998). Bases Teórico-Doctrinarias y Filosóficas de la Integración Latinoamericana. Revista Dikaiosyne. Nro 1. Universidad de Los Andes. Mérida, en línea: www.saber.ula.ve/dikaiosyne. Consulta: 27-06-2008.

distribución del poder dentro del sistema internacional con el objeto de democratizarlo”⁹⁹.

Con respecto al plano económico, de acuerdo a Prebisch las industrias que se estaban desarrollando en los países de América Latina eran del mismo tipo, con lo cual se reducía la eficiencia y se atentaba contra el fin social del proceso, es por ello que “la debilidad principal del proceso de industrialización reside en que se ha desarrollado en compartimientos estancos dentro de los cuales cada país trata de hacer lo mismo que los otros; sin especialización ni comercio recíproco”¹⁰⁰.

En ese sentido, con la integración económica sería posible crear industrias a nivel regional capaces de producir bienes intermedios y de capital en plantas de tamaño adecuado que pudieran aprovechar las economías de escala que se derivarían del mercado ampliado y, por ende, las mismas serían más competitivas.

Este proceso de integración sería parte de la estrategia de industrialización ya iniciada y consistía en la creación de uniones aduaneras que permitieran ampliar los mercados a las exportaciones industriales que aún no estaban preparadas para competir con los países industrializados, a través de la desgravación arancelaria entre los países miembros y el establecimiento de un arancel común a las transacciones con el resto del mundo.

Ese mercado de exportación relativamente protegido permitiría a las industrias crecer y lograr paulatinamente acercarse competitivamente a las economías más fuertes, diversificar y fortalecer la capacidad exportadora de su industria, alcanzar un gradual desarrollo tecnológico y

⁹⁹ Citado por Briceño Ruiz, J. (2007). La integración regional en América Latina y el Caribe. Procesos históricos y realidades comparadas. Universidad de los Andes. Mérida. p.20

¹⁰⁰ Citado por Briceño Ruiz, J. (2003). Teorías de la Integración Regional. Universidad de Los Andes. Mérida. p.98.

convertirse en generadora de las divisas requeridas para adquirir los bienes de capital importados.

Según Albornoz y Cancino¹⁰¹, la CEPAL no consideraba excluyentes la integración regional y el comercio de los países de América Latina con el resto del mundo, incluyendo los países más industrializados. Por el contrario, era de esperar que la producción del sector industrial permitiera cubrir los mercados internos de los países miembros del acuerdo de integración y a su vez aumentar y diversificar las exportaciones industriales de estos países.

Estos autores plantean que para la CEPAL, la integración económica fortalecía la posición de Latinoamérica al momento de realizar alguna negociación, además de que podía permitir ir cambiando paulatinamente las desventajas comerciales que se derivaban de la división internacional del trabajo.

Con la integración regional, la CEPAL proponía la reorientación del proceso de industrialización al plantear una coordinación entre los países de la región para adelantar un desarrollo industrial conjunto que permitiera aprovechar las economías de escala. Así mismo, proponía cambiar la elevada protección dada a las empresas nacionales por una protección más selectiva¹⁰².

Un estudio realizado por la CEPAL en 1964¹⁰³ resaltaba que la política de sustitución de importaciones era inadecuada debido a la ausencia de una política de protección racional, ya que el nivel medio vigente era más alto que el necesario para impulsar la sustitución de importaciones. Se criticaba que los niveles de protección respondieran

¹⁰¹ Albornoz, C y Cancino, A. (2007). La integración regional como instrumento de desarrollo para América Latina. Revista Colombia Internacional Nro 66. Colombia. p.131.

¹⁰² Prebisch, citado por Briceño Ruiz, J. Ob. Cit. p. 99.

¹⁰³ CEPAL. Problemas y perspectivas del desarrollo industrial latinoamericano. Citado por Briceño Ruiz, J. Ob. Cit. p.101

más a presiones de los productores y consumidores, principalmente de los productores, que al objetivo inicial del proceso, que era el desarrollo de ciertas industrias como parte de un programa racional.

Esta injerencia de los productores en la política industrial provocó elevados niveles de protección para los bienes terminados y obstaculizó su importación, pero a cambio incrementó la importación de los bienes intermedios necesarios para su producción, lo que finalmente originó un modelo de desarrollo altamente dependiente de la importación, contrario a lo que se esperaba con el proceso de industrialización.

La integración regional ayudaría a racionalizar los altos costos de la protección a través de la reducción progresiva de los aranceles entre los miembros de la unión, lo que impulsaría una mayor competencia intraindustrial.

Es por ello que se proponía la firma de acuerdos de integración y complementación industrial entre las grandes industrias, para promover la actividad industrial e impulsar la modernización de las plantas existentes.

Por otra parte, la integración regional contribuiría al crecimiento económico, ya que ante un lento aumento de las exportaciones, mantener un crecimiento económico más elevado requería reducir el porcentaje de importaciones con relación al producto interno bruto total y eso solamente era posible mediante la sustitución de importaciones.

En resumen, según Tavares y Gomes¹⁰⁴ la integración económica regional era concebida por la CEPAL como una línea estratégica para romper con el dinamismo insuficiente y la baja productividad de la economía latinoamericana.

¹⁰⁴ Tavares, M. y Gomes, G. (1998). La CEPAL y la integración económica de América Latina. Revista CEPAL. Número Extraordinario. En www.eclac.org. Consulta realizada el 22-05-2008.

Para ello, la integración debía acelerar el crecimiento, aumentar y diversificar las exportaciones y contribuir con el avance de la industrialización. Al aprovechar las economías de escalas resultantes de la ampliación del mercado, era posible aumentar la productividad, expandir el intercambio intra y extrarregional e impulsar el crecimiento económico.

En vista de las diferencias en los niveles de desarrollo entre los países latinoamericanos, la CEPAL expresaba la necesidad de crear mecanismos que permitieran dar un tratamiento preferencial a los países de menor desarrollo relativo y distribuir de manera equitativa los costos y beneficios del proceso entre los países participantes.

Estos mecanismos establecían tratos preferenciales en el programa de libre comercio y normas de reciprocidad para la expansión de las exportaciones industriales en todos los países, para asegurar en este contexto la reducción de las disparidades intrarregionales simultáneamente con la disminución de la brecha entre la región y los países centrales.

Dadas las limitaciones que presentaba la reorientación de la industrialización debido a factores estructurales internos tales como la ineficiente estructura productiva y utilización de los recursos, el poco desarrollo institucional, la ausencia de una base tecnológica propia, la extrema desigualdad en la distribución del ingreso y la incapacidad financiera del sector público, entre otros, en la visión de la CEPAL¹⁰⁵, la integración terminaría por concebirse también como parte de una política integral de desarrollo nacional, dentro de la cual las reformas estructurales, destinadas a remover los obstáculos internos, ocupaban una posición clave.

¹⁰⁵ Citado por Tavares, M y Gomes, G. Ob. Cit.

Los planteamientos de la CEPAL acerca de la necesidad de que los países latinoamericanos iniciaran un proceso de integración regional fue objeto de diversas discusiones. Este organismo proponía la conformación de un mercado común latinoamericano que ampliara el mercado interno, redujera la vulnerabilidad externa de los países latinoamericanos, corrigiera los altos niveles de protección existentes y financiara de forma conjunta los grandes proyectos de desarrollo industrial requeridos.

Este mercado estaría caracterizado por la participación de todos los países de esta región, la inclusión gradual de todas las mercancías producidas en el área, el tratamiento diferencial para los países de menor desarrollo relativo, el establecimiento de una tarifa aduanal común y la cooperación activa de la iniciativa privada, entre otros¹⁰⁶.

Paralelamente a este enfoque los países del llamado Cono Sur (Argentina, Brasil, Chile y Uruguay), debido al creciente comercio entre ellos, la existencia de algunos convenios bilaterales y la necesidad de cumplir con las reglas del Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT, por sus siglas en inglés) del cual ya formaban parte, proponen en 1958 la creación de una zona de libre comercio abierta al resto de los países latinoamericanos.

La aparición al mismo tiempo de estas dos propuestas obligó a la CEPAL y a los gobiernos de la región a definir el curso de acción a seguir a fin de evitar divisiones que pudieran perjudicar el proceso de integración, es así como luego de arduas discusiones se aprueba un proyecto que contenía principalmente las propuestas de los países del Sur con algunas ideas del esquema más avanzado propuesto por la CEPAL.

¹⁰⁶ Wionczek, M. (1964). La historia del Tratado de Montevideo recogido en Wionczek, M. Integración de la América Latina. experiencias y perspectivas. Fondo de Cultura Económica. México. p.63

Finalmente, en el año 1960 se crea la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), a través de la firma del Tratado de Montevideo por parte de Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay. Inmediatamente después se adhirieron Colombia y Ecuador y más tardíamente Bolivia en 1966 y Venezuela en 1967.

El otro gran proyecto de integración en América Latina fue el Mercado Común Centroamericano (MCCA), cuyo origen se ubica en el año 1960, con la firma del Tratado de Managua, al que pertenecen Costa Rica, El Salvador, Honduras, Guatemala y Nicaragua. Este acuerdo, en principio, inspiró su propuesta en el modelo de integración cepalino centrado en la industrialización, la gradualidad y la reciprocidad. No obstante, según Briceño¹⁰⁷, por presiones internas y externas el enfoque de la CEPAL fue sustituido por un “pragmatismo comercialista” dirigido a lograr en un breve plazo la liberalización total del comercio entre los países centroamericanos.

Según Rosenthal¹⁰⁸, la creación de estos esquemas de integración se ubican en lo que él denomina la etapa voluntarista de la integración latinoamericana, la cual abarca los años cincuenta y sesenta del siglo XX y muestra fallas pero también logros, entre los que menciona un mayor dinamismo de los intercambios intrarregionales, mayores niveles de interdependencia económica, inicio de proyectos conjuntos de infraestructura y la creación de instituciones comunes.

A pesar de los logros, no fue posible evitar la crisis de estos esquemas a finales de los años sesenta, debido principalmente, según Briceño¹⁰⁹ al conflicto generado entre la posición comercialista de los países más grandes que pedían ampliar el plazo para perfeccionar la

¹⁰⁷ Briceño Ruiz, J. (2007). La integración regional en América Latina y el Caribe. Procesos históricos y realidades comparadas. Colección Textos Universitarios. Universidad de Los Andes. Mérida. p.39.

¹⁰⁸ Rosenthal, G. (1991). Un informe crítico a 30 años de integración en América Latina. Revista Nueva Sociedad. Nro.113. Caracas. p.60

¹⁰⁹ Briceño Ruiz, J. Ob Cit. p.39

zona de libre comercio, terminar de negociar las listas nacionales y suscribir los acuerdos de complementación industrial y la posición desarrollista de los países de menor desarrollo relativo que exigían una profundización de la integración a través de un programa automático de liberalización comercial, reformas institucionales, coordinación de políticas macroeconómicas y distribución más justa de los costos y beneficios del proceso.

La respuesta a la crisis de los esquemas mencionados se inicia con la creación del Pacto Andino en el año 1969, dando lugar a lo que algunos autores como Rosenthal¹¹⁰ y Briceño¹¹¹ denominan la etapa revisionista de la integración latinoamericana, aunque a juzgar por los resultados podría denominarse la etapa del estancamiento y puede ubicarse entre finales de los años setenta y finales de los años ochenta del siglo pasado.

El Pacto Andino surge como respuesta a los escasos resultados alcanzados por la ALALC, donde los mayores beneficios habían sido para los países de economías más grandes, mientras los países de menor desarrollo relativo no habían obtenido mayores ganancias con el proceso. Por otra parte, la tendencia al libre comercio no estaba acompañada de políticas firmes en el marco del acuerdo, en lo referente a las inversiones extranjeras y a su tratamiento.

El Pacto Andino buscaba un mayor equilibrio en el comercio intrarregional y eliminar los obstáculos que impedían alcanzar un desarrollo sostenido y autónomo. Se puede decir, que con este acuerdo se reivindicaba la posición de la CEPAL en lo concerniente a lo que debería ser un proceso de integración profunda que condujera al desarrollo de los países miembros mediante el establecimiento de un arancel externo común, la coordinación de las políticas macroeconómicas y la planificación conjunta.

¹¹⁰ Rosenthal, G. Ob. Cit. p.63

¹¹¹ Briceño Ruiz, J. Ob Cit. p.39

Es así como en 1969, Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador y Perú suscriben el Acuerdo de Cartagena que da origen al Pacto Andino. Venezuela que había participado en las discusiones previas no pudo suscribir en ese momento el acuerdo debido a las dudas que sobre el mismo tenían los sectores privados nacionales, hasta que después de laboriosas negociaciones se incorpora en 1973. Sin embargo, muy poco tiempo los seis países formaron parte del esquema, ya que Chile decidió su retiro en 1976.

Durante los años setenta coexistieron la ALAC y el Pacto Andino, pero ya para finales de esa década se comprendió el fracaso del primer esquema y se decidió transformar la ALALC en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Este cambio no solamente fue de nombre, por el contrario el acuerdo se flexibilizó de manera importante, algunos autores¹¹² consideran que en exceso y dejó de predominar el esquema rígido de la ALAC y los compromisos ineludibles, pudiendo los países firmar acuerdos de alcance parcial, regional, de complementación económica, entre otros.

El Pacto Andino también flexibilizó su programa de liberalización comercial y el plazo para la adopción del arancel externo común con lo que postergó su objetivo inicial que era la creación de una unión aduanera.

A nivel comercial, los intercambios intrarregionales se redujeron durante el período, producto por un lado de las dificultades estructurales que presentaban los países para lograr la integración y por el otro de la crisis de la deuda externa que afectó a las economías latinoamericanas en los años ochenta, lo que debilitó el proceso de integración, al no ser considerado una prioridad en ese momento.

¹¹² Rosenthal, G. Ob. Cit. p.65

Si se realiza un balance de los resultados obtenidos en esta etapa revisionista y los sumamos a los obtenidos en la voluntarista se llega a la conclusión que el modelo de desarrollo basado en la sustitución de importaciones y las estrategias de industrialización e integración económica no logró sus objetivos iniciales, por lo que los países latinoamericanos, unos en mayor grado que otro siguieron siendo economías menos desarrolladas.

En muchas ocasiones se ha culpado a la CEPAL del fracaso de este modelo, sin embargo, la realidad demuestra que el proyecto cepalino no logró ejecutarse tal y como estaba previsto, es así como Tavares y Gomes sostienen que la “idea de la integración, en los términos concebidos por la CEPAL, nunca fue efectivamente asumida por las elites gobernantes latinoamericanas. Muchas de las reformas estructurales a las que se vinculaba conceptualmente el proyecto integracionista suponían modificaciones importantes en las bases económicas y sociales de sostenimiento y reproducción del poder político”¹¹³.

Si esto es así, no se puede afirmar que las políticas defendidas por la CEPAL en ese período fueron las únicas responsables del fracaso de la integración económica, no podemos olvidar que las tendencias ideológicas en el seno de los países latinoamericanos también incidieron en el proceso, ya que por un lado un grupo defendía la tesis estructuralista de la CEPAL y apoyaba la industrialización y la integración regional y por otro lado, otro grupo defendía la tesis liberal y la corriente comercialista.

Según Briceño¹¹⁴ la evidencia sugiere que lo que terminó imponiéndose fue la corriente liberal, dejando de lado, tal y como afirman Tavares y Gomes, muchas de las reformas estructurales que debían acompañar al proyecto de la CEPAL.

¹¹³ Tavares, M. y Gomes, G. Ob. Cit.

¹¹⁴ Briceño Ruiz, J. Ob. Cit. p.51

Es así como entre mediados y finales de la década de los años ochenta se da inicio a un nuevo modelo de desarrollo en la mayoría de los países latinoamericanos, alejado por completo de la tesis estructuralista de la CEPAL, el cual se enmarcó en la tesis neoliberal y propició entre otras cosas, una mayor apertura comercial, reformas económicas y una menor intervención del estado en las economías.

A nivel comercial, los resultados no se hicieron esperar, en términos generales los intercambios se incrementaron significativamente entre los países de la región y el resto del mundo e intrarregionalmente. Además comenzó a proliferar la firma de acuerdos de diversa índole y muy heterogéneos en cuanto a sus tipos y alcance geográfico.

En el marco de ese nuevo modelo y dados sus avances en la región, comienza una revisión de las ideas cepalinas y la necesidad de presentar un modelo alternativo al neoliberalismo imperante, es así como a finales de los años ochenta y principios de los noventa comienza a hablarse de una nueva corriente del estructuralismo latinoamericano, conocida como neoestructuralismo.

Esta corriente, de manera consecuente con los postulados del estructuralismo, afirma que en el subdesarrollo persistente de los países latinoamericanos subsisten causas de índole endógena y estructural, más que desviaciones en la política económica y eso se puede evidenciar en tres características de las economías latinoamericanas a finales de los ochenta: inserción comercial que conduce a una especialización empobrecedora; predominio de un modelo incapaz de absorber de manera productiva el crecimiento de la fuerza de trabajo y una persistente distribución desigual del ingreso que impide la reducción de la pobreza¹¹⁵.

¹¹⁵ Ramos, J y Sunkel, O. (1991). Hacia una síntesis neoestructuralista recogido en Sunkel O. El desarrollo desde dentro. Un enfoque neoestructuralista para América Latina. Fondo de Cultura Económica. México. p. 17.

No obstante, los defensores de esta corriente reconocen que su identificación con la tesis estructuralista no les exime de realizar una revisión crítica de sus postulados, especialmente en lo referente a una excesiva confianza en las bondades del intervencionismo del estado; un exagerado pesimismo en los mercados externos y un manejo demasiado despreocupado de la política económica de corto plazo¹¹⁶.

En este orden de ideas, Sunkel¹¹⁷ concibe el neoestructuralismo como una continuación de los postulados básicos del estructuralismo, con algunos ajustes que se derivan de los cambios ocurridos tanto a lo interno de la región como a nivel internacional.

Argumenta que el desarrollo de los países latinoamericanos debe ser desde dentro y no hacia dentro, es decir, impulsando la oferta desde dentro para producir hacia fuera tal y como lo expresó Prebisch originalmente, aunque fue malinterpretado y se entendió como una propuesta de desarrollo hacia dentro basado en la demanda, la expansión del mercado interno y la sustitución de bienes importados por producción local¹¹⁸.

Por el contrario, el desarrollo desde dentro, “deja abierta la opción de orientar la industrialización desde dentro hacia determinados mercados internos y externos (...) que le garanticen a nuestros países una sólida inserción en la economía mundial”¹¹⁹.

Con esta concepción del desarrollo latinoamericano se intenta dejar clara la diferencia entre desarrollo endógeno y economía cerrada, en el entendido de que el primero lo que busca es el impulso de la producción

¹¹⁶ Ibidem pág. 18.

¹¹⁷ Treviño, J. (2006). Conversación con Osvaldo Sunkel. Red de intelectuales y artistas en defensa de la humanidad. p.3. En www.tamuk.edu. Consulta. 20-08-2008

¹¹⁸ Sunkel, O. (1991). Del desarrollo hacia dentro al desarrollo desde dentro. En Sunkel, O. El desarrollo desde dentro. Un enfoque neoestructuralista para América Latina. Fondo de Cultura Económica. México. p. 63-64

¹¹⁹ Ibidem, pág. 65

hacia lo interno y lo externo, a partir de las fuerzas internas, pero en ningún momento considera la creación de una economía aislada del resto del mundo.

Otro aspecto significativo de la tesis neoestructuralista está relacionado con el papel que el Estado debe tener en los asuntos económicos. Este punto es crucial, ya que los estructuralistas han sido acusados de pretender que el estado sustituya al mercado, no obstante, una revisión de las ideas de Prebisch¹²⁰ demuestra que si bien este autor consideraba necesario el apoyo del estado a la industrialización nunca desestimó el papel que debía jugar el sector privado como impulsor de una economía próspera.

Sin embargo, en la práctica, los estados latinoamericanos se caracterizaron por un incremento significativo de su tamaño y peso en la economía, contrario a lo previsto por el enfoque estructuralista. Por ello, los neoestructuralistas establecen la necesidad de renovar el papel de Estado, a fin de dar respuesta a las excesivas demandas frente a un déficit de financiamiento y a las graves dificultades para cumplir sus funciones económicas básicas.

En ese orden de ideas, Salazar planteaba una agenda de puntos necesarios para la transformación del estado y de su papel en el desarrollo latinoamericano, en la cual la función económica central del estado debería ser “la de plantear una visión estratégica del proceso de desarrollo, reordenar y mantener los incentivos y los precios relativos de la economía (...) y comprometer (...) mediante el diálogo y la concertación a todos los sectores sociales y políticos”¹²¹.

¹²⁰ Dosman, E. (2001). Los mercados y el Estado en la evolución del “manifiesto” de Prebisch. Revista de la CEPAL. Nro 75. En www.eclac.org. Consulta realizada el 12-07-2008

¹²¹ Salazar, J. (1991). El papel del estado y del mercado en el desarrollo económico. En Sunkel, O. El desarrollo desde dentro. Un enfoque neoestructuralista para América Latina. Fondo de Cultura Económica. México. p. 487 y 488

Así mismo, el autor consideraba que el Estado debía fortalecer sus funciones básicas y clásicas (infraestructura, salud, educación, marco legal, seguridad ciudadana, equilibrios macroeconómicos, entre otras) y desarrollar un conjunto de funciones auxiliares tendentes a apoyar la competitividad estructural de la economía, mediante la promoción de mercados asociados a la producción, el desarrollo de mecanismos eficientes de acceso al crédito y de infraestructura científica y tecnológica y el apoyo a los programas de reconversión agrícola e industrial. En lo relativo a las finanzas públicas, el estado debía consolidar sus fuentes de ingreso y reordenar sus gastos, a fin de mejorar su gestión, así como mejorar la eficiencia y la gestión de las empresas públicas.

La corriente neoestructuralista se vincula estrechamente con la propuesta de transformación productiva con equidad presentada por la CEPAL en 1990. Según el documento de la CEPAL¹²², el mencionado proceso debía lograrse en un contexto de mayor competitividad internacional, donde la incorporación del progreso técnico al proceso productivo era un elemento esencial.

La transformación productiva, a juicio de la CEPAL, requería entonces de un conjunto de esfuerzos que persistieran en el tiempo y que se llevaran a cabo de manera integral y de la industrialización como su eje principal, no solo por ser este sector el responsable de la incorporación y difusión del progreso técnico, sino también por la posibilidad cierta de propiciar encadenamientos aguas arriba y aguas abajo a partir del sector industrial.

Adicionalmente, este proceso debe ir acompañado, de acuerdo a lo expuesto en el documento de la CEPAL, de la conservación del medio ambiente, por lo que la dimensión ambiental y geográfica - espacial debe ser incluida en el proceso de desarrollo.

¹²² Comisión Económica para América Latina y el Caribe (1990). Transformación Productiva con Equidad. Chile. En www.cepal.org. Consulta: 14-06-2008.

Con respecto a la equidad, se consideraba que mientras la transformación productiva lograba sus objetivos, sería necesario aplicar medidas redistributivas que permitieran la incorporación al proceso de transformación productiva a los sectores económicos y sociales más desprotegidos, como los microempresarios, los campesinos y los trabajadores por cuenta propia.

En lo referente al papel de la integración latinoamericana y caribeña en el proceso de transformación productiva con equidad se expresaba que era esencial para su consolidación y por ello era necesario que las acciones en este sentido enfatizaran en la competitividad y rentabilidad y en la participación de empresas, instituciones y asociaciones existentes en la región.

En el marco del proceso de transformación productiva con equidad se inicia el debate acerca del rol que la integración latinoamericana debía asumir y es así que comienza a hablarse en la región de regionalismo abierto. Según Palacios¹²³ este concepto fue expuesto originalmente por Masayoshi Ohira, entonces Primer Ministro Japonés, con la intención de favorecer una cooperación regional que contribuyera a superar las diferencias económicas y políticas entre los países del Pacífico Asiático y al mismo tiempo no discriminara las relaciones con el resto del mundo.

Tomando en consideración la experiencia del Pacífico Asiático y debido a la pérdida de relevancia de las ideas cepalinas de los años sesenta, comenzó a discutirse el concepto de regionalismo abierto y su aplicación en el caso latinoamericano; es así como según Reynolds, Thoumi y Wettmann¹²⁴, el regionalismo abierto se puede definir como un conjunto de mercados dinámicos muy interrelacionados con la economía

¹²³ Citado por Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2001). Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe. Chile. p. 201. En www.cepal.org. Consulta: 10-08-2008

¹²⁴ De La Reza, G. (2003). El regionalismo abierto en el hemisferio occidental. Revista Análisis Económico. Año/vol XVIII Nro 037. Universidad Autónoma Xochimilco. México. p.297. En www.análiseconómico.com.mx. Consulta: 21-08-2008.

internacional a través de la reducción progresiva de las barreras al comercio y acompañados de medidas que permitan aumentar el acceso social al mercado.

Por su parte, para Bulmer–Thomas¹²⁵ el regionalismo abierto es un conjunto de acciones que emprenden los países para lograr mayor competitividad en el mercado internacional, mientras que para Palacios¹²⁶ supone un proceso de convergencia entre los procesos de integración que se están generando a nivel subregional, regional y hemisférico.

Autores como Ibáñez¹²⁷ consideran necesario distinguir entre regionalismo y regionalización, siendo el primero el conjunto de proyectos políticos que surgen de la interrelación entre actores gubernamentales y no gubernamentales con el fin de estrechar la cooperación política y económica y el segundo los procesos de integración efectiva que se dan a lo interno de ámbitos geográficos regionales.

Es así como a nivel de América Latina y el Caribe, las líneas generales de la nueva estrategia de integración, basada en el concepto de regionalismo abierto, fueron presentadas por la CEPAL, en un documento publicado en el año 1994, con el objetivo de intentar organizar los distintos acuerdos firmados y en negociación, tanto multilateralmente como bilateralmente de manera que pudieran conducir a resultados tangibles, reducir las dificultades que pudieran surgir de la multiplicidad de acuerdos y orientar los compromisos a favor de la transformación productiva con equidad.

Este organismo plantea en su documento que la integración latinoamericana y caribeña se justifica por ser consecuente con un

¹²⁵ Ibídem, p. 299

¹²⁶ Citado por Briceño Ruiz, J. (2003). Las teorías de la integración regional. Universidad de Los Andes. Mérida. p. 121

¹²⁷ Ibáñez, J. (2000). El nuevo regionalismo latinoamericano en los años noventa. Revista Electrónica de Estudios Internacionales. En: www.reei.org. Consulta: 13-10-2008

ordenamiento más abierto y transparente de la economía mundial y por convertirse en un mecanismo para diversificar los riesgos en una economía internacional cargada de incertidumbres.

Además, sostiene que la realidad demuestra que en la región se está dando una integración tanto de políticas, en la forma de acuerdos comerciales intergubernamentales que promueven la desgravación arancelaria, la regulación de la propiedad intelectual y las inversiones, entre otras, como de hecho, a través de políticas macroeconómicas y comerciales, que sin discriminar el comercio con terceros países, ha estimulado el comercio y la inversión a lo interno de la región¹²⁸.

En este sentido, la CEPAL denomina “regionalismo abierto al proceso que surge al conciliar (.....) la interdependencia nacida de acuerdos especiales de carácter preferencial y aquella impulsada básicamente por las señales del mercado resultantes de la liberalización comercial en general”¹²⁹.

Para la CEPAL la diferencia entre regionalismo abierto y apertura no discriminatoria de las exportaciones es que el primero tiene un ingrediente preferencial, que se refleja en los acuerdos de integración y es reforzado por la cercanía geográfica y la afinidad cultural de los países de la región¹³⁰.

La propuesta de regionalismo abierto busca compatibilizar y complementar las políticas de integración con las políticas que persiguen incrementar la competitividad internacional, de forma que la integración en lugar de ser un obstáculo sea un punto de partida que favorezca una economía internacional más abierta y transparente.

¹²⁸ Comisión Económica para América Latina y el Caribe (1994). El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe: La integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad. Chile. En www.cepal.org. Consulta: 13-10-2008.

¹²⁹ Ibídem

¹³⁰ Ibídem

Para lograr este objetivo, la CEPAL considera necesario, en el documento citado, asumir compromisos que contribuyan a la disminución gradual de la discriminación intrarregional, la estabilización macroeconómica, la construcción de infraestructura, entre otros, e implantar políticas que propicien la reducción de las asimetrías entre los países participantes a fin de estimular a los países de menor desarrollo relativo.

Es importante resaltar, que la propuesta de regionalismo abierto de la CEPAL concibe a la integración económica al servicio de una transformación productiva con equidad, lo que evidencia el interés de esta institución de que la integración, en un contexto de regionalismo abierto, no sea entendida solamente como un proceso de simple liberalización comercial y un “segundo óptimo”, en el sentido paretiano, en la vía hacia la liberalización del comercio multilateral.

Por el contrario, el regionalismo abierto cepalino considera que la integración puede contribuir con el aumento en los niveles de productividad en la región y el progreso técnico al reducir costos de transacción que desmejoran la competitividad. Así mismo es posible que se eleve la eficiencia y que ello influya en un mayor crecimiento de los países de la región.

Para propiciar la transformación productiva se debe incentivar la liberalización del comercio intrarregional ya que esto puede conducir a un incremento de los intercambios intraindustriales entre los países de la región y de esa forma se pueden generar sinergias entre las empresas y la constitución de redes con un potencial de especialización e innovación.

En este proceso de regionalismo abierto propuesto por la CEPAL es de esperar que la integración contribuya con el logro de un modelo de desarrollo capaz de impulsar el crecimiento, pero también la equidad. Para ello será necesaria la integración social a nivel de cada país, a

través de la organización de sus mercados de trabajo, créditos, educación, entre otros¹³¹.

El regionalismo abierto de la CEPAL ha sido objeto de diversas críticas, entre ellas se encuentra la de Gudynas¹³², quien lo considera “insuficiente y confuso”. Es Insuficiente por no tomar en cuenta aspectos claves para la construcción de la integración regional, en las áreas social, política o ambiental.

De esa manera, la migración, los conflictos regionales, las tensiones diplomáticas y la promoción de la participación ciudadana y la apropiación política del proceso no fueron abordadas por la propuesta de la CEPAL.

Por su parte, para este autor es confuso el regionalismo abierto ya que el intento de conciliar una apertura comercial ampliada junto a acuerdos comerciales entre vecinos, ha sido utilizado para defender acuerdos de naturaleza distinta, intentar cobijar bajo el mismo planteamiento acciones concretas diferentes o defender propuestas muy heterogéneas, por ejemplo, defender los tratados de libre comercio entre Estados Unidos y los países latinoamericanos y al mismo tiempo propiciar la integración regional a lo interno de la región.

En conclusión, el autor considera que el regionalismo abierto de la CEPAL “nunca llegó a convertirse en una alternativa y, por el contrario, su énfasis en propuestas económicas convencionales fue funcional a las reformas neoliberales en marcha en la última década”¹³³

Otro crítico es Guerra-Borges¹³⁴, quien cree que el concepto es impreciso, al entrelazar dos términos contradictorios y no dejar claro

¹³¹ Ibídem

¹³² Gudynas, E. (2005). El regionalismo abierto de la CEPAL: Insuficiente y confuso. En: www.irc-online.org. Consulta: 12-03-2009.

¹³³ Gudynas, E. Ob. Cit.

¹³⁴ Citado por Briceño Ruiz, J. (2003). Teorías de la integración regional. Universidad de Los Andes. Mérida. p. 128

cuánto debe abrirse un “regionalismo para ser abierto” o cuánta “apertura tolera un regionalismo” sin poner en riesgo la integración regional.

Igualmente expresa que en la práctica el concepto se ha convertido en una “globalización de la regionalización”, en el sentido de que los gobiernos latinoamericanos lo que han hecho es considerar la integración como una opción subóptima, en el sentido paretiano del término, ya que solo la integración mundial es óptima.¹³⁵

Para este autor, en América Latina se adoptó el término regionalismo abierto tomando como referencia la experiencia asiática, pero contrario a lo sucedido en esa región, los países latinoamericanos no contaban con las capacidades productivas que le permitieran asumir un proceso similar, por el contrario, en lugar de crear nuevas capacidades, las existentes se dismantelaron o se transfirieron a empresas extranjeras¹³⁶.

Parra Luzardo también considera que la propuesta de regionalismo abierto tiene como fin globalizar la regionalización¹³⁷, dado su énfasis en “la liberalización comercial, la liberalización amplia del mercado, la competitividad internacional y la interdependencia”. Opina que la estrategia se orienta hacia la promoción de exportaciones y que si bien es cierta que la actividad exportadora es importante en una política de desarrollo, la misma debe ir acompañada de un proceso de industrialización sustitutiva de importaciones y el fortalecimiento del mercado interno¹³⁸.

¹³⁵ Guerra-Borges, A. (2002). ¿Tiene futuro la integración económica de América Latina? recogido en Briceño Ruíz, J y Bustamante, A. La integración latinoamericana: Entre el regionalismo abierto y la globalización. Universidad de Los Andes. Mérida. p. 31

¹³⁶ Ibídem. p. 31

¹³⁷ Parra Luzardo, G. (1997). Transformación e integración económica en América Latina. Colección Pensamiento Latinoamericano. Nro 2. Universidad del Zulia, Maracaibo. p. 98

¹³⁸ Ibídem. p. 100 - 101

De La Reza argumenta que en el regionalismo abierto la integración se desliga de la creación de una comunidad de naciones y por tanto, se sacrifica en la teoría y en la práctica, la profundidad de los compromisos, por una mayor amplitud geográfica, además de no tomar en cuenta la discusión sobre las disparidades económicas de los países, como tema fundamental en la reflexión teórica¹³⁹.

Observa además una dimensión “ahistórica y simplificante”, ya que el regionalismo abierto latinoamericano se basa en la mayoría de los casos en el ejemplo de los países asiáticos, donde el regionalismo se plantea instancias consultivas no negociadoras y vinculantes, que difícilmente puedan funcionar en una región con esquemas de integración formal, como es América Latina y con una experiencia de medio siglo¹⁴⁰.

A pesar de las críticas, la realidad es que durante la década de los noventa, los acuerdos de integración en la región se adelantaron en el marco de lo que se interpretó como regionalismo abierto, por lo que aumentó el número de acuerdos intrarregionales y de la región con el resto del mundo, privilegiando fundamentalmente lo comercial. Aunado a esto comienza a discutirse en la región la propuesta de EEUU de conformar un área de libre comercio de las Américas, mejor conocida como ALCA.

A finales de los años noventa, con la llegada de gobiernos de corte socialista a la región, se inicia una revisión del modelo de desarrollo imperante y del rol de la integración latinoamericana y caribeña en el mismo. Así se plantea la necesidad de dar un giro a la forma como se estaba dando este proceso y pasar de lo meramente comercial a la incorporación de otras variables como la política y la social.

Aunque no puede decirse que exista una nueva teoría a este respecto, actualmente en Latinoamérica y el Caribe, el modelo de

¹³⁹ De La Reza, G. Ob. Cit. p.299.

¹⁴⁰ Ibídem. p. 300

integración se debate entre la comercial, defendida por los países que creen en las bondades del libre comercio y en la firma de tratados de libre comercio con Estados Unidos; una integración basada en la economía de mercado pero con alto contenido social como la contenida en la propuesta de la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR), esquema que inicia su proceso de creación en Diciembre del 2004 y una integración basada en la solidaridad y la cooperación en el marco de una economía socialista, que es la propuesta del gobierno venezolano y que se ha materializado en la conformación de la Alternativa Bolivariana para América Latina y el Caribe (ALBA), también desde diciembre del 2004.

1.5. LA TEORÍA MARXISTA Y LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL

Por teoría marxista de la integración económica se entiende el conjunto de elementos que con relación a este tema desarrollaron los representantes de lo que se conoce como corriente comunista del pensamiento, como resultado de sus críticas al proceso de integración de Europa Occidental.

Esta corriente comunista del pensamiento se basa en la concepción marxista-leninista de la sociedad, por lo que sus aportes serán considerados como parte de la teoría marxista, a pesar de que Marx desde el punto de vista teórico no abordó el tema de la integración económica regional.

Previo al proceso de integración en Europa Occidental, los marxistas hablaban más de cooperación y especialización internacional y en ese sentido, a pesar de la constitución del Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME), en los países del este de Europa, en el año 1949, no es sino hasta el año 1969 cuando comienza una nueva etapa de orientación integracionista en esta organización, con la aprobación de un documento denominado "Programa Complejo de profundización y

perfeccionamiento de la colaboración y de desarrollo de la integración económica socialista de los países del CAME”.

Con este documento se oficializa el término integración económica socialista, el cual según Alampiev y otros es un “proceso organizado y dirigido conscientemente, producto de la política económica concertada de un grupo de países y orientada a aprovechar las posibilidades de cooperación y especialización regional para resolver grandes problemas de dicha región”¹⁴¹.

Para Kuznetsov “el desarrollo de la integración económica socialista es un proceso regulado consciente y sistemáticamente por los partidos marxistas leninistas de los países del CAME, que supone el progreso de la división internacional socialista del trabajo, el acercamiento de las economías nacionales, la formación de una estructura moderna altamente eficaz, la alineación y aproximación paulatinas de sus niveles de desarrollo económico, la cristalización de nexos profundos y estables en las ramas fundamentales de la economía y la creación de un organismo de arbitraje internacional del CAME”¹⁴².

Según Kück y otros "se podría definir a la integración económica en general como el desarrollo de un proceso objetivo de profundas relaciones recíprocas y de división del trabajo entre economías nacionales, como la construcción de un complejo económico internacional en el marco de un grupo de Estados con una formación socioeconómica del mismo tipo; asimismo como un proceso que conscientemente regula los intereses para provecho de las clases dominantes de estos Estados.

Dado que la integración es un fenómeno complejo, que no sólo se basa en los factores y medios de producción, sino que también tiene que

¹⁴¹ Citado por. Vacchino, J. (1981). Integración Económica Regional. Universidad Central de Venezuela. Caracas. p. 59

¹⁴² Kuznetsov, V. (1975). La integración económica: dos modos de abordar el problema. Editorial Progreso. Moscú. p.17 y 18.

ver con las relaciones de producción, es decir, que tiene que ver no sólo con la 'base', sino también con la 'supraestructura' [...] entonces la integración tiene significado diferente en condiciones socioeconómicas y estructuras diferentes con contenido clasista diverso"¹⁴³.

En este sentido, la Akademie der Wissenschaften der UDSSR¹⁴⁴, expone que la integración socialista supone una constante regulación por parte del Estado, ya que al no existir propiedad privada, la propiedad social está sujeta a una planificación detallada. Además, como la integración beneficia directamente a la clase dominante, en los países socialistas ese beneficio lo recibe la clase trabajadora, que es la dominante y la más numerosa.

Se desprende de estos conceptos, verificados en la práctica, que la integración socialista depende de un plan general de desarrollo de la división internacional socialista del trabajo, donde la participación de la regulación estatal es fundamental dado el carácter centralizado de estas economías.

Para Alampiev y otros¹⁴⁵ este tipo de integración produce efectos vinculados con el incremento de los métodos de colaboración entre los países miembros y la ampliación en el área de la planificación, el comercio, las investigaciones científicas y técnicas. Al mismo tiempo, reduce las diferencias en los niveles de desarrollo económico, contribuye a armonizar sus intereses económicos y políticos y profundiza la confianza mutua y la unidad.

Estos efectos se enmarcan dentro de lo que se conoce como efectos deliberados o programados que resultan de la coordinación y unificación de los planes económicos nacionales, de manera de lograr de forma consciente los objetivos perseguidos.

¹⁴³ Citado por Frambes-Buxeda, A. Ob. Cit. p. 279

¹⁴⁴ Ibidem. p.289

¹⁴⁵ Citado por Vacchino, J. Ob. Cit. p.59 y 60

Al tratarse de un proceso centralmente planificado, los objetivos de la integración socialista se plasmaron en el Programa Complejo del Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME) elaborado en el año 1971 y entre ellos destacan¹⁴⁶:

- Elevar los niveles científico-tecnológicos y de eficiencia económica y productividad del trabajo social para desarrollar con mayor rapidez las fuerzas productivas de los países miembros;
- Perfeccionar las estructuras productivas;
- Garantizar la satisfacción de las necesidades de las economías nacionales en combustible, materias primas, maquinarias, productos agrícolas, alimentos y otros bienes de consumo, a través del incremento de la producción y el uso racional de los recursos;
- Aumentar el nivel de vida material y cultural de la población;
- Igualar gradualmente los niveles de desarrollo
- Reforzar la capacidad defensiva.

En última instancia, según Kuznetsov¹⁴⁷ la meta última de la integración socialista es la creación de una cooperativa mundial a la que se llegará en etapas sucesivas y en cada una de ellas, los estados socialistas serán unidades soberanas.

No contemplaba el proceso de integración socialista la creación de organismos supranacionales, ya que se consideraba que el proceso era

¹⁴⁶ Ibídem. p.344

¹⁴⁷ Kuznetsov, V. Ob. Cit. p. 30 y 31

voluntario y tenía como base “los principios de igualdad y la ayuda mutua camaraderil”¹⁴⁸.

Dadas las características propias de la integración socialista, los países interesados en pertenecer a este proceso debían cumplir con unos requisitos particulares, de manera que el éxito del proceso quedara asegurado. Entre estos se encuentra la unidad de sistema económico, de régimen político y de ideología

En cuanto a la unidad de sistema económico, era claro que la propiedad colectiva de los medios de producción era fundamental para definir el carácter socialista de una economía, por lo que solamente los países que contaran con este sistema podían ser parte del proceso de integración socialista.

En lo político, debía prevalecer el modelo caracterizado por la dictadura del proletariado y el poder supremo del partido comunista y la ideología común debía estar sustentada en el marxismo-leninismo.

El fracaso del sistema económico socialista puso en evidencia las limitaciones de este centralismo planificado para alcanzar un mayor nivel de desarrollo y mejorar la calidad de vida de los habitantes, y eso incluye el proceso de integración socialista propuesto por los representantes de esta corriente. Aunado a eso, las particularidades presentes en las economías socialistas también atentaba contra los logros del proceso, entre ellas destacan la preponderancia de los aspectos políticos sobre los aspectos económicos, así como las desigualdades en poder y la centralización planificada de las actividades económicas, lo que condujo a un proceso más de cooperación que de integración.

¹⁴⁸ Alampiev y otros citados en Vacchino, J. Ob. Cit. p.336

1.6. REVISIÓN CRÍTICA DE LAS TEORÍAS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL.

Las teorías de la integración económica regional, como se mencionó anteriormente se insertan dentro de la teoría del comercio internacional y al igual que ésta, muestran matices distintos dependiendo de sus defensores. Así mismo, la práctica ha podido demostrar en mayor o menor grado lo establecido en las teorías de la integración, ya que se han intentado y existen en la realidad muchos acuerdos de integración económica que permiten contrastar lo que plantea la teoría.

En el cuadro 1.3 se presenta un resumen comparativo de las teorías que intentan explicar los procesos de integración económica regional.

Como se puede observar, básicamente existen tres teorías que explican la integración económica: la clásica, la estructuralista y la marxista. Sin embargo, debido a su importancia es necesario incluir entre estas teorías las derivaciones de la teoría estructuralista francesa, como son el estructuralismo latinoamericano y el neoestructuralismo.

El objetivo de este apartado es hacer una revisión crítica de las teorías, en función de sus planteamientos y de lo acontecido en el mundo real.

Mucho se ha discutido acerca de las mencionadas teorías y cada una de ellas tiene tanto defensores como detractores. En el caso de la teoría clásica se considera que es un cuerpo bastante acabado desde el punto de vista teórico y que ha realizado aportes significativos al estudio de la integración económica.

CUADRO 1.3. ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS TEORÍAS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA					
Teoría	Objetivo	Requisitos	Principio Básico	Características	Ideología
Clásica	Liberalización de mercados de factores productivos	No existen, no importa el nivel de desarrollo, las fuerzas del mercado tienden a reducir las disparidades entre los países.	<ul style="list-style-type: none"> ● Libre juego de oferta y demanda. ● Sistema de producción capitalista 	<ul style="list-style-type: none"> ● Predominio de lo comercial. ● Las uniones aduaneras se justifican solo si la creación de comercio supera la desviación 	Liberal
Estructuralista Francesa	<ul style="list-style-type: none"> ● Fusión de aparatos productivos con sus poblaciones. La integración al servicio de los hombres. ● Desarrollo económico y bienestar de la población ● Nueva entidad económica y política compleja 	Economías vecinas y con nivel de desarrollo similar	<ul style="list-style-type: none"> ● Importa el mercado, pero el Estado debe intervenir a través de la coordinación, la estrategia de planificación del desarrollo económico y la promoción de la participación de los sectores productivos. ● Sistema de producción capitalista. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Prevalece la solidaridad y la interpenetración estructural. ● Es un proceso dinámico y progresivo 	Intervencionista o dirigista de corte Keynesiano
Estructuralista Latinoamericana	<ul style="list-style-type: none"> ● Contribuir con la industrialización ● Aprovechar economías de escala ● Acelerar el crecimiento de 	Países de la región latinoamericana	<ul style="list-style-type: none"> ● Visión centro-periferia ● Mercado y Estado son actores importantes. ● Sistema de producción capitalista. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Unión de las economías latinoamericanas para apuntalar el modelo de industrialización y sustitución de importaciones ● Creación de un mercado común. 	Intervencionista o dirigista de corte Keynesiano

CUADRO 1.3. ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS TEORÍAS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA					
Teoría	Objetivo	Requisitos	Principio Básico	Características	Ideología
	las economías. ● Estrategia de desarrollo nacional			● Coordinación entre países para un desarrollo industrial conjunto	
Neoestructuralista	● Punto de partida para economía internacional más abierta. ● Aumentar competitividad y rentabilidad	Países de la región latinoamericana	● Parte de los postulados estructuralistas pero redefine y reduce el papel del estado. ● Sistema de producción capitalista	● Desarrollo desde dentro ● Mayor competitividad internacional ● Incorporación del progreso técnico. ● Regionalismo abierto	Intervencionista, pero con una redefinición del papel del estado.
Marxista	● Contribuir con el progreso de la división internacional socialista del trabajo. ● Construir un complejo económico internacional	Países con el mismo sistema económico, régimen político e ideología	● Regulación estatal y centralizada. ● Sistema de producción socialista (propiedad colectiva de los medios de producción)	● La integración debe responder a un plan general de desarrollo de la división internacional socialista del trabajo ● Debe ser en etapas sucesivas y cada estado socialista es una unidad soberana ● No prevé la creación de organismos supranacionales	Marxismo – Leninismo
Fuente: Elaboración propia					

Destaca en ella su carácter científico y su interés por demostrar los hechos a través de aplicaciones prácticas, el aporte de Viner acerca de la creación o desviación de comercio que se puede generar en una unión aduanera representa un punto central para esta teoría y se sigue aplicando en el mundo real para justificar la existencia de uniones aduaneras.

No obstante tiene serias limitaciones cuando se intenta aplicar a la realidad debido a la serie de condiciones que la misma contiene y las cuales no se corresponden con lo que sucede en la práctica.

Aunque se ha intentado, tomando como referencia la nueva teoría del comercio internacional, considerar la eliminación de estos supuestos del análisis, aún así es evidente que sus postulados básicos en oportunidades no son aplicables en todos los contextos. Ha sido muy criticada esta teoría en cuanto a su aplicación en los países menos desarrollados y en los procesos de integración de economías con tamaños distintos, ya que su postulado básico es el libre juego de la oferta y la demanda y la preeminencia del mercado y la realidad ha demostrado que los mercados no funcionan de manera tan perfecta como establece esa teoría y que hay fallos que se deben corregir.

Pareciera que en un contexto de desigualdades importantes, la teoría no ha sido capaz de dar respuesta a las mismas, además la práctica demuestra que la teoría clásica de la integración económica cuando ha sido aplicada en los países menos desarrollados, si bien ha permitido el incremento significativo de los intercambios comerciales, esto no se ha traducido en un mayor desarrollo económico y reducción de la pobreza.

Al respecto, en el caso de la Comunidad Andina de Naciones (CAN)¹⁴⁹, el proceso de integración económica enmarcado dentro de la tesis liberal que se comenzó a aplicar en los países de ese acuerdo a partir de finales de los años 80 del siglo XX, si bien provocó crecimiento en el intercambio intrarregional – el cual se ubicó en un 20,7% entre 1990 y 1997 en el caso de las exportaciones y un 22,3% en lo que se refiere a las importaciones en el mismo lapso- aumentó el comercio con el resto del mundo y las inversiones extranjeras directas, no se correspondió con un mayor crecimiento de las economías en los casos de Bolivia, Ecuador y Venezuela.¹⁵⁰

Otro trabajo interesante sobre el impacto de la liberalización comercial en el crecimiento, la desigualdad y la pobreza en América Latina es el realizado por Ganuza¹⁵¹ donde se indica que unido a un menor crecimiento en la región durante la década de los noventa con respecto al período de sustitución de importaciones, la desigualdad aumentó y hubo muy poco progreso en la reducción de la pobreza. Aunque no se demuestra que la liberalización comercial sea la causa, dado su pequeño impacto positivo en el crecimiento, parece que esa no es la única solución.

Para Stiglitz y Charlton¹⁵², los supuestos de que el libre comercio aumenta el bienestar social no se aplican estrictamente en todos los países, sobre todo en los menos desarrollados, donde existen graves problemas de desempleo, pobreza, debilidad en las redes de seguridad

¹⁴⁹ Unión aduanera imperfecta conformada por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela. Éste último hasta abril del año 2006

¹⁵⁰ Covarrubias, I. (2009). La competitividad de los países andinos y su capacidad de integración económica recogido en Briceño Ruíz, J y Mendoza Álvarez, C. Cambio y Permanencia en la Agenda de Integración de América del Sur. Fondo Editorial. Universidad Centrocidental Lisandro Alvarado. Barquisimeto. p.85.

¹⁵¹ Ganuza, E. y otros (2004) ¿Quién se beneficia del libre comercio? Promoción de exportaciones y pobreza en América Latina y el Caribe en los 90. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. Colombia. p. 1 y 2

¹⁵² Stiglitz, J. y Charlton, H (2007). Comercio justo para todos. Santillana Ediciones generales. Madrid. p 32 y 33

social y mercados de riesgo y capital incompletos, que hace que los costos del ajuste que produce la liberalización comercial puedan ser muy elevados en estos países y por tanto hay que abordarlos cuidadosamente.

A juzgar por estos resultados, pareciera que en los países menos desarrollados el libre juego de la oferta y la demanda no es suficiente para generar un mayor nivel de vida, de allí que incluso autores vinculados con la teoría clásica de la integración económica, como Balassa y Tinbergen hayan reconocido, en el primer caso que esta teoría es limitada en su aplicación en las economías menos desarrolladas y en el segundo caso que los mercados requieren correcciones por lo que es necesario utilizar políticas que influyan sobre el proceso.

Definitivamente, aplicar la tesis liberal de la integración económica de dejar todo en manos del mercado en regiones menos desarrolladas como la Latinoamericana, donde existen diferencias importantes en los niveles de desarrollo de las economías, insuficiencia de transporte, vías de comunicación e interconexión física que incrementa los costos, débiles estructuras económicas y una alta dependencia, en la mayoría de los países, de la exportación de bienes primarios o “commodities”, entre otras, no parece ser la salida al problema de pobreza y subdesarrollo de esta región, por lo menos no la única, ya que resolver esos problemas estructurales necesariamente requiere de la aplicación de políticas por parte de los Estados, así como de reglas claras que permitan minimizar los costos que produce la liberalización comercial.

La experiencia de los años noventa, cuando la región aplicó una política de liberalización comercial, enmarcada en el proceso de globalización y de lo que se denominó el regionalismo abierto, demuestra que si bien los intercambios comerciales en general y las exportaciones de la región en particular, aumentaron de manera importante esto no se reflejó en niveles similares de crecimiento del PIB y de la productividad.

Según Ramos¹⁵³, durante el período 1990-1998, mientras las exportaciones de América Latina crecieron a una tasa de 8,8%, el PIB aumentó en un 3,3% y la productividad solamente en un 1,1%, con su consecuente poco efecto sobre la reducción de la pobreza y la desigualdad.

Es por ello, que en ausencia de una teoría que permita explicar la integración económica en los países menos desarrollados y descartando la integración propuesta por la teoría marxista, por ser de aplicación exclusiva en economías socialistas y todavía en América Latina la mayoría de los países funcionan en el marco de una economía de mercado¹⁵⁴, pareciera que lo ideal en América Latina es una adecuada combinación de mercado y Estado, al estilo de la teoría estructuralista y neoestructuralista, pero tomando en cuenta el nuevo entorno mundial ya que posiblemente de esta forma la integración económica pueda conducir a un mayor bienestar de las sociedades que se integran.

No es nada nuevo pensar en que la integración económica basada en los planteamientos de la escuela estructuralista es lo conveniente a América Latina y sobre este aspecto existen tanto defensores como detractores. Esta situación, a mi entender, es producto de la equivocada aplicación que se hizo en esta región de los postulados expresados por los representantes del estructuralismo latinoamericano.

Una revisión de estos postulados nos permite ver que el planteamiento central del mismo se basaba en la necesidad de reducir las diferencias existentes entre los países desarrollados y menos desarrollados, de manera tal que en el nuevo modelo las economías menos desarrolladas tuvieran mayor posibilidad de competir con las

¹⁵³ Citado por Covarrubias. Ob. Cit. p 90.

¹⁵⁴ Aunque existen algunos intentos por parte de los gobiernos de Venezuela, Bolivia y Ecuador de imponer un modelo socialista en estos países, todavía está por verse si finalmente se logrará ese objetivo.

economías más grandes, así como de ofrecer a los mismos no solo productos primarios sino también manufacturados.

Para ello era necesaria una protección razonable durante un determinado período de tiempo, de manera que las nuevas industrias pudieran crear las condiciones necesarias para incorporarse luego, con mayores ventajas, en los mercados internacionales. Esta posición no era nueva y se basaba desde el punto de vista teórico en la tesis de la industria naciente, la cual justifica un nivel de protección temporal a fin de corregir las debilidades que en sus inicios tiene una industria joven.¹⁵⁵

Además, los principios contenidos en el argumento de la industria naciente se habían aplicado en los países desarrollados, antes de que sus industrias tuvieran capacidad para competir en los mercados internacionales y cuando estaban iniciando su proceso de desarrollo. Según Chang¹⁵⁶, la historia demuestra que fueron el Reino Unido y los EEUU, los que utilizaron de forma más agresiva políticas proteccionistas y no solamente con el objetivo de proteger sino también para promover su producción interna.

Esta protección se enmarcó en América Latina en el modelo de sustitución de importaciones, el cual pretendía fortalecer las industrias nacionales a través de la protección temporal y selectiva de las importaciones, mientras estos sectores protegidos se preparaban para incursionar en los mercados externos. La idea de Prebisch en este caso era combinar la protección con una política de exportaciones e impulsar un proceso de integración económica basado en la presencia de preferencias arancelarias entre los países de la región, a fin de impulsar los intercambios intrarregionales y crear un mercado común latinoamericano.

¹⁵⁵ Chacholiades, M. (1982). Editorial McGraw-Hill Latinoamericana. Colombia. p.240

¹⁵⁶ Chang, H. (2003). Patada a la escalera: la verdadera historia del libre comercio. En www.disidencias.net/fep/análisis. p. 20. Consulta: 10-04-2009.

La integración económica concebida en el marco del estructuralismo latinoamericano incluía la intervención del gobierno en el proceso a través de políticas públicas, sin dejar a un lado la participación del sector privado, ya que esta corriente no creía en las empresas estatales como fuente principal del crecimiento, no obstante, en la práctica estos planteamientos se tergiversaron y por consiguiente no fue posible obtener los resultados esperados.

La experiencia demuestra que América Latina, en particular, Suramérica, requiere del trabajo mancomunado del Estado y el sector privado a fin de generar las condiciones necesarias para avanzar en un proceso de integración que se traduzca no solo en crecimiento de los intercambios comerciales sino también en mayor calidad de vida para sus habitantes. Por esta razón, las premisas del estructuralismo latinoamericano, pero adaptadas a la nueva realidad mundial siguen teniendo vigencia para que la integración económica sea una estrategia que conduzca al desarrollo de los países que se integran y eso es lo que proponen los neoestructuralistas.

En ese sentido, hacen una revisión del papel del Estado en la economía y proponen que este se redimensione en función de propiciar un mayor bienestar colectivo, pero además plantean la necesidad de que las estructuras productivas de la región se transformen radicalmente. Para ello, es indispensable el progreso tecnológico, la generación de capacidades competitivas y políticas tendentes al logro de una mayor equidad en la región, es decir, la necesidad de combinar reformas macroeconómicas con reformas microeconómicas a fin de aprovechar al máximo las ventajas de la integración económica regional.

Esta transformación productiva probablemente no se pueda lograr automáticamente e impulsada solamente por el mercado, ya que por su propia naturaleza se requiere la participación del colectivo, es decir, trabajadores, empresarios y gobiernos. De allí que se requiera de un

conjunto de estrategias de mediano y largo plazo que puedan apuntalar este proceso. Como la práctica ha demostrado que la imposición de estrategias por parte del sector gubernamental limita su sostenibilidad en el tiempo y la calidad de las mismas, es fundamental que las estrategias diseñadas sean el resultado de una alianza público-privada.

Además es importante considerar que si bien es cierto que la realidad actual exige una mayor libertad de mercados, también es cierto que se requiere de un mejor Estado capaz de diseñar políticas adecuadas para enfrentar los costos que exige esta liberación .y para impulsar los importantes cambios que se ameritan para poder tener éxito en este proceso.

1.7. OBJETIVOS Y ETAPAS DE LA INTEGRACIÓN

1.7.1. Objetivos

Realizar una revisión exhaustiva de los objetivos que persigue un proceso de integración económica regional no es tarea sencilla. En la práctica, los procesos de integración hoy en día responden a motivaciones de diversa índole que por supuesto influyen en los objetivos previstos.

Adicionalmente, los esquemas de integración incluyen países con distintos niveles de desarrollo, extensión y profundidad, lo que hace que los objetivos en un caso no necesariamente sean similares en otro caso.

No obstante, la literatura especializada en el tema ha logrado identificar un conjunto de objetivos que frecuentemente están expresados de forma común en los diferentes acuerdos de integración. Estos suelen expresarse como económicos y no económicos.

En ese sentido, entre los objetivos económicos tenemos¹⁵⁷:

- Incrementar el comercio entre los países que firman el acuerdo: Cuando dos o más países deciden incorporarse a un acuerdo de integración y reducen las barreras al comercio existentes hasta ese momento, intentan aumentar el nivel de comercio a lo interno del grupo, con el fin de que cada país disponga de un mercado ampliado que le permita colocar sus bienes y por ende incrementar su producción, con el consecuente efecto sobre el empleo de sus habitantes y la productividad
- Fomentar el crecimiento y el desarrollo económico: La integración económica debe contribuir en primer lugar a un mayor crecimiento de las economías, principalmente a través del incremento de las exportaciones y su impacto sobre la producción de bienes y servicios, los niveles de empleo y una mejor distribución del ingreso. Esto se debe traducir en mayores niveles de desarrollo de los países que se integran, a través de incrementos sostenidos en la calidad de vida de sus poblaciones.
- Modificar las estructuras productivas: El proceso de integración es una oportunidad para que los países participantes diversifiquen sus economías y puedan producir y distribuir una mayor diversidad de bienes y servicios, lo que exigirá un cambio acelerado de sus estructuras productivas.
- Reducir las desigualdades nacionales y regionales: Cuando se inicia un proceso de integración, los países que lo suscriben generalmente difieren en tamaño de sus economías y nivel de vida. Lo mismo sucede a lo interno de estos países,

¹⁵⁷ Vacchino, J. (1981). Integración Económica Regional. Universidad Central de Venezuela. Caracas. p. 77-79

es por ello, que deben existir mecanismos que permitan reducir estas desigualdades de manera que se pueda propiciar un desarrollo más armónico y equilibrado.

- Aumentar el poder de negociación externa en lo comercial y lo financiero: La experiencia en el manejo del comercio internacional que deriva de la participación en acuerdos de integración, se convierte en una ventaja al momento de realizar negociaciones comerciales fuera del espacio integrado, con lo que se incrementa el poder del grupo ante las instancias internacionales
- Generar economías de escala: La diversificación de la economía que exige un proceso de integración conduce al surgimiento de nuevas empresas y al aumento del tamaño de las existentes, a fin de dar respuesta al mercado ampliado, lo que a su vez conduce a la creación de economías de escala.
- Crear y aprovechar el progreso científico y tecnológico: Con la integración se estimula la transferencia tecnológica entre los países participantes, así como la creación de nuevas tecnologías y avances científicos a través del esfuerzo de los miembros del acuerdo, en el desarrollo de proyectos conjuntos.

Entre los objetivos no económicos se encuentran¹⁵⁸:

- Sustituir los enfrentamientos nacionales por una comunidad de intereses
- Aumentar el poder político internacional: Cuando se discuten temas de interés mundial, los países que presentan su

¹⁵⁸ Vacchino, J. (1981). Integración Económica Regional. Universidad Central de Venezuela. Caracas. p. 79

posición en forma de grupo integrado tienen mayor posibilidad de influir en las decisiones que si lo hacen de manera individual. La integración es un mecanismo que permite incrementar este poder, ya que la posición no es de cada país sino que representa el acuerdo de un conjunto de países.

- Incrementar la participación de las poblaciones en la integración: Es imprescindible que la población se sienta identificada con el proceso de integración, a fin de garantizar su éxito. Por esta razón se hace necesario incluir políticas que propicien esta participación
- Crear una unión de naciones: Desde el punto de vista político, es el fin último de la integración, pero también el más difícil por todas las implicaciones que tiene, especialmente en lo que se refiere a la cesión de soberanía en algunos aspectos que debe manejar la Unión a través de organismos supranacionales. Sin embargo, la experiencia de la Unión Europea demuestra que a pesar de los inconvenientes es posible avanzar en esta dirección

Se puede observar, que cuando se trata de un proceso de integración, los objetivos que se persiguen son de variada índole y unos de mayor alcance y plazo que otros, por lo que el éxito de un proceso de este tipo pasa por definir claramente las estrategias y acciones que es necesario acometer para lograr los mencionados objetivos.

La realidad demuestra, a la luz de las experiencias existentes, que alcanzar estos objetivos no es tarea sencilla y que las condiciones existentes antes de decidir integrarse, así como la voluntad política para adelantar las tareas previstas son elementos esenciales.

Tenemos procesos que se consideran exitosos y que han logrado en buena parte los objetivos descritos, como es el caso de la Unión Europea

y otros que no han podido, a pesar de tener tiempo intentándolo, como es el caso de América Latina, cumplir con los objetivos económicos más allá del incremento en los flujos comerciales.

Se hace necesario entonces revisar las políticas que en este sentido se han venido aplicando en materia de integración, a fin de determinar las razones que han limitado el proceso y actuar en consecuencia, tomando en consideración que la integración es un proceso que puede contribuir con un mayor desarrollo de los países que se integran.

Es también importante destacar, que la integración entendida como proceso, muestra una evolución de menor a mayor grado, en la medida que se adelantan acciones y decisiones que conducen a un nivel más avanzado.

Esto permite identificar modalidades, grados o etapas de los procesos de integración económica, por lo que a continuación se hace una revisión de las diferentes clasificaciones utilizadas.

1.7.2. Etapas de la integración

Los diferentes niveles de compromiso que asumen los países cuando deciden incorporarse a un acuerdo de integración llevan a establecer etapas en el proceso. Así se establece un orden de menor a mayor dependiendo de los objetivos previstos

La división clásica de la integración fue expresada por Balassa¹⁵⁹ y a partir de ella se han presentado otras clasificaciones, que sin alejarse mucho de la propuesta por Balassa, incorporan algunos elementos adicionales.

¹⁵⁹ Balassa, B. (1964). Hacia una teoría de la integración económica recogido en Wionczek, M. Integración de la América Latina. Experiencias y Perspectivas. Fondo de Cultura Económica. México. p 7-8

La clasificación tradicional propuesta por este autor, establece las siguientes etapas:

- 1) *Área de Libre Comercio*: Se caracteriza por la eliminación de los aranceles y otros tipo de restricción entre los países participantes, pero cada miembro es libre de fijar sus propios aranceles a los países que no pertenecen al acuerdo. En esta fase se contempla solamente la liberalización del comercio de mercancías.
- 2) *Unión Aduanera*: Incluye, además de la supresión de las barreras arancelarias al comercio de mercancías dentro de la unión, el establecimiento de un arancel común para los países no miembros. En esta etapa, los participantes del acuerdo deben supeditar su política comercial arancelaria particular a lo establecido en esta materia en el seno de la unión.
- 3) *Mercado Común*: Además de la libre circulación de bienes, se permite también la libre circulación de factores productivos, es decir, que los trabajadores pueden moverse libremente por los países miembros del mercado común y los capitales se movilizan sin ningún tipo de discriminación, en cualquiera de ellos. En este nivel del proceso de integración existe un mayor compromiso de los países miembros en lo que se refiere a la profundización del mismo .y en él se logra completar lo que se refiere a la integración de los mercados, tanto de bienes y servicios como de factores productivos.
- 4) *Unión Económica*: Agrega a la libre circulación de mercancías y factores productivos un grado considerable de armonización de las políticas económicas, fiscales, monetarias, sociales, sectoriales y anticíclicas, a fin de evitar las discriminaciones que pueden resultar de las disparidades entre las políticas nacionales mencionadas.

5) *Integración Económica Total*: Se pasa de un considerable grado de armonización a la unificación de las políticas económicas y establece la creación de organismos supranacionales que obliguen a los estados miembros a cumplir las decisiones. Para Balassa¹⁶⁰, llegar a esta fase de la integración requiere necesariamente lo que Kindleberger y Myrdal¹⁶¹ denominan la integración social, es decir, la inclusión de los factores sociales en la eliminación de barreras no económicas entre las comunidades, las razas y los estratos sociales.

La clasificación expuesta anteriormente ha sido modificada en algunos aspectos, principalmente en lo que se refiere a la inclusión de otras fases o la fusión de algunas, así destacan los aportes realizados por Tamames, quien plantea que la integración es un proceso que requiere de un período de transición más o menos largo, “a fin de llegar con el mínimo costo social a un máximo de racionalidad económica, política y social en el ámbito que se pretende integrar”¹⁶²

Este proceso de transición hace necesario que el proceso de integración se cumpla por fases. En este sentido, Tamames¹⁶³ agrega a la clasificación estudiada anteriormente, una fase denominada preferencias aduaneras, como etapa previa a la conformación de áreas o zonas de libre comercio, en la cual se otorga a los miembros del acuerdo un trato preferencial en cuanto a ventajas aduaneras, no extensible a países ajenos al grupo.

La diferencia entre el sistema de preferencias aduaneras y la zona de libre comercio, es que el primero no contempla la reducción total de las

¹⁶⁰ Balassa, B. Ob. Cit. p.8

¹⁶¹ Citados por Balassa, B. Ob. Cit. p. 5

¹⁶² Tamames, R. (1980). Estructura Económica Internacional. Alianza Editorial. Madrid. p. 170

¹⁶³ Tamames, R. Ob. Cit. p.172

barreras al comercio de bienes, sino que solamente se realizan reducciones parciales y para ciertos productos. Por esta razón, Tamames la considera una forma de integración “muy peculiar”¹⁶⁴ mientras que para Balassa no constituye una etapa de ese proceso.

Otro aspecto en el que difieren la clasificación de Balassa y la de Tamames, es en el hecho de que para este último, después de la zona de libre comercio y la unión aduanera (acá la división es igual a la de Balassa) lo que sigue es una sola etapa que denomina unión económica, donde incluye los elementos que presenta el mercado común y la unión económica de Balassa, argumentando que cuando una unión aduanera se consolida efectivamente, lleva a una unión económica, puesto que una vez liberalizado el comercio y establecido el arancel externo común, comienzan a aparecer problemas derivados de la existencia de diferentes sistemas monetarios, fiscales, etc. que obligan a aplicar medidas propias de una unión económica.¹⁶⁵

Otro autor que se ocupa de las etapas de la integración es Salvatore¹⁶⁶, quién utiliza fundamentalmente la clasificación de Balassa, pero sin considerar la fase de integración total e incluyendo al igual que Tamames una fase anterior a la zona de libre comercio, que denomina acuerdos de comercio preferencial y que conceptualmente es similar al sistema de preferencias aduaneras de Tamames.

En el caso de Chacholiades¹⁶⁷ la división de las etapas de la integración es similar a la presentada por Salvatore, la única diferencia es que los acuerdos de comercio preferencial o sistemas de preferencia aduaneras, este autor los denomina club de comercio preferencial.

¹⁶⁴ Tamames, R. Ob. Cit. p.172

¹⁶⁵ Tamames, R. Ob. Cit. p.177

¹⁶⁶ Salvatore, D. (2005). Economía Internacional. Limusa Wiley, México. p.321

¹⁶⁷ Chacholiades, M (1982). Economía Internacional. Mc Graw-Hill Latinoamericana. Bogotá. p.291

Para Requeijo¹⁶⁸, la integración es un proceso que va de menor a mayor grado y donde cada fase incorpora a todas las que van por debajo. La clasificación que realiza es similar a la planteada por Balassa, pero como considera detalles adicionales, establece un mayor número de etapas, las cuales presenta en lo que llama la Pirámide de la Integración.

La mencionada Pirámide, incorpora al igual que Tamames, Salvatore y Chacholiades, una fase previa a la zona de libre comercio, que el autor llama acuerdo preferencial, luego sigue la misma división de Balassa, pero después del mercado común y antes de la unión económica, incluye una etapa que denomina mercado único.

Este mercado único debe perfeccionar el mercado común a través de la eliminación de las fronteras físicas como las aduanas, de las técnicas que demandan la armonización de las normas de calidad y de las fiscales que requieren armonizar impuestos.

Luego del mercado único, contempla la unión económica, en los mismos términos expresados por Balassa, para agregar posteriormente y antes de la unión económica plena, la unión monetaria. Destaca que de los autores analizados hasta ahora, Requeijo es el único que hace mención expresa a esta fase del proceso de integración, la cual según el consiste en fijar los tipos de cambio entre los países miembros o crear una moneda única que sustituya a todas las demás. Como fase final del proceso ubica la integración económica plena, donde se debe dar una unión política y todos los países miembros conformarán un único país.

Otra división de las etapas de la integración que se considera más ajustada a lo que sucede en la práctica es la aportada por Morán¹⁶⁹ al ubicar las fases del proceso en tres grandes áreas: integración comercial

¹⁶⁸ Requeijo, J. (1995). Economía mundial. Un análisis entre dos siglos. Mc Graw-Hill. Madrid. p 44 y 45

¹⁶⁹ Morán, J. y otros. (2008). Economía de la Unión Europea 2007 – 2008. Ed. Universidad de Sevilla, Sevilla. p.8-10.

(se refiere a la liberalización del comercio de bienes) integración de mercados (se vincula con la liberación de los mercados de bienes, servicios y factores de producción) e integración de políticas (creación de organismos supranacionales y políticas comunes).

En la fase de la integración comercial, este autor ubica las preferencias aduaneras, las zonas de libre comercio y las uniones aduaneras; en la fase de integración de mercados se encuentra el mercado común y a partir de allí se comienzan a combinar aspectos del mercado con aspectos de política económica, con lo que se pasa a la fase de integración de políticas.

La etapa de integración de políticas comprende el mercado único, la unión económica y dentro de esta la unión monetaria y la unión política, cuando además de políticas económicas se comienzan a integrar políticas no económicas.

En el cuadro 1.4 que se muestra a continuación, se presenta un resumen de la clasificación de las etapas de la integración aportada por cada uno de los actores analizados, resaltando los puntos coincidentes y no coincidentes.

4

CUADRO 1.4. CLASIFICACIÓN DE LAS ETAPAS DE LA INTEGRACIÓN, SEGÚN AUTOR

Autores	Acuerdo Comercial Preferencial	Área de Libre Comercio	Unión Aduanera	Mercado Común	Mercado Único	Unión Económica	Unión Monetaria	Unión Económica Plena
Balassa		X	X	X		X		X (Integración Económica Total)
Tamames	X (Sistema de preferencias aduaneras)	X	X			X		
Salvatore	X	X	X	X		X		
Chacholiades	X (Club de Comercio Preferencial)	X	X	X		X		
Reiqueijo	X	X	X	X	X	X	X	X (Unión Política)
Morán	X	X	X (Comercial)	X	X (Mercados)	X	x	X (Políticas)

Fuente: Elaboración propia

Como se puede observar, son pocas las diferencias existentes entre los autores analizados acerca de las fases de la integración. Existe coincidencia en que el proceso se realiza por etapas que van de menos a mayor grado de integración, dependiendo de los objetivos planteados al momento de firmar el acuerdo.

No obstante, es importante mencionar que esta clasificación del proceso ha sido objeto de críticas, entre las que destaca la vinculada con la sucesión de las etapas. Al respecto, Kitamura¹⁷⁰ señala que en la práctica la intervención del gobierno en la vida económica así como la necesidad de contrarrestar los efectos negativos de la liberalización comercial obliga a coordinar y armonizar políticas económicas, incluso en las etapas más tempranas de la integración, por lo que no necesariamente tiene que estar conformado un mercado común o una unión económica para tomar decisiones de este tipo. Esto aplica, especialmente, según el autor, en el caso de la integración en áreas menos desarrolladas.

Sin embargo, con relación a esto, Aragao expresa que la propia conformación de lo que antes se denominó Comunidad Económica Europea, demuestra que la clasificación analizada es solo teórica y de utilidad didáctica, ya que “el Tratado de Roma contiene compromisos propios de una zona de libre comercio, una unión aduanera, un mercado común y una comunidad económica”.¹⁷¹

En este caso, no parecen contradictorios los compromisos contemplados en el Tratado de Roma con la clasificación de las fases, ya que si lo que estaba previsto en el Tratado era la conformación de una unión económica, es lógico que el mismo contenga aspectos relacionados con todas las fases previas a esta etapa.

¹⁷⁰ Kitamura, H. (1964). *La Teoría Económica y la integración económica de las regiones subdesarrolladas* recogido en Wionczek, M. *Integración de la América Latina. Experiencias y Perspectivas*. Fondo de Cultura Económica. México. p 28

¹⁷¹ Citado por Vacchino, J (1981). *Integración Económica regional*. Universidad Central de Venezuela. Caracas. p.97

Si bien en la práctica podemos observar que las etapas no están perfectamente delimitadas -por ejemplo, en la Comunidad Andina de Naciones se habla de la existencia de una unión aduanera imperfecta, fase que no se menciona en ninguna clasificación, ya que coexiste la zona de libre comercio con la unión aduanera, debido a que el arancel externo común mantiene algunas excepciones- no menos cierto es que la experiencia ha demostrado que la integración generalmente avanza desde menores a mayores grados, por lo que la clasificación de las etapas se considera adecuada.

Es importante destacar, que la integración económica toca aspectos tanto de mercados como de políticas, por lo que “ambas formas de integración se producen de manera conjunta en cada una de las etapas”¹⁷². Sin embargo, como en cada fase prevalece un determinado aspecto, eso permite realizar una clasificación del proceso de acuerdo al grado de integración predominante.

Lo que sí se puede decir es que no necesariamente los acuerdos de integración llegan a transitar por todas las etapas, puede ser que el proceso se interrumpa por variadas razones, es el caso de la Asociación Latinoamericana de Integración, que si bien en sus inicios pretendió conformar una zona de libre comercio en un plazo determinado, en la práctica se convirtió en una zona de preferencias arancelarias o sistema de preferencias económicas que no tiene previsto una fecha para la creación de una zona de libre comercio.

Por otra parte, Nye critica la clasificación tradicional argumentando que no es posible su universalidad y hace mención especialmente a la imposibilidad de utilizar la citada clasificación en el caso de los acuerdos de integración entre las economías centralmente planificadas, debido a que en estas “el proceso integracionista se estructura sobre la base de la

¹⁷² Morán, J. C. y otros. Ob. Cit. p.12

coordinación de planes económicas y de los acuerdos de especialización y de cooperación en la producción, la ciencia y .la tecnología”¹⁷³

A mi juicio esta crítica puede desaparecer si se hace la salvedad que esta clasificación es propia de economías de mercado, ya que en las economías centralmente planificadas los objetivos de los acuerdos de integración son diferentes, por lo tanto, la dinámica a lo interno de los mismos es totalmente distinta y es de esperar que estas fases no se adopten en esas economías.

Finalmente, considero que si concebimos la integración como un proceso gradual es lógico identificar fases en su evolución, ahora bien lo que sí merece discusión es en cuál de las etapas mencionadas es válido hablar de un verdadero proceso de integración.

Si tomamos en cuenta el concepto de integración expresado por los autores ubicados dentro de la teoría clásica, donde este proceso se considera esencialmente comercial, aunque se reconozca la necesidad de adelantar algunas políticas comunes, podemos decir que la primera etapa de la integración es la conformación de zonas de preferencias aduaneras y áreas de libre comercio.

Si consideramos el concepto de integración asociado a los representantes de la escuela estructuralista donde además de la eliminación de las barreras comerciales y no comerciales tiene una gran importancia el alto grado de coordinación de políticas puede decirse entonces que un verdadero proceso de integración se inicia a partir de la conformación de uniones aduaneras, que es la fase que por sus propias características requiera de políticas, al menos comerciales, conjuntas.

Las zonas de preferencias aduaneras y las áreas de libre comercio no responden a un proceso de integración de las economías, ya que el objetivo de las mismas es solo integrar mercados y no se concibe como

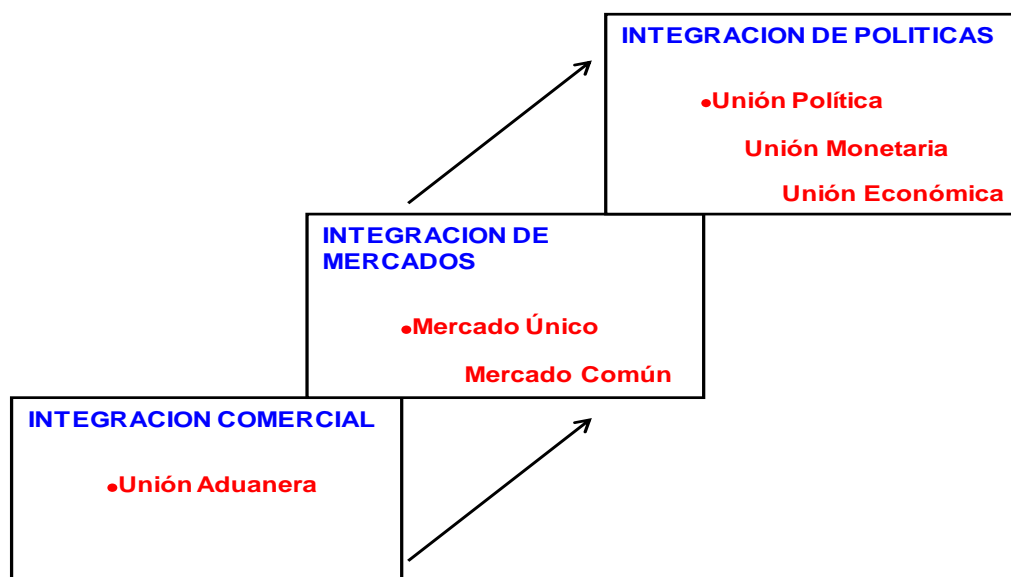
¹⁷³ Citado por Vacchino, J (1981). Ob. Cit. p.98

fin la unión de espacios económicos nacionales en una nueva unidad que trasciende lo económico y se convierte en un fenómeno social y político.

Un ejemplo es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o NAFTA por sus siglas en inglés), el cual es un área de libre comercio que no tiene entre sus objetivos convertirse en un acuerdo de integración. Lo mismo sucede con los tratados de libre comercio que firman las naciones entre sí, que lo único que pretenden es liberalizar el comercio, por lo que no pueden considerarse acuerdos de integración.

Considerando lo anterior, las etapas del proceso de integración pueden expresarse como una escalera donde a medida que se suben niveles se avanza en el proceso:

ESQUEMA 1.1 NIVELES DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA



Fuente: Elaboración Propia

Los niveles de la integración plantean que para alcanzar la integración de políticas, es necesario lograr antes la integración de los mercados y la integración comercial, siendo ésta el primer nivel. A continuación se detallan las características de cada uno de los niveles.

La integración comercial: comprende el primer nivel del proceso, en éste se abordan los aspectos vinculados con el comercio de bienes y servicios y está conformado por una sola fase:

- *Unión aduanera:* En esta se eliminan totalmente las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de bienes y servicios; adicionalmente se establece un arancel común entre los países miembros para sus transacciones con países no miembros, conocido como arancel externo común. Esta fase supone la coordinación de la política comercial y la pérdida de independencia de los países miembros para diseñar políticas comerciales a nivel individual.

La integración de mercados: En este nivel además de la libre circulación de bienes y servicios y la aplicación de un arancel externo común se comienzan a unificar mercados en otras áreas. Comprende las siguientes fases:

- *Mercado único:* Incluye necesariamente la definición de políticas conjuntas que permitan corregir fallos de mercado y que están dirigidas a armonizar la política fiscal, eliminar fronteras físicas, y armonizar normas de calidad, de modo que se garantice la creación de un único mercado de bienes, servicios y factores productivos, para ello es necesario pasar por una fase previa que es la conformación del mercado común.
- *Mercado Común:* En esta fase además de la liberalización del comercio de bienes y servicios y del establecimiento de un arancel externo común, se liberaliza el mercado de factores de producción (trabajo y capital), por lo que estos se pueden mover libremente entre los países miembros del acuerdo y disfrutar del mismo trato que recibe un nacional

La integración de políticas: Es el nivel más alto del proceso, aquí se conjugan tanto políticas económicas como no económicas con el fin de lograr una unión plena y la conformación de un único país, comprende las siguientes fases:

- *Unión Política:* Es la fase más avanzada en un proceso de integración, supone la creación de una unión de naciones para conformar una única nación. En vista de que las políticas son conjuntas, es necesario ceder soberanía y crear organismos supranacionales que se encarguen de resolver problemas económicos y también los no económicos que será imprescindible adelantar en conjunto, como es lo referente a sistemas de seguridad, justicia y política exterior, entre otros. Lograr esta unión política pasa a su vez por la previa conformación de la unión económica y monetaria.
- *Unión Monetaria:* Una vez avanzada la unión económica, los miembros de un acuerdo de integración pueden optar por la creación de una unión monetaria donde todos los países tengan la misma moneda (moneda única) o fijen los tipos de cambio que van a regir entre sus monedas. En el primer caso se requiere de una política monetaria común y para ello es necesario la existencia de un banco central único que se encargue del diseño y ejecución de la misma, en concordancia con los bancos centrales nacionales de los países miembros. Un ejemplo de este tipo de Unión es la que existe entre los 16 países de la Unión Europea que utilizan el euro como moneda única, donde además existe el Banco Central Europeo.
- *Unión Económica:* Exige el diseño de políticas macroeconómicas coordinadas y armonizadas a fin de evitar desviaciones en el proceso de integración. En esta fase se requiere además el diseño y puesta en práctica de políticas

sectoriales y regionales que favorezcan los cambios estructurales y el desarrollo regional.

En conclusión, la integración entre países con economías de mercado es un proceso gradual que puede clasificarse en etapas dependiendo de cuál sea el nivel de integración prevaleciente en cada una de ellas, pero sin dejar de reconocer que no existe una delimitación clara entre las mismas y que pueden coexistir elementos de una etapa y otra al mismo tiempo.

El otro elemento importante a considerar es que esta clasificación se ajusta a procesos de integración donde existe una economía de mercado y sistemas de producción capitalista y no es aplicable en economías centralmente planificadas con sistemas de producción distintos al capitalista.

Finalmente, esta evolución desde menores a mayores niveles de integración se enmarca dentro de los objetivos de la integración, entre los cuales se encuentra el fomento del desarrollo económico, por lo que a continuación se presenta la relación que existe entre la integración y el desarrollo económico.

1.8. LA INTEGRACIÓN COMO ESTRATEGIA DE DESARROLLO

Sobre el tema del desarrollo/subdesarrollo se ha escrito mucho a lo largo del tiempo, igualmente la realidad ha obligado a una evolución de la concepción del desarrollo desde la época en que se consideraba igual a crecimiento económico hasta lo que hoy en día conocemos como desarrollo sostenible, sustentable y humano, donde no solamente se considera la variable crecimiento sino que además se incorporan otro conjunto de variables como la educación, la salud, la disminución de la

desigualdad y la pobreza, las instituciones, la libertad y la variable ambiental, entre otras.

Un breve recorrido por la concepción del desarrollo nos lleva a ubicarlo inicialmente en el pensamiento clásico liberal, donde era asociado con el aumento de la riqueza a través del crecimiento de la producción y su distribución equitativa en la sociedad, de esto último se ocupaba el libre mercado.

En ese sentido, durante muchos años el desarrollo fue concebido como el crecimiento sostenido de la producción por habitante en una economía, es decir, que el crecimiento económico era sinónimo de desarrollo.

La realidad se encargó de demostrar que el crecimiento de la producción no necesariamente conduce al desarrollo, ya que existen países donde las elevadas tasas de crecimiento económico no se reflejan en una mayor calidad de vida de los habitantes ni en una disminución significativa de la pobreza.

Estos hechos llevan a pensar en el desarrollo en términos más amplios y es así como a partir de los años sesenta comienza a hablarse de la economía del desarrollo y se redefine su concepción en función de que si bien es cierto el crecimiento es una condición necesaria para el desarrollo no es suficiente.

Se entiende, a partir de este momento, el desarrollo como un proceso de múltiples dimensiones, donde además del crecimiento de la producción se deben considerar la disminución de la desigualdad, la reducción de la pobreza y el desempleo, los cambios en las estructuras y en las instituciones y la satisfacción de las necesidades básicas.

Al respecto, Perroux¹⁷⁴ en un trabajo realizado para la UNESCO en 1984, plantea la necesidad de retomar la idea de Schumpeter y diferenciar entre crecimiento y desarrollo y señala: "el concepto de desarrollo involucra cambios cualitativos además de cuantitativos. Se trata (...) también de la creación de una estructura productiva, de la relación e interacción de las partes que constituyen esa estructura y del mejoramiento cualitativo de los productores directos, sus capacidades y habilidades, su formación y capacitación.

Comienza a aparecer en la literatura económica una visión del desarrollo más compleja, donde la capacidad y la formación de la gente son de vital importancia para poder lograr el tan ansiado desarrollo.

Posiblemente eso llevó al Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), a partir de los años noventa, a hablar de desarrollo humano, en contraposición a lo que hasta ese momento se entendía como desarrollo económico. La utilización de este nuevo término, a mi entender, pretende colocar al ser humano, y no a la producción, como centro del desarrollo y en ese orden de ideas se concibe como "un proceso de expansión de las libertades reales de que disfrutaban los individuos y que se traduce en la libertad general que deberían tener los individuos para vivir como les gustaría".¹⁷⁵

Se observa entonces un cambio en la visión del desarrollo, al tomar elementos que van más allá del crecimiento pero sin dejar de considerarlo y así lo deja claro el PNUD al expresar "las personas son la verdadera riqueza de las naciones (...). Por eso el desarrollo humano significa mucho más que el crecimiento del ingreso nacional per cápita, el cual

¹⁷⁴ Citado por Guillén, A. (2007). La teoría latinoamericana del desarrollo. Reflexiones para una estrategia alternativa frente al neoliberalismo recogido en Vidal, G. y Guillén, A. Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización. Homenaje a Celso Furtado. Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales. Buenos Aires. p. 492. En <http://bibliotecavirtualclacso.org.ar>. Consulta: 31-05-09

¹⁷⁵ Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. En línea: www.pnud.org.pe. Consulta: 01-06-2009

constituye solamente uno de sus medios para ampliar las opciones de las personas”¹⁷⁶.

Luego del desarrollo humano, ha surgido también una corriente que asocia el desarrollo con lo sustentable o sostenible, donde la variable medioambiental es fundamental. La necesidad de hablar de desarrollo sostenible surge de un informe encargado por Naciones Unidas, conocido como Informe Brundtland ¹⁷⁷ donde se hizo un diagnóstico contundente de la situación medioambiental, el cual demostraba la necesidad de realizar cambios inmediatos a fin de garantizar la supervivencia del planeta.

En ese informe se plantea “el desarrollo sostenible es el desarrollo que satisface las necesidades de la generación presente sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades”¹⁷⁸

Lo anterior demuestra la evolución que ha presentado la visión del desarrollo a lo largo del tiempo al intentar acercarse más a la realidad y tratando de incluir a la gente y al medioambiente como centros del proceso.

Tomando en consideración estos cambios, Hoff y Stiglitz estiman que el desarrollo “no es solo un proceso de acumulación de capital y progreso técnico, como lo concibe la teoría neoclásica del crecimiento, sino un proceso de cambio social y de reorganización institucional”¹⁷⁹

Según estos autores, es necesario considerar la dimensión social y cultural y el desempeño de las instituciones como elementos del proceso

¹⁷⁶ Ibídem

¹⁷⁷ Citado por Iruretagoiena, I. (2007). Concepto de desarrollo: Significado histórico y aproximaciones recientes recogido en Fernández, J. y Rojo, J. Anales de Economía Aplicada. Nro XXI. Asociación de Economía Aplicada. España. p.38.

¹⁷⁸ Ibídem. p.38

¹⁷⁹ Citados por Guillén, Arturo. Ob. Cit. p.494

de desarrollo, a fin de que el mismo refleje las necesidades de las sociedades.

Para Sen¹⁸⁰, el desarrollo puede concebirse como “un proceso de expansión de las libertades reales que disfrutaban los individuos”, es decir, presenta una definición del desarrollo más amplia donde la libertad es una condición necesaria para alcanzarlo y donde no solo importan los medios sino que la atención se centra en los fines.

Esta definición del desarrollo como libertad muestra que un crecimiento del producto, del progreso técnico, de la industrialización, no conducirá al desarrollo si existen restricciones a la libertad económica, social y política.

Según Guillén¹⁸¹ el desarrollo es “un proceso multidimensional que reclama una estrategia deliberada y la acción organizada de las instituciones y la sociedad”. Este autor considera que el desarrollo no puede ser el resultado espontáneo del mercado, sino que requiere de una planificación de las estrategias que llevaran a lograrlo y donde deben participar todos los miembros de la sociedad.

En ese mismo orden de ideas se expresa Morán¹⁸² para quien el desarrollo es “el proceso que establece e interrelaciona la formación de capacidades económicas, sociales y culturales que permiten al individuo (...) evolucionar como parte de una abstracción mental previa. (...). En ese proceso el sector público debe representar el principal instrumento de la sociedad para llegar al objetivo deseado”.

Destaca en esta definición la necesidad de “soñar” colectivamente el futuro deseado, aceptando la situación presente y con el apoyo del sector público. Esto se vincula con la posición que plantea que el desarrollo no

¹⁸⁰ Sen, A. (2000). Desarrollo y Libertad. Editorial Planeta. Bogotá. p.19

¹⁸¹ Guillén A.. Ob. Cit. p.494

¹⁸² Morán, J. (2000). El sentido del desarrollo. Edición Digital @ tres, S.L.L. Sevilla.p.20

es espontáneo, por el contrario, requiere de una estrategia y de la participación de todos los sectores.

A mi entender, el desarrollo puede definirse como un proceso que conduce a una mayor libertad y evolución del individuo, entendida esta en términos de calidad de vida, a través del cambio en las estructuras económicas, sociales e institucionales y con la participación de todos los sectores que previamente lo han concebido.

Es de notar que no es por falta de definiciones que los países no se desarrollan, de ser así no existirían naciones subdesarrolladas, menos desarrolladas, atrasadas, en vías de desarrollo o el adjetivo que se prefiera utilizar, pero lo cierto es que indudablemente existen países que a pesar de los intentos realizados no han podido superar el subdesarrollo, o bien porque estos no han ido en la dirección correcta o porque los mismos se han quedado solamente en el papel.

Sea por una u otra razón, los estudios realizados sobre este tema han logrado distinguir algunos factores que afectan el desarrollo y los han clasificado en económicos y no económicos.

Sin la intención de profundizar sobre este aspecto, tenemos que en el caso de los económicos se mencionan la escasez de capital, lo que pudiera ser por falta de ahorro. Se supone que los países menos desarrollados no generan rentas suficientes para satisfacer las necesidades de consumo y destinar el excedente al ahorro, o puede ser también que los ahorros generados no se canalicen a inversiones productivas, debido a la falta de confianza en esas economías¹⁸³

Otro factor se vincula con la escasez de recursos naturales y humanos y la estructura económica, generalmente dependiente de un único producto de exportación o del sector agrícola y con un sector industrial muy pequeño, esto a su vez da origen a una dependencia

¹⁸³ Para evidencias empíricas de esta situación ver Morán, J. Ob. Cit. p.68

comercial y a un deterioro de la relación real de intercambio. Aunado a esto la dependencia financiera ha producido un crecimiento importante de la deuda externa en los países menos desarrollados, lo que junto a un uso ineficiente de estos recursos y un significativo aumento en el servicio de esa deuda, produce una desviación de recursos hacia el pago de la misma que atenta contra los proyectos de desarrollo.

También en la literatura sobre el desarrollo nos encontramos un conjunto de factores no económicos que inciden en este proceso, entre los que se encuentran el factor demográfico asociado al rápido crecimiento de la población en los países menos desarrollados, que genera un cúmulo mayor de necesidades por satisfacer frente a unos recursos que ya son limitados, empeorando aún más la situación.

Otro factor relevante son los antecedentes históricos coloniales que muestran la mayoría de los países menos desarrollados, lo que sin duda alguna determinó su formación histórica y la forma de organización de sus estructuras sociales. Esto, por supuesto, se mezcla con una serie de elementos culturales y mentales que influyen en el proceso de desarrollo. Al respecto Myrdal¹⁸⁴ dice que los planes en los países menos desarrollados han fracasado no por falta de recursos, equipos o personal cualificado sino porque no se ha tomado en cuenta el factor cultural.

Esa es una de las razones por la que el desarrollo que se dio en el marco de la ética protestante, es decir, de la valoración del individuo, el trabajo, el ahorro y la libertad de conciencia, entre otras, en los países anglosajones no puede ser trasladado a naciones donde el hombre tiene una concepción de vida distinta, está formado en un clima ético diferente, tiene otra visión del mundo y otra religión¹⁸⁵

¹⁸⁴ Citado por Uslar, A. (2008). Medio Milenio de Venezuela. Biblioteca Uslar Pietri. Los libros del Nacional. Caracas.p.67

¹⁸⁵ Uslar, A. Ob. Cit. p.68

De esto se desprende, que sin lugar a dudas la cultura es un factor que influye de manera importante en el desarrollo y por lo tanto debe ser considerado al momento de definir estrategias para alcanzarlo, en el entendido de que aún cuando se puedan lograr algunos cambios en ese patrón cultural en beneficio de un mayor nivel de vida de sus habitantes, esto no es modificable fácilmente.

Por último, pero no menos importantes, son la organización política, la estructura de poder, la participación de la población en la toma de decisiones, los grupos de intereses y la corrupción como elementos que limitan enormemente el desarrollo. En el caso de la corrupción considero que es un factor muy relevante como limitante al desarrollo, ya que el mal manejo de recursos, que ya son escasos, atenta indudablemente contra los proyectos de desarrollo.

No es casual, que según el Índice de Percepción de la Corrupción elaborado por Transparency Internacional¹⁸⁶, de 180 países investigados, los diez primeros con menor percepción de corrupción pertenecen al grupo de los desarrollados, mientras que los diez países con percepción de corrupción más elevada, son subdesarrollados.

En el caso de América del Sur, llama la atención que solo Chile y Uruguay estén en niveles de corrupción similares a los países desarrollados (puesto 23) e incluso con menor percepción de corrupción que España (puesto 28), ya que el resto de los países de la región se ubican por encima del puesto 52, destacando Venezuela con el último lugar con respecto al resto de la región, al ocupar el lugar 158 del ranking, en el mismo nivel de países tan pobres con Burundi, Angola y Gambia, entre otros.

A juzgar por este indicador, parece entonces que existe una relación entre niveles de desarrollo y corrupción, siendo ésta mayor en los países

¹⁸⁶ Transparency Internacional. (2008). Índice de Percepción de la Corrupción. En www.transparency.org. Consulta: 05-06-2009.

menos desarrollados, donde el fenómeno conduce a desviar los recursos y a limitar su utilización en proyectos que brinden una mayor calidad de vida a sus habitantes, lo que frena el desarrollo de estas naciones.

Al igual que en el caso del desarrollo, también en lo que se refiere al estudio del subdesarrollo existe una amplia discusión acerca de su definición, causas y estrategias que permitan salir de esa situación.

En el caso de América Latina, tal y como se explicó en puntos anteriores, el estudio del fenómeno desarrollo/subdesarrollo condujo en los años 50 y 60 a intentar buscar respuestas, dentro de la misma región, acerca de las causas del subdesarrollo en esta zona.

Así surge la conocida teoría centro-periferia como elemento explicativo del subdesarrollo latinoamericano, a partir de la cual se elaboraron las estrategias que podían conducir a superar esta situación.

De esta manera se da inicio en la región al proceso de sustitución de importaciones, la industrialización, la planificación del desarrollo y la integración económica regional como estrategias de desarrollo.

En el caso de la integración económica regional, en América Latina se plantea como un instrumento para apuntalar el modelo de sustitución de importaciones, al permitir ampliar los mercados y aprovechar sus ventajas.

Este proceso en América Latina, que se inicia a principios de la década de los sesenta, además se inspira en la experiencia que hasta ese momento tenía Europa en esa área y comienza a generalizarse como estrategia de desarrollo en otras regiones del mundo, sobre todo en las menos desarrolladas como África y el Sureste Asiático.

Considerar la integración económica regional como una estrategia de desarrollo ha sido objeto de una amplia discusión teórica y empírica. Desde el punto de vista teórico, se supone que cuando los países se

integran y liberalizan el comercio entre ellos, pueden obtener ventajas asociadas a la obtención de economías de escalas, lo que provoca crecimiento económico y contribuye con un mayor nivel de desarrollo. No es casual entonces, que la mayoría de los acuerdos de integración establezcan entre sus objetivos el logro de un desarrollo armónico y equilibrado.

Esta visión de la integración como una de las vías que conduce al desarrollo ha estado siempre presente cuando se discuten estrategias de desarrollo en los países y aún hoy en día sigue teniendo vigencia. Un ejemplo de ello es la nueva estrategia de desarrollo para África presentada por el Banco Mundial en el año 2008, la cual centra su atención en la “integración regional de África al Sur del Sahara¹⁸⁷”

Según Tomlinson¹⁸⁸ “la integración regional podrá afianzar el camino hacia un continente africano más competitivo y con mayor crecimiento”, a través del desarrollo de infraestructura regional, armonización de políticas, reducciones arancelarias y no arancelarias y coordinación de las inversiones en apoyo a los bienes públicos, entre otros.

Sin duda, esta estrategia persigue contribuir con un mayor nivel de desarrollo en la región y demuestra que la integración regional sigue siendo una de las opciones para alcanzarlo. No obstante, debido a los pocos resultados que en materia de desarrollo, este proceso ha generado en algunos acuerdos, por ejemplo en la Comunidad Andina de Naciones y el Mercosur, el aporte de la integración regional al desarrollo ha sido objeto de cuestionamiento, aunque también sigue teniendo sus defensores, por lo que no existe un acuerdo a nivel teórico sobre esta cuestión.

¹⁸⁷ Banco Mundial. En línea: www.worldbank.org. Consulta: 06-06-2009

¹⁸⁸ Director del Departamento de Integración Regional del Banco Mundial en África. En línea: www.worldbank.org. Consulta: 06-06-2009

A falta de teorías explicativas sobre la contribución de la integración económica al desarrollo, el impacto de este proceso se ha venido vinculando con el crecimiento económico, entendiendo que este es una condición para el desarrollo, pero no sinónimo del mismo.

Así el debate teórico se ha centrado en si el proceso de integración económica produce convergencia económica entre los países miembros o si por el contrario lo que provoca es divergencia. Los defensores de la tesis de convergencia económica se ubican dentro de la corriente neoclásica del pensamiento económico donde la competencia perfecta, la tecnología exógena y los rendimientos de escala constantes o decrecientes conducen en el largo plazo a la convergencia entre las distintas economías, independientemente del nivel de integración económica existente. En este contexto, para los neoclásicos las políticas de desarrollo son innecesarias pues los desequilibrios macroeconómicos tienden a corregirse automáticamente.

Contrario a lo expresado por los defensores de la teoría de la convergencia, a partir de los años 80 comienzan a aparecer nuevos desarrollo teóricos acerca de los determinantes del crecimiento económico a largo plazo o también conocidos como modelos de crecimiento endógeno.

Los pioneros de estos modelos son Romer (1986) y Lucas (1988)¹⁸⁹ quienes al incluir la tecnología y el capital humano como variables endógenas en los mencionados modelos contradicen lo expuesto por la teoría de la convergencia. Parten del hecho de que los países de alta tecnología obtienen mayor rendimiento que los de baja tecnología, razón por la cual los rendimientos a escala dejar de ser decrecientes y pasan a

¹⁸⁹ Citados por Rodríguez, A. y Petrakos, G. (2004). Integración Económica y Desequilibrios Territoriales en la Unión Europea. Revista Latinoamericana de Estudios Urbanos Regionales. Volumen XXIX. Nro 089. Pontificia Universidad Católica de Chile. Santiago. p. 66.

ser constantes o crecientes, en ese caso, lo que se produce es un proceso de divergencia económica.

Siguiendo esta línea de investigación aparece en la literatura económica la formulación de la Nueva Geografía Económica, la cual basa su teoría en el argumento según el cual el comercio y la especialización, los rendimientos crecientes (y las economías externas y la innovación tecnológica que los amparan), la competencia imperfecta y las economías de escala son más importantes que los supuestos de rendimientos decrecientes, competencia perfecta y ventaja comparativa, por lo que la tendencia es que en el marco de los modelos de crecimiento endógeno, las actividades económicas tiendan a concentrarse en los centros en detrimento de la periferia¹⁹⁰

La concentración de las actividades económicas en los centros es producto de la mejor dotación de conocimiento y tecnología que tienen, con relación a las periferias, la existencia de externalidades positivas que debilita el supuesto de rendimientos decrecientes y las limitaciones que en la práctica tiene la libre movilidad de los factores productivos. Esto da lugar a un crecimiento de las diferencias y conduce a un proceso de divergencia que hace que los centros sean cada vez más prósperos y las periferias más dependientes.

De acuerdo a esta teoría de la divergencia, la integración económica en lugar de contribuir al desarrollo armónico y equilibrado de todos los países miembros, puede conducir a un incremento de las diferencias, ya que las actividades económicas tenderán a concentrarse en los países donde se combinen mayor acceso y dotación de recursos humanos con relaciones empresariales fortalecidas, economías de escala y menores

¹⁹⁰

Moncayo, E. (2004). El debate sobre la convergencia económica internacional e interregional: enfoques teóricos y evidencia empírica. Revista Latinoamericana de Estudios Urbanos Regionales. Volumen XXX. Nro 90. Pontificia Universidad Católica de Chile. Santiago.p.11.

costos de transporte¹⁹¹ Al ser esto así, en los procesos de integración económica aparecerán países ganadores y países perdedores.

Según Moncayo, se deduce entonces que para la teoría de la divergencia, “el libre juego de las fuerzas del mercado conduce inexorablemente a una intensificación de las desigualdades entre las economías”¹⁹²

Lo anterior demuestra que no existe una explicación única para los efectos que la liberalización comercial y, se puede asumir también, que los procesos de integración, tienen en cuanto a la convergencia o no entre los países. La evidencia empírica sobre estas cuestiones tampoco parece ser definitiva, así los estudios que se basan en la corriente neoclásica concluyen que la integración internacional produce convergencia mientras los que se fundamentan en los modelos de crecimiento endógeno consideran que provoca mayor desigualdad; otros reconocen que sus resultados no son concluyentes de la existencia de convergencia o divergencia y otros plantean la posibilidad de que ambos enfoques ocurran dependiendo del lugar y el momento.

El análisis de la convergencia y la divergencia puede ser aplicado a la economía mundial, al interior de los procesos de integración económica y a lo interno de las economías nacionales, es decir, se puede analizar si la liberalización comercial multilateral acorta o aumenta la brecha entre países ricos y pobres, si la integración económica regional conduce a un desarrollo equilibrado entre los países miembros y si dentro de un país las regiones tienden a converger o a diverger.

Debido al objetivo de esta investigación, el análisis de la evidencia empírica se hará tomando en consideración las teorías de la convergencia y de la divergencia en el marco de los procesos de

¹⁹¹ Fujita, Krugman y Venables. Citados por Rodríguez, A. y Petrakos, G. Ob. Cit. p. 67

¹⁹² Moncayo, E Ob. Cit. p.24

integración económica regional, aunque previamente se hará una síntesis de los principales resultados alcanzados a nivel internacional.

1.8.1. Evidencia empírica

Diversos estudios realizados a nivel internacional muestran que existe convergencia entre los países. Dollar¹⁹³ sostiene que los países menos desarrollados que se han sumado al proceso de globalización han registrado una aceleración de su tasa de crecimiento y por lo tanto sus ingresos han convergido hacia el de los países más ricos.

Por su parte, Sala-i-Martin¹⁹⁴, en un estudio realizado obtiene como resultado principal que las desigualdades de renta globales entre individuos se han reducido, por lo que se puede verificar la existencia de convergencia entre 125 países investigados.

Barro¹⁹⁵, a partir de una investigación realizada en 87 países, tanto desarrollados como en vías de desarrollo, y para períodos decenales desde 1965 hasta 1995, concluye que cuando se incluyen variables adicionales al crecimiento del PIB per capita real, para tomar en cuenta las diferentes características económicas de los países de la muestra se demuestra la existencia de convergencia condicional¹⁹⁶ entre estos países.

¹⁹³ Citado por Moncayo, E. Ob. Cit.p.12

¹⁹⁴ Sala-i-Martin, X. (2003). Algunas lecciones de 10 años de literatura empírica sobre crecimiento. Revista económica de Castilla La Mancha. CLM Economía. Nro 2. España. En: www.clmeconomia.iccm.es Consulta: 12-06-09

¹⁹⁵ Barro, R. (2003). Algunas lecciones de 10 años de literatura empírica sobre crecimiento. Revista económica de Castilla La Mancha. CLM Economía. Nro 2. España. En: www.clmeconomia.iccm.es. Consulta: 12-06-09

¹⁹⁶ La convergencia condicional es la que se produce entre países con características comunes

Abramovitz¹⁹⁷ concluye en un estudio que, después de cien años de experiencia, un grupo de países actualmente industrializados respalda la hipótesis de la convergencia, ya que países que hace cien años no eran desarrollados lograron crecer rápidamente y alcanzar a Estados Unidos después de la segunda guerra mundial. Un aporte significativo de este autor es reconocer que para lograr la convergencia los países atrasados deben cumplir con una serie de condiciones que faciliten los cambios estructurales requeridos para aumentar la producción, es decir, que en ausencia de estas condiciones posiblemente la convergencia defendida por los neoclásicos no es posible.

Contrario a los planteamientos de los autores mencionados anteriormente, otras investigaciones concluyen que la hipótesis de la convergencia no se cumple y que lo que se evidencia es una divergencia entre países. Al respecto, Quah¹⁹⁸ señala que el supuesto de estabilidad en el crecimiento de los países no se cumple, por lo que al ser ésta una condición de la convergencia absoluta, es imposible que ésta exista.

Para Pritchett¹⁹⁹, la historia moderna demuestra que hay “una divergencia masiva entre países ricos y países pobres (...). Mas aún, a menos que el futuro sea diferente (...) lo que se puede esperar es que esta brecha se amplíe todavía más”. Este mismo autor encontró en 1998, en una muestra de países desarrollados y en desarrollo, que la característica principal es la falta de persistencia en las tasas de crecimiento, lo que produce sesgos en las estimaciones por omisión de variables. Demuestra este autor que entre 1960 y 1990 los países de la

¹⁹⁷ Citado por Rodríguez, J. (2005). La nueva fase de desarrollo económico y social del capitalismo mundial. Tesis doctoral. En: <http://www.eumed.net/tesis/jjrv/>. Consulta: 18 -06- 09

¹⁹⁸ Citado por Cáceres, L. y Núñez, O. (1999). Crecimiento económico y divergencia en América Latina. El Trimestre Económico. Volumen 66, Nro 264. p.781

¹⁹⁹ Citado por Moncayo, E. Ob. Cit. p.13

OCDE crecieron a una tasa promedio anual de 2,86%, casi dos veces la tasa de los países en desarrollo (1,51%)²⁰⁰.

Un estudio de Bourgignon y Morrison²⁰¹ para el lapso 1820 a 1992, concluye que las desigualdades del ingreso mundial se incrementaron considerablemente en ese período, aumentando el crecimiento del Coeficiente de Gini en un 30% debido a esa diferencia entre países. No obstante, sostienen que a partir de 1950 las desigualdades crecen con menor rapidez.

Bernard y Durlauf²⁰², para una muestra de quince países de la OCDE, concluyen que no existe evidencia de convergencia entre estas naciones. Por su parte, Dikhnov y Ward²⁰³, en una investigación realizada para el período comprendido entre 1988 y 1993, encontraron que el porcentaje de la renta mundial recibido por el 10% más pobre de la población cayó en un 27%, mientras que el percibido por el 10% más rico aumentó en un 8%, lo que evidencia un crecimiento más rápido de los países ricos con respecto a los pobres.

En el caso de los países latinoamericanos también se han realizado estudios para tratar de verificar la hipótesis de la convergencia económica en el caso de países en desarrollo. Un trabajo realizado por Cáceres y Sandoval²⁰⁴ investiga la convergencia en 17 países latinoamericanos durante el lapso 1950-1990 a través de un análisis de la dispersión del ingreso per cápita, y sus resultados indican que hasta 1979 en América Latina se dio un proceso de convergencia, ya que la dispersión del

²⁰⁰ Citado por Cáceres, L. y Núñez, O. Ob. Cit. p.782 y 792

²⁰¹ Citado por Moncayo, E. Ob. Cit.p.14

²⁰² Citado por Mora, A. (2002). Sobre convergencia económica. Aspectos teóricos y análisis empírico para las regiones europeas y españolas. Tesis Doctoral. Universidad de Barcelona España. En: http://www.tesisenxarxa.net/TESIS_UB/AVAILABLE/TDX-0717103-134510/tesimora.pdf. Consulta: 19-06-09

²⁰³ Citado por De la Dehesa, G. ¿Qué está pasando con la distribución mundial de la renta? En: <http://www.quillermodeladehesa.com>. Consulta: 19-06-09

²⁰⁴ Cáceres, L y Núñez, O. Ob. Cit. p.781.

ingreso per cápita mostró una tendencia decreciente, pero a partir de ese año las economías tienden a diverger.

El resultado anterior coincide con el de Elías²⁰⁵ quien, en un análisis realizado para el período 1960-1995, encuentra convergencia solo hasta el año 1975, ya que a partir de esa fecha las economías comienzan a diverger.

Por su parte, Dabús y Zinn²⁰⁶ realizaron un análisis empírico sobre la convergencia en América Latina para el período 1960-1998 por medio de datos de panel correspondientes a 23 países de la región. Los resultados obtenidos “sugieren la existencia de divergencia absoluta, a la vez que muestran que las economías latinoamericanas no convergen hacia un estado estacionario común (no existe convergencia absoluta)”

Tampoco estos autores encontraron evidencia de convergencia condicional, por lo que sugieren que “la tasa de crecimiento de los países latinoamericanos es afectada por factores específicos de cada país”.

Como se puede observar, la evidencia empírica examinada no permite un consenso acerca de si los países tienden a la convergencia como lo estipula el modelo neoclásico del crecimiento o si por el contrario la tendencia es a la divergencia como lo predicen los modelos de crecimiento endógeno. La discusión sobre este tema ha girado en torno a las bases de datos utilizadas, las metodologías empleadas para calcular la convergencia y las variables consideradas, entre otras.

A pesar de estas limitaciones, el análisis de la convergencia ha sido utilizado para intentar explicar si los procesos de integración económica benefician a todos los miembros del acuerdo por igual. En ese sentido se han realizado varios estudios empíricos, especialmente en la Unión

²⁰⁵ Citado por Moncayo, E. Ob. Cit.

²⁰⁶ Dabús, C. y Zinni, B. No convergencia en América Latina. En línea: www.aaep.org.ar/espa/anales/works05/dabus_zinni.pdf. Consulta: 15-06-09

Europea, región del mundo que muestra el mayor avance en materia de integración económica regional.

Según Cuadrado-Roura²⁰⁷, en un estudio publicado en el año 1999, en la Unión Europea se dio un proceso de convergencia económica entre 1950 y 1970. A partir de este último año se observa un estancamiento en el proceso de convergencia, incluso en algunos casos una tendencia a la divergencia.

Por su parte, Petrakos et al²⁰⁸, en una investigación realizada para ocho Estados miembros de la Unión Europea durante el período 1981 – 1997, encontraron que la divergencia a corto plazo puede coexistir con la convergencia a largo plazo, por lo que consideran que sus resultados no son concluyentes sobre el impacto de la integración regional en la desigualdad.

Crespo-Cuaresma et al²⁰⁹, al estudiar el efecto de la integración europea en el crecimiento a largo plazo de los países miembros a través de datos de panel, concluye que existe un efecto positivo entre ambas variables, que es más alto para los países más pobres, por lo que el “bono” de crecimiento de la adhesión no es simétrico. Los autores consideran que la ayuda financiera que se presta a los países más pobres de la Unión Europea puede ser la explicación de estos resultados.

Para Rodríguez-Pose y Petrakos²¹⁰, en la medida que el proceso de integración europea ha ido avanzando, las economías de los países

²⁰⁷ Citado por Moncayo, E. Ob. Cit.p.14.

²⁰⁸ Petrakos, G., Rodríguez-Pose, A. and Rovolis, A. (2003). Growth, Integration and Regional Inequality in Europe.2003. En : <http://ideas.repec.org>. Consulta:15-06-09.

²⁰⁹ Crespo-Cuaresma, J., Dimitz, M. and Ritzberger-Grunwald, D. (2002). Growth, Convergence and EU Membership. Working Paper 62. Oesterreichische Nationalbank. Viena. En <http://www.oenb.co.at/workpaper/pubwork.htm>. Consulta: 22-06-09

²¹⁰ Rodríguez-Pose, A. y Petrakos, G. Ob. Cit. p.68-71.

miembros han mostrado un mayor nivel de convergencia, por lo que los comportamientos entre ellas son mas similares que hace dos décadas.

Esta convergencia se ha dado fundamentalmente a nivel de variables macroeconómicas. Los países han adoptado una moneda única y la creación del Banco Central Europeo ha permitido reducir las diferencias en las tasas de interés entre los países de la Unión.

Según estos autores, la mayor convergencia se ha dado en los niveles de inflación, ya que los países presentaban diferencias significativas que han venido disminuyendo a partir de la firma del Tratado de Maastricht. A pesar de que la adopción de la moneda única ha provocado ligeras divergencias en esta variable, las diferencias son de “1 a 3, frente al 1 a 10 de principios de los 90”²¹¹.

Continúa la investigación mencionada señalando que en lo referente a déficit y deuda pública también se observa convergencia, al igual que en lo relativo al desempleo, donde el proceso de integración aparece como responsable de la fuerte convergencia que se ha generado a nivel de esta variable. En 2002, el desempleo en España, país con la tasa más alta dentro de la Unión, apenas superaba la media europea en un 50%, frente a un 250% en 1995.

Por último, este estudio señala que las tasas de crecimiento nacionales y europeas convergen más a medida que avanza el proceso de integración, lo que revela que a nivel de países la integración en Europa ha permitido reducir las diferencias entre sus miembros, en lo que se refiere a variables macroeconómicas.

De igual forma Ben-David²¹² revela que en Europa el auge del intercambio comercial provocado por la creciente integración coincidió con

²¹¹ Rodríguez-Pose, A. y Petrakos, G. Ob. Cit. p.68

²¹² Citado por Schiff, M. y Winters, A. (2004). Integración Regional y Desarrollo. Banco Mundial y Alfaomega. Colombia. p.137-138

una disminución importante de las diferencias de los ingresos per cápita, de aproximadamente un 66% entre 1947, cuando se inicia el proceso, hasta 1981. Durante este lapso la convergencia fue hacia arriba debido a que los países más pobres crecieron más rápidamente que en períodos anteriores.

Por su parte, Karras²¹³ investigó si la integración permite la convergencia de los ingresos per cápita entre los miembros de los siguientes acuerdos de integración: Unión Europea (UE), la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) y el Área de Libre Comercio de Latinoamérica (ALCLA) durante el período 1960-1990. Los resultados empíricos evidenciaron convergencia creciente en la UE, ya que los países más pobres crecen más rápidamente; una convergencia más débil en el ALCLA y falta de convergencia, e incluso divergencia en el caso de la ASEAN.

Este autor concluye, de acuerdo a lo anterior, que la integración regional solo puede garantizar una mayor convergencia en el nivel de vida de los socios, si en la práctica se cumplen los objetivos de menor protección, mayor comercio intrarregional y mayor coordinación de políticas, como sucede en la UE. Otra explicación puede ser que la convergencia tienda a darse más en los acuerdos Norte–Norte que en los Sur–Sur.

En el caso de América Latina, Cáceres y Núñez²¹⁴ encontraron que en la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y en el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), para el período 1950–1990, se evidencia la existencia de convergencia entre los países miembros de estos acuerdos, debido a la tendencia decreciente de la dispersión del ingreso per cápita de los mismos. No sucede lo mismo en el caso de Centroamérica donde se presenta una tendencia a la divergencia.

²¹³ Citado por Schiff, M. y Winters, A. Ob.Cit. p.139

²¹⁴ Cáceres, L. y Núñez, O. Ob. Cit. p.792

Podemos ver entonces, de acuerdo a la evidencia empírica reseñada, que no existe consenso acerca de si la integración económica regional conduce o no a una mayor convergencia entre los países miembros del acuerdo. No obstante, a juzgar por los resultados, donde sí existe alguna coincidencia es que en la Unión Europea a medida que el proceso de integración económica ha avanzado, las variables macroeconómicas han mostrado una mayor tendencia a converger.

Ahora bien ¿por qué no sucede lo mismo en otros esquemas de integración? Considero que la respuesta no se vincula directamente con el hecho de si la integración conduce a más o menos convergencia y por ende a un mayor desarrollo, sino a la calidad que han tenido esos procesos.

En el caso de América Latina, particularmente de Suramérica, el proceso de integración se inicia casi en la misma época que en Europa, sin embargo, el ritmo de avance ha sido muy diferente. Esto podría explicar porqué en la Unión Europea ha sido posible verificar convergencia y mejoras en la calidad de vida de los que ingresaron en condiciones de menor desarrollo relativo, contrario a lo sucedido en los esquemas de integración de América del Sur.

El problema no parece ser si la integración realmente es una estrategia que puede conducir al desarrollo, sino el tipo de integración que estamos realizando. No queda duda, tal y como se mencionó anteriormente la Unión Europea lo ha logrado, que la integración puede ser una vía para alcanzar el desarrollo, por supuesto, esto no quiere decir que sea la única o que este proceso pueda resolver todos los males de América Latina.

Pero una integración al servicio de un mayor bienestar colectivo y enmarcada en un modelo de desarrollo que privilegie lo humano, puede contribuir de manera importante con el logro del tan anhelado desarrollo. Para ello será necesario adoptar medidas tanto de apertura como de

proteccionismo selectivo a fin de fortalecer los aparatos productivos de las economías regionales y preparar a las industrias para ser más competitivas en los mercados nacionales e internacionales, igualmente se deben coordinar las políticas macroeconómicas, establecer una visión de desarrollo común para todos los países que se intentan integrar e incluso una posición similar en lo que se refiere al sistema de producción que debe imperar en la región.

Este último aspecto cobra en la actualidad gran relevancia, debido a que Suramérica se encuentra entre dos posiciones contrarias al respecto: un grupo de países que creen en el sistema de producción capitalista y la economía de mercado y otro grupo que está intentando implantar un modelo de producción socialista al mejor estilo de la desaparecida Unión Soviética.

Una vez resueltos los inconvenientes que presenta la integración latinoamericana en el ámbito económico y en cuanto a las visiones de desarrollo y de sistemas de producción, se hace necesaria la incorporación de lo social, cultural y político como elementos importantes para el éxito de un proceso de integración.

En lo social y cultural, la participación e identificación de las sociedades de los países que se integran es fundamental para que se puedan apoyar las distintas iniciativas que surjan dentro del proceso integracionista. Por su parte, el compromiso político es vital para el avance del proceso, especialmente cuando se hace necesaria la creación de organismos supranacionales y de fondos que permitan orientar el proceso hacia el logro de una mayor convergencia entre los miembros, el tratamiento preferencial a los socios de menor desarrollo relativo y la reducción de las asimetrías.

Indudablemente, se deben diferenciar los procesos de liberalización comercial de los de integración, ya que mientras los primeros se ocupan

solamente del mercado, los segundos dan pasos más adelante en lo que se refiere al desarrollo de las economías que se integran.

Un verdadero proceso de integración, es aquel donde existe el compromiso de sus socios de crear uniones aduaneras y avanzar en el proceso hacia niveles superiores y participan los diferentes actores de las sociedades que se integran, es decir, estado, empresarios, trabajadores, estudiantes y sociedad civil en busca de un fin común y trabajando de manera coordinada a fin de que ese proceso pueda finalmente contribuir con un mayor nivel de desarrollo, en su acepción más amplia.

Como señala Laredo; «la afirmación y extensión de la integración exige llevar a cabo una tarea sistemática de concientización y movilización de la sociedad civil, particularmente de los sectores organizados: partidos políticos, sindicatos, empresarios, medios de comunicación, sectores culturales, etcétera. Esto implica ampliar el espectro social en el que se debe apoyar la integración»²¹⁵

En los próximos capítulos se hará una exposición de los indicadores que pueden utilizarse para medir los impactos de la integración económica sobre el comercio exterior de los países que participan en el proceso, a fin de verificar el cumplimiento de esta primera fase.

²¹⁵ Citado por Álvarez, R. y Briceño Ruíz, J. (2006). Modelos de desarrollo y estrategias de integración en América Latina: una revisión crítica. Cuadernos sobre Relaciones Internacionales, Regionalismo y Desarrollo. Vol. 1 Nro 1. Universidad de Los Andes, Venezuela. p.83. En: www.saber.ula.ve/relacionesinternacionales/. Consulta: 06-06-09.

CAPÍTULO II

EL COMERCIO EXTERIOR EN LA COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES Y EL MERCADO COMÚN DEL SUR

2.1. INTRODUCCIÓN

En este capítulo se presenta un análisis del comercio exterior de nueve países suramericanos agrupados en dos acuerdos de integración: la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR).

En el caso de la Comunidad Andina de Naciones se estudia el comercio exterior de Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela. Aunque este último país se retiró de la CAN en el año 2006, se consideró conveniente incluirlo como parte del acuerdo ya que la serie analizada comprende el período 1999-2008, razón por la cual solamente en los años 2007 y 2008 Venezuela no era miembro de la CAN, sin embargo, el acuerdo contempla que hasta cinco años después del retiro de un país miembro siguen rigiendo los acuerdos comerciales.

En lo referente al Mercado Común del Sur (Mercosur) se considera el comercio exterior de sus países miembros como son Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay y se incluye Venezuela por encontrarse desde el año 2005 en proceso de adhesión y porque sus relaciones comerciales con este grupo de países se rigen por un acuerdo de complementación económica que establece plazos para la desgravación arancelaria, desde el año 2004.

El capítulo contiene una breve referencia sobre lo que ha sido la evolución tanto de la CAN como del Mercosur, así como el análisis de sus principales indicadores de comercio exterior

2.2. LA COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES (CAN)

En mayo de 1969, Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú firmaron el Acuerdo de Cartagena y de esa forma se dio inicio a un proceso de integración que en ese momento comenzó a conocerse como Pacto Andino. La firma de este acuerdo pretendía el logro de varios objetivos,

entre los que destacan: la promoción del desarrollo equilibrado y armónico y en condiciones de equidad de los países miembros; la aceleración del crecimiento económico por medio de la integración; el impulso a la participación, con miras a la conformación del Mercado Común Latinoamericano y el mejoramiento en la calidad de vida de los habitantes

Venezuela, que debido a la oposición de los sectores empresariales de ese país no había podido ingresar al acuerdo, finalmente se adhiere en 1973 y Chile decide retirarse en 1976.

A lo largo de sus cuarenta años de existencia, este acuerdo de integración se ha caracterizado por avances y retrocesos como ocurre con cualquier otro grupo de integración.

Durante los primeros diez años de este proceso hubo un despegue en la integración andina y se crearon casi todas sus órganos e instituciones, con excepción del Consejo Presidencial Andino que nació en 1990.

En esos años el acuerdo funcionó bajo el “modelo de sustitución de importaciones”, que protegía a la industria nacional a través de la imposición de elevados aranceles a los bienes provenientes de terceros países.

En ese periodo, el Estado jugó un rol muy importante en el proceso de integración y la planificación del desarrollo que se adelantaba en la región consideraba a la integración regional como una de las vías que podía contribuir con el logro de un nivel de vida más elevado en los países miembros.

En la década de los ochenta y sin haber logrado los objetivos previstos, el modelo de sustitución de importaciones entró en crisis y los países andinos agobiados por el endeudamiento externo y en muchos casos por la imposibilidad de pagar sus deudas, colocaron al proceso de

integración a un lado, con lo cual este sufrió un estancamiento durante toda esa década.

A finales de los ochenta, en 1989, y en el marco del modelo neoliberal que comenzaba a imponerse en la región, en una reunión efectuada en Galápagos (Ecuador), se decidió abandonar el modelo de desarrollo cerrado y dar paso al modelo abierto. El comercio y el mercado adquirieron prioridad, lo que se reflejó en la adopción de un Diseño Estratégico y un Plan de Trabajo, donde el tema comercial era el predominante.

Los países andinos eliminaron entre sí los aranceles y formaron una zona de libre comercio en 1993, a excepción de Perú que terminó de incorporarse al libre comercio el primero de enero del año 2006. Con la eliminación de los aranceles, el comercio intracomunitario creció vertiginosamente y ello contribuyó a la generación de empleos. Los servicios también se liberalizaron, especialmente los de transporte en sus diferentes modalidades.

A partir de 1995, la CAN se constituyó en una unión aduanera, al aprobarse la implantación de un arancel externo común (AEC) para las importaciones procedentes de terceros países. El AEC lo adoptaron por medio de la Decisión 370²¹⁶, Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela.

Desde el punto de vista teórico se puede decir que se creó una unión aduanera imperfecta, ya que desde su entrada en vigencia, la estructura del AEC fue adoptado solamente por Colombia, Ecuador y Venezuela en niveles básicos de 5, 10,15 y 20 por ciento, dependiendo del tipo de bienes. A Bolivia, por ser un país de menor desarrollo relativo,

²¹⁶ Comunidad Andina de Naciones. Decisión 370. En: www.comunidadandina.org. Consulta: 06-11-2009

se le dio un tratamiento preferencial para aplicar sólo niveles de 5 y 10 por ciento y Perú no suscribió este acuerdo²¹⁷.

En la práctica el incumplimiento del AEC por parte de los países miembros ha sido una constante. Sin embargo, en aras de avanzar en el proceso de conformación de la unión aduanera, los órganos correspondientes han tomado decisiones referentes a la unificación del arancel con la participación de todos los miembros, pero la realidad demuestra que esto no ha sido posible, debido a la falta de acuerdo entre los países sobre este particular.

Así tenemos que en el año 2002 con el objeto de perfeccionar la unión aduanera se decidió la aplicación de un nuevo AEC igual para todos los países y la incorporación de Perú al mismo. Según la Decisión 535 de la Comisión de la CAN, ese AEC debía adoptarse a partir del 1 de Enero del 2004, pero en vista de su incumplimiento, esta decisión se ha postergado en varias oportunidades a través de las Decisiones 569, 577, 580, 612, 620, 626 y finalmente la 663 que estableció como nueva fecha de entrada el 31 de enero de 2008²¹⁸.

Tampoco en enero de 2008 fue posible aplicar el AEC postergándose nuevamente su entrada en vigencia hasta el 20 de julio de ese mismo año y adicionalmente eliminando la obligación de los países miembros de aplicar el AEC por niveles que se había establecido en el año 1995²¹⁹. En vista de que no fue posible acordar la política arancelaria

²¹⁷ Comunidad Andina de Naciones. En: www.comunidadandina.org. Consulta: 06-11-2009

²¹⁸ Comunidad Andina de Naciones. Informe sobre el Arancel Externo Común al 15 de febrero de 2007. En: www.comunidadandina.org. Consulta: 11-11-2009

²¹⁹ Comunidad Andina de Naciones. Decisión 679. En: www.comunidadandina.org. Consulta: 11-11-2009

común en 2008, una vez más se postergó el AEC hasta Octubre de 2009²²⁰.

Finalmente, la Decisión 717 postergó el AEC hasta el 31 de diciembre del 2011 y mantuvo la no aplicación del AEC diferenciado establecido en las Decisiones 370, 371 y 465²²¹.

Como se puede observar a la luz de estas decisiones, se puede decir que el proceso de integración comercial en la CAN ha retrocedido e involucionado considerablemente, ya que luego de contar con una unión aduanera imperfecta, hoy en día se ha regresado a una zona de libre comercio, ya que el AEC ha sido eliminado.

El análisis cronológico de lo que ha sucedido en este sentido, donde se observa una postergación de la Decisión 535 desde 2004 hasta el 2011 y además la eliminación del AEC desde el año 2008, es el reflejo de la crisis que actualmente muestra este acuerdo de integración.

Esta crisis es resultado de las diferentes visiones acerca del modelo de desarrollo e integración que tienen los países miembros de la CAN y se puso en evidencia en Abril del 2006 cuando el gobierno de Venezuela decidió retirarse de este organismo. De seguir esta situación es muy probable que el objetivo de conformar un mercado común no pueda lograrse, por lo menos mientras persistan las mencionadas diferencias.

En el caso de Venezuela, su retiro de este acuerdo de integración se basó en el desacuerdo mostrado por el gobierno de este país frente a la firma de Tratados de Libre Comercio con Estados Unidos por parte de Colombia y Perú. Si bien, puede pensarse que esto no fue más que una excusa para retirarse de este proceso, ya que desde el año 2004, Venezuela está promocionando un nuevo modelo de integración basado

²²⁰ Comunidad Andina de Naciones. Decisión 695. En: www.comunidadandina.org. Consulta: 11-11-2009

²²¹ Comunidad Andina de Naciones. Decisión 717. En: www.comunidadandina.org. Consulta: 11-11-2009

en la solidaridad, en el marco del modelo socialista, el cual se ha materializado con la creación de la Alternativa Bolivariana para los Pueblos de América (ALBA).

A pesar de tomar la decisión de retirarse de la CAN, desde el punto de vista comercial, el acuerdo establece que cuando un socio se retira tiene la obligación de mantener durante los cinco años siguientes los acuerdos comerciales que haya suscrito, razón por la cual las relaciones de Venezuela con los países de la CAN seguirán rigiendo según lo establecido hasta el año 2011. No obstante, en el caso de las relaciones con Colombia, país de la CAN con el que los intercambios comerciales son mayores, las tensiones políticas han afectado las relaciones comerciales entre estos dos países.

En lo referente a la institucionalidad, la CAN exhibe logros importantes al ser el acuerdo de integración latinoamericano más avanzado en esta área.

En 1997, los presidentes decidieron, a través del Protocolo de Trujillo, introducir reformas en el Acuerdo de Cartagena para adaptarla a los cambios en el escenario internacional. Esta reforma permitió que la conducción del proceso pase a manos de los Presidentes y que tanto el Consejo Presidencial Andino como el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores formen parte de la estructura institucional. Se creó la Comunidad Andina en reemplazo del Pacto Andino y la Secretaría General de la CAN sustituyó la Junta del Acuerdo de Cartagena, todo ello con el objetivo de profundizar la integración andina, avanzar a espacios más allá de lo económico y promover el desarrollo de los países miembros.

La creación de la CAN permitió que un conjunto de órganos e instituciones se agruparan en el Sistema Andino de Integración (SAI) con la finalidad de coordinar entre ellos, para profundizar la integración

subregional andina, promover su proyección en el ámbito externo y fortalecer las acciones relacionadas con el proceso de integración.

El SAI está conformado por los siguientes órganos e instituciones:



Fuente: En línea [http:// www.comunidadandina.org](http://www.comunidadandina.org)

De acuerdo a información encontrada en la página web de la CAN “los órganos e instituciones se rigen por el Acuerdo de Cartagena y por sus respectivos tratados constitutivos y sus protocolos modificatorios y fueron creados, en su mayoría, en los diez primeros años del proceso. Al entrar en vigencia en 1997 el Protocolo de Trujillo, la institucionalidad andina adquirió su estructura actual. Ahora la conducción del proceso está a cargo del Consejo Presidencial Andino y el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores -instancias políticas- y no solamente de la Comisión -instancia comercial-, como ocurría antes”²²².

²²² Comunidad Andina de Naciones. En: www.comunidadandina.org. Consulta: 03-03-2008

A continuación se presenta una breve descripción de cada uno de los órganos e instituciones que conforman el Sistema Andino de Integración²²³

- *Consejo Presidencial Andino:* Se creó el 23 de marzo de 1990 y es el máximo órgano del Sistema Andino de Integración, está integrado por los Jefes de Estado de los países miembros de la CAN y se reúne de forma ordinaria una vez al año. El Consejo tiene un Presidente que es el encargado de convocar y presidir las reuniones ordinarias y extraordinarias; ejercer la representación del Consejo y de la CAN; supervisar el cumplimiento de los otros órganos y realizar las gestiones que se le soliciten.

Entre las funciones del Consejo destacan la definición de la política de integración subregional andina y evaluar el desarrollo y los resultados del proceso, entre otras.

- *Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores:* Fue creado el 12 de noviembre de 1979 como órgano de dirección política del acuerdo y está integrado por los Cancilleres de los Países Miembros. A partir de las reformas realizadas al Acuerdo de Cartagena en 1997, este Consejo adquiere capacidad legislativa en materia de política exterior y pasa a formar parte de la estructura institucional andina.

Entre sus funciones se encuentra formular la política exterior de los Países Miembros en asuntos de interés subregional; formular, ejecutar y evaluar en conjunto con la Comisión, la política general del proceso de integración subregional andina; cumplir las Directrices del Consejo Presidencial Andino y coordinar la posición conjunta de los socios en foros y negociaciones internacionales de su competencia, entre otros.

²²³ La información que se presenta a continuación es tomada de www.comunidadandina.org. Consulta: 16-11-2009

- *Comisión de la CAN:* Creada el 26 de mayo de 1969, es el órgano normativo del SAI y está integrada por un representante plenipotenciario de cada uno de los Países Miembros. Su capacidad legislativa, expresada en la adopción de Decisiones la comparte con el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores.

La Comisión formula, ejecuta y evalúa la política de integración subregional andina en lo referente a comercio e inversiones y adopta medidas para el logro de los objetivos y para el cumplimiento de las Directrices del Consejo Presidencial Andino.

- *Secretaría General:* Con sede permanente en Lima (Perú), es el órgano ejecutivo de la CAN y a partir del 1 de agosto de 1997 asumió, entre otras, las atribuciones de la Junta del Acuerdo de Cartagena. Está dirigida por un Secretario General, elegido por consenso por el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores en reunión ampliada con la Comisión.

Está facultada para formular Propuestas de Decisión al Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores y a la Comisión, para facilitar o acelerar el cumplimiento del Acuerdo de Cartagena. Son también sus funciones administrar el proceso de la integración subregional; resolver asuntos sometidos a su consideración; velar por el cumplimiento de los compromisos comunitarios; mantener vínculos permanentes con los Países Miembros y de trabajo con los órganos ejecutivos de las demás organizaciones regionales de integración y cooperación.

- *Tribunal de Justicia Andino:* Creado el 28 de mayo de 1979, es el órgano jurisdiccional de la Comunidad Andina, integrado por Magistrados representantes de cada uno de los Países Miembros, con competencia territorial en todos los países y con sede permanente en Quito, Ecuador.

El Tribunal, que inició actividades en mayo de 1979, controla la legalidad de las normas comunitarias, mediante la acción de nulidad; interpreta las normas que conforman el Ordenamiento Jurídico de la Comunidad Andina, para asegurar la aplicación uniforme de éstas en el territorio de los Países Miembros y dirime las controversias.

A través del Protocolo que modificó el Tratado de su creación, desde 1999 se le asignaron al Tribunal Andino de Justicia nuevas competencias, entre ellas el Recurso por Omisión o Inactividad, la Función Arbitral y la de Jurisdicción Laboral.

- *Parlamento Andino:* Se creó el 25 de octubre de 1979, es el órgano deliberante del SAI de naturaleza comunitaria y representa a la población de la Comunidad Andina. Sus representantes son elegidos por los Congresos Nacionales, aunque está aprobada su designación en elecciones directas y universales, lo que ya fue aplicado en Ecuador y Perú.

Sus funciones son participar en la generación normativa del proceso, mediante sugerencias, a los órganos del Sistema, de proyectos de normas de interés común. Asimismo, se encarga de 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.

- *Corporación Andina de Fomento:* Es una institución financiera multilateral que apoya el desarrollo sostenible de sus países accionistas y la integración regional. Fue creada en 1968 y comenzó a operar en 1970. Atiende a los sectores público y privado, suministrando productos y servicios financieros múltiples a una amplia cartera de clientes, constituida por los gobiernos de los Estados accionistas, instituciones financieras y empresas públicas y privadas.

Sus principales accionistas son Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela y, además, cuenta entre sus socios a Argentina, Brasil, Chile, Costa Rica, España, Jamaica, México, Panamá, Paraguay, República Dominicana, Trinidad & Tobago, Uruguay y 15 bancos privados de la región. En la actualidad, es la principal fuente de financiamiento multilateral de los países de la Comunidad Andina y su sede principal se encuentra ubicada en la ciudad de Caracas en Venezuela.

- *Fondo Latinoamericano de Reservas:* Es una institución financiera, constituida por Bolivia, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Perú y Venezuela, que tiene como objetivo 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 de los países, y mejora las condiciones de las inversiones de reservas internacionales efectuadas por las naciones andinas.

El FLAR nace como una extensión del Fondo Andino de Reservas (FAR), institución financiera creada en noviembre de 1976 en el contexto del Acuerdo de Cartagena, cuyo Convenio Constitutivo fue modificado para permitir la adhesión de terceros países a partir de 1991.

- *Organismo Andino de Salud–Convenio Hipólito Unanue:* Es la institución del Sistema Andino de Integración que tiene como objetivo coordinar y apoyar los esfuerzos individuales o colectivos que realizan los países miembros, para el mejoramiento de la salud de sus pueblos, desde su creación en Enero de 1970.

Coordina y promueve acciones destinadas a mejorar el nivel de salud de sus países miembros, dando prioridad a los mecanismos de cooperación que impulsan el desarrollo de sistemas y metodologías subregionales.

La adscripción de este Convenio a la estructura institucional de la CAN fue aprobada por el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores el 10 de agosto de 1998.

- *Convenio Simón Rodríguez:* Es el Foro de Debate, Participación y Coordinación para los temas sociolaborales de la CAN. Desde su creación en 1973 y su modificación en 1976, este Foro funcionó como exclusivo de los Ministros de Trabajo de los Países Andinos. Sin embargo, a partir de 1999, el Consejo Presidencial Andino ordenó la modificación del Protocolo, a fin de convertir el Convenio en un espacio de convergencia y concertación de intereses de los tres sectores involucrados con la temática sociolaboral dentro del proceso andino de integración: el Consejo Asesor de Ministros de Trabajo y los Consejos Consultivos Empresarial y Laboral Andinos.

Entre sus objetivos se encuentran proponer y debatir iniciativas en los temas vinculados al ámbito sociolaboral; 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 y las migraciones laborales y proponer y diseñar acciones de cooperación y coordinación entre los Países Miembros en la temática sociolaboral andina. No obstante, el Protocolo Sustitutivo del Convenio Simón Rodríguez no ha podido entrar en vigencia debido a que Colombia no ha depositado el instrumento de ratificación en la Secretaría General de la CAN, a pesar de que el Protocolo fue aprobado desde el año 2001, lo que demuestra el poco compromiso de este país en lo referente a este aspecto tan importante para el proceso de integración regional andina.

- *Consejo Consultivo Empresarial:* Es una institución consultiva del Sistema Andino de Integración integrada por un delegado de cada país elegido entre los directivos del más alto nivel de las

organizaciones empresariales representativas de cada uno de los Países Miembros

Fue creado en 1983 y emite opinión ante el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores, la Comisión o la Secretaría General de la CAN, a solicitud de éstos o por propia iniciativa, sobre los programas o actividades del proceso de integración subregional que sean de su interés.

- *Consejo Consultivo Laboral Andino:* También es una institución consultiva del Sistema Andino de Integración, creada en 1983, conformada por delegados del más alto nivel, elegidos directamente por las organizaciones representativas del sector laboral de cada uno de los Países Miembros.

Este Consejo Consultivo emite opinión ante el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores, la Comisión o la Secretaría General, a solicitud de éstos o por propia iniciativa, sobre los programas o actividades del proceso de integración subregional que son de interés para el sector laboral.

- *Universidad Andina Simón Bolívar:* Es la institución 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. Tiene su sede central en la ciudad de Sucre, Bolivia.

La Universidad Andina fue creada en La Paz en 1985. Actualmente, tiene sedes en la ciudad de Quito, Ecuador; en La Paz, Bolivia; en Caracas, Venezuela y en Cali, Colombia.

Entre otras acciones, elabora y ejecuta programas de enseñanza, entrenamiento teórico-práctico y de actualización de conocimientos, preferentemente para profesionales con título universitario y experiencia calificada; prepara y realiza investigaciones y estudios

científicos de alto nivel y proporciona servicios de consultoría y cooperación técnica.

A partir del año 2007, según la Decisión 674²²⁴ se crea un nuevo órgano consultivo, en este caso, el Consejo Consultivo de los Pueblos Indígenas de la CAN con el objetivo de promover la participación activa de estos pueblos en los asuntos vinculados con la integración regional.

La creación de este nuevo Consejo se vincula con los cambios que ha venido promoviendo la CAN en la presente década, como resultado de las limitaciones que en materia de pobreza, exclusión y desigualdad ha tenido el modelo abierto de integración, sin dejar de reconocer por supuesto, los efectos positivos que generó en el crecimiento de los intercambios comerciales. Estas limitaciones llevaron en el 2003 a incorporar el área social al proceso de integración a través de un mandato presidencial que requirió el establecimiento de un Plan Integrado de Desarrollo Social que permitiera recuperar para la integración los temas de desarrollo que estuvieron presentes en los inicios del proceso, pero que habían sido abandonados..

En el Plan de Trabajo 2007 de la Secretaría General de la CAN queda reflejado muy claramente ese cambio, que contempla como áreas de acción la Agenda Social, Agenda Ambiental, Cooperación Política, Relaciones Externas y Desarrollo Productivo y Comercial.

En sus 40 años de existencia, el proceso andino de integración exhibe logros comerciales, institucionales y en otras áreas. Así tenemos que hoy para viajar a cualquiera de los países de la CAN no se necesita pasaporte ni visas., ya que los documentos nacionales de identidad son suficientes.

²²⁴ Comunidad Andina de Naciones. Decisión 674. En: www.comunidadandina.org. Consulta: 11-11-2009

Existen normas comunitarias que garantizan la circulación y permanencia de nacionales andinos en la subregión con fines laborales sin perder sus derechos a la seguridad social.

Los Parlamentarios Andinos ya pueden ser electos por votación popular y directa. Existe un Plan Integrado de Desarrollo Social para trabajar en temas de empleo, salud, educación, etc. y se cuenta con una Agenda Ambiental.

Al fortalecimiento de la integración entre los países miembros de la CAN observada en los últimos años, se suma el conjunto de relaciones con otros países y bloques regionales que se están adelantando desde el seno de la comunidad, en el marco de la Política Exterior Común. Entre ellas destacan las negociaciones con la Unión Europea para el logro de un Acuerdo de Asociación que incluya cooperación, diálogo político y comercio; el ingreso de Chile a la CAN como miembro asociado desde el año 2008; el avance en las negociaciones para conformar un área de libre comercio con los países del MERCOSUR y las relaciones económicas con EEUU, China, Canadá y Rusia, entre otros.

Cabe destacar, en el caso de las relaciones con EEUU que solamente Colombia y Perú están negociando Tratados de Libre Comercio con este país e incluso la decisión de estos países fue la razón esgrimida por el gobierno de Venezuela cuando decidió retirarse de las CAN. Así mismo, Bolivia y Ecuador también han sido críticos de este proceso.

Como se ha podido ver, la CAN cuenta con una estructura institucional bastante completa, que le permite tomar decisiones con la participación de los distintos sectores de los Países Miembros, de hecho se considera que este es el acuerdo de integración más avanzado en América Latina en materia institucional. Adicionalmente, la incorporación de otros temas, de vital importancia, como el social y el ambiental en la

agenda de trabajo de la CAN han permitido que este acuerdo logre algunos avances en esas áreas.

Sin embargo, es preocupante que se esté intentando transformar la CAN desde un esquema meramente comercialista hacia uno más complejo que permita contribuir con la reducción de la pobreza y la desigualdad y al mismo tiempo se esté involucrando en los aspectos comerciales, ya que según se pudo observar, en lugar de avanzar hacia niveles de integración más altos, se está regresando al nivel más bajo, en este caso el área de libre comercio, después de haber sido una unión aduanera imperfecta.

Esta situación llena de incertidumbre el futuro de la CAN y genera serias dudas acerca de los avances de este proceso, que durante 40 años de existencia ha logrado mantenerse en el mapa de la integración subregional. Es de esperar, que se logren los acuerdos necesarios para que este proceso cumpla con su objetivo de convertirse en un Mercado Común y contribuya a la generación de mayor bienestar social y calidad de vida para las poblaciones que lo integran.

2.3. ANÁLISIS DEL COMERCIO EXTERIOR DE LA CAN

2.3.1. Introducción

A continuación se realizará el análisis del comercio exterior de la Comunidad Andina de Naciones para el período 1999-2008. La elección de este período obedece, por un lado, porque se considera que un lapso de diez años es lo suficientemente amplio para recoger variaciones estructurales, y por el otro, por los cambios que en estos últimos diez años se han suscitado en el ámbito político y económico de los países miembros del acuerdo, en este último caso, a partir de la década de los noventa comienzan a implementarse en esta región un conjunto de

reformas macroeconómicas, en el marco de un modelo neoliberal, que sin duda alguna generaron efecto sobre los indicadores de comercio exterior, además a partir del año 2004 con el ascenso al poder de gobiernos de izquierda, en algunos países andinos, lo que ya había sucedido en Venezuela en 1999, comienzan a plantearse cambios en la concepción del modelo de integración vigente que también se ven reflejados en los resultados.

Este apartado contiene un análisis de los intercambios comerciales de la CAN como bloque de integración regional, así como un análisis del comportamiento que a nivel comercial muestra cada uno de los países miembros con respecto al resto y con relación al acuerdo en su conjunto.

En cuanto al análisis de la CAN se ha procedido a dividir el período en dos sub períodos: 1999-2003 y 2004-2008, en los casos en que se consideró que esta división contribuía a profundizar el análisis, mientras que a nivel de países se trabaja con el lapso 1999-2008.

Para algunas variables el análisis hace referencia a su comportamiento en el año 2008, por ser la situación más actual y se compara con el inicio del período, con la finalidad de ver los cambios, sin embargo, en algunos casos se incluyen los resultados del año 2004, como muestra de lo ocurrido a mediados del período.

2.3.2. El Comercio Exterior de la CAN

Durante el período 1999-2008, las exportaciones intracomunitarias crecieron a una tasa promedio interanual del 15,1%, superior al aumento mostrado por las exportaciones mundiales, el cual se ubicó en 11%, lo que evidencia un mayor dinamismo en el comportamiento de las exportaciones entre los países de la CAN. Si se descompone este comportamiento en dos períodos, se observa que tanto a nivel intracomunitario como a nivel mundial, las exportaciones tuvieron un aumento más acelerado entre los años 2004 y 2008, en comparación con

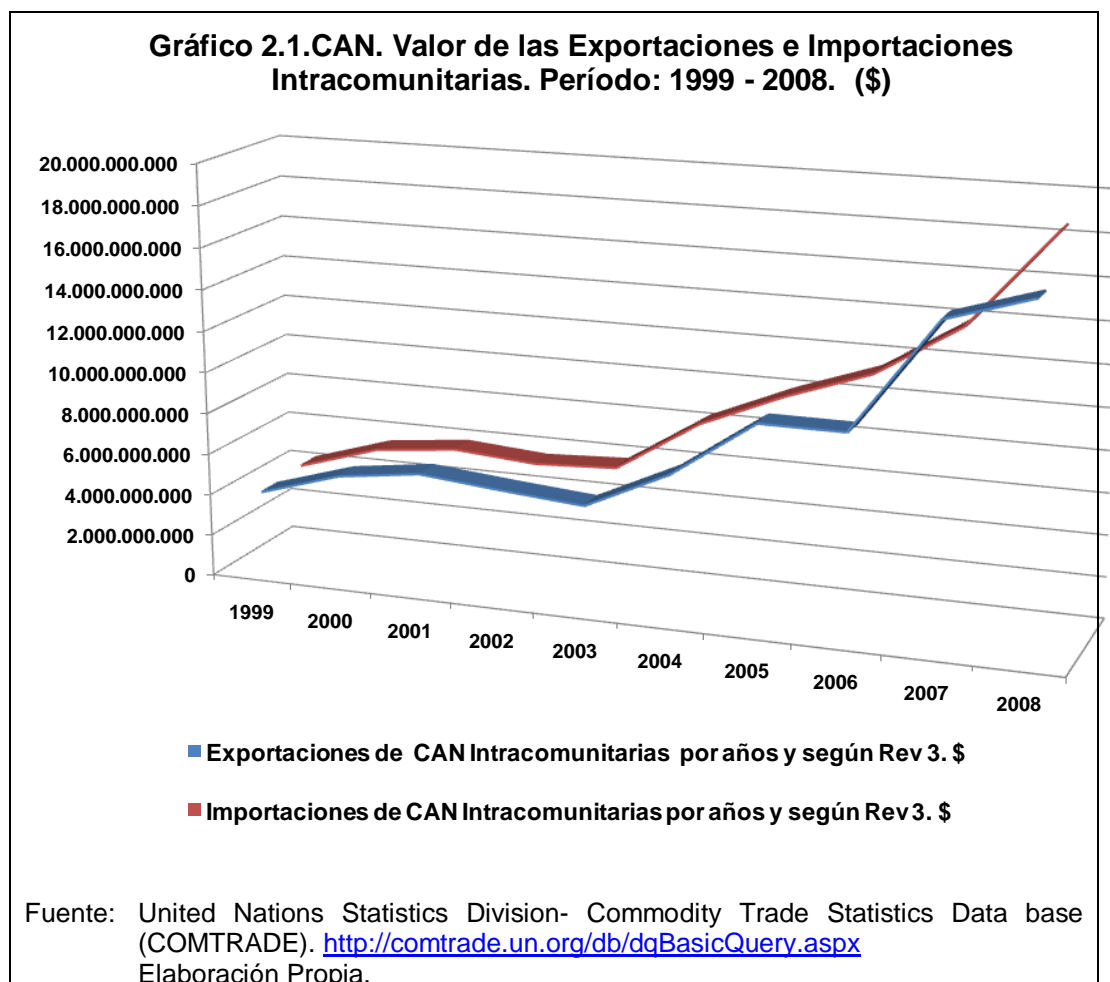
el lapso 1999-2003. Al comparar las ventas intracomunitarias con las mundiales, destaca el mayor crecimiento de las primeras con respecto a las segundas, mientras que en el lapso 1999-2003 sucedió lo contrario.

En lo referente a las importaciones intracomunitarias mostraron un ritmo de crecimiento más dinámico en el lapso analizado, con respecto a las exportaciones intracomunitarias, al ubicarse su tasa de crecimiento promedio interanual en 16%, así mismo, este incremento es muy superior al mostrado por esta variable a nivel mundial (10,7%). Al igual que en el caso de las exportaciones, las importaciones aumentan con mayor rapidez en el lapso 2004-2008, con respecto a 1999-2003, tanto a nivel mundial como intracomunitario, lo que se corresponde con el dinamismo adquirido por el comercio internacional en los últimos años, como muestra el cuadro 2.1.

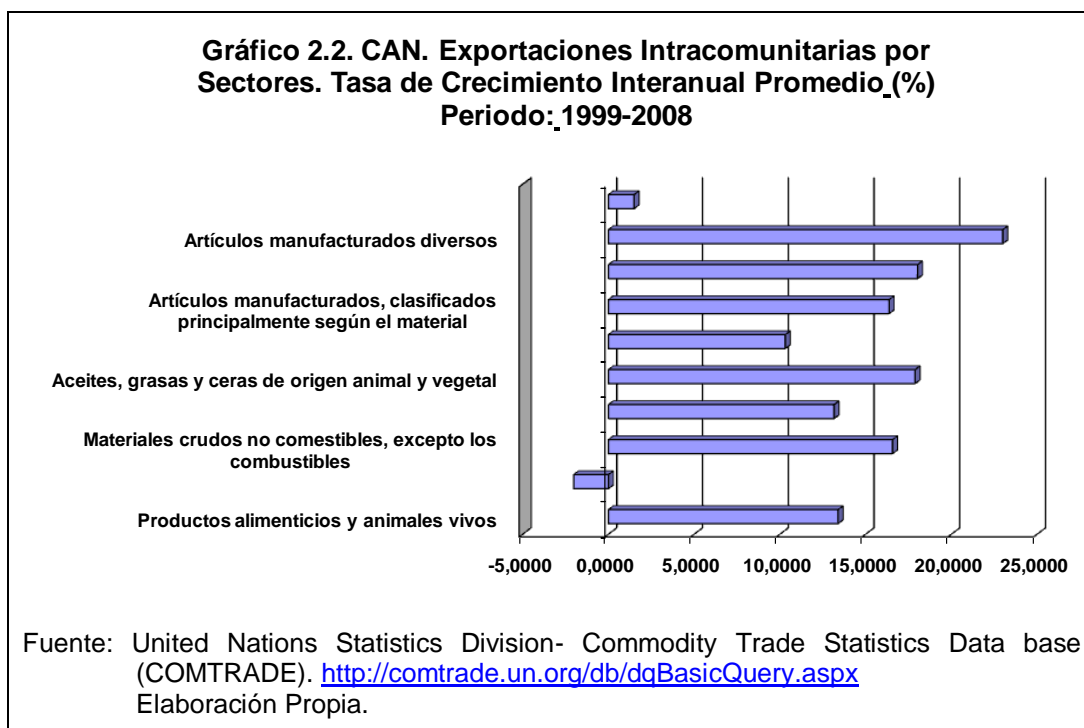
CUADRO 2.1. FLUJOS COMERCIALES INTRACOMUNITARIOS (CAN) Y MUNDIALES. TASAS DE CRECIMIENTO INTERANUAL PROMEDIO. 1999-2008			
	Crecimiento Interanual Promedio (1999-2003)	Crecimiento Interanual Promedio (2004-2008)	Crecimiento Interanual Promedio (1999-2008)
Exportaciones Intracomunitarias	4,7	18,8	15,1
Importaciones Intracomunitarias	6,4	17,5	16,0
Exportaciones Mundiales	6,3	11,4	11,0
Importaciones Mundiales	5,9	11,1	10,7

Fuente: United Nations Statistics Division. Commodity Trade Statistics Data Base (COMTRADE). <http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx>.
Internacional Trade Center. EN LÍNEA: www.trademap.org.
Elaboración Propia.

Por su parte, la evolución de las exportaciones e importaciones intracomunitarias, tal y como muestra el gráfico 2.1, evidencia un crecimiento sostenido de las mismas a partir del año 2004, luego de las caídas experimentadas entre los años 2002 y 2003. Este resultado puede vincularse con el comportamiento del mercado petrolero internacional, el cual provocó un alza importante en el precio de los combustibles a partir del año 2004, que influyó significativamente en el valor de las exportaciones y de las importaciones.



En el caso de la CAN el crecimiento de las exportaciones intracomunitarias si bien estuvo influenciado por los combustibles, cuyas exportaciones aumentaron un 13,1% durante el período 1999-2008, debido principalmente a las exportaciones realizadas por Ecuador, fueron otros los sectores que marcaron su dinamismo, entre los que destacan, los artículos manufactureros diversos, las maquinarias y equipo de transporte y los aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal, lo que muestra una diversificación de las exportaciones intracomunitarias hacia sectores de mayor valor agregado, como indica el gráfico 2.2



Al desagregar el período, se puede notar que todos los sectores mejoran significativamente su ritmo de crecimiento durante el lapso 2004-2008, con respecto al periodo 1999-2003, con la excepción del sector de aceites, grasas y ceras de origen animal que muestra una desaceleración, como se observa en el cuadro 2.2.

La importancia de sectores de alto valor agregado en las exportaciones intracomunitarias de la CAN, también se evidencia cuando se observa la participación de cada sector dentro de las exportaciones totales. Es así como durante el lapso 1999-2008, del total intracomunitario exportado los sectores con mayor peso son los artículos manufacturados, clasificados según material, los artículos manufacturados diversos y los productos alimenticios y animales vivos, los cuales además mantienen su participación en niveles similares a lo largo del periodo.

CUADRO 2.2. CAN. EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS. TASAS DE CRECIMIENTO INTERANUAL PROMEDIO POR SECTORES. 1999-2003 Y 2004-2008		
	1999-2003	2004-2008
Productos alimenticios y animales vivos	2,1	13,3
Bebidas y tabacos	-11,5	-2,0
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	4,4	16,5
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	9,3	13,1
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	20,2	17,8
Productos químicos y productos conexos, n.e.p.	1,9	10,3
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	2,9	16,3
Maquinaria y equipo de transporte	8,5	18,0
Artículos manufacturados diversos	5,6	22,9
Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la CUCI	3,4	1,4
Total	4,7	15,1
Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx Cálculos propios		

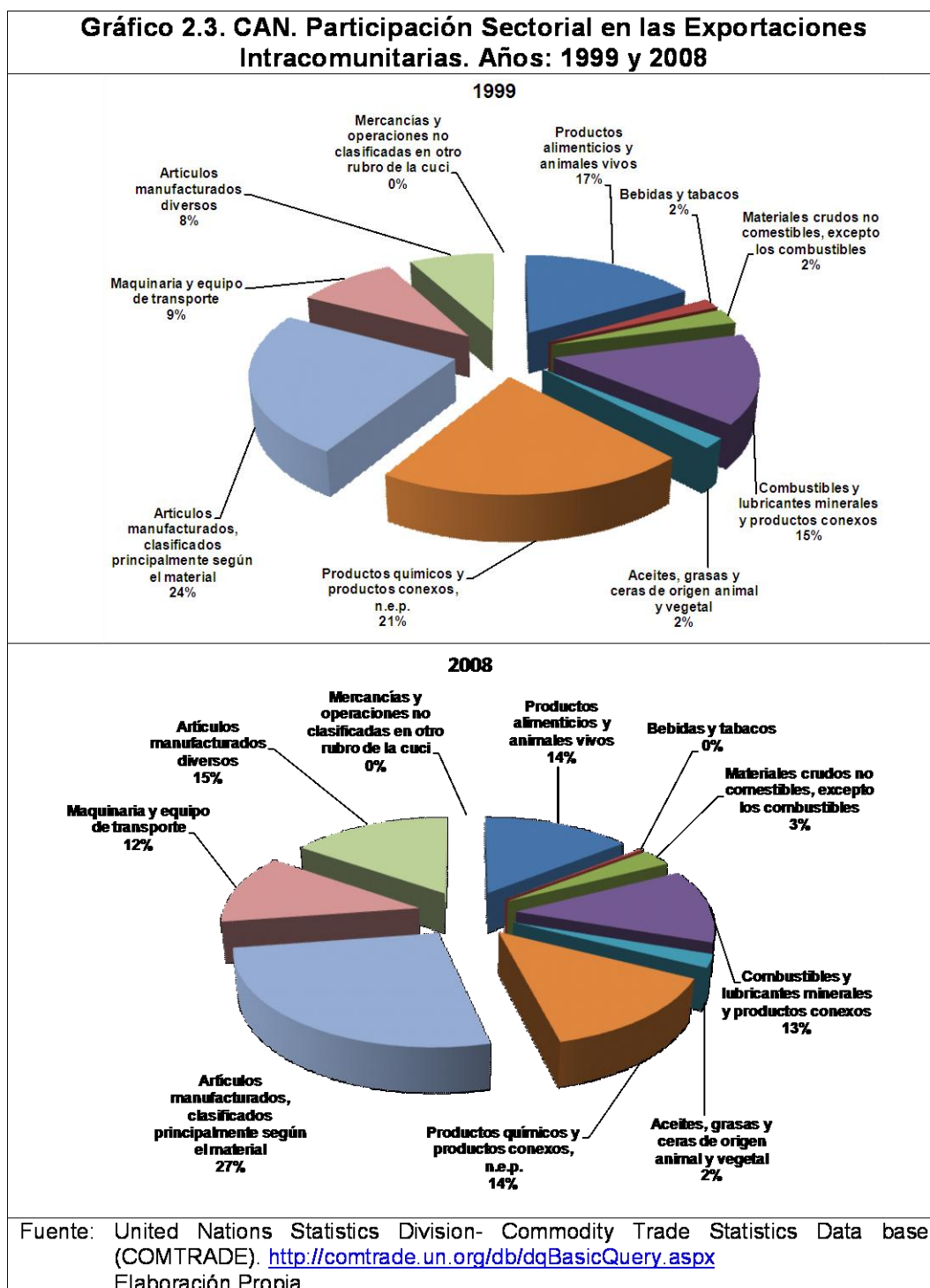
Llama la atención, el caso de los combustibles y los productos químicos, al disminuir su peso en las exportaciones intracomunitarias, debido principalmente, a la reducción que muestran las exportaciones venezolanas hacia la CAN en estos sectores.

En el caso de los combustibles, este comportamiento se corresponde con la política venezolana en los últimos años del período analizado, de suministro de combustible a otros países de la región que se encuentran dentro de la Alternativa Bolivariana para los Pueblos de las Américas (ALBA).

Lo descrito anteriormente se evidencia en el gráfico 2.3 donde se presenta la participación de las exportaciones de cada sector en el total de exportaciones intracomunitarias. A fin de mostrar los cambios experimentados se muestran los años de inicio y finalización del período.

Por su parte, del total de importaciones intracomunitarias, podemos comprobar que los sectores con mayor peso son artículos manufacturados clasificados según material, combustibles y maquinaria y equipo de transporte, destacando en este último sector el incremento que

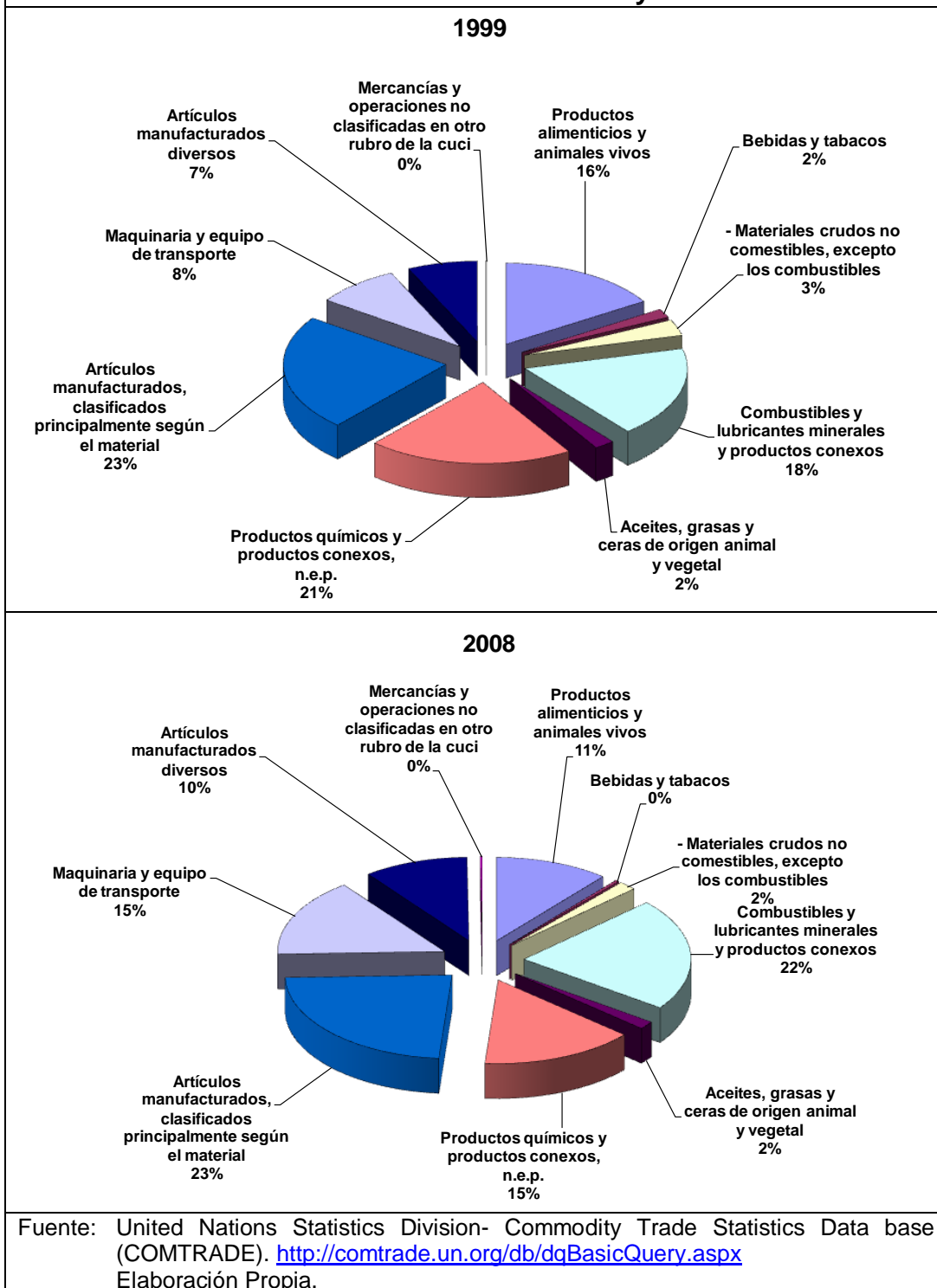
ha mostrado su participación durante el lapso estudiado, tal y como se evidencia al comparar el año 1999 con el 2008 y refleja el gráfico 2.4.



En el gráfico 2.5 vemos la participación de cada sector en las exportaciones que realiza la CAN al mundo, la cual tiene un comportamiento distinto a lo que ocurre en el conjunto comunitario, ya que

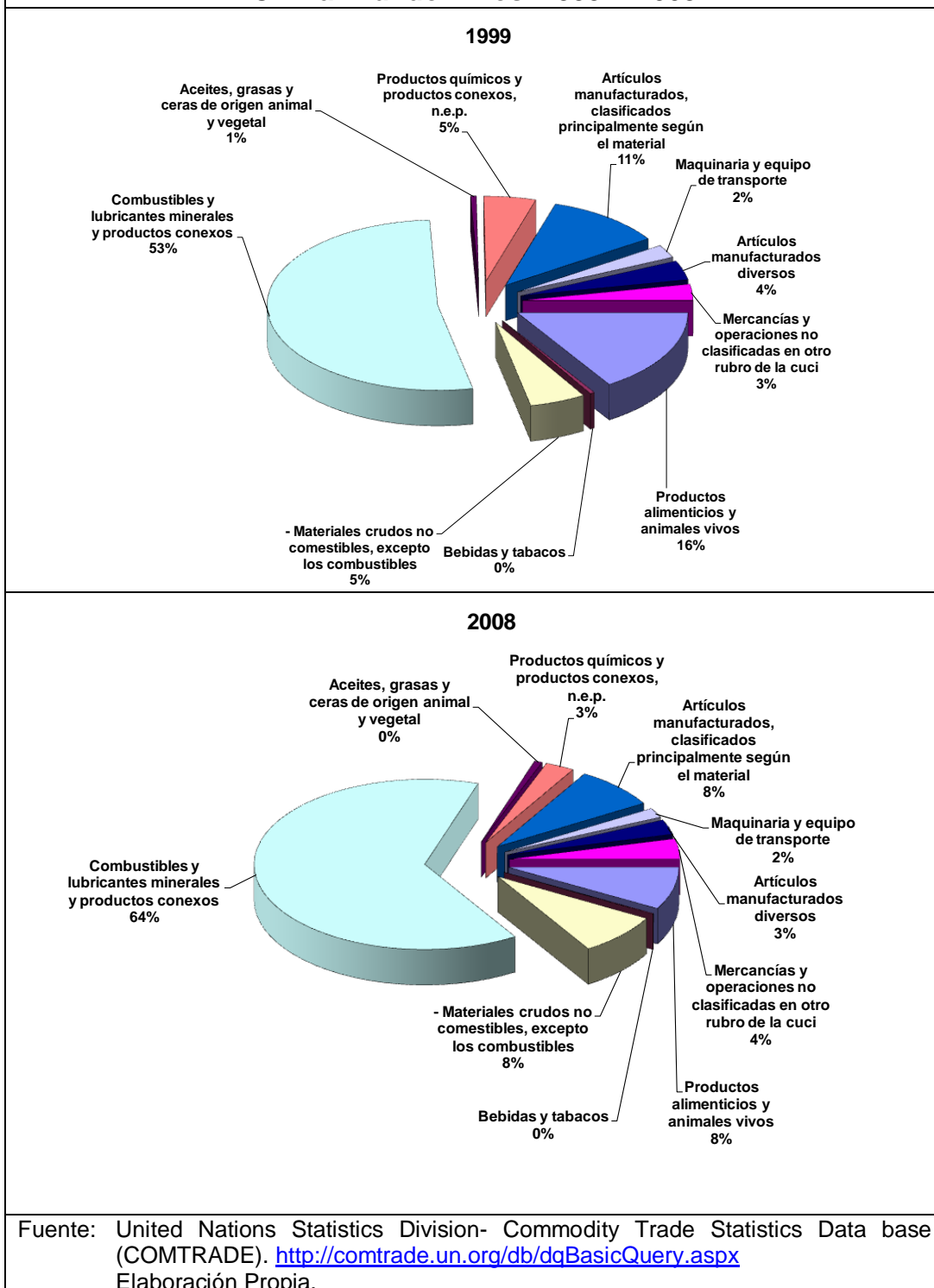
más del 50% de las ventas al mercado mundial provienen del sector de combustibles y lubricantes, minerales y productos conexos lo que se mantiene todo el lapso 1999-2008.

Gráfico 2.4. CAN. Participación Sectorial en las Importaciones Intracomunitarias. Años: 1999 y 2008



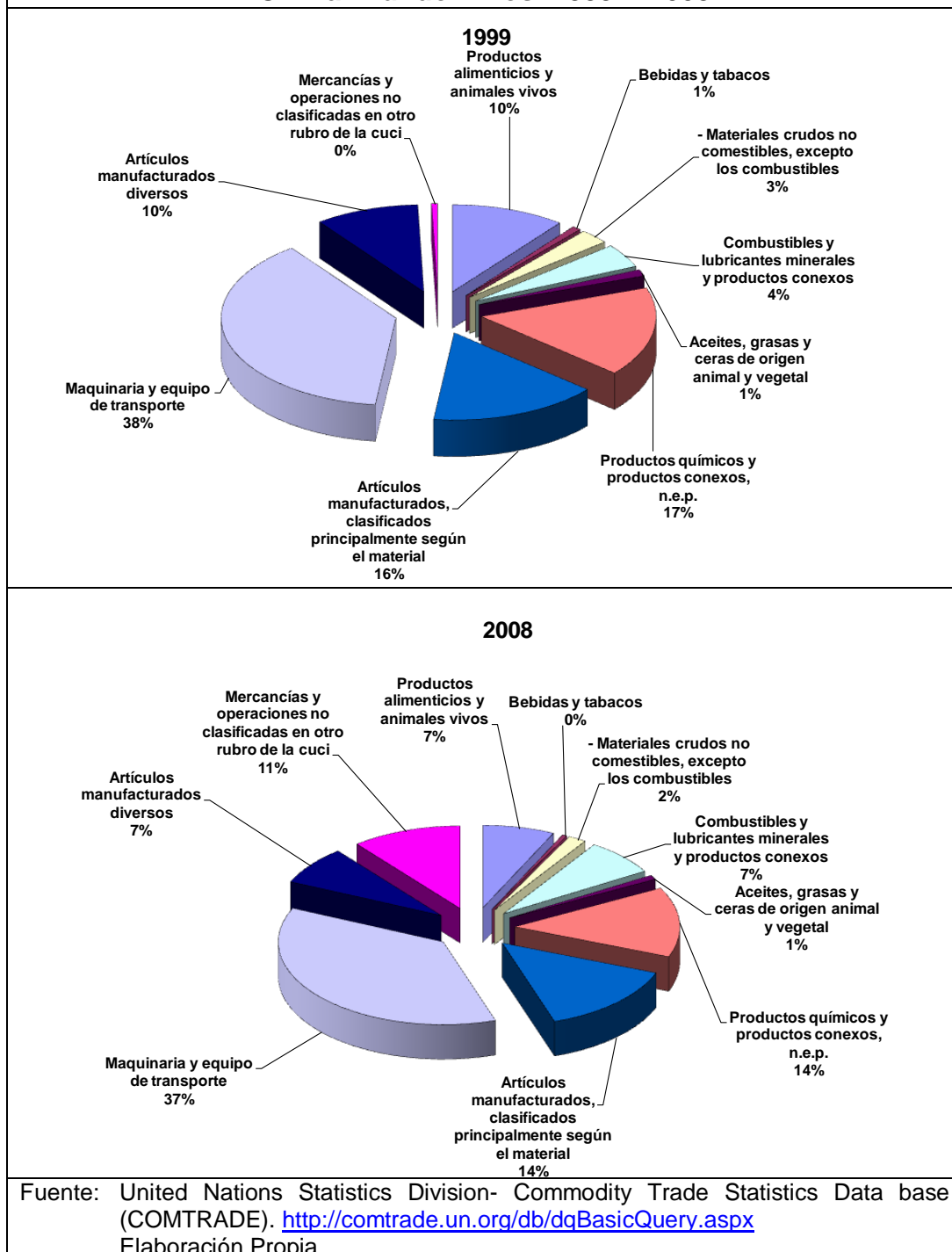
Lo anterior refleja la importancia que tiene la CAN para sus miembros, como mercado para sectores no tradicionales, al permitir diversificar sus exportaciones y vender bienes de mayor valor agregado.

Gráfico 2.5. CAN. Participación Sectorial en las Exportaciones de la CAN al Mundo. Años: 1999 Y 2008



En cuanto a las importaciones, cerca del 40% de las compras de la CAN al resto del mundo provienen del sector de maquinaria y equipo de transporte, como muestra el gráfico 2.6.

Gráfico 2.6. CAN. Participación Sectorial en las Importaciones de la CAN al Mundo. Años: 1999 Y 2008

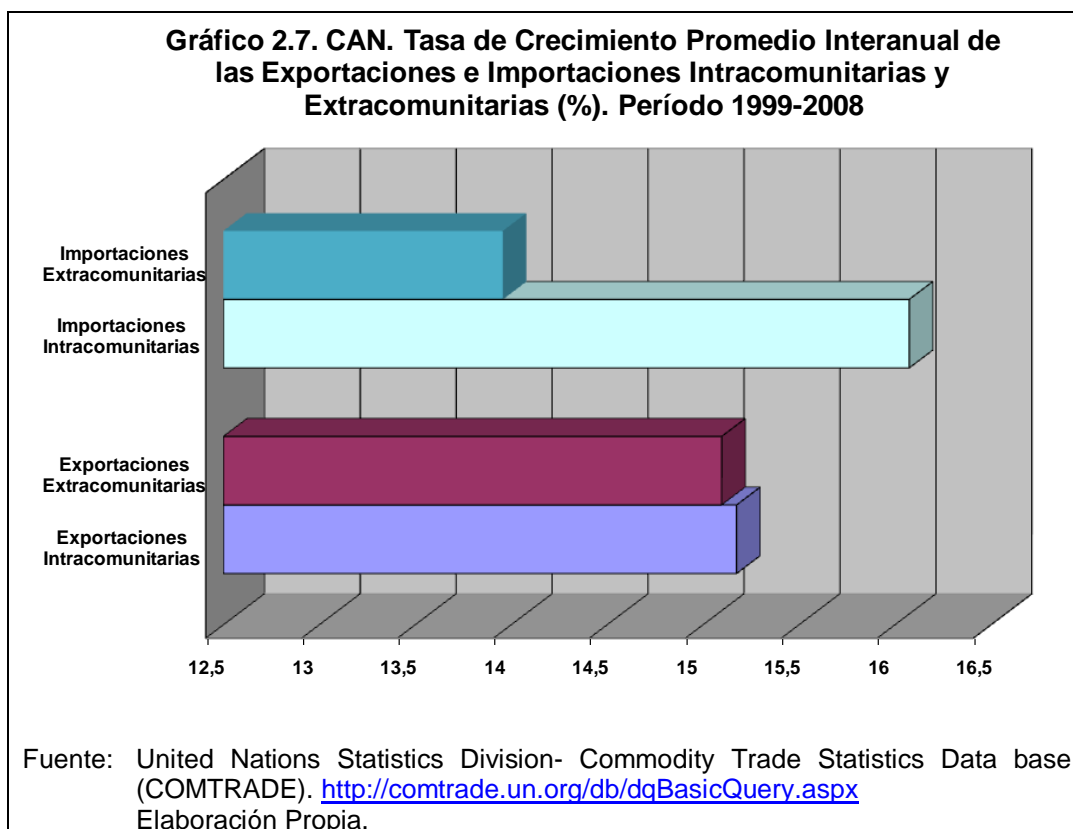


Lo anterior se corresponde con la condición de países en desarrollo que tienen los miembros de este acuerdo, lo que los obliga a adquirir bienes de capital fuera del conjunto comunitario para impulsar su proceso de desarrollo. A lo largo del período no se evidencian cambios significativos en la estructura sectorial de las importaciones, con una participación similar tanto en el año inicial como en el final.

El aumento de las exportaciones de la CAN ocurre no solo a nivel intracomunitario, ya que las ventas a otros países fuera de la región (extracomunitarias) también tuvieron un crecimiento similar en el período 1999-2008. Sin embargo, destaca que las ventas intracomunitarias fueron ligeramente más activas que las extracomunitarias, lo que parece indicar un mayor interés en los intercambios a lo interno del acuerdo en los últimos años.

Resalta el hecho de que mientras las exportaciones crecen como resultado de una mayor venta de bienes no tradicionales a nivel intracomunitario, no sucede lo mismo en el caso de las extracomunitarias donde las exportaciones realizadas son fundamentalmente de los productos denominados “commodities”.

En el caso de las importaciones, también se observa un crecimiento de las compras que hace la CAN a nivel extracomunitario, aunque este comportamiento es más rápido en el caso de las importaciones intracomunitarias durante el lapso 1999-2008, lo que parece reflejar un mayor interés de los socios de este acuerdo por adquirir los bienes que requieren en el mercado andino, debido probablemente a las ventajas en términos de aranceles que allí se obtienen. En el gráfico 2.7 se muestra el crecimiento comparado de las exportaciones e importaciones a nivel intracomunitario y extracomunitario.

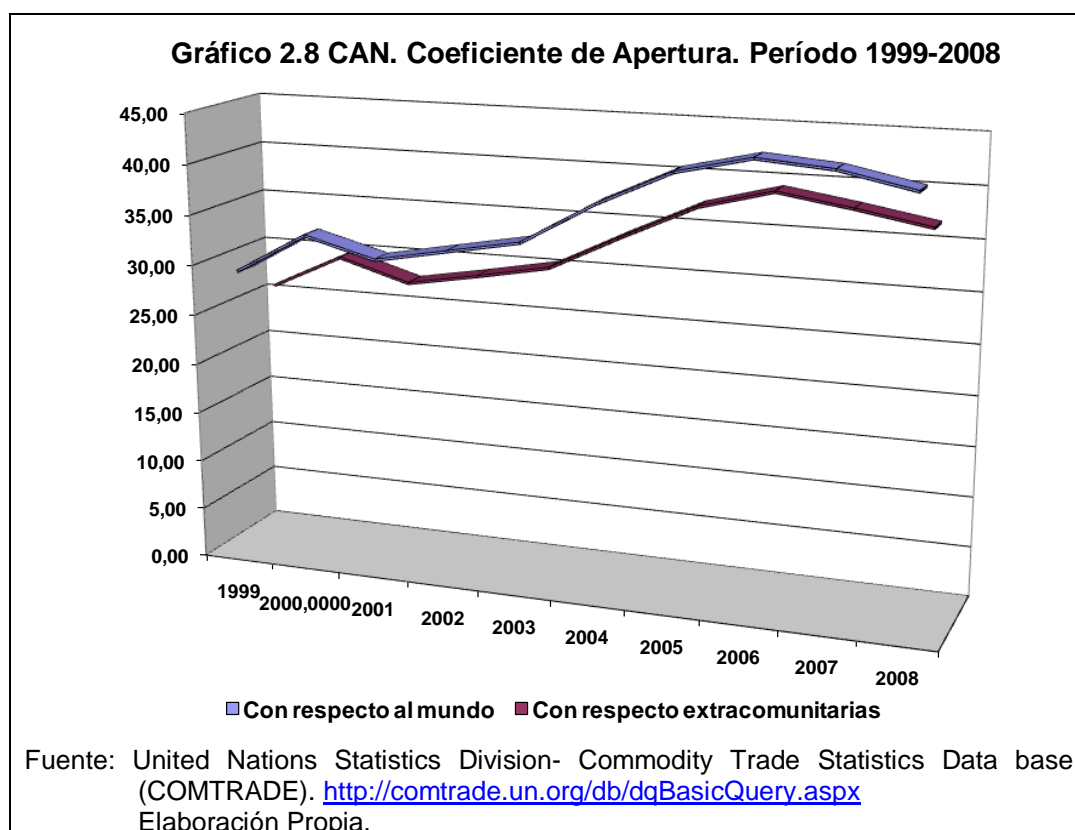


El crecimiento mostrado por las exportaciones y las importaciones se vincula también con el coeficiente de apertura²²⁵, el cual en el caso de la CAN se incrementó significativamente entre el año 1999 y el año 2008, al pasar del 29,2% al 41,3%, lo que demuestra, que a lo largo del período se ha generado una mayor propensión en esta región a relacionarse con el resto del mundo.

Esta tendencia se evidencia, tanto cuando se mide la apertura tomando en consideración las relaciones con todo el mundo, como cuando se mide solo con respecto a las exportaciones e importaciones extracomunitarias, es decir, tomando en cuenta los intercambios a lo interno del grupo como locales, como se observa en el gráfico 2.8. Esto quiere decir, que la región andina ha incursionado en los mercados internacionales de manera importante, no solo cuando se consideran

²²⁵ Mide el grado de apertura al exterior de una economía, a través de la relación entre la suma de las exportaciones y las importaciones y el Producto Interno Bruto. Las cifras para calcular el indicador están medidas en dólares corrientes

todos los países que conforman el acuerdo, sino también cuando estos se excluyen, aunque en este último caso el coeficiente de apertura es menor.



El hecho de que el coeficiente de apertura externa sea menor cuando se miden solo las relaciones comerciales con los países que no forman parte de la CAN, indica una mayor propensión al comercio dentro del acuerdo.

El coeficiente de apertura de la CAN se ha visto influenciado por el comportamiento de este indicador en los países miembros, donde se observa un importante aumento del mismo entre 1999 y 2008, es decir, que en todos estos países el comercio con el resto del mundo ha pasado a tener un mayor peso en los últimos diez años.

Los resultados obtenidos se presentan en el cuadro 2.3 y demuestran que en el año 1999, las economías más cerradas eran Colombia y Perú y aunque su grado de apertura externa ha crecido, sigue

siendo en estos países donde el peso del comercio exterior sobre el Producto Interno Bruto es menor.

Por su parte, Ecuador y Bolivia, las economías más pequeñas de la región siempre han presentado mayor apertura externa, especialmente el último.

En el caso de Venezuela, al igual que en el resto de los países el peso del comercio externo se ha incrementado de forma significativa, influido fundamentalmente por el crecimiento de sus exportaciones petroleras y de sus importaciones.

CUADRO 2.3. APERTURA EXTERNA DE LOS PAÍSES MIEMBROS DE LA CAN. AÑOS: 1999, 2004 Y 2008			
	1999	2004	2008
Bolivia	39,0	47,1	89,6
Colombia	23,0	29,7	37,1
Ecuador	44,8	47,4	78,4
Perú	24,7	32,3	55,5
Venezuela	34,3	47,3	69,7
CAN	29,2	38,3	41,3

Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). <http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx>
Fondo Monetario Internacional. En línea: www.imf.org
Asociación Latinoamericana de Integración. En línea: www.aladi.org
Cálculos propios

En cuanto a las exportaciones intracomunitarias, el país que más vende al conjunto CAN es Colombia, tendencia que se ha mantenido entre 1999 y 2008, llegando a representar sus exportaciones, en este último año, el 52% de los bienes que se comercian a nivel intracomunitario, lo que refleja la importancia que ha tenido el mercado andino para esta economía.

Las ventas de Ecuador y Perú a la CAN representaron en el 2008 el 19,5% y el 16% respectivamente del total de bienes exportados a nivel intracomunitario, siendo Perú el país cuyas exportaciones presentaron el crecimiento más acelerado durante el período estudiado, evidenciando la oportunidad que ha representado este acuerdo de integración como

mercado de los bienes peruanos lo que le ha permitido incrementar significativamente su participación como exportador al mismo.

Por otra parte, los conflictos que se han generado a lo interno de la CAN con Bolivia y Venezuela quedan reflejados en la pérdida de importancia que este mercado ha tenido para estos países, los cuales a lo largo del lapso estudiado han reducido su participación en las exportaciones intracomunitarias.

En lo que se refiere a Bolivia, aunque las ventas de este país a la CAN nunca han llegado al 10% del total de exportaciones intracomunitarias durante el lapso analizado, llama la atención que su participación en lugar de aumentar, se reduce.

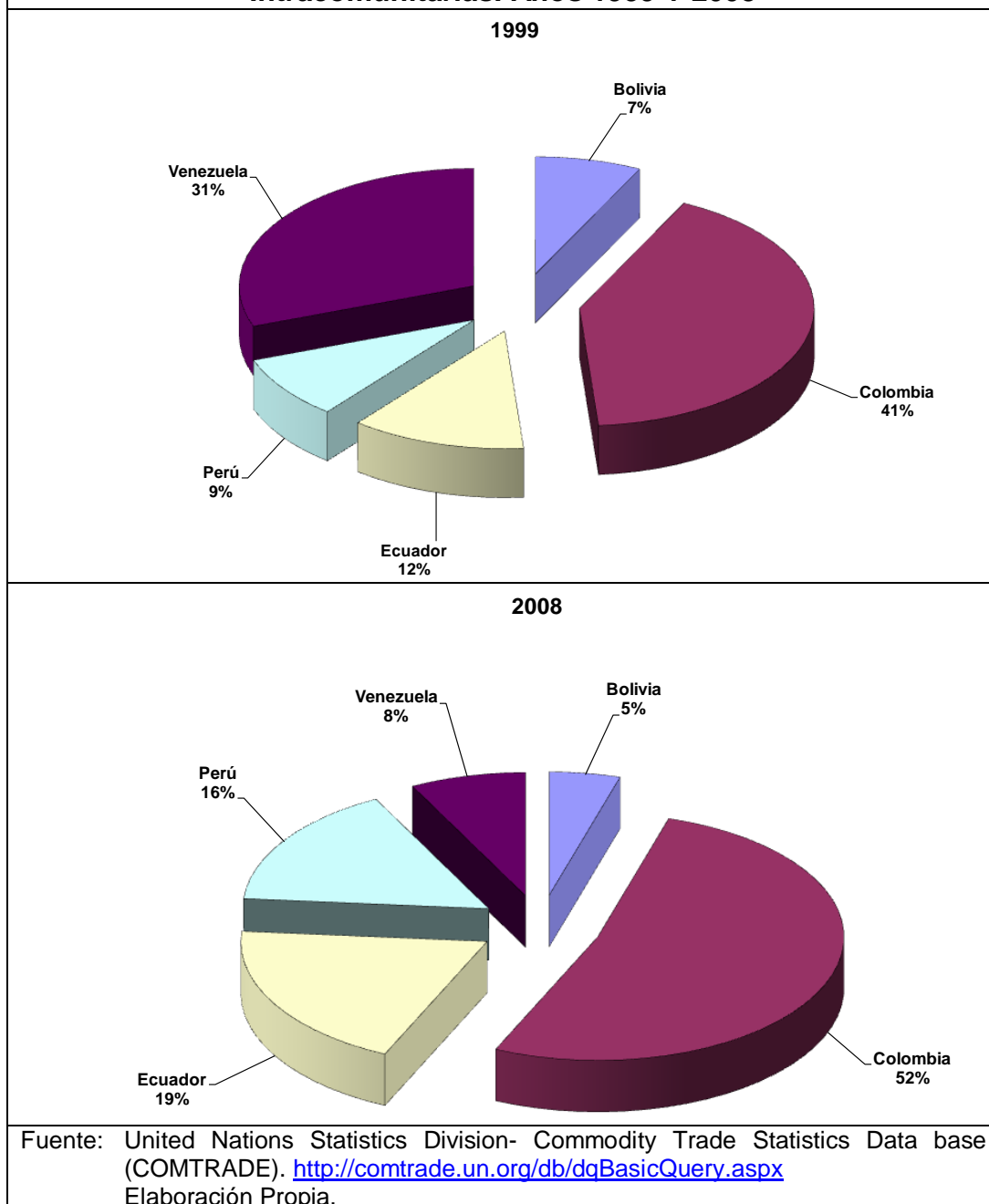
En el caso de Venezuela, luego de representar sus ventas a la CAN un 30% del total intracomunitario en 1999, se observa una caída importante de su participación, ya que para el año 2008 las mismas apenas representaron un 7,6%.

Esta situación está explicada por el hecho de que la CAN era el principal destino de las exportaciones no petroleras venezolanas y estas en el lapso estudiado disminuyeron significativamente, debido al alza en los precios del petróleo, la destrucción del aparato productivo nacional, el control de cambio, un tipo de cambio sobrevaluado y la intención del gobierno de implantar un modelo socialista que genera incertidumbre en el sector privado de la economía.

Esto último, además de tensiones económicas, ha provocado tensiones políticas dentro del acuerdo, especialmente entre Venezuela y Colombia, lo que indudablemente también ha tenido un impacto negativo sobre los intercambios.

En el gráfico 2.9 se presenta la participación de cada país en las exportaciones intracomunitarias el inicio y al final del período.

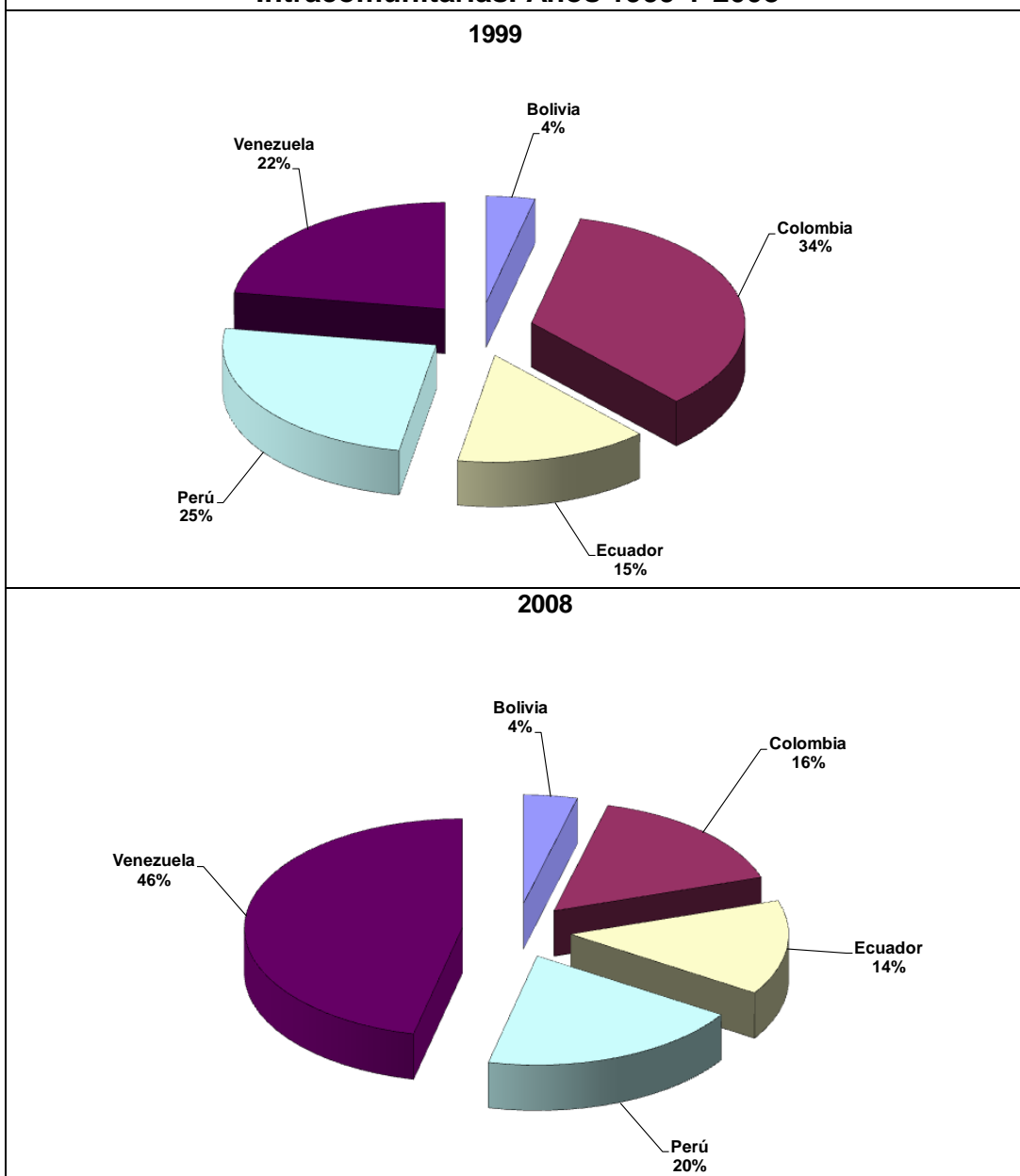
Gráfico 2.9. CAN. Participación de cada País en las Exportaciones Intracomunitarias. Años 1999 Y 2008



A nivel de importaciones intracomunitarias, el país que más compra bienes en este mercado es Venezuela, al importar en el año 2008 cerca de la mitad del total de bienes ofrecidos a lo interno del acuerdo, distribuyéndose casi todo el 50% restante entre Colombia, Ecuador y Perú, ya que Bolivia apenas compra un 3,9% de los mismos.

Destaca, que mientras las compras de Bolivia, Ecuador y Perú han representado un porcentaje similar en el período, el peso de Colombia se redujo sensiblemente con respecto al año 1999 y el de Venezuela creció de manera significativa, como refleja el gráfico 2.10. Esto se relaciona con la política económica de este país que ha permitido estimular las importaciones y desestimular las exportaciones no tradicionales.

Gráfico 2.10. CAN. Participación de cada País en las Importaciones Intracomunitarias. Años 1999 Y 2008



Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). <http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx>
Elaboración Propia.

En cuanto a las exportaciones extracomunitarias por países, la situación es diferente, ya que en este caso, en el año 2008, el mayor peso corresponde a Venezuela, cuyas ventas a terceros países representan la mitad del total extracomunitario, situación que se ha mantenido durante el período, aunque con un leve incremento en los últimos años.

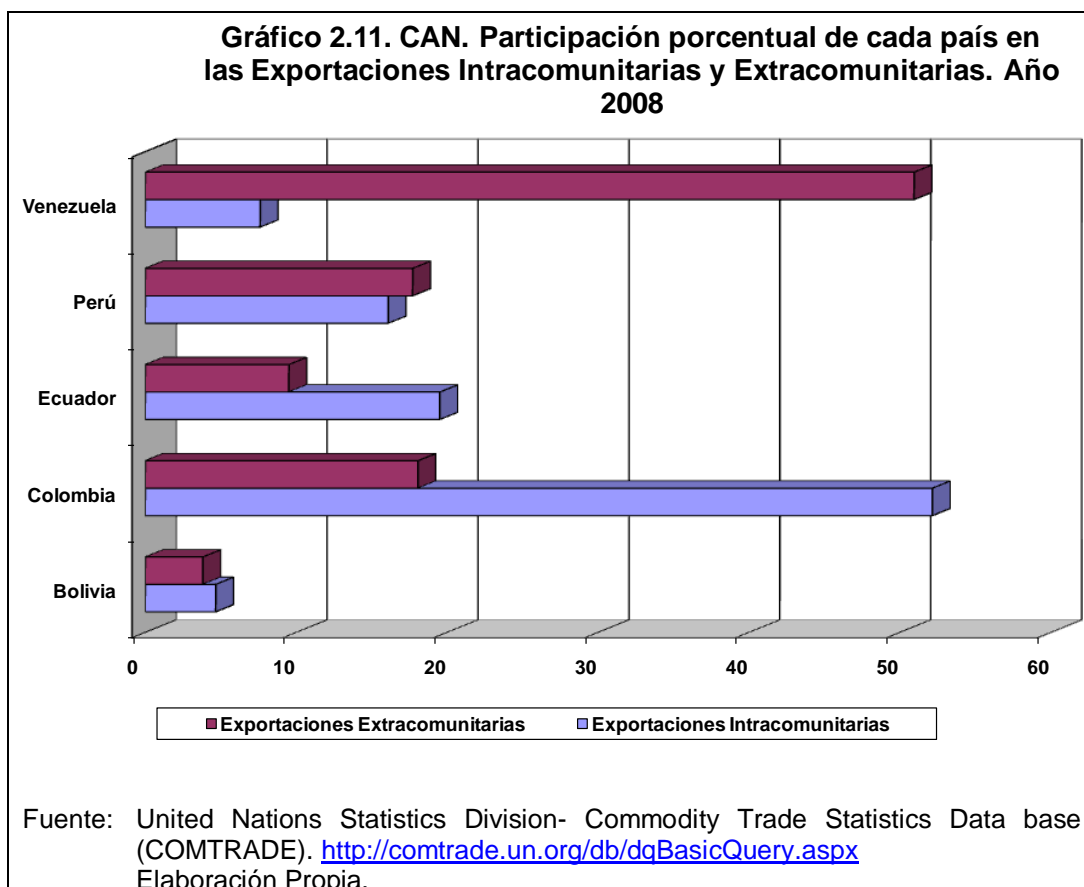
Lo anterior se corresponde con su situación de país petrolero, que lo obliga a vender su principal producto de exportación a otras economías, debido a la poca demanda de este bien en el conjunto comunitario, esto aunado a la pérdida de importancia de las exportaciones no petroleras explicada anteriormente.

El resto de los países mantiene su participación en las exportaciones extracomunitarias en niveles similares a lo largo del lapso analizado, excepto Colombia que muestra una leve reducción y Perú que registra un ligero aumento.

Sin embargo, en el gráfico 2.11 vemos que, a excepción de Venezuela y Perú, el resto de los países evidencia un mayor peso en sus ventas a los estados miembros que a otros países, especialmente en el caso de Colombia y Ecuador.

Por su parte, el crecimiento de las exportaciones a terceros países es significativo, con tasas promedios anuales superiores al 10%, destacando el comportamiento de las exportaciones bolivianas y peruanas al exhibir un crecimiento promedio anual durante el periodo de casi un 19 por ciento, siendo más acelerado ese crecimiento principalmente en el lapso 2004-2008.

En el caso de Bolivia, este incremento se relaciona con el aumento en los precios de sus principales productos de exportación en los últimos cinco años, los que están representados principalmente por gas natural y minerales y se dirigen fundamentalmente a países miembros del Mercado Común del Sur.



En el caso de Perú, si bien es cierto el incremento de los precios internacionales de algunos de los bienes que exporta (metales, por ejemplo) influyó en el comportamiento de sus exportaciones, también es cierto que las políticas económicas aplicadas tendentes a diversificar la producción y la oferta exportable ha generado incrementos significativos de esta variable, lo que le ha permitido aumentar sus ventas tanto a nivel intracomunitario como a terceros países. En el cuadro 2.4 se muestran los resultados mencionados anteriormente.

CUADRO 2.4. CAN. EXPORTACIONES EXTRACOMUNITARIAS POR PAÍSES. TASAS DE CRECIMIENTO INTERANUAL PROMEDIO			
	1999-2003	2004-2008	1999-2008
Bolivia	2,0	28,6	18,7
Colombia	2,3	16,6	11,3
Ecuador	4,6	18,3	14,4
Perú	7,9	19,6	18,5
Venezuela	4,8	17,0	15,8

Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). <http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx>
Cálculos propios

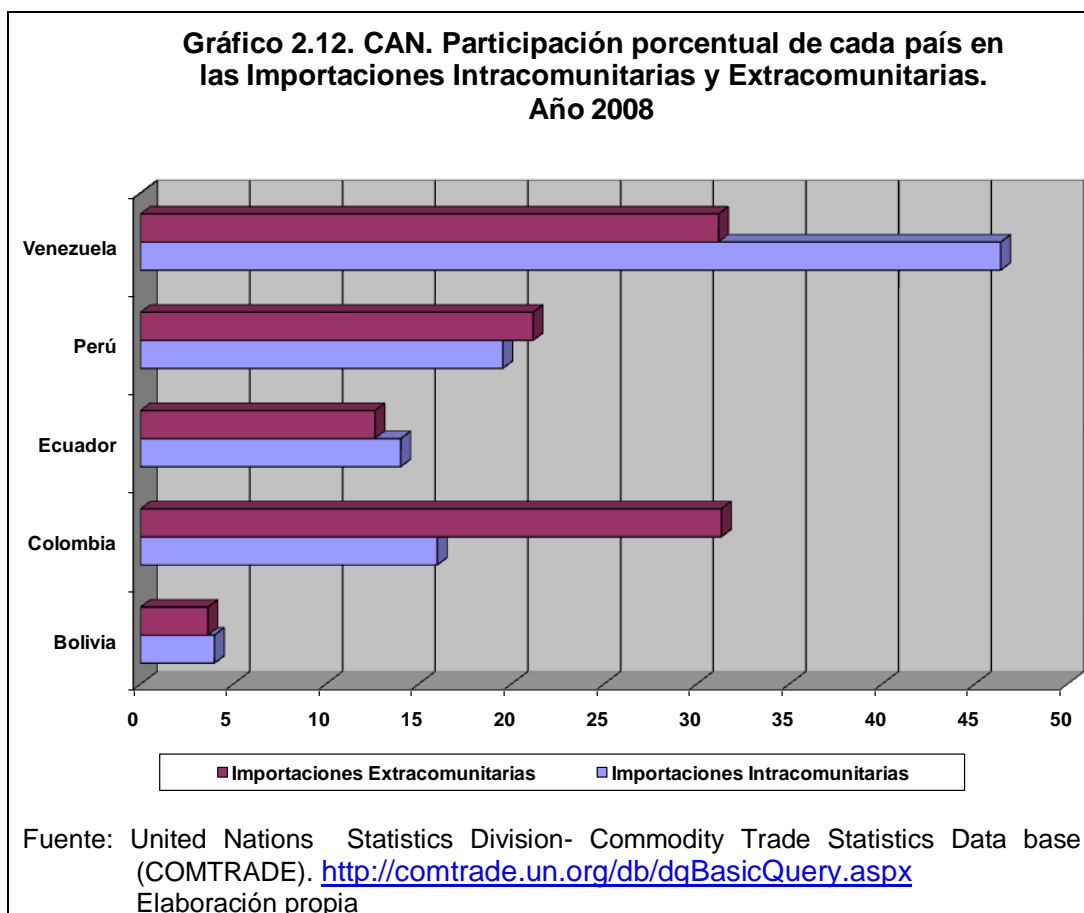
En cuanto a las compras realizadas por los países de la CAN fuera del acuerdo (extracomunitarias) durante todo el período 1999-2008, Colombia y Venezuela son los que tienen un mayor porcentaje de importaciones respecto al total, mientras destaca el aumento que ha tenido el peso de las importaciones extracomunitarias ecuatorianas y peruanas en su participación en el total, a lo largo del lapso, lo que indica que estos países están aumentando sus compras fuera de la región.

Cuando se compara la participación de cada país en las importaciones intracomunitarias y extracomunitarias, encontramos que Bolivia y Venezuela durante todo el lapso estudiado mantuvieron una mayor participación porcentual en las segundas, sin embargo, en el año 2008, presentan un mayor peso en su participación en las intracomunitarias, lo que evidencia el aumento de las compras de estos países a lo interno de la CAN.

Por su parte, Colombia mantiene todo el lapso, una participación porcentual más elevada en sus compras extracomunitarias y Ecuador, por el contrario, muestra una mayor participación en las intracomunitarias durante todo el período.

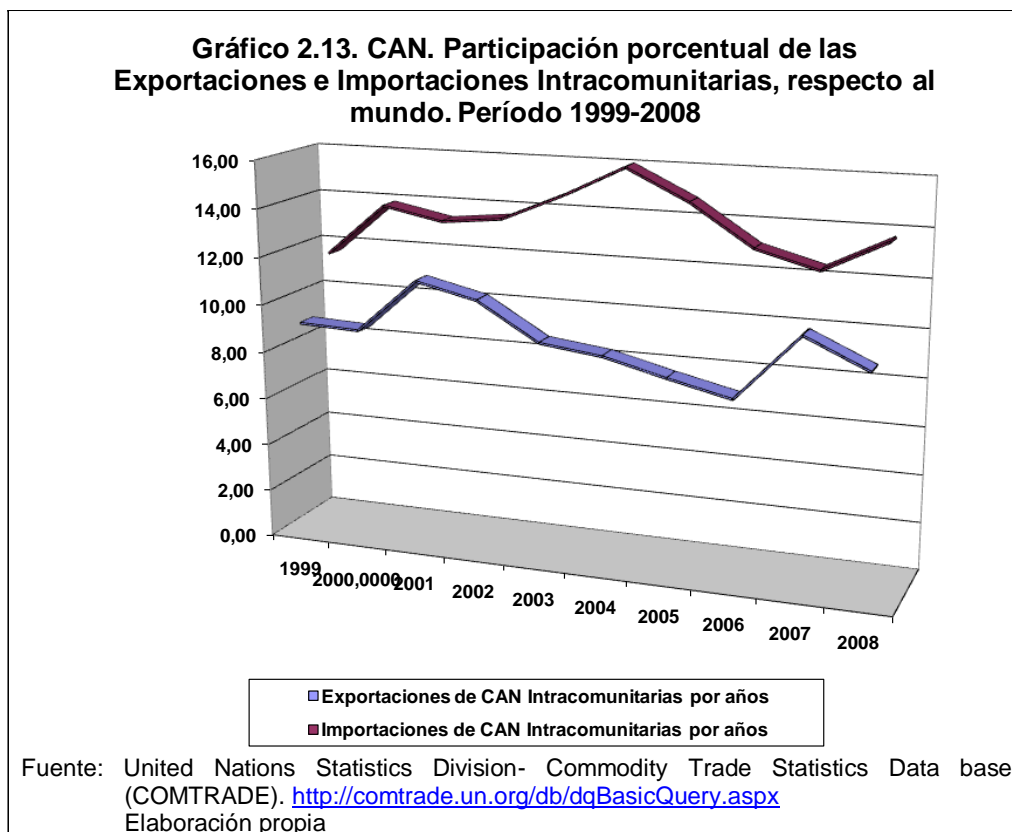
Perú, que hasta 2007 mostró una mayor participación en sus compras a lo interno del conjunto, cambia esta situación en el año 2008, cuando pasa a tener mayor peso en las compras extracomunitarias. El gráfico 2.12 presenta de forma comparativa la participación de cada país en las importaciones intracomunitarias y extracomunitarias.

En otro orden de ideas, del total de exportaciones que la CAN envía al mundo, las intracomunitarias representaron alrededor de un 10% durante todo el lapso analizado (1999-2008), mostrando cambios pocos significativos en algunos años, lo que indica que a pesar del incremento que han tenido los intercambios comunitarios, esto no se ha reflejado en una mayor participación, debido a que también han aumentado las ventas al resto del mundo.



En el caso de las importaciones, las intracomunitarias representaron un 13,6 % de las compras realizadas por la CAN al mundo, en el año 2008, observándose un incremento de la participación respecto a 1999, sin embargo, luego de alcanzar casi 16% en 2004, esta se reduce en los años siguientes, para aumentar nuevamente en el último año, producto probablemente del aumento de las compras de Bolivia y Venezuela al conjunto comunitario, lo que evidencia un comportamiento irregular de la variable durante el período.

El gráfico 2.13 muestra el comportamiento de las exportaciones e importaciones intracomunitarias respecto a las que se realizan al mundo, durante el período 1999-2008.



En las exportaciones por sectores destaca la importancia que ha adquirido el mercado de la CAN para productos alimenticios y animales vivos, productos químicos, artículos manufacturados, según material, maquinaria y equipos de transporte y artículos manufacturados diversos, siendo estos tres últimos sectores los que más han incrementado su participación.

Para el año 2008, del total de ventas al resto del mundo, en el sector de maquinaria y equipo de transporte, el 61% se realizó a nivel comunitario; en artículos manufacturados diversos el 50%; en productos químicos el 45% y en artículos manufacturados clasificados según material, el 31 por ciento, mostrando estos porcentajes un crecimiento importante a lo largo del período. Esto muestra, tal y como se ha mencionado anteriormente que el mercado andino en su conjunto ha permitido a los países miembros ubicar allí bienes de mayor valor agregado, en comparación con las ventas que realizan al resto del mundo, lo que les ofrece oportunidades para mejorar sus ventajas

comparativas, diversificar sus economías e incrementar los intercambios a lo interno del grupo.

Por su parte, en el 2008, de las compras que realiza la CAN al mundo, el 25% de artículos manufacturados diversos proviene del mercado intracomunitario, frente a un 8% que se importaba en 1999, lo que demuestra un incremento significativo de las importaciones intracomunitarias en este sector. También destacan por provenir del mercado andino, los aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal (22,9%) y los productos alimenticios (21,6%), con un crecimiento de su participación en el lapso, mientras que combustibles y bebidas y tabacos pierden peso en las compras intracomunitarias entre 1999 y 2008.

En resumen, las exportaciones intracomunitarias muestran crecimiento en el período analizado y Colombia es la nación con mayor participación dentro de las mismas, mostrando un aumento importante durante el lapso estudiado, mientras que Perú y Ecuador ocupan el segundo y tercer lugar en cuanto a su participación en esta variable., Destaca la reducción en el peso de Bolivia y Venezuela, este último, con una caída muy significativa de su aporte a las exportaciones intracomunitarias en el 2008, respecto a 1999.

A nivel de importaciones intracomunitarias, también se observa un incremento de las mismas y Venezuela pasa a ser en el año 2008 el país con mayor peso, desplazando a Colombia del primer lugar que ocupaba en 1999. El resto de los países no muestra cambios significativos en sus compras a la CAN, mientras se observa que los intercambios comerciales dentro de la CAN se encuentran diversificados, con predominio de los productos alimenticios y animales vivos, maquinarias y equipo de transporte, los productos químicos y los artículos manufacturados.

A continuación se hará un análisis del comercio exterior de cada uno de los países miembros de la CAN a lo interno del grupo y se estudiará el comportamiento de sus exportaciones e importaciones totales y a nivel

sectorial, tanto a nivel intracomunitario como mundial, para el período 1999-2008. En algunos casos, el análisis se refiere al último año de la serie, por reflejar mejor la situación actual y se compara con el primero, a fin de visualizar los cambios.

Además, se analiza la balanza comercial de cada país con cada uno de los otros países miembros y con la CAN en su conjunto.

2.3.3. El Comercio Exterior de Bolivia

Al observar las ventas de Bolivia a lo interno de la CAN vemos que en promedio entre 1999 y 2008, sus exportaciones a este mercado crecieron interanualmente en un 10% y para el año 2008, se dirigieron fundamentalmente a Perú (35,8%) y a Venezuela (35,1%), situación distinta a la presentada en 1999, cuando Colombia representaba el principal mercado de las exportaciones bolivianas y a Venezuela llegaba solo el 6,5% de lo que se colocaba en el mercado andino, lo que se ha ido modificando a lo largo del período, principalmente en los últimos años.

Esto es resultado de la mayor demanda de bienes bolivianos que ha tenido Perú en los últimos años, así como de la política comercial venezolana de intensificar los intercambios comerciales con países de la Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA), a la cual pertenece Bolivia.

Las importaciones de Bolivia procedentes de la CAN, en el lapso analizado mostraron un mayor ritmo de crecimiento entre 1999 y el 2008 (16,9%) que las exportaciones de este país al mercado andino, proviniendo cerca de la mitad de las mismas de Perú, no obstante, con el transcurrir de los años la participación de este país y de Colombia como proveedores de Bolivia ha disminuido y Venezuela muestra una mayor participación, con especial énfasis después del año 2004, como nos muestra el cuadro 2.5.

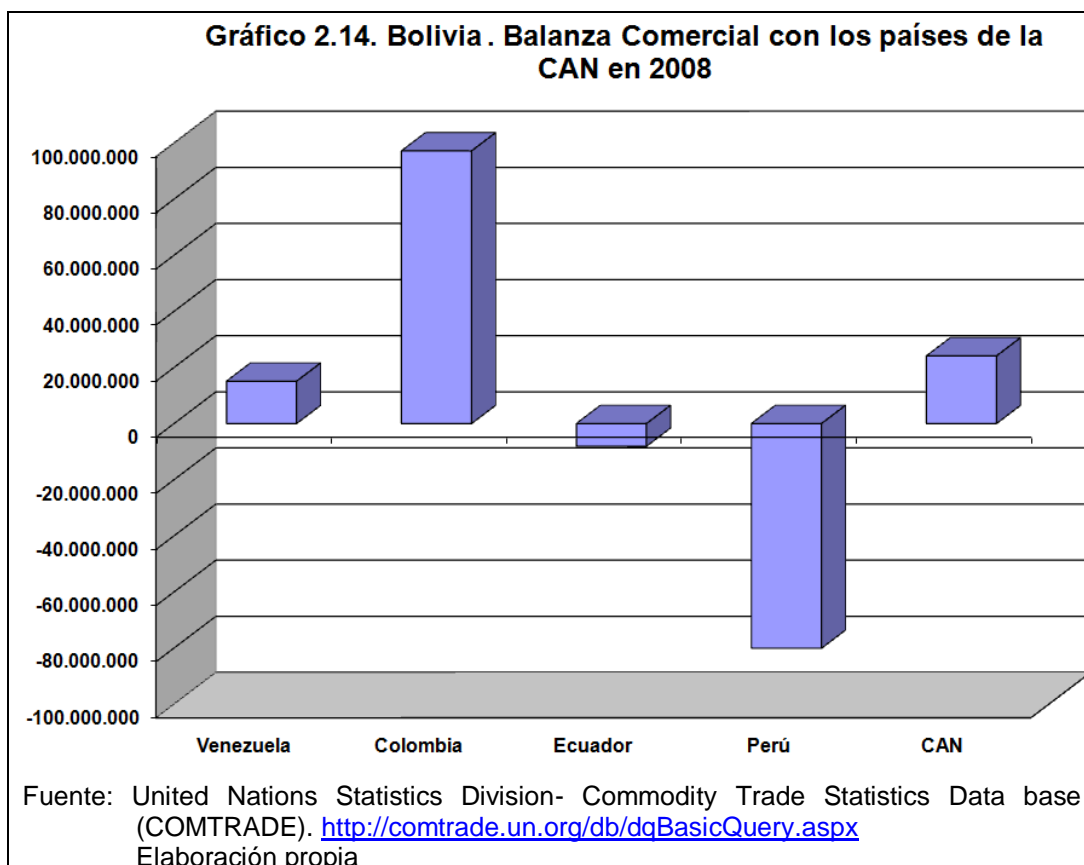
Como se mencionó anteriormente, este comportamiento de las importaciones bolivianas procedentes de Venezuela se relaciona con la participación de Bolivia en el ALBA, lo que le permite aumentar sus ventas y compras a Venezuela según los acuerdos suscritos en este acuerdo.

CUADRO 2.5. BOLIVIA. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES A PAÍSES MIEMBROS DE LA CAN. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL. AÑOS 1999,2004 Y 2008						
País Destino	Exportaciones			Importaciones		
	1999	2004	2008	1999	2004	2008
Colombia	43,30	23,50	27,30	26,00	29,40	15,10
Ecuador	24,30	1,06	1,70	4,00	4,60	2,80
Perú	25,70	27,10	35,80	56,60	61,10	47,80
Venezuela	6,50	48,10	35,10	12,80	4,80	34,20

Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). <http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx>
Cálculos propios

Los flujos de exportación e importación de Bolivia con la CAN han dado como resultado que este país haya tenido una balanza comercial favorable durante todo el período analizado, debido fundamentalmente al superávit obtenido en sus relaciones comerciales con Colombia, durante todos los años de la serie, en el gráfico 2.14 se evidencia la situación que presenta este país en el año 2008.

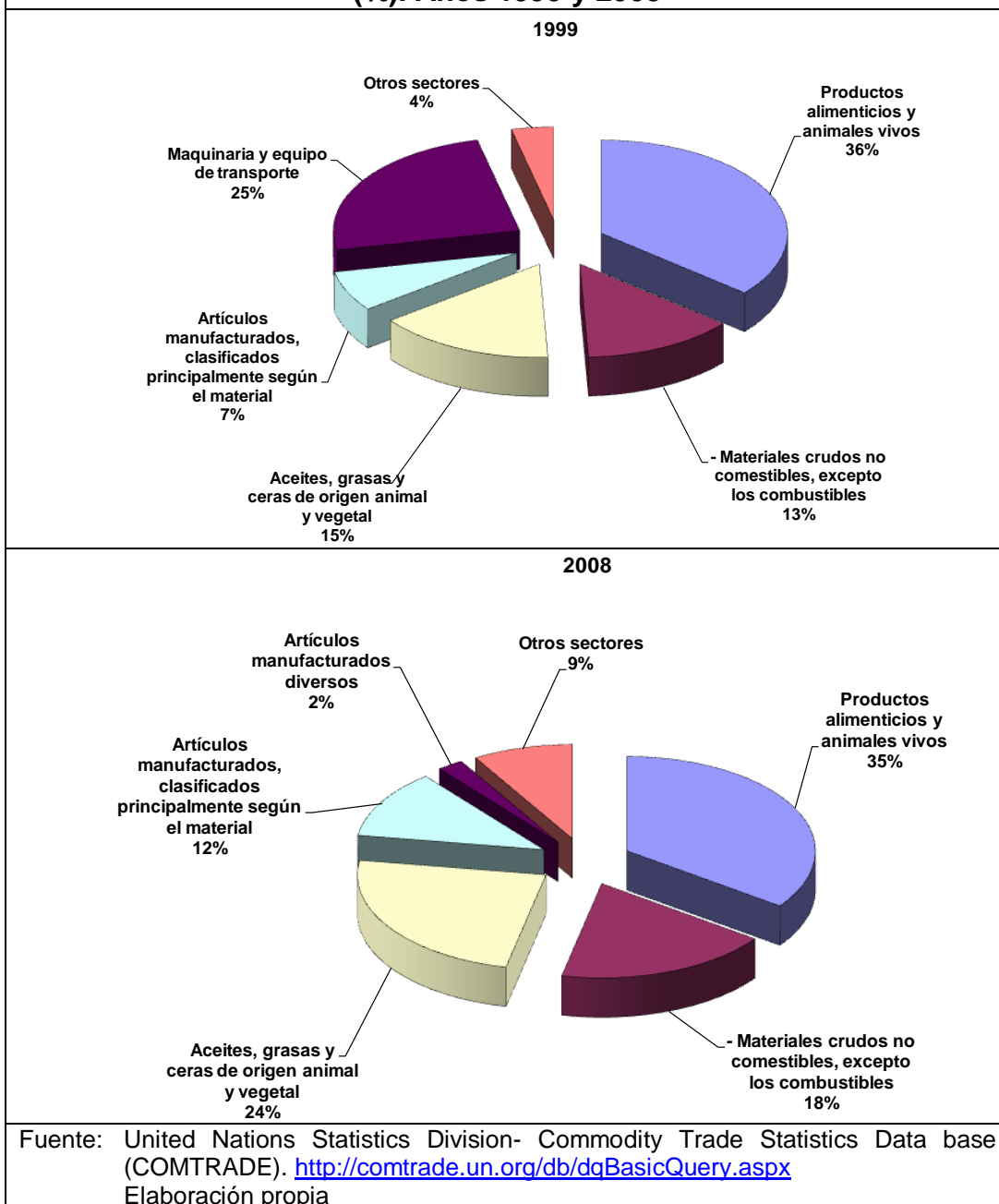
En lo referente a los sectores más dinámicos para la exportación en el caso de Bolivia, encontramos que en el año 2008 este país vende a la CAN, principalmente productos alimenticios y animales vivos, aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal y materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles y los artículos manufacturados, clasificados según material.



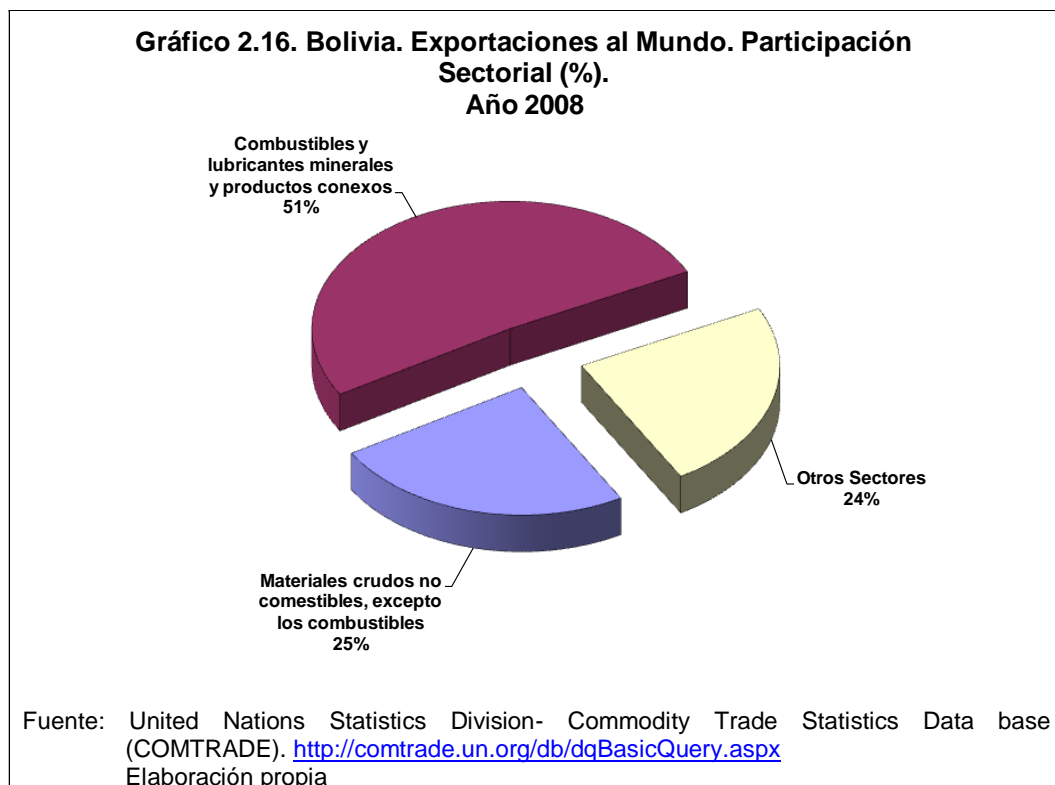
Esta situación ha sido similar, durante el lapso en estudio, destacando solamente el incremento significativo mostrado por el último sector mencionado, como muestra el gráfico 2.15, lo que refleja una mayor diversificación de las exportaciones bolivianas, a lo interno de la CAN, así como la pérdida de importancia que registra el sector de maquinarias y equipos de transporte, a partir del año 2000.

Este comportamiento de las ventas de Bolivia a nivel intracomunitario es distinto cuando se consideran las ventas de este país al mundo. Al tomar los resultados del año 2008, se observa que este país ofrece fundamentalmente bienes del sector de combustibles y lubricantes minerales y productos conexos (51,2%) y materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles (24,7%), corroborando lo mencionado anteriormente acerca de la posibilidad que brinda el mercado andino a Bolivia de diversificar sus exportaciones.

Gráfico 2.15. Bolivia. Exportaciones a la CAN. Participación Sectorial (%). Años 1999 y 2008



Durante el lapso estudiado destaca que esta situación comienza a presentarse a partir del año 2003, cuando los sectores de maquinaria y equipo de transporte y productos alimenticios comienzan a perder importancia y los combustibles comienzan a tener un peso significativo en la estructura de las exportaciones de Bolivia al mundo. El gráfico 2.16 muestra la participación sectorial de las exportaciones bolivianas al mundo en el año 2008.



Al comparar estos resultados con los obtenidos a nivel intracomunitario se observa la ventaja que ofrece el mercado andino a Bolivia, al permitir que coloque allí una oferta exportable más diversificada y proveniente de sectores con mayor valor agregado como las manufacturas.

A nivel de países, se observa, durante el lapso analizado, que las ventas de Bolivia a Colombia son fundamentalmente de aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal y productos alimenticios y animales vivos, aunque se evidencia un cambio en este patrón exportador, ya que hasta el año 2003 más de la mitad de las exportaciones eran de productos alimenticios y a partir de 2004, el primer lugar lo pasa a ocupar aceites, grasas y ceras, llegando ambos a representar en el año 2008 cerca de un 90% del total de ventas de este país a Colombia.

Del mismo modo el 65% de las exportaciones a Ecuador son en el sector de aceites, grasas y ceras en el año 2008, aunque al igual que en Colombia, hasta el año 2003 tuvieron mayor importancia las

exportaciones de productos alimenticios. A Perú, a lo largo del período, Bolivia vende fundamentalmente materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles y productos alimenticios y animales vivos, pero destaca la pérdida de importancia del sector de artículos manufacturados clasificados según material, ya que hasta 2001, del total de exportaciones bolivianas a este país, cerca de un 17% correspondió a este sector.

En el caso de Venezuela, durante el lapso analizado, el mayor porcentaje de las ventas bolivianas son de productos alimenticios y animales vivos, representando cerca de un 50% en el año 2008, no obstante, este porcentaje se reduce con respecto a años anteriores, debido al incremento en la participación de artículos manufacturados clasificados según material, lo que evidencia el tirón que está dando Venezuela al incremento de las exportaciones de este sector boliviano dentro del conjunto comunitario. Todos estos resultados se presentan en el cuadro 2.6.

CUADRO 2.6. BOLIVIA. EXPORTACIONES A PAÍSES MIEMBROS DE LA CAN POR SECTORES. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL. AÑO 2008				
PAÍS DESTINO				
Sectores	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela
Productos alimenticios y animales vivos	43,5	16,4	25,8	45,7
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	2,4	0,3	52,1	1,4
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	50,1	64,1	11,1	20,1
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	3,8	11,3	4,3	28,0
Otros*	0,2	7,9	6,7	4,8
Incluye: Bebidas y tabacos, combustibles y lubricantes minerales y productos conexos, productos químicos y productos conexos n.e.p., maquinaria y equipo de transporte, artículos manufacturados diversos y mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro cuci.				
Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx Cálculos propios				

Al examinar la participación de cada sector exportador boliviano en cada sector a nivel intracomunitario se observa un predominio, en el lapso estudiado, de aceites, grasas y ceras con un aporte del 54,5% del total

de exportaciones intracomunitarias en el año 2008, es decir, que más de la mitad de lo que se vende de este sector en el conjunto comunitario lo aporta Bolivia, lo que demuestra el peso que tiene este sector boliviano a lo interno de la CAN, a pesar de la disminución que evidencia con respecto a los años 1999 y 2004.

Así mismo, en 2008, aporta el 31,2% de los materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles, evidenciando así la importancia del mercado andino para este sector, aunque al igual que en el caso anterior se observa una reducción de su participación durante el lapso analizado como muestra el cuadro 2.7, razón por la que este país disminuyó su aporte al total de ventas intracomunitarias de 7,3% en 1999 a 4,6% en 2008.

CUADRO 2.7. BOLIVIA. PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES SECTORIALES EN LAS EXPORTACIONES SECTORIALES INTRACOMUNITARIAS. (%). AÑOS 1999, 2004 Y 2008			
Sector	1999	2004	2008
Productos alimenticios y animales vivos	15,9	26,4	12,2
Bebidas y tabacos	3,3	0,4	0,0
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	36,9	39,0	31,2
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	0,05	0,5	0,3
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	64,8	66,6	54,5
Productos químicos y productos conexos	0,3	0,3	0,3
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	2,1	1,1	2,2
Maquinaria y equipo de transporte	19,2	0,5	0,01
Artículos manufacturados diversos	1,7	0,7	0,7
Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la cuci	1,0	84,7	0,0
Total	7,3	7,3	4,6
Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx Cálculos propios			

2.3.4. El Comercio Exterior de Colombia

Las exportaciones colombianas a la CAN, durante el lapso 1999-2008 mostraron un crecimiento promedio interanual de 17,9% y en el año 2008, se dirigieron fundamentalmente a Venezuela, ya que a ese mercado llega el 71,2% de las ventas que realiza Colombia a la CAN,

porcentaje que ha venido aumentando en los últimos años del lapso analizado. Esto demuestra la importancia que tiene el mercado venezolano para los productos colombianos, lo que obedece principalmente al hecho de compartir fronteras que son muy dinámicas desde el punto de vista económico y la elevada demanda de bienes colombianos que ha tenido la economía venezolana producto del crecimiento económico registrado en ese país, lo que ha incentivado el gasto de consumo.

Es por ello que los conflictos generados en los últimos años entre los gobiernos de ambos países son motivo de preocupación para los sectores económicos, aunque las cifras demuestran que los mismos no han influido sobre el nivel de los intercambios, ya que el peso de Venezuela como país destino de las exportaciones colombianas se ha incrementado entre 1999 y el 2008 y las ventas de Colombia a este país han crecido en promedio en un 20% en el lapso mencionado.

El segundo país destino de los productos colombianos es Ecuador, donde se dirige el 17,5% de la ventas que se hacen a la CAN, participación que ha venido disminuyendo a partir del año 2005, mientras que las ventas a Perú, se han reducido a lo largo del lapso, lo que indica que Venezuela ha sustituido a estos países como destino de las exportaciones colombianas. En el caso de Bolivia, durante todo el lapso estudiado ha tenido una ínfima participación como mercado de los bienes vendidos por Colombia, no llegando a recibir en ninguno de los años analizados más del 3% de las exportaciones de este país a la CAN.

Por su parte las importaciones que hace Colombia desde la CAN crecieron en apenas un 7,5% entre 1999 y 2008 y provienen fundamentalmente de Venezuela: Sin embargo, las cifras demuestran una disminución significativa en la participación de este país como proveedor de Colombia, sucediendo lo mismo con Bolivia. Por su parte, Perú y Ecuador han venido aumentando paulatinamente su participación, lo que

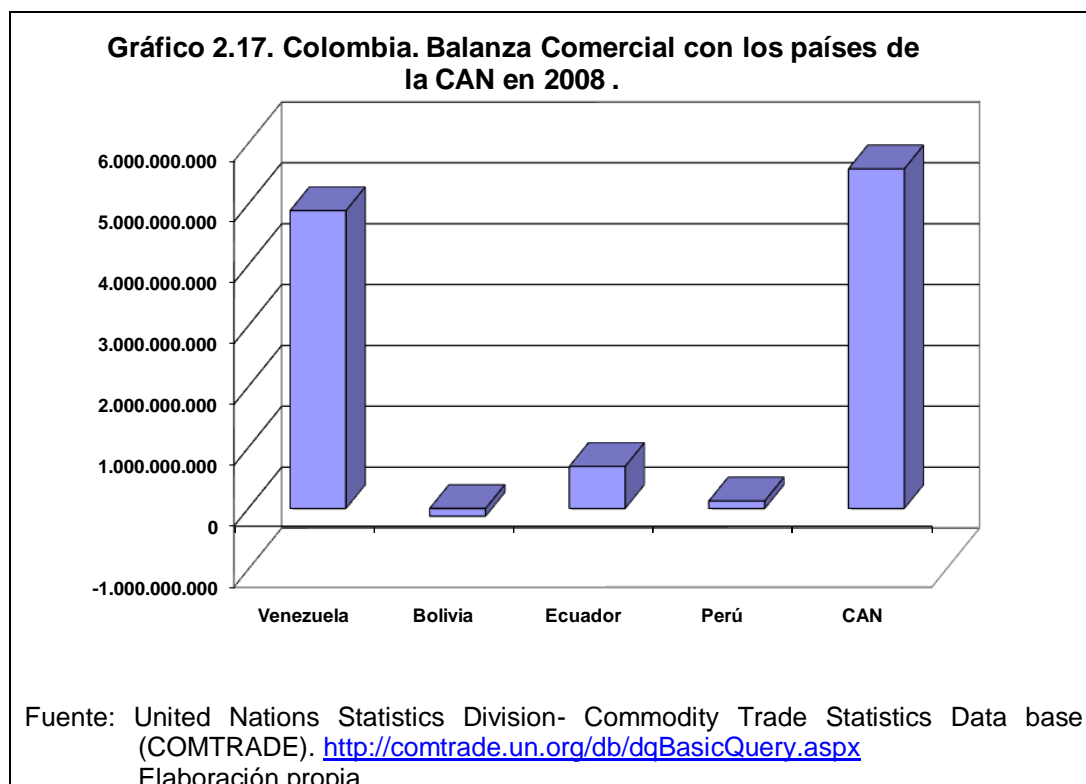
hace pensar que muchos de los bienes que este país compraba a Venezuela está ahora adquiriéndolos en estos países. El cuadro 2.8 revela el comportamiento de las exportaciones e importaciones colombianas a cada uno de los socios de la CAN.

CUADRO 2.8. COLOMBIA. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES A PAÍSES MIEMBROS DE LA CAN. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL. AÑOS 1999, 2004 Y 2008						
País Destino	Exportaciones			Importaciones		
	1999	2004	2008	1999	2004	2008
Bolivia	24,4	1,8	1,2	14,5	9,4	7,7
Ecuador	20,0	31,2	17,5	17,5	20,5	27,2
Perú	21,7	16,8	9,9	7,5	13,2	24,6
Venezuela	55,9	50,1	71,2	60,3	56,8	40,3

Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). <http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx>
 Cálculos propios

El dinamismo de los intercambios comerciales de Colombia a lo interno de la CAN, así como un mayor crecimiento de sus exportaciones con respecto a sus importaciones le ha permitido tener una balanza comercial favorable con este acuerdo de integración durante toda la serie analizada

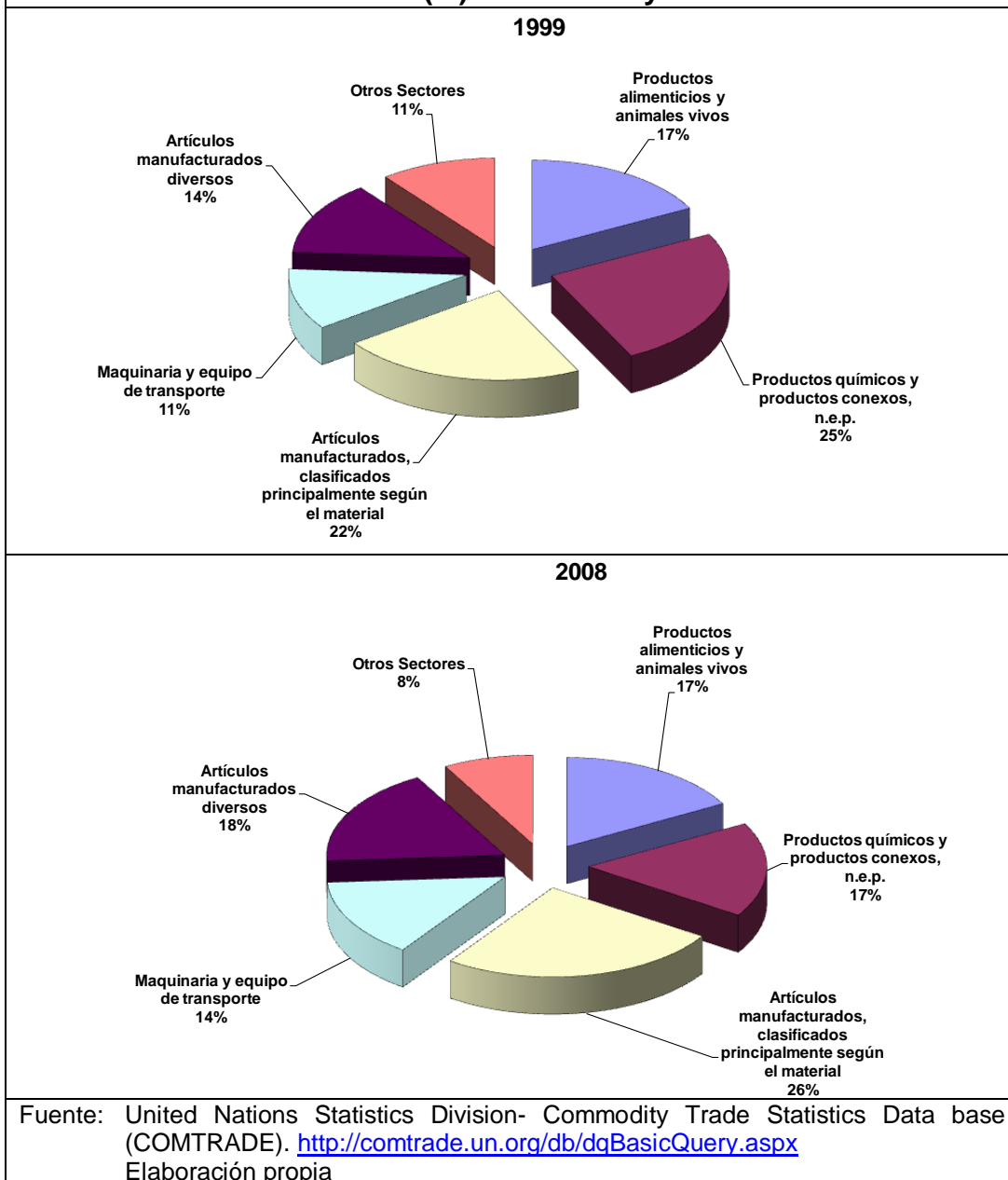
A nivel de socios, solamente con Bolivia este país mantiene un déficit comercial, sin embargo, este es ampliamente compensado por los superávits registrados con el resto de los estados miembros del acuerdo, durante todo el lapso analizado. La situación en el año 2008 se muestra en el gráfico 2.17.



Las cifras demuestran que la CAN representa para Colombia un mercado muy activo, donde puede colocar diferentes tipos de productos de alto valor agregado, así tenemos que en el año 2008 este país logró colocar en el conjunto comunitario, en orden de importancia artículos manufacturados, clasificados según material, artículos manufacturados diversos, productos químicos y conexos, productos alimenticios y animales vivos y maquinarias y equipos de transporte, mostrando un crecimiento significativo en su participación los bienes manufacturados.

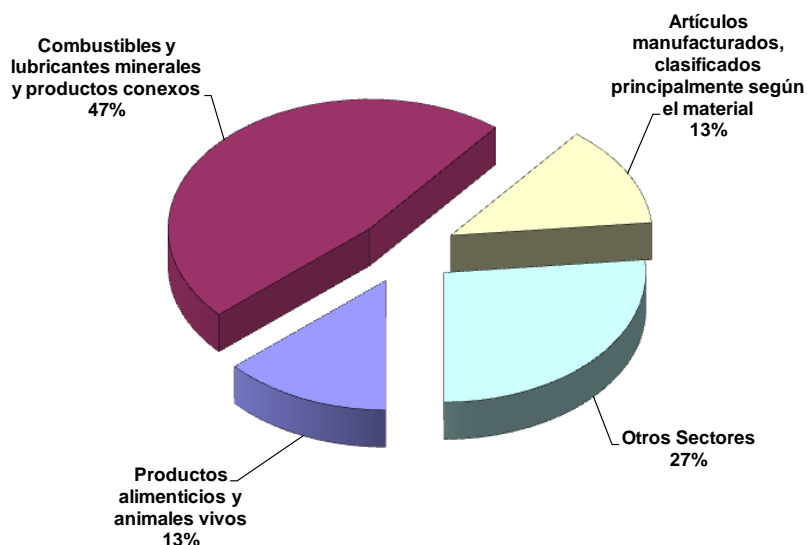
Se observa además que durante el lapso analizado el patrón exportador se ha mantenido, ya que la composición sectorial de las exportaciones colombianas a la CAN no evidencia cambios significativos, como se observa en el gráfico 2.18.

Gráfico 2.18. Colombia. Exportaciones a la CAN. Participación Sectorial (%). Años 1999 y 2008



Por su parte, las ventas de este país al mundo muestran un comportamiento distinto al que se presenta a nivel intracomunitario, ya que en ese caso, a lo largo del período predominan las exportaciones del sector de combustibles y lubricantes minerales y productos conexos, productos alimenticios y animales vivos y artículos manufacturados clasificados según material, representando en el año 2008, un 46%, 13% y 13% respectivamente, como se refleja en el gráfico 2.19.

**Gráfico 2.19. Colombia. Exportaciones al Mundo.
Participación Sectorial (%). Año 2008**



Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). <http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx>
Elaboración propia

Destaca la menor participación en las ventas a nivel mundial de este país de los bienes procedentes del sector de artículos manufacturados, clasificados según material, con respecto a la participación del mismo a nivel intracomunitario, lo que indica que para los colombianos el mercado andino ofrece la posibilidad de vender bienes de mayor valor agregado que los vendidos al resto del mundo, lo que brinda ventajas a un mayor número de sectores exportadores.

A nivel de países, en el año 2008, cerca del 74% de las ventas de Colombia a Bolivia son de productos químicos y conexos y artículos manufacturados clasificados según material, tendencia mostrada durante el lapso analizado, aunque destaca la reducción de la participación de los artículos manufacturados diversos.

En el caso de Ecuador, las exportaciones colombianas se concentran principalmente en los sectores de productos químicos y conexos, artículos manufacturados, clasificados según material, artículos manufacturados diversos y maquinaria y equipo de transporte,

prevaleciendo en este las ventas de equipo de transporte. Además no se observan cambios significativos en el patrón exportador a lo largo del período, excepto en este último sector donde se evidencia un incremento importante de su participación.

Al Perú se venden fundamentalmente productos químicos y conexos, artículos manufacturados clasificados según material y combustibles y lubricantes y minerales y productos conexos. En lo que se refiere a este último sector, destaca la disminución de su participación en el total de ventas colombianas a ese país, a lo largo de la serie, mientras que los dos primeros muestran un aumento significativo.

En el caso de Venezuela, las exportaciones colombianas son bastante diversificadas y se distribuyen entre artículos manufacturados clasificados según material, artículos manufacturados diversos, productos alimenticios y animales vivos, maquinaria y equipo de transporte y productos químicos y conexos.

El patrón exportador de Colombia hacia este país muestra algunos cambios durante el lapso estudiado, así tenemos que la participación del sector de maquinaria y equipo de transporte tuvo un crecimiento importante entre el 2004 y el 2007, producto del incremento en la demanda de vehículos que se presentó en Venezuela en esos años.

No obstante, en el 2008 se evidencia una caída, como resultado de las restricciones a las compras de vehículos procedentes de Colombia que implantó Venezuela en ese año. El cuadro 2.9 muestra las exportaciones realizados por Colombia con cada socio de la CAN en el año 2008.

CUADRO 2.9. COLOMBIA. EXPORTACIONES A PAÍSES MIEMBROS DE LA CAN POR SECTORES. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL. AÑO 2008				
PAÍS DESTINO				
Sectores	Bolivia	Ecuador	Perú	Venezuela
Productos alimenticios y animales vivos	9,3	7,4	9,9	20,5
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	0,0	4,0	15,0	2,4
Productos químicos y productos conexos, n.e.p.	40,5	28,2	38,1	11,0
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	33,8	26,6	20,1	25,9
Maquinaria y equipo de transporte	6,7	20,3	7,9	13,8
Artículos manufacturados diversos	7,9	11,1	7,3	21,2
Otros*	1,8	2,4	1,7	5,2
Incluye: Bebidas y tabacos, - Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles, Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal y Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la cuci				
Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx Cálculos propios				

Al examinar la participación de cada sector exportador colombiano en cada sector a nivel intracomunitario se evidencia la importancia de esta economía en el total de exportaciones intracomunitarias, al aportar en casi todos los sectores mas de la mitad de lo que se comercia a nivel intracomunitario, destacando el de bebidas y tabaco con un 93% del total frente al 13% del año 1999.

Otro cambio significativo se observa en materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles donde su participación pasó de 16% en 1999 a 55% en 2008. Los únicos sectores donde Colombia muestra poco aporte a las exportaciones intracomunitarias son combustibles y lubricantes minerales y productos conexos y aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal.

El crecimiento mostrado por la participación de los sectores colombianos en los sectores intracomunitarios provocó el incremento sostenido de la participación de este país en los intercambios a lo interno del acuerdo desde un 41,3% en 1999 a un 52,1% en 2008. El cuadro 2.10 muestra los resultados mencionados.

CUADRO 2.10. COLOMBIA. PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS POR SECTOR. (%). AÑOS 1999 Y 2008		
Sector	1999	2008
Productos alimenticios y animales vivos	43,1	62,3
Bebidas y tabacos	13,0	93,2
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	16,1	55,1
Combustibles y lubricantes minerales y productos Conexos	22,9	16,2
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	14,3	11,6
Productos químicos y productos conexos, n.e.p.	49,7	65,4
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	38,8	55,4
Maquinaria y equipo de transporte	48,7	61,9
Artículos manufacturados diversos	69,9	60,9
Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la cuci	0,0	83,8
Total	41,3	52,1
Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx Cálculos propios		

En conclusión, de acuerdo a las cifras obtenidas, Colombia tiene un peso muy significativo como exportador a nivel intracomunitario, por lo que este mercado reviste gran importancia para esta economía a nivel de diferentes sectores.

Así mismo, destaca durante todo el lapso la importancia de Venezuela como país de origen y destino de los intercambios comerciales colombianos.

2.3.5. El Comercio Exterior de Ecuador

En lo referente a las ventas de Ecuador a la CAN, se observa que durante el lapso 1999-2008 tuvieron un crecimiento promedio interanual de casi un 21% y en el año 2008 más de la mitad de estas (53,2%) se colocaron en Perú. Destaca que durante todo el período analizado, Perú siempre ha sido el primer mercado de destino, dentro de la CAN, de las exportaciones ecuatorianas, aumentando su participación a lo largo de los años y con un crecimiento promedio interanual (25,8%), superior al registrado cuando se considera todo el conjunto comunitario.

El segundo país destino de los productos ecuatorianos es Colombia, donde se dirige en 2008, el 24,2% de la ventas que se hacen a la CAN. Sin embargo, la participación de este país en las exportaciones totales de Ecuador al conjunto comunitario ha venido disminuyendo a lo largo del período analizado, mientras que ha aumentado la de Venezuela, país que en 1999 recibía un 13,8% de las ventas de Ecuador y en el 2008 recibió el 21,8%.

Lo anterior se relaciona con el crecimiento promedio interanual que han experimentado las exportaciones ecuatorianas a Venezuela, el cual se ubicó en el lapso 1999-2008 en un 26,5%, lo que evidencia un incremento más acelerado de las ventas a esta nación, en comparación con el resto de los países miembros de la CAN.

La explicación de esta situación se fundamenta en el hecho de la afinidad ideológica y política que existe entre los gobiernos de Ecuador y Venezuela, lo que ha llevado a Ecuador a incorporarse al ALBA y de esa manera obtener beneficios adicionales en lo que se refiere a los intercambios comerciales, así como en el aumento de las importaciones venezolanas producto de su crecimiento económico y la sobrevaluación de su moneda.

Por su parte, Bolivia no tiene peso importante como mercado de los bienes vendidos por Ecuador, llegando a ese mercado a lo largo del lapso estudiado alrededor del 1% de las exportaciones de este país a la CAN.

En el caso de las importaciones que realiza Ecuador desde la CAN, su crecimiento en el lapso 1999-2008 fue de un 15,5% y las compras las realizó este país fundamentalmente en Colombia (63,4%), ratificando el primer lugar que durante el lapso estudiado ha tenido este país como proveedor de Ecuador. Por su parte, se observa que Venezuela ha perdido relevancia como proveedor de Ecuador, Perú ha aumentado su participación y Bolivia no se muestra como mercado importante para las importaciones peruanas.

En el cuadro 2.11 se muestran los resultados comentados anteriormente.

CUADRO 2.11. ECUADOR. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES A PAÍSES MIEMBROS DE LA CAN. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL. AÑOS 1999 Y 2008						
País Destino	Exportaciones			Importaciones		
	1999	2004	2008	1999	2004	2008
Bolivia	1,30	0,70	0,67	1,00	1,60	1,70
Colombia	47,20	27,90	24,20	59,40	58,10	63,4
Perú	37,40	59,60	53,20	7,80	10,80	17,70
Venezuela	13,80	11,7	21,80	31,60	29,30	17,00

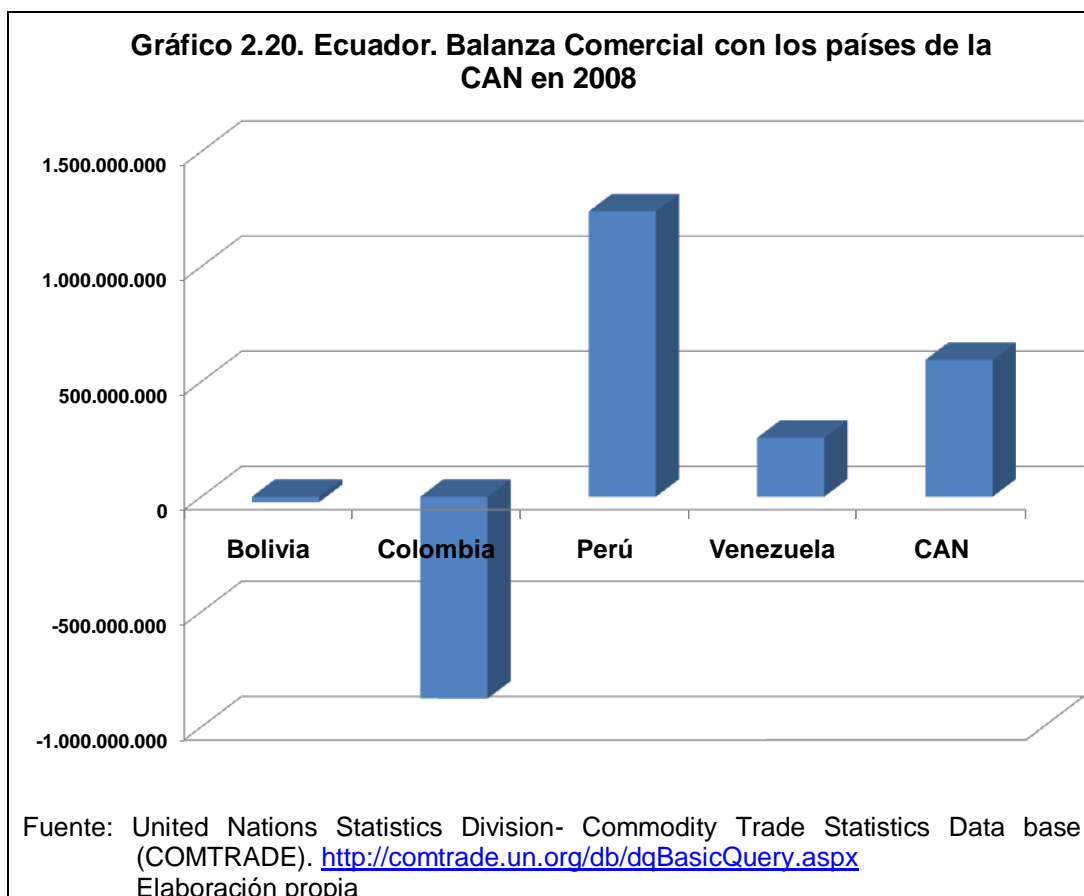
Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). <http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx>
Cálculos propios

Por su parte, la balanza comercial de Ecuador con la CAN, en el año 2008, muestra un superávit inusual, puesto que en el resto de los años estudiados había presentado déficit comercial.

Al examinar esta variable por países se observa que Ecuador siempre ha tenido un déficit importante en sus relaciones comerciales con Colombia y Venezuela, que no había podido ser compensado por el superávit que durante toda la serie ha mostrado con Perú, sin embargo, en el año 2008 el superávit logrado con Venezuela, le permitió mejorar su situación a lo interno de la CAN, como muestra el gráfico 2.20.

En cuanto a las exportaciones al conjunto comunitario, los resultados demuestran un cambio en el patrón exportador de este país a lo largo del período 1999-2008, al aumentar la participación del sector de combustibles en el total de ventas ecuatorianas, en detrimento del aporte que al inicio del lapso hacían los sectores de productos alimenticios, productos químicos y artículos manufacturados clasificados según material.

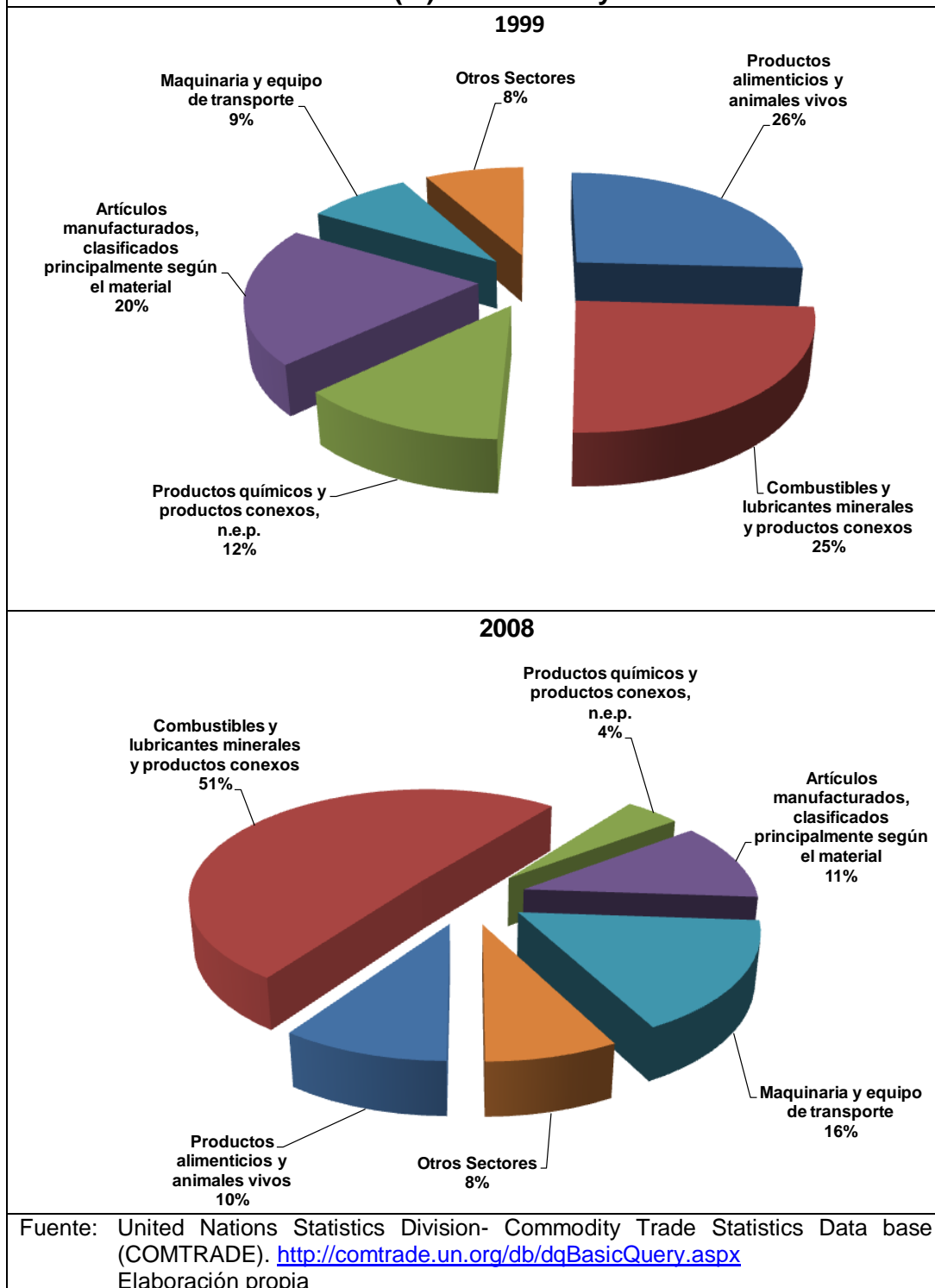
Esta situación puede ser resultado del incremento que ha experimentado el precio del petróleo en los últimos años de la serie analizada, lo que influye en el valor de las exportaciones de este bien.



Así tenemos que en el año 2008, según el gráfico 2.21, la mitad del total de las ventas ecuatorianas a este mercado proviene del sector de combustibles y lubricantes minerales y productos conexos, superior a la de 1999 cuando solo representaba un 24,7% del total, mientras que los productos alimenticios y animales vivos y los artículos manufacturados clasificados según material mostraban en 1999 una mayor participación en relación con la observada en el 2008.

Otro sector importante a nivel de lo que exporta Ecuador a la CAN es el de maquinaria y equipo de transporte, el cual aportó casi el 16% de las ventas a este mercado en el año 2008, además de mostrar aumento en su participación durante todo el período, como muestra el gráfico 2.21. En este caso, Ecuador exporta a la CAN, fundamentalmente vehículos.

Gráfico 2.21. Ecuador. Exportaciones a la CAN. Participación Sectorial (%). Años 1999 y 2008



Durante el período 1999-2008, las ventas de este país al mundo, se han concentrado en combustibles y productos alimenticios, aunque a partir del año 2000, adquiere un mayor peso el primer sector, contrario a

lo sucedido en 1999, cuando este país vendía al mundo principalmente productos alimenticios. Esta situación se mantiene en el año 2008 ya que el sector de combustibles y lubricantes minerales y productos conexos sigue siendo el más importante al representar un 60% del total de sus exportaciones al mundo, ocupando el segundo lugar los productos alimenticios y animales vivos, al aportar el 25% de las mismas, lo que corrobora su condición de país petrolero y de primer productor y exportador de bananas. El resto de los sectores no tiene una participación importante en las exportaciones de Ecuador al resto del mundo, como refleja el gráfico 2.22.



A nivel de países, en el año 2008, las ventas de Ecuador a Bolivia se concentraron fundamentalmente en productos químicos y conexos, artículos manufacturados clasificados según material y productos alimenticios y animales vivos, observándose durante el lapso analizado un incremento en la participación del primer sector mencionado en detrimento del segundo.

En el caso de Colombia, las exportaciones ecuatorianas a este país se concentran principalmente en los sectores de maquinaria y equipo de transporte, productos alimenticios y animales vivos y artículos manufacturados, clasificados según material, destacando el crecimiento mostrado por la participación del sector de maquinaria y equipo de transporte en el total de ventas de Ecuador a Colombia, lo que corrobora las ventajas que le ofrece la CAN a los bienes procedente de este sector, en el caso de este país.

Por su parte, del total de exportaciones ecuatorianas a Perú, cerca del 90% son bienes del sector de combustibles y lubricantes y minerales y productos conexos, tendencia que se ha mantenido a lo largo de la serie, siendo este país el que define la importancia que tiene este sector dentro de las ventas totales de Ecuador a la CAN.

En el caso de Venezuela, las exportaciones de Ecuador son más diversificadas con relación a los otros países y en el 2008 se distribuyen entre maquinaria y equipo de transporte, productos alimenticios y animales vivos, combustibles y lubricantes minerales y productos conexos, artículos manufacturados clasificados según material y aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal.

En lo referente a maquinaria y equipo de transporte la tendencia se ha mantenido y los bienes de este sector que fundamentalmente se comercian son vehículos. Las transacciones en este sector se han visto impulsadas por el Convenio de Complementación Automotriz que en el marco de la CAN firmaron Colombia, Ecuador y Venezuela en el año 2000, con una vigencia de 10 años y que contempla el libre acceso de los bienes de este sector al mercado subregional.

Las exportaciones de Ecuador hacia este país muestran cambios durante el lapso estudiado en lo que se refiere a las ventas de combustibles, las cuales comienzan a aparecer de manera importante a partir del año 2007, ya que antes de esa fecha las exportaciones de

bienes de este sector a Venezuela eran prácticamente inexistentes y es lógico que así sea, dada su condición de país petrolero.

El cuadro 2.12 muestra los resultados comentados anteriormente.

CUADRO 2.12. ECUADOR. EXPORTACIONES A PAÍSES MIEMBROS DE LA CAN POR SECTORES. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL. AÑO 2008				
PAÍS DESTINO				
Sectores	Bolivia	Colombia	Perú	Venezuela
Productos alimenticios y animales vivos	14,4	21,5	0,0	19,4
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	0,0	0,5	86,2	18,0
Productos químicos y productos conexos, n.e.p.	54,8	9,1	2,0	3,2
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	23,9	20,2	4,6	16,3
Maquinaria y equipo de transporte	1,3	38,2	1,6	26,5
Artículos manufacturados diversos	4,2	6,2	1,2	4,8
Otros*	1,4	4,3	4,4	11,8
Incluye: Bebidas y tabacos, - Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles, Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal y Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la cuci				
Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx Cálculos propios				

Las cifras que muestran la participación de cada sector exportador ecuatoriano en cada sector a nivel intracomunitario, revelan el peso que tiene el sector de combustibles en este país, ya que aporta en el año 2008 el 77,2% del total exportado por este sector a la CAN, mostrando un importante crecimiento de la participación en este sector, ya que en 1999 la misma no llegaba al 20 por ciento.

También destaca el aumento experimentado por los sectores de aceites, grasa y ceras y maquinaria y equipo de transporte en el lapso analizado, evidenciando las ventajas que ha brindado el mercado comunitario, a estos sectores de Ecuador, como destino de sus exportaciones y lo que ha hecho que la participación de este país en las exportaciones intracomunitarias haya crecido sostenidamente desde un 12% en 1999 hasta un 19,5% en 2008 como muestra el cuadro 2.13.

CUADRO 2.13. ECUADOR. PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS POR SECTOR. (%). AÑOS 1999, 2004 Y 2008			
Sector	1999	2004	2008
Productos alimenticios y animales vivos	18,7	13,5	13,1
Bebidas y tabacos	1,6	0,9	3,2
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	9,9	11,4	3,7
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	19,7	58,9	77,2
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	8,7	21,8	32,7
Productos químicos y productos conexos n.e.p.	7,1	5,9	6,2
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	10,2	7,5	8,2
Maquinaria y equipo de transporte	10,8	5,5	25,9
Artículos manufacturados diversos	6,7	6,8	4,2
Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la cuci	0,0	0,0	2,0
Total	12,0	14,6	19,5
Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx Cálculos propios			

En resumen, la CAN brinda oportunidades a Ecuador tanto en el sector de combustibles, que es su actividad principal, como en otros sectores, lo que le permite diversificar sus ventas a este mercado. A nivel de países, solo Bolivia no representa un mercado importante, mientras destaca la importancia que ha adquirido Venezuela como destino de las ventas ecuatorianas en los últimos años, contribuyendo el superávit comercial con este país en el año 2008 a contrarrestar el déficit con otros socios y a llevar a Ecuador a tener superávit con el conjunto comunitario.

2.3.6. El Comercio Exterior de Perú

Perú también ha logrado aumentar de manera importante sus ventas a la CAN, durante el lapso 1999-2008, siendo el país del grupo que obtuvo el mayor crecimiento promedio interanual (22,5%). Durante el lapso estudiado se evidencia un cambio en los mercados de destino de las exportaciones peruanas a la CAN, ya que Venezuela comienza a incrementar su participación desde el año 2005 y a partir del año 2007 logra desplazar a Colombia como primer destino de los bienes peruanos. Así, en el año 2008, Venezuela recibe el 40,8% de las exportaciones totales de este país a la CAN.

Así mismo, de todos los países miembros de este grupo, las ventas de Perú a Venezuela son las que evidencian el mayor crecimiento promedio interanual del período (27,8%), lo que demuestra la importancia que ha adquirido el mercado venezolano para los exportadores peruanos.

Esto puede estar relacionado con el aumento en la demanda que se registró en Venezuela entre los años 2004 y 2008, producto de la bonanza petrolera, lo que influyó en un crecimiento importante de las importaciones de ese país, aunado a un control de cambio que provocó una sobrevaluación de la moneda que abarataba los bienes importados.

Colombia, pasa a ocupar el segundo lugar como destino de las ventas de Perú y Ecuador y Bolivia, aunque en los últimos lugares, también reciben un porcentaje importante de exportaciones. Aunque este último país ha disminuido su participación como mercado dentro de la CAN, las cifras muestran que las ventas de Perú no se encuentran tan concentradas, sino que todos sus socios de la CAN son mercados significativos, tendencia observada durante todo el lapso estudiado.

En lo referente a las importaciones que realiza Perú desde la CAN, las mismas tuvieron un crecimiento promedio entre 1999 y el 2008 del 13,3%, lo que refleja un incremento inferior al registrado por las exportaciones.

Para el año 2008, el principal vendedor de bienes a Perú, dentro de la CAN, fue Ecuador al provenir de este país un 52,4% de las importaciones totales que realiza Perú en el mercado andino, pasando Colombia a ocupar el segundo lugar, luego de haber sido hasta el año 2003 su principal proveedor, lo que puede ser explicado por el peso que tienen los combustibles en las importaciones peruanas desde Ecuador, las cuales debido al fuerte crecimiento del precio del petróleo han aumentado de manera importante su valor, así mismo destaca la significativa pérdida de importancia de Venezuela como proveedor de

Perú, en los últimos años, mientras que Bolivia no ha sido un mercado de origen importante durante el período analizado.

El cuadro 2.14 refleja la participación porcentual de cada país de la CAN en las exportaciones e importaciones de Perú.

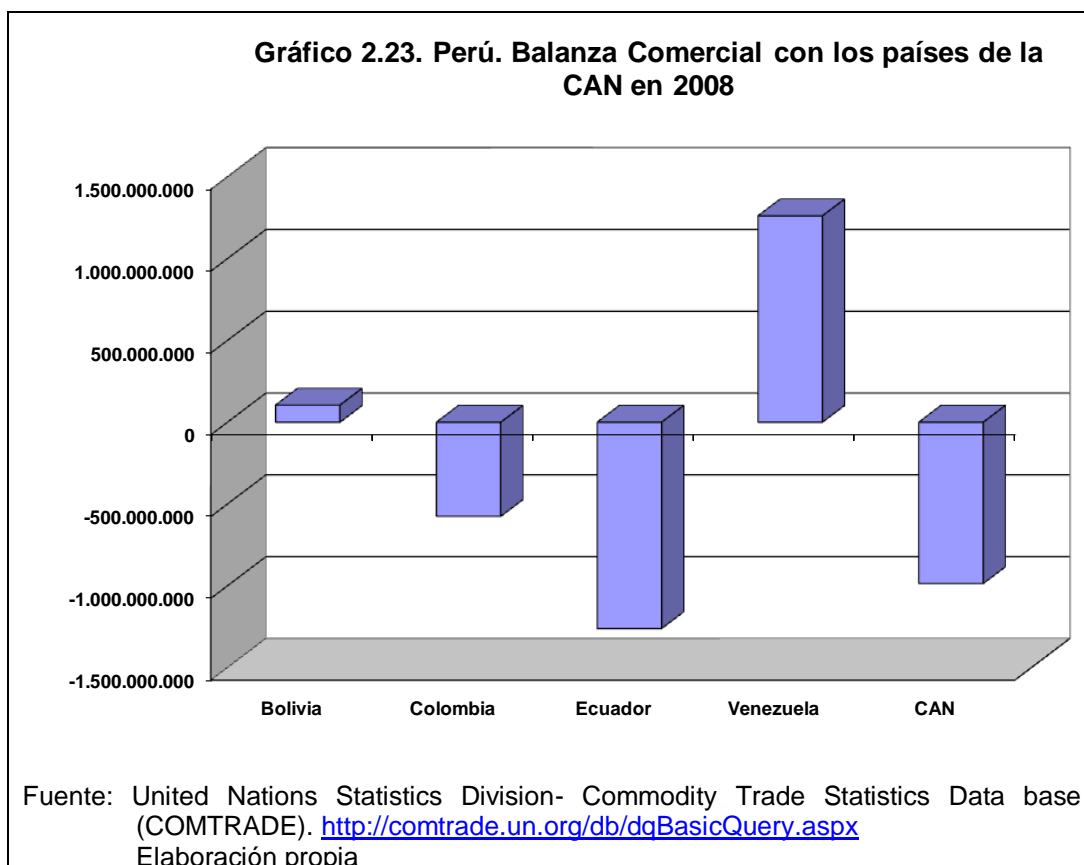
CUADRO 2.14. PERÚ. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES A PAÍSES MIEMBROS DE LA CAN. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL. AÑOS 1999, 2004 Y 2008						
País Destino	Exportaciones			Importaciones		
	1999	2004	2008	1999	2004	2008
Bolivia	28,8	16,5	13,3	5,8	5,5	6,7
Colombia	30,0	32,6	26,7	40,9	34,4	35,3
Ecuador	14,5	25,9	19,0	19,1	29,5	48,7
Venezuela	26,6	24,7	40,8	34,0	30,6	9,1

Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). <http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx>
Cálculos propios

Por su parte, la balanza comercial de Perú con la CAN mostró déficit durante todo el lapso estudiado, es decir, que a pesar del aumento experimentado por las exportaciones peruanas a este mercado, las importaciones siguen siendo superiores, debido a que a pesar de presentar un saldo superavitario con Bolivia todos los años analizados y con Venezuela en el 2007 y el 2008, estos saldos no son suficientes para compensar el déficit con Colombia y Ecuador.

En el gráfico 2.23 se evidencia la situación presentada en el año 2008.

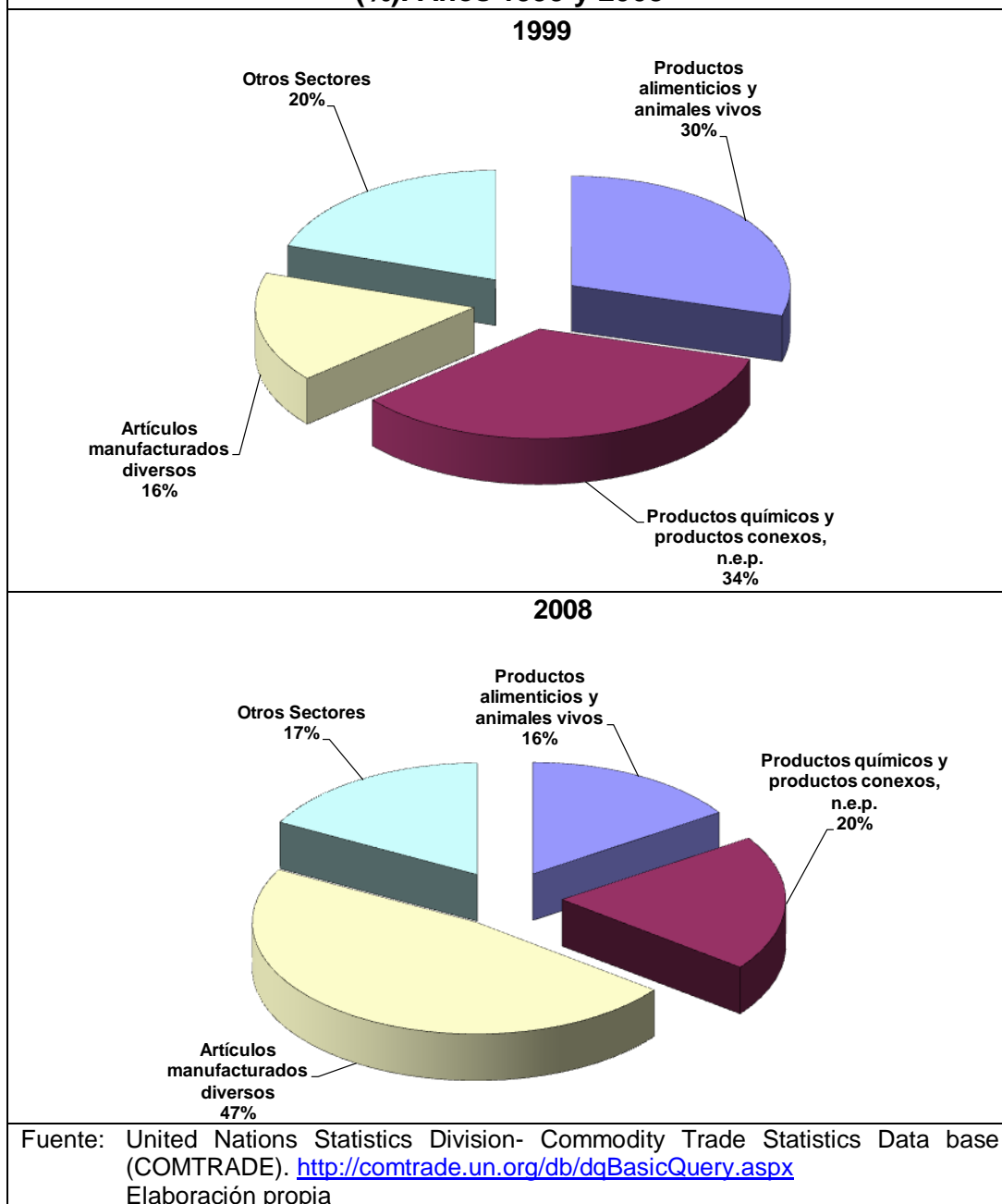
A nivel sectorial, en el año 2008 más del 60% de las ventas de Perú al conjunto comunitario, se concentraron en bienes provenientes del sector artículos manufacturados clasificados según material y artículos manufacturados diversos, mostrando una participación menor las exportaciones de productos químicos y productos alimenticios.



El patrón exportador peruano ha mostrado algunas variaciones a lo largo del período y, en el año 2008 se observa una menor participación del sector de artículos manufacturados clasificados según material, productos químicos y productos alimenticios y un incremento en el aporte de los artículos manufacturados diversos, con respecto a las cifras del año 1999, como se observa en el gráfico 2.24.

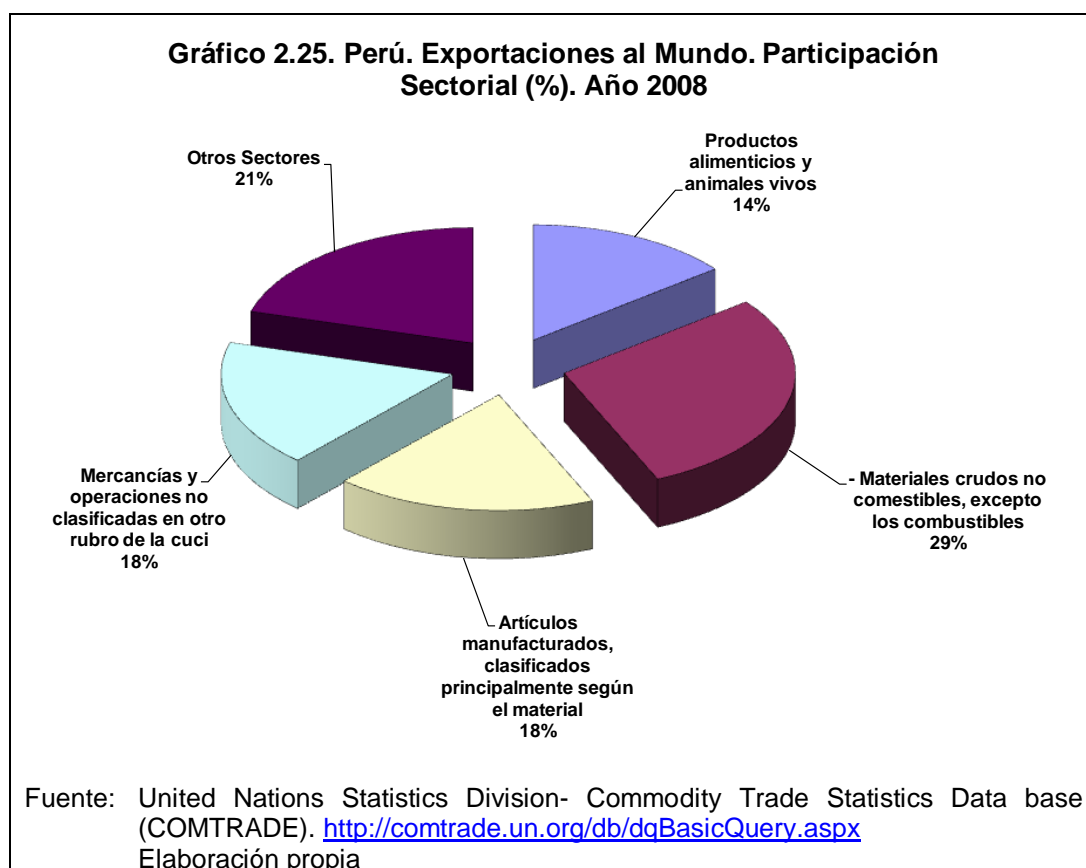
Al considerar las ventas de Perú al mundo se observa que el patrón exportador es diferente al que muestra este país a lo interno de la CAN. En este caso, casi el 30% de lo que ofrece son bienes del sector de materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles, siendo su principal producto de exportación dentro de este sector la harina de pescado.

Gráfico 2.24. Perú. Exportaciones a la CAN. Participación Sectorial (%). Años 1999 y 2008



Este sector ha venido aumentando su participación en las ventas totales de Perú al mundo durante el periodo en estudio, en detrimento de las exportaciones de productos alimenticios y artículos manufacturados clasificados según material, los cuales tenían un mayor peso en los primeros años de la serie.

No obstante, estos sectores siguen teniendo un peso significativo en el total de ventas peruanas al mundo, al igual que el sector de mercancías no clasificadas, el cual no ha mostrado cambios de importancia, como lo refleja el gráfico 2.25.



A lo largo del lapso estudiado, se observa que a nivel de países, las ventas de Perú a cada uno de los socios de la CAN, no difiere sustancialmente de las que realiza a estos países en conjunto, al predominar en cada uno de ellos las exportaciones de artículos manufacturados clasificados según material, sin embargo, en el caso de Bolivia, destaca también la exportación de bienes peruanos provenientes del sector de productos químicos y conexos, representando en el año 2008 el 41% y 26% respectivamente.

En Colombia y Ecuador, además de vender artículos manufacturados clasificados según material, Perú coloca también de forma importante productos químicos y en el caso particular de Ecuador

las exportaciones peruanas del sector de productos alimenticios hacen un aporte significativo al total, además que se observa que esta participación ha aumentado a lo largo de la serie.

Por su parte, el 57,5% de las exportaciones peruanas a Venezuela se concentran principalmente en el sector de artículos manufacturados diversos, tal como se observa en el cuadro 2.15, donde predominan fundamentalmente los textiles, destacando el crecimiento que han tenido las ventas de este sector durante el lapso analizado.

CUADRO 2.15. PERÚ. EXPORTACIONES A PAÍSES MIEMBROS DE LA CAN POR SECTORES. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL. AÑO 2008				
PAÍS DESTINO				
Sectores	Bolivia	Colombia	Ecuador	Venezuela
Productos alimenticios y animales vivos	9,1	12,9	17,0	5,7
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	4,4	4,2	13,2	1,4
Productos químicos y productos conexos, n.e.p.	25,8	13,9	19,3	4,8
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	40,8	49,8	28,8	25
Artículos manufacturados diversos	12,3	14,6	10,3	57,5
Otros*	7,6	4,6	11,4	5,6
Incluye: Bebidas y tabacos, Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles, Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal, Maquinaria y equipo de transporte y Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la cuci				
Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx				
Cálculos propios				

La participación de cada sector exportador peruano en cada sector a nivel intracomunitario se ha modificado durante el período analizado, ya que en los primeros años de la serie los sectores con mayor aporte eran los de artículos manufacturados clasificados según material y materiales crudos no comestibles.

No obstante, a lo largo del lapso, aunque estos sectores siguen siendo importantes, se evidencia un repunte de los artículos manufacturados diversos los cuales para el 2008 representaban el 32,6% de lo que ese sector vende a lo interno de la CAN, destacando el hecho de que este sector peruano ha venido adquiriendo importancia como

proveedor de este tipo de bienes en el conjunto CAN, ya que en el año 1999 solo aportaba un 9,3 por ciento.

El comportamiento sectorial de las exportaciones condujo a un aumento en la participación de las exportaciones peruanas en las intracomunitarias, pasando de 8,6% en 1999 a 16% en 2008, como muestra el cuadro 2.16.

CUADRO 2.16. PERÚ. PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS POR SECTOR. (%). AÑOS 1999, 2004 Y 2008			
Sector	1999	2004	2008
Productos alimenticios y animales vivos	8,0	9,4	11,6
Bebidas y tabacos	1,9	0,2	1,6
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	15,0	22,9	9,1
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	0,9	4,6	6,1
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	1,2	0,3	1,1
Productos químicos y productos conexos, n.e.p.	7,4	8,9	15,1
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	17,3	18,0	21,0
Maquinaria y equipo de transporte	3,2	2,9	6,1
Artículos manufacturados diversos	9,3	25,3	32,6
Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la cuci	0,0	1,9	9,3
Total	8,6	11,5	16,0
Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx Cálculos propios			

En conclusión, como se puede observar, el mercado andino se ha convertido en un destino relevante para las exportaciones de artículos manufacturados vendidos por Perú, siendo Venezuela el primer destino de sus exportaciones y Ecuador su primer proveedor. Durante el período en estudio las exportaciones peruanas a la CAN mostraron un ritmo de crecimiento superior a sus importaciones, no obstante esto no fue suficiente para eliminar el déficit comercial que a lo largo del lapso ha tenido este país con el conjunto comunitario.

2.3.7. El Comercio Exterior de Venezuela

En lo que se refiere al comportamiento de Venezuela dentro de la CAN en el lapso 1999-2008 vemos que ha sido diferente al resto de los países, ya que mientras las exportaciones de los demás a este grupo

crecieron de forma importante, en el caso de este país apenas aumentaron en 0,2%, aunque si se evalúa el crecimiento a nivel sectorial nos damos cuenta que todos los sectores decrecieron significativamente, excepto los de artículos manufacturados clasificados según material y maquinaria y equipo de transporte, que muestran un leve aumento.

En el año 2008, las ventas venezolanas están dirigidas principalmente a Colombia, ratificando la importancia que tiene este eje bilateral dentro de la CAN y manteniéndose esta tendencia durante toda la serie. En el caso de Bolivia, aunque apenas se vende en este mercado el 2,45 del total colocado en la CAN, destaca el incremento que esta participación ha mostrado, lo cual es resultado de los acuerdos comerciales firmados entre estos dos países, no en el marco de la CAN, sino dentro del ALBA, al cual pertenecen ambos.

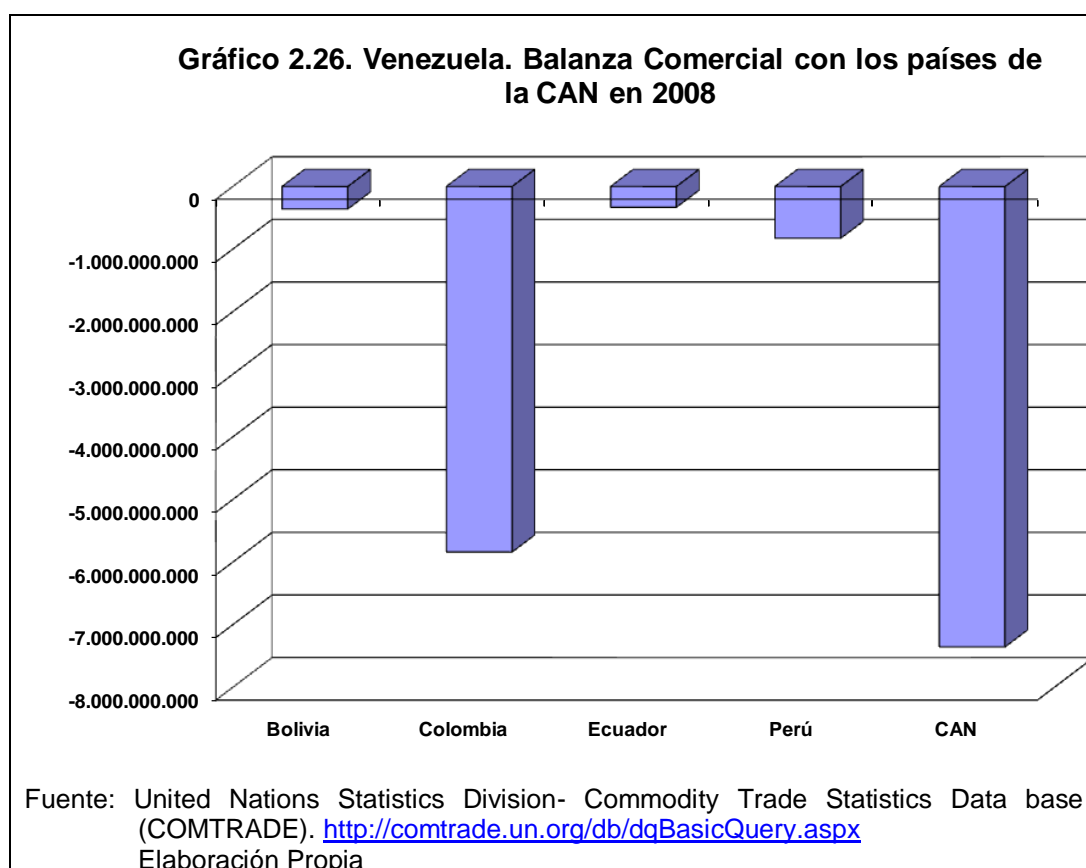
Ecuador, por su parte, es el segundo mercado de destino de las exportaciones venezolanas dentro de la CAN y al igual que en el caso de Bolivia, su participación en el total de las ventas venezolanas a este acuerdo se ha incrementado - aunque en 2008 es inferior a la de 2004 - desplazando a Perú, quién ocupaba el segundo lugar en 1999 y además es el único país donde se reducen porcentualmente las ventas que hace Venezuela.

Lo que sí ha incrementado de forma importante este país, producto de la política económica aplicada y de la bonanza petrolera, son las importaciones provenientes del mercado andino, las cuales aumentaron durante el lapso analizado en casi un 25%, siendo el principal beneficiado de esta situación Colombia, ya que cerca del 80% de las compras que realiza Venezuela a la CAN son adquiridas en este país, como muestra el cuadro 2.17, además este primer lugar de Colombia como proveedor de Venezuela se mantiene durante todo el período analizado.

CUADRO 2.17. VENEZUELA. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES A PAÍSES MIEMBROS DE LA CAN. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL. AÑOS 1999 Y 2008						
País Destino	Exportaciones			Importaciones		
	1999	2004	2008	1999	2004	2008
Bolivia	0,12	0,3	2,4	3,9	4,5	
Colombia	64,6	71,5	74,2	78,5	78,6	
Ecuador	11,8	20,4	16,1	8,0	6,1	
Perú	23,4	7,7	7,1	9,4	10,6	

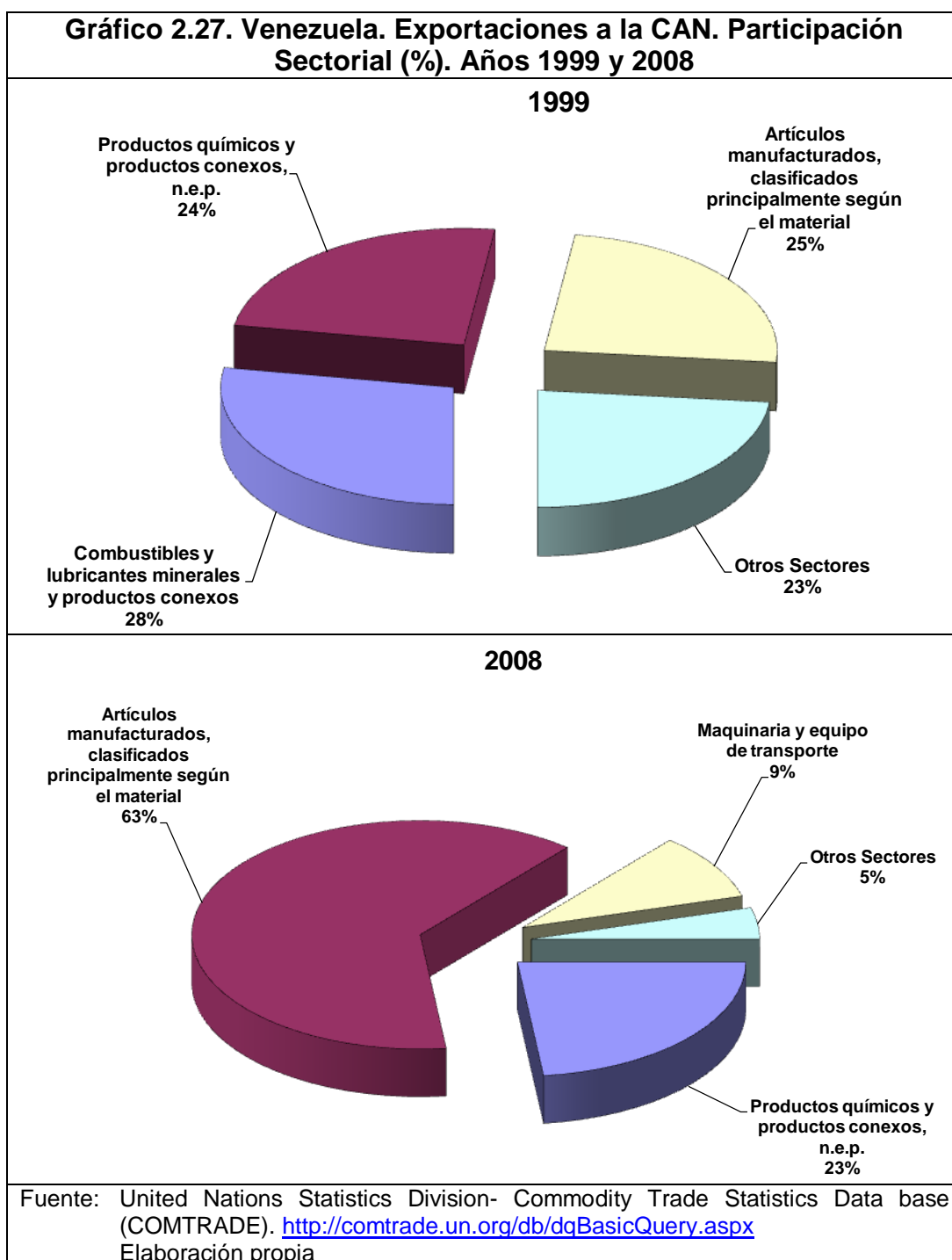
Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). <http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx>
 Cálculos propios

Los resultados presentados anteriormente conducen a que la balanza comercial de Venezuela con la CAN presente un importante y cada vez mayor déficit comercial a partir del año 2004, luego de ser un país con superávit dentro de este mercado. Además, con todos los países de la CAN presenta déficit en el año 2008, como refleja el gráfico 2.26.



Por otra parte, en el año 2008, del total de ventas de Venezuela a la CAN, el 63% se concentró en artículos manufacturados clasificados según

material y un 23,1% fueron bienes del sector de productos químicos, como evidencia el gráfico 2.27.



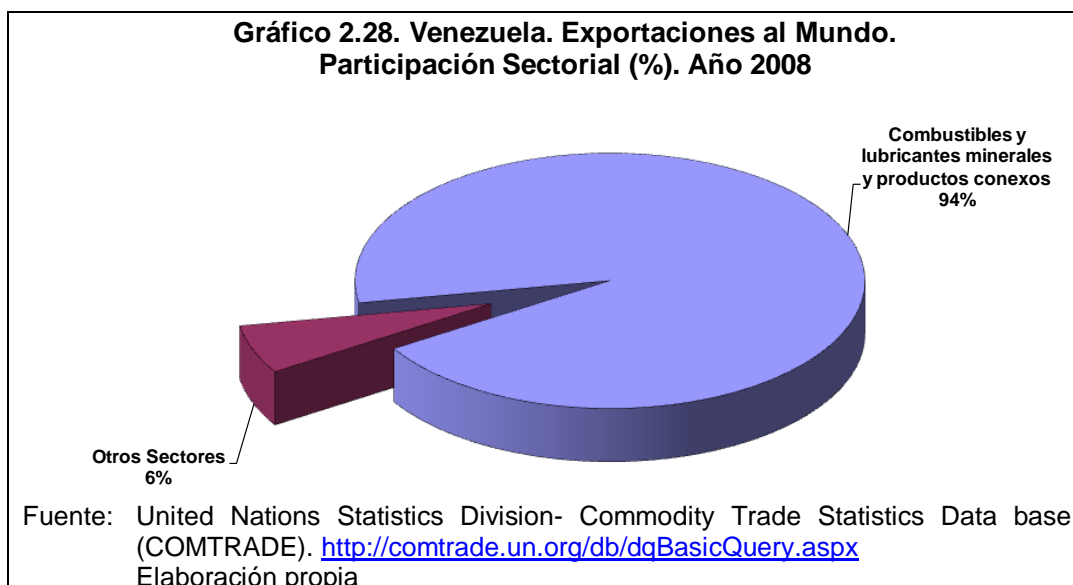
En el caso de artículos manufacturados según material, la tendencia ha sido a aumentar su participación dentro del total de exportaciones comunitarias, colocando fundamentalmente manufacturas de aluminio y

fundiciones de hierro y acero. Éste crecimiento se ha producido a expensas de la menor participación del sector combustibles en las ventas totales, lo que demuestra que el mercado andino le brinda oportunidades a este país de colocar bienes distintos al petróleo y sus derivados.

Por su parte, los productos químicos han mantenido su participación y su importancia se relaciona con la condición de país petrolero que tiene el país, lo que le ha permitido desarrollar una industria petroquímica con capacidad de exportar.

El patrón exportador venezolano al considerar el mundo es completamente distinto al que muestra este país a lo interno de la CAN, ya que en el año 2008 el 93,8% de las exportaciones totales de Venezuela al mundo corresponden al sector de combustibles y lubricantes minerales y productos conexos, como se observa en el gráfico 2.28, con un crecimiento sostenido durante el lapso estudiado lo que corrobora la condición petrolera de este país, así como la influencia de los altos precios del petróleo durante los últimos años del período.

Este comportamiento demuestra la importancia del mercado andino como destino de las exportaciones no tradicionales venezolanas, ya que al mundo vende fundamentalmente petróleo. Sin embargo, es preocupante el bajo ritmo de crecimiento mostrado por las exportaciones de este tipo de bienes a la CAN.



Al analizar el comportamiento de las exportaciones venezolanas a cada uno de los países de la CAN durante el lapso 1999-2008, se encuentra que este país ha intensificado significativamente sus ventas a Bolivia, al ser las exportaciones a este país las que muestran la mayor tasa de crecimiento promedio interanual del periodo (34,7%), con respecto a los demás miembros del acuerdo.

Por su parte, se evidencia a nivel sectorial, en el año 2008, un comportamiento atípico, ya que las ventas de Venezuela a Bolivia se concentraron en maquinarias y equipos de transporte (63,2%), básicamente en maquinas de perforación, lo cual es inusual que Venezuela venda en ese mercado, esto permitió desplazar, en ese año, la participación que generalmente tienen los artículos manufacturados clasificados según material y los productos químicos. A lo largo de la serie la tendencia ha variado, ya que en 1999 Venezuela exportaba a ese país fundamentalmente productos alimenticios y combustibles.

La oferta exportable de Venezuela a Colombia es similar durante el lapso estudiado y se ubica principalmente en el año 2008 en artículos manufacturados clasificados según material, productos químicos y maquinaria y equipo de transporte, ratificando la importancia de este mercado como destino de las exportaciones no tradicionales, aunque

Venezuela en este período incrementó en menos del 2% sus ventas a este país, desaprovechando así las ventajas que le brinda este mercado.

Por su parte, las ventas de Venezuela a Ecuador crecieron ligeramente en el lapso estudiado y se concentraron en el año 2008 en artículos manufacturados clasificados según material, productos químicos y maquinaria y equipo de transporte, observándose una disminución en la participación de este último sector a favor del incremento en el aporte de artículos manufacturados clasificados según material, al igual que sucedió con Colombia.

En el caso de la maquinaria y equipo de transporte, resalta la reducción que ha mostrado la participación de este sector en el total de ventas de Venezuela tanto a Ecuador como a Colombia, luego del impulso que tuvo este sector como consecuencia de la firma del Convenio Automotriz Andino en el año 2000, por parte de estos tres países. Esto demuestra que la sobrevaluación del bolívar venezolano en los últimos años del período, así como los diferentes problemas presentados por las empresas de este sector en Venezuela desestimularon las exportaciones del mismo.

En cuanto a las exportaciones de Venezuela a Perú se evidencia una disminución de las mismas entre 1999 y 2008, debido especialmente a las menores ventas en casi todos los sectores, con la excepción de artículos manufacturados clasificados según material y maquinaria y equipo de transporte, razón por la que en el 2008, estos sectores conjuntamente con el de productos químicos y conexos son los que tienen un mayor peso en el total de las ventas venezolanas a Perú.

El cuadro 2.18 refleja los resultados mencionados con anterioridad.

CUADRO 2.18. VENEZUELA. EXPORTACIONES A PAÍSES MIEMBROS DE LA CAN POR SECTORES. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL. AÑO 2008				
PAÍS DESTINO				
Sectores	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú
Productos alimenticios y animales vivos	1,7	1,3	0,4	0,8
Productos químicos y productos conexos, n.e.p.	8,1	25,7	14,9	21,1
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	22,1	61,9	73,5	64,4
Maquinaria y equipo de transporte	63,2	7,3	10,2	11,8
Otros*	4,9	3,8	1,0	1,9
Incluye: Bebidas y tabacos, Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles, Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos, Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal, Artículos manufacturados diversos y Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la cuci Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx Cálculos propios				

El poco crecimiento de las exportaciones venezolanas a la CAN, se evidencia al examinar la participación de cada sector exportador de este país en cada sector a nivel intracomunitario, ya que a partir del año 2006 se evidencia una caída significativa del aporte de la mayoría de los sectores de exportación venezolanos a las ventas sectoriales a lo interno de la CAN, resaltando en 2008 solo los sectores de productos químicos, donde Venezuela aporta el 12,8% de las ventas de este sector a nivel intracomunitario y el de artículos manufacturados clasificados según material donde aporta el 18,1 por ciento, aunque estos porcentajes son muy inferiores a los registrados en años anteriores y provocaron una reducción importante en el aporte de las exportaciones venezolanas a las intracomunitarias.

En resumen, la situación actual de Venezuela en la CAN contrasta ampliamente con la mostrada al inicio del período analizado, cuando este país aportaba al intercambio intracomunitario más del 50% de las ventas de combustibles, el 80% de las exportaciones de bebidas y tabaco y porcentajes significativos en el resto de los sectores, para aportar en total el 30% de las ventas intracomunitarias frente a un 7,6% que aporta en 2008, como evidencia el cuadro 2.19.

CUADRO 2.19. VENEZUELA. PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS POR SECTOR. (%). AÑOS 1999 Y 2008			
Sector	1999	2004	2008
Productos alimenticios y animales vivos	14,2	3,1	0,6
Bebidas y tabacos	80,1	34,6	1,7
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	21,8	12,2	0,8
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	56,2	1,3	0,0
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	10,9	0,0	0,0
Productos químicos y productos conexos	35,4	26,6	12,8
Artículos manufacturados, clasificados princ. según el material	31,3	37,9	18,1
Maquinaria y equipo de transporte	17,8	24,6	5,9
Artículos manufacturados diversos	12,3	7,1	1,4
Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la cuci	0,0	0,0	4,9
Total	30,5	19,9	7,6

Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). <http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx>
Cálculos propios

Esto corrobora la forma como Venezuela ha perdido mercados dentro de la CAN, debido principalmente a la política económica implantada en este país en los últimos diez años.

Como corolario final se puede decir que la CAN representa un mercado de gran importancia para Colombia y Perú y en menor medida para el resto de los socios y que algunos cambios observados a nivel comercial pueden vincularse con las diferencias políticas e ideológicas existentes en el seno del acuerdo, lo que representa una amenaza para su permanencia en el tiempo.

Una vez analizado el sector externo de la Comunidad Andina de Naciones, a continuación se procederá a hacer el análisis del comercio exterior del Mercado Común del Sur (MERCOSUR).

2.4. EL MERCADO COMÚN DEL SUR (MERCOSUR)

El proceso de integración que derivó en lo que hoy en día conocemos como el Mercosur, tiene su antecedente más inmediato en el interés de Argentina y de Brasil de iniciar un proceso de integración bilateral, lo que se concreta en la reunión sostenida entre Raúl Alfonsín,

Presidente de Argentina y José Sarney, Presidente de Brasil, en Foz Iguazú, en noviembre del año 1985.

En esa reunión, los Presidentes formulan lo que se conoce como la Declaración de Iguazú, donde se decide crear una Comisión Mixta de Alto Nivel para elaborar propuestas concretas para la integración bilateral. En junio de 1986 se firma el Acta para la Integración Argentino – Brasileña, que se convirtió en la base del Programa de Integración entre ambos países, conocido como PICAB, el cual tenía entre sus objetivos promover la integración sectorial, gradual y flexible, en temas referidos a los bienes de capital, abastecimiento agrícola, comercio de trigo, desarrollo nuclear, entre otros²²⁶.

A finales de 1988, con miras a profundizar el acuerdo se firma un Tratado de Integración, Cooperación y Desarrollo, en el cual se decide tomar medidas para la creación de un espacio común entre ambas naciones en un lapso de diez años, sin embargo, en 1990, se suscribe el Acta de Buenos Aires y se modifica el lapso para la construcción del mercado común, de diez a cinco años, además se deja abierta la posibilidad de adhesión inmediata a este acuerdo, de cualquier país miembro de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI),

De acuerdo a lo establecido en el Acta mencionada, la necesidad de acelerar la conformación del espacio común entre Argentina y Brasil, fue resultado de la consolidación de los espacios económicos existentes, la globalización económica y la necesidad de lograr una adecuada inserción internacional de esos países²²⁷.

Ese mismo año, los países vecinos más pequeños, como Paraguay y Uruguay son convocados a participar de este mercado común, dando

²²⁶ Briceño Ruíz, J. (2007). La integración regional en América Latina y el Caribe. Procesos históricos y realidades comparadas. Universidad de Los Andes, Venezuela. p.355

²²⁷ En línea: www.eumed.net. Consulta: 02-02-2010

como resultado, luego de las consultas y gestiones diplomáticas correspondientes, el establecimiento de un mecanismo cuatripartito. Aunque Chile también fue llamado a participar en la integración del Cono Sur, decidió no incorporarse al proceso debido a las grandes diferencias existentes entre sus niveles arancelarios (mucho menores) y los de sus vecinos.

Finalmente, el 26 de marzo de 1991 se crea el Mercado Común del Sur (Mercosur) en la ciudad de Asunción, capital de Paraguay, a través de la firma del Tratado de Asunción, suscrito por Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay, con el objetivo de establecer un mercado común en un plazo de cuatro años, que incluiría la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos, la adopción de una política comercial exterior común, la coordinación de las políticas macroeconómicas y la armonización de la legislación pertinente. Así mismo, se perseguía insertar competitivamente a los países en los mercados mundiales, promover las economías de escala y ampliar el comercio y las inversiones.

Para algunos autores como Magariños y Da Almeida²²⁸ las líneas básicas del Tratado de Asunción se establecieron en el acuerdo argentino-brasileño de 1988 y el Acta de Buenos Aires de 1990, con algunas pocas excepciones concedidas en términos de plazos mayores de desgravación (un año) o de ampliación de productos sensibles a los socios menores, demostrando así la superioridad de los socios más grandes.

La Cumbre Presidencial de Ouro Preto de finales de 1994, aprueba un Protocolo Adicional al Tratado de Asunción - el Protocolo de Ouro Preto - en el que se establece la estructura institucional del Mercosur y se le dota de personalidad jurídica internacional. Igualmente, se puso fin al período de transición y se adoptan los instrumentos fundamentales de

²²⁸ Citados por Briceño Ruíz, J. Ob.cit. p 356

política comercial a fin de permitir el establecimiento de un Arancel Externo Común (AEC), en el seno del Mercosur, a partir del 01 de enero de 1995.

Con esta decisión se materializa la creación de la unión aduanera y se intenta avanzar en el proceso de integración del Sur de América, “con miras a generar un mayor crecimiento de los Estados Parte, aprovechar la especialización productiva, las economías de escala, la complementación comercial y el mayor poder negociador del bloque con otros bloques o países”²²⁹.

Por su parte, el Tratado de Asunción contempla la posibilidad de que otros países miembros de la ALADI ingresen al Mercosur. En ese marco, en 1996 a través de la firma de un acuerdo de complementación económica (ACE) entre Chile y el Mercosur, este país pasa a ser Estado Asociado al bloque, lo que le permite participar en las distintas instancias del mismo con voz pero sin voto.

En ese mismo año, Bolivia también firma un ACE con Mercosur, previa aprobación de la Comunidad Andina de Naciones, y pasa a ser un Estado Asociado. En 2003, también a través de la firma de un acuerdo de complementación económica, Perú pasa a tener el mismo estatus de Chile y Bolivia y en el año 2004 lo obtienen Colombia, Ecuador y Venezuela.

La firma del Acuerdo de Complementación Económica 59 (ACE59) fue uno de los pasos previos dados por Venezuela para lograr su incorporación como miembro pleno del Mercosur, lo cual se venía solicitando desde los años 90 y se concreta con la firma del acuerdo marco para la adhesión de Venezuela al Mercosur en diciembre del 2005 y el Protocolo de Adhesión en mayo del 2006, el cual fue ratificado en julio de ese mismo año por los Presidentes de los Estados Partes del bloque.

²²⁹ En línea: www.mercosur.org.uy Consulta: 27-02-2010

Sin embargo, a febrero del año 2010, aún no ha sido posible la incorporación de Venezuela como miembro pleno del Mercosur, debido a que el Protocolo de Adhesión no ha sido ratificado por el Senado de Paraguay y recién fue aprobado el 15 de diciembre de 2009 por el de Brasil, luego de intensas discusiones sobre el asunto.

Evidentemente, la oposición que había manifestado Brasil y sigue manifestando Paraguay al ingreso de Venezuela a Mercosur tiene causas políticas importantes, vinculadas con el desacuerdo de senadores de estos países que consideran que el gobierno venezolano no cumple con condiciones democráticas y que por tanto no puede formar parte del grupo. No obstante, también han prevalecido razones técnicas, al respecto Mendoza y Reyes²³⁰ señalan que la falta de experiencia de Mercosur en procesos de adhesión de otros Estados –Venezuela es el primer país que solicita el ingreso – llevaron a aprobar el Protocolo de Adhesión sin haber culminado las negociaciones técnicas, lo que posteriormente, junto a los aspectos políticos mencionados, ha provocado retrasos en la ratificación del mismo.

Según estos autores “si bien la voluntad política es un factor importante en este tipo de procesos, no es condición suficiente para garantizar el éxito; más aún, lo político-sobredimensionado-podría entorpecer el ámbito técnico de las negociaciones que tratan asuntos vitales para regir las relaciones dentro del acuerdo”²³¹.

Desde el punto de vista institucional, el Tratado de Asunción de 1991, consideraba la creación de una Secretaría Administrativa con sede en Montevideo, en Uruguay, la cual entre sus funciones se dedicaría a ser depositaria de documentos y de dar apoyo al Grupo Mercado Común. A

²³⁰ Mendoza Álvarez, C y Reyes, P. (2009). La adhesión de Venezuela al Mercosur: Cuando lo político desplaza lo técnico recogido en Briceño Ruíz, J y Mendoza Álvarez, C. Cambio y Permanencia en la Agenda de Integración de América del Sur. Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado, Venezuela. p. 115

²³¹ Mendoza, C y Reyes, P. Ob. Cit. p. 117

partir de 1994, con la firma del Protocolo de Ouro Preto, esta Secretaría queda incluida en la estructura institucional del Mercosur como órgano de apoyo operativo, prestador de servicios a los demás órganos del Mercosur.

A partir del año 2002, producto de la evolución mostrada por el proceso de integración, los Estados Partes deciden avanzar en la transformación de la Secretaría Administrativa en una Secretaría Técnica, que utiliza la denominación “Secretaría del Mercosur” (SM), a la cual se le asignaron nuevas funciones. Así mismo se creó el Sector de Asesoría Técnica (SAT), el cual tiene entre sus atribuciones prestar asesoramiento y apoyo técnico a los demás órganos del Mercosur.

Por otra parte, la dinámica del proceso ha significado avances en lo jurídico-institucional, por lo que la SM fue reorganizada, para fortalecerla y dotarla de mayor capacidad técnica y operativa. Desde el año 2007, se redefinen las competencias de los sectores que la integran y a fin de reforzar su perfil técnico se crea la Unidad Técnica de Estadísticas de Comercio Exterior, para diseñar, construir y actualizar la base de datos comerciales de los Estados Partes; la Unidad Técnica Fondo de Convergencia Estructural del Mercosur (FOCEM) a fin de evaluar y hacer seguimiento de la ejecución de los proyectos financiados con recursos de este Fondo y la Unidad Ejecutora del “Programa de Acción Mercosur Libre de Fiebre Aftosa” (PAMA).

Además de la SM, la estructura institucional de este acuerdo de integración incluye un amplio número de instancias, siendo el órgano superior el Consejo del Mercado Común, a quién le compete la conducción política del proceso de integración y la toma de decisiones para asegurar el cumplimiento de los objetivos del Tratado de Asunción. Este Consejo se pronuncia a través de Decisiones que son obligatorias para los Estados Partes.

En el seno del Consejo del Mercado Común, existe la figura de Reuniones de Ministros en diferentes áreas, así como Grupos Ad Hoc que tratan temas específicos. Además forman parte de esta estructura la Comisión de Representantes Permanentes del Mercosur, la Comisión de Coordinación de Ministros de Asuntos Sociales del Mercosur, el Foro de Consulta y Concertación Pública y la Reunión de Altas Autoridades en el área de Derechos Humanos.

El órgano ejecutivo del Mercosur es el Grupo Mercado Común quién se pronuncia a través de Resoluciones de obligatorio cumplimiento para los Estados Partes. De este grupo dependen diferentes Subgrupos de Trabajo, Reuniones Especializadas y Grupos Ad Hoc. Así mismo este Grupo cuenta con el Instituto Mercosur de Formación; el Observatorio de la Democracia y del Mercado de Trabajo del Mercosur; el Foro Consultivo de Municipios, Estados Federados, Provincias y Departamentos; Grupos de Contrataciones Públicas; Integración Productiva del Mercosur; Servicios y Asuntos Presupuestarios de la SM; una Comisión Socio-Laboral del Mercosur; un Comité Automotor; un Comité de Cooperación Técnica y la Reunión Técnica de Incorporación de la Normativa.

La Comisión de Comercio de Mercosur, asiste al Grupo Mercado Común y vela por la aplicación de los instrumentos de política comercial común acordados por los Estados Partes, además efectúa el seguimiento y revisa los temas vinculados con las políticas comerciales comunes, con el comercio intra Mercosur y con terceros países, se pronuncia a través de Directivas o Propuestas Esta Comisión se apoya en diferentes Comités Técnicos que tratan asuntos vinculados fundamentalmente con la política comercial común.

Los órganos mencionados anteriormente tienen capacidad decisoria y son de naturaleza intergubernamental, es decir, que están integrados por representantes gubernamentales de cada país y responden a los mandatos de dichos gobiernos.

El Parlamento del Mercosur tiene facultades estrictamente consultivas y de propuesta, por lo que no emite pronunciamientos vinculantes, representa a los Parlamentos de cada Estado Parte y colabora y acelera la armonización de legislaciones y los procedimientos internos necesarios para la pronta entrada en vigor de las normas emanadas del Mercosur.

El Foro Consultivo Económico y Social, es el órgano de representación de los sectores económicos y sociales y no participan los gobiernos, tiene funciones consultivas. Está integrado por organizaciones paritarias de trabajadores y empleadores y un sector donde tienen voz, cooperativas, medios de comunicación, educación y ciencia, medioambientalistas, entre otros.

En febrero del año 2002, los Estados Partes firman el Protocolo de Olivos para la Solución de Controversias en el Mercosur, el cual cambió la estructura existente para este tema y perfeccionó el sistema vigente. Esto permitió crear, como parte de la estructura institucional del Mercosur; el Tribunal Permanente de Revisión, “para garantizar la correcta interpretación, aplicación y cumplimiento de los instrumentos fundamentales del proceso de integración”.²³²

En el año 2003 se crea el Tribunal Administrativo Laboral del Mercosur, como instancia dentro de la estructura institucional del acuerdo, que tiene como función principal resolver exclusivamente las reclamaciones de índole laboral de los funcionarios de la Secretaría del Mercosur.

Por su parte, basándose en el Protocolo de Ushuaia, firmado en 1998 por los Estados Partes del Mercosur, Bolivia y Chile y que establece que la plena vigencia de las instituciones democráticas es condición esencial para el desarrollo del proceso de integración, en el año 2004 se

²³² En línea: www.tprmercosur.org. Consulta: 02-02-2010

crea el Centro Mercosur de Promoción del Estado de Derecho, como órgano integrante de la estructura institucional del Mercosur, con la finalidad de analizar y afianzar el desarrollo del Estado, la gobernabilidad democrática y todos los aspectos vinculados al proceso de integración regional, con especial énfasis en el Mercosur.

Como se puede observar, el Mercosur cuenta con una estructura institucional que da participación a diferentes sectores de la sociedad civil y que abarca un importante número de sectores, sin embargo, esto no ha sido suficiente para corregir las asimetrías estructurales existentes dentro del acuerdo, que se derivan de la coexistencia de economías de gran tamaño como Argentina y Brasil y economías más pequeñas como Paraguay y Uruguay. En este sentido, en el año 2006 se acordó la creación de un Fondo para la Convergencia Estructural del Mercosur y Fortalecimiento de la Estructura Institucional del Mercosur (FOCEM) “destinado a financiar programas para promover la convergencia estructural; desarrollar la competitividad; promover la cohesión social, en particular de las economías menores y regiones menos desarrolladas y apoyar el funcionamiento de la estructura institucional y el fortalecimiento del proceso de integración”²³³.

El FOCEM es el primer instrumento comunitario donde existe una transferencia neta de recursos de los países con economías más grandes a los socios con economías menores. Es por ello, que en aras de lograr el objetivo de convergencia, los primeros otorgarán un mayor aporte al Fondo, mientras que los segundos recibirán la mayor parte de esos recursos.

El aporte al FOCEM será de cien millones de \$ anuales, pagados en cuotas semestrales. La distribución de los aportes y su asignación se recoge en el cuadro 2.20.

²³³

En línea: www.mercosur.int/focem. Consulta: 02-02-2010

CUADRO 2.20. FONDO DE CONVERGENCIA ESTRUCTURAL DE MERCOSUR. DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE RECURSOS		
País	Aportes	Asignación
Brasil	70	10
Argentina	27	10
Paraguay	1	48
Uruguay	2	32
Fuente: www.mercosur.int/focem . Consulta realizada el 02-02-2010		
Elaboración Propia		

El FOCEM cuenta con un programa de convergencia estructural que contiene proyectos destinados a contribuir al desarrollo y ajuste estructural de las economías menores y las regiones menos desarrolladas, incluyendo el mejoramiento de los sistemas de integración fronteriza y de los sistemas de comunicación en general. En este programa se insertan proyectos de construcción, modernización y recuperación de vías de transporte; exploración, transporte y distribución de combustibles; generación y distribución de energía eléctrica y obras de infraestructura hídrica.

Además, el FOCEM tiene un programa de desarrollo para contribuir a la competitividad de las producciones del Mercosur a través de la generación y difusión de conocimientos tecnológicos, la promoción del desarrollo de encadenamientos productivos y de la vitalidad de sectores empresariales y el fortalecimiento de la reconversión, el crecimiento y la asociación de las pequeñas y medianas industrias, entre otros.

A fin de contribuir al desarrollo social, en particular en las zonas de frontera, el FOCEM dispone del programa de cohesión social, mediante el cual se financian proyectos vinculados con la implementación de unidades de servicios y atención básica en salud, educación de jóvenes y adultos y la enseñanza fundamental, la calificación y certificación profesional de trabajadores y el combate a la pobreza.

Por último, el FOCEM cuenta con un programa de fortalecimiento de la estructura institucional y del proceso de integración para contribuir a aumentar su eficiencia y favorecer su evolución.

Es previsible que los recursos aportados por el FOCEM contribuyan a reducir las diferencias entre los países del Mercosur, sin embargo, debido a lo reciente de su creación habrá que esperar para saber si se logra cumplir con los objetivos previstos.

De cumplir con sus objetivos, esto sería un importante paso para Mercosur, ya que uno de sus principales problemas ha sido precisamente el de las asimetrías y las quejas de los países pequeños por los pocos beneficios que les brinda el proceso.

Cuando se analiza la evolución del Mercosur, existe coincidencia en distinguir tres fases. La primera, según Sica²³⁴ se ubica entre 1991 y 1998 y representó una coyuntura favorable para los socios, con un incremento importante de los flujos comerciales intrarregionales como resultado de la desgravación arancelaria y un crecimiento significativo de la producción en todas las economías del bloque.

La segunda etapa es muy diferente a la primera, se ubica entre 1999 y 2002 y se caracteriza por una fuerte volatilidad externa de las economías, caídas en la producción y el comercio, disminución en un 49% de las exportaciones intrabloque en el año 2002, respecto a 1998 y profundización de las asimetrías, entre otras. En esta fase, los países que sufren un mayor impacto son Argentina y Paraguay, mientras que en Brasil y Uruguay, la inestabilidad fue más manejable.

La tercera etapa se inicia en 2003 y se extiende hasta la actualidad, en ella los países del bloque muestran crecimiento de la producción y el comercio, aunque se profundizan las diferencias entre los socios por el tema de las asimetrías y no logra concretarse la implementación de la

²³⁴ Sica, D. (2006). Mercosur: Evolución y Perspectivas. abeceb.com economía online. Argentina. p.7. En: www.abeceb.com. Consulta: 04-02-2010

libre circulación de bienes ni del un arancel externo común único, por lo que el acuerdo sigue siendo una unión aduanera imperfecta.

Estos hechos han llevado a pensar seriamente en la necesidad de que el Mercosur se revise y adelante las reformas necesarias para poder lograr el objetivo inicial de ser un Mercado Común.

2.5. ANÁLISIS DEL COMERCIO EXTERIOR DEL MERCOSUR.

2.5.1. Introducción

En este apartado se realiza un análisis del comercio exterior del Mercado Común del Sur para el período 1999-2008. La elección de este período obedece, por un lado, porque se considera que un lapso de diez años es lo suficientemente amplio para recoger variaciones estructurales, y por el otro, por los cambios que en estos últimos diez años se han suscitado en el ámbito político y económico de los países miembros del acuerdo. La inclusión de Venezuela como Estado Parte del acuerdo, se justifica en el interés que este país ha tenido por participar en el mismo desde el año 1999 y porque desde el año 2006 se firmó el Protocolo de Adhesión de este país a Mercosur, el cual está a la espera de ratificación por parte de los Congresos de algunos países.

Adicionalmente, desde el año 2004 las relaciones comerciales de Venezuela con Mercosur se rigen a través de un acuerdo de complementación económica, que contempla un proceso de desgravación arancelaria y la política comercial venezolana se ha enfocado en intensificar sus relaciones con estos países.

El análisis de los intercambios comerciales se realiza a nivel de Mercosur como bloque de integración regional, así como a nivel de cada uno de los países miembros con respecto al resto y con relación al acuerdo en su conjunto. En cuanto al análisis de Mercosur se ha

procedido a dividir el período en dos sub períodos: 1999-2003 y 2004-2008, en los casos en que se consideró que esta división contribuía a profundizar el análisis, mientras que a nivel de países se trabaja con el lapso 1999-2008.

Para algunas variables el análisis hace referencia a su comportamiento en el año 2008, por ser la situación más actual y se compara con el inicio del período, con la finalidad de ver los cambios, sin embargo, en algunos casos se incluyen los resultados del año 2004, como muestra de lo sucedido a mediados del período.

2.5.2. El Comercio Exterior de Mercosur

Las exportaciones intramercosur, durante el lapso 1999-2008, crecieron a una tasa promedio interanual del 11,6%, similar al aumento mostrado por las exportaciones mundiales, el cual se ubicó en 11%, lo que demuestra que las exportaciones entre los países de Mercosur, mostraron un comportamiento ligeramente superior al registrado a nivel mundial.

Al descomponer la variación de las exportaciones en dos períodos, se observa que mientras a nivel mundial, las exportaciones tuvieron un aumento más acelerado entre los años 2004 y 2008, en comparación con el lapso 1999-2003, en el caso de las intracomunitarias se observa una caída de las mismas entre 1999 y 2003, para luego recuperarse significativamente en el lapso 2004-2008, creciendo a una tasa muy superior a la mostrada por las exportaciones mundiales en ese lapso.

La disminución de las exportaciones intracomunitarias entre 1999 y 2003 fue resultado fundamentalmente de la caída en las ventas de Argentina y Uruguay a Mercosur, como consecuencia de la fuerte crisis que afectó a la economía argentina en los años 2001 y 2002.

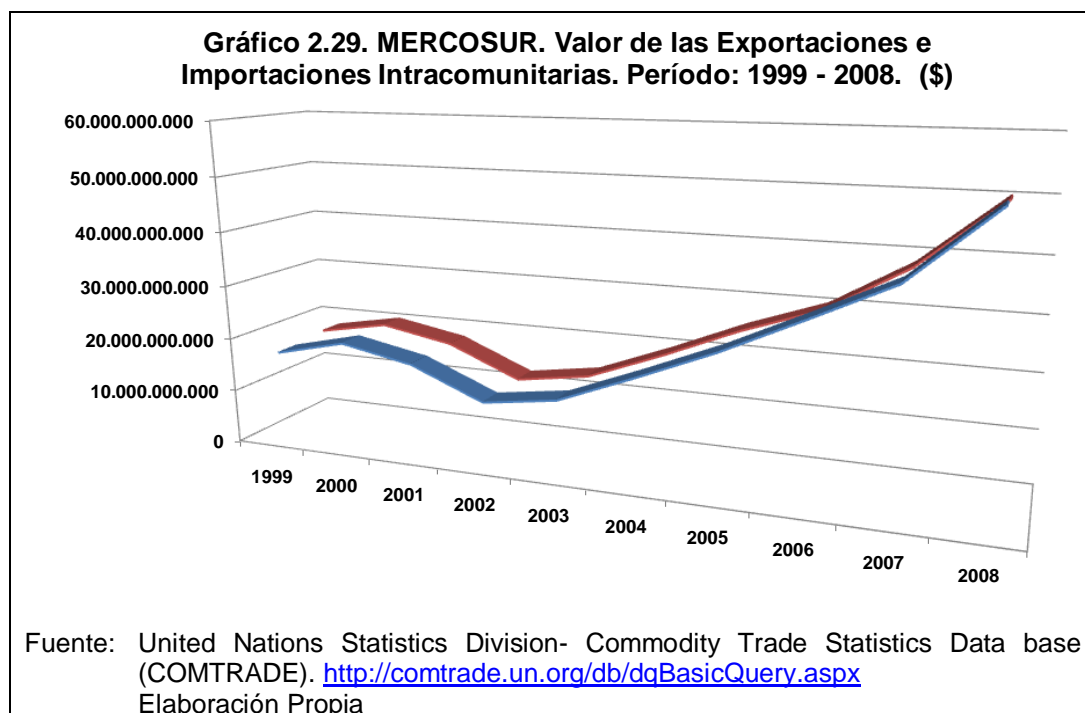
Por su parte, las importaciones intracomunitarias mostraron un ritmo de crecimiento levemente menor en el lapso analizado, con respecto a las

exportaciones intracomunitarias, al ubicarse su tasa de crecimiento promedio interanual en 10,9%, similar a la mostrada por esta variable a nivel mundial (10,7%). El análisis por períodos muestra que las importaciones intracomunitarias se comportan de manera similar a las exportaciones intracomunitarias, debido a las causas mencionadas anteriormente, mientras que a nivel mundial las importaciones crecen en ambos lapsos, pero revelan un mayor dinamismo entre los años 2004 y 2008, con respecto a 1999-2003, tal como se refleja en el cuadro 2.21.

CUADRO 2.21. FLUJOS COMERCIALES INTRACOMUNITARIOS (MERCOSUR) Y MUNDIALES. TASAS DE CRECIMIENTO INTERANUAL PROMEDIO. 1999-2008			
	Crecimiento Interanual Promedio (1999-2003)	Crecimiento Interanual Promedio (2004-2008)	Crecimiento Interanual Promedio (1999-2008)
Exportaciones Intracomunitarias	-4,0	21,5	11,6
Importaciones Intracomunitarias	-4,5	20,8	10,9
Exportaciones Mundiales	6,3	11,4	11,0
Importaciones Mundiales	5,9	11,1	10,7
Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx Internacional Trade Center. EN LINEA: www.trademap.org Cálculos propios			

La evolución de los intercambios intracomunitarios en términos monetarios, a lo largo del lapso 1999-2008, muestra que luego de la disminución sufrida tanto por las exportaciones como por las importaciones entre los años 1999 y 2003, debido a los factores mencionados anteriormente, los intercambios aumentan de forma sostenida hasta finales del lapso analizado, como evidencia el gráfico 2.29.

A nivel de sectores, aunque se observa un crecimiento importante de las exportaciones intracomunitarias provenientes del sector de combustibles, debido principalmente al importante incremento en las ventas de este sector en Brasil, Argentina y Uruguay, el dinamismo de esta variable estuvo determinado por las maquinarias y equipo de transporte, los materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles y los productos químicos y conexos.

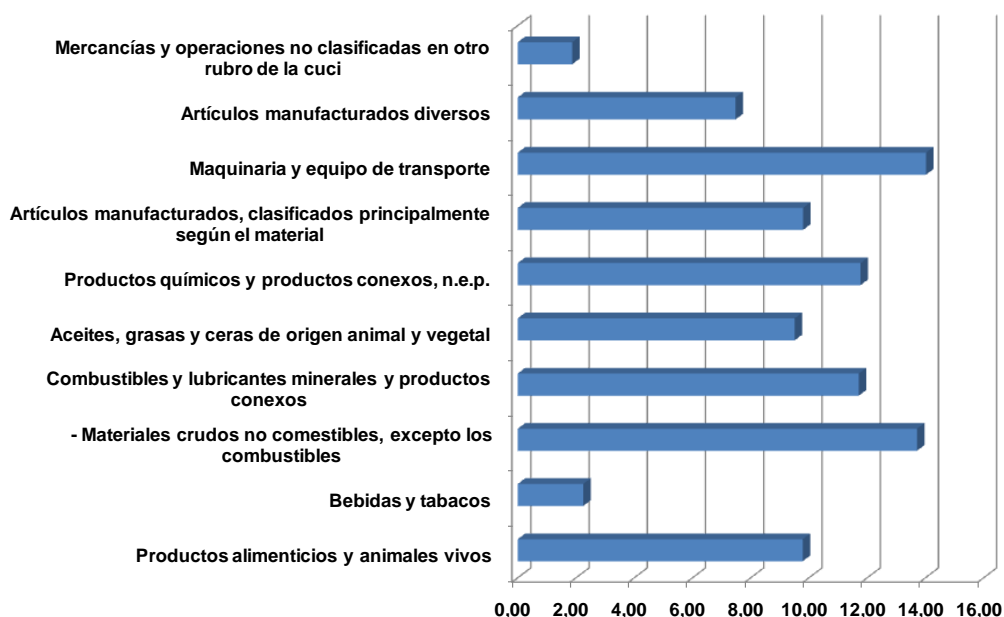


Sin embargo, en términos generales, la tasa de crecimiento promedio de todos los sectores fue positiva, durante el lapso analizado, como se evidencia en el gráfico 2.30.

Al desagregar el período se nota que la disminución registrada por casi todos los sectores entre 1999 y 2003, excepto materiales crudos no comestibles, productos químicos y mercancías no especificadas, se supera durante el lapso 2004-2008, cuando todos muestran un ritmo de crecimiento bastante significativo, lo que se recoge en el cuadro 2.22. Este comportamiento evidencia la recuperación de las economías de los países miembros durante este lapso,

Cuando se analiza la participación de cada sector dentro de las exportaciones intracomunitarias totales, durante el lapso 1999-2008, vemos que los sectores con mayor peso, son maquinaria y equipo de transporte, los productos alimenticios y animales vivos, los artículos manufacturados, clasificados según material, los productos químicos y los combustibles, lo que muestra una diversificación de las exportaciones a lo interno del Mercosur.

Gráfico 2.30. MERCOSUR. Exportaciones Intracomunitarias por Sectores. Tasa de Crecimiento Interanual Promedio (%). Período: 1999-2008



Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). <http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx>
Elaboración Propia

No obstante, la participación porcentual de los sectores ha experimentado cambios a lo largo del periodo, por lo que mientras el aporte de maquinaria y equipo se incrementa, el de productos alimenticios y artículos manufacturados clasificados según material disminuye. En el gráfico 2.31 se muestran estos cambios, al comparar el año 1999 con el 2008.

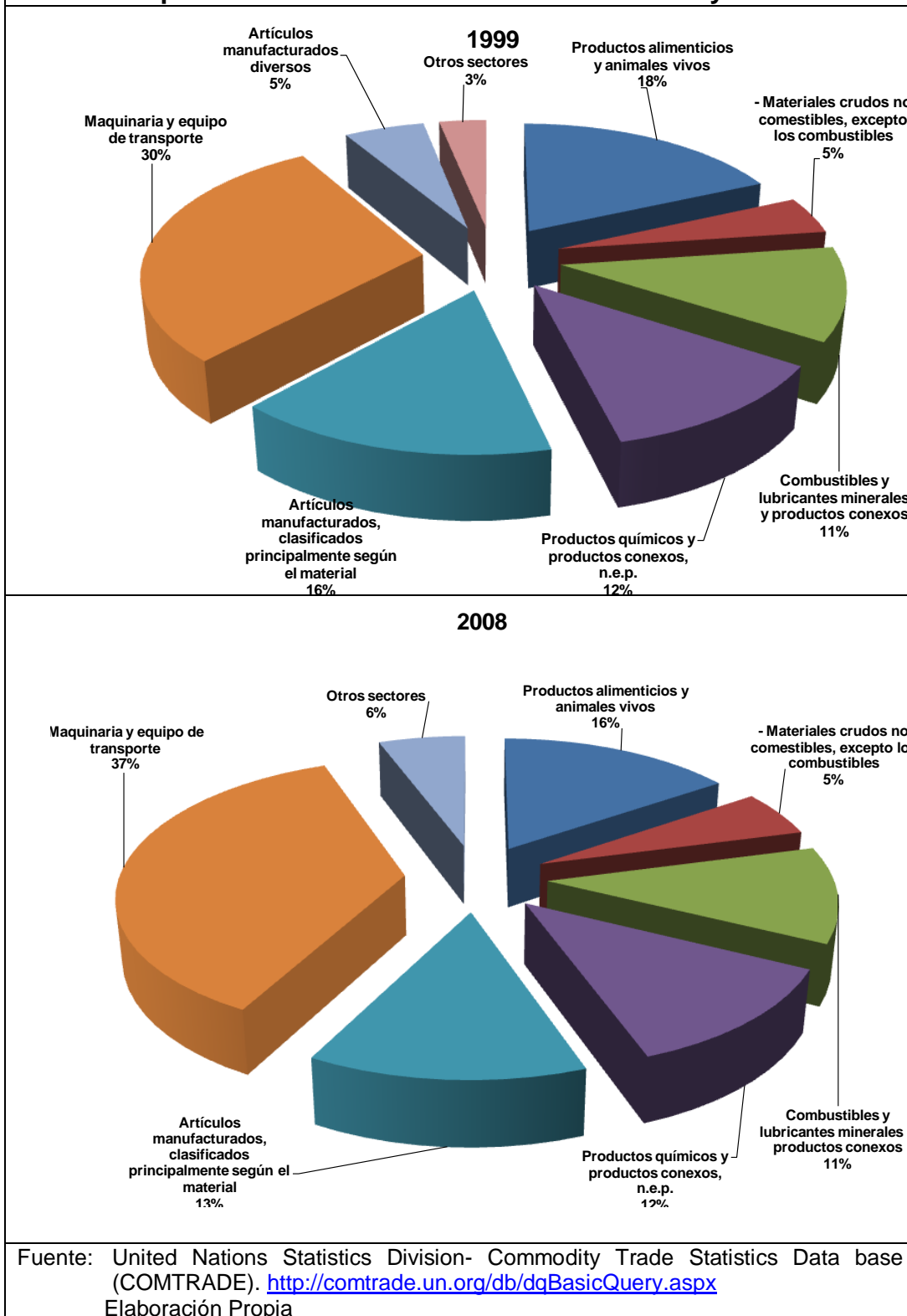
A nivel de importaciones intracomunitarias, en el año 2008, el sector con mayor peso es el de maquinaria y equipo de transporte, con un crecimiento de su participación a lo largo del período, que se corresponde con el comportamiento de las exportaciones intracomunitarias de este sector.

CUADRO 2.22. EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS MERCOSUR. TASAS DE CRECIMIENTO INTERANUAL PROMEDIO POR SECTORES. 1999-2003 Y 2004-2008		
	1999-2003	2004-2008
Productos alimenticios y animales vivos	-4,3	22,9
Bebidas y tabacos	-13	16,4
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	4,6	19,6
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	-4,9	32,3
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	-4,9	20,8
Productos químicos y productos conexos, n.e.p.	3,7	13,3
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	-4,6	17,5
Maquinaria y equipo de transporte	-7,5	24,2
Artículos manufacturados diversos	-9,8	17,9
Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la cuci.	17,5	10,5
Total	-4	21,5
Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx Cálculos propios		

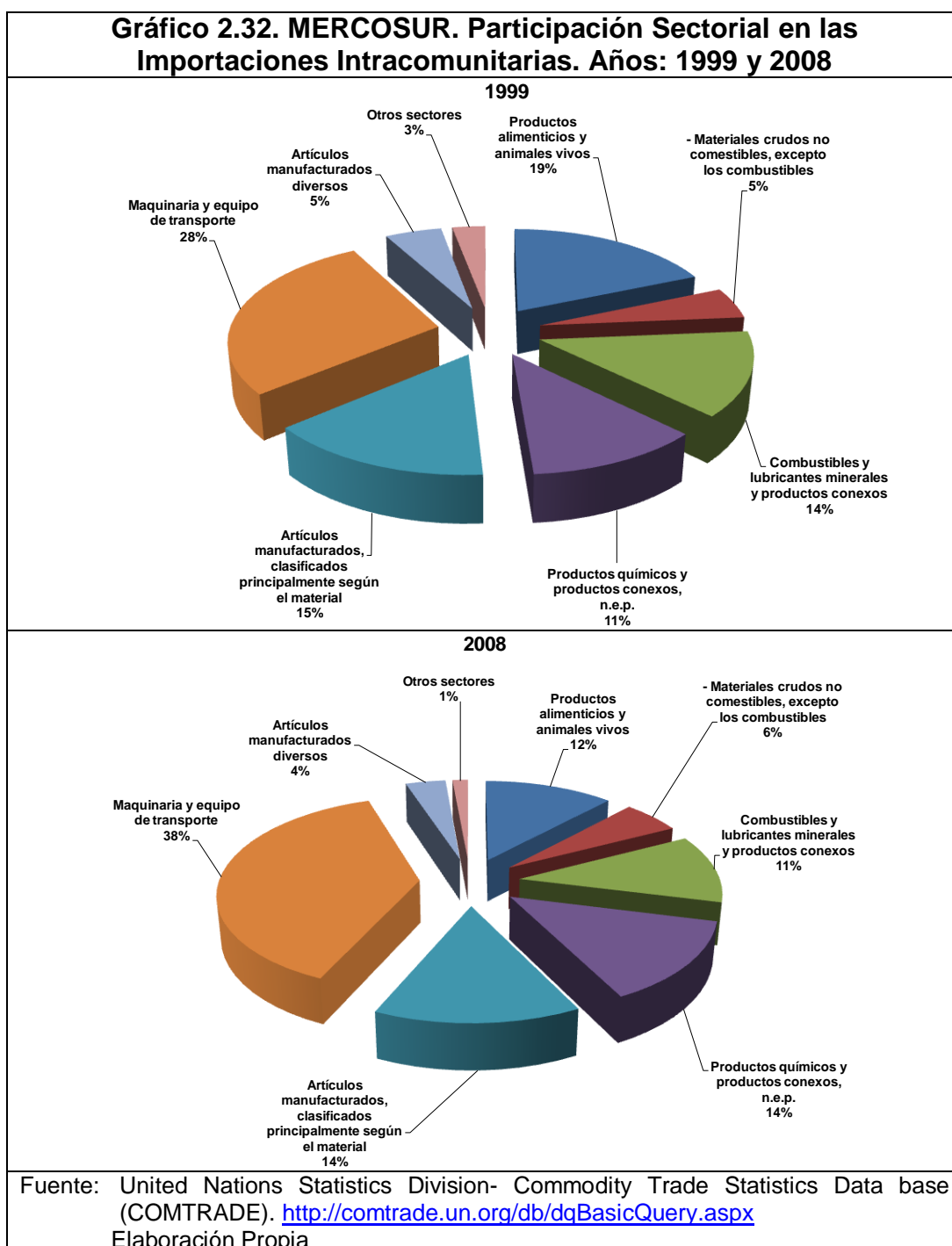
Adicionalmente, los artículos manufacturados clasificados según material, los productos químicos, los productos alimenticios y los combustibles tienen una participación importante en el total de las compras a lo interno de Mercosur, con un peso similar a lo largo del lapso estudiado, excepto en el caso de productos alimenticios que reduce su participación en 2008 con respecto a 1999, tal como se evidencia en el gráfico 2.32.

Cuando se analiza la participación de cada sector en las exportaciones que realiza Mercosur al mundo vemos que los intercambios se comportan de manera distinta a lo que ocurre en el conjunto comunitario, ya que el mayor porcentaje de las ventas al mercado mundial corresponden al sector de combustibles y lubricantes, minerales y productos conexos, mostrando aumento durante el período, debido al peso que tienen las exportaciones venezolanas en este sector, que sin duda influye en la composición sectorial de las ventas de este bloque al mundo.

Gráfico 2.31. MERCOSUR. Participación Sectorial en las Exportaciones Intracomunitarias. Años: 1999 y 2008



No obstante, al igual que a lo interno del acuerdo, otros sectores tienen peso importante en las exportaciones que realiza Mercosur al mundo como son productos alimenticios y animales vivos, maquinaria y equipo de transporte y artículos manufacturados clasificados según material.



Sin embargo, a lo largo del lapso este aporte ha venido disminuyendo, mientras que materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles incrementa su participación, como se muestra en el cuadro 2.23.

CUADRO 2.23. PARTICIPACIÓN SECTORIAL EN LAS EXPORTACIONES DE MERCOSUR AL MUNDO. AÑOS: 1999, 2004 Y 2008			
	1999	2004	2008
Productos alimenticios y animales vivos	20,9	18,1	18,3
Bebidas y tabacos	1,7	1,2	1,1
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	10,5	11,7	13,7
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	20,6	24,6	28,7
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	3,3	2,7	2,9
Productos químicos y productos conexos, n.e.p.	5,9	5,6	5,5
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	15,3	15,0	11,1
Maquinaria y equipo de transporte	15,4	16,1	14,5
Artículos manufacturados diversos	3,9	3,2	2,0
Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la cuci	2,4	1,6	2,2
Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx Cálculos propios			

En cuanto a las importaciones, la mayor parte de las compras de Mercosur al resto del mundo proviene del sector de maquinaria y equipo de transporte, lo que evidencia que aún cuando a nivel intracomunitario las exportaciones de este sector son las más importantes, igual se acude al resto del mundo en busca de este tipo de bienes, lo que puede indicar la existencia de comercio intraindustrial en este sector. Sin embargo, destaca que a lo largo del lapso la participación de este sector en las importaciones totales ha disminuido, lo que puede ser producto de un proceso de sustitución de proveedores fuera del acuerdo por proveedores de los países socios.

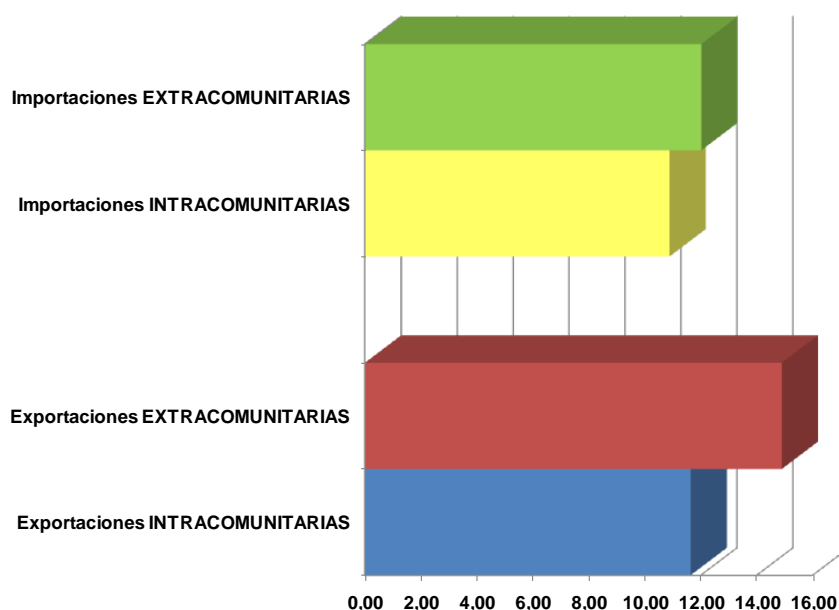
También son relevantes las compras al mundo de combustibles, productos químicos y artículos manufacturados clasificados según material, observándose un aumento en la participación del primer sector mencionado, lo que podemos ver en el cuadro 2.24

CUADRO 2.24. PARTICIPACIÓN SECTORIAL EN LAS IMPORTACIONES DE MERCOSUR AL MUNDO. AÑOS: 1999 Y 2008			
	1999	2004	2008
Productos alimenticios y animales vivos	6,5	6,0	3,9
Bebidas y tabacos	0,7	0,5	0,4
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	2,9	3,7	3,1
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	7,6	11,6	12,4
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	0,5	0,6	0,4
Productos químicos y productos conexos, n.e.p.	17,1	21,9	16,8
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	12,0	10,9	11,7
Maquinaria y equipo de transporte	42,6	35,1	35,7
Artículos manufacturados diversos	8,0	6,4	6,7
Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la cuci	2,0	2,9	8,9
Fuente: United Nations Statistics Division Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx Cálculos propios			

El aumento de las exportaciones de Mercosur ocurre no solo a nivel intracomunitario, ya que las ventas a otros países fuera de la región (extracomunitarias) también mostraron un incremento importante en el período 1999-2008. En el caso de las importaciones, también se observa un crecimiento de las compras que hace Mercosur a nivel extracomunitario.

Al comparar el ritmo de crecimiento de las exportaciones a nivel extracomunitario con el mostrado por las intracomunitarias, se observa que las primeras presentan mayor dinamismo durante el lapso 1999-2008, es decir, que las ventas de este acuerdo de integración al resto del mundo crecieron más rápido que las realizadas a lo interno del conjunto comunitario, lo mismo sucede con el comportamiento de las importaciones, tal como muestra el gráfico 2.33.

Gráfico 2.33. MERCOSUR. Tasa de Crecimiento Promedio Interanual de las Exportaciones e Importaciones Intracomunitarias y Extracomunitarias (%). Período 1999-2008



Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). <http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx>
Elaboración Propia

El crecimiento mostrado por las exportaciones y las importaciones se vincula también con el coeficiente de apertura²³⁵, el cual en el caso de Mercosur se incrementó significativamente entre el año 1999 y el año 2008, al pasar de 19,2% a 30,5%, lo que demuestra, que a lo largo del período se ha generado una mayor propensión en esta región a relacionarse con el resto del mundo.

Esta tendencia se evidencia, tanto cuando se mide la apertura tomando en consideración las relaciones con todo el mundo, como cuando se mide solo con respecto a las exportaciones e importaciones extracomunitarias, es decir, tomando en cuenta los intercambios a lo interno del grupo como locales. Esto quiere decir, que el bloque ha incursionado en los mercados internacionales de manera importante, no solo cuando se consideran todos los países que conforman el acuerdo,

²³⁵ Mide el grado de apertura al exterior de una economía, a través de la relación entre la suma de las exportaciones y las importaciones y el Producto Interno Bruto. Las cifras para calcular el indicador están medidas en dólares corrientes

sino también cuando estos se excluyen, aunque en este último caso el coeficiente de apertura es menor.

El hecho de que el coeficiente de apertura externa sea menor cuando se mide solo las relaciones comerciales con los países que no forman parte de Mercosur, indica una mayor propensión al comercio dentro del acuerdo.

El coeficiente de apertura de Mercosur se ha visto influenciado por el comportamiento de este indicador en los países miembros, donde se observa un importante aumento del mismo entre 1999 y 2008, es decir, que en todos estos países el comercio con el resto del mundo ha pasado a tener un mayor peso en los últimos diez años.

Los resultados obtenidos demuestran que en el año 1999, las economías más cerradas eran Brasil y Argentina y aunque su grado de apertura externa ha crecido, Brasil sigue siendo el país donde el peso del comercio exterior sobre el Producto Interno Bruto es menor.

Por su parte, Paraguay y Uruguay, las economías más pequeñas de la región siempre han presentado mayor apertura externa, situación que se mantiene a lo largo del período analizado, destacando el crecimiento que ha mostrado el comercio exterior de Paraguay con respecto a su Producto Interno Bruto.

En el caso de Venezuela, al igual que en el resto de los países el peso del comercio externo se ha incrementado de forma significativa, alcanzando sus mayores valores entre 2004 y 2007. Como resultado del salto que muestran tanto las exportaciones como las importaciones en esos años, para luego descender en 2008, cuando esta economía comienza a mostrar una desaceleración. El cuadro 2.25 presenta el coeficiente de apertura externa para el acuerdo y sus países miembros..

CUADRO 2.25. MERCOSUR: APERTURA EXTERNA. AÑOS 1999, 2004 Y 2008			
	1999	2004	2008
Mercosur (respecto al mundo)	19,3	29,5	30,5
Mercosur (respecto a extracomunitarias)	15,6	25,5	25,8
Argentina	17,2	37,2	38,8
Brasil	17,0	24,0	25,6
Paraguay	36,2	67,9	79,2
Uruguay	25,7	44,1	46,2
Venezuela	34,3	47,3	40,2

Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). <http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx>
Fondo Monetario Internacional. En línea: www.imf.org
Asociación Latinoamericana de Integración. En línea: www.aladi.org
Cálculos propios

En cuanto a las exportaciones intracomunitarias, más del 50% de las ventas a Mercosur las realiza Brasil, tendencia que se observa desde el año 2004, ya que entre 1999 y 2003, la participación de este país en las ventas intracomunitarias era similar a la mostrada por Argentina y se ubicaba alrededor del 40 por ciento.

El incremento en el peso de las exportaciones de Brasil a Mercosur se corresponde, entonces, con la disminución en la participación de las ventas de Argentina, entre 1999 y 2008.

La participación de las exportaciones de Paraguay y Uruguay al Mercosur demuestra que son las economías más pequeñas del bloque, ya que entre 1999 y 2008 su peso se ubicó entre un 2 y 6%. Destaca en el caso de Uruguay la pérdida de importancia que han tenido sus ventas al Mercosur, al disminuir su participación en el lapso estudiado, mientras que Paraguay aumentó su participación en las exportaciones intracomunitarias durante ese mismo período.

Para Venezuela, el Mercosur no ha sido un mercado importante para sus exportaciones, ya que en el período analizado, su participación se ha mantenido en niveles similares, excepto en los años 2002 y 2003 cuando hubo una caída significativa de la misma, producto de los conflictos políticos y económicos presentados en este país.

Aunque se observa una ligera recuperación a partir del 2004, esta no llega a alcanzar el 5% del total intracomunitario, lo que demuestra que a pesar del acuerdo de complementación económica firmado por Venezuela con Mercosur en el año 2004, donde se establece un cronograma de desgravación arancelaria y de los esfuerzos realizados por este país para ser miembro pleno de este proceso, las ventas a este mercado no han repuntado de manera importante.

La situación de Venezuela se explica en las pocas ventajas comparativas reveladas que tiene este país frente a Mercosur, desde el punto de vista comercial.

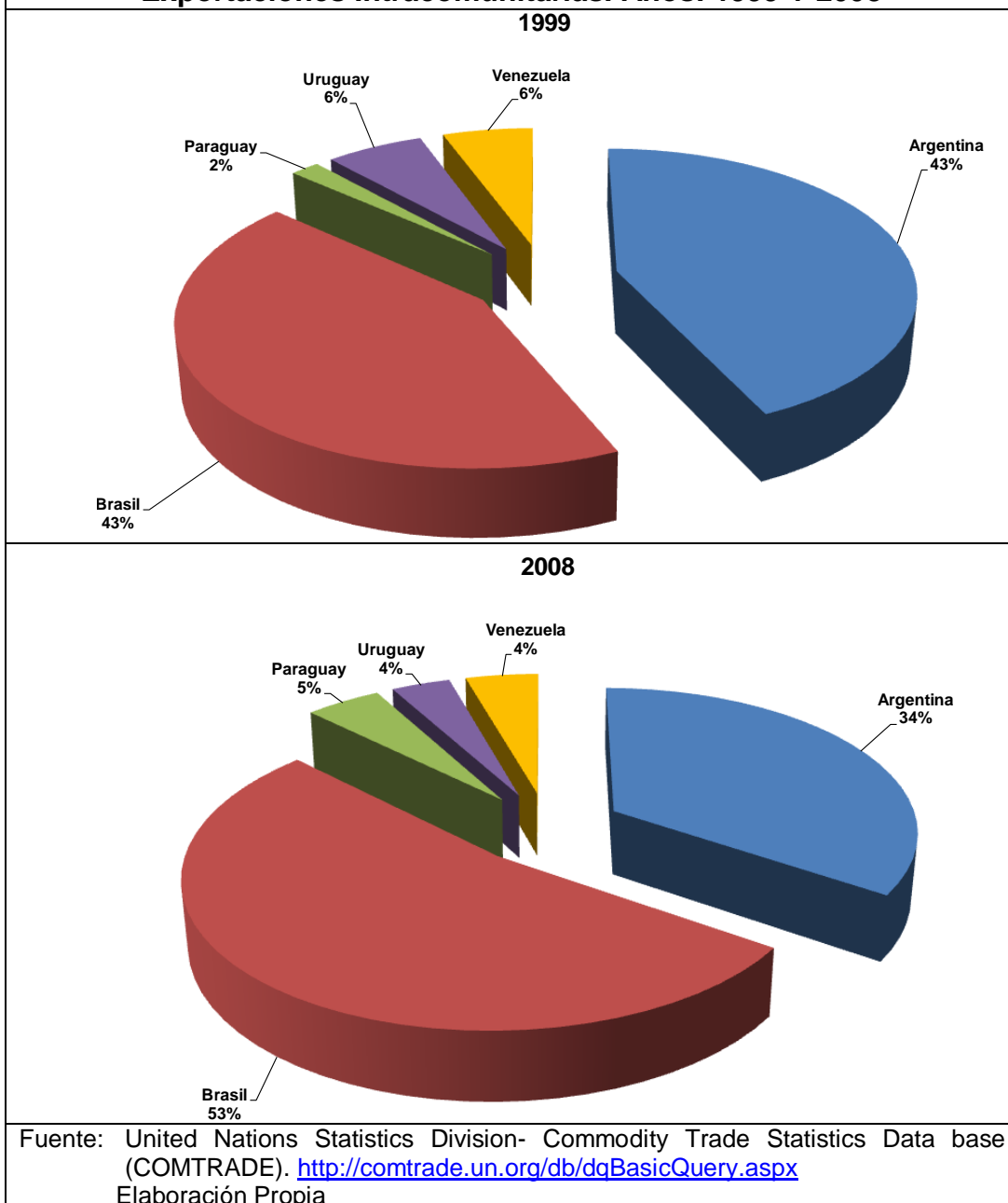
Según Mendoza²³⁶, los resultados del Índice de Ventajas Comparativas Reveladas estimado a nivel de sectores para los años 1996, 2000, 2002 y 2004, muestran que las desventajas de Venezuela frente a Mercosur superan ampliamente las oportunidades, ya que de 64 sectores investigados, este país solamente tiene capacidad para competir en 13 de ellos, mientras que en 51 posee desventajas comparativas reveladas significativas.

A lo anterior, se suma, la sobrevaluación de la moneda de ese país, lo que encarece las exportaciones venezolanas y abarata sus importaciones.

En el gráfico 2.34, se recoge de manera comparativa la participación de cada país en las exportaciones intramercosur, tanto al inicio del período como al final.

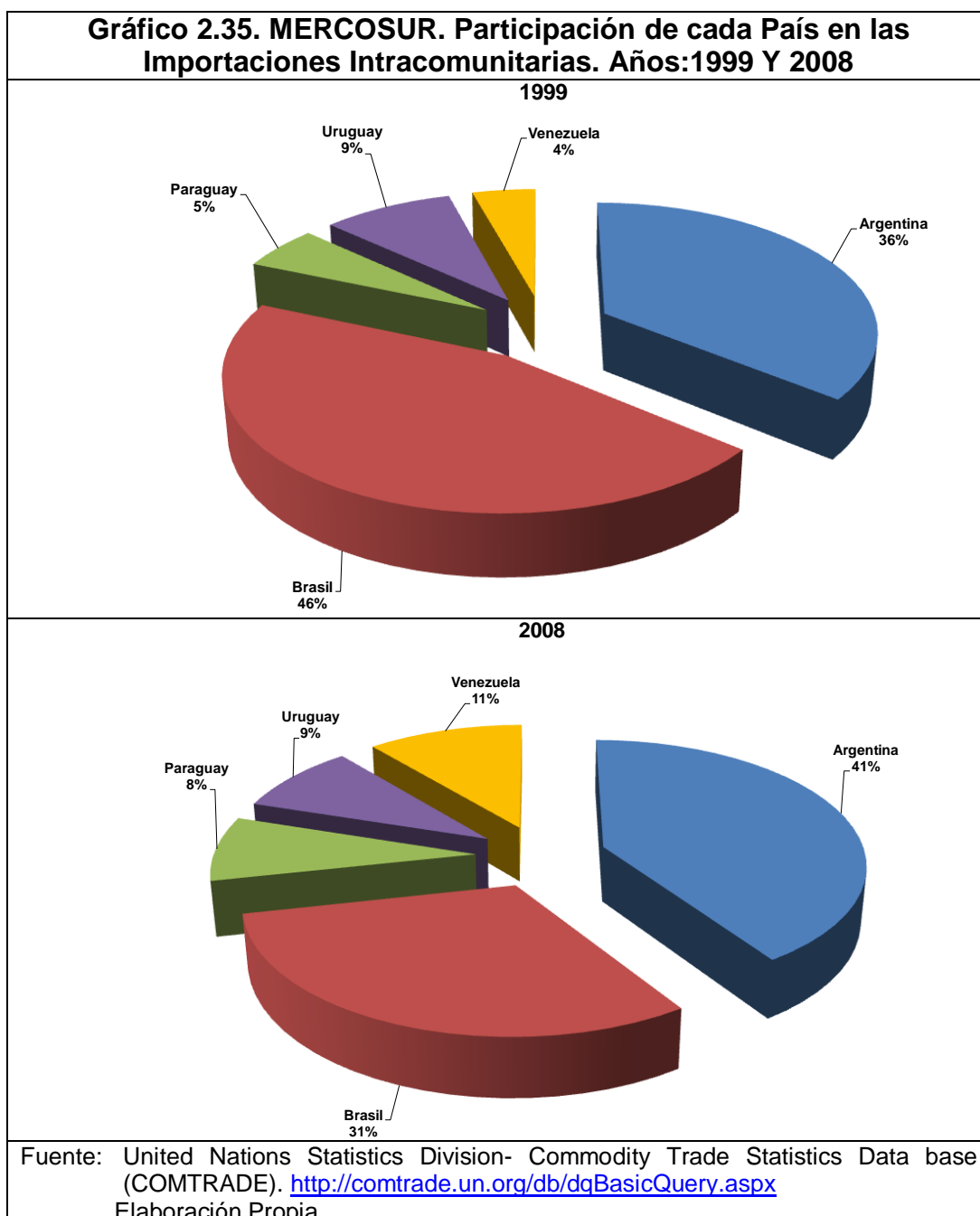
²³⁶ Mendoza A, Carolina. (2007). Venezuela en el MERCOSUR ¿Tiene ventajas comparativas? recogido en Acosta, N. y Briceño, J. Los nuevos escenarios en la dinámica de la integración suramericana. Universidad del Zulia, Maracaibo. p. 235-238

Gráfico 2.34. MERCOSUR. Participación de cada País en las Exportaciones Intracomunitarias. Años: 1999 Y 2008



A nivel de importaciones intracomunitarias, Argentina ocupa el primer lugar, al comprar alrededor del 40% del total de bienes ofrecidos a lo interno del acuerdo en el año 2008, mientras en 1999 Brasil era el país que ocupaba este lugar. Entre esos años, la participación de Paraguay se incrementa ligeramente, mientras que las compras de Uruguay no muestran variaciones representativas en su peso con respecto al total de importaciones intracomunitarias.

Lo que si destaca, es que la participación de Venezuela crece de manera importante, lo que se relaciona con las políticas implantadas por este país, para tratar de incrementar sus vínculos comerciales con los países del Sur y reducir la dependencia de sus importaciones de los Estados Unidos. El gráfico 2.35 presenta los resultados comentados anteriormente.



En cuanto a las exportaciones extracomunitarias por países, el mayor peso corresponde a Brasil, cuyas ventas a terceros países representan un poco más de la mitad del total extracomunitario, durante el lapso analizado.

Por su parte, el resto de las ventas extracomunitarias se concentra en Venezuela y Argentina, aunque este último país reduce su participación a lo largo del período analizado.

Paraguay y Uruguay tienen una ínfima participación en las exportaciones extracomunitarias del Mercosur, mostrando un comportamiento similar durante todo el período, como se evidencia en el cuadro 2.26.

CUADRO 2.26. MERCOSUR. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE CADA PAÍS EN LAS EXPORTACIONES EXTRACOMUNITARIAS. AÑOS: 1999, 2004 Y 2008			
Países	1999	2004	2008
Argentina	20,7	17,7	16,9
Brasil	52,5	55,5	55,1
Paraguay	0,6	0,5	0,7
Uruguay	1,6	1,4	1,3
Venezuela	24,7	24,8	26,0

Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). <http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx>
Cálculos propios

Estas exportaciones a terceros países han aumentado en casi todos los miembros del Mercosur al exhibir tasas de crecimiento promedio anual durante el período, superiores al promedio del bloque, siendo más acelerado ese crecimiento en el lapso 2004-2008.

En el caso de Brasil, el incremento se relaciona con la crisis alimentaria de los últimos años que provocó un aumento en los precios de los alimentos, aunado a un aumento de su producción. Este tipo de bienes se dirigió fundamentalmente a otros países latinoamericanos, la Unión Europea y China.

La misma razón influyó en el crecimiento de las exportaciones extracomunitarias argentinas, ya que este país es un importante productor de alimentos, mientras en el caso de Paraguay, sus ventas se concentran especialmente en soja y sus derivados y en carne, así como algunos otros bienes agrícolas, los cuales han experimentado un incremento de sus precios internacionales que influye sobre el valor de las exportaciones extracomunitarias, unido al hecho de que Chile se ha convertido en el cuarto mercado de los bienes paraguayos, además del aumento de sus ventas a otros países fuera de la región.

Por su parte, el crecimiento de las exportaciones extracomunitarias venezolanas se vincula con el aumento de los precios del petróleo, su principal producto de exportación. En el cuadro 2.27 podemos ver el comportamiento de esta variable, desagregado por sub períodos.

CUADRO 2.27. MERCOSUR. EXPORTACIONES EXTRACOMUNITARIAS POR PAÍSES. TASAS DE CRECIMIENTO INTERANUAL PROMEDIO			
Países	1999-2003	2004-2008	1999-2008
Argentina	8,6	13,7	12,6
Brasil	10,5	14,7	15,4
Paraguay	3,0	22,0	16,8
Uruguay	4,9	14,0	11,3
Venezuela	5,2	16,0	15,5

Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). <http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx>
Cálculos propios

En cuanto a las importaciones realizadas por los países de Mercosur fuera del bloque (extracomunitarias), durante el lapso estudiado, Brasil es el país que realiza el mayor porcentaje de compras a lo externo del bloque, con un incremento importante en los últimos años. Por su parte, Venezuela y Argentina ocupan el segundo y tercer lugar respectivamente, aunque este último país ha reducido su participación.

Al igual que en el caso de las exportaciones extracomunitarias, Paraguay y Uruguay tienen muy poco peso en las importaciones extracomunitarias, mostrando un comportamiento similar en el período, como vemos en el cuadro 2.28, aunque se observa un fuerte crecimiento

de esta variable en el caso de Paraguay, lo que indica que este país está buscando proveedores fuera de la región.

CUADRO 2.28. MERCOSUR. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE CADA PAÍS EN LAS IMPORTACIONES EXTRACOMUNITARIAS. AÑOS: 1999, 2004 Y 2008			
Países	1999	2004	2008
Argentina	24,4	16,4	15,2
Brasil	55,8	64,8	64,8
Paraguay	1,2	1,7	2,0
Uruguay	2,3	1,9	1,8
Venezuela	16,3	15,0	16,2
Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx Cálculos propios			

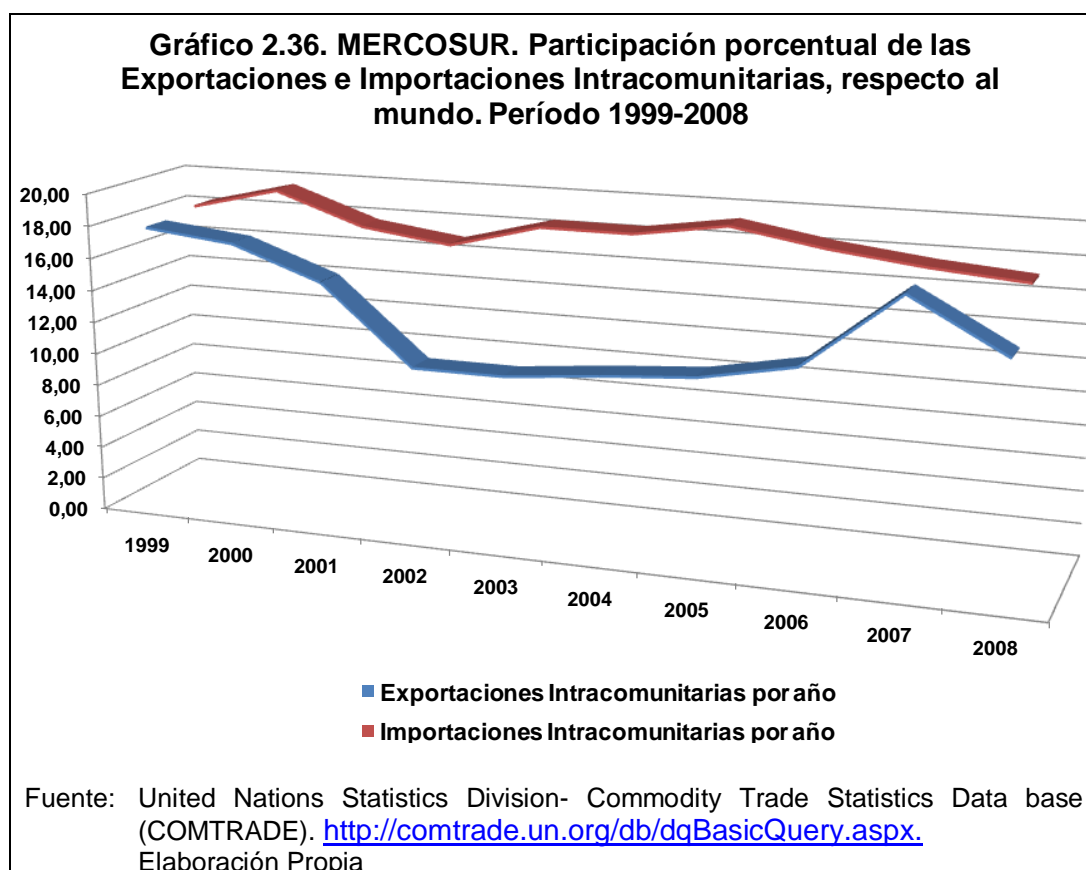
Por otra parte, del total de exportaciones que Mercosur envía al mundo, se observa que las intracomunitarias han venido disminuyendo durante el lapso analizado, al pasar de 17,8% en 1999 a 14% en 2008, presentando entre los años 2002 y 2003 la mayor caída, como resultado de la crisis atravesada por Argentina en esos años.

Esta disminución en la participación de las exportaciones intracomunitarias en el total de exportaciones que realiza Mercosur, parece indicar que los países de este acuerdo están optando por buscar mercados distintos a los del acuerdo para colocar sus exportaciones, debido probablemente al intento por evitar que nuevamente los efectos negativos de una crisis en alguno de estos países perjudique en exceso al resto.

En el caso de las importaciones, las intracomunitarias representaron alrededor de un 18% de las compras realizadas por Mercosur al mundo, observándose un comportamiento similar durante el lapso estudiado. El gráfico 2.36 muestra la evolución experimentada por las exportaciones e importaciones intracomunitarias a lo largo del período.

Al observar las exportaciones por sectores destaca que Mercosur ha sido, a lo largo del período analizado, un importante mercado para bienes provenientes de los sectores de maquinaria y equipo de transporte,

productos químicos, artículos manufacturados diversos y artículos manufacturados clasificados según material, mientras que los productos alimenticios y las bebidas y tabacos han perdido peso dentro de las ventas intracomunitarias



Para el año 2008, del total de ventas al resto del mundo, en el sector de maquinaria y equipo de transporte, el 36% se realizó a nivel comunitario; en artículos manufacturados diversos el 26%; en productos químicos el 32% y en artículos manufacturados clasificados según material, el 17 por ciento, no mostrando cambios significativos durante el período. Esto muestra, que este mercado en su conjunto permite a sus países miembros ubicar allí bienes de valor agregado.

A nivel de importaciones, en el año 2008, de las compras que realiza MERCOSUR al mundo, el 46% de productos alimenticios y animales vivos proviene del mercado intracomunitario, ligeramente inferior al 51% que se importaba en 1999, mientras que alrededor del 30% de las

compras de bebidas y tabaco y materiales crudos no comestibles se realizan a lo interno de este mercado, durante el lapso estudiado.

Lo que llama la atención es la reducción en la participación de los sectores de combustibles y aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal en las importaciones intracomunitarias, lo que demuestra la pérdida de importancia que ha tenido este mercado como destino de las importaciones de estos sectores.

En conclusión, los intercambios comerciales a lo interno de Mercosur muestran un repunte significativo a partir del año 2004, una vez superados los efectos negativos de la crisis argentina sobre el bloque. Brasil, en el lapso estudiado, se constituye en el país más importante dentro del acuerdo, a nivel de exportaciones intra y extracomunitarias, mientras Argentina ocupa el segundo lugar.

Paraguay y Uruguay, los socios más pequeños del bloque, no muestran cambios significativos en su participación en las exportaciones e importaciones intracomunitarias entre 1999 y 2008, pero destaca que la mayor parte de su comercio se realiza a lo interno del acuerdo.

Por su parte, Venezuela ha incrementado de manera importante sus compras a los países del acuerdo, pero el Mercosur no ha representado a lo largo del período un mercado significativo para sus exportaciones.

A nivel de sectores se observa que los intercambios comerciales dentro de Mercosur se encuentran diversificados, con predominio de las maquinarias y equipo de transporte, los productos químicos y los artículos manufacturados.

A continuación se hará un análisis del comercio exterior de cada uno de los países miembros de MERCOSUR a lo interno del grupo y se estudiará el comportamiento de sus exportaciones e importaciones totales y a nivel sectorial, tanto a nivel intracomunitario como mundial, para el período 1999-2008. En algunos casos, el análisis se refiere al último año

de la serie, por reflejar mejor la situación actual y se compara con el primero, a fin de visualizar los cambios.

Además, se analiza la balanza comercial de cada país con cada uno de los otros países miembros y con la CAN en su conjunto.

2.5.3. El Comercio Exterior de Argentina

Al observar las ventas de cada país al Mercosur vemos que en promedio entre 1999 y 2008, las exportaciones de Argentina a este mercado crecieron interanualmente en un 10% y en el año 2008, se dirigieron fundamentalmente a Brasil, situación similar a la presentada durante todo el lapso analizado, lo que corrobora la importancia de este país como destino de los bienes argentinos. Así mismo, destaca el aumento en la participación de Venezuela como mercado de Argentina, especialmente a partir del año 2004, lo que se relaciona con la política venezolana de incrementar sus compras a los países del bloque y el aumento en las importaciones de alimentos que ha realizado el gobierno venezolano en los últimos años.

Las importaciones de Argentina procedentes de este bloque, en el lapso analizado, mostraron un mayor ritmo de crecimiento que las exportaciones de este país a este mercado, proviniendo casi el 90% de estas compras de Brasil, por lo que el resto de los países tienen una mínima participación como proveedores de Argentina, aunque en el caso de Paraguay se observa un ligero incremento en su participación. En el cuadro 2.29 se muestra la evolución de estas variables en algunos años de la serie.

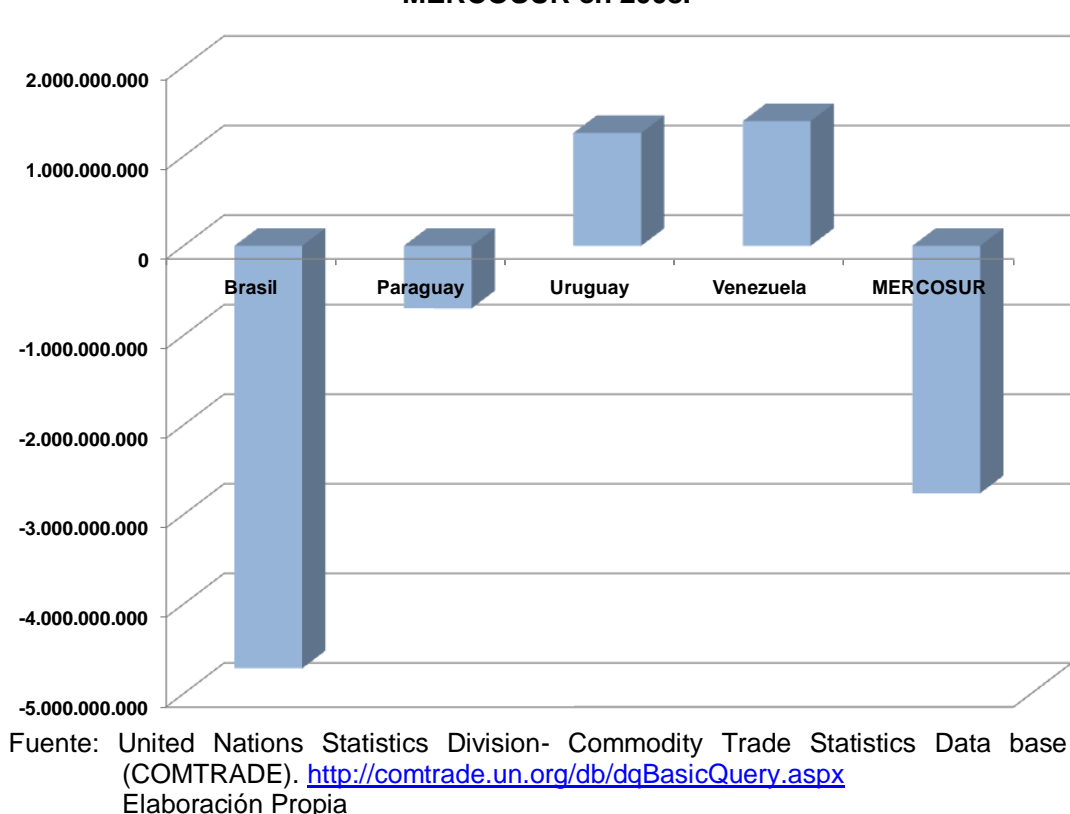
CUADRO 2.29. ARGENTINA. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES A PAÍSES MIEMBROS DE MERCOSUR. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL. AÑOS 1999, 2004 Y 2008

País Destino	Exportaciones			Importaciones		
	1999	2004	2008	1999	2004	2008
Brasil	77,7	77,2	77,5	87,8	92,1	88,4
Paraguay	77,7	6,8	6,1	4,8	4,6	8,8
Uruguay	11,2	9,8	10,2	6,2	2,7	2,7
Venezuela	3,4	6,1	8,0	1,2	0,4	0,1

Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). <http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx>
 Cálculos propios

Los flujos de exportación e importación de Argentina con Mercosur han dado como resultado que este país, luego de tener un superávit comercial entre 1999 y el 2003, a partir del año 2004 comienza a reflejar resultados deficitarios en su balanza comercial, debido principalmente al elevado y creciente déficit comercial con Brasil desde el año 2003 y con Paraguay durante el 2007 y el 2008, ya que con el resto de los países mostró superávit en todo el lapso. En el gráfico 2.37 se observa el comportamiento de la balanza comercial argentina en el año 2008.

Gráfico 2.37. Argentina. Balanza Comercial con los países de MERCOSUR en 2008.



En lo referente a las exportaciones a nivel de sector que realiza Argentina a Mercosur, se observa que este país vende en este mercado, principalmente, maquinaria y equipo de transporte y productos alimenticios, destacando el incremento en la participación del primero a partir de 2006, luego de la reducción mostrada en 2004, mientras el segundo desciende a lo largo del período. Otros sectores importantes en las ventas totales de este país a Mercosur son combustibles, productos químicos y artículos manufacturados clasificados según material, los cuales muestran un aumento significativo en el año 2004, para luego descender a niveles similares a los de 1999, como se refleja en el cuadro 2.30.

CUADRO 2.30. ARGENTINA. EXPORTACIONES A MERCOSUR. PARTICIPACIÓN SECTORIAL (%). AÑOS 1999, 2004 Y 2008			
SECTORES	1999	2004	2008
PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	27,9	22,9	21,3
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES MINERALES Y CONEXOS	13,3	17,5	12,6
PRODUCTOS QUÍMICOS Y CONEXOS	12,1	21,0	14,8
ARTÍCULOS MANUFACTURADOS CLASIFICADOS SEGÚN MATERIAL	9,6	10,1	9,9
MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE	25,9	19,8	34,8
OTROS*	11,2	8,7	6,6
Incluye: Bebidas y tabacos, materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles, aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal, artículos manufacturados diversos y mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro cuci.			
Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx Cálculos Propios			

El aumento del 2004, en estos sectores, es producto del comportamiento del sector de maquinaria y equipo de transporte en ese mismo año, ya que este no pudo iniciar su recuperación en 2003 como el resto de los sectores, lo que evidencia el impacto que sobre el mismo tuvo la crisis experimentada por este país en 2001 y 2002.

Por su parte, cuando se analizan las ventas de Argentina al mundo, se observa que en este caso, las mayores exportaciones las realiza el sector de productos alimenticios y animales vivos, durante todo el lapso, siendo también importantes las ventas de maquinaria y equipo de

transporte, aunque en este caso, el mayor peso del mismo se refleja a partir del año 2006, cuando los combustibles comienzan a perder peso en su participación. Casi todo el resto de los sectores muestra una participación cercana al 10% del total, como se muestra en el cuadro 2.31, lo que evidencia que la oferta exportable de Argentina al mundo no difiere mucho de la intracomunitaria, aunque en este último mercado las ventas se encuentran más concentradas en un menor número de sectores.

CUADRO 2.31. ARGENTINA. EXPORTACIONES AL MUNDO. PARTICIPACIÓN SECTORIAL (%). AÑOS 1999, 2004 Y 2008			
SECTORES	1999	2004	2008
PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	34,0	32,3	34,2
MATERIALES CRUDOS NO COMESTIBLES, EXCEPTO LOS COMBUSTIBLES	8,0	9,7	9,6
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES MINERALES Y CONEXOS	12,1	16,0	9,6
ACEITES, GRASAS Y CERAS DE ORIGEN ANIMAL Y VEGETAL	9,9	8,8	9,8
PRODUCTOS QUÍMICOS Y CONEXOS	7,6	8,4	8,2
ARTÍCULOS MANUFACTURADOS CLASIFICADOS SEGÚN MATERIAL	10,8	10,1	8,4
MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE	12,0	8,2	13,9
OTROS*	5,6	6,5	6,3
Incluye: Bebidas y tabacos, artículos manufacturados diversos y mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro cucl.			
Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx Cálculos Propios			

A nivel de países, las ventas de Argentina a Brasil se concentran en productos alimenticios y animales vivos y maquinaria y equipo de transporte, durante todo el lapso analizado, mientras que en el caso de Paraguay las exportaciones argentinas están más diversificadas, al colocar en este mercado, de manera importante, bienes de los sectores combustibles y lubricantes, productos químicos y conexos, artículos manufacturados clasificados según material y maquinaria y equipo de transporte, destacando el crecimiento en el peso de estos dos últimos sectores durante el lapso analizado.

En el caso de Uruguay, también se observa una oferta exportable argentina bastante diversificada, destacando los productos alimenticios, combustibles, productos químicos, artículos manufacturados diversos

según material y maquinaria y equipo de transporte, sin cambios significativos durante el período, mientras que a Venezuela exporta fundamentalmente productos alimenticios y maquinaria y equipo de transporte, con un crecimiento importante en la participación de estos sectores a lo largo del período analizado.

En el cuadro 2.32 se presenta la participación sectorial de las exportaciones argentinas a cada país, durante el año 2008.

CUADRO 2.32. ARGENTINA. EXPORTACIONES A PAÍSES MIEMBROS DE MERCOSUR POR SECTORES. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL. AÑO 2008				
PAÍS DESTINO				
Sectores	Brasil	Paraguay	Uruguay	Venezuela
Productos alimenticios y animales vivos	22,0	8,5	15,0	33,8
Combustibles y lubricantes minerales y conexos	13,2	20,8	13,0	0,0
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	0,6	0,5	0,9	10,9
Productos químicos y conexos	13,8	20,5	23,0	9,0
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	8,0	20,1	16,0	11,8
Maquinaria y equipo de transporte	38,8	17,0	21,1	27,8
Otros*	3,6	12,6	11,0	6,7
Incluye: Bebidas y tabacos, materiales crudos no comestibles excepto los combustibles, artículos manufacturados diversos y mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro cuci.				
Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx Cálculos propios				

Al examinar la participación de cada sector exportador argentino en cada sector a nivel intracomunitario se evidencian cambios importantes durante el lapso analizado, debido a la reducción mostrada por casi todos los sectores, a excepción de bebidas y tabaco que aporta en el año 2008 el 52% de los bienes de este sector que se venden en Mercosur, frente a un 36,7% en 1999 y de artículos manufacturados diversos que mantiene su peso en niveles similares a lo largo del período.

Estos resultados se corresponden con la pérdida de participación de las exportaciones argentinas en las ventas totales del Mercosur, como se muestra en el cuadro 2.33.

En resumen, las exportaciones argentinas a Mercosur han venido disminuyendo porcentualmente a lo largo del período analizado, no obstante el Mercosur representa para Argentina un mercado relevante, donde puede colocar bienes de distinta naturaleza, destacando la importancia adquirida por Venezuela como destino de sus exportaciones, aunque se observa también un repunte importante en las ventas de este país al resto del mundo, las cuales crecieron más rápidamente que las intracomunitarias, durante el lapso.

CUADRO 2.33. ARGENTINA. PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS POR SECTOR (%). AÑOS 1999,2004 Y 2008			
Sector	1999	2004	2008
Productos alimenticios y animales vivos	65,9	57,5	47,7
Bebidas y tabacos	36,7	54,9	52,0
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	34,0	18,1	9,5
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	51,1	86,4	38,3
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	80,5	39,6	36,4
Productos químicos y productos conexos	43,2	44,1	41,6
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	26,7	23,5	25,8
Maquinaria y equipo de transporte	37,8	22,1	32,8
Artículos manufacturados diversos	25,7	24,7	25,7
Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la cuci	0,0	6,3	0,1
Total	43,2	36,4	34,5
Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx Cálculos propios			

2.5.4. El Comercio Exterior de Brasil

Las exportaciones de Brasil a Mercosur, durante el lapso 1999-2008 mostraron un crecimiento promedio interanual de 15,6% y se dirigen fundamentalmente a Argentina, llegando a ese mercado, en el año 2008, el 65,5% de las ventas que realiza este país al bloque, aunque este porcentaje ha disminuido con respecto al año 1999, mientras que se ha

incrementado el peso de Venezuela como país destino de las exportaciones de Brasil.

Este aumento se vincula con el elevado nivel de importaciones que ha realizado Venezuela en los últimos años debido al crecimiento económico que ha experimentado este país, lo que estimula el consumo, el cual se cubre con bienes importados debido a la sobrevaluación de la moneda venezolana.

Por su parte, la participación de Paraguay y Uruguay en las ventas de Brasil a Mercosur se ha mantenido en niveles similares durante el período analizado.

En cuanto a las importaciones que realiza Brasil desde Mercosur, su crecimiento promedio interanual entre 1999 y 2008, se ubicó en 6,6%, muy por debajo del aumento mostrado por las exportaciones. Las compras de Brasil se realizan fundamentalmente en Argentina, participación que se ha incrementado a lo largo del período, mientras que las importaciones provenientes del resto de los países tienen un peso muy pequeño con relación al total, destacando la pérdida de importancia de las importaciones procedentes de Venezuela. En el cuadro 2.34 se muestra la evolución que han tenido estas variables en el lapso analizado.

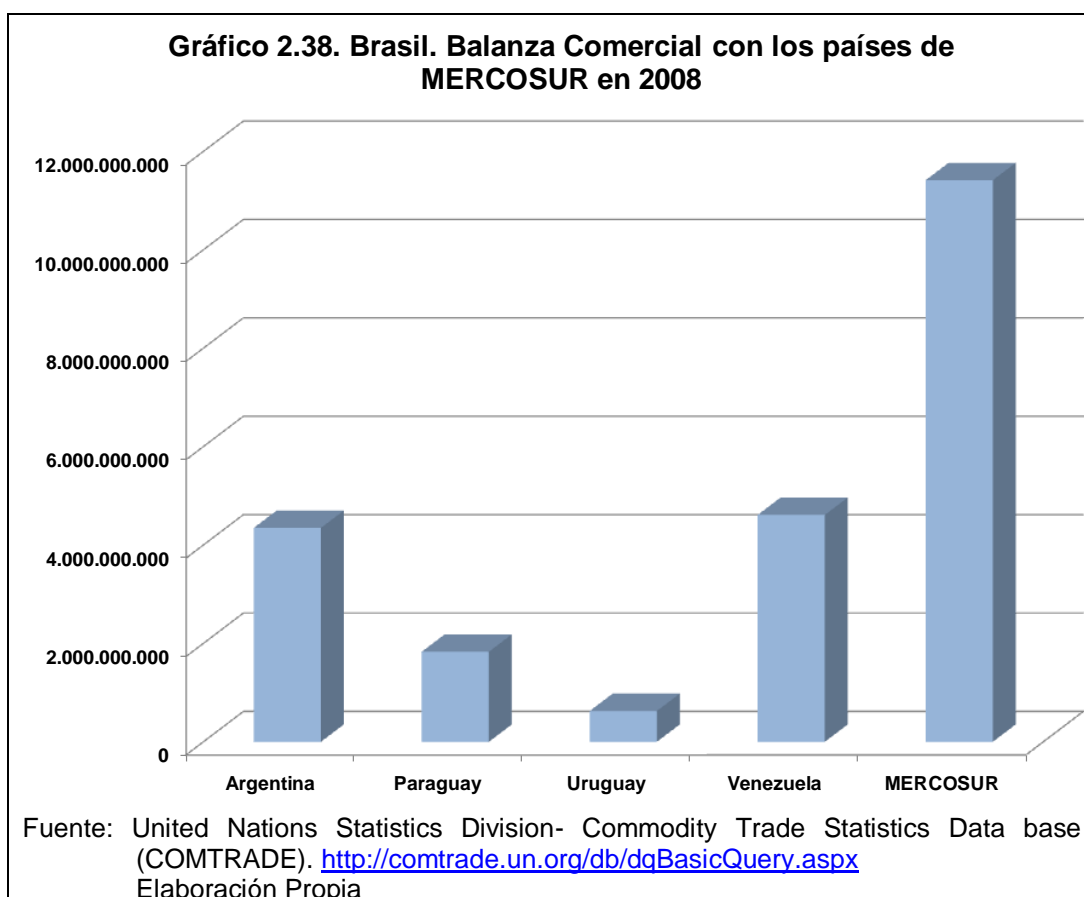
CUADRO 2.34. BRASIL. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES A PAÍSES MIEMBROS DE MERCOSUR. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL. AÑOS 1999, 2004 Y 2008						
País Destino	Exportaciones			Importaciones		
	1999	2004	2008	1999	2004	2008
Argentina	73,3	71,0	65,5	75,5	78,4	85,7
Paraguay	10,2	8,4	9,2	3,3	7,9	4,2
Uruguay	9,2	6,4	6,1	8,2	9,0	6,6
Venezuela	7,3	14,1	19,2	13,0	4,6	3,5

Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). <http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx>
Cálculos propios

El dinamismo de los intercambios comerciales de Brasil a lo interno del acuerdo, le ha permitido tener una balanza comercial favorable con este bloque de integración desde el año 2003, mostrando en 2008 un

superávit comercial con todos los países miembros del acuerdo, como se observa en el gráfico 2.38.

A nivel sectorial, las ventas de Brasil a Mercosur se concentran fundamentalmente en el sector de maquinaria y equipo de transporte, situación que se ha mantenido a lo largo del lapso estudiado. Además exporta a este mercado, en menor proporción, artículos manufacturados clasificados según material, productos químicos y productos alimenticios.



Este último sector muestra una mayor participación en las exportaciones totales, mientras que los dos primeros han reducido su aporte durante el período estudiado, como muestra el cuadro 2.35.

CUADRO 2.35. BRASIL. EXPORTACIONES A MERCOSUR. PARTICIPACIÓN SECTORIAL (%). AÑOS 1999, 2004 Y 2008			
SECTORES	1999	2004	2008
PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	8,0	5,8	10,8
PRODUCTOS QUÍMICOS Y CONEXOS	13,9	16,3	12,4
ARTÍCULOS MANUFACTURADOS CLASIFICADOS SEGÚN MATERIAL	23,4	19,8	16,9
MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE	40,3	46,4	45,8
OTROS*	14,4	11,7	14,1
Incluye: Bebidas y tabacos, materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles, combustibles y lubricantes minerales y conexos, aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal, artículos manufacturados diversos y mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro cucl. Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx Cálculos Propios			

Quando se consideran las ventas de Brasil al mundo, se observa una mayor diversificación de sus exportaciones y aunque el sector de maquinaria y equipo de transporte tiene un peso importante en el total exportado, a pesar de su disminución, también es significativo el peso de sectores como el de materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles, productos alimenticios, combustibles y artículos manufacturados diversos según material.

En el caso de los productos alimenticios se corrobora la importancia tanto de la producción de este tipo de bienes en ese país como de las ventas fuera del bloque regional, a pesar de la reducción en su participación en las ventas totales al mundo. Otro hecho que destaca es el peso adquirido por los combustibles en la oferta exportable de Brasil, lo que se corresponde con el descubrimiento de nuevos yacimientos petroleros en esa nación y las inversiones realizadas en el sector, lo que permitió en el 2006 a este país declarar su autosuficiencia petrolera e incluso comenzar a exportar sus excedentes.

En el cuadro 2.36 se presenta la evolución que ha tenido esta variable en algunos de los años del período analizado.

CUADRO 2.36. BRASIL. EXPORTACIONES AL MUNDO. PARTICIPACIÓN SECTORIAL (%). AÑOS 1999, 2004 Y 2008			
SECTORES	1999	2004	2008
PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	21,6	19,1	18,9
MATERIALES CRUDOS NO COMESTIBLES, EXCEPTO LOS COMBUSTIBLES	14,9	16,1	19,9
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES MINERALES Y PRODUCTOS CONEXOS	0,8	4,6	9,4
ARTÍCULOS MANUFACTURADOS CLASIFICADOS SEGÚN MATERIAL	20,3	19,3	15,5
MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE	23,7	25,1	21,1
OTROS*	18,7	15,8	15,2
Incluye: Bebidas y tabacos, aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal, productos químicos y conexos, artículos manufacturados diversos y mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro cucl.			
Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx Cálculos Propios			

A nivel de países, las ventas de Brasil a Argentina, son principalmente de maquinarias y equipo de transporte, artículos manufacturados clasificados según material y productos químicos, tendencia mostrada durante el lapso analizado, aunque destaca la ligera reducción de la participación de los últimos y el aumento del primero.

En el caso de Paraguay, las exportaciones brasileras se encuentran más diversificadas y se distribuyen entre los sectores de productos químicos y conexos, artículos manufacturados, clasificados según material, maquinaria y equipo de transporte y combustibles, que comienza a tener un aporte importante a partir del año 2006. Destaca en el lapso el incremento en la participación de los productos químicos y de los combustibles, lo que se explica en el comportamiento del sector petrolero de ese país, mencionado anteriormente, así como el de maquinaria y equipo de transporte, mientras los artículos manufacturados clasificados según material reducen su participación.

Las ventas a Uruguay han experimentado cambios durante el período, así mientras los productos alimenticios y los artículos manufacturados diversos han disminuido su participación en el total, los productos químicos, maquinarias y equipos de transporte y combustibles han adquirido mayor importancia a lo largo del período. En lo que se

refiere a este último sector, destaca el aumento de su participación en el total de ventas brasileras a ese país, a partir de 2006.

Por su parte, las exportaciones a Venezuela, se concentran fundamentalmente en productos alimenticios, con un crecimiento significativo en su participación sobre el total durante el lapso estudiado, especialmente en los años 2007 y 2008. Esto se vincula con la política del gobierno venezolano de crear empresas públicas para el suministro de alimentos a las clases más desfavorecidas de la población, las cuales se abastecen principalmente en este país.

En el cuadro 2.37 se muestra la participación sectorial de las exportaciones brasileras en cada uno de los países de Mercosur, durante el año 2008.

CUADRO 2.37. BRASIL. EXPORTACIONES A PAÍSES MIEMBROS DE MERCOSUR POR SECTORES. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL. AÑO 2008				
PAÍS DESTINO				
Sectores	Argentina	Paraguay	Uruguay	Venezuela
Productos alimenticios y animales vivos	2,6	6,8	9,8	41,1
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	5,6	1,8	1,5	1,7
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	4,2	11,9	14,9	0,0
Productos químicos y productos conexos, n.e.p.	12,0	23,9	13,8	7,2
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	18,3	17,3	16,7	12,0
Maquinaria y equipo de transporte	53,0	29,6	35,5	32,2
Otros*	4,3	8,7	7,8	5,8
Incluye: Bebidas y tabacos, Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal, Artículos manufacturados diversos y Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la cuci				
Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx Cálculos propios				

Al examinar la participación de cada sector exportador brasileño en cada sector a nivel intracomunitario se evidencia la importancia de esta economía en el total de exportaciones intracomunitarias, al aportar en

varios sectores mas de la mitad de lo que se comercia a nivel intracomunitario, destacando el de mercancías no clasificadas con casi un 100% del total y artículos manufacturados clasificados según material y maquinaria y equipo de transporte, con casi un 70%, tendencia observada durante el período.

En el lapso estudiado, destaca el incremento de la participación en las exportaciones intracomunitarias de los sectores de productos alimenticios, combustibles y aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal, como se refleja en el cuadro 2.38. Estas cifras demuestran el peso que tiene Brasil como exportador a nivel intracomunitario, el cual aumenta entre 1999 y 2008, así como la importancia que este mercado representa para este país a nivel de diferentes sectores.

CUADRO 2.38. BRASIL. PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS POR SECTOR (%). AÑOS 1999 , 2004 Y 2008			
Sector	1999	2004	2008
Productos alimenticios y animales vivos	19,0	21,7	37,0
Bebidas y tabacos	38,0	27,1	39,0
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	40,0	44,2	41,0
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos			
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	6,2	13,5	15,4
Productos químicos y productos conexos, n.e.	50,0	50,7	53,3
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	64,8	68,4	67,5
Maquinaria y equipo de transporte	59,0	76,8	66,1
Artículos manufacturados diversos	62,0	61,8	59,7
Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la cuci	100,0	93,6	99,0
Total	43,2	54,1	53,0
Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx Cálculos propios			

2.5.5. El Comercio Exterior de Paraguay

Las exportaciones de Paraguay a Mercosur tuvieron un crecimiento promedio interanual de un 25% entre 1999 y 2008, siendo este país el que más incrementó sus ventas a este mercado. Con respecto al destino de sus bienes a lo interno de Mercosur, se evidencian cambios a lo largo del período, así mientras en 1999 su principal mercado era Brasil, hacia donde se dirigía el 75% de sus exportaciones, en 2008, alrededor del 30%

de las mismas se dirigió a Argentina y un porcentaje similar a Brasil y Uruguay, solo en el caso de Venezuela, este país recibe apenas un 10% de las ventas paraguayas.

Esta situación demuestra que este país ha logrado en el marco del acuerdo reducir la dependencia de un solo mercado y colocar sus bienes en proporciones similares, excepto en el caso de Venezuela, en el resto de los países del Mercosur.

No obstante, a partir del año 2007 el mercado venezolano comienza a tener mayor importancia para las exportaciones paraguayas, lo que se vincula con el crecimiento promedio interanual experimentado por esta variable en el período, el cual se ubicó en casi un 60%, lo que refleja un incremento más acelerado de las ventas a esta nación, en comparación con el resto de los países miembros del bloque.

Esto se explica en la política comercial impulsada por el gobierno de Venezuela de incrementar sus compras a los países de Mercosur, así como de las condiciones favorables de desgravación arancelaria ofrecidas por Venezuela a este país en el marco del Acuerdo de Complementación Económica Nro 59 (ACE59) que rige las relaciones comerciales de Venezuela con los países de Mercosur desde el año 2004. También destaca el incremento promedio interanual en las ventas de Paraguay a Uruguay durante el lapso estudiado.

En el caso de las importaciones que realiza Paraguay desde Mercosur, su crecimiento en el lapso 1999-2008 fue de 15,8% y las compras las realiza este país fundamentalmente en Brasil, situación que se mantiene durante el lapso estudiado. Por su parte, Venezuela ha ganado relevancia como proveedor de este país, con un incremento interanual promedio cercano al 60%, lo que demuestra que el intercambio comercial entre ambos países aumentó tanto a nivel de exportaciones como de importaciones, mientras Argentina y Uruguay mantienen su

participación como proveedores de Paraguay a lo largo del período, como se evidencia en el cuadro 2.39.

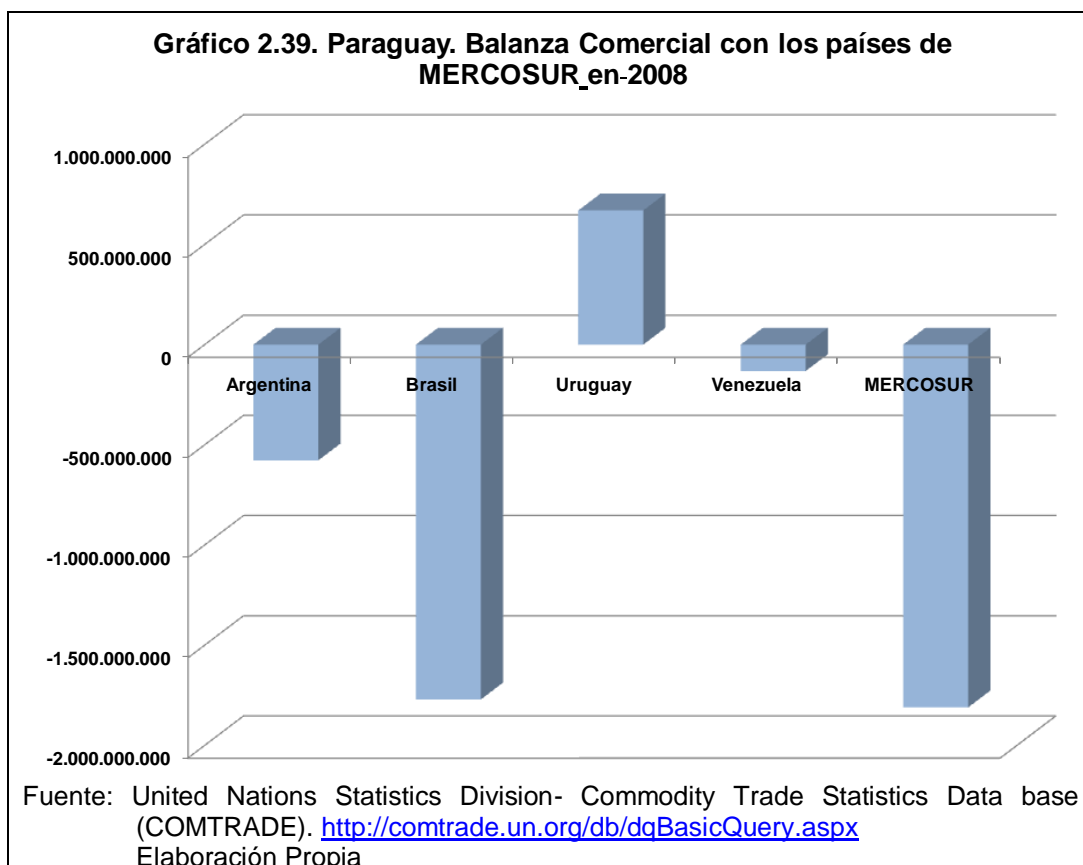
CUADRO 2.39. PARAGUAY. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES A PAÍSES MIEMBROS DE MERCOSUR. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL. AÑOS 1999, 2004 Y 2008						
País Destino	Exportaciones			Importaciones		
	1999	2004	2008	1999	2004	2008
Argentina	17,2	11,6	30,2	35,3	41,6	30,9
Brasil	75,8	35,7	26,0	56,7	54,0	57,2
Uruguay	6,2	51,6	32,9	7,5	4,0	2,6
Venezuela	0,8	1,0	10,9	0,5	0,5	9,3

Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). <http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx>
Cálculos propios

La balanza comercial de Paraguay con Mercosur, muestra déficit en todos los años de la serie analizada, debido a que el superávit que presenta con Uruguay a lo largo del período, no compensa el déficit con el resto de los países del acuerdo. Esto revela que para este país el Mercosur resulta un proveedor importante de los bienes que requiere para satisfacer su demanda interna, los cuales puede obtener en mejores condiciones con relación a otros países no miembros del proceso de integración.

En el gráfico 2.39 se muestra el comportamiento de la balanza comercial de este país en el año 2008.

En cuanto a las exportaciones al conjunto comunitario, la mayor parte de las ventas paraguayas a este mercado proviene del sector de materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles, lo que se vincula con la condición de país productor y exportador de soja que tiene esta nación, manteniendo su participación durante el lapso estudiado, luego de la reducción experimentada en 2004. El otro sector que mantiene una participación importante dentro de las exportaciones de Paraguay al bloque es el de productos alimenticios y animales vivos, debido a que este país es un importante exportador de carne, aunque después de aumentar su aporte en 2004, se observa una disminución en 2008.



En cuanto al sector de aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal, se observa un incremento significativo en su aporte a las ventas a este mercado, especialmente a partir del año 2004, como se refleja en el cuadro 2.40. En este caso, Paraguay exporta a Mercosur, fundamentalmente aceite de soja.

CUADRO 2.40. PARAGUAY. EXPORTACIONES A MERCOSUR. PARTICIPACIÓN SECTORIAL (%). AÑOS 1999, 2004 Y 2008			
SECTORES	1999	2004	2008
PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	17,2	30,7	20,3
MATERIALES CRUDOS NO COMESTIBLES, EXCEPTO LOS COMBUSTIBLES	55,5	44,1	56,7
ACEITES, GRASAS Y CERAS DE ORIGEN ANIMAL Y VEGETAL	8,8	13,5	13,3
OTROS*	18,5	11,7	9,7

Incluye: Bebidas y tabacos, combustibles y lubricantes minerales y conexos, productos químicos y conexos, artículos manufacturados clasificados según material, maquinaria y equipo de transporte, artículos manufacturados diversos y mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro cuci.

Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). <http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx>
 Cálculos Propios

Cuando se toman en consideración las ventas de este país al mundo, la participación de los sectores en el total exportado es similar al que se registra a nivel comunitario, aunque destaca el hecho de que el peso de productos alimenticios ha venido aumentando a lo largo del lapso, mientras ha disminuido el de materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles. Por su parte en el caso de los aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal la participación a nivel mundial es similar que a nivel comunitario, como se observa en el cuadro 2.41.

CUADRO 2.41. PARAGUAY. EXPORTACIONES AL MUNDO. PARTICIPACIÓN SECTORIAL (%). AÑOS 1999, 2004 Y 2008			
SECTORES	1999	2004	2008
PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	17,8	27,8	37,2
MATERIALES CRUDOS NO COMESTIBLES, EXCEPTO LOS COMBUSTIBLES	57,3	50,0	40,7
ACEITES, GRASAS Y CERAS DE ORIGEN ANIMAL Y VEGETAL	6,7	8,4	13,5
OTROS*	18,2	13,8	8,6

Incluye: Bebidas y tabacos, combustibles y lubricantes minerales y conexos, productos químicos y conexos, artículos manufacturados clasificados según material, maquinaria y equipo de transporte, artículos manufacturados diversos y mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro cuci.
Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). <http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx>
Elaboración Propia

A nivel de países, en los años 2007 y 2008, las ventas de Paraguay a Argentina se concentraron en materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles, mientras se redujo la participación de artículos manufacturados clasificados según material y productos alimenticios, con respecto a los años iniciales del período.

En el caso de Brasil, las exportaciones paraguayas se concentran principalmente en los sectores de productos alimenticios y animales vivos, artículos manufacturados, clasificados según material y materiales crudos no comestibles excepto los combustibles destacando el crecimiento mostrado por la participación de los dos primeros en el total de ventas de Paraguay a Brasil, en detrimento de los materiales crudos no comestibles.

Por su parte, la mayoría de las exportaciones paraguayas a Uruguay son del sector de materiales crudos no comestibles, situación que se mantiene durante la serie. Destaca la disminución en 2008 en la participación del sector de productos alimenticios, luego de ser un sector importante dentro de las ventas de Paraguay a Uruguay.

En el caso de las ventas de Paraguay a Venezuela, existen modificaciones importantes en la participación sectorial, en el período analizado, ya que en los primeros años de la serie el mayor aporte provenía de materiales crudos no comestibles y la situación cambia a partir del año 2002, cuando estas ventas comienzan a concentrarse en aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal, llegando a representar en el año 2008 el 81% del total, como muestra el cuadro 2.42.

Esta situación se corresponde con una de las políticas del gobierno venezolano de conformar una red de distribución de alimentos a bajo costo, siendo la mayoría de ellos productos finales comprados al resto del mundo, por lo que en lugar de seguir adquiriendo bienes intermedios para utilizarlos en la producción de bienes finales dentro del territorio nacional, se incrementa la importación de productos terminados.

CUADRO 2.42. PARAGUAY. EXPORTACIONES A PAÍSES MIEMBROS DE MERCOSUR POR SECTORES. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL. AÑO 2008				
PAÍS DESTINO				
Sectores	Argentina	Brasil	Uruguay	Venezuela
Productos alimenticios y animales vivos	4,4	56,3	9,0	12,5
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	76,3	21,8	83,7	3,1
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	6,1	3,7	4,9	81,4
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	5,9	11,2	0,8	0,3
Otros*	7,3	7,0	1,6	2,8
Incluye: Bebidas y tabaco, Combustibles y conexos, Productos químicos y conexos, Maquinaria y equipo de transporte, Artículos manufacturados diversos y Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la cucl Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx Cálculos propios				

A nivel intracomunitario, Paraguay hace aportes importantes a las exportaciones de materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles y aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal, con un aumento significativo en el período, corroborando la importancia de este país como exportador de soja y aceite de soja. El resto de los sectores no muestra una participación significativa en el total de ventas intracomunitarias, durante el lapso analizado, como se evidencia en el cuadro 2.43.

CUADRO 2.43. PARAGUAY. PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS POR SECTOR. (%). AÑOS 1999, 2004 Y 2008			
Sector	1999	2004	2008
Productos alimenticios y animales vivos	1,7	9,6	6,1
Bebidas y tabacos	2,5	1,8	0,9
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	22,4	34,1	48,1
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	0,0	0,0	0,0
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	9,7	43,6	45,0
Productos químicos y productos conexos n.e.p.	0,4	0,6	0,5
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	0,9	1,8	1,8
Maquinaria y equipo de transporte	0,0	0,0	0,0
Artículos manufacturados diversos	1,4	2,7	3,3
Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la cuci	0,0	0,0	0,0
Total	1,8	4,6	4,6
Fuente: Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx Cálculos propios			

En resumen, Mercosur representa para Paraguay un mercado importante para sus exportaciones, logrando a lo largo del período colocar sus bienes en porcentajes similares en cada uno de los socios, lo que reduce la dependencia que tenía al inicio del lapso del mercado brasilero. Sin embargo, sus compras a este mercado siguen superando sus ventas, por lo que no ha podido revertir el déficit comercial que presenta con el conjunto comunitario.

2.5.6. El Comercio Exterior de Uruguay

Uruguay ha tenido un crecimiento moderado de sus exportaciones a Mercosur, durante el lapso 1999-2008, al ubicarse en 6,6%.y su primer mercado de destino, dentro del bloque, durante el lapso, lo ocupó Brasil. Así mismo, las ventas de Uruguay a Venezuela son las que evidencian el mayor crecimiento promedio interanual del período (23,8%), lo que demuestra la importancia que ha adquirido el mercado venezolano para los exportadores uruguayos.

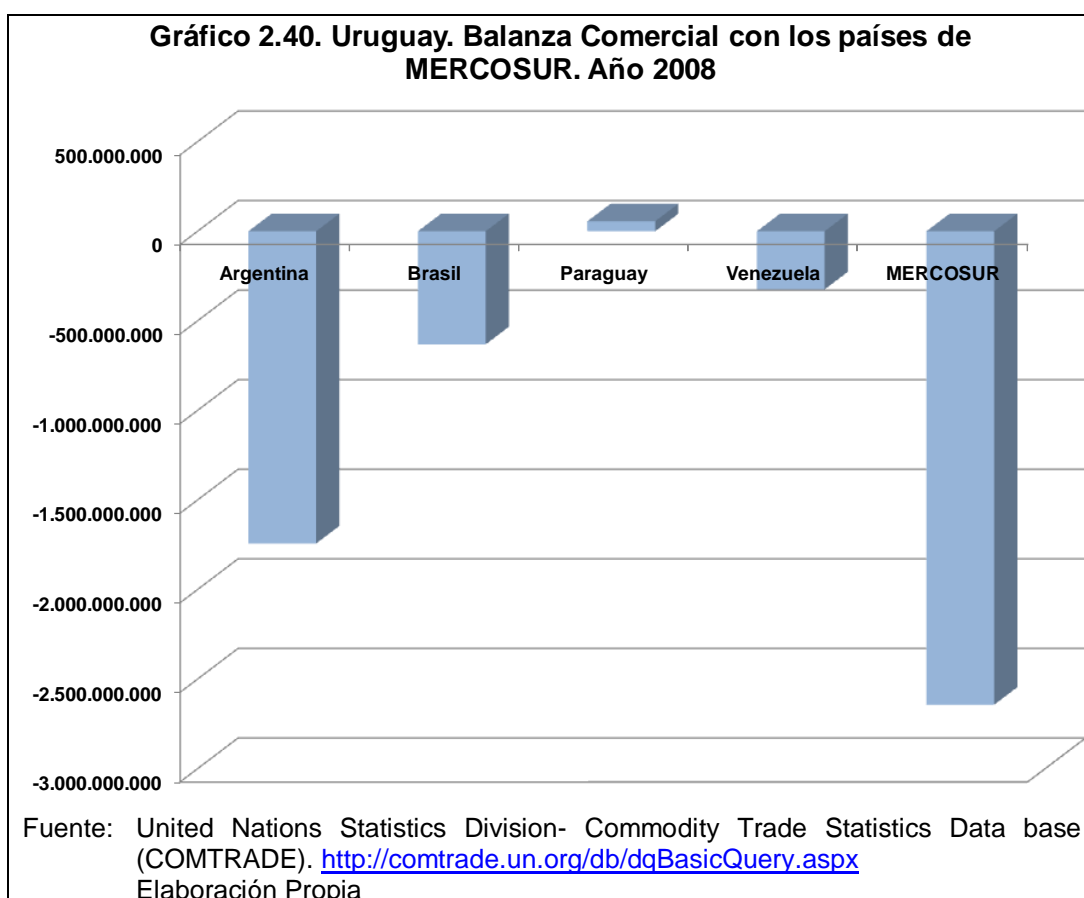
Este comportamiento conduce a un incremento significativo en la participación de Venezuela como mercado de destino de las ventas de Uruguay y una reducción en la importancia de Argentina y Paraguay, pasando este último a tener un menor peso, situación contraria a la del año 1999.

En lo referente a las importaciones que realiza Uruguay desde Mercosur, las mismas tuvieron un crecimiento promedio entre 1999 y el 2008 del 10,9%, lo que refleja un incremento superior al registrado por las exportaciones. El principal vendedor de bienes a Uruguay, dentro del bloque, es Argentina, seguida de Brasil situación que se mantiene en casi todos los años de la serie, resalta el incremento en la participación de Venezuela como proveedor de bienes a este país, mientras que Paraguay no constituye un proveedor importante para Uruguay, como se muestra en el cuadro 2.44.

CUADRO 2.44. URUGUAY. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES A PAÍSES MIEMBROS DE MERCOSUR. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL. AÑOS 1999, 2004 Y 2008						
País Destino	Exportaciones			Importaciones		
	1999	2004	2008	1999	2004	2008
Argentina	35,6	27,9	27,6	50,2	49,7	50,2
Brasil	53,9	60,6	53,7	41,1	48,9	36,2
Paraguay	7,8	7,3	5,8	0,9	1,2	1,1
Venezuela	2,7	4,0	12,9	7,8	13,1	12,5

Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). <http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx>
Cálculos propios

Por su parte, la balanza comercial de Uruguay con Mercosur mostró déficit durante todo el lapso estudiado, lo que se corresponde con el mayor crecimiento mostrado por las importaciones con respecto a las exportaciones uruguayas a este mercado. Destaca que el único país del bloque con el que Uruguay presenta un saldo superavitario durante todo el lapso analizado es Paraguay, no obstante, este superávit no es suficiente para compensar el déficit con el resto de los países del acuerdo. En el gráfico 2.40 se presentan los resultados de la balanza de pagos de este país durante el año 2008.



Al considerar las ventas de Uruguay al mundo se observa que el patrón exportador es diferente al que muestra este país a lo interno de Mercosur, ya que sus ventas son principalmente bienes del sector de alimentos, aunque también exporta una cantidad significativa de materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles, con un aumento en la participación de esto sectores a lo largo del período.

CUADRO 2.45. URUGUAY. EXPORTACIONES A MERCOSUR. PARTICIPACIÓN SECTORIAL (%). AÑOS 1999, 2004 Y 2008			
SECTORES	1999	2004	2008
Productos alimenticios y animales vivos	39,4	37,5	39,7
Productos químicos y conexos	9,9	14,0	14,3
Artículos manufacturados clasificados según material	16,9	18,6	16,4
Maquinaria y equipo de transporte	15,1	7,0	9,3
Artículos manufacturados diversos	9,6	10,9	11,5
Otros*	9,1	12	8,8
Incluye: Bebidas y tabacos, Materiales crudos no comestibles, Combustibles y lubricantes minerales y conexos, Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal y Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro cuci. Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx Cálculos Propios			

El resto de los sectores no muestra un aporte relevante e incluso, en el caso de los artículos manufacturados clasificados según material, su peso sobre el total de exportaciones al mundo ha disminuido de forma importante.

El cuadro 2.46 muestra la evolución de esta variable en algunos años de la serie analizada.

CUADRO 2.46. URUGUAY. EXPORTACIONES AL MUNDO. PARTICIPACIÓN SECTORIAL (%). AÑOS 1999, 2004 Y 2008			
SECTORES	1999	2004	2008
Productos alimenticios y animales vivos	46,2	48,2	51,2
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	10,7	13,9	16,7
Artículos manufacturados clasificados según material	17,1	15,9	10,8
Otros*	26	22,0	21,3
Incluye: Bebidas y tabacos, Combustibles y lubricantes minerales y conexos, Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal, Productos químicos y conexos, Maquinaria y equipo de transporte, Artículos manufacturados diversos y Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro cuci. Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx Cálculos propios			

A nivel de países, el comportamiento de las ventas de Uruguay a cada uno los países de Mercosur, es distinto. En el caso de Argentina, las ventas a este país se concentran en artículos manufacturados clasificados según material, maquinaria y equipo de transporte y artículos manufacturados diversos, durante el lapso estudiado, mientras que a Brasil exporta fundamentalmente alimentos y un porcentaje menor de

productos químicos, artículos manufacturados clasificados según material .y artículos manufacturados diversos.

Por su parte, a Paraguay se dirigen principalmente bienes del sector de productos químicos, artículos manufacturados clasificados según material, y bebidas y tabaco, aunque este último sector presenta una disminución importante en su participación durante el período analizado, mientras los dos primeros la aumentan.

En el caso de Venezuela, casi todas las exportaciones uruguayas son de bienes del sector de alimentos. Las cifras correspondientes al año 2008 se presentan en el cuadro 2.47.

CUADRO 2.47. URUGUAY. EXPORTACIONES A PAÍSES MIEMBROS DE MERCOSUR POR SECTORES. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL. AÑO 2008				
PAÍS DESTINO				
Sectores	Argentina	Brasil	Paraguay	Venezuela
Productos alimenticios y animales vivos	5,0	50,7	6,0	83,2
Bebidas y tabaco	0,0	0,5	17,9	0,0
Productos químicos y productos conexos, n.e.p.	13,6	14,5	35,1	5,8
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	24,6	15,4	20,2	1,6
Maquinaria y equipo de transporte	28,2	2,0	3,0	2,4
Artículos manufacturados diversos	14,4	12,9	2,9	3,2
Otros*	14,2	4,0	14,9	3,8
Incluye: Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles, Combustibles y productos minerales y conexos, Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal, Maquinaria y equipo de transporte y Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la cuci				
Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx				
Cálculos propios				

La participación de cada sector exportador uruguayo en cada sector a nivel intracomunitario evidencia la reducción en el peso de esta economía en los intercambios sectoriales del bloque, especialmente en productos alimenticios y bebidas y tabaco, no llegando a aportar más del 10% en ningún sector, en los últimos años, excepto en el caso de los artículos manufacturados diversos, donde Uruguay exporta el 11,1% del

total de ventas de ese sector al bloque, en 2008, como se observa en el cuadro 2.48.

CUADRO 2.48. URUGUAY. PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS POR SECTOR. (%). AÑOS 1999, 2004 Y 2008			
Sector	1999	2004	2008
Productos alimenticios y animales vivos	13,1	10,7	9,2
Bebidas y tabacos	22,1	16,1	8,2
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	2,3	2,4	1,2
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	0,6	2,5	1,3
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	3,4	3,3	3,1
Productos químicos y productos conexos, n.e.p.	5,0	3,4	4,2
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	6,6	4,9	4,5
Maquinaria y equipo de transporte	3,1	0,9	0,9
Artículos manufacturados diversos	10,8	10,4	11,1
Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la cuci	0,0	0,0	0,0
Total	6,1	4,2	3,6

Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). <http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx>
Cálculos propios

Esto parece indicar que este acuerdo de integración no ha brindado oportunidad a este país de incrementar su intercambio comercial con miras a lograr una mayor participación en las exportaciones intracomunitarias.

En conclusión, los resultados obtenidos para la economía uruguaya, evidencian el poco peso que tiene este país a lo interno de Mercosur a nivel de exportaciones. No obstante, su permanencia en el acuerdo le permite comprar los bienes que necesita bajo las condiciones preferenciales que obtiene por pertenecer al mismo.

2.5.7. El Comercio Exterior de Venezuela

En lo que se refiere al comportamiento de Venezuela dentro de Mercosur en el lapso 1999-2008 vemos que sus exportaciones crecieron en un 10%, debido especialmente al incremento registrado en las ventas de combustibles, ya que muchos sectores mostraron caídas significativas en el periodo analizado.

Las ventas venezolanas, casi en su totalidad, están dirigidas a Brasil y durante el lapso estudiado destaca el aumento en la participación de este país en las exportaciones venezolanas, en detrimento del peso del resto de los países, lo que ratifica la importancia de este eje bilateral dentro del bloque, manteniéndose esta tendencia durante toda la serie.

Así mismo resalta el decrecimiento de las exportaciones venezolanas a todos los países de Mercosur, excepto a Brasil, razón por la cual las relaciones con este país marcan el comportamiento de Venezuela en el bloque.

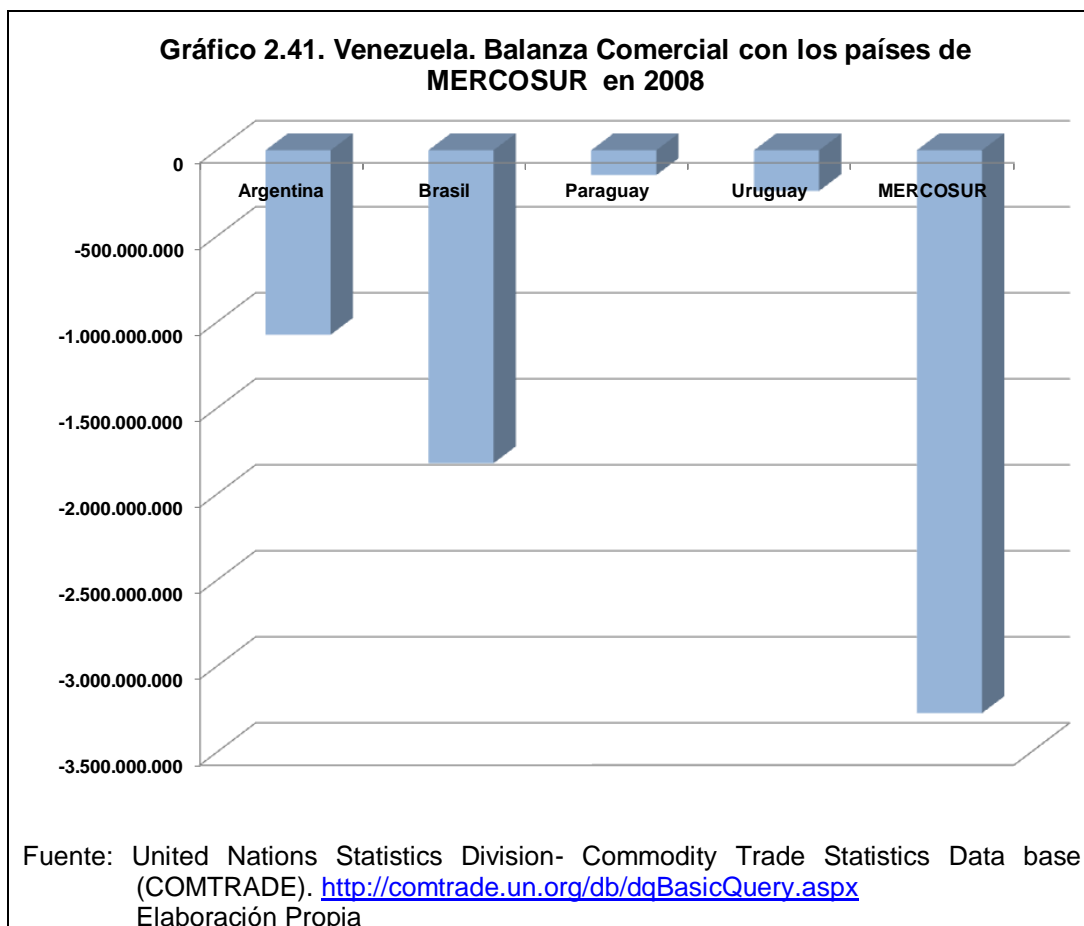
En el caso de las importaciones se observa un crecimiento interanual promedio importante durante el lapso 1999-2008, que se refleja además en las compras que realiza este país a nivel de todos los sectores. Igual que en el caso de las exportaciones, el principal proveedor de Venezuela dentro del acuerdo regional es Brasil, seguido de Argentina, mostrando los resultados obtenidos que con el pasar de los años la participación de este último país ha disminuido en favor del aumento del peso de Brasil en las importaciones que realiza Venezuela desde este acuerdo de integración, como se puede ver en el cuadro 2.49.

Los resultados presentados anteriormente conducen a que la balanza comercial de Venezuela con Mercosur presente un importante déficit comercial a partir del año 2002, luego de ser un país con superávit

CUADRO 2.49. VENEZUELA. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES A PAÍSES MIEMBROS DE MERCOSUR. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL. AÑOS 1999, 2004 Y 2008						
País Destino	Exportaciones			Importaciones		
	1999	2004	2008	1999	2004	2008
Argentina	6,5	10,4	0,5	28,8	18,2	19,6
Brasil	85,6	87,6	99,3	59,8	75,4	73,5
Paraguay	0,1	1,1	0,1	4,7	4,7	2,6
Uruguay	7,8	1,3	0,1	6,7	1,6	4,3

Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). <http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx>
Cálculos propios

dentro de este mercado. Además, con todos los países del acuerdo presenta déficit en el año 2008, luego de haber tenido superávit con Brasil y Uruguay en los primeros años de la serie, como se refleja en el gráfico 2.41.



Venezuela vende a Mercosur fundamentalmente combustibles y lubricantes minerales y productos conexos, siendo ésta la tendencia durante todo el lapso, lo que se corresponde con la condición de país petrolero de este país y evidencia que de acuerdo a los resultados obtenidos, el Mercosur no es un mercado donde Venezuela pueda colocar bienes distintos a los del sector petrolero.

Sin embargo, en el año 2004, se observa un comportamiento inusual, al perder peso las ventas de combustibles y crecer la participación de otros sectores, lo que pudo ser producto de la situación que vivió este país en los años 2002 y 2003, cuando la industria petrolera

se paralizó y provocó la caída de las exportaciones venezolanas de este sector, las cuales no logran recuperarse sino a partir del año 2005, en el caso de los países de Mercosur.

La situación descrita anteriormente se presenta en el cuadro 2.50, para algunos años de la serie analizada.

CUADRO 2.50. VENEZUELA. EXPORTACIONES A MERCOSUR. PARTICIPACIÓN SECTORIAL (%). AÑOS 1999, 2004 Y 2008			
SECTORES	1999	2004	2008
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES MINERALES Y PRODUCTOS CONEXOS	90,6	20,0	96,9
PRODUCTOS QUÍMICOS Y CONEXOS	3,8	26,9	0,9
ARTÍCULOS MANUFACTURADOS CLASIFICADOS SEGÚN MATERIAL	2,8	27,0	1,4
OTROS*	2,8	26,7	0,8
Incluye: Productos alimenticios y animales vivos, Bebidas y tabacos, Materiales crudos no comestibles, Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal, Maquinaria y equipo de transporte, Artículos manufacturados diversos y Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro cuci.			
Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx Cálculos Propios			

El patrón exportador venezolano al considerar el mundo es similar al que muestra este país a lo interno de Mercosur, ya que las exportaciones totales de Venezuela al mundo corresponden al sector de combustibles y lubricantes minerales y productos conexos, con un crecimiento sostenido durante el lapso estudiado lo que corrobora la condición petrolera de este país, la influencia de los altos precios del petróleo durante los últimos años del período, así como la poca diversificación de la producción y exportación de este país. En el cuadro 2.51 se presenta la evolución de esta variable en algunos años de la serie.

CUADRO 2.51. VENEZUELA. EXPORTACIONES AL MUNDO. PARTICIPACIÓN SECTORIAL (%). AÑOS 1999, 2004 Y 2008			
SECTORES	1999	2004	2008
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES MINERALES Y PRODUCTOS CONEXOS	81,4	84,7	93,8
PRODUCTOS QUÍMICOS Y CONEXOS	3,5	2,4	0,9
ARTÍCULOS MANUFACTURADOS CLASIFICADOS SEGÚN MATERIAL	9,2	8,9	3,3
OTROS*	5,9	4,0	2,0
Incluye: Productos alimenticios y animales vivos, Bebidas y tabacos, Materiales crudos no comestibles, Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal, Maquinaria y equipo de transporte, Artículos manufacturados diversos y Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro cuci.			
Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). http://comtrade.un.org/db/dgBasicQuery.aspx Cálculos Propios			

Al analizar el comportamiento de las exportaciones sectoriales venezolanas a cada uno de los países de Mercosur durante el lapso 1999-2008, se encuentra que en el caso de Argentina, la tendencia ha cambiado, ya que en los primeros años de la serie a este país se vendían bienes del sector combustibles, principalmente, mientras que en los últimos las ventas se concentran en los sectores de artículos manufacturados clasificados según material y maquinaria y equipo de transporte.

La oferta exportable de Venezuela a Brasil es similar durante el lapso estudiado y muestra que las ventas a esta nación se concentran casi en su totalidad en el sector de combustibles y lubricantes minerales y productos conexos.

Por su parte, las ventas de Venezuela a Paraguay, que en los primeros años analizados se concentraban en materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles, especialmente en otras fibras manufacturadas adecuadas para el hilado, se modifican a partir del año 2004 y pasan a concentrarse en artículos manufacturados clasificados según material, y productos químicos.

El patrón exportador de Venezuela a Uruguay evidencia cambios durante el período, ya que en los primeros años de la serie a este país se vendía principalmente combustibles y a partir de 2004, esta situación se

modifica y los productos químicos pasan a representar la mayor parte de las exportaciones venezolanas a Uruguay.

En el cuadro 2.52 se muestra la situación de los exportaciones sectoriales venezolanas a cada país de Mercosur en el año 2008.

CUADRO 2.52. VENEZUELA. EXPORTACIONES A PAÍSES MIEMBROS DE LA MERCOSUR POR SECTORES. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL. AÑO 2008				
PAÍS DESTINO				
Sectores	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
Combustibles y lubricantes minerales y conexos	0,0	97,5	0,0	0,0
Productos químicos y productos conexos, n.e.p.	16,8	0,7	29,8	68,3
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	47,3	1,1	70,1	9,8
Maquinaria y equipo de transporte	29,8	0,4	0,0	1,9
Otros*	6,1	0,3	0,1	20,0
Incluye: Productos alimenticios y animales vivos, Bebidas y tabacos, Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles, Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal, Artículos manufacturados diversos y Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la cuci Fuente: Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx Cálculos propios				

Lo anterior también se evidencia al examinar la participación de cada sector exportador de este país en cada sector a nivel intracomunitario, ya que la mayoría de los sectores de exportación venezolanos aportan muy poco a las ventas sectoriales a lo interno de este acuerdo, resaltando solo el sector de combustibles, donde Venezuela aporta el 38% de las ventas de este sector a nivel intracomunitario, aunque en 2004 como resultado de lo mencionado anteriormente su participación bajó de manera considerable, como se muestra en el cuadro 2.53.

En resumen, el Mercosur no ha significado un mercado de importancia para Venezuela en bienes distintos a los petroleros, lo que se corresponde con las desventajas comparativas reveladas que la mayoría de los productos venezolanos tiene frente a los países de este acuerdo

Al observar el comportamiento de todos los países se puede concluir que, el desempeño del comercio exterior de cada uno de los socios de

Mercosur difiere tanto en importancia como en tipo de bienes que se vende y se compran a este bloque, destaca nuevamente la importancia de Brasil dentro del acuerdo tanto a nivel de exportaciones como de importaciones, así como por la diversificación de su oferta exportable.

CUADRO 2.53. VENEZUELA. PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS POR SECTOR (%). AÑOS 1999, 2004 Y 2008			
Sector	1999	2004	2008
Productos alimenticios y animales vivos	0,3	0,4	0,0
Bebidas y tabacos	0,1	0,0	0,0
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	0,9	1,1	0,0
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	45,4	2,1	38,0
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	0,0	0,0	0,0
Productos químicos y productos conexos	1,8	1,2	0,3
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	1,0	1,3	0,4
Maquinaria y equipo de transporte	0,1	0,1	0,0
Artículos manufacturados diversos	0,1	0,3	0,1
Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la cuci	0,0	0,0	0,0
Total	5,6	0,7	4,4
Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx Cálculos propios			

En el próximo capítulo se analizará un conjunto de indicadores del comercio exterior de los países miembros tanto de la Comunidad Andina de Naciones como del Mercado Común del Sur, que nos permitirá conocer los sectores donde existe especialización, la similitud en las estructuras exportadoras, la existencia de comercio intraindustrial y la competitividad dentro del bloque.

CAPÍTULO III

INTEGRACION Y COMERCIO EXTERIOR EN LA COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES Y EL MERCADO COMUN DEL SUR

3.1. INTRODUCCIÓN

En el capítulo anterior se realizó un mapa de las relaciones comerciales de nueve países suramericanos agrupados en dos acuerdos de integración: la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y para el período de nueve años comprendido entre 1999 y 2008.

En el presente capítulo se procederá a analizar algunos indicadores de comercio exterior de estos países con la finalidad de profundizar sobre la vinculación que existe entre el proceso de integración al que pertenecen y la evolución que ha tenido el comercio entre ellos.

Los indicadores utilizados son los índices de especialización comercial inter-industrial o relativa de las exportaciones, el índice de comercio intra-industrial, los índices de similitud y el análisis Shift Share, los cuales se aplican a nivel de cada uno de los acuerdos mencionados. La selección de estos y no de otros se hace en base a que se consideran los más adecuados para medir la vinculación entre integración y comercio exterior, ya que a través de ellos podemos verificar los efectos comerciales que generan los procesos de integración, de acuerdo a lo planteado por la teoría económica.

Así, el índice de especialización comercial se selecciona, debido a que según la teoría clásica del comercio internacional, en la medida en que los países se integran, la apertura comercial conduce a una mayor especialización comercial, en razón de las ventajas comparativas de cada país. Por su parte, el índice de similitud permite determinar si el proceso de integración ha provocado convergencia en las estructuras exportadoras e importadoras de los socios.

En el caso del índice de comercio intra-industrial, su utilización se justifica a la luz de los planteamientos realizados por la nueva teoría del comercio internacional, según la cual, la realidad ha demostrado, en

algunos casos, un crecimiento importante de los intercambios de productos sustitutivos entre sí y entre países con dotaciones factoriales similares, contrario a lo establecido por la teoría clásica, por lo que se considera necesario verificar si en los acuerdos estudiados en esta investigación, esta situación se cumple.

Por último, la realización de un análisis Shift-Share a las exportaciones de los miembros de cada acuerdo, permite determinar los componentes que explican sus variaciones, a fin de saber cuán competitivo es un sector productivo en un país socio, respecto al acuerdo.

El capítulo se inicia con un breve apartado metodológico que complementa lo expuesto en la introducción, donde se exponen las características de cada indicador, su forma de cálculo e importancia. Luego se presenta el análisis de los resultados obtenidos para estos indicadores en la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y en el Mercado Común del Sur (MERCOSUR).

3.2. CONSIDERACIONES METODOLÓGICAS

En este apartado se presentan las consideraciones metodológicas de cada uno de los indicadores seleccionados para esta investigación, a fin de conocer sus características, su forma de cálculo y su importancia para este trabajo.

3.2.1. Índice de especialización inter-industrial de las exportaciones

La teoría clásica del comercio internacional enfatiza en el hecho de que a medida que se liberaliza el comercio, los países se benefician de este proceso al especializarse en aquellos sectores donde tienen una ventaja absoluta, tal como lo expresaba Adam Smith o una ventaja comparativa, como posteriormente lo planteó David Ricardo.

Estas ventajas suponen un menor costo y precio relativo y tienen su origen en las diferencias en la productividad del trabajo, según el modelo desarrollado por Ricardo, de forma tal que los países tenderán a especializarse en la producción y exportación de aquellos bienes en los que su trabajo es relativamente más eficiente.

Dadas las limitaciones de esta teoría, surge en el marco de la teoría neoclásica del comercio, el modelo de Heckscher – Ohlin, según el cual las ventajas comparativas tienen su origen en las desigualdades en las dotaciones factoriales relativas de los países que comercian entre si y en la proporción en que estos factores son utilizados para producir los diferentes bienes, por lo que los países se especializarán en la producción y exportación del bien intensivo en el factor para el que está abundantemente dotado.

Tomando como referencia las teorías mencionadas anteriormente, es de suponer entonces que la apertura comercial que conlleva un proceso de integración conduce a los países a especializarse en aquellos bienes donde presentan una ventaja comparativa, por lo que la integración implicará un aumento de la especialización inter-industrial, que será mayor cuanto mayor sea la diferencia entre los países.

Siendo esto así, es importante entonces estudiar el comportamiento del índice de especialización inter-industrial a fin de determinar si efectivamente los procesos de integración, en este caso, la CAN y el Mercosur han conducido a una mayor especialización inter-industrial en sus países miembros.

Para ello se utiliza el siguiente índice de especialización:

$$IE_{it} = \frac{\frac{X_{it}^{pais\ miembro}}{X_t^{pais\ miembro}}}{\frac{X_{it}^{acuerdo}}{X_t^{acuerdo}}}$$

Donde:

$X_{it}^{\text{país miembro}}$	=	Exportaciones al mundo de un estado miembro del sector i en el año t
$X_t^{\text{país miembro}}$	=	Exportaciones totales al mundo de ese estado miembro para el año t
X_{it}^{acuerdo}	=	Exportaciones al mundo del acuerdo (CAN o Mercosur, según corresponda) para ese mismo sector i y año t
X_t^{acuerdo}	=	Exportaciones totales al mundo del acuerdo (CAN o Mercosur según corresponda) en el año t

Cuando este indicador es mayor a uno para un sector determinado significa que ese sector en ese país tiene una especialización relativa frente al área de referencia.

Igualmente, este índice se calcula, para efectos de esta investigación con relación a cada acuerdo, en ese caso, se utiliza el mismo índice, pero en lugar de considerar las exportaciones al mundo tanto en el país como en el acuerdo, se consideran las exportaciones de cada país al acuerdo y las intracomunitarias.

En conclusión, se realizará un análisis de la especialización inter-industrial de cada país miembro de la CAN o del Mercosur tomando en consideración tanto las exportaciones al mundo como las intracomunitarias.

3.2.2. Índice de Similitud

El indicador descrito anteriormente nos permite tener una visión general acerca de las diferencias en la composición sectorial de las exportaciones entre los países miembros y los acuerdos seleccionados para esta investigación. Sin embargo, a fin de profundizar en el análisis se considera importante también estudiar la similitud existente en la estructura exportadora entre los Estados miembros de los acuerdos y observar si los procesos de integración estudiados han conducido a sus socios a una mayor convergencia a lo largo del tiempo.

Es por ello, que se utiliza un índice de similitud que fue desarrollado por Finger and Kreinin (1979) que mide la semejanza entre la estructura exportadora por ramas entre pares de países pertenecientes a cada uno de los acuerdos de integración analizados, este índice se expresa de la siguiente forma:

$$CD_{AB} = \left(1 - \frac{\sum_i |S_i(A) - S_i(B)|}{2} \right) 100$$

Donde:

$S_i(X)$ = Representa la participación del sector i en el total de las exportaciones del país X.

El valor de este índice, que no deja de representar un coeficiente de divergencia (CD), se iguala a 100 en caso de que las áreas comparadas tengan estructuras comerciales idénticas y toma el valor de cero si presentan patrones de exportación totalmente divergentes.

Para efectos de esta investigación, se calculó el Índice de Similitud de cada país miembro de la CAN o el Mercosur, según corresponda, con cada uno del resto de los países miembros y con el acuerdo en su conjunto y se hizo tomando en consideración tanto las exportaciones al conjunto comunitario como al mundo.

De la misma manera, se calculó el Índice de Similitud de las estructuras importadoras, considerando tanto las importaciones al mundo como las comunitarias.

3.2.3. Índice de Comercio Intra-industrial

Las teorías clásica y neoclásica del comercio internacional, al basarse en la existencia de ventajas comparativas, planteaban que la liberalización del comercio entre las naciones conduciría a los países a especializarse en aquellos bienes donde tenían la mencionada ventaja,

razón por lo cual los intercambios comerciales serían fundamentalmente de naturaleza inter-industrial. Sin embargo, la realidad demostró un crecimiento importante de los intercambios intra-industriales, es decir, de productos sustitutivos entre sí y entre países con dotaciones factoriales similares.

Esta nueva situación tendría su explicación en la diferenciación del producto y los rendimientos crecientes, ya que al máximo nivel de desagregación sectorial, los productos comparten la misma función de producción, por lo que no existe ventaja comparativa por la distinta dotación factorial entre los países, lo que hace que los efectos de este comercio intra-industrial sean totalmente distintos a los del inter-industrial²³⁷.

Para medir este tipo de comercio, el índice usualmente utilizado es el de Grubel y Lloyd, para quienes el comercio total en un sector estará formado por dos componentes, el intra-industrial que será el valor de las exportaciones cubierto por un valor equivalente de las importaciones del mismo bien y el intersectorial que se puede identificar con el valor absoluto del saldo comercial. A partir de esta definición, estos autores a principios de los años setenta propusieron el siguiente indicador:

$$B_i = \frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{X_i + M_i} * 100, \quad i = 1, \dots, n$$
$$0 \leq B_i \leq 100$$

Donde:

B_i es el porcentaje del comercio total que es de carácter intra-industrial, y **X_i** y **M_i** son respectivamente los valores de las exportaciones y de las importaciones entre el país y el área de referencia, para la rama **i** de actividad.

²³⁷ Díaz, Carmen. El impacto comercial de la integración económica europea. Período 1985-1996. Consejo Económico y Social. Colección Estudios. Madrid.2001. p. 171

Si no hay comercio intra-industrial, X_i o M_i será cero, y el comercio intra-industrial B_i será también cero; si todo el comercio es intra-industrial, entonces X_i será igual a M_i y el comercio intra-industrial B_i será igual a 100. Si se consideran conjuntamente las n ramas, el índice que proponen estos autores es el siguiente:

$$B_i^* = \frac{\sum_{i=1}^n (X_i + M_i) - \sum_{i=1}^n |X_i - M_i|}{\sum_{i=1}^n (X_i + M_i)} * 100, \quad i = 1, \dots, n$$
$$0 \leq B_i^* \leq 100$$

Este índice de comercio intra-industrial ha sido objeto de críticas, como por ejemplo, que al medirlo así, una parte de este tipo de comercio podría ser debido a una insuficiente desagregación geográfica o sectorial. En el primer caso, la desviación aparece cuando se miden las relaciones comerciales con un grupo de países o con el resto del mundo, sin embargo, según Correa (1997)²³⁸ al ser lo importante la existencia de flujos simultáneos de exportaciones e importaciones y no su origen o destino, se justifica la elección de flujos agregados y no bilaterales.

La desviación sectorial surge cuando no existe una suficiente desagregación en las clasificaciones de comercio, de forma que se estaría considerando comercio intra-industrial el intercambio de productos diferentes dentro de una misma rama.

Al ser este el índice utilizado, a pesar de sus limitaciones, en esta investigación se intenta reducir la desviación geográfica, midiendo el comercio intra-industrial de cada país miembro con el conjunto comunitario al que pertenece, al extracomunitario y el mundo, pero también a nivel bilateral, es decir, con cada uno de los otros miembros del acuerdo.

²³⁸ Citado por Díaz, C. Ob Cit, p. 173

Como el nivel de desagregación utilizado es de un dígito, se asume que los resultados pueden estar influidos por esta situación, sin embargo, se intenta salvar esta limitación al realizar el análisis para un período largo, en este caso, de diez años manera que se pueda visualizar mejor la evolución del índice, recoger los cambios y tratar de minimizar el impacto de la agregación.

3.2.4. Análisis Shift-Share

El análisis Shift-Share es una técnica desarrollada por Dunn (1960)²³⁹ en Estados Unidos, como un método para extraer los componentes que explican las variaciones de las magnitudes económicas, habiéndose aplicado especialmente al empleo.

Sin embargo, desde su origen ha tenido éxito dentro de la ciencia regional, debido a las amplias posibilidades que ofrece, por lo que además del empleo, este análisis se ha aplicado al valor agregado bruto, la inversión, las exportaciones, entre otras.

Según Ramírez (1993)²⁴⁰, este análisis es una técnica de modelización regional basada en la descomposición en varias partes (share) de las variaciones o cambios (shift) que muestra un sector o varios sectores productivos cuando se analiza una realidad económica que se puede dividir en unidades regionales.

Básicamente, la idea que subyace en este análisis es que la variación experimentada por una variable V_{ij} (donde el subíndice i denota el sector y el subíndice j a la región) entre dos instantes de tiempo, depende de la actuación de tres factores: el efecto de arrastre debido a la

²³⁹ Citado por Mayor, M y López, A. (2003). La dinámica regional del empleo. Una aproximación basada en análisis schift share estocástico. p.2-3. En: www.asepelt.org. Consulta realizada el 31-03-2010

²⁴⁰ Citado por Aguayo, E. (2001). Empleo regional y población: un modelo econométrico interregional de las regiones europeas. Universidad Complutense de Madrid. Biblioteca Virtual Miguel de Cervantes. Madrid. p. 14. En: www.descargas.cervantesvirtual.com. Consulta realizada el 31-03-2010

evolución de la economía nacional (efecto nacional), la influencia que ejerce el sector económico i (efecto estructural) y, finalmente, un efecto que viene dado por las características específicas de la región j (efecto diferencial o competitivo).

Matemáticamente, este análisis se expresa de la siguiente forma:

$$C_{ij} = n_{ij} + p_{ij} + d_{ij}$$

Donde:

C_{ij} = Variación de la magnitud económica analizada en el sector i -ésimo de la región j .

n_{ij} = Se refiere al efecto nacional y muestra la variación experimentada por el sector en la región estudiada debido al crecimiento de la variable en el área de referencia.

p_{ij} = Muestra que parte de la variación del sector es producto del comportamiento estructural de ese sector en el área de referencia, es decir, que si la variación de ese sector en el espacio de referencia es superior a la del conjunto de sectores en ese mismo espacio, eso genera un efecto positivo sobre la variación del sector en la región. Se refiere al efecto estructural.

d_{ij} = Refleja las diferencias de la región con respecto al área de referencia, debido al dinamismo de los sectores productivos y al impacto de ventajas relativas motivadas por la localización. Expresa un efecto diferencial o competitivo y significa que el sector en la región muestra un comportamiento más competitivo con respecto al área de referencia.

Siendo:

$$n_{ij} = v_{ij}r$$

$$p_{ij} = v_{ij}(r_i - r)$$

$$d_{ij} = v_{ij}(r_{ij} - r_i)$$

Donde:

- v_{ij} = valor de la variable analizada para el sector i en la región j al inicio del período considerado. Para efectos de esta investigación, se refiere a las exportaciones de cada sector en cada uno de los países miembros de cada acuerdo en el año inicial.
- t = tasa de variación de la variable en el área de referencia para todo el conjunto de sectores en el período. En nuestro caso es la variación de las exportaciones totales de cada acuerdo considerado, durante el lapso en estudio.
- r_i = tasa de variación del sector i -ésimo en el área de referencia. En esta investigación, se refiere a la variación de las exportaciones de cada sector en cada acuerdo de integración considerado, durante el lapso analizado.
- r_{ij} = tasa de variación de la variable del sector i -ésimo en la región j durante el período. En este caso, es la variación de las exportaciones de cada sector en cada uno de los países miembros del acuerdo, en el período estudiado.

Finalmente, la expresión inicial queda de la siguiente forma:

$$C_{IJ} = v_{ij}r + v_{ij}(r_i - r) + v_{ij}(r_{ij} - r_i)$$

A pesar de su amplia utilización, el análisis Shift-Share ha sido objeto de diversas críticas, entre las que destaca según Fotopoulos y Spence (1999)²⁴¹ la falta de contenido teórico, al descomponer arbitrariamente la tasa de crecimiento sin conseguir explicar las causas de las diferencias entre las regiones. Es por ello, que la mayoría de los autores (Chalmers y Beckhelm, 1976; Sakashita, 1973 y Casler, 1989, entre otros)²⁴² intentan asociar esta técnica con el modelo neoclásico, a fin de desarrollar un marco teórico.

Adicionalmente, se critican las ponderaciones de la composición industrial utilizadas, ya que no permite reflejar los cambios en la industria que se puedan generar durante el período en estudio. Es por ello, que

²⁴¹ Citado por Mayor, M y López, A. Ob. Cit. p.5

²⁴² Citados por Aguayo, E. Ob. Cit. p. 20

autores como Martín-Guzmán y Martín-Pliego (1985)²⁴³ proponen usar períodos cortos de tiempo a fin de garantizar que la participación de cada sector tanto a nivel regional como del área de referencia permanezca relativamente estable.

Independientemente de las críticas recibidas, el análisis Shift- Share sigue siendo una herramienta valiosa cuando se intentan determinar las razones que conducen al crecimiento de una magnitud macroeconómica, ya que en función de ello, tal y como lo exponen Loveridge y Selting (1998)²⁴⁴, se pueden realizar predicciones al utilizar el efecto competitivo con otras predicciones de crecimiento nacional y sectorial obtenidas en otros modelos.

También se puede planificar estratégicamente, ya que las magnitudes de las tres componentes representan las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas a las que debe hacer frente una región, así un efecto competitivo positivo representa fortalezas y el efecto estructural positivo indica oportunidades. Finalmente, se pueden evaluar las políticas implementadas en una determinada región y su impacto sobre el efecto competitivo de la misma.

Es importante acotar, que en este trabajo, el período de referencia del análisis Shift-Share se dividió en dos subperíodos, a saber: 1999-2003 y 2004-2008, con la finalidad de hacer un estudio comparativo y tratar de garantizar que la participación de cada sector permanezca relativamente estable. Así mismo, el análisis se elabora tomando en cuenta las exportaciones de cada país miembro del acuerdo al conjunto comunitario, así como las que realiza cada socio fuera del acuerdo, es decir, las extracomunitarias, a fin de obtener conclusiones acerca de en qué área de referencia es más competitivo cada país.

²⁴³ Citados por Aguayo, E. Ob. Cit. p. 21

²⁴⁴ Citados por Aguayo, E. Ob. Cit. p.19

3.3. ANÁLISIS DE LOS INDICADORES EN LA COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES (CAN)

En este apartado se presenta el análisis de los indicadores seleccionados y explicados en el apartado anterior. En este caso, se analizan los resultados de los mencionados indicadores para la Comunidad Andina de Naciones y para sus países miembros, a saber, Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, durante el período 1999-2008. Al igual que en el capítulo 2, las cifras utilizadas para la construcción de los indicadores provienen de la base de datos COMTRADE de las Naciones Unidas y aunque los indicadores se obtienen para cada año de la serie, en algunos casos se hace referencia solo al último año por reflejar la situación más actual y se compara con el primer año de la serie a fin de observar los cambios, y en otros casos se menciona el comportamiento a lo largo del período y se incluye en los cuadros la situación en el 2004, por ser el año intermedio de la serie.

3.3.1. Análisis de la especialización comercial inter-industrial en la CAN

En este punto se analiza el índice de especialización inter-industrial explicado anteriormente para cada uno de los países miembros de la CAN, con la finalidad de examinar cuáles son los sectores de mayor especialización, frente al área de referencia.

Tal y como se mencionó, la especialización se analiza tomando como referencia las exportaciones de cada país y de la CAN al mundo, así como las exportaciones de cada país a la CAN y las de la CAN a lo interno del acuerdo, es decir, las intracomunitarias, eso nos permite tener dos índices, uno que mide la especialización relativa frente al acuerdo con respecto al mundo que denominamos IECCAN-mundo y otro que mide la especialización relativa frente al acuerdo con respecto a las intracomunitarias que se denomina IECCAN-intracomunitarias.

Ambos indican los sectores de cada país con mayor especialización relativa frente a la CAN, si bien para el primero se consideran las exportaciones al mundo y para el segundo las exportaciones intracomunitarias.

Realizados los cálculos, observamos que durante el período analizado, el país que tiene un mayor número de sectores con especialización relativa frente a la CAN, a nivel intracomunitario es Colombia, al mostrar un IECCAN-intracomunitarias mayor a uno en casi todos los sectores, excepto en combustibles, aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal y artículos manufacturados clasificados según material, aunque en este último caso, el índice es muy cercano a la unidad.

En el caso de bebidas y tabaco y materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles, destaca que la especialización en estos sectores no ha existido durante todo el lapso, sino que comienza a presentarse en los últimos años del acuerdo, lo que puede indicar que este país aplicó políticas tendentes a aprovechar las ventajas que ofrecían estos sectores a lo interno de la CAN. En el cuadro 3.1 se puede ver el comportamiento del IECCAN-intracomunitarias en algunos años de la serie.

CUADRO 3.1. COLOMBIA. ÍNDICE DE ESPECIALIZACIÓN COMERCIAL CAN-INTRACOMUNITARIAS. AÑOS 1999, 2004 Y 2008			
_Sector	1999	2004	2008
Productos alimenticios y animales vivos	1,0	1,0	1,2
Bebidas y tabacos	0,3	1,3	1,8
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	0,4	0,3	1,0
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	0,6	0,7	0,3
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	0,3	0,2	0,2
Productos químicos y productos conexos	1,2	1,3	1,3
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	0,9	0,7	0,9
Maquinaria y equipo de transporte	1,2	1,4	1,2
Artículos manufacturados diversos	1,7	1,3	1,2

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de United Nations Statistics Division-Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE).
<http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx>

En el resto de los países son pocos los sectores donde existe especialización relativa frente a la CAN a nivel intracomunitario, es así como Bolivia se especializa en productos alimenticios y animales vivos, materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles y aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal, aunque con un IECCAN-intracomunitarias para estos sectores bastante elevado, que refleja claramente las ventajas de los mismos, situación que se ha mantenido durante el lapso analizado. En el caso de maquinarias y equipo de transporte destaca la pérdida de especialización en este sector a partir del año 2000 como refleja el cuadro 3.2

CUADRO 3.2. BOLIVIA. ÍNDICE DE ESPECIALIZACIÓN COMERCIAL CAN-INTRACOMUNITARIAS. AÑOS 1999, 2004 Y 2008			
Sector	1999	2004	2008
Productos alimenticios y animales vivos	2,2	3,6	2,6
Bebidas y tabacos	0,4	0,1	0,0
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	5,3	5,3	6,7
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	0,0	0,0	0,0
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	8,8	9,1	11,7
Productos químicos y productos conexos	0,0	0,0	0,0
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	0,3	0,2	0,5
Maquinaria y equipo de transporte	2,6	0,1	0,0
Artículos manufacturados diversos	0,2	0,1	0,2
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de United Nations Statistics Division-Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx			

Ecuador, en el año 2008, muestra un IECCAN-intracomunitarias cercano a cuatro en el sector de combustibles, mostrando un incremento del mismo a lo largo del período, lo que evidencia la especialización de este sector en esa nación, que se corresponde con su condición de país petrolero. Además, muestra especialización en aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal y maquinaria y equipo de transporte, en los últimos años del período, lo que demuestra que ha podido aprovechar las ventajas de estos sectores a nivel intracomunitario.

En el sector de productos alimenticios y animales vivos, cabe destacar que este país perdió la especialización relativa presentada en los primeros años del lapso estudiado, como muestra el cuadro 3.3.

CUADRO 3.3. ECUADOR. ÍNDICE DE ESPECIALIZACIÓN COMERCIAL CAN-INTRACOMUNITARIAS. AÑOS 1999 Y 2008			
Sector	1999	2004	2008
Productos alimenticios y animales vivos	1,6	0,9	0,7
Bebidas y tabacos	0,1	0,0	0,2
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	0,8	0,8	0,2
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	1,6	4,0	3,9
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	0,7	1,5	1,7
Productos químicos y productos conexos	0,6	0,4	0,3
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	0,9	0,5	0,4
Maquinaria y equipo de transporte	0,9	0,5	1,3
Artículos manufacturados diversos	0,6	0,4	0,2

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de United Nations Statistics Division-Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE).
<http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx>

En el caso de Perú, los únicos sectores donde existe especialización relativa durante todo el lapso analizado, son los de manufacturas, tanto los artículos manufacturados diversos clasificados según material como las manufacturas diversas, lo que indica las ventajas que posee este país, a lo interno de la CAN, en la producción de bienes procedentes de esos sectores.

Así mismo, destaca que entre 1999 y 2004 este país mostró especialización relativa en materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles, pero la misma desaparece en el año 2008, como se refleja en el cuadro 3.4, esto pudiera explicar la especialización de Colombia en ese sector en los últimos años.

Venezuela, por su parte, muestra especialización relativa solamente en productos químicos y artículos manufacturados clasificados según material, sectores donde ha tenido ventajas a lo interno de la CAN durante todo el período analizado.

El caso de este país es bastante particular, ya que al igual que Ecuador es un país productor de petróleo, sin embargo, a nivel intracomunitario, a partir del año 2004 pierde la especialización relativa que mostraba este sector.

CUADRO 3.4. PERÚ. ÍNDICE DE ESPECIALIZACIÓN COMERCIAL CAN-INTRACOMUNITARIAS. AÑOS 1999, 2004 Y 2008			
Sector	1999	2004	2008
Productos alimenticios y animales vivos	0,90	0,80	0,70
Bebidas y tabacos	0,20	0,02	0,10
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	1,70	1,90	0,60
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	0,10	0,40	0,40
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	0,10	0,03	0,07
Productos químicos y productos conexos	0,80	0,80	0,90
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	2,00	1,60	1,30
Maquinaria y equipo de transporte	0,40	0,30	0,40
Artículos manufacturados diversos	1,00	2,20	2,00

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de United Nations Statistics Division-Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE).
<http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx>

De la misma forma, el sector de bebidas y tabacos presentaba una elevada especialización relativa, que deja de mostrar en los años 2007 y 2008, como evidencia el cuadro 3.5, lo que puede explicar que en los últimos años Colombia se haya especializado en este sector.

CUADRO 3.5. VENEZUELA. ÍNDICE DE ESPECIALIZACIÓN COMERCIAL CAN-INTRACOMUNITARIAS. AÑOS 1999, 2004 Y 2008			
Sector	1999	2004	2008
Productos alimenticios y animales vivos	0,5	0,2	0,1
Bebidas y tabacos	2,6	1,7	0,2
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	0,7	0,6	0,1
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	1,8	0,0	0,0
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	0,3	0,0	0,0
Productos químicos y productos conexos	1,1	1,3	1,7
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	1,0	1,9	2,3
Maquinaria y equipo de transporte	0,6	1,2	0,8
Artículos manufacturados diversos	0,4	0,4	0,2

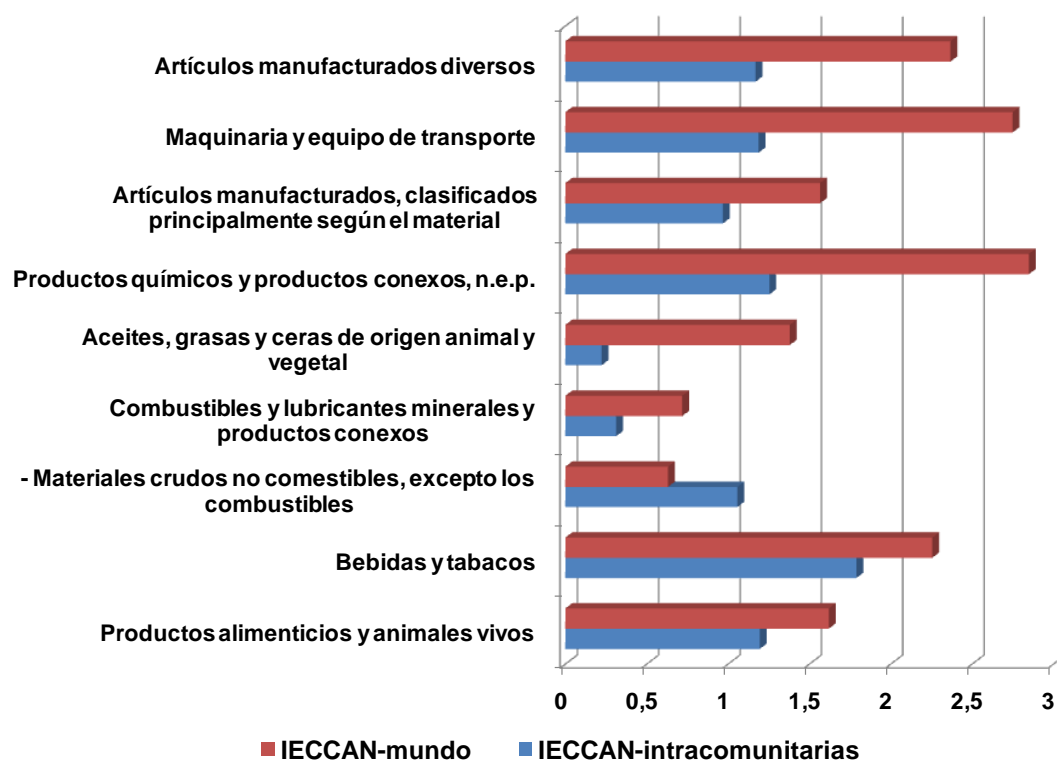
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de United Nations Statistics Division-Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE).
<http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx>

En conclusión, según el IECCAN-intracomunitarias, Colombia es el país de la CAN con un mayor número de sectores con especialización relativa frente a este acuerdo a nivel de exportaciones intracomunitarias y además ha logrado especializarse en sectores donde otras naciones a lo largo del período estudiado han dejado de tener esa especialización.

Cuando se analiza el IECCAN-mundo para el año 2008, se observa una situación mejor a la anterior, ya que Colombia sigue siendo el país con mayor número de sectores con especialización relativa frente a la CAN, cuando se consideran las exportaciones al mundo, pero además de los sectores donde tiene especialización frente al acuerdo a nivel intracomunitario, también la muestra en aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal, a partir del año 2004.

Por su parte, el sector de materiales crudos no comestibles pierde su especialización relativa desde el 2004, mientras que combustibles no la ha presentado en ningún año de la serie. En el año 2008, el IECCAN-mundo es mayor en todos los sectores en comparación con el IECCAN-intracomunitarias, excepto en el caso de materiales crudos no comestibles, como se observa en el gráfico 3.1.

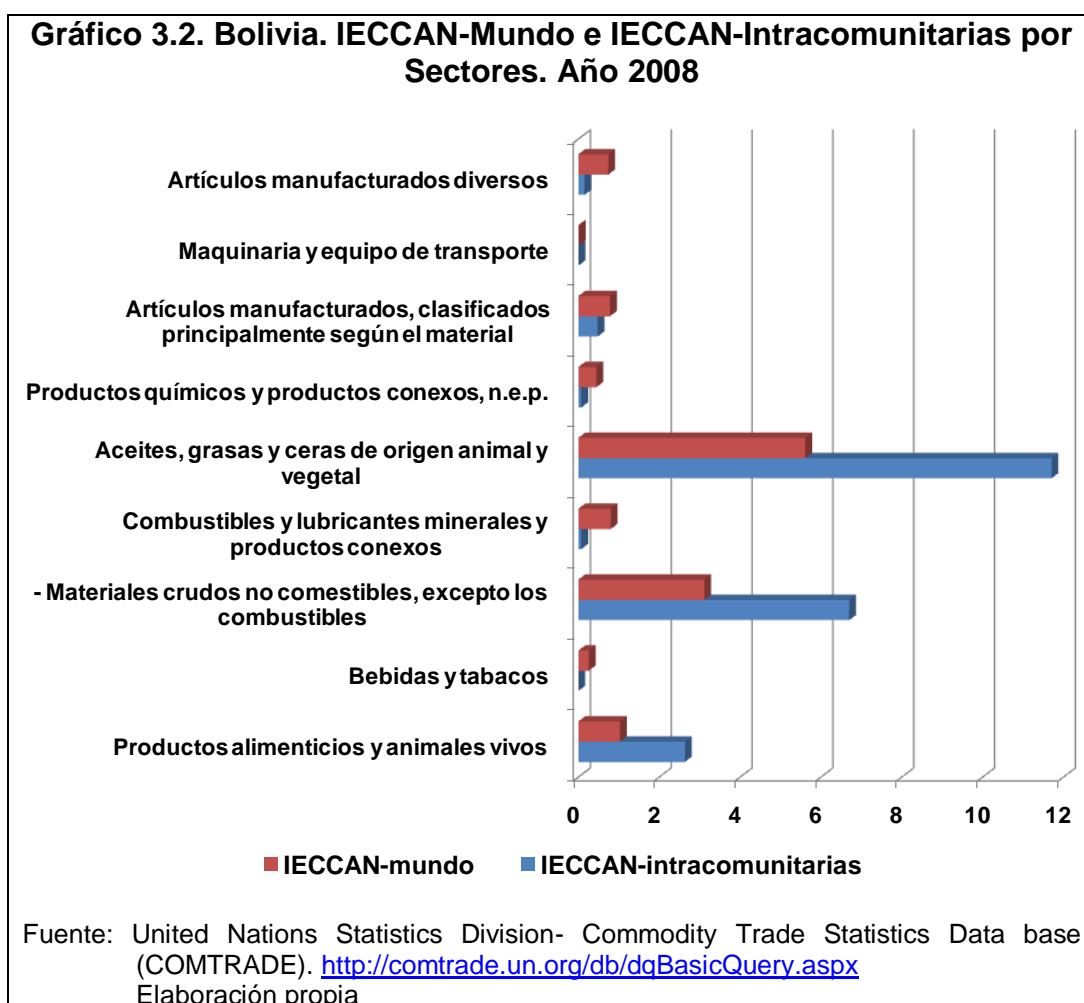
Gráfico 3.1. Colombia. IECCAN-Mundo e IECCAN-Intracomunitarias por Sectores. Año 2008.



Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). <http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx>
Elaboración propia

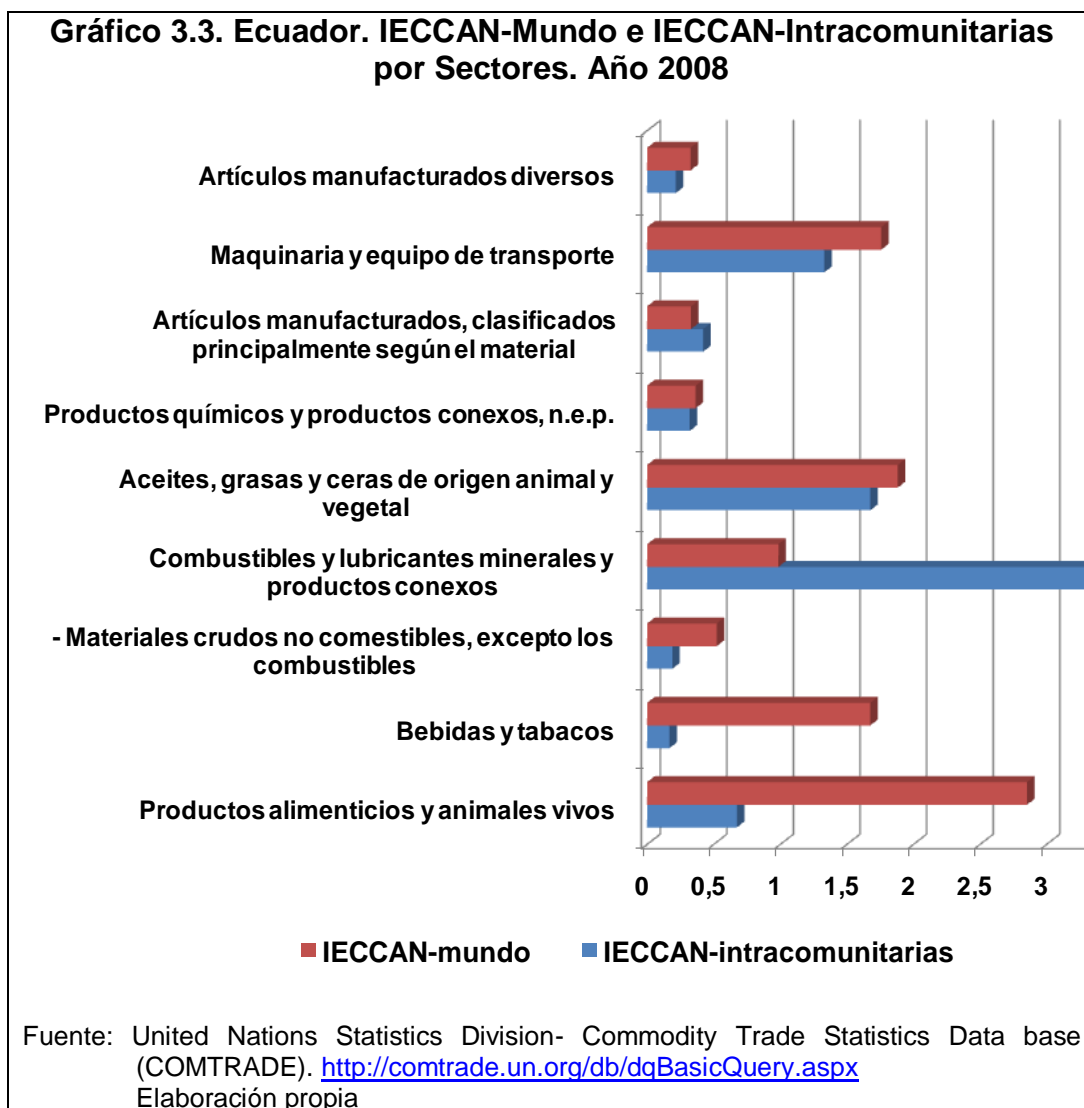
Bolivia, por su parte, muestra especialización comercial relativa frente a la CAN respecto a las exportaciones mundiales, en los mismos sectores donde la presenta a nivel intracomunitario, durante todo el lapso estudiado. Sin embargo, es importante destacar que durante los primeros años de la serie, este país también presentaba especialización comercial relativa en bebidas y tabaco, maquinaria y equipo de transporte y artículos manufacturados diversos.

En el año 2008, el IECCAN-intracomunitarias es mayor que el IECCAN-mundo, para todos esos sectores, como muestra el gráfico 3.2. Esta situación es similar a lo largo del período, excepto en el caso de aceites, grasas y ceras donde el IECCAN-intracomunitario comienza a superar el del mundo a partir del año 2005.



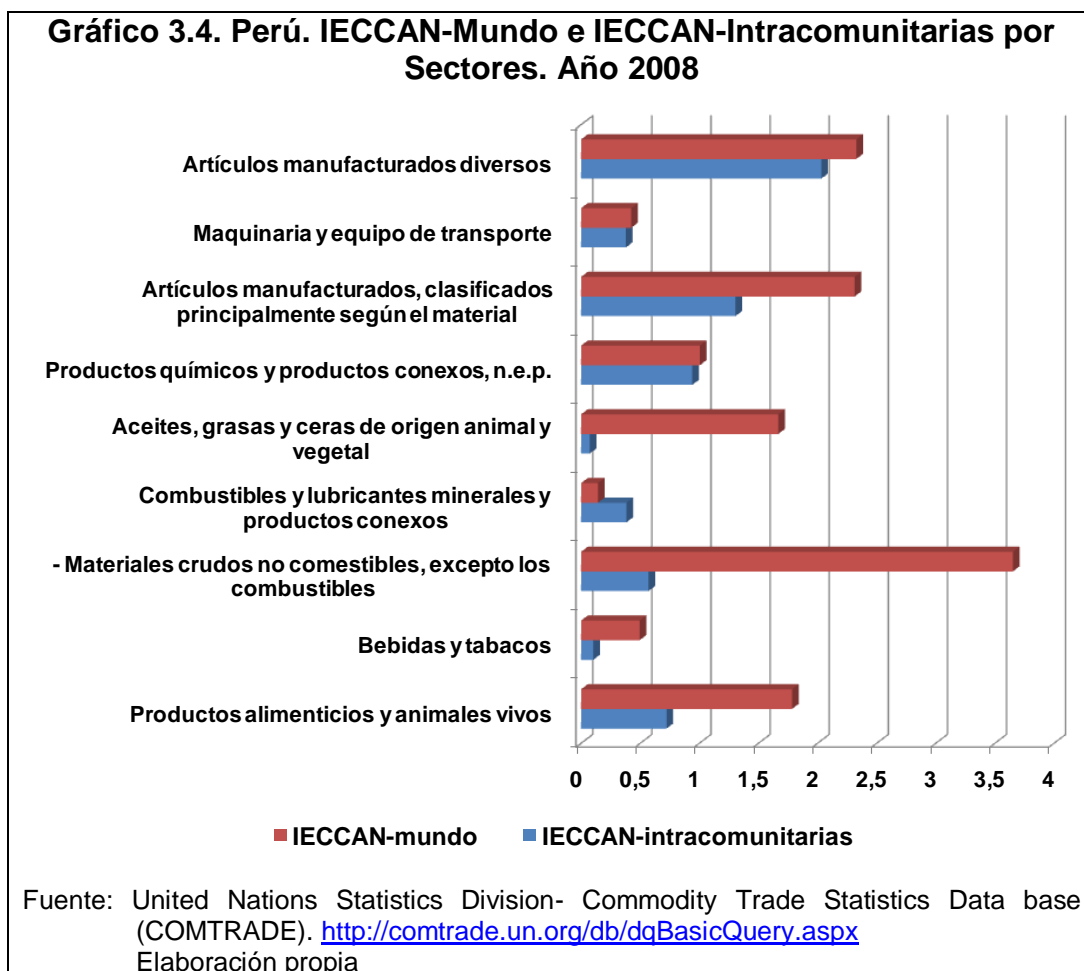
En el caso de Ecuador, destaca que el sector de combustibles no muestra especialización relativa según el IECCAN-mundo, lo que evidencia que este sector le brinda ventajas a Ecuador a lo interno de la CAN, pero no cuando se consideran las exportaciones al mundo. Sin embargo, se observa que a este nivel, Ecuador tiene ventajas en productos alimenticios y animales vivos, bebidas y tabaco, aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal y maquinaria y equipo de transporte, situación que se ha mantenido a lo largo del período, excepto en el caso de bebidas y tabaco y maquinaria y equipo de transporte, que comienzan a presentar especialización a partir del año 2005 y 2006 respectivamente.

Al comparar el IECCAN-intracomunitarias con el IECCAN-mundo, se observa que el segundo es más elevado en la mayoría de los sectores en todos los años. En el gráfico 3.3 se presenta la situación del año 2008.



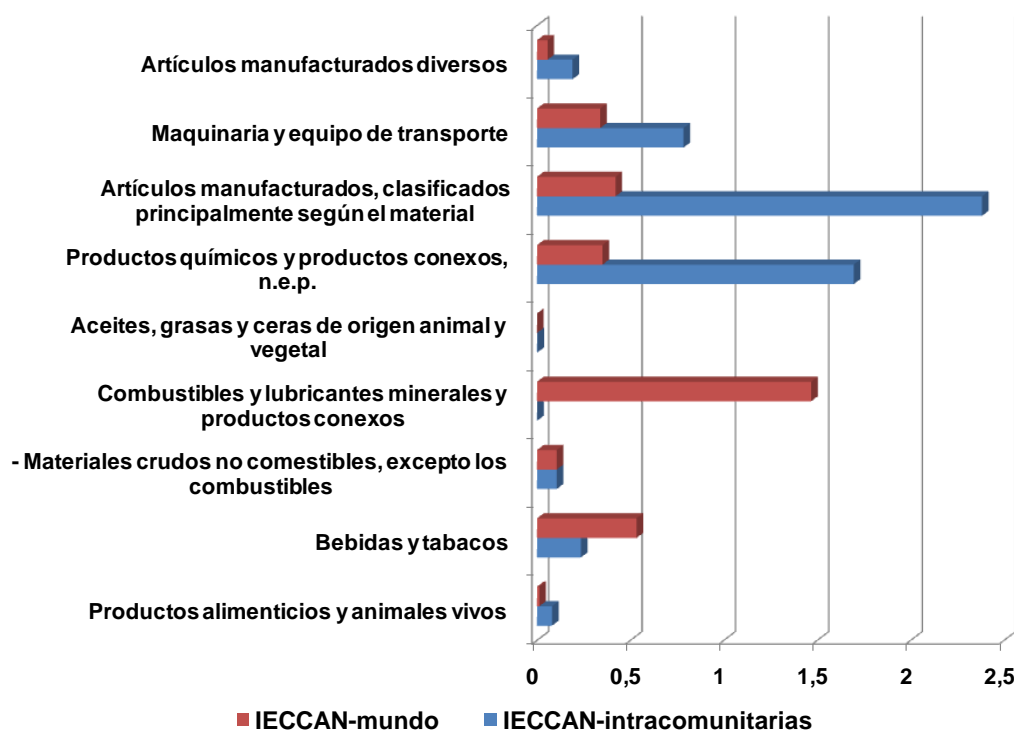
En lo referente a Perú destaca el hecho de que muestra un IECCAN-mundo mayor a uno en un número importante de sectores, entre los que se encuentran además de artículos manufacturados clasificados según material y artículos manufacturados diversos, donde tiene especialización relativa a nivel intracomunitario, los sectores de productos alimenticios y animales vivos, materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles, aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal y productos químicos, lo que se mantiene durante el período analizado.

Además, el IECCAN-mundo supera al IECCAN-intracomunitarias en todos los sectores, excepto en combustibles, mostrando el gráfico 3.4, la situación en el año 2008.



Venezuela, por su parte, tiene un IECCAN-mundo mayor a uno solamente en el sector de combustibles, tal y como se muestra en el gráfico 3.5, lo que evidencia la alta dependencia que tiene este país de la exportación petrolera, situación que se ha mantenido durante el lapso analizado, lo cual la hace vulnerable a los cambios en el mercado petrolero internacional y demuestra que no se han aplicado políticas en los últimos años tendentes a diversificar esta economía.

Gráfico 3.5. Venezuela. IECCAN-Mundo e IECCAN-Intracomunitarias por Sectores. Año 2008



Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). <http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx>
Elaboración propia

En resumen, Colombia, Ecuador y Perú tienen un mayor número de sectores con especialización relativa frente a la CAN cuando se consideran las exportaciones al mundo que cuando se consideran las intracomunitarias, lo que puede indicar mayores ventajas fuera de este acuerdo de integración. Por su parte, Bolivia muestra un IECCAN-mundo y un IECCAN-intracomunitarias mayor a la unidad en los mismos sectores, aunque mucho más elevado a nivel intracomunitario, lo que puede indicar mayores ventajas en esos sectores a lo interno del acuerdo.

Por último, Venezuela muestra especialización relativa frente a la CAN, al considerar las exportaciones al mundo, solo en combustibles, mientras que a nivel intracomunitario muestra especialización en productos químicos y artículos manufacturados clasificados según material, lo que puede indicar que a lo interno del acuerdo, estos sectores

tienen ventajas que pueden seguir siendo aprovechadas con la aplicación de políticas adecuadas.

En términos generales, los resultados del índice de especialización comercial muestran que los países de la CAN se especializan en sectores diferentes al considerar las exportaciones intracomunitarias o las que se realizan al mundo.

Resalta la especialización a nivel intracomunitario que presenta Bolivia en aceites, grasas y ceras y materiales crudos no comestibles con un índice superior al que obtiene cuando se consideran las exportaciones al mundo. Igualmente, resalta la especialización comercial de Ecuador en el sector de combustibles y de Venezuela en productos químicos y artículos manufacturados según material, mientras que Colombia y Perú presentan mayor especialización comercial frente a la CAN cuando exportan al mundo, en todos los sectores.

El comportamiento de los sectores a lo largo del período refleja cambios importantes en algunos casos, así a nivel intracomunitario, Colombia logra adquirir especialización comercial en bebidas y tabaco y materiales crudos no comestibles, mientras Ecuador la adquiere en aceites, grasas y ceras. Por su parte, este país pierde la especialización que tenía en productos alimenticios, Perú la pierde en materiales crudos no comestibles y Venezuela en bebidas y tabaco y combustibles.

Es importante destacar, que a nivel de exportaciones intracomunitarias, Perú solo presenta especialización comercial frente a la CAN en artículos manufacturados según material y en artículos manufacturados diversos.

Al considerar las exportaciones al resto del mundo, como se mencionó anteriormente, Colombia, Ecuador y Perú muestran un mayor número de sectores con especialización comercial frente a la CAN, que al considerar las exportaciones intracomunitarias, mientras que Bolivia

pierde especialización en maquinarias y equipos de transporte y artículos manufacturados diversos y Venezuela muestra un ligero descenso de la misma en combustibles, que es el único sector donde se especializa frente a la CAN, al tomar en cuenta las exportaciones al mundo.

En conclusión, el país con mayor número de sectores especializados frente a la CAN, tanto al considerar las exportaciones intracomunitarias como las que se realizan al resto del mundo, es Colombia. Por su parte, Venezuela muestra el peor desempeño con respecto a este indicador cuando se refiere a las exportaciones al mundo.

3.3.2. Análisis del Índice de similitud en la CAN

Una vez analizada la especialización comercial relativa que muestra las diferencias en la estructura exportadora de los países miembros de la CAN, se pasa a estudiar el grado de similitud de la estructura exportadora y de la estructura importadora entre un país miembro del acuerdo con cada uno de los otros socios, con el acuerdo en su conjunto y con respecto al mundo.

Estos indicadores nos permitirán conocer si el proceso de integración ha contribuido a acercar las estructuras exportadoras e importadoras de los países miembros y si son más similares cuando se considera la relación comercial a lo interno de la CAN o cuando se toman en cuenta los intercambios con el mundo.

Al analizar el índice de similitud entre las estructuras exportadoras de los países miembros de la CAN, a nivel intracomunitario, se observa que los países con estructuras más parecidas durante el lapso estudiado son Colombia y Perú, aunque llama la atención que al inicio de la serie, era Venezuela el país con mayor similitud, sin embargo, con el transcurrir de los años el índice se redujo.

Además, Colombia es la nación que tiene mayor similitud con las exportaciones del conjunto comunitario, manteniendo un índice superior al

80% a lo largo del período, lo que se explica por el peso que tienen las exportaciones colombianas dentro de la CAN.

Por su parte, la estructura exportadora de Bolivia es la menos similar al resto de los países de la CAN y al conjunto comunitario, excepto con Colombia donde muestra un índice alrededor del 60% durante el lapso, con variaciones puntuales poco significativas. Al comparar la estructura exportadora de este país con el resto de los socios y con la CAN, se evidencia que para el año 2008, la misma se hizo menos similar en comparación con 1999.

Ecuador y Venezuela, que mostraban índices de similitud elevados con casi todos los países en el año 1999, se muestran diferentes en 2008 con estructuras exportadoras menos similares, resaltando la reducción en el caso de Venezuela con Ecuador, Venezuela con Colombia y Ecuador con Colombia.

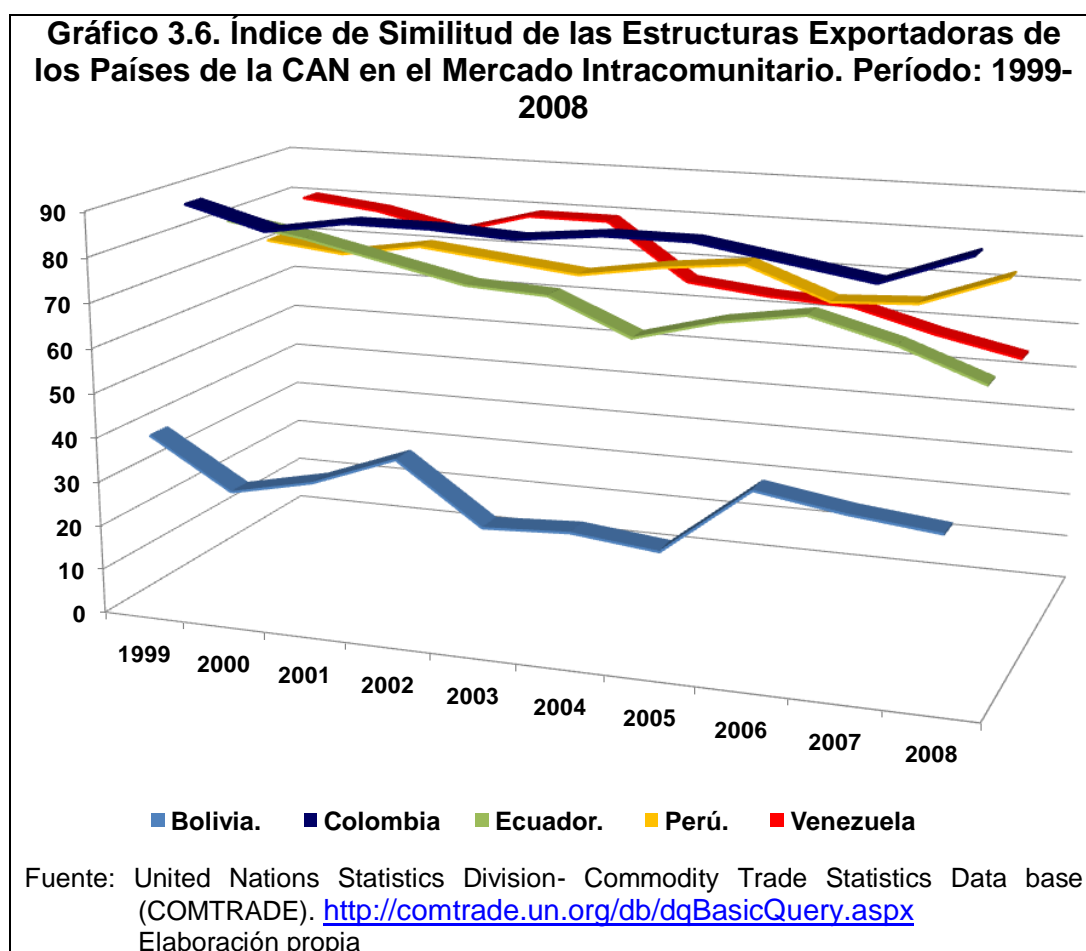
Perú es el único país que aumenta su similitud con la CAN entre 1999 y 2008, producto de que su estructura exportadora se hace más similar a la colombiana, en ese mismo lapso, ya que con el resto de los países el índice de similitud se reduce. Los resultados anteriores se recogen en el cuadro 3.6.

CUADRO 3.6. ÍNDICE DE SIMILITUD ENTRE LAS ESTRUCTURAS EXPORTADORAS DE LOS PAÍSES DE LA CAN EN EL MERCADO INTRACOMUNITARIO (%). AÑOS 1999 Y 2008						
	Años	INTRACAN	Venezuela	Perú	Ecuador	Colombia
Bolivia	1999	40	26	33	47	59
	2008	36	17	29	29	58
Colombia	1999	88	73	71	73	
	2008	88	57	77	48	
Ecuador	1999	81	76	60		
	2008	57	30	40		
Perú	1999	73	60			
	2008	76	50			
Venezuela	1999	80				
	2008	54				

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de United Nations Statistics Division-Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE).
<http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx>

Una lectura de estos resultados permite concluir que el proceso de integración andina ha permitido acercar la estructura exportadora de Colombia con la de Perú, mientras que la de Venezuela y la de Ecuador se han alejado tanto de la que muestra la CAN en su conjunto como de la del resto de los socios.

En el caso de Bolivia, su estructura exportadora, durante el lapso estudiado no ha mostrado similitud importante ni con la CAN ni con el resto de los países, como evidencia el gráfico 3.6 donde se presenta la evolución del índice de similitud de cada país con respecto a la CAN.



Esto puede indicar que el comercio en la CAN es más de carácter inter-industrial, basado en las ventajas comparativas de cada país, que intra-industrial, ya que si sus estructuras exportadoras no muestran un

elevado índice de similitud, significa que cada nación exporta bienes de naturaleza distinta.

El índice de similitud de las estructuras exportadoras de los países de la CAN, considerando las exportaciones que se realizan al mundo, muestra que los países con estructura exportadora más similar a la CAN son Ecuador, Bolivia y Colombia, presentando este último país una disminución a lo largo del período, mientras los dos primeros aumentan.

En el caso de Bolivia, esto fue producto del aumento en su similitud con Venezuela, Ecuador y Colombia, aunque en lo que se refiere a Venezuela aun es baja. La estructura exportadora de Ecuador, muestra una semejanza importante con la de Colombia y con la de Venezuela, en este último caso, esto puede ser resultado de la condición de países petroleros que tienen ambos.

Perú muestra bajos niveles de similitud con casi todos los socios de la CAN y con el acuerdo en su conjunto, de hecho, es el país que menos se parece a este acuerdo, lo que indica que cuando se consideran las exportaciones al mundo, este país vende bienes distintos a los que ofrecen los otros y la CAN a este destino. En el cuadro 3.7 se observa el comportamiento del índice

CUADRO 3.7. ÍNDICE DE SIMILITUD ENTRE LAS ESTRUCTURAS EXPORTADORAS DE LOS PAÍSES DE LA CAN EN EL MERCADO MUNDIAL (%). AÑOS 1999 Y 2008						
	Años	CAN-MUNDO	Venezuela	Perú	Ecuador	Colombia
Bolivia	1999	47	21	61	35	47
	2008	80	57	55	70	72
Colombia	1999	84	59	54	71	
	2008	78	52	54	73	
Ecuador	1999	64	44	42		
	2008	83	69	35		
Perú	1999	48	21			
	2008	44	15			
Venezuela	1999	63				
	2008	60				

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de United Nations Statistics Division-Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE).
<http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx>

En resumen, Colombia y Perú muestran una estructura exportadora que se asemeja más a la de la CAN cuando se toman en cuenta solo las exportaciones intracomunitarias, mientras que Bolivia, Ecuador y Venezuela tienen una mayor similitud con la CAN, cuando se consideran las exportaciones al mundo.

Cuando se mide la similitud para las importaciones, tanto a nivel intracomunitario como a nivel del mundo, se observa que los índices son bastante elevados entre los países y con respecto al conjunto comunitario, lo que indica que las necesidades de bienes importados son similares, aunque este índice es más elevado cuando se construye para las importaciones procedentes del mundo. Es decir, que los países de la CAN muestran mayor similitud de sus importaciones cuando compran al mundo que cuando compran a lo interno del acuerdo, como muestra el cuadro 3.8.

CUADRO 3.8. ÍNDICE DE SIMILITUD ENTRE LAS ESTRUCTURAS IMPORTADORAS DE LOS PAÍSES DE LA CAN EN EL MERCADO MUNDIAL (%). AÑOS 1999 Y 2008						
	Años	CAN-MUNDO	Venezuela	Perú	Ecuador	Colombia
Bolivia	1999	90	92	86	82	86
	2008	87	82	80	92	91
Colombia	1999	93	87	90	92	
	2008	89	88	81	86	
Ecuador	1999	88	80	88		
	2008	87	79	95		
Perú	1999	92	87			
	2008	83	66			
Venezuela	1999	92				
	2008	86				

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de United Nations Statistics Division-Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE).
<http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx>

A nivel de países, Bolivia presenta menos semejanza en sus importaciones intracomunitarias con Perú y Venezuela, además la estructura importadora de Perú difiere de manera importante de la de Colombia y Venezuela, lo que significa que Bolivia y Perú compran bienes distintos a los que adquieren estos países a lo interno de la CAN, como evidencia el cuadro 3.9.

CUADRO 3.9. ÍNDICE DE SIMILITUD ENTRE LAS ESTRUCTURAS IMPORTADORAS DE LOS PAÍSES DE LA CAN EN EL MERCADO INTRACOMUNITARIO (%). AÑOS 1999 Y 2008						
	Años	INTRACAN	Venezuela	Perú	Ecuador	Colombia
Bolivia	1999	74	73	57	86	67
	2008	66	54	52	75	63
Colombia	1999	87	74	66	77	
	2008	82	72	45	77	
Ecuador	1999	86	70	71		
	2008	81	72	78		
Perú	1999	73	49			
	2008	64	42			
Venezuela	1999	74				
	2008	85				
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de United Nations Statistics Division-Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx						

En conclusión, los países de la CAN presentan mayor similitud en sus estructuras importadoras que en las exportadoras y esta es mayor aún cuando se considera lo que compran al resto del mundo que las compras a nivel intracomunitario.

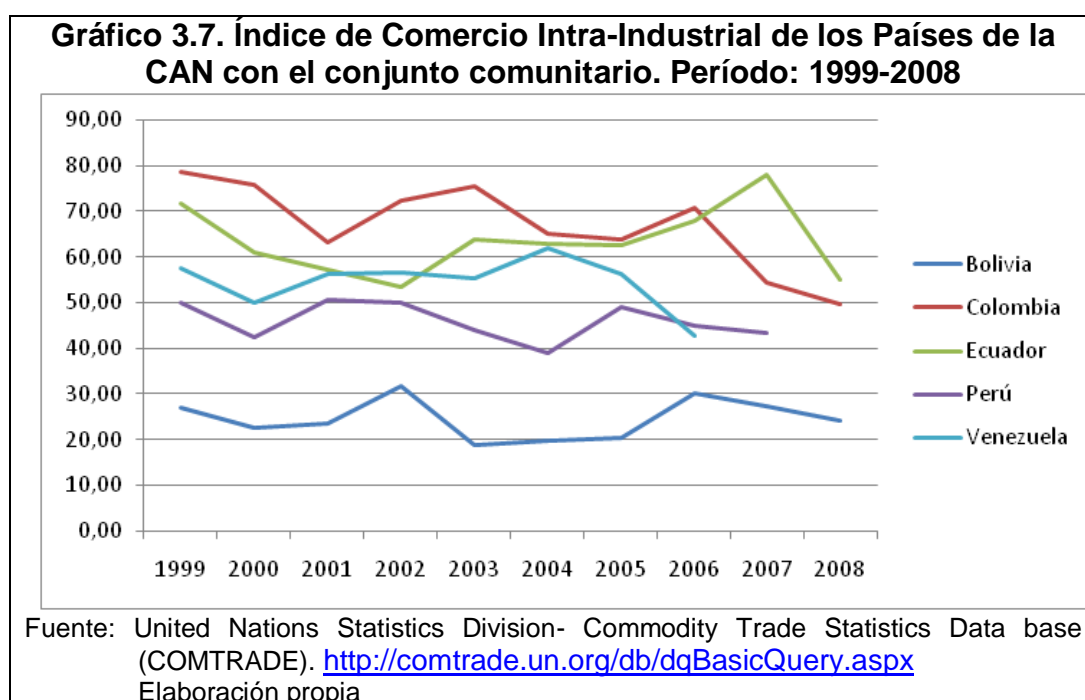
3.3.3. Análisis del Comercio Intra-industrial en la CAN

En este epígrafe se procede a analizar el comercio intra-industrial de cada uno de los países miembros de la CAN con sus socios, con el conjunto comunitario y con el resto del mundo, a fin de determinar si en este acuerdo de integración ha crecido este tipo de comercio o si por el contrario, tal y como sugieren los índices de similitud de las estructuras exportadoras, el comercio a lo interno de este acuerdo es de carácter inter-industrial.

Cuando se analiza el comportamiento del índice de comercio intra-industrial entre cada uno de los países de la CAN y el conjunto comunitario, tal y como lo evidenciaba el índice de similitud, se observa que el porcentaje de comercio intra-industrial es bajo y que en lugar de aumentar durante el período analizado, ha disminuido en todos los casos.

Es decir, que en este acuerdo de integración, contrario a lo sucedido en otros como la Unión Europea, el comercio intra-industrial se reduce, lo que significa que a la medida que el tiempo pasa, los países venden a la CAN bienes más diferenciados.

Destaca especialmente el caso de Venezuela, Colombia y Ecuador, ya que Bolivia y Perú disminuyen muy levemente el indicador y siempre han presentado un nivel bajo de comercio intra-industrial con la CAN, como evidencia el gráfico 3.7.



Este bajo comercio intra-industrial se evidencia también cuando se analiza entre cada país y el comercio extracomunitario. En este caso, también todos los países muestran reducción del índice, excepto Ecuador que logra aumentarlo ligeramente a partir del año 2005, luego de un descenso en los primeros años, aunque los valores obtenidos no evidencian un comercio significativo de este tipo.

Destaca la situación de Bolivia, al tener el mayor índice de comercio intra-industrial en los primeros años de la serie, llegando a ubicarse por encima del 50%, para luego caer de manera importante a partir del año

2005, lo que puede indicar que este país luego de vender al resto del mundo bienes similares a los que compraba, comienza a tener un comercio más inter-industrial, es decir, de bienes de naturaleza distinta.

Por su parte, Colombia y Perú mantienen su comercio intra-industrial en niveles similares a lo largo del período, con algunas variaciones ligeras y sin mostrar valores significativos, mientras que Venezuela que siempre ha tenido un bajo índice de comercio intra-industrial lo disminuye considerablemente durante el lapso analizado, lo que evidencia como ha crecido en este país la dependencia de las exportaciones petroleras.

En el cuadro 3.10 se muestra la evolución del índice de comercio intra-industrial de cada uno de los países de la CAN con respecto al resto del mundo, tomando en consideración los años 1999, 2004 y 2008

CUADRO 3.10. ÍNDICE DE COMERCIO INTRA-INDUSTRIAL DE LOS PAÍSES DE LA CAN CON EL RESTO DEL MUNDO. AÑOS: 1999, 2004 Y 2008			
	1999	2004	2008
Bolivia	53,4	42,0	23,9
Colombia	36,7	41,7	35,8
Ecuador	21,3	19,2	30,9
Perú	47,3	39,6	42,8
Venezuela	20,1	14,5	7,1

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de United Nations Statistics Division-Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE).
<http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx>

Al analizar el comercio intra-industrial de cada país con el resto de los socios nos encontramos con bajos índices en todos los casos y disminución de los mismos durante el período, excepto en el caso del comercio intra-industrial entre Colombia y Perú, Ecuador y Venezuela y Ecuador y Bolivia que muestran un índice de comercio intra-industrial más elevado en 2008, con respecto a 1999.

A pesar de que este tipo de comercio crece en el período entre Bolivia y Ecuador, destacan los bajos índices del primer país con el resto, especialmente con Colombia y Venezuela, lo que ratifica la poca similitud

existente entre la estructura exportadora de este país y el resto de los países de la CAN y la presencia de un comercio de tipo inter-industrial.

Por su parte, Colombia es el país que tiene mayor comercio de carácter intra-industrial con sus socios de la CAN, resaltando el incremento con Perú y la estabilidad con Ecuador, mostrando además índices superiores al 50%. Sin embargo, vale la pena mencionar el deterioro que ha sufrido el comercio intra-industrial entre Colombia y Venezuela, ya que estos países tenían el mayor índice del acuerdo en 1999 y para 2008 se observa una caída muy significativa.

En cuanto al comercio intra-industrial entre Venezuela y Ecuador, y entre Ecuador y Bolivia, como se mencionó anteriormente, existe un incremento importante en el lapso analizado, resultado probablemente de la firma de acuerdos entre estos países en el marco de la Alternativa Bolivariana de las Américas (ALBA), los cuales a lo mejor han incentivado el comercio de carácter intra-industrial en algunos sectores.

A manera de comparación, en el cuadro 3.11, se presentan los índices de comercio intra-industrial de cada país miembro de la CAN con cada uno de sus socios, en los años 1999 y 2008

CUADRO 3.11. ÍNDICE DE COMERCIO INTRA-INDUSTRIAL DE LOS PAÍSES DE LA CAN (%). AÑOS 1999 Y 2008					
	Años	Venezuela	Perú	Ecuador	Colombia
Bolivia	1999	19,9	44,1	6,1	13,8
	2008	4,0	21,3	21,7	12,2
Colombia	1999	65,5	41,6	60,9	
	2008	32,7	55,9	60,3	
Ecuador	1999	36,9	38,0		
	2008	54,4	20,0		
Perú	1999	35,9			
	2008	33,9			
Venezuela	1999				
	2008				

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de United Nations Statistics Division-Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE).
<http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx>

En resumen, el tipo de comercio que predomina entre los países miembros de la CAN y entre cada uno de ellos y el conjunto comunitario es más de carácter inter-industrial que intra-industrial, lo que significa que estos países se especializan en la exportación de bienes particulares y acuden al mercado a comprar bienes de naturaleza distinta a los que producen y exportan.

3.3.4. Aplicación del Análisis Shift-Share a las exportaciones de los países de la CAN.

En este apartado se procede a aplicar el análisis Shift-Share descrito anteriormente a las exportaciones de los países de la CAN. Este análisis se hace tomando en consideración tanto las exportaciones de cada país a la CAN como las que realiza cada país fuera de la CAN, es decir, las extracomunitarias. El lapso de estudio es 1999-2008, el cual se subdividió en 1999-2003 y 2004-2008, debido a que es recomendable realizar el análisis para períodos cortos, de manera que no se hayan producido cambios importantes en el mismo.

Igualmente, según el comportamiento del efecto estructural y diferencial de los sectores, se procedió a clasificarlos en A, B, C y D, tal y como se muestra en el cuadro 3.12.

CUADRO 3.12. ANÁLISIS SHIFT-SHARE. CLASIFICACIÓN DE SECTORES, SEGÚN EFECTO ESTRUCTURAL Y DIFERENCIAL.		
Tipo de Sector	Efecto Estructural	Efecto Diferencial
A	+	+
B	+	-
C	-	+
D	-	-

Fuente: Elaboración propia

Sector Tipo A: Significa que el sector presenta condiciones competitivas importantes en el comercio intracomunitario y que el país en referencia marca una ventaja competitiva diferencial en ese sector, que lo coloca en buena situación en ese comercio creciente del mismo.

Sector Tipo B: Significa que a pesar de que el sector presenta condiciones competitivas importantes en el comercio intracomunitario, en el país no muestra ventajas competitivas adicionales.

Sector Tipo C: Significa que aunque el sector presenta elementos estructurales que no lo sitúan entre los más competitivos en el comercio intracomunitario, el país marca una ventaja competitiva diferencial que lo coloca en buena situación en ese comercio del sector, pero ser competitivo en un sector poco fuerte en las relaciones comerciales intracomunitarias no es lo más positivo.

Sector Tipo D: Significa que el sector no es competitivo ni en el comercio intracomunitario ni en el país.

➤ **Aplicación del análisis Shift-Share a las exportaciones intracomunitarias de Bolivia.**

Durante el periodo 1999-2003, las exportaciones totales de Bolivia a la CAN muestran una variación positiva, debido principalmente al comportamiento de los sectores de productos alimenticios, aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal, materiales crudos no comestibles, combustibles y lubricantes minerales y productos químicos, mientras que en el periodo 2004-2008 el mejor comportamiento de estas exportaciones se debe a los resultados obtenidos por estos mismos sectores, con la excepción de productos alimenticios que pasa a tener una variación negativa en este lapso y artículos manufacturados clasificados según material y artículos manufacturados diversos que presentan cambios positivos.

Al observar cada uno de estos sectores vemos que en el caso de productos alimenticios, su variación positiva en 1999-2003 está asociada principalmente a un efecto diferencial o competitivo

elevado y positivo, lo que significa que este sector muestra ventajas relativas en este país, que hacen que el sector sea altamente competitivo en su relación comercial intracan. Por su parte, el efecto estructural es negativo, lo que significa que ese sector ha crecido menos debido a que se trata de un sector que en el comercio intracan muestra elementos estructurales que lo debilitan con respecto al total de este comercio para el conjunto de sectores, lo que lo define como un sector Tipo C.

Si nos centramos en el comercio entre 2004 y 2008 en este sector los resultados son distintos, y vemos como este sigue siendo un sector a escala de la CAN de baja competitividad en términos comparativos, si bien el efecto diferencial altamente negativo nos indica que Bolivia ha perdido sus ventajas comparativas en este sector, pasando en este lapso a ser un sector Tipo D, de manera que las exportaciones de este sector boliviano a la CAN han caído, pero menos de lo que marca su capacidad competitiva, gracias al alto dinamismo mostrado por la variable en el conjunto del comercio intracan.

El sector de productos químicos, también es más competitivo en Bolivia con respecto a la CAN, entre 1999 y 2003, aunque con un efecto estructural negativo, mientras que en el período 2004-2008, el sector mantiene sus ventajas comparativas, aunque a nivel del acuerdo se hace menos competitivo, al mostrar un efecto estructural más negativo que en el lapso anterior, lo que significa que en ambos períodos el sector se clasifica como Tipo C

En el caso de los combustibles y los aceites, grasas y ceras, la variación es positiva como resultado tanto de un efecto estructural positivo, que indica que el sector crece más que el resto de los sectores en el conjunto comunitario como de un efecto competitivo positivo que refleja la mayor competitividad de estos sectores en

Bolivia, por lo que en el período 1999-2003, este sector era Tipo A, lo que es ideal para una economía, ya que se pueden aprovechar mejor las ventajas competitivas del sector en el país, en el comercio intracomunitario.

Esta situación se modifica en el período 2004-2008, ya que en el caso de los combustibles, aunque la variación sigue siendo positiva, este país pierde sus ventajas comparativas al mostrar un efecto diferencial negativo, que es compensado por seguir siendo competitivo el sector a nivel de la CAN y por el crecimiento de las exportaciones totales en el conjunto intracomunitario, pasando a ser un sector Tipo C.

En el caso de los aceites, grasas y ceras, el sector pierde su competitividad entre 2004 y 2008, tanto a nivel estructural como diferencial, lo que es resultado tanto de la menor competitividad del sector en la CAN como de la pérdida de ventajas comparativas del sector en Bolivia, por lo que se convierte en un sector Tipo D, lo que no es positivo para esa economía..

En el caso de materiales crudos no comestibles, se observa una variación positiva en ambos sub períodos, sin embargo, resalta el hecho de que durante 1999-2003, eso es resultado del impacto que tiene sobre este sector el efecto nacional, es decir, el crecimiento de las exportaciones totales de la CAN, ya que es un sector Tipo D, al tener tanto un efecto estructural como competitivo negativo, mientras que entre 2004-2008, el sector sigue sin ser competitivo en el país, pero su comportamiento es influenciado no solo por el efecto nacional sino también porque a nivel de la CAN el sector se vuelve más competitivo, pasando a Tipo B.

Por su parte, en el lapso 1999-2003, el sector de artículos manufacturados según material decrece al no presentar ventajas ni a lo interno de la CAN ni en Bolivia, con un efecto estructural y

competitivo altamente negativo (sector Tipo D), que no logra ser compensado por el tirón de las exportaciones totales intracomunitarias, mientras que entre 2004 y 2008 el sector muestra unos resultados diferentes ya que su variación es positiva, debido a que se vuelve competitivo tanto en la CAN como en Bolivia, pero especialmente es altamente positivo el efecto diferencial, lo que demuestra que este país logró desarrollar ventajas comparativas en este sector y pasa a ser Tipo A.

El sector de artículos manufacturados diversos, luego de decrecer entre 1999 y el 2003, producto fundamentalmente de la falta de competitividad de estos sector en Bolivia, ya que mostraba un efecto estructural positivo, es decir era Tipo B, modifica su comportamiento entre 2004 y 2008 al presentar una variación positiva como resultado de un efecto estructural altamente positivo que indica una mayor competitividad de este sector a lo interno de la CAN durante este lapso, así como de un efecto diferencial positivo que permite inferir que el sector desarrolló ventajas comparativas en este país durante el período 2004-2008, lo que le permitió pasar a ser un sector Tipo A.

Por su parte, bebidas y tabaco tiene una variación negativa en ambos sub períodos debido a la falta de competitividad del sector a nivel de la CAN y en Bolivia, es decir, que no existen ventajas comparativas para este sector ni en el conjunto comunitario ni en el país (Tipo D). En el caso de maquinarias y equipo de transporte, la variación negativa es resultado en el primer sub período de un efecto diferencial negativo, mientras que en el segundo sub período se mantiene la falta de competitividad del sector en Bolivia, pero también deja de ser competitivo en la CAN, razón por la cual tanto el efecto estructural como el diferencial muestran resultados negativos, lo que significa que mientras en el primer lapso era Tipo B, en el segundo pasa a ser Tipo D.

En resumen, la competitividad de los sectores analizados en Bolivia cuando se toma como referencia el conjunto comunitario muestra comportamientos distintos en los sub períodos estudiados, resaltando el desarrollo de ventajas comparativas que ha logrado este país en sectores como artículos manufacturados clasificados según material y artículos manufacturados diversos, logrando así una mayor diversificación de sus exportaciones al mercado andino.

Sin embargo, se observa una pérdida de competitividad en productos alimenticios, combustibles y aceites, grasas y ceras, que eran sectores con ventajas relativas en el período 1999-2003, mientras que en productos químicos se muestra competitivo a nivel de Bolivia, pero no a nivel de la CAN, durante los dos sub períodos y en bebidas y tabaco y materiales crudos no comestibles nunca ha sido competitivo, por lo que se puede suponer que este país ha estado aplicando políticas tendentes a mejorar sus procesos de producción y exportación de manufacturas.

Los resultados de la clasificación por tipo de sector, podemos verlos en el cuadro 3.13

CUADRO 3.13. BOLIVIA. ANÁLISIS SHIFT-SHARE EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS. CLASIFICACIÓN DE SECTORES, SEGÚN EFECTO ESTRUCTURAL Y DIFERENCIAL. PERÍODOS: 1999-2003 Y 2004-2008		
Sector	1999- 2003	2004- 2008
Productos alimenticios y animales vivos	C	D
Bebidas y tabacos	D	D
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	D	B
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	A	B
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	A	D
Productos químicos y productos conexos	C	C
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	D	A
Maquinaria y equipo de transporte	B	D
Artículos manufacturados diversos	B	A
Fuente: Elaboración propia		

➤ **Aplicación del análisis Shift-Share a las exportaciones extracomunitarias de Bolivia**

El análisis Shift-Share a las exportaciones extracomunitarias de Bolivia, es decir, a las ventas de este país a países no miembros de la CAN arroja resultados interesantes. Así vemos que durante el sub período 1999-2003, este país mostró variaciones positivas de la variable solamente en tres sectores, a saber: combustibles, productos químicos y artículos manufacturados diversos, aunque solo en los dos primeros el resultado está asociado a un efecto diferencial positivo, es decir, a ventajas comparativas de esos sectores en el país, lo que los ubica como Tipo C, mientras el último es Tipo B.

Sin embargo, para el lapso 2004-2008 se observa un cambio importante en estos resultados, ya que la variable muestra variación positiva en la mayoría de los sectores, excepto en bebidas y tabaco, donde a pesar de tener un efecto diferencial positivo, es decir, el país es competitivo a nivel extracomunitario en este sector, la variable se ve impactada por el efecto estructural negativo (sector Tipo C); en maquinaria y equipo de transporte y en artículos manufacturados diversos, los cuales muestran un efecto diferencial negativo, indicativo de que no existen ventajas comparativas de estos sectores en Bolivia, a nivel extracomunitario, aunado a que también presentan un efecto estructural negativo (sectores Tipo D), lo que indica la pérdida de competitividad, en el caso de artículos manufacturados diversos, a nivel extracomunitario (efecto diferencial negativo), ya que en el lapso anterior era Tipo B, como se muestra en el cuadro 3.14.

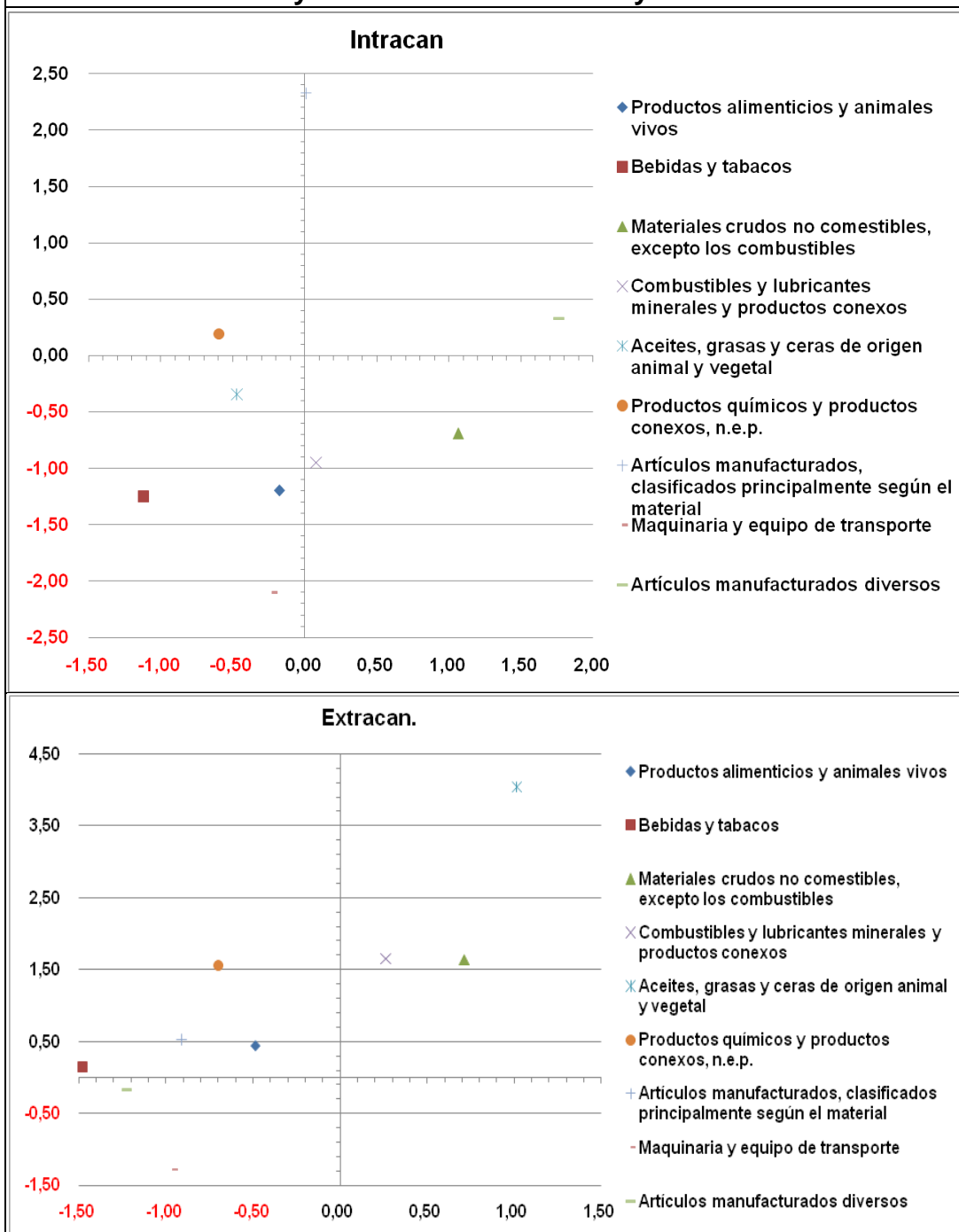
CUADRO 3.14. BOLIVIA. ANÁLISIS SHIFT-SHARE EXPORTACIONES EXTRACOMUNITARIAS. CLASIFICACIÓN DE SECTORES, SEGÚN EFECTO ESTRUCTURAL Y DIFERENCIAL. PERÍODOS: 1999-2003 Y 2004-2008		
Sector	1999-2003	2004-2008
Productos alimenticios y animales vivos	D	C
Bebidas y tabacos	D	C
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	B	A
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	A	A
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	D	A
Productos químicos y productos conexos	C	C
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	D	C
Maquinaria y equipo de transporte	D	D
Artículos manufacturados diversos	B	D
Fuente: Elaboración propia		

Si comparamos estos resultados, con los obtenidos a nivel intracomunitario en el lapso 2004-2008, nos damos cuenta que Bolivia está mejor posicionado competitivamente cuando exporta a países no miembros de la CAN que cuando vende bienes a los socios de este acuerdo.

En el primer caso, tres sectores son Tipo A, mientras que a nivel intracomunitario solamente dos, aunque es importante señalar que a nivel de la CAN, este país logra ser competitivo en artículos manufacturados, no así a nivel extracomunitario.

Adicionalmente en la CAN, cuatro sectores bolivianos son Tipo D, es decir, no son competitivos ni en el acuerdo ni en Bolivia, mientras que a nivel extracomunitario, este tipo de sectores se reduce a dos, mientras el resto se ubica en Tipo C, lo que demuestra la competitividad del país en esos sectores, como vemos en el gráfico 3.8.

**Gráfico 3.8. Bolivia.
Efecto Diferencial y Estructural en IntraCan y ExtraCan. 2004-2008**



Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). <http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx>
Elaboración propia

➤ **Aplicación del análisis Shift-Share a las exportaciones intracomunitarias de Colombia**

A nivel intracomunitario, las exportaciones colombianas a la CAN, muestran variación positiva en los dos sub períodos analizados, aunque el comportamiento es diferente en cada uno de ellos. Entre 1999-2003, el crecimiento fue producto de una variación positiva en casi todos los sectores, aunque en la mayoría de los casos, más que por la competitividad de los mismos en el país, se debió al impacto que tuvo sobre cada sector el aumento de las exportaciones totales intracomunitarias y la presencia de un efecto estructural positivo.

Así tenemos que la variación positiva de combustibles, aceites, grasas y ceras, maquinarias y equipo de transporte y artículos manufacturados diversos es resultado de su competitividad en el acuerdo más no en el país, es decir, son Tipo B.

Los únicos sectores que muestran un efecto diferencial altamente positivo, capaz de compensar el efecto estructural negativo, lo que los ubica como Tipo C, fueron bebidas y tabaco y productos químicos, demostrándose la existencia de ventajas comparativas en estos sectores colombianos. Por su parte, en el caso de productos alimenticios y materiales crudos no comestibles existe una variación negativa de sus exportaciones como resultado tanto de un efecto estructural como de un efecto diferencial negativo, evidenciando la falta de competitividad de estos sectores en la CAN y en Colombia, es decir, que son Tipo D, mientras que artículos manufacturados clasificados según material, a pesar de ser también de este tipo, muestra una variación positiva producto de un efecto nacional altamente positivo.

En el período 2004-2008, las exportaciones colombianas muestran un mejor desempeño competitivo y, contrario a lo sucedido en el período anterior, productos alimenticios, aceites, grasas y ceras,

artículos manufacturados diversos, materiales crudos no comestibles y artículos manufacturados clasificados según material presentan un efecto diferencial altamente positivo, lo que demuestra que este país fue capaz de generar un conjunto de ventajas relativas con respecto a la CAN que no existían antes, además los dos últimos sectores mencionados pasan a ser competitivos también a nivel del acuerdo, convirtiéndose en sectores Tipo A.

Por su parte, en combustibles y maquinaria y equipo de transporte, Colombia sigue revelando su falta de competitividad. Sin embargo, en estos dos sectores la variación de las exportaciones fue positiva como resultado en el primer caso de un efecto estructural y nacional positivo (Tipo B) mientras en el segundo caso, el sector no es competitivo ni en la CAN ni en Colombia (Tipo D), pero estos efectos negativos son compensados por un elevado efecto nacional positivo.

En resumen, Colombia ha aprovechado su permanencia en la CAN para generar ventajas comparativas en casi todos sus sectores y de esa manera poder colocar competitivamente sus bienes en el conjunto comunitario y así aprovechar las ventajas que este mercado le ofrece, no pudiendo lograrlo solamente en combustibles y en maquinaria y equipo, como se evidencia en el cuadro 3.15.

CUADRO 3.15. COLOMBIA. ANÁLISIS SHIFT-SHARE EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS. CLASIFICACIÓN DE SECTORES, SEGÚN EFECTO ESTRUCTURAL Y DIFERENCIAL. PERÍODOS: 1999-2003 Y 2004-2008		
Sector	1999-2003	2004-2008
Productos alimenticios y animales vivos	D	C
Bebidas y tabacos	C	C
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	D	A
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	B	B
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	B	C
Productos químicos y productos conexos	C	C
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	D	A
Maquinaria y equipo de transporte	B	D
Artículos manufacturados diversos	B	A
Fuente: Elaboración propia		

➤ **Aplicación del análisis Shift-Share a las exportaciones extracomunitarias de Colombia**

Cuando se aplica el análisis Shift-Share a las exportaciones de Colombia hacia países no miembros de la CAN, es decir, tomando como referencia las ventas extracomunitarias, se observa que este país ha dirigido sus esfuerzos a lograr una mayor competitividad a nivel intracomunitario que a nivel extracomunitario. Así tenemos que durante el período 1999-2003, Colombia tenía un número más elevado de sectores competitivos cuando tomaba como referencia las ventas extracomunitarias, mientras que en el lapso 2004-2008, la situación es distinta, logrando hacerse más competitivo en casi todos los sectores a nivel intracomunitario, mientras que a nivel extracomunitario la situación es más o menos similar al primer período.

Otro elemento importante a resaltar es que a nivel extracomunitario Colombia logra desarrollar ventajas comparativas en el sector de combustibles en el período 2004-2008, pasando el sector a Tipo A, mientras mantiene durante los dos lapsos las ventajas en maquinaria y equipo de transporte en el país, precisamente en los sectores donde no es competitivo a nivel de la CAN, lo que le permite colocar los bienes de estos sectores en el mercado extracomunitario.

En productos alimenticios y bebidas y tabaco no existe competitividad ni en el país ni en el área de referencia, en este caso, la extracomunitaria, de hecho se observa, en el segundo caso una pérdida de ventajas comparativas en el sub período 2004-2008, lo mismo que sucede en el caso de artículos manufacturados diversos, pasando a ser sectores Tipo D, como indica el cuadro 3.16. No obstante, estos sectores tienen un alto efecto diferencial positivo en la CAN.

CUADRO 3.16. COLOMBIA. ANÁLISIS SHIFT-SHARE EXPORTACIONES EXTRACOMUNITARIAS. CLASIFICACIÓN DE SECTORES, SEGÚN EFECTO ESTRUCTURAL Y DIFERENCIAL. PERÍODOS: 1999-2003 Y 2004-2008		
_Sector	1999-2003	2004-2008
Productos alimenticios y animales vivos	D	D
Bebidas y tabacos	C	D
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	C	C
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	B	A
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	D	B
Productos químicos y productos conexos	D	C
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	C	C
Maquinaria y equipo de transporte	C	C
Artículos manufacturados diversos	A	D
Fuente: Elaboración propia		

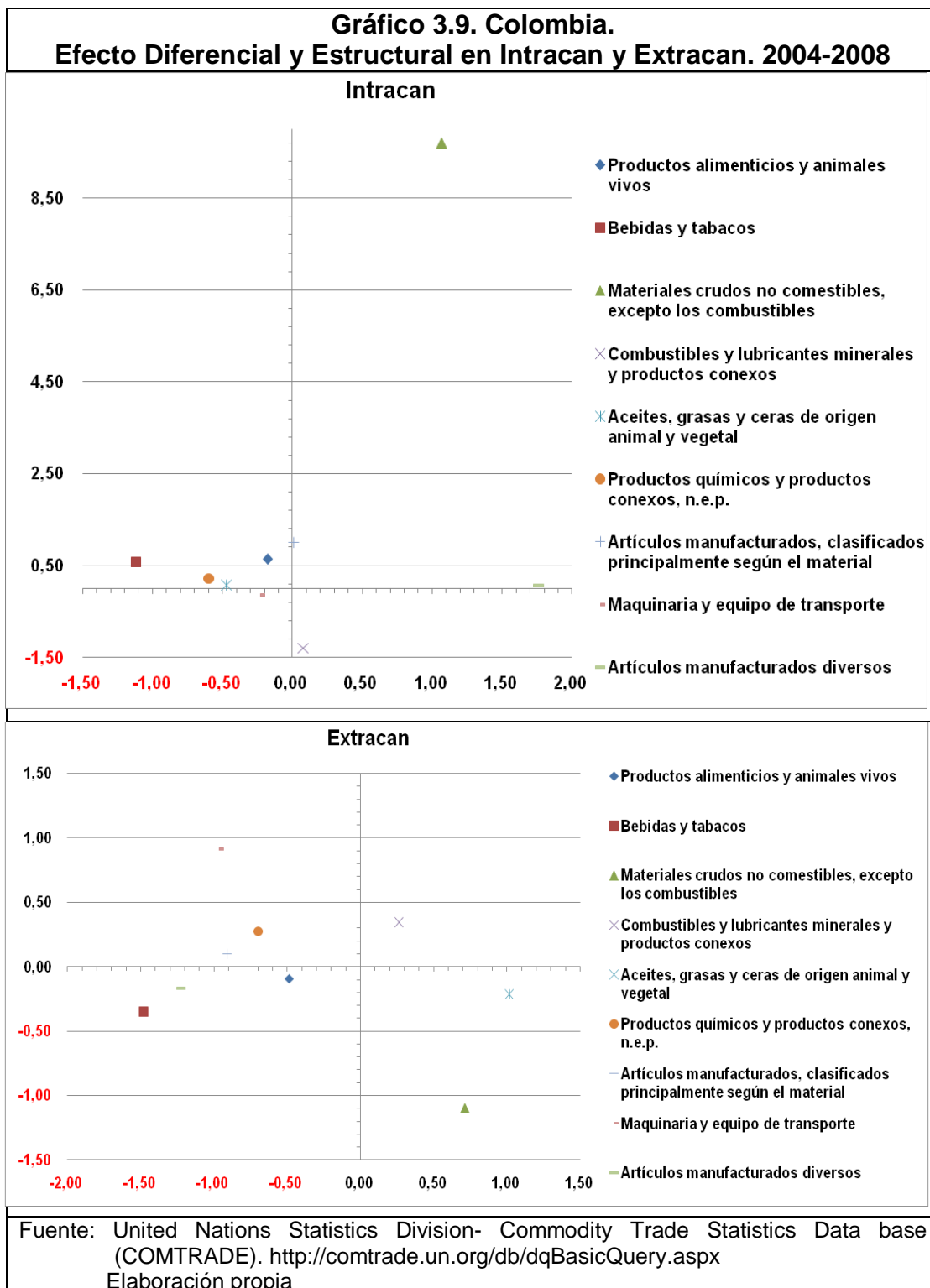
En conclusión, los resultados parecen indicar que Colombia ha realizado esfuerzos por hacer sus sectores más competitivos a nivel de la CAN y de esa manera incrementar sus ventas a este acuerdo, mientras que a nivel extracomunitario tiene un menor número de sectores competitivos, pero logra efecto diferencial positivo en sectores donde no lo tiene a nivel intracomunitario, lo que le permite colocar estos bienes en este mercado, aunque sin duda, su mayor interés radica en el conjunto comunitario, donde se observa un mayor número de sectores Tipo A, debido seguramente a los beneficios que le ofrece la zona de libre comercio, así como la cercanía con sus socios, como se observa en el gráfico 3.9.

➤ **Aplicación del análisis Shift-Share a las exportaciones intracomunitarias de Ecuador**

Ecuador, en el período 1999-2003 muestra un excelente desempeño competitivo con un efecto diferencial positivo en todos los sectores, excepto en productos alimenticios y bebidas y tabaco, lo cuales tampoco muestran competitividad en el acuerdo, siendo sectores Tipo D.

En materiales crudos no comestibles, productos químicos y artículos manufacturados clasificados según material, el efecto estructural es

negativo, lo que hace que sean sectores Tipo C; sin embargo, el elevado efecto diferencial y nacional positivo dieron como resultado una variación positiva en las exportaciones de estos sectores.



En el caso de combustibles, aceites, grasas y ceras, maquinaria y equipo de transporte y artículos manufacturados diversos se observa competitividad tanto en el país como a lo interno del acuerdo, lo que ubica a estos sectores como Tipo A.

En el período 2004-2008, Ecuador crea ventajas comparativas en los sectores de productos alimenticios y bebidas y tabaco, pero estos sectores siguen siendo poco competitivos en el conjunto comunitario, lo que los ubica como Tipo C. No obstante, la variación de sus exportaciones resulta positiva, debido a este cambio y a la presencia de un efecto nacional positivo.

En lo referente al sector de artículos manufacturados diversos, Ecuador pierde las ventajas comparativas que presentaba en el lapso anterior, pasando de ser Tipo A a Tipo B, mientras en materiales crudos no comestibles, el efecto estructural se vuelve positivo, pero el país pierde su competitividad en este sector, pasando a ser Tipo B.

En maquinarias y equipo de transporte y aceites, grasas y ceras, el país mantiene su competitividad con respecto al período anterior, pero los sectores pierden sus ventajas comparativas en el conjunto comunitario, pasando de Tipo A a Tipo C.

Por su parte, productos químicos sigue siendo un sector Tipo C, artículos manufacturados clasificados según material pasa a ser Tipo A, al ganar competitividad en el conjunto comunitario y combustibles se mantiene como Tipo A, como muestra el cuadro 3.17, lo que se corresponde con la condición de país exportador de petróleo que tiene esta nación.

En resumen, Ecuador, logra crear ventajas comparativas en algunos sectores y perderlas en otros, pero en términos generales, es un país donde la mayor parte de sus sectores muestran un efecto

diferencial positivo, en ambos períodos, lo que evidencia la competitividad de este país frente a la CAN.

CUADRO 3.17. ECUADOR. ANÁLISIS SHIFT-SHARE EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS. CLASIFICACIÓN DE SECTORES, SEGÚN EFECTO ESTRUCTURAL Y DIFERENCIAL. PERÍODOS: 1999-2003 Y 2004-2008		
Sector	1999-2003	2004-2008
Productos alimenticios y animales vivos	D	C
Bebidas y tabacos	D	C
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	C	B
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	A	A
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	A	C
Productos químicos y productos conexos	C	C
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	C	A
Maquinaria y equipo de transporte	A	C
Artículos manufacturados diversos	A	B
Fuente: Elaboración propia		

➤ **Aplicación del análisis Shift-Share a las exportaciones extracomunitarias de Ecuador.**

Los resultados obtenidos al aplicar el análisis Shift-Share a las exportaciones que realiza Ecuador fuera de la CAN, es decir, las extracomunitarias, evidencian que este país es más competitivo a lo interno del acuerdo, ya que el número de sectores competitivos se reduce cuando se toma como área de referencia el resto del mundo.

Esta situación se presenta en ambos períodos, aunque entre 2004-2008, el número de sectores con efecto diferencial negativo se eleva de tres a cuatro., resaltando la pérdida de competitividad de materiales crudos no comestibles, productos químicos y artículos manufacturados diversos, resaltando en este último caso que el efecto estructural también se hace negativo, por lo que de ser de Tipo A en 1999-2003, pasa a Tipo D en 2004-2008.

Solamente el país logra crear ventajas comparativas en bebidas y tabaco, aunque en el área de referencia pasa a mostrar un efecto

estructural negativo, y en aceites, grasas y ceras, el cual pasa a Tipo A, luego de ser Tipo D, lo que implica que también ganó competitividad en el área de referencia.

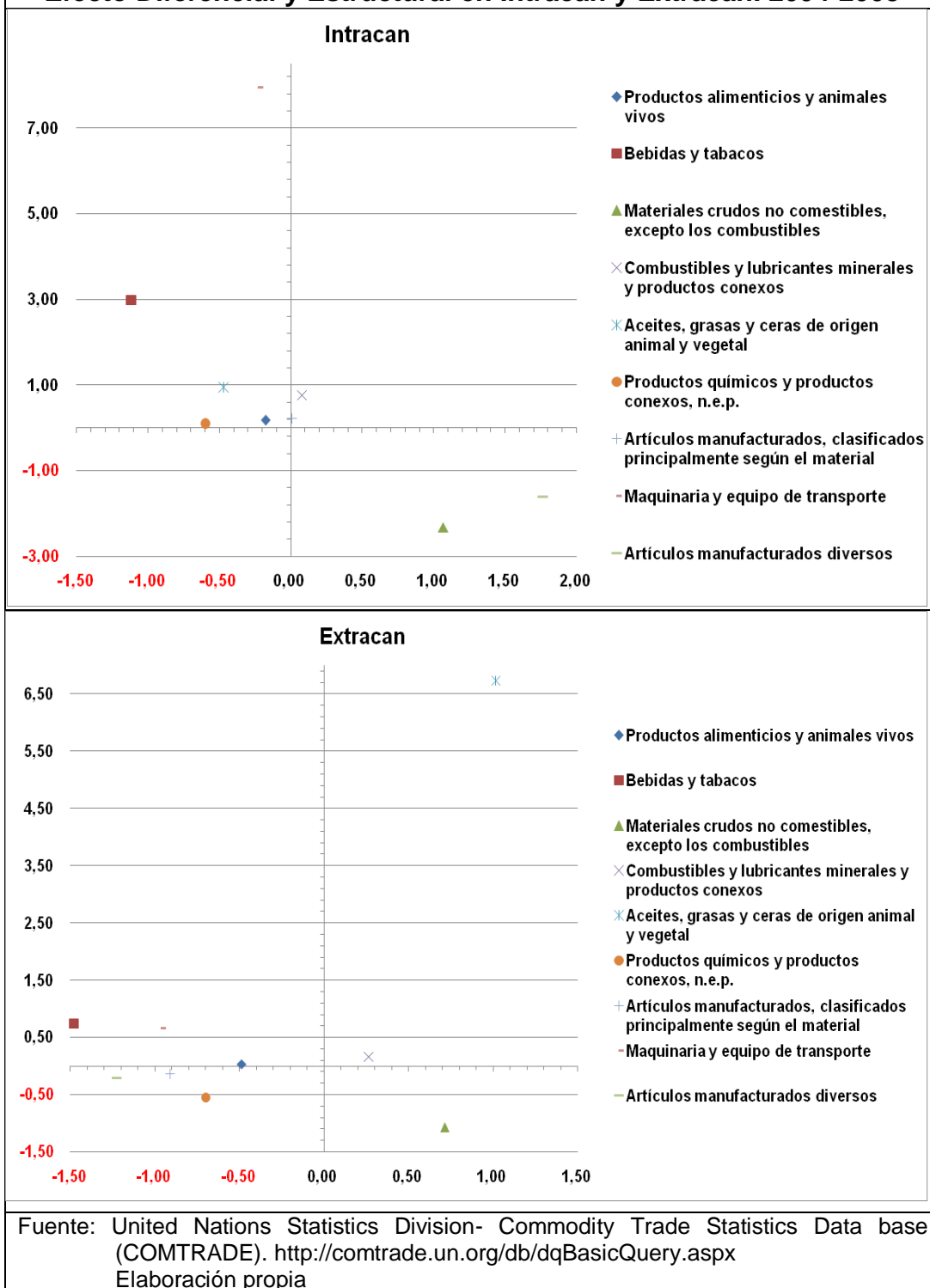
El otro sector que durante los dos lapsos se mantiene como Tipo A es el de combustibles, tal y como muestra el cuadro 3.18, ratificando la importancia que tiene este sector para Ecuador, al mostrar competitividad con respecto a la CAN y al resto del mundo.

CUADRO 3.18. ECUADOR. ANÁLISIS SHIFT-SHARE EXPORTACIONES EXTRACOMUNITARIAS. CLASIFICACIÓN DE SECTORES, SEGÚN EFECTO ESTRUCTURAL Y DIFERENCIAL. PERÍODOS: 1999-2003 Y 2004-2008		
Sector	1999-2003	2004-2008
Productos alimenticios y animales vivos	C	C
Bebidas y tabacos	B	C
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	A	B
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	A	A
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	D	A
Productos químicos y productos conexos	C	D
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	B	D
Maquinaria y equipo de transporte	C	C
Artículos manufacturados diversos	A	D
Fuente: Elaboración propia		

En conclusión, las exportaciones ecuatorianas son más competitivas en el marco de la CAN que a nivel del resto del mundo en diversos sectores, de hecho resalta que a nivel intracomunitario ningún sector ecuatoriano es Tipo D, mientras si existe este tipo de sectores cuando el área de referencia es el resto del mundo, como refleja el gráfico 3.10.

Estos resultados indican que el mercado andino brinda oportunidades a Ecuador que no consigue fuera del acuerdo, por lo que su permanencia en este proceso es fundamental para muchos de los bienes que produce esta economía.

**Gráfico 3.10. Ecuador.
Efecto Diferencial y Estructural en IntraCan y ExtraCan. 2004-2008**



➤ **Aplicación del análisis Shift-Share a las exportaciones intracomunitarias de Perú**

Perú muestra un buen desempeño exportador frente a la CAN durante los dos períodos analizados, ya que la mayoría de sus sectores presentan ventajas comparativas, con la excepción de productos alimenticios, combustibles y aceites, grasas y ceras en el lapso 1999-2003.

Por su parte, en el período 2004-2008, el sector de materiales crudos no comestibles, es el único que no muestra una ventaja relativa con respecto al conjunto comunitario, lo que evidencia que este país logró en este lapso una mejora en su competitividad al comparar con el anterior.

Sin embargo, la presencia de un efecto estructural negativo en algunos sectores hicieron que entre 1999 y 2003 solo el sector de maquinaria y equipo de transporte se ubicara como Tipo A, cambiando esta situación en el lapso 2004-2008, cuando combustibles, artículos manufacturados clasificados según material y artículos manufacturados diversos pasan a ser Tipo A, al hacerse competitivos tanto en el conjunto comunitario como en el país.

Es importante destacar también que a nivel de la CAN sectores como maquinaria y equipo de transporte y aceites, grasas y ceras pierden la competitividad que mostraban en el lapso 1999-2003, aunque esa pérdida logró ser contrarrestada por el elevado efecto diferencial positivo que presentaron esos sectores, como se indica en el cuadro 3.19, lo que condujo, unido a un elevado efecto nacional a que sus exportaciones crecieran.

En resumen, la economía peruana es competitiva en casi todos los sectores con respecto a la CAN, llegando incluso sus ventajas comparativas a contrarrestar la falta de competitividad de los

mismos a lo interno del acuerdo y mostrando una evolución favorable a lo largo de los lapsos analizados.

Esto evidencia la importancia que el mercado andino tiene para este país, ya que las ventajas relativas que presentan sus sectores frente al acuerdo, le permiten incursionar con éxito en el mismo.

CUADRO 3.19. PERÚ. ANÁLISIS SHIFT-SHARE EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS. CLASIFICACIÓN DE SECTORES, SEGÚN EFECTO ESTRUCTURAL Y DIFERENCIAL. PERÍODOS: 1999-2003 Y 2004-2008		
Sector	1999-2003	2004-2008
Productos alimenticios y animales vivos	D	C
Bebidas y tabacos	C	C
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	C	B
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	B	A
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	B	C
Productos químicos y productos conexos	C	C
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	C	A
Maquinaria y equipo de transporte	A	C
Artículos manufacturados diversos	N/D*	A
N/D: No disponible		
Fuente: Elaboración propia		

➤ **Aplicación del análisis Shift-Share a las exportaciones extracomunitarias de Perú.**

A nivel extracomunitario, en el período 1999-2003, Perú se muestra competitivo en los sectores de productos alimenticios, materiales crudos no comestibles, combustibles, aceites, grasas y ceras y productos químicos, es decir, en los sectores donde en ese lapso no muestra ventajas comparativas a nivel de la CAN, excepto en el caso de productos químicos. Esto evidencia, que ese país pudo colocar los bienes no competitivos en el acuerdo, en países que no forman parte del mismo, logrando en productos alimenticios y productos químicos compensar el efecto estructural negativo.

En el lapso 2004-2008, Perú hizo esfuerzos por mejorar su competitividad respecto al resto del mundo y logra crear ventajas

comparativas en sectores donde no las tenía en el período anterior y mantener las existentes. El único sector que muestra un efecto diferencial negativo es el de aceites, grasas y ceras, demostrando así la pérdida de competitividad respecto al lapso anterior.

Lo que si se modifica entre 2004 y 2008 es el efecto estructural ya que la mayor parte de los sectores deja de ser competitivos en el resto del mundo, como indica el cuadro 3.20. Sin embargo, esto no afecta el desempeño de las exportaciones ecuatorianas, ya que las mismas logran crecer en todos los sectores, bien porque el efecto diferencial positivo contrarresta el estructural negativo o por la presencia de un efecto nacional positivo.

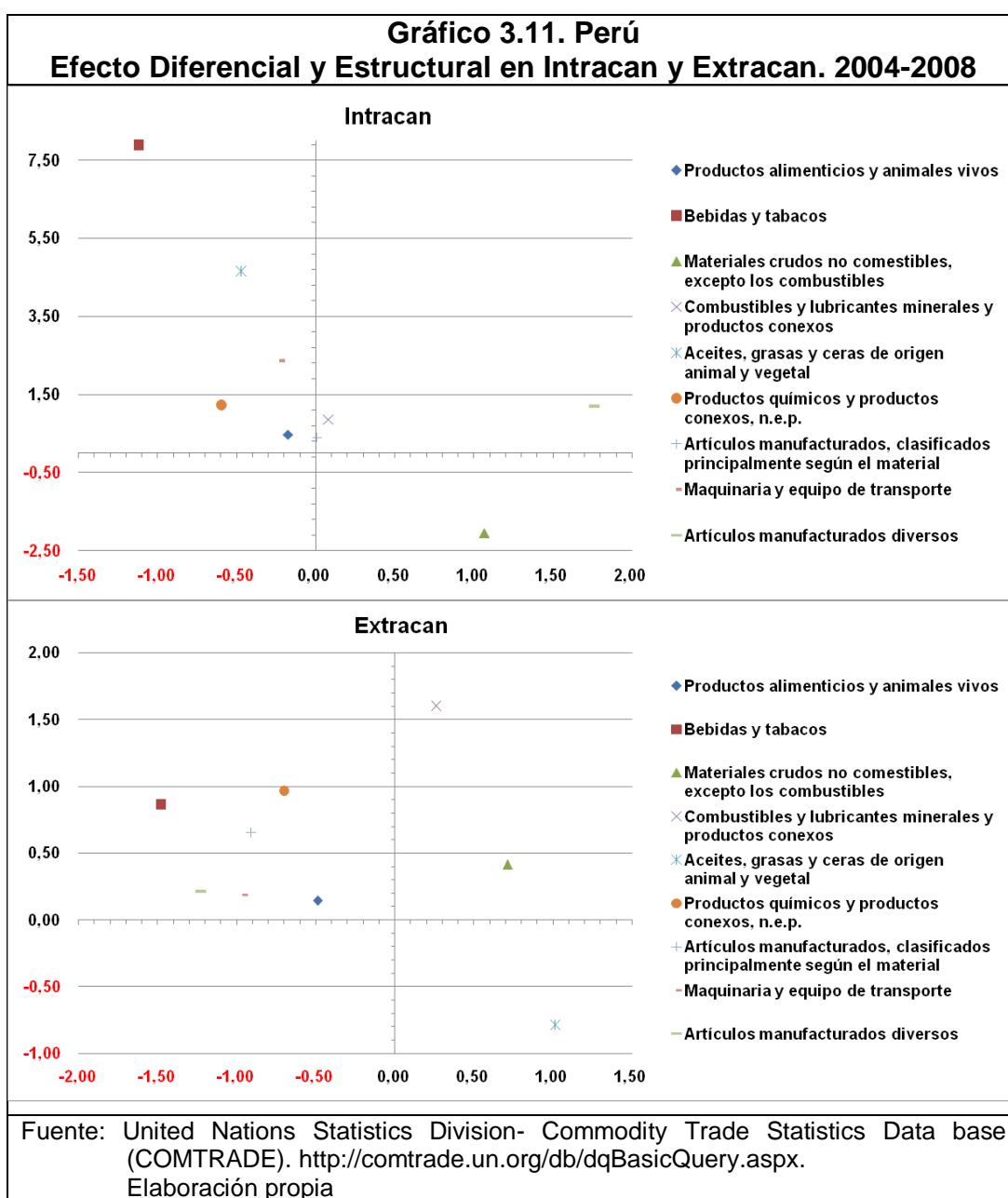
Destaca que a pesar del buen desempeño exportador peruano frente al resto del mundo, solamente dos sectores son Tipo A en ambos períodos, a saber, el de materiales crudos no comestibles y el de combustibles, ya que del resto, la mayoría se ubica como Tipo C y el de maquinarias y equipos de transporte es el único Tipo D entre 1999 y 2003

CUADRO 3.20. PERÚ. ANÁLISIS SHIFT-SHARE EXPORTACIONES EXTRACOMUNITARIAS. CLASIFICACIÓN DE SECTORES, SEGÚN EFECTO ESTRUCTURAL Y DIFERENCIAL. PERÍODOS: 1999-2003 Y 2004-2008		
Sector	1999-2003	2004-2008
Productos alimenticios y animales vivos	C	C
Bebidas y tabacos	B	C
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	A	A
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	A	A
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	C	B
Productos químicos y productos conexos	C	C
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	B	C
Maquinaria y equipo de transporte	D	C
Artículos manufacturados diversos	B	C
Fuente: Elaboración propia		

En resumen, los sectores peruanos presentan ventajas comparativas frente al resto del mundo, pero no se complementan con efectos

estructurales positivos, lo que impide aprovechar al máximo su competitividad

En el lapso 2004-2008, este país muestra competitividad a nivel del país en casi todos los sectores, tanto cuando se consideran las exportaciones intracomunitarias, como las extracomunitarias, no obstante, la presencia de efectos estructurales negativos, limita los efectos diferenciales positivos. Es importante destacar, que en ambos casos, ningún sector peruano es Tipo D, tal y como muestra el gráfico 3.11.



➤ **Aplicación del análisis Shift-Share a las exportaciones intracomunitarias de Venezuela**

Venezuela es el país de la CAN que muestra el peor desempeño exportador con respecto a ese acuerdo de integración, ya que en el período 1999-2003, solo presenta ventajas comparativas frente al conjunto comunitario en artículos manufacturados según material y maquinaria y equipo de transporte, siendo estos los únicos que muestran una variación positiva de sus exportaciones, en el primer caso porque el efecto diferencial logra contrarrestar el estructural y en el segundo porque ambos efectos son positivos. El resto de los sectores muestra una variación negativa de sus exportaciones como resultado, por un lado, de un efecto tanto estructural como diferencial negativo en el caso de productos alimenticios, bebidas y tabaco, materiales crudos no comestibles y productos químicos, lo que los ubica como Tipo D y por el otro, debido a que el efecto estructural no fue suficiente para compensar la falta de competitividad del sector en Venezuela, como es el caso de aceites, grasas y ceras, combustibles y artículos manufacturados diversos. En el lapso 2004-2008, el desempeño competitivo de Venezuela empeora y todos los sectores muestran un efecto diferencial negativo que no logra ser compensado por el efecto estructural positivo que presentan materiales crudos no comestibles, combustibles y artículos manufacturados diversos. Así el único sector que presenta una variación positiva de sus exportaciones es el de artículos manufacturados clasificados según material y eso como resultado de un efecto tanto nacional como estructural positivo, que logra contrarrestar la pérdida de competitividad de ese sector en el país, como indica el cuadro 3.21.

CUADRO 3.21. VENEZUELA. ANÁLISIS SHIFT-SHARE EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS. CLASIFICACIÓN DE SECTORES, SEGÚN EFECTO ESTRUCTURAL Y DIFERENCIAL. PERÍODOS: 1999-2003 Y 2004-2008		
Sector	1999-2003	2004-2008
Productos alimenticios y animales vivos	D	D
Bebidas y tabacos	D	D
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	D	B
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	B	B
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	B	D
Productos químicos y productos conexos	D	D
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	C	B
Maquinaria y equipo de transporte	A	D
Artículos manufacturados diversos	B	B
Fuente: Elaboración propia		

En conclusión, Venezuela frente a la CAN no muestra ventajas comparativas ni siquiera en el sector de combustibles, a pesar de ser una economía petrolera, evidenciándose además que a lo largo de los períodos analizados la poca competitividad mostrada en el primer lapso, desaparece en el segundo. Esto demuestra el hecho de que Venezuela en los últimos años se haya convertido en un importador de bienes desde el mercado andino y sus exportaciones hayan caído considerablemente.

➤ **Aplicación del análisis Shift-Share a las exportaciones extracomunitarias de Venezuela**

Al considerar la competitividad de las exportaciones venezolanas con respecto al resto del mundo, la situación es un poco más favorable que a nivel intracomunitario, ya que durante el período 1999-2003, este país muestra ventajas comparativas en un mayor número de sectores, como el de combustibles, donde adicionalmente el área de referencia también es competitiva, siendo un sector Tipo A; en el de aceites, grasas y ceras, productos químicos y maquinaria y equipo de transporte, aunque en estos casos el efecto estructural es negativo y los sectores se ubican como

Tipo C. No obstante, las exportaciones de los mismos son crecientes debido a que el efecto diferencial compensa el estructural. Por su parte, en el resto de los sectores; Venezuela no presenta ventajas comparativas, pero la presencia de un efecto estructural positivo permite la presencia de una variación positiva de sus exportaciones, excepto en el caso de productos alimenticios, donde no existe competitividad ni en Venezuela ni en el área de referencia, es decir, es un sector Tipo D. El regular desempeño competitivo de Venezuela en el lapso 1999-2003, empeora durante el período 2004-2008, ya que la mayoría de los sectores pierde sus ventajas comparativas, resaltando la pérdida de competitividad del sector de combustibles y productos químicos en un país productor de petróleo, así el primer sector pasa a ser Tipo B, mientras el segundo pasa a Tipo D. Esta pérdida de ventajas comparativas del sector de combustibles y de productos químicos puede vincularse con los cambios ocurridos en la industria petrolera venezolana, incluida la petroquímica, a partir del año 2003, cuando el gobierno nacional despidió a la mayoría de los trabajadores de la empresa y los sustituyó por personal que no cuenta con la misma calificación y experiencia. Aunado a eso, la industria desde el año 2004, asume el desarrollo de actividades distintas a las que le son propias, como es el caso de los programas sociales, lo que probablemente influye en sus niveles de competitividad. En el período 2004-2008, Venezuela muestra ventajas comparativas solo en el sector de bebidas y tabaco, aunque estas no son suficientes, para compensar el efecto estructural negativo, por lo que sus exportaciones decrecen y en artículos manufacturados diversos, donde la variación positiva de sus exportaciones es producto de un efecto nacional positivo, ya que la presencia de ventajas comparativas en este sector venezolano no compensa la falta de competitividad del mismo en el área de referencia, como se observa en el cuadro 3.22.

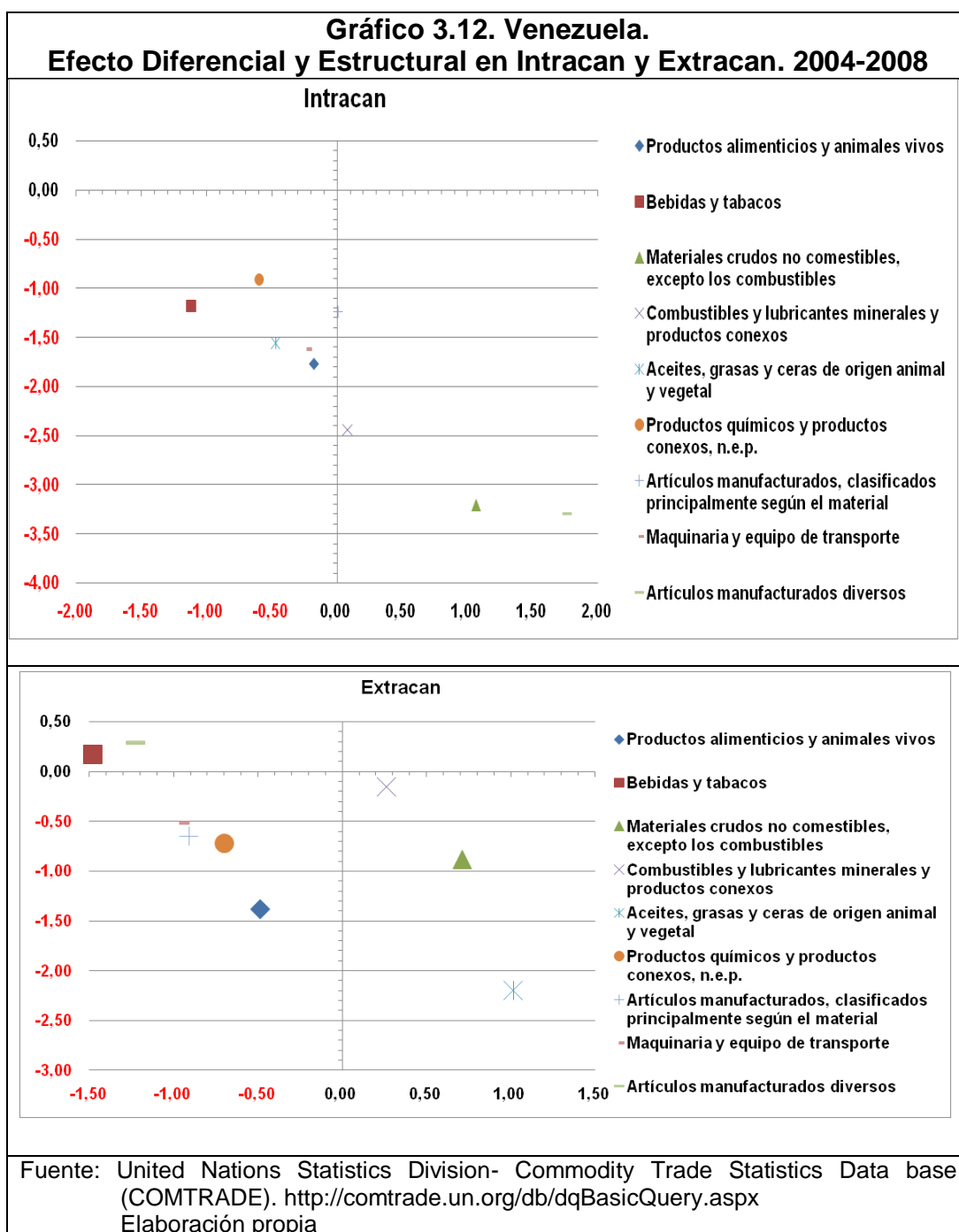
En resumen, se observa que a lo largo de los períodos analizados, Venezuela ha perdido competitividad en sus exportaciones con respecto al resto del mundo, incluso en sectores fundamentales de esa economía, como el petrolero.

CUADRO 3.22. VENEZUELA. ANÁLISIS SHIFT-SHARE EXPORTACIONES EXTRACOMUNITARIAS. CLASIFICACIÓN DE SECTORES, SEGÚN EFECTO ESTRUCTURAL Y DIFERENCIAL. PERÍODOS: 1999-2003 Y 2004-2008		
_Sector	1999-2003	2004-2008
Productos alimenticios y animales vivos	D	D
Bebidas y tabacos	B	C
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	B	B
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	A	B
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	C	B
Productos químicos y productos conexos	C	D
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	B	D
Maquinaria y equipo de transporte	C	D
Artículos manufacturados diversos	B	C
Fuente: Elaboración propia		

Además de las razones mencionadas anteriormente, esta situación se vincula por una parte, con la política cambiaria venezolana, que provocó la sobrevaluación de su moneda, al mantener fijo el tipo de cambio ante una inflación creciente, lo que indudablemente encarece los productos venezolanos en el resto del mundo y por la otra, con la intención del gobierno venezolano de instaurar en el país un modelo de producción socialista, lo que genera gran incertidumbre en el sector privado exportador de este país.

Esta pérdida de competitividad, a nivel de exportaciones, de los sectores productivos venezolanos se evidencia en los resultados obtenidos en el sub período 2004-2008, ya que tanto a nivel intracomunitario como extracomunitario se observa un número importante de sectores con efecto estructural y diferencial negativo, de hecho, en el primer caso, todos los sectores muestran un efecto diferencial negativo y en el segundo caso, solamente bebidas y tabaco y artículos

manufacturados diversos son competitivos a nivel del país, como se refleja en el gráfico 3.12.



En conclusión, los países que muestran una mayor competitividad a lo interno de la CAN, durante los dos sub períodos estudiados son Colombia, Ecuador y Perú, lo que les permite aprovechar mejor las ventajas que les ofrece esta área de libre comercio.

En Bolivia sucede lo contrario, ya que la mayor parte de sus exportaciones sectoriales son más competitivas a nivel extracomunitario, excepto en el caso de las manufacturas donde muestra un mejor desempeño competitivo a nivel intracomunitario.

Finalmente, el país con menor desempeño competitivo es Venezuela, tanto a nivel intracomunitario como extracomunitario, evidenciando los resultados la pérdida de competitividad de este país entre 2004 y 2008, incluso en el sector de combustibles, a pesar de ser un país petrolero.

Concluido el análisis Shift-Share, resulta interesante compararlo con los resultados de los índices de especialización comercial, de similitud y de comercio intra-industrial, a fin de determinar el impacto del proceso de integración de los países andinos en el comercio exterior de los mismos, para ello, se hará un análisis a nivel de país.

En cuanto a Bolivia, es un país que se especializa frente a la CAN en productos alimenticios, materiales crudos no comestibles y aceites, grasas y ceras, sin embargo, estos sectores no son dinámicos ni competitivos, por el contrario, en algunos casos dejan de serlo, como ocurre con el último sector, que después de mostrar ventajas relativas en el país y en la CAN entre 1999 y 2003, las pierde en el siguiente sub período (2004-2008).

Por su parte, artículos manufacturados según material y artículos manufacturados diversos son sectores que muestran competitividad tanto en la CAN como en el país, no obstante, Bolivia no tiene especialización en los mismos, por lo que se considera debe realizar esfuerzos para potenciar la estructura exportadora en estos sectores a fin de lograr mayor eficiencia a lo interno del acuerdo, ya que esos sectores están desaprovechando la oportunidad que les ofrece la CAN.

El índice de similitud de Bolivia con la CAN es bajo, al igual que con todos los países, lo que se corresponde con un comercio intra- industrial reducido, que además disminuye a lo largo de la serie, excepto con Ecuador.

Por su parte, Colombia, a nivel intracomunitario se especializa en productos alimenticios, bebidas y tabaco, materiales crudos no comestibles, productos químicos, maquinarias y equipos de transporte y artículos manufacturados diversos y en todos estos sectores es competitivo a nivel del país, excepto en maquinarias y equipos de transporte, además, en el caso de materiales crudos no comestibles y artículos manufacturados diversos, el efecto estructural es positivo, lo que los define como sectores dinámicos..

Entre períodos se observa que Colombia hizo esfuerzos por mejorar su competitividad en productos alimenticios, materiales crudos no comestibles y artículos manufacturados diversos, ya que entre 1999-2003 estos sectores no eran competitivos en el país, aprovechando así, en los dos últimos casos, lo dinámico que comienzan a ser estos sectores a nivel de la CAN entre 2004 y 2008.

En el caso de maquinarias y equipos, a pesar de mostrar especialización, es un sector que no ha sido competitivo en el país en ninguno de los periodos y la competitividad mostrada en la CAN entre 1999 y 2003, la pierde en el periodo siguiente, mientras que en artículos manufacturados según material, a pesar de que se convierte en un sector dinámico y competitivo entre 2004 y 2008, no muestra especialización frente a la CAN.

En resumen, a nivel de la CAN, Colombia ha aprovechado las ventajas que ofrecen sectores que son dinámicos y competitivos para especializarse en ellos, en la mayoría de los casos.

En lo referente a la similitud, Colombia es el país que mas asemeja su estructura exportadora con la de la CAN, lo que se corresponde con la presencia en este país de un alto índice de comercio intra-industrial, con casi todos los socios, excepto con Venezuela, donde se reduce al final de la serie analizada, y con Bolivia con quien siempre ha tenido un bajo comercio intra-industrial.

En el caso de Ecuador, este país se especializa frente a la CAN, a nivel de exportaciones intracomunitarias en combustibles, aceites, grasas y ceras y maquinaria y equipo de transporte, sin embargo, de estos sectores solamente el primero es dinámico y competitivo, ya que los otros dos tienen ventajas relativas en el país pero no en el acuerdo, lo que hace que no se aprovechen al máximo esas ventajas comparativas.

Por su parte, artículos manufacturados según material muestra efecto estructural y diferencial positivo, pero Ecuador no se especializa en este sector, desaprovechando la oportunidad que este le brinda.

En términos generales, la mayoría de los sectores ecuatorianos son competitivos, pero estas ventajas no logran potenciarse, porque los mismos no son dinámicos a nivel de la CAN.

Por su parte, la estructura exportadora de este país a lo largo de la serie se ha alejado de la del resto de los socios y del acuerdo en su conjunto, lo que se corresponde con su bajo índice de comercio intra-industrial, especialmente con Perú y Bolivia, ya que en este último caso aunque aumentó, sigue mostrando niveles muy bajos.

Igual que con Bolivia, el comercio intra-industrial de Ecuador con Venezuela, crece, como resultado probablemente, no de los intercambios en el marco de la CAN, sino de la firma de acuerdos entre estos países en el marco de la Alternativa Bolivariana de las Américas (ALBA), los cuales a lo mejor han incentivado el comercio de carácter intra-industrial en algunos sectores.

En lo referente a Perú, a nivel intracomunitario se observa especialización en artículos manufacturados según material y artículos manufacturados diversos, los cuales además son sectores competitivos en la CAN y en el país, lo que le permite aprovechar al máximo el mercado intracomunitario, sin embargo, no sucede lo mismo con combustibles, sector en el que a pesar de tener un efecto estructural y diferencial positivo no muestra especialización. El resto de los sectores, en su mayoría, son competitivos a nivel del país, pero no son dinámicos a nivel del acuerdo y no muestran especialización.

En cuanto al índice de similitud, Perú es el único país donde se evidencia un aumento con respecto a la CAN entre 1999 y 2008, producto exclusivamente de que su estructura exportadora se hace más similar a la colombiana, en ese mismo lapso, ya que con el resto de los países se reduce.

Lo anterior se vincula con el comportamiento del índice de comercio intra-industrial de este país con los socios de la CAN, el cual además de ser bajo se reduce durante el lapso analizado con todos los miembros del acuerdo, excepto con Colombia, donde además de ser el más alto, muestra crecimiento en el lapso, acorde con lo sucedido en el índice de similitud.

En el caso de Venezuela, a nivel intracomunitario, muestra especialización solo en productos químicos y artículos manufacturados según material, aunque estos sectores no son ni dinámicos ni competitivos entre 2004-2008, ya que el primero pierde la competitividad que mostraba en el país entre 1999 y 2003 y el segundo pierde el dinamismo que tenía en la CAN en ese mismo lapso.

Es importante destacar que este país no presenta ningún sector con efecto estructural y diferencial positivo, ya que a pesar de ser un país petrolero, el sector de combustibles deja de ser dinámico y competitivo entre 2004 y 2008, contribuyendo ello, posiblemente con el hecho de que deje de mostrar especialización en el mismo, a partir de 2004.

Con relación a la similitud de la estructura exportadora venezolana con la CAN, en los últimos diez años la misma se ha reducido desde niveles elevados con casi todos los países en el año 1999, a un bajo índice en 2008, resaltando la reducción con Ecuador y con Colombia, lo que se corresponde con el comportamiento del índice de comercio intra-industrial, el cual además de ser bajo, se reduce, con todos los socios, excepto con Ecuador, lo que puede estar vinculado con la condición de país petrolero que tienen ambos, lo que probablemente hace que intercambien bienes similares.

En conclusión, entre 1999 y 2008, se observa que el proceso de integración de la Comunidad Andina de Naciones no se corresponde con mayores niveles de similitud entre las estructuras exportadoras de los socios ni con la presencia de un mayor nivel de comercio intra-industrial como sugiere la teoría económica, al contrario, existe un retroceso de algunos indicadores en algunos países, donde destaca Venezuela, en relación al impacto de la integración en el comercio exterior.

Igualmente, sólo Colombia y Perú muestran un mejor desempeño competitivo en la CAN que además se corresponde con los sectores donde muestran especialización, lo que parece indicar que son estos países los que han aprovechado de mejor manera este proceso de integración.

3.4. ANÁLISIS DE LOS INDICADORES EN EL MERCADO COMÚN DEL SUR (MERCOSUR)

En este apartado se presenta el análisis de los mismos indicadores utilizados anteriormente, pero en este caso, para el Mercado Común del Sur y sus países miembros, a saber, Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela, durante el período 1999-2008. Al igual que en el capítulo 2, las cifras utilizadas para la construcción de los indicadores provienen de la base de datos COMTRADE de las Naciones Unidas y aunque los

indicadores se obtienen para cada año de la serie, en algunos casos se hace referencia solo al último año por reflejar la situación más actual y se compara con el primer año de la serie a fin de observar los cambios. En otros casos, se menciona el comportamiento a lo largo del período y se incluye en los cuadros la situación en el 2004, por ser el año intermedio de la serie.

3.4.1. Análisis de la especialización comercial inter-industrial en MERCOSUR

En este punto se analiza el índice de especialización inter-industrial, explicado anteriormente para cada uno de los países miembros de Mercosur, con la finalidad de examinar cuales son los sectores de mayor especialización, frente al área de referencia.

La especialización se analiza tomando como referencia las exportaciones de cada país y de Mercosur al mundo , así como las exportaciones de cada país a Mercosur y las de Mercosur a lo interno del acuerdo, es decir, las intracomunitarias, eso nos permite tener dos índices, uno que mide la especialización relativa frente al acuerdo con respecto al mundo que denominamos IECM-mundo y otro que mide la especialización relativa frente al acuerdo con respecto a las intracomunitarias que se denomina IECM-intracomunitarias.

El primero indica los sectores de cada país con mayor especialización relativa frente a Mercosur, cuando se consideran las exportaciones al mundo y el segundo cuando se consideran las exportaciones intracomunitarias.

Encontramos entonces, que durante el período analizado, los países de Mercosur muestran diferencias en cuanto a los sectores con especialización relativa frente a Mercosur, a nivel intracomunitario. En el caso de Argentina, los sectores con un IECM-intracomunitarias mayor a uno son productos alimenticios, bebidas y tabaco, combustibles, aceites,

grasas y ceras de origen animal y vegetal y productos químicos, situación que se mantiene a lo largo de la serie analizada, excepto en el caso de bebidas y tabaco que comienza a presentar especialización relativa a partir del año 2004, lo que puede indicar que este país aplicó políticas tendentes a aprovechar las ventajas que ofrecía este sector a lo interno de Mercosur. En el cuadro 3.23 se puede ver el comportamiento del IECM-intracomunitarias en algunos años de la serie.

CUADRO 3.23. ARGENTINA. ÍNDICE DE ESPECIALIZACIÓN COMERCIAL MERCOSUR-INTRACOMUNITARIAS. AÑOS 1999, 2004 Y 2008			
Sector	1999	2004	2008
Productos alimenticios y animales vivos	1,5	1,6	1,4
Bebidas y tabacos	0,9	1,5	1,5
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	0,8	0,5	0,3
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	1,2	2,4	1,1
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	1,9	1,1	1,1
Productos químicos y productos conexos	1,0	1,2	1,2
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	0,6	0,6	0,7
Maquinaria y equipo de transporte	0,9	0,6	0,9
Artículos manufacturados diversos	0,6	0,7	0,7
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de United Nations Statistics Division-Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx			

Brasil, por su parte, muestra un IECM-intracomunitarias superior a 1 en productos químicos, excepto entre 2004 y 2007, cuando pierde especialización en este sector, para recuperarla de nuevo en 2008; en artículos manufacturados clasificados según material, maquinarias y equipos de transporte y artículos manufacturados diversos, en estos casos, la situación es similar durante el lapso analizado como se evidencia en el cuadro 3.24.

CUADRO 3.24. BRASIL. ÍNDICE DE ESPECIALIZACIÓN COMERCIAL MERCOSUR-INTRACOMUNITARIAS. AÑOS 1999, 2004 Y 2008			
_Sector	1999	2004	2008
Productos alimenticios y animales vivos	0,4	0,4	0,7
Bebidas y tabacos	0,9	0,5	0,7
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	0,9	0,8	0,8
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	0,1	0,2	0,4
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	0,1	0,2	0,3
Productos químicos y productos conexos	1,1	0,9	1,0
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	1,5	1,3	1,3
Maquinaria y equipo de transporte	1,4	1,4	1,3
Artículos manufacturados diversos	1,4	1,1	1,1
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de United Nations Statistics Division-Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx			

Paraguay, presenta un IECM-intracomunitarias bastante elevado, cercano a diez o superior a este en algunos años, en los sectores de materiales crudos no comestibles y aceites, grasas y ceras, lo que demuestra la elevada especialización de este país, en estos sectores, con respecto a Mercosur cuando se consideran las exportaciones intracomunitarias. El otro sector, donde Paraguay logra un índice superior a uno, después del año 1999, es en productos alimenticios, mientras pierde especialización, durante el lapso estudiado, en bebidas y tabaco, como muestra el cuadro 3.25.

CUADRO 3.25. PARAGUAY. ÍNDICE DE ESPECIALIZACIÓN COMERCIAL MERCOSUR-INTRACOMUNITARIAS. AÑOS 1999, 2004 Y 2008			
Sector	1999	2004	2008
Productos alimenticios y animales vivos	0,9	2,1	1,3
Bebidas y tabacos	1,3	0,4	0,2
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	12,2	7,5	10,3
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	0,0	0,0	0,0
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	5,3	9,6	9,7
Productos químicos y productos conexos	0,2	0,1	0,1
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	0,5	0,4	0,4
Maquinaria y equipo de transporte	0,0	0,0	0,0
Artículos manufacturados diversos	0,8	0,6	0,7
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de United Nations Statistics Division-Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx			

En el caso de Uruguay, existe especialización relativa durante todo el lapso analizado, en productos alimenticios, bebidas y tabaco, artículos manufacturados clasificados según material y artículos manufacturados diversos, lo que indica las ventajas que posee este país, a lo interno de Mercosur, en la exportación de bienes procedentes de diferentes sectores. Así mismo, destaca que en los últimos años de la serie, este país comienza a mostrar especialización relativa en productos químicos, como se refleja en el cuadro 3.26.

CUADRO 3.26. URUGUAY. ÍNDICE DE ESPECIALIZACIÓN COMERCIAL MERCOSUR-INTRACOMUNITARIAS. AÑOS 1999, 2004 Y 2008			
Sector	1999	2004	2008
Productos alimenticios y animales vivos	2,2	2,6	2,6
Bebidas y tabacos	3,6	3,9	2,3
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	0,4	0,6	0,4
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	0,1	0,6	0,4
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	0,6	0,8	0,9
Productos químicos y productos conexos	0,8	0,8	1,2
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	1,1	1,2	1,2
Maquinaria y equipo de transporte	0,5	0,2	0,3
Artículos manufacturados diversos	1,8	2,5	3,1
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de United Nations Statistics Division-Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx			

Venezuela, por su parte, muestra especialización relativa elevada solamente en combustibles, sector donde ha tenido ventajas a lo interno

de Mercosur durante todo el período analizado, lo que se corresponde con su condición de país petrolero y con los acuerdos energéticos que ha firmado en los últimos años con los países de Mercosur.

El resto de los sectores presentan índices inferiores a uno, lo que demuestra la poca especialización relativa de Venezuela frente a Mercosur, a nivel intracomunitario, excepto en el caso de materiales crudos no comestibles y productos químicos, los cuales solo en 2004 reflejan especialización relativa, producto quizás de razones coyunturales, ya que el resto de los años su comportamiento es diferente, como muestra el cuadro 3.27.

En conclusión, según el IECM-intracomunitarias, Venezuela es el país de Mercosur que presenta un solo sector con especialización relativa frente a este acuerdo, a nivel de exportaciones intracomunitarias, mientras el resto de los países logran especializarse en sectores distintos entre sí, así mientras unos se especializan en alimentos, bebidas y tabaco o en aceites, grasas y ceras, otros lo hacen en productos químicos o en maquinarias y equipos y artículos manufacturados, lo que parece indicar que existen diferencias importantes en sus estructuras exportadoras.

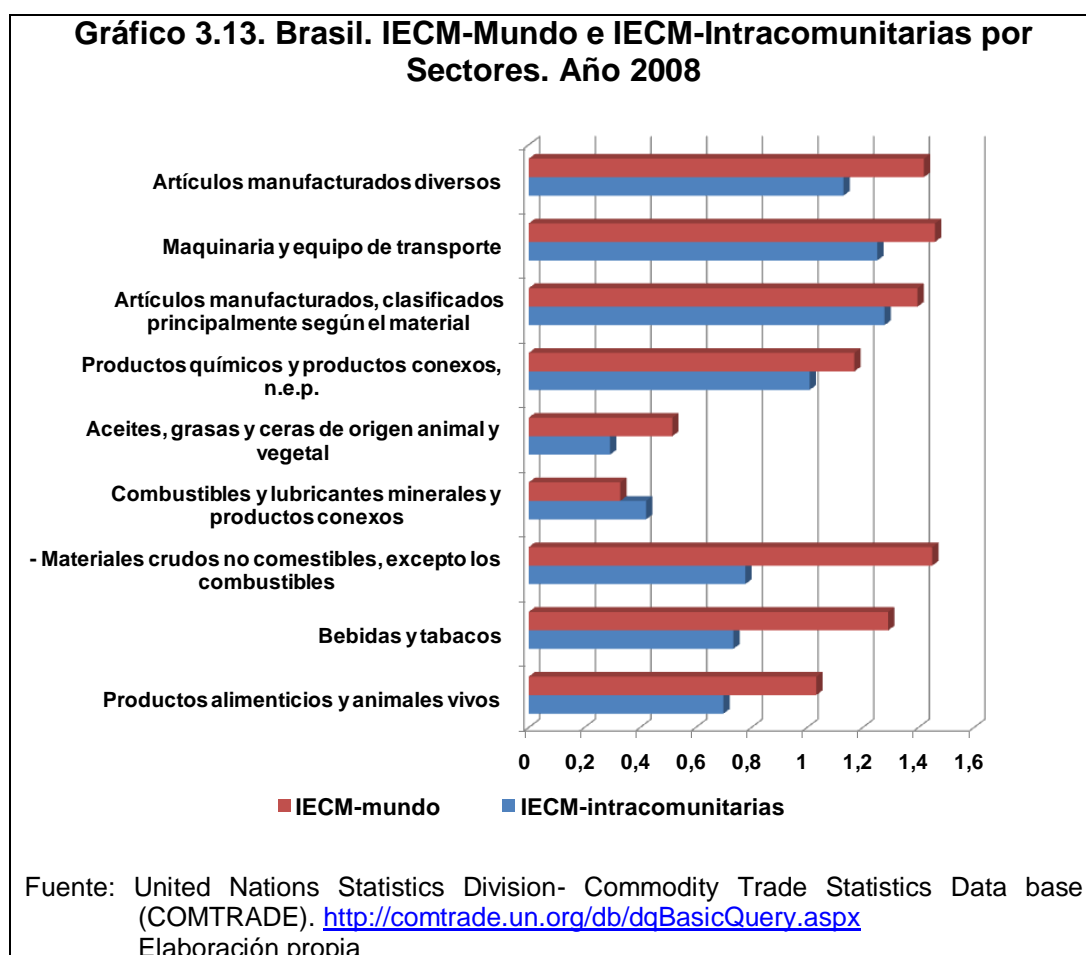
CUADRO 3.27. VENEZUELA. ÍNDICE DE ESPECIALIZACIÓN MERCOSUR-INTRACOMUNITARIAS. AÑOS 1999, 2004 Y 2008			
Sector	1999	2004	2008
Productos alimenticios y animales vivos	0,0	0,6	0,0
Bebidas y tabacos	0,0	0,1	0,0
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	0,2	1,4	0,0
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	8,0	2,7	8,5
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	0,0	0,0	0,0
Productos químicos y productos conexos	0,3	1,6	0,0
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	0,2	0,8	0,1
Maquinaria y equipo de transporte	0,0	0,2	0,0
Artículos manufacturados diversos	0,0	0,4	0,0

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de United Nations Statistics Division-Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE).
<http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx>

Cuando se analiza el IECM-mundo, se observa que Brasil frente a Mercosur, cuando se consideran las exportaciones al mundo, además de

especializarse en los sectores en que lo hace a nivel intracomunitario, también lo logra en productos alimenticios, bebidas y tabaco y materiales crudos no comestibles, lo que evidencia que este país se especializa en un mayor número de sectores cuando vende al mundo que cuando lo hace a nivel intracomunitario, situación que se mantiene a lo largo del período estudiado.

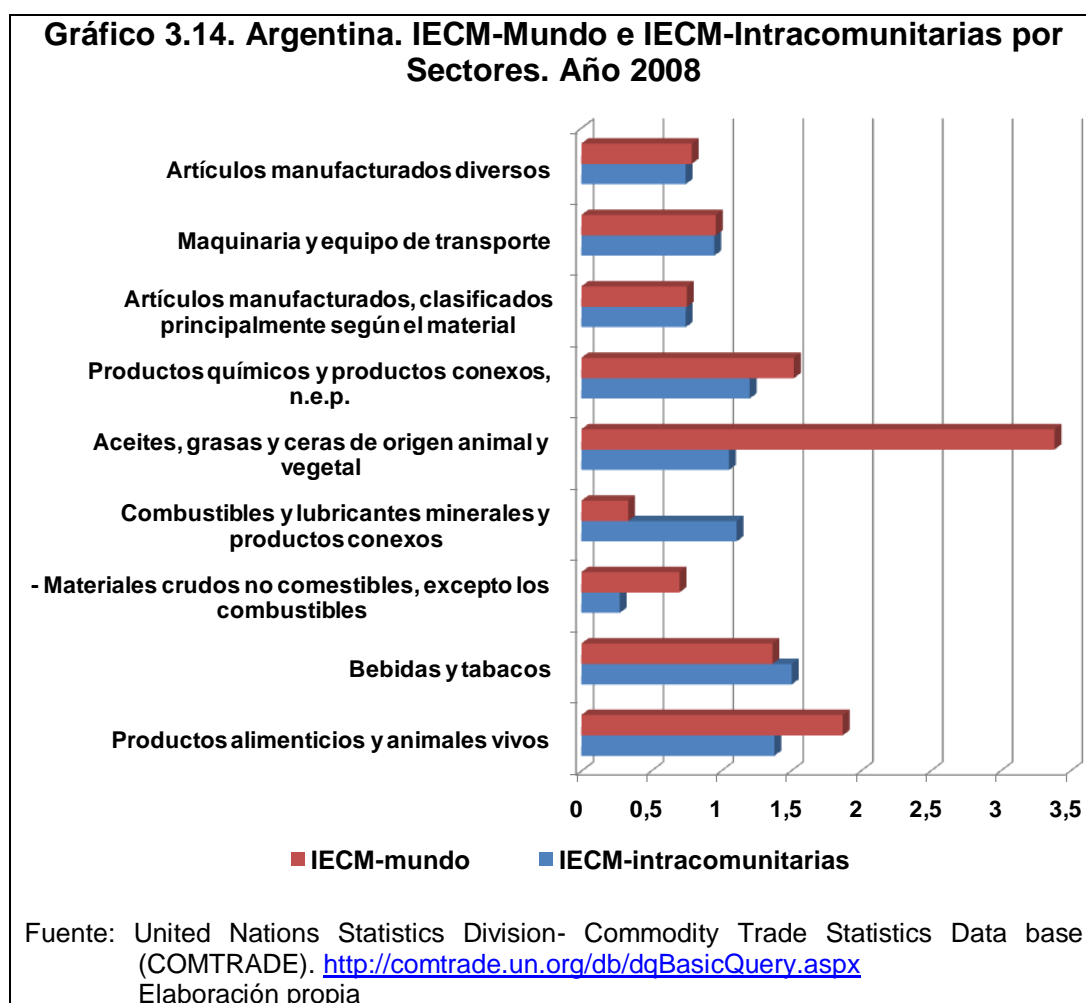
Por otra parte, como muestra el gráfico 3.13, en el año 2008, el IECM-mundo es ligeramente mayor en casi todos los sectores en comparación con el IECM-intracomunitarias.



Argentina, por su parte, muestra especialización comercial relativa frente a Mercosur, respecto a las exportaciones mundiales, en los mismos sectores donde la presenta a nivel intracomunitario, durante todo el lapso estudiado, a excepción del sector de combustibles. Es importante

destacar que durante los primeros años de la serie, este país no presentaba especialización comercial relativa en bebidas y tabaco, al igual que sucedía a nivel intracomunitario.

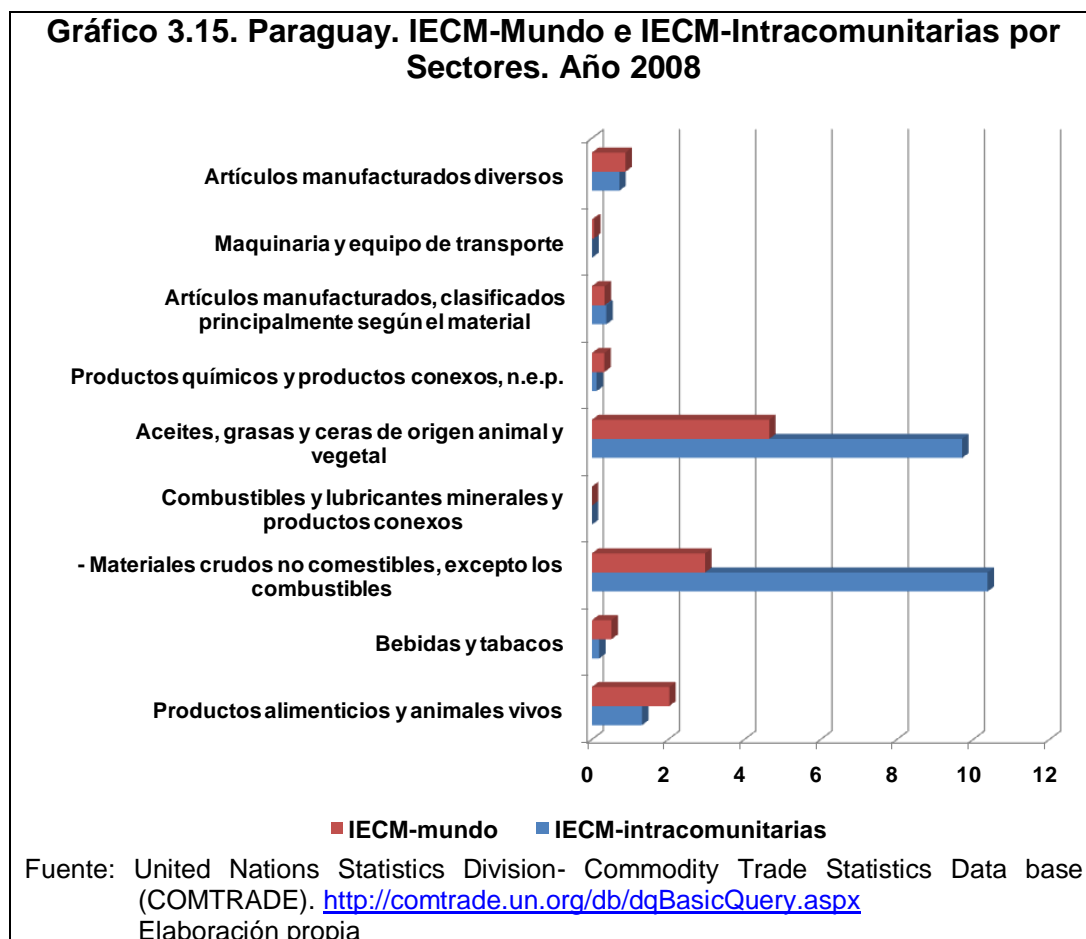
En el gráfico 3.14, se observa que en el año 2008, el IECM-intracomunitarias es menor que el IECM-mundo, en casi todos los sectores, lo que se mantiene a lo largo del período.



Paraguay, de acuerdo a IECM-mundo, se especializa en los mismos sectores que lo hace a nivel intracomunitario, perdiendo también la especialización que tenía el sector de bebidas y tabaco.

Al comparar el IECM-intracomunitarias con el IECM-mundo, se observa que el primero supera ampliamente al segundo en los sectores de materiales crudos no comestibles y en el de aceites, grasas y ceras,

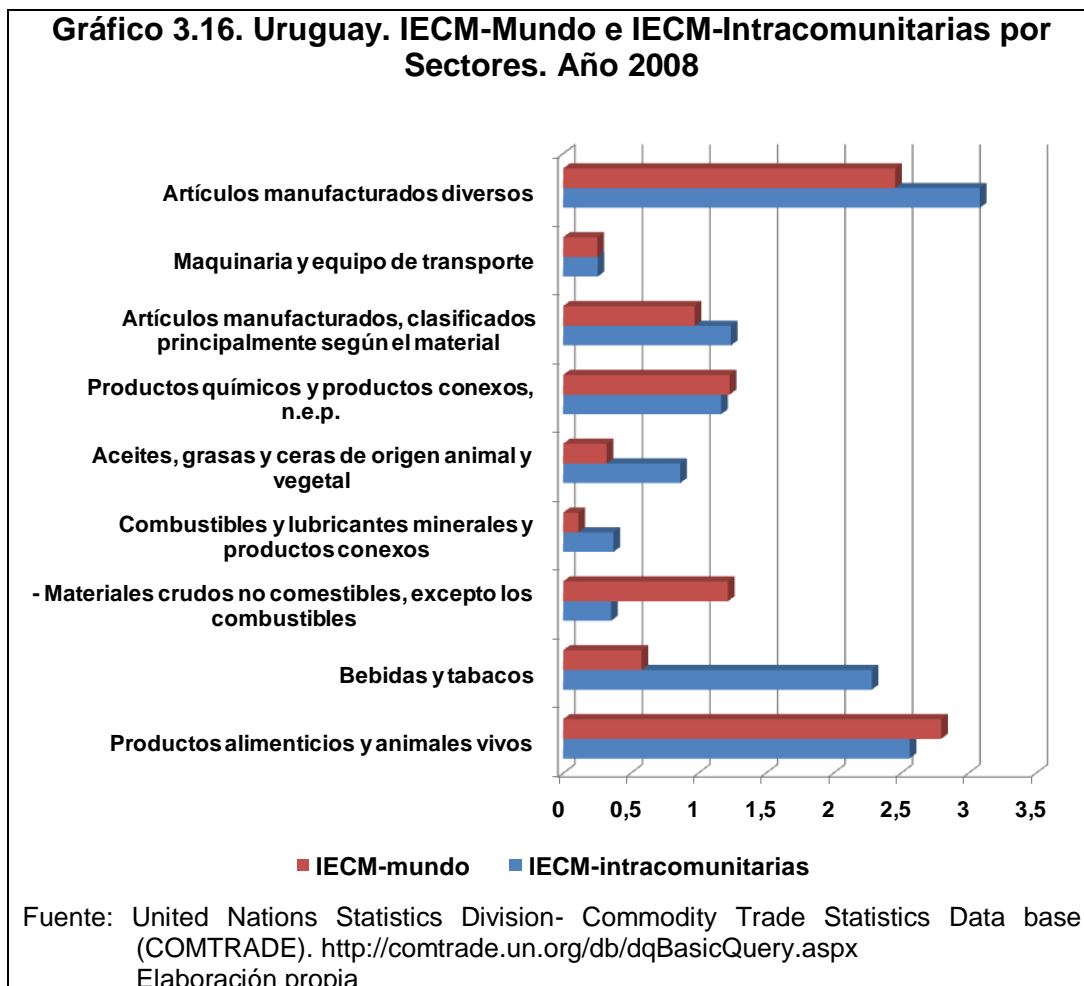
durante todo el período, lo que evidencia la importancia de estos sectores en las exportaciones intracomunitarias, como evidencia el gráfico 3.15 donde se presenta la situación en el año 2008



En lo referente a Uruguay, cuando se consideran las exportaciones al mundo, presenta especialización relativa en los mismos sectores que a nivel intracomunitario, excepto en bebidas y tabaco y artículos manufacturados clasificados según material, donde pierde la especialización relativa mostrada en los primeros años de la serie. Por su parte, el sector de materiales crudos no comestibles que no muestra especialización relativa a nivel intracomunitario, tiene un IECM-mundo mayor que uno durante todo el lapso estudiado.

Al comparar el IECM-mundo con el IECM-intracomunitarias, se observa que el segundo supera al primero solo en el sector de artículos manufacturados diversos, lo que significa que la especialización del resto

de los sectores es mayor cuando se consideran las exportaciones al resto del mundo, como evidencia el gráfico 3.16, donde se muestra la situación en el año 2008.

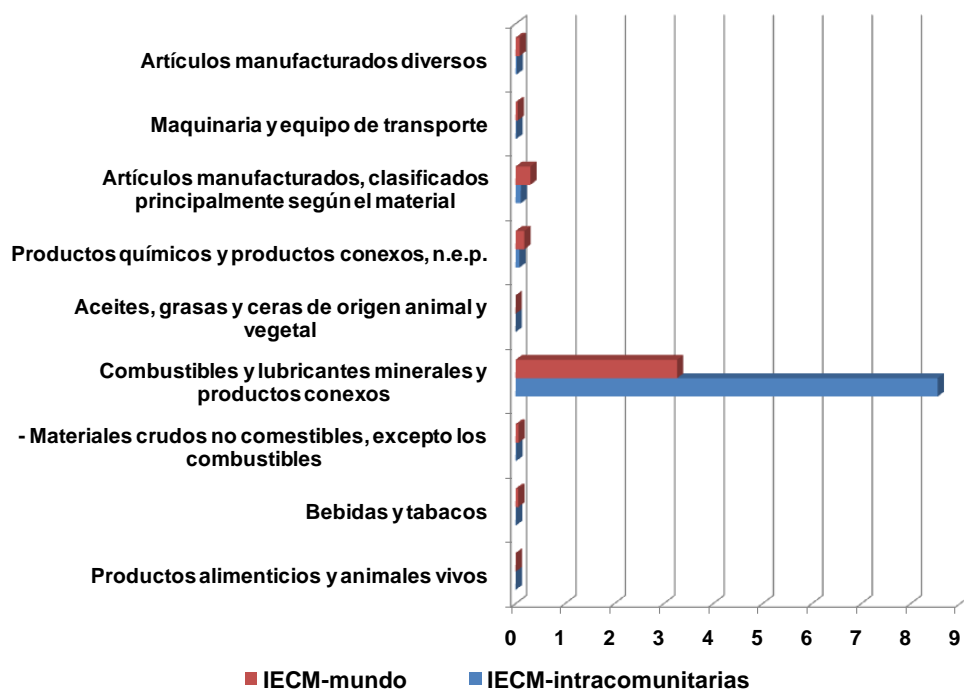


En lo referente a Venezuela, al igual que a nivel intracomunitario, solo presenta especialización en el sector de combustibles, lo que evidencia la alta dependencia que tiene este país de la exportación petrolera, mostrando un mayor IECM-intracomunitarias con respecto al IECM-mundo, en el año 2008, tal y como se muestra en el gráfico 3.17. Es importante acotar que este comportamiento se ha mantenido durante todo el lapso analizado.

En resumen, Brasil muestra un mayor número de sectores con especialización relativa al considerar las exportaciones al mundo, lo que puede indicar mayores ventajas fuera del acuerdo, mientras el resto de los

países no presenta cambios considerables con respecto a la especialización a nivel intracomunitario.

Gráfico 3.17. Venezuela. IECM-Mundo e IECM-Intracomunitarias por Sectores. Año 2008



Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). <http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx>
Elaboración propia

En tanto que Venezuela presenta especialización relativa frente a Mercosur, solamente en combustibles, si se toman en cuenta tanto las exportaciones al mundo como las intracomunitarias, lo que evidencia la poca posibilidad de este país de colocar bienes distintos al petróleo tanto dentro como fuera del acuerdo.

En términos generales, los resultados del índice de especialización comercial muestran que los países de Mercosur se especializan, en casi todos los casos, en los mismos sectores, tanto si se consideran las exportaciones intracomunitarias como si se toman en cuenta las que se realizan al mundo.

Resalta la especialización a nivel intracomunitario que presenta Paraguay en aceites, grasas y ceras y materiales crudos no comestibles con un índice superior al que obtiene cuando se consideran las exportaciones al mundo. Igualmente, resalta la de Uruguay en el sector de bebidas y tabaco y artículos manufacturados diversos y de Venezuela en combustibles, mientras que Argentina muestra un mayor índice de especialización comercial intracomunitario en bebidas y tabaco y combustibles y Brasil presenta mayor especialización comercial frente a Mercosur cuando exporta al mundo, en todos los sectores.

El comportamiento de los sectores no refleja cambios importantes, ya que la especialización se mantiene, en casi todos, a lo largo del período, destacando solo a nivel intracomunitario el caso de Argentina que logra adquirir especialización comercial en bebidas y tabacos, Paraguay que la adquiere en productos alimenticios y la pierde en bebidas y tabaco y Uruguay que la adquiere en productos químicos. Es importante destacar, que a nivel de exportaciones intracomunitarias, Venezuela es el único país que se especializa en un solo sector.

Al considerar las exportaciones al resto del mundo, Brasil es el único país que muestra un mayor número de sectores con especialización comercial frente a Mercosur, que al considerar las exportaciones intracomunitarias, mientras que Paraguay y Uruguay pierden especialización en bebidas y tabaco y Argentina la adquiere en este mismo sector, debido probablemente al crecimiento que ha experimentado el sector vinícola de este país.

En conclusión, los países de Mercosur se especializan comercialmente frente a Mercosur en los mismos sectores en casi todos los casos, tanto si se consideran las exportaciones intracomunitarias como las que se realizan al mundo. El país con peor desempeño frente a este acuerdo de integración es Venezuela, mientras el que presenta un

mayor número de sectores especializados al tomar en cuenta las exportaciones al mundo es Brasil.

3.4.2. Análisis del Índice de similitud en MERCOSUR.

Una vez analizada la especialización comercial relativa que nos muestra las diferencias en la estructura exportadora de los países miembros de Mercosur, pasamos ahora a estudiar el grado de similitud de la estructura exportadora y de la estructura importadora entre un país miembro del acuerdo con cada uno de los otros socios, con el acuerdo en su conjunto y con respecto al mundo.

Estos indicadores nos permitirán conocer si el proceso de integración ha contribuido a acercar o a alejar las estructuras exportadoras e importadoras de los países miembros y si son más similares cuando se considera la relación comercial a lo interno de Mercosur o cuando se toman en cuenta los intercambios con el mundo.

Al analizar el índice de similitud entre las estructuras exportadoras, a nivel intracomunitario, de los países miembros de Mercosur, se observa que los países con estructuras más parecidas durante el lapso estudiado son Argentina y Brasil, aunque llama la atención que al inicio de la serie, el índice de similitud más elevado era entre Argentina y Uruguay, sin embargo, con el transcurrir de los años se redujo.

Además, Argentina es la nación que tiene mayor similitud con las exportaciones del conjunto comunitario, manteniendo un índice superior al 80% a lo largo del período, con un ligero incremento entre 1999 y 2008, lo que se explica por el peso que tienen las exportaciones argentinas dentro de Mercosur, como vimos en el capítulo anterior.

Por su parte, la estructura exportadora de Venezuela es la menos similar al resto de los países de Mercosur y al conjunto comunitario. Adicionalmente, al comparar la estructura exportadora de este país con el resto de los socios y con Mercosur, se evidencia que para el año 2008, la

misma se hizo menos similar en comparación con 1999, lo que se vincula con el hecho de tener especialización frente al acuerdo solamente en el sector de combustibles, lo que no ocurre en los otros miembros.

Brasil es el único país que aumenta su similitud con Mercosur entre 1999 y 2008, producto exclusivamente de que su estructura exportadora se hace más similar a la argentina, en ese mismo lapso, ya que con el resto de los países el índice de similitud se reduce.

Paraguay y Uruguay, las economías más pequeñas del bloque, reducen la similitud de sus estructuras exportadoras tanto con cada uno de los socios como con el acuerdo en su conjunto, lo que evidencia que en este proceso de integración en lugar de acercarse, las estructuras exportadoras de estos socios se han alejado, como muestra el cuadro 3.28.

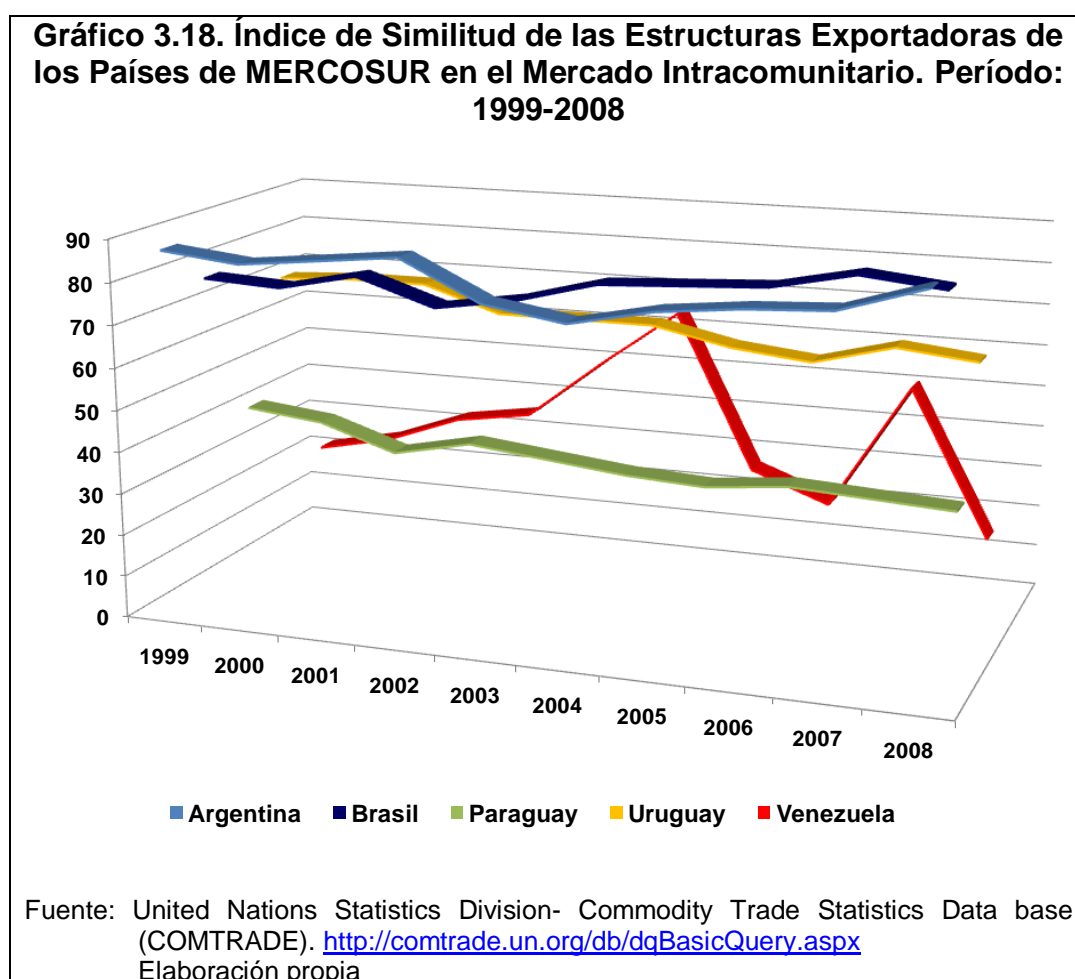
CUADRO 3.28. ÍNDICE DE SIMILITUD ENTRE LAS ESTRUCTURAS EXPORTADORAS DE LOS PAÍSES DE MERCOSUR EN EL MERCADO INTRACOMUNITARIO (%). AÑOS 1999 Y 2008						
	Años	INTRAMERCOSUR	Venezuela	Uruguay	Paraguay	Brasil
Argentina	1999	86,8	22,7	70,9	40,6	64,6
	2008	89,9	15,7	65,6	33,0	77,7
Brasil	1999	77,2	10,0	61,6	30,2	
	2008	86,4	7,8	60,1	25,2	
Paraguay	1999	41,3	8,7	38,3		
	2008	32,0	2,9	33,2		
Uruguay	1999	69,6	10,6			
	2008	61,9	7,3			
Venezuela	1999	20,6				
	2008	14,4				

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de United Nations Statistics Division-Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE).
<http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx>

Una lectura de estos resultados permite concluir que el proceso de integración suramericana, representado por Mercosur, ha permitido acercar la estructura exportadora de las economías más grandes del bloque, mientras que la de las más pequeñas se ha alejado tanto de la que muestra el acuerdo en su conjunto como del resto de los socios.

En el caso de Paraguay y Venezuela, se evidencia que sus estructuras exportadoras, durante el lapso estudiado no han mostrado similitud importante ni con Mercosur ni con el resto de los países, no obstante, en el segundo caso, se observa un comportamiento diferente del indicador en algunos años, que seguro obedece a razones más coyunturales que estructurales.

En el gráfico 3.18 se presenta la evolución del índice de similitud de cada país con respecto a Mercosur, durante el lapso estudiado.



Esto puede estar indicando que el comercio entre algunos socios de Mercosur es más de carácter inter-industrial, basado en las ventajas comparativas de cada país, que intra-industrial, ya que si sus estructuras exportadoras no muestran un elevado índice de similitud significa que cada nación exporta bienes de naturaleza distinta.

Al analizar el índice de similitud de las estructuras exportadoras de los países de Mercosur, considerando las exportaciones que se realizan al mundo, encontramos que los países con estructura exportadora más similar al acuerdo son Argentina y Brasil, presentando el primero una ligera disminución del índice entre 1999 y 2008 y el segundo un aumento.

En el caso de Argentina, esto fue producto de la reducción en la similitud de este país con Venezuela y Uruguay, aunque en lo que se refiere a Venezuela la similitud siempre ha sido baja. La estructura exportadora de Brasil, por su parte, muestra una semejanza importante con la de Argentina, con un crecimiento importante en el lapso, y con la de Uruguay y la de Paraguay, aunque en el primer caso se reduce y en el segundo aumenta.

Venezuela muestra bajos niveles de similitud con todos los socios de Mercosur y con el acuerdo en su conjunto, de hecho, es el país que menos se parece a este acuerdo. Además, su estructura exportadora, durante el lapso estudiado se hizo menos similar al resto de los socios y al conjunto comunitario, como se observa en el cuadro 3.29, lo que indica que al igual que a nivel intracomunitario, cuando se consideran las exportaciones al mundo, este país vende bienes distintos a los que ofrecen los otros y Mercosur a este destino.

En resumen, Argentina, Brasil y Uruguay muestran una estructura exportadora que se asemeja más a la de Mercosur cuando se toman en cuenta solo las exportaciones intracomunitarias, mientras que Paraguay y Venezuela tienen una mayor similitud con Mercosur, cuando se consideran las exportaciones al mundo.

CUADRO 3.29. ÍNDICE DE SIMILITUD ENTRE LAS ESTRUCTURAS EXPORTADORAS DE LOS PAÍSES DE MERCOSUR EN EL MERCADO MUNDIAL (%). AÑOS 1999 Y 2008						
	Años	Mercosur-MUNDO	Venezuela	Uruguay	Paraguay	Brasil
Argentina	1999	78,7	30,7	72,3	49,5	66,9
	2008	73,1	15,8	70,1	62,1	74,1
Brasil	1999	78,6	19,4	73,1	51,9	
	2008	79,3	15,6	65,2	48,9	
Paraguay	1999	48,7	16,9	47,3		
	2008	43,5	6,1	63,5		
Uruguay	1999	67,7	19,2			
	2008	59,9	9,4			
Venezuela	1999	39,2				
	2008	34,9				
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de United Nations Statistics Division-Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx						

Quando se mide la similitud para las importaciones, tanto a nivel intracomunitario como a nivel del mundo, se observa que los índices son bastante elevados entre los países y con respecto al conjunto comunitario, lo que indica que las necesidades de bienes importados son similares, aunque este índice es más elevado cuando se construye para las importaciones procedentes del mundo. Es decir, que los países de Mercosur muestran mayor similitud de sus importaciones cuando compran al mundo que cuando compran a lo interno del acuerdo, como muestra el cuadro 3.30.

CUADRO 3.30. ÍNDICE DE SIMILITUD ENTRE LAS ESTRUCTURAS IMPORTADORAS DE LOS PAÍSES DE MERCOSUR EN EL MERCADO MUNDIAL (%). AÑOS 1999 Y 2008						
	Años	Mercosur-MUNDO	Venezuela	Uruguay	Paraguay	Brasil
Argentina	1999	90,1	89,9	84,3	78,2	87,0
	2008	88,1	78,3	72,1	85,2	83,8
Brasil	1999	93,5	83,6	87,1	81,5	
	2008	93,4	74,1	86,4	88,5	
Paraguay	1999	81,8	79,7	83,9		
	2008	91,2	78,3	79,5		
Uruguay	1999	86,7	84,3	83,9		
	2008	83,2	67,4	79,5		
Venezuela	1999	87,3				
	2008	80,3				
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de United Nations Statistics Division-Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx						

A nivel de nivel de importaciones intracomunitarias, Brasil presenta mayor semejanza con Venezuela, mientras la estructura importadora de Paraguay y Uruguay difiere de manera importante de la venezolana y la argentina, lo que significa que estos países compran bienes distintos a los que adquieren Venezuela y Argentina a lo interno del acuerdo.

La estructura importadora de Brasil, aunque muestra un índice de similitud más elevado con Paraguay y Uruguay en el año 2008, respecto a 1999, sigue mostrando baja similitud con estos países, como muestra el cuadro 3.31.

CUADRO 3.31. ÍNDICE DE SIMILITUD ENTRE LAS ESTRUCTURAS IMPORTADORAS DE LOS PAÍSES DE MERCOSUR EN EL MERCADO INTRACOMUNITARIO (%). AÑOS 1999 Y 2008						
	Años	INTRAMERCOSUR	Venezuela	Uruguay	Paraguay	Brasil
Argentina	1999	77,1	71,8	75,2	64,6	59,8
	2008	78,0	67,2	53,7	59,4	63,6
Brasil	1999	81,5	69,6	73,5	67,2	
	2008	84,9	83,1	70,1	69,3	
Paraguay	1999	73,5	57,7	79,2		
	2008	72,4	60,1	83,0		
Uruguay	1999	86,7	70,6			
	2008	83,2	60,1			
Venezuela	1999	83,6				
	2008	78,7				

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de United Nations Statistics Division-Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE).
<http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx>

En conclusión, la mayoría de los países de Mercosur presenta mayor similitud en sus estructuras importadoras que en las exportadoras y esta es mayor aún cuando se considera lo que compran al resto del mundo, con relación a las compras se realizan a nivel intracomunitario

3.4.3. Análisis del Comercio Intra-industrial en MERCOSUR

En este epígrafe se procede a analizar el comercio intra-industrial de cada uno de los países miembros de Mercosur con sus socios, con el conjunto comunitario y con el resto del mundo, a fin de determinar si en

este acuerdo de integración ha crecido este tipo de comercio, o si por el contrario, el comercio a lo interno de este acuerdo es de carácter inter-industrial.

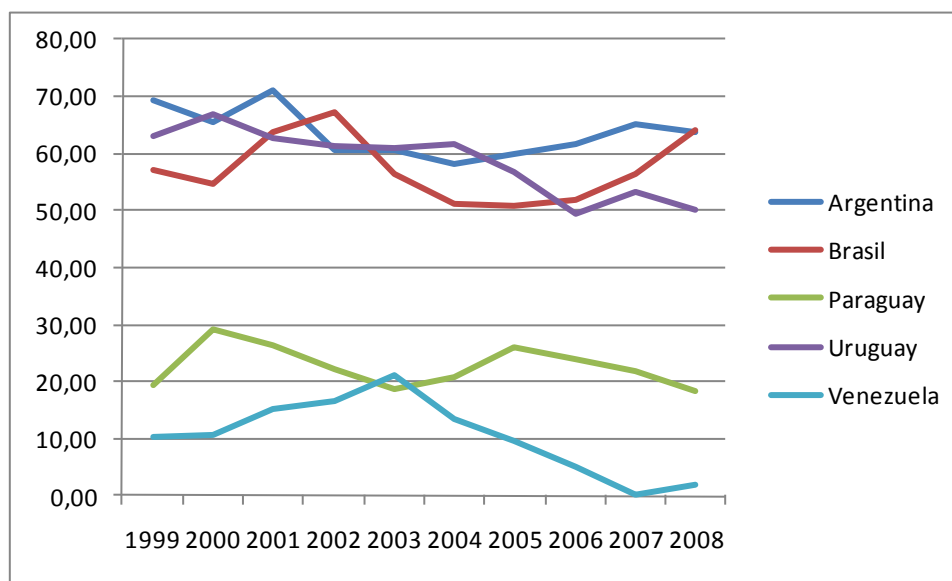
Cuando se analiza el comportamiento del índice de comercio intra-industrial entre cada uno de los países de Mercosur y el conjunto comunitario, se observa que el porcentaje de comercio intra-industrial es relativamente elevado en el caso de Argentina, Brasil y Uruguay, aunque con tendencia a la baja en el lapso analizado, excepto en el caso de Brasil.

Por el contrario, Paraguay y Venezuela presentan un bajo porcentaje de comercio intra-industrial, que además se reduce entre 1999 y 2008, llegando en el caso de este último país casi a cero, lo que significa que todo su comercio con el conjunto comunitario es de carácter inter-industrial

Es decir, que en este acuerdo de integración, el comercio intra-industrial tiende a ser menor, excepto en el caso de Brasil, lo que significa que a la medida que el tiempo pasa, los países venden a Mercosur bienes menos similares, destacando el caso de Venezuela y Paraguay, como evidencia el gráfico 3.19.

Es importante destacar, que estos resultados se corresponden con los del índice de similitud de las estructuras exportadoras, es decir, los países que muestran mayor similitud tienen un mayor porcentaje de comercio intra-industrial, mientras en aquellos cuyas estructuras exportadoras son menos similares, este tipo de comercio es menor.

Gráfico 3.19. Índice de Comercio Intra-Industrial de los Países de MERCOSUR con el Conjunto Comunitario. Período: 1999-2008



Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). <http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx>
Elaboración propia

Cuando se analiza el comercio intra-industrial entre cada país y el resto del mundo (extracomunitario), nuevamente Argentina, Uruguay y Brasil muestran los mayores porcentajes, sin embargo, en el caso de los dos primeros, son bajos y mucho menores que los que estos países exhiben a nivel intracomunitario, mientras que Brasil presenta un incremento del comercio intra-industrial con el resto del mundo durante el lapso analizado, aunque sigue siendo inferior al que registra a nivel del conjunto comunitario.

Destaca la situación de Paraguay y Venezuela, al tener índices de comercio intra-industrial muy bajos y además con una caída significativa en el lapso estudiado, lo que puede indicar que estos países tienen un comercio de carácter inter-industrial, por lo que venden al resto del mundo bienes distintos a los que compran.

En el cuadro 3.32 se muestra la evolución del índice de comercio intra-industrial de cada uno de los países de Mercosur con respecto al resto del mundo, tomando en consideración los años 1999, 2004 y 2008

CUADRO 3.32. ÍNDICE DE COMERCIO INTRA-INDUSTRIAL DE LOS PAÍSES DE MERCOSUR CON EL RESTO DEL MUNDO. AÑOS: 1999, 2004 Y 2008			
	1999	2004	2008
Argentina	30,8	32,9	37,8
Brasil	47,9	56,0	53,2
Paraguay	13,7	14,4	6,7
Uruguay	30,6	29,4	24,3
Venezuela	24,5	16,8	8,9

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de United Nations Statistics Division-Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE).
<http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx>

Al analizar el comercio intra-industrial de cada país con el resto de los socios nos encontramos que Venezuela presenta los menores índices con relación a todos los países, con una reducción progresiva, llegando incluso casi a cero en el año 2008, en el caso de Paraguay y Uruguay.

Los mayores índices de comercio intra-industrial los muestra Argentina con Brasil y Uruguay y en menor medida con Paraguay, aunque con una reducción en todos los casos, entre 1999 y 2008. El mayor comercio intra-industrial de Brasil es con Uruguay, además de Argentina, con Paraguay aunque el índice es bajo, muestra un ligero aumento.

El comercio intra-industrial entre Paraguay y Uruguay es bajo y disminuye considerablemente, hasta ser prácticamente inexistente en el año 2008. En el cuadro 3.33, se presentan los índices de comercio intra-industrial entre los países miembros de Mercosur.

CUADRO 3.33. ÍNDICE DE COMERCIO INTRA-INDUSTRIAL DE LOS PAÍSES DE MERCOSUR (%). AÑOS 1999 Y 2008					
	Años	Venezuela	Uruguay	Paraguay	Brasil
Argentina	1999	11,2	65,2	48,1	62,7
	2008	2,8	46,2	25,6	59,2
Brasil	1999	14,3	64,1	18,0	
	2008	8,7	48,2	23,6	
Paraguay	1999	4,9	25,1		
	2008	0,3	5,8		
Uruguay	1999	1,6			
	2008	0,5			
Venezuela	1999				
	2008				

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de United Nations Statistics Division-Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE).
<http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx>

En resumen, en el Mercosur existe comercio intra-industrial importante entre Argentina, Brasil y Uruguay, aunque con tendencia a la baja, mientras que Paraguay y Venezuela con el resto de los socios y con el conjunto comunitario, muestran un comercio más de carácter inter-industrial que intra-industrial, lo que significa que estos países se especializan en la exportación de bienes particulares y acuden al mercado a comprar bienes de naturaleza distinta a los que producen y exportan.

3.4.4. Aplicación del Análisis Shift-Share a las exportaciones de los países de Mercosur.

En este apartado se procede a aplicar el análisis Shift-Share, descrito anteriormente, a las exportaciones de los países de Mercosur. Este análisis se hace tomando en consideración tanto las exportaciones de cada país a Mercosur como las que realiza cada país fuera del acuerdo, es decir, las extracomunitarias. El lapso de estudio es 1999-2008, el cual se subdividió en 1999-2003 y 2004-2008, debido a que es recomendable realizar el análisis para períodos cortos, de manera que no se hayan producido cambios importantes en el mismo.

Igualmente, según el comportamiento del efecto estructural y diferencial de los sectores, se procedió a clasificarlos en A, B, C y D, tal y como se muestra en el cuadro 3.34.

CUADRO 3.34. ANÁLISIS SHIFT-SHARE. CLASIFICACIÓN DE SECTORES, SEGÚN EFECTO ESTRUCTURAL Y DIFERENCIAL.		
Tipo de Sector	Efecto Estructural	Efecto Diferencial
A	+	+
B	+	-
C	-	+
D	-	-

Fuente: Elaboración propia

Sector Tipo A: Significa que el sector presenta condiciones competitivas importantes en el comercio intracomunitario y que el país en referencia marca una ventaja competitiva diferencial en

ese sector, que lo coloca en buena situación en ese comercio creciente del mismo.

Sector Tipo B: Significa que a pesar de que el sector presenta condiciones competitivas importantes en el comercio intracomunitario, en el país no muestra ventajas competitivas adicionales.

Sector Tipo C: Significa que aunque el sector presenta elementos estructurales que no lo sitúan entre los más competitivos en el comercio intracomunitario, el país marca una ventaja competitiva diferencial que lo coloca en buena situación en ese comercio del sector, pero ser competitivo en un sector poco fuerte en las relaciones comerciales intracomunitarias no es lo más positivo.

Sector Tipo D: Significa que el sector no es competitivo ni en el comercio intracomunitario ni en el país.

➤ **Aplicación del análisis Shift-Share a las exportaciones intracomunitarias de Argentina**

Durante el periodo 1999-2003, las exportaciones totales de Argentina a Mercosur muestran una variación negativa, debido a la disminución en casi todos los sectores, excepto en combustibles y lubricantes minerales y productos químicos, debido en el primer caso a la presencia de un efecto diferencial o competitivo elevado y positivo, lo que significa que este sector muestra ventajas relativas en este país, que hacen que el sector sea altamente competitivo en su relación comercial intramercosur lo que le permitió contrarrestar el efecto estructural y nacional negativo. Es importante acotar que la presencia de un efecto nacional negativo se vincula con la disminución de las exportaciones intracomunitarias durante el lapso analizado, mientras el efecto estructural negativo significa que ese

sector ha crecido menos debido a que se trata de un sector que en el comercio intramercosur muestra elementos estructurales que lo debilitan con respecto al total de este comercio para el conjunto de sectores, ubicándose, según la tabla de clasificación de los sectores como Tipo C.

En el caso de productos químicos, a pesar de un efecto nacional negativo, el sector crece como resultado de un efecto tanto estructural como diferencial positivo, es decir, que este sector es competitivo a nivel del acuerdo y del país, por lo que se clasifica como Tipo A. Por su parte, bebidas y tabaco y artículos manufacturados diversos, también son sectores Tipo C, pero a pesar de mostrar ventajas relativas en el país que lo hacen competitivo a lo interno de Mercosur al presentar un efecto diferencial positivo, este no fue suficiente para contrarrestar el efecto nacional y estructural negativo, por lo que sus exportaciones se reducen en el período estudiado.

El resto de los sectores muestra disminución de sus exportaciones con efecto nacional, estructural y diferencial negativo, lo que los ubica como Tipo D, producto de la fuerte crisis que atravesó argentina durante los años 2001 y 2002, lo que sin duda alguna afectó su comercio exterior.

En el periodo 2004-2008, las exportaciones totales argentinas se recuperan y muestran una variación positiva, sucediendo lo mismo a nivel de sectores, sin embargo, el crecimiento de los mismos, en la mayoría de los casos fue producto de un efecto nacional positivo, ya que tanto el efecto estructural como el diferencial fueron negativos. Este es el caso de bebidas y tabaco, sector que pierde las ventajas relativas mostradas en el período anterior; materiales crudos no comestibles, aceites, grasas y ceras y productos químicos, que

también pierden la competitividad en el país con respecto al lapso 1999-2003, pasando a ser Tipo D.

En el caso de productos alimenticios y combustibles, sus exportaciones varían de forma positiva y se clasifican como sectores Tipo B, al no ser competitivos en el país, pero si en el acuerdo, destacando, en el segundo caso, la pérdida de ventajas relativas a nivel de país y lo competitivo que se hace a nivel de Mercosur, contrario a lo sucedido en el lapso anterior, mientras el primero sigue sin ventajas relativas en el país, pero se hace competitivo en el acuerdo.

Por su parte, artículos manufacturados según material y artículos manufacturados diversos se clasifican como sectores Tipo C, al ser competitivos en el país, es decir, que tienen ventajas relativas en el comercio de ese sector, pero tiene elementos estructurales que no les permite estar entre los más competitivos a nivel intracomunitario.

El único sector Tipo A de Argentina, durante el lapso 2004-2008 es el de maquinaria y equipo de transporte, al presentar un efecto estructural y diferencial positivo, lo que significa que este sector tiene ventajas comparativas diferenciales en el país y elementos estructurales que le permiten crecer más que otros sectores a nivel intracomunitario, ganando competitividad en los dos ámbitos respecto al lapso 1999-2003.

En resumen, en Argentina cuando se toma como referencia el conjunto comunitario se observan comportamientos distintos en los sub períodos estudiados, mostrando una variación negativa de las exportaciones totales en el primero y un incremento de las mismas en el segundo, sin embargo, éste no se corresponde con una mayor competitividad de los sectores, ya que en el período 2004-2008, el número de ellos que pierden ventajas competitivas tanto a nivel

intracomunitario como del país, es más elevado que los que logran obtenerla, al comparar con el lapso anterior.

Los resultados de la clasificación por tipo de sector, podemos verlos en el cuadro 3.35.

CUADRO 3.35. ARGENTINA. ANÁLISIS SHIFT-SHARE EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS. CLASIFICACIÓN DE SECTORES, SEGÚN EFECTO ESTRUCTURAL Y DIFERENCIAL. PERÍODOS: 1999-2003 Y 2004-2008		
_Sector	1999-2003	2004-2008
Productos alimenticios y animales vivos	D	B
Bebidas y tabacos	C	D
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	B	D
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	C	B
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	D	D
Productos químicos y productos conexos	A	D
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	D	C
Maquinaria y equipo de transporte	D	A
Artículos manufacturados diversos	C	C
Fuente: Elaboración propia		

➤ **Aplicación del análisis Shift-Share a las exportaciones extracomunitarias de Argentina**

El análisis Shift-Share a las exportaciones extracomunitarias de Argentina, es decir, a las ventas de este país a países no miembros de Mercosur arroja resultados diferentes al anterior. Así vemos que durante el sub período 1999-2003, este país mostró variaciones positivas de esta variable tanto a nivel total como de todos los sectores, lo que parece indicar que la crisis sufrida por este país durante los años 2001 y 2002, solamente afectó el comportamiento de las exportaciones intracomunitarias.

No obstante, solo materiales crudos no comestibles y combustibles tienen ventajas relativas en el país con respecto al resto del mundo y además estructuralmente son más competitivos que la mayoría de los otros sectores a nivel extracomunitario, lo que hace que sean

Tipo A y muestren un crecimiento elevado durante el lapso analizado.

En el caso de productos alimenticios, es el único sector que muestra solo un efecto diferencial positivo, es decir, que tiene ventajas competitivas en el país, pero la misma no es aprovechada al máximo, debido a la presencia de un efecto estructural negativo, que indica que este sector en el resto del mundo es menos competitivo con respecto a otros, caso contrario ocurre con maquinarias y equipo de transporte, ya que es competitivo a nivel extracomunitario, pero no presenta ventajas relativas adicionales en el país. Los otros sectores son Tipo D, lo que significa que no son competitivos ni en el país ni en el resto del mundo

Sin embargo, para el lapso 2004-2008 se observa un cambio importante en estos resultados, ya que la variable muestra variación positiva en todos los sectores, como resultado de una mayor presencia de ventajas relativas tanto en el país como en el resto del mundo, aunque se observan cambios en la competitividad de algunos sectores, así mientras materiales crudos no comestibles y combustibles pierden las ventajas relativas obtenidas en el país en el lapso anterior y pasan a ser Tipo B, productos alimenticios, aceites, grasas y ceras y productos químicos desarrollan competitividad tanto en el país como en el resto del mundo y pasan a ser Tipo A.

Por su parte, bebidas y tabaco, artículos manufacturados según material, artículos manufacturados diversos y maquinaria y equipo de transporte logran obtener un nivel competitivo en el país, aunque a nivel extracomunitario siguen existiendo elementos estructurales que los hacen menos competitivos que el resto de los sectores, lo que limita su crecimiento y los ubica como Tipo C. Vale la pena mencionar que ningún sector muestra efecto estructural y diferencial negativo, como se muestra en el cuadro 3.36.

En conclusión, Argentina mejora su desempeño exportador frente al resto del mundo en el lapso 2004-2008, logrando un mayor número de sectores Tipo A y presentando todos o efecto estructural o diferencial positivo, por lo que no existen sectores Tipo D.

CUADRO 3.36. ARGENTINA. ANÁLISIS SHIFT-SHARE EXPORTACIONES EXTRACOMUNITARIAS. CLASIFICACIÓN DE SECTORES, SEGÚN EFECTO ESTRUCTURAL Y DIFERENCIAL. PERÍODOS: 1999-2003 Y 2004-2008		
Sector	1999-2003	2004-2008
Productos alimenticios y animales vivos	C	A
Bebidas y tabacos	D	C
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	A	B
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	A	B
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	D	A
Productos químicos y productos conexos	D	A
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	D	C
Maquinaria y equipo de transporte	B	C
Artículos manufacturados diversos	D	C
Fuente: Elaboración propia		

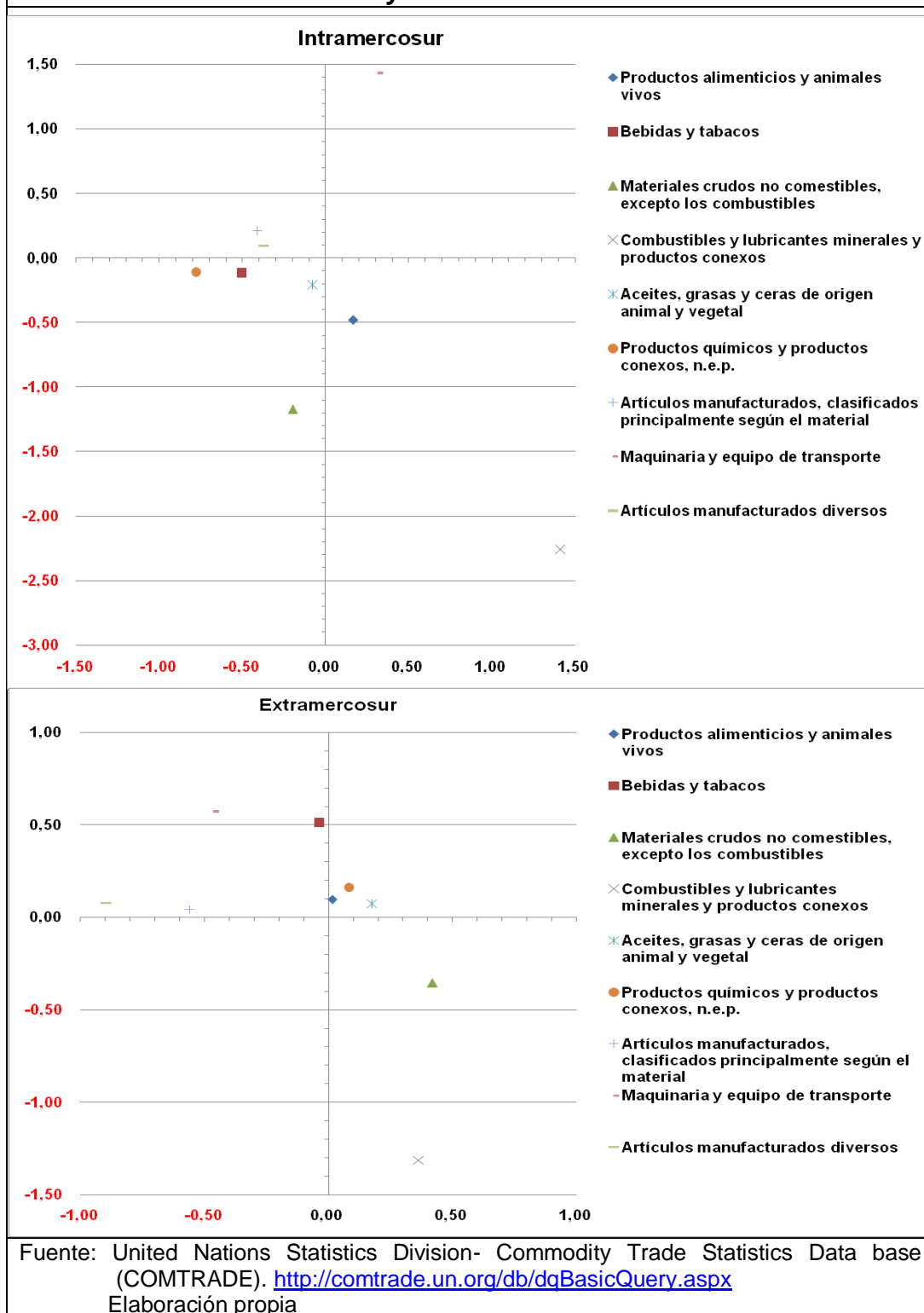
Al comparar estos resultados con los intracomunitarios se observa que las exportaciones argentinas son más competitivas frente al resto del mundo, especialmente en productos alimenticios, aceites, grasas y ceras y productos químicos, en el sub período 2004-2008, como muestra el gráfico 3.20, lo que parece indicar que este país dio prioridad a la aplicación de políticas tendentes a mejorar los niveles de competitividad de los bienes que exporta al resto del mundo.

➤ **Aplicación del análisis Shift-Share a las exportaciones intracomunitarias de Brasil**

A nivel intracomunitario, las exportaciones de Brasil muestran variación negativa entre 1999-2003, como resultado fundamentalmente de la disminución de las ventas intracomunitarias en este lapso, provocada por la crisis argentina de los años 2001 y 2002. Sin embargo, la caída de esta variable, si bien provocó un efecto nacional negativo en todos los sectores, logró ser

contrarrestada en algunos casos, por la presencia de un efecto diferencial elevado y positivo.

Gráfico 3.20. Argentina. Efecto Estructural y Diferencial en Intrameracosur y Extrameracosur. 2004-2008



Es así como aceites, grasas y ceras y combustibles logran variaciones positivas debido a las ventajas relativas que presentan estos sectores en el país, lo que logra neutralizar la presencia de un efecto estructural y nacional negativo, evidenciando la elevada competitividad de estos sectores en Brasil, en el lapso 1999-2003.

En el caso de materiales crudos no comestibles y productos químicos, sus exportaciones también crecen, debido a que son sectores competitivos tanto en el país como en el acuerdo, lo que los clasifica como Tipo A, sin embargo, es importante aclarar que es el elevado efecto estructural positivo el que permite eliminar el impacto del efecto nacional negativo, es decir, que estos sectores son altamente competitivos dentro de Mercosur y eso arrastra el crecimiento de las exportaciones brasileñas.

Por su parte, artículos manufacturados según material y maquinaria y equipo de transporte muestran un efecto diferencial o competitivo positivo, lo que significa que tienen ventajas relativas en el país, pero este no es lo suficientemente elevado para compensar la presencia de un efecto estructural y nacional negativo, lo que les impide un crecimiento de sus exportaciones y los ubica como Tipo C, mientras productos alimenticios, bebidas y tabaco y artículos manufacturados diversos no presentan ventajas comparativas ni en el país ni en el conjunto comunitario, por lo que son sectores Tipo D.

La situación descrita anteriormente se modifica en el lapso 2004-2008, en primer lugar, porque las exportaciones intracomunitarias se recuperan considerablemente y eso produce un efecto nacional positivo en todos los sectores que influye en sus resultados, al mostrar los mismos una variación positiva de sus ventas.

No obstante, la competitividad sectorial evidencia cambios a nivel del país y del acuerdo, tal es el caso de materiales crudos no comestibles que pierde su competitividad a nivel nacional e

intracomunitario, por lo que pasa a ser Tipo D y de productos químicos que deja de ser competitivo en el conjunto comunitario en este lapso, mientras productos alimenticios y combustibles logran desarrollar ventajas comparativas en el acuerdo y en el país y pasan a ser Tipo A.

Por su parte, maquinaria y equipo deja de ser competitivo en el país y comienza a presentar ventajas relativas en el acuerdo, al mostrar un elevado efecto estructural positivo, mientras aceites, grasas y ceras sigue siendo competitivo en el país, pero no en el acuerdo y bebidas y tabaco, aunque desarrolla ventajas relativas en el país, no logra hacerse competitivo a nivel intracomunitario.

En el caso de artículos manufacturados según material y diversos, muestran tanto un efecto estructural como de un efecto diferencial negativo, evidenciando la falta de competitividad de estos sectores en Mercosur y en Brasil, es decir, que son Tipo D, destacando en el primer caso la pérdida de ventajas relativas de este sector en el país, con respecto al lapso 1999-2003.

En resumen, Brasil ha logrado generar o mantener ventajas comparativas en sectores donde el acuerdo se ha hecho más competitivo, lo que le permite aumentar las exportaciones de este tipo de bienes al conjunto comunitario. No obstante, los sectores vinculados con las manufacturas no han podido hacerse competitivos ni en el país ni a nivel intracomunitario, como se evidencia en el cuadro 3.37.

CUADRO 3.37. BRASIL. ANÁLISIS SHIFT-SHARE EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS. CLASIFICACIÓN DE SECTORES, SEGÚN EFECTO ESTRUCTURAL Y DIFERENCIAL. PERÍODOS: 1999-2003 Y 2004-2008		
_Sector	1999-2003	2004-2008
Productos alimenticios y animales vivos	D	A
Bebidas y tabacos	D	C
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	A	D
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	C	A
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	C	C
Productos químicos y productos conexos	A	C
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	C	D
Maquinaria y equipo de transporte	C	B
Artículos manufacturados diversos	D	D
Fuente: Elaboración propia		

➤ **Aplicación del análisis Shift-Share a las exportaciones extracomunitarias de Brasil**

Cuando se aplica el análisis Shift-Share a las exportaciones de Brasil hacia países no miembros de Mercosur, se observa que durante el período 1999-2003, este país tenía un número más elevado de sectores competitivos cuando tomaba como referencia las ventas extracomunitarias, en comparación con las intracomunitarias, con un efecto diferencial negativo solo en maquinarias y equipo de transporte, mientras que en el lapso 2004-2008, la situación es distinta, ya que pierde competitividad en productos alimenticios, bebidas y tabaco, aceites, grasas y ceras y artículos manufacturados diversos, mientras se hace más competitivo en estos sectores a nivel intracomunitario, excepto en el último caso.

Sin embargo, a nivel extracomunitario, entre 1999 y 2003, ningún sector se ubica como Tipo D, por lo que al menos uno de los efectos, estructural o diferencial, es positivo, lo que significa que el sector es competitivo o en el país o en el área de referencia, situación que cambia entre 2004 y 2008, donde tres sectores se ubican dentro de

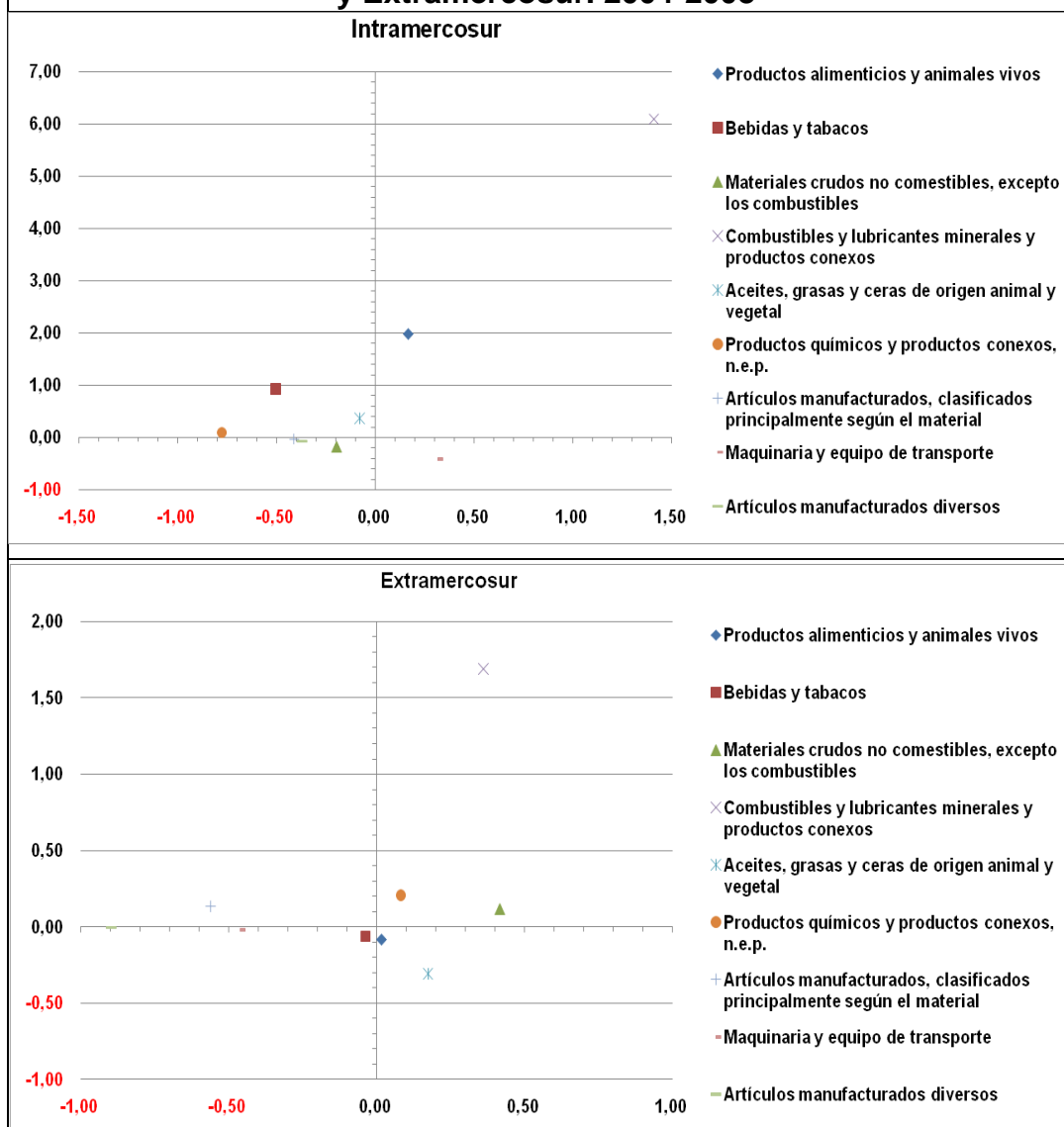
este tipo, lo que indica que dejan de ser competitivos tanto en el país como a nivel extracomunitario, como muestra el cuadro 3.38.

CUADRO 3.38. BRASIL. ANÁLISIS SHIFT-SHARE EXPORTACIONES EXTRACOMUNITARIAS. CLASIFICACIÓN DE SECTORES, SEGÚN EFECTO ESTRUCTURAL Y DIFERENCIAL. PERÍODOS: 1999-2003 Y 2004-2008		
_Sector	1999-2003	2004-2008
Productos alimenticios y animales vivos	C	C
Bebidas y tabacos	C	D
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	A	A
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	A	A
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	C	B
Productos químicos y productos conexos	C	A
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	C	C
Maquinaria y equipo de transporte	B	D
Artículos manufacturados diversos	C	D
Fuente: Elaboración propia		

Otro elemento importante a resaltar es que tanto a nivel extracomunitario como intracomunitario, este país, en algunos casos, desarrolla ventajas relativas en sectores donde cada área de referencia tiene efectos estructurales positivos que permiten potenciar el crecimiento de las exportaciones de ese tipo de bienes.

En el sub período 2004-2008, destaca que tanto a nivel intracomunitario como extracomunitario el sector de combustibles es Tipo A, es decir, presenta efecto estructural y diferencial positivo. Otro sector de este tipo a nivel intracomunitario es el de productos alimenticios, mientras que en lo referente a las exportaciones extracomunitarias, los sectores dinámicos y competitivos son además de combustibles, el de materiales crudos no comestibles y el de productos químicos, como se refleja en el gráfico 3.21.

Gráfico 3.21. Brasil. Efecto Estructural y Diferencial en Intramercoeur y Extramercoeur. 2004-2008



Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). <http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx>
 Elaboración propia

En conclusión, los resultados parecen indicar que los esfuerzos de Brasil se han dirigido a desarrollar ventajas competitivas en sus sectores, en función del comportamiento estructural que ellos tengan en el área de referencia, es decir, en aquellos sectores donde el efecto estructural a nivel intracomunitario es positivo, el país logra hacerse también competitivo y lo mismo sucede con las ventas al resto del mundo, lo que le permite potenciar el crecimiento de sus ventas a cada una de las mencionadas áreas.

➤ **Aplicación del análisis Shift-Share a las exportaciones intracomunitarias de Paraguay**

Paraguay, en el período 1999-2003 muestra un excelente desempeño competitivo con un efecto diferencial positivo en todos los sectores, excepto en combustibles, el cual tampoco muestra competitividad en el acuerdo, siendo el único Tipo D. En productos alimenticios, aceites, grasas y ceras, maquinaria y equipo de transporte y artículos manufacturados diversos, a pesar de presentar en efecto nacional y estructural negativo, el elevado efecto diferencial positivo lo que hace que sean sectores Tipo C, dio como resultado un aumento en sus exportaciones, lo que evidencia la presencia de importantes ventajas relativas en los mismos a nivel del país.

En el caso de materiales crudos no comestibles y productos químicos se observa competitividad tanto en el país como a lo interno del acuerdo, lo que ubica a estos sectores como Tipo A. Por su parte, los únicos sectores donde el efecto diferencial positivo no fue capaz de contrarrestar un efecto estructural y nacional negativo fueron los de artículos manufacturados según material y bebidas y tabaco.

En el período 2004-2008, la situación cambia y el país deja de ser competitivo en productos alimenticios, bebidas y tabaco y artículos manufacturados según material, sin embargo, sus exportaciones aumentan debido a la presencia de un elevado efecto nacional positivo y en el primer caso, también el sector crea ventajas comparativas a nivel del acuerdo.

El único sector que presenta una variación negativa en sus exportaciones es el de combustibles, ya que aunque se hace competitivo a nivel del acuerdo, sigue sin tener ventajas comparativas en el país. En este lapso solo maquinarias y equipos

muestra un efecto tanto estructural como diferencial positivo, que lo ubica como Tipo A.

En resumen, Paraguay, en el sub período 2004-2008 pierde las ventajas relativas que había logrado en algunos sectores entre 1999 y 2003 y el crecimiento de sus exportaciones obedece más a la presencia de un efecto nacional positivo que a la competitividad de sus sectores a nivel del acuerdo y a nivel del país, lo que parece indicar que esta nación con respecto a Mercosur se hace menos competitivo, como muestra el cuadro 3.39.

CUADRO 3.39. PARAGUAY. ANÁLISIS SHIFT-SHARE EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS. CLASIFICACIÓN DE SECTORES, SEGÚN EFECTO ESTRUCTURAL Y DIFERENCIAL. PERÍODOS: 1999-2003 Y 2004-2008		
_Sector	1999-2003	2004-2008
Productos alimenticios y animales vivos	C	B
Bebidas y tabacos	C	D
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	A	C
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	D	B
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	C	C
Productos químicos y productos conexos	A	C
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	C	D
Maquinaria y equipo de transporte	C	A
Artículos manufacturados diversos	C	C
Fuente: Elaboración propia		

➤ **Aplicación del análisis Shift-Share a las exportaciones extracomunitarias de Paraguay.**

Los resultados obtenidos al aplicar el análisis Shift-Share a las exportaciones que realiza Paraguay fuera de Mercosur, es decir, las extracomunitarias, evidencian que este país, en el lapso 1999-2003 es más competitivo a lo interno del acuerdo, ya que al tomar como área de referencia el resto del mundo, solo productos químicos y artículos manufacturados diversos muestran ventajas relativas en el país, al tener un efecto diferencial positivo tan importante que logra neutralizar la presencia de un efecto estructural negativo en ambos sectores.

Por su parte, aceites, grasas y ceras y artículos según material no son competitivos ni en el país ni a nivel extracomunitario, por lo que se ubican como Tipo D, lo que hace que sus exportaciones disminuyan, ya que el efecto nacional positivo no pudo contrarrestar la ausencia de ventajas relativas, sucediendo lo contrario en productos alimenticios y bebidas y tabaco, que a pesar de ser sectores Tipo D, sus exportaciones crecen como resultado de un elevado efecto nacional positivo.

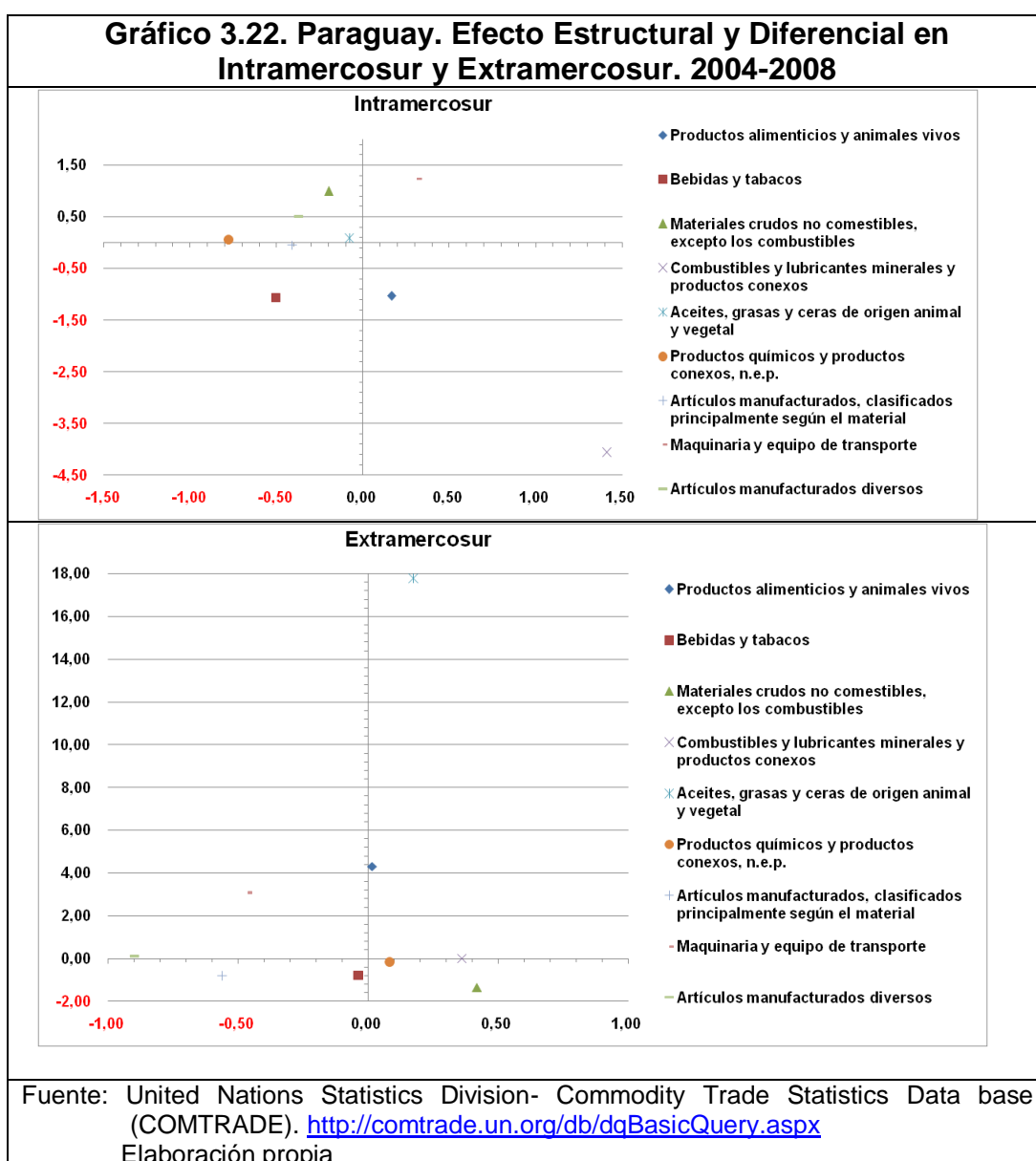
Entre 2004 y 2008, la competitividad de Paraguay frente al resto del mundo aumenta de dos a cuatro sectores, además este país logra desarrollar ventajas relativas en los mismos sectores donde lo hace el área de referencia, pasando productos alimenticios y aceites, grasas y ceras a Tipo A, contrario a lo que sucede en maquinarias y equipo de transporte, sector que adquiere ventajas relativas en el país, pero las pierde a nivel extracomunitario, como muestra el cuadro 3.40.

CUADRO 3.40. PARAGUAY. ANÁLISIS SHIFT-SHARE EXPORTACIONES EXTRACOMUNITARIAS. CLASIFICACIÓN DE SECTORES, SEGÚN EFECTO ESTRUCTURAL Y DIFERENCIAL. PERÍODOS: 1999-2003 Y 2004-2008		
_Sector	1999-2003	2004-2008
Productos alimenticios y animales vivos	D	A
Bebidas y tabacos	D	D
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	B	B
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos		
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	D	A
Productos químicos y productos conexos	C	B
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	D	D
Maquinaria y equipo de transporte	B	C
Artículos manufacturados diversos	C	C
Fuente: Elaboración propia		

En conclusión, en el sub período 2004-2008, este país logra un mejor desempeño exportador competitivo con respecto al resto del mundo, al desarrollar ventajas comparativas en los mismos sectores

que el área de referencia, lo que le permite potenciar sus exportaciones.

Por el contrario, a nivel intracomunitario entre 2004 y 2008, la situación es distinta y Paraguay pierde competitividad en algunos sectores, por lo que no logra aprovechar la presencia de ventajas relativas que logran algunos de ellos a nivel del acuerdo, como se observa en el gráfico 3.22, lo que puede indicar que este país se interesó más por hacerse competitivo frente al resto del mundo.



➤ **Aplicación del análisis Shift-Share a las exportaciones intracomunitarias de Uruguay**

El desempeño competitivo de Uruguay frente a Mercosur es muy bajo, ya que muy pocos sectores muestran un efecto diferencial y/o estructural positivo. Es por ello que en el sub período 1999-2003, el único sector que presenta una variación positiva de sus exportaciones es el de combustibles, debido a que el elevado efecto diferencial obtenido pudo neutralizar el efecto estructural y nacional negativo. El otro sector competitivo a nivel del país es el de aceites, grasas y ceras, no obstante, en este caso, no fue posible contrarrestar la presencia de un efecto estructural y nacional negativo. El resto de los sectores no son competitivos a nivel del país y a nivel intracomunitario, solamente tienen ventajas relativas materiales no comestibles y productos químicos.

En el período 2004-2008, la situación no evidencia una mejoría importante, ya que si bien las exportaciones totales y sectoriales crecen, es producto fundamentalmente del efecto nacional, ya que solo productos químicos, artículos manufacturados diversos y maquinarias y equipo de transporte presentan un efecto diferencial positivo, que solo en el último caso está acompañado de un efecto estructural positivo, siendo este el único Tipo A, a lo largo de los dos sub períodos estudiados.

Lo anterior indica que este país tiene pocas posibilidades de aprovechar las ventajas relativas que desarrolla a nivel nacional e intracomunitario, debido a que no coincide en los sectores la presencia simultánea de un efecto estructural y diferencial positivo, como muestra el cuadro 3.41.

CUADRO 3.41. URUGUAY. ANÁLISIS SHIFT-SHARE EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS. CLASIFICACIÓN DE SECTORES, SEGÚN EFECTO ESTRUCTURAL Y DIFERENCIAL. PERÍODOS: 1999-2003 Y 2004-2008		
_Sector	1999-2003	2004-2008
Productos alimenticios y animales vivos	D	B
Bebidas y tabacos	D	D
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	B	D
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	C	B
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	C	D
Productos químicos y productos conexos	B	C
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	D	D
Maquinaria y equipo de transporte	D	A
Artículos manufacturados diversos	D	C
Fuente: Elaboración propia		

En resumen, la economía uruguaya es poco competitiva en casi todos los sectores con respecto a Mercosur, por lo que sus exportaciones crecen debido, fundamentalmente, al efecto que tiene sobre ellas el comportamiento de las ventas intracomunitarias, razón por la cual dependen de las variaciones experimentadas por el resto de los socios.

➤ **Aplicación del análisis Shift-Share a las exportaciones extracomunitarias de Uruguay.**

A nivel extracomunitario, en el período 1999-2003, el desempeño competitivo de Uruguay es menor al mostrado a nivel intracomunitario, al presentar todos los sectores un efecto diferencial negativo, excepto en aceites, grasas y ceras, no obstante, sus exportaciones crecen como resultado de un efecto nacional positivo, ya que solo materiales crudos no comestibles y maquinaria y equipo de transporte tienen elementos estructurales positivos.

Por lo anterior, los sectores de productos alimenticios, bebidas y tabaco, productos químicos y artículos manufacturados según material son Tipo D, es decir, no son competitivos ni en el país ni a nivel extracomunitario

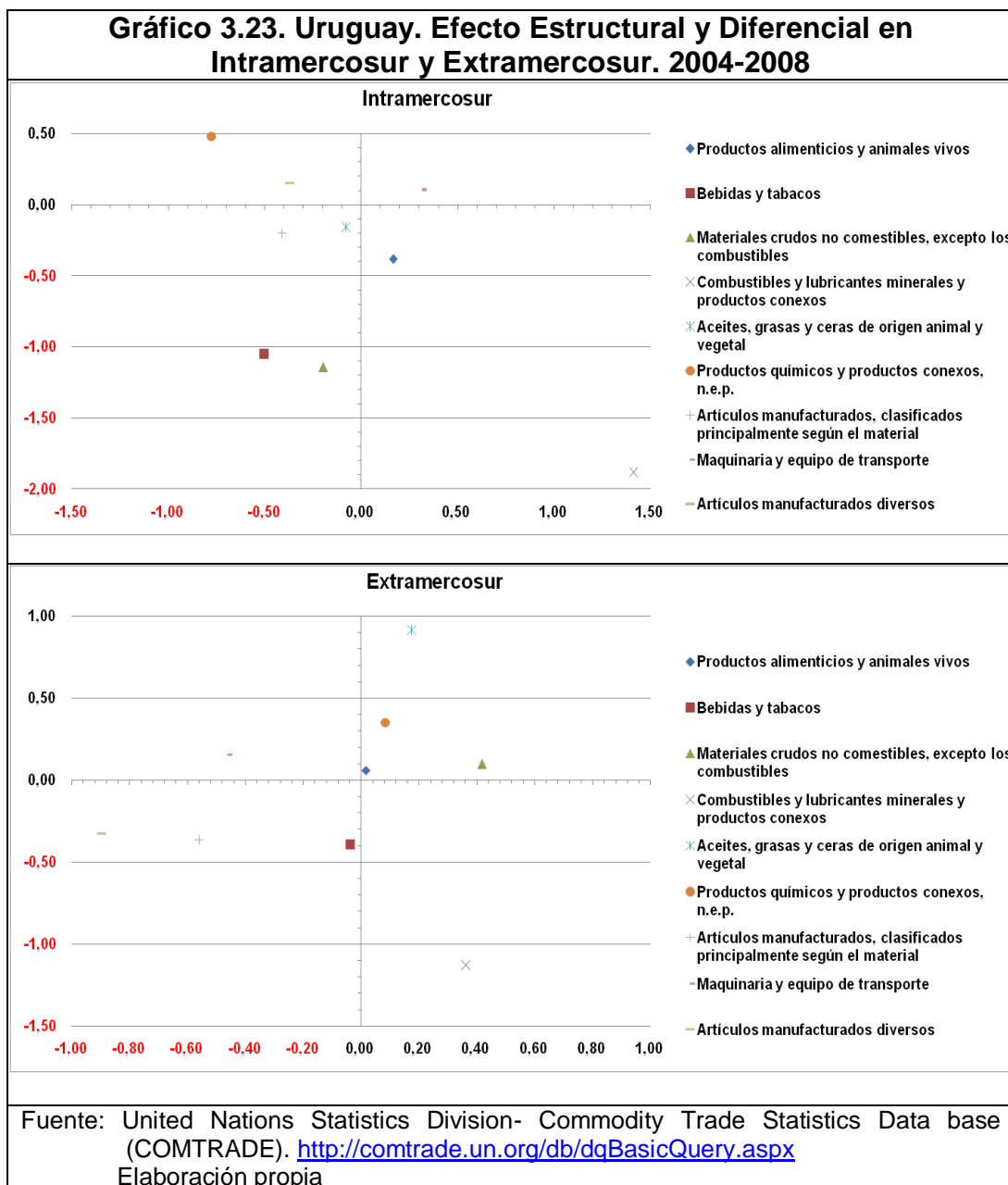
Entre 2004 y 2008, Uruguay mejora sus niveles de competitividad con respecto al lapso anterior y al nivel intracomunitario y logra desarrollar ventajas comparativas en productos alimenticios, materiales crudos no comestibles, aceites, grasas y ceras, productos químicos y maquinaria y equipo de transporte, es decir, en los sectores donde en ese lapso no muestra ventajas comparativas a nivel de Mercosur, excepto en el caso de los dos últimos. Esto evidencia, que ese país pudo colocar los bienes no competitivos en el acuerdo, en países que no forman parte del mismo, logrando incluso en algunos casos aprovechar la presencia de un efecto estructural positivo, que permitió a esos sectores ubicarse como Tipo A, tal y como se observa en el cuadro 3.42.

CUADRO 3.42. URUGUAY. ANÁLISIS SHIFT-SHARE EXPORTACIONES EXTRACOMUNITARIAS. CLASIFICACIÓN DE SECTORES, SEGÚN EFECTO ESTRUCTURAL Y DIFERENCIAL. PERÍODOS: 1999-2003 Y 2004-2008		
_Sector	1999-2003	2004-2008
Productos alimenticios y animales vivos	D	A
Bebidas y tabacos	D	D
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	B	A
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	-	B
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	C	A
Productos químicos y productos conexos	D	A
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	D	D
Maquinaria y equipo de transporte	B	C
Artículos manufacturados diversos	D	D
Fuente: Elaboración propia		

En resumen, Uruguay en los lapsos analizados logra mejorar su competitividad sectorial, de manera importante, frente al resto del mundo, no sucediendo lo mismo con respecto a Mercosur, lo que puede ser resultado de la aplicación de políticas en ese país tendentes a desarrollar ventajas comparativas fuera del acuerdo y de esa forma incrementar sus ventas al resto del mundo.

Lo anterior se corrobora al comparar la competitividad mostrada por los sectores paraguayos en el lapso 2004-2008, mostrando un mejor

desempeño a nivel extracomunitario, al ubicarse cuatro sectores como Tipo A, mientras que a nivel intracomunitario solo maquinarias y equipo de transporte presenta un efecto estructural y diferencial positivo, tal y como se evidencia en el gráfico 3.23.



➤ **Aplicación del análisis Shift-Share a las exportaciones intracomunitarias de Venezuela**

En el lapso 1999-2003, Venezuela muestra una caída en sus exportaciones totales, debido tanto a la disminución de las intracomunitarias como a la falta de competitividad de este país frente a Mercosur.

Esta poca competitividad se debe principalmente al elevado efecto diferencial negativo que presenta en primer lugar, el sector de combustibles y, en segundo lugar, el de materiales crudos no comestibles, ya que el resto de los sectores se muestran competitivos en ese país con respecto a ese acuerdo de integración.

El comportamiento del efecto diferencial del sector combustibles, en el período 1999-2003, siendo Venezuela un país petrolero, es resultado de la paralización que sufrió esa industria entre finales del año 2002 y principios del 2003, lo que sin duda alguna, unido a la presencia de un efecto estructural negativo hizo decrecer las exportaciones de ese sector, ubicándose como Tipo D.

En el caso de materiales crudos no comestibles, a pesar de ser un sector Tipo B, es decir, competitivo a nivel intracomunitario, esto no es suficiente para contrarrestar la falta de competitividad en el país y el efecto nacional negativo que presenta, por lo que sus exportaciones disminuyen.

El resto de sectores muestra una variación positiva debido a las ventajas relativas de estos en el país, lo que les permite, excepto en el caso de maquinarias y equipos de transporte, neutralizar tanto el negativo efecto estructural como el nacional, lo que indica la alta competitividad de los mismos, durante este lapso de tiempo.

Por su parte, entre 2004 y 2008, una vez recuperada la industria petrolera venezolana, las exportaciones de este país crecen

impulsadas por el aumento tanto de las intracomunitarias (efecto nacional positivo) como por el elevado efecto diferencial positivo del sector de combustibles, el cual logra contrarrestar la pérdida de competitividad del resto de los sectores en ese país, además de presentar un efecto estructural positivo que lo ubica como Tipo A.

El otro sector, que muestra crecimiento es el de maquinarias y equipo de transporte, pero debido a elementos estructurales, ya que a nivel del país pierde las ventajas relativas que presentaba en el lapso anterior, los demás sectores, excepto el de productos alimenticios se ubican como Tipo D, como se refleja en el cuadro 3.43.

CUADRO 3.43. VENEZUELA. ANÁLISIS SHIFT-SHARE EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS. CLASIFICACIÓN DE SECTORES, SEGÚN EFECTO ESTRUCTURAL Y DIFERENCIAL. PERÍODOS: 1999-2003 Y 2004-2008		
Sector	1999-2003	2004-2008
Productos alimenticios y animales vivos	C	B
Bebidas y tabacos	C	D
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	B	D
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	D	A
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	-	D
Productos químicos y productos conexos	A	D
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	C	D
Maquinaria y equipo de transporte	C	B
Artículos manufacturados diversos	C	D
Fuente: Elaboración propia		

En conclusión, Venezuela frente a Mercosur tiene un comportamiento diferente en cada uno de los lapsos analizados, al tener en el primero ventajas comparativas en un número importante de sectores, las cuales pierde en el segundo lapso, mostrando competitividad solo en el sector de combustibles, lo que evidencia la política que ha adelantado el gobierno venezolano en los últimos años, la cual ha favorecido las importaciones, en detrimento de las exportaciones no petroleras, por la presencia de un tipo de cambio que ha sobrevaluado la moneda nacional.

Así mismo, estos resultados demuestran la alta dependencia que tiene este país de las exportaciones petroleras, la cual además se incrementa en el período 2004-2008, tanto por la sobrevaluación de la moneda nacional como por el elevado precio del petróleo, lo que influye en el valor de exportación de las mismas.

➤ **Aplicación del análisis Shift-Share a las exportaciones extracomunitarias de Venezuela**

Al considerar la competitividad de las exportaciones venezolanas con respecto al resto del mundo, la situación es menos favorable que a nivel intracomunitario, ya que durante el período 1999-2003, este país muestra ventajas comparativas solo en maquinarias y equipo de transporte, lo cual unido a un efecto estructural positivo permite que este sector se ubique como Tipo A

Las exportaciones totales, así como las del resto de los sectores logran crecer impulsadas por el aumento de las exportaciones que Mercosur realiza al mundo, como es el caso de productos químicos, artículos manufacturados según material y artículos manufacturados diversos, que son sectores Tipo D, o por la presencia de un efecto estructural positivo, como es el caso de materiales crudos no comestibles y combustibles, que se ubican como Tipo B.

Por su parte, en productos alimenticios, bebidas y tabaco y aceites, grasas y ceras, que son sectores Tipo D, el efecto nacional positivo no fue capaz de neutralizar el elevado efecto estructural y diferencial negativo, por lo que sus exportaciones disminuyen.

En el lapso 2004-2008, el único sector que muestra competitividad a nivel del país es el de artículos manufacturados diversos, el cual a pesar de la presencia de un efecto estructural negativo (Tipo C) logra aumentar sus ventas. Por su parte, materiales crudos no comestibles y combustibles crecen impulsados por un efecto

nacional y estructural positivo, que los ubica como Tipo B, no sucediendo lo mismo en productos alimenticios, aceites, grasas y ceras y productos químicos donde el efecto estructural y nacional positivo no es suficiente para neutralizar su elevado efecto diferencial negativo.

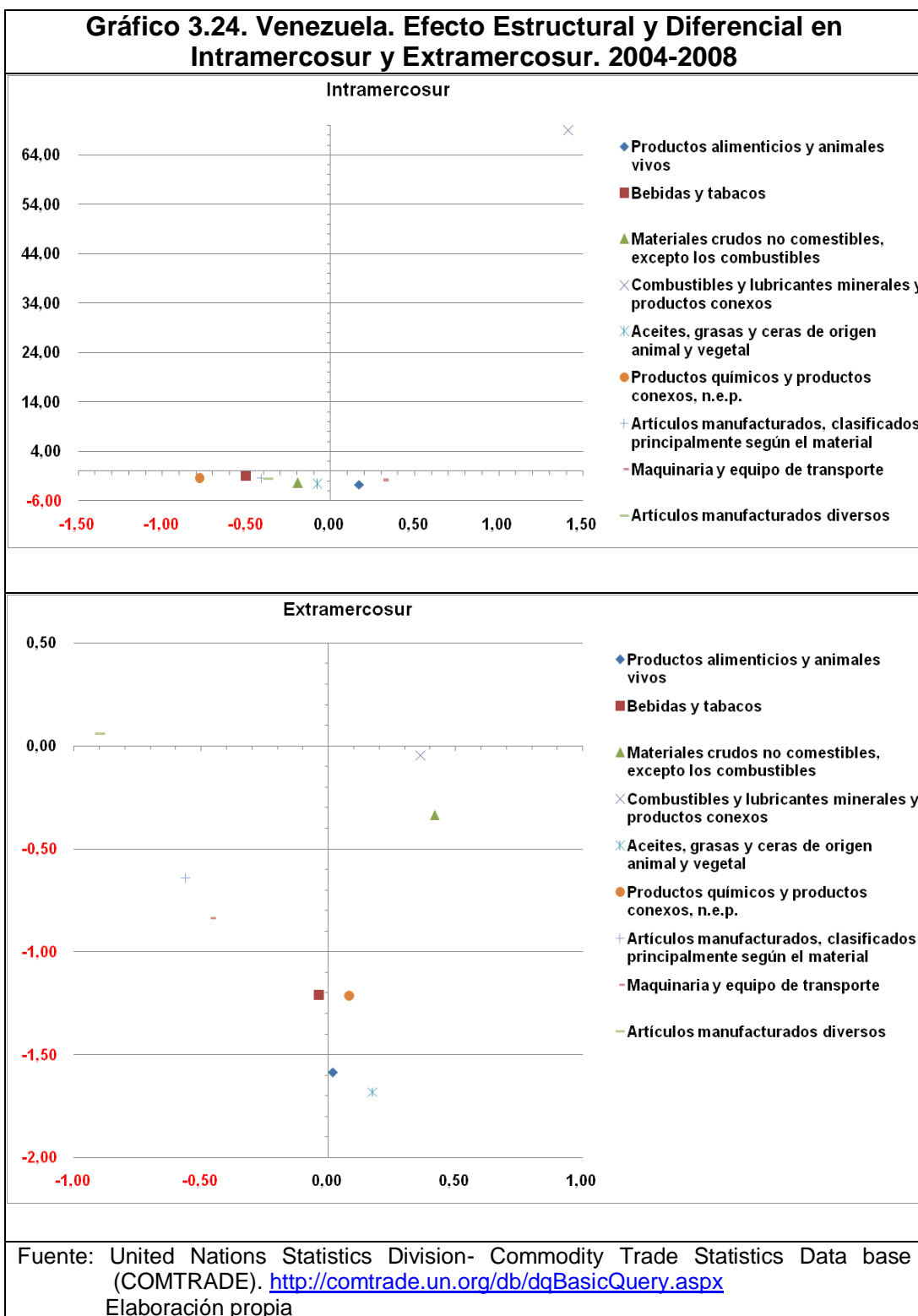
En cuanto a bebidas y tabaco, artículos manufacturados según material y maquinaria y equipo de transporte, no presentan ventajas ni en el país ni en el acuerdo, por lo que se ubican como Tipo D, no pudiendo el efecto nacional contrarrestar esto, por lo que sus exportaciones se reducen.

En el cuadro 3.44, se muestra la clasificación de los sectores de acuerdo al efecto estructural y diferencial obtenido.

CUADRO 3.44. VENEZUELA. ANÁLISIS SHIFT-SHARE EXPORTACIONES EXTRACOMUNITARIAS. CLASIFICACIÓN DE SECTORES, SEGÚN EFECTO ESTRUCTURAL Y DIFERENCIAL. PERÍODOS: 1999-2003 Y 2004-2008		
Sector	1999-2003	2004-2008
Productos alimenticios y animales vivos	D	B
Bebidas y tabacos	D	D
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	B	B
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	B	B
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	D	B
Productos químicos y productos conexos	D	B
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	D	D
Maquinaria y equipo de transporte	A	D
Artículos manufacturados diversos	D	C
Fuente: Elaboración propia		

En conclusión, se observa que a lo largo de los períodos analizados, así como Venezuela ha perdido competitividad en sus exportaciones con respecto a Mercosur, también lo ha hecho con relación al resto del mundo, incluso en sectores fundamentales de esa economía, como el petrolero y el de productos químicos, aunque al comparar el comportamiento a nivel intracomunitario con el extracomunitario en el lapso 2004-2008 se observa que en el primero el sector combustibles sigue siendo competitivo, mientras que en el segundo

solamente artículos manufacturados diversos muestra un efecto diferencial positivo, como se ve en el gráfico 3.24.



En resumen, Brasil es el país de Mercosur que muestra un mejor desempeño competitivo, ya que logra desarrollar ventajas comparativas tanto a nivel intracomunitario como extracomunitario, en sectores que presentan un comportamiento estructural positivo en el área de referencia, lo que le permite potenciar sus exportaciones en ambos ámbitos.

Por su parte, Argentina, Paraguay y Uruguay son más competitivos a nivel extracomunitario, especialmente en el lapso 2004-2008, cuando logran desarrollar ventajas relativas con el resto del mundo y en algunos casos, pierden las que presentaban a nivel intracomunitario en el período anterior.

Nuevamente destaca Venezuela por su menor desempeño competitivo con respecto al resto de los miembros del acuerdo, tanto a nivel intracomunitario como extracomunitario, haciéndose más evidente esta situación entre 2004 y 2008.

Concluido el análisis Shift-Share, resulta interesante compararlo con los resultados de los índices de especialización comercial, de similitud y de comercio intra-industrial, a fin de determinar el impacto del proceso de integración de los países de Mercosur en el comercio exterior de los mismos, para ello, se hará un análisis a nivel de país.

En cuanto a Argentina, es un país que al considerar las exportaciones intracomunitarias se especializa frente a Mercosur en productos alimenticios, bebidas y tabaco, combustibles, aceites, grasas y ceras y productos químicos, sin embargo, resalta que en el caso de productos alimenticios y aceites, grasas y ceras, este país no ha sido competitivo en ninguno de los dos sub períodos analizados, así como tampoco estos sectores han sido dinámicos a nivel de Mercosur.

Por su parte, los sectores argentinos de bebidas y tabaco, combustibles y productos químicos, muestran ventajas relativas en el país

entre 1999 y 2003, además este último sector era dinámico a nivel de Mercosur, no obstante, entre el 2004 y el 2008, esta situación cambia y estos tres sectores dejan de ser competitivos en el país, lo que demuestra que Argentina se especializa en sectores que no son dinámicos ni competitivos, lo que limita su posibilidad de insertarse con mayor éxito en los mercados internacionales.

Por el contrario, en maquinarias y equipos que es un sector con efecto estructural y diferencial positivo, Argentina no muestra especialización, como tampoco la muestra en artículos manufacturados según material y artículos manufacturados diversos que son sectores Tipo C, es decir, competitivos en el país. En conclusión, Argentina se especializa en sectores que no son dinámicos ni competitivos, por lo que debe realizar esfuerzos para potenciar la estructura exportadora de aquellos donde posee ventajas relativas a fin de lograr mayor eficiencia a lo interno del acuerdo.

En lo que se refiere al índice de similitud, Argentina es el país que tiene la estructura exportadora mas similar a la del acuerdo en su conjunto, con un índice superior al 80 % durante el lapso analizado, debido especialmente a la elevada similitud que tiene con Brasil y Uruguay, ya que con Paraguay y Venezuela, el índice es bajo, llegando a ubicarse en el último caso en 15% en el año 2008, lo que refleja las diferencias entre las estructuras exportadoras de estos países y Argentina.

Lo anterior se corresponde con el comportamiento del índice de comercio intra-industrial, el cual es muy bajo en el caso de Venezuela (2,8%) y Paraguay (25,6%) y elevado con Brasil y Uruguay.

Por su parte, Brasil, a nivel intracomunitario se especializa en productos químicos, artículos manufacturados según material, maquinarias y equipos de transporte y artículos manufacturados diversos,

a pesar de no ser sectores ni dinámicos ni competitivos, excepto en el caso de productos químicos que muestra ventajas relativas en el país.

Entre períodos se observa que Brasil pierde competitividad en artículos manufacturados según material y maquinaria y equipo de transporte, mientras que en productos químicos el sector deja de ser competitivo en el acuerdo y en artículos manufacturados diversos siempre ha existido un efecto estructural y diferencial negativo.

En el caso de productos alimenticios y combustibles, que son sectores estructuralmente dinámicos y con ventajas comparativas en el país, Brasil no presenta especialización frente a Mercosur, por lo que no ha aprovechado las ventajas que ofrecen esos sectores, que son dinámicos y competitivos, para especializarse en ellos.

En lo referente a la similitud, Brasil es el único país que acerca su estructura exportadora a la de Mercosur, debido principalmente a que se hace más similar a la argentina, ya que con el resto de los países, el índice de similitud se reduce, siendo bastante bajo con Venezuela y Paraguay.

Como resultado de lo anterior, Brasil presenta un bajo índice de comercio intra-industrial con Venezuela y Paraguay, que además se reduce a lo largo de la serie estudiada, mientras que con Argentina y en menor medida con Uruguay, aunque también se observa una reducción, sigue mostrando niveles relativamente elevados.

En el caso de Paraguay, este país se especializa frente a Mercosur, a nivel de exportaciones intracomunitarias en productos alimenticios, materiales crudos no comestibles y aceites, grasas y ceras, sin embargo, solamente los dos últimos son competitivos a nivel de país, ya que a lo interno del acuerdo no son sectores dinámicos, contrario a lo que ocurre en productos alimenticios, que si bien tiene un efecto estructural positivo no presenta ventajas comparativas en el país.

Por su parte, el único sector dinámico y competitivo es el de maquinarias y equipos, pero Paraguay no muestra especialización en este sector, lo mismo sucede con productos químicos y artículos manufacturados diversos, donde a pesar de tener un efecto diferencial positivo no presentan especialización

En términos generales, Paraguay se especializa en sectores Tipo C y Tipo D, lo que le impide hacer un mejor uso de sus recursos y limita su inserción en el comercio intracomunitario.

Por su parte, la estructura exportadora de este país muestra una baja similitud con la del resto de los socios y además a lo largo de la serie se ha alejado tanto de la de estos como de la del acuerdo en su conjunto, lo que se corresponde con su bajo índice de comercio intra-industrial, especialmente con Uruguay y Venezuela, ubicándose casi en cero en este último caso, lo que evidencia que todo el comercio entre estos dos países es de carácter inter-industrial.

En lo referente a Uruguay, a nivel intracomunitario se observa especialización en productos alimenticios, bebidas y tabaco, productos químicos, artículos manufacturados según material y artículos manufacturados diversos, los cuales, son sectores que no son competitivos en Mercosur o en el país, por lo que son en su mayoría Tipo C y D, excepto en productos alimenticios que es Tipo B, lo que no le permite aprovechar al máximo el mercado intracomunitario, sin embargo, no sucede lo mismo con maquinaria y equipo de transporte, sector en el que a pesar de tener un efecto estructural y diferencial positivo no muestra especialización, no aprovechando las ventajas que le ofrece este sector.

En cuanto al índice de similitud, la estructura exportadora de Uruguay muestra mayor semejanza con Argentina y Brasil, ya que con Paraguay y especialmente con Venezuela el índice es bajo,

adicionalmente, con todos los países y con el acuerdo en su conjunto el índice se reduce entre 1999 y 2008.

Lo anterior se vincula con el comportamiento del índice de comercio intra-industrial de este país con los socios de Mercosur, el cual además de ser muy bajo con Paraguay y Venezuela se reduce durante el lapso analizado con todos los miembros del acuerdo, acorde con lo sucedido en el índice de similitud. En el caso de Venezuela el índice de comercio intra-industrial es casi cero, lo que indica que estos países intercambian bienes de naturaleza distinta.

En el caso de Venezuela, a nivel intracomunitario, el único sector que presenta especialización frente a Mercosur es el de combustibles, esto coincide con el hecho de que este sector es el único dinámico y competitivo, ya que el resto, en su mayoría, son sectores Tipo D, lo que evidencia la dependencia de las exportaciones petroleras que tiene Venezuela en el marco de este acuerdo de integración.

La similitud de la estructura exportadora venezolana con Mercosur muestra niveles muy bajos, que además se reducen durante el lapso estudiado, especialmente con Paraguay, lo que se corresponde con el comportamiento del índice de comercio intra-industrial, el cual además de ser bajo, se reduce con todos los socios llegando prácticamente a cero con Uruguay y Paraguay, lo que evidencia que este país vende a los socios de este acuerdo bienes de naturaleza distinta a los que compra.

En conclusión, entre 1999 y 2008, se observa que el proceso de integración del Mercado Común de Sur no se corresponde, en el caso de Paraguay, Uruguay y Venezuela, con mayores niveles de similitud entre las estructuras exportadoras de los socios ni con la presencia de un mayor nivel de comercio intra-industrial como sugiere la teoría económica, al contrario, existe un retroceso en estos indicadores. Adicionalmente, casi todos los países se especializan en sectores que no son dinámicos ni competitivos, lo que limita su eficiencia en el seno del acuerdo.

Una vez culminado el análisis de los indicadores en los dos acuerdos de integración seleccionados en esta investigación, se procede a presentar las conclusiones.

CONCLUSIÓN Y RECOMENDACIONES

1. CONCLUSIÓN

En la literatura económica se distinguen tres teorías explicativas del proceso de integración regional: clásica, estructuralista y marxista. De la teoría estructuralista se deriva lo que se conoce como el estructuralismo latinoamericano - que sirvió de sustento teórico al proceso de integración iniciado en los años sesenta en esta región - y el neoestructuralismo de los años noventa.

El neoestructuralismo surge como respuesta al avance de la tesis clásica en la región latinoamericana a mediados de los años ochenta y sirve de base teórica a lo que se conoce como el regionalismo abierto, propuesta sobre la que se intentó sustentar el proceso de integración de Latinoamérica en los años noventa.

En la actualidad, aunque no puede decirse que exista una nueva teoría a este respecto, en Latinoamérica y el Caribe, el modelo de integración se debate entre el comercial, sustentado en la tesis clásica y defendida por los países que creen en las bondades del libre comercio y en la firma de tratados de libre comercio con Estados Unidos; una integración basada en la economía de mercado pero con alto contenido social como la contenida en la propuesta de la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR), esquema que inicia su proceso de creación en Diciembre del 2004 y que se sustenta en la tesis neoestructuralista y una integración basada en la solidaridad y la cooperación en el marco de una economía socialista, que se basa en la teoría marxista y es la propuesta del gobierno venezolano, la cual se ha materializado en la conformación de la Alternativa Bolivariana para América Latina y el Caribe (ALBA), también desde diciembre del 2004.

Por su parte, desde el punto de vista teórico, la integración entre países con economías de mercado es un proceso gradual que puede clasificarse en etapas dependiendo de cuál sea el nivel de integración

prevaleciente en cada una de ellas, pero sin dejar de reconocer que no existe una delimitación clara entre las mismas y que pueden coexistir elementos de una etapa y otra al mismo tiempo.

Basándose en esta clasificación se puede concluir que el proceso de integración de la Comunidad Andina de Naciones iniciado hace ya 40 años se ubica en la etapa más baja de la clasificación, llegando apenas a constituir una unión aduanera imperfecta, término que se utiliza cuando la aplicación del arancel externo común muestra excepciones, como es el caso, en este acuerdo de integración.

Además este proceso en lugar de avanzar ha retrocedido, ya que luego de posponer en varias ocasiones la eliminación de las excepciones, se decidió suspender la aplicación del arancel externo común, por lo que el acuerdo se convirtió nuevamente en un área de libre comercio.

Lo mismo sucede con el Mercado Común del Sur, el cual a casi veinte años de su creación continúa siendo una unión aduanera imperfecta, ya que no ha logrado concretar el establecimiento de un arancel externo común único.

En cuanto a las implicaciones de la integración regional en el desarrollo de los países, la evidencia empírica demuestra, a la luz de los resultados obtenidos en acuerdos de integración como el de la Unión Europea, que este proceso puede ser una de las vías que puede utilizarse para conducir al desarrollo.

No obstante, para que esto sea posible es necesario que exista el compromiso de los países que se integran de crear uniones aduaneras y avanzar en el proceso hacia niveles superiores con la participación de los diferentes actores de las sociedades que se integran, es decir, estado, empresarios, trabajadores, estudiantes y sociedad civil en busca de un fin común y trabajando de manera coordinada a fin de que ese proceso

pueda finalmente contribuir con un mayor nivel de desarrollo, en su acepción más amplia.

Si tomamos en cuenta que el establecimiento de uniones aduaneras es un paso hacia el fortalecimiento de las relaciones comerciales a lo interno de los acuerdos de integración, es de esperar entonces que estos conduzcan a una profundización de las mismas.

En el caso de la Comunidad Andina de Naciones y el Mercado Común del Sur, el establecimiento de uniones aduaneras, aunque sean imperfectas, debería haber llevado a una intensificación de los intercambios comerciales de sus países miembros.

Sin embargo, de acuerdo a los resultados obtenidos en esta investigación la CAN representa un mercado de gran importancia para Colombia y Perú, mientras que para el resto de los países su importancia es menor, especialmente en el caso de Bolivia y Venezuela.

Esto se corresponde con la existencia de una débil vinculación entre integración regional y comercio exterior en la CAN entre 1999-2008, según los resultados mostrados por los índices de especialización comercial, similitud, comercio intra-industrial y análisis Shift-Share.

Así, tenemos que los niveles de similitud de las estructuras exportadoras y la presencia de comercio intra-industrial no aumenta de manera significativa entre los socios de este acuerdo, como sugiere la teoría económica, al contrario, existe un retroceso de ciertos indicadores en algunos países, donde destaca Venezuela, en relación al impacto de la integración en el comercio exterior.

En lo que se refiere a competitividad, solo Colombia y Perú muestran un mejor desempeño competitivo en la CAN que además se corresponde con los sectores donde muestran especialización, lo que parece indicar que son estos países los que han aprovechado de mejor manera este proceso de integración.

En lo que se refiere a Mercosur el comportamiento es similar, ya que representa un mercado de mucha importancia para las economías más grandes como Argentina y especialmente Brasil, mientras las más pequeñas se han beneficiado del área de libre comercio al momento de adquirir bienes en este mercado, pero no así en lo referente a las exportaciones, excepto en el caso de Paraguay.

Al igual que en el caso de la CAN, en el Mercosur no se observa vinculación importante entre la integración de los países de ese acuerdo y su comercio exterior y así lo refleja el comportamiento de los índices de especialización, similitud, comercio intra-industrial y análisis Shift-Share.

En este acuerdo solo se verifica similitud y comercio intra-industrial entre las economías más grandes como Argentina y Brasil, mientras el resto de los socios no han logrado acercar sus estructuras exportadoras a la de estos países y por lo tanto su comercio con ellos es básicamente de carácter inter-industrial.

En lo que se refiere a especialización y competitividad, en los socios de Mercosur, no se evidencia una relación entre los sectores dinámicos y competitivos y los que muestran especialización, lo que obviamente limita la eficiencia de estos países y un uso más adecuado de sus recursos a lo interno de este acuerdo.

En síntesis el proceso de integración de la CAN y el Mercosur en el período 1999-2008 no ha permitido una profundización de los intercambios comerciales entre los países miembros de cada acuerdo, en términos de competitividad, similitud y comercio intra-industrial, a pesar de que la mayoría de los análisis que se realizan en esta área concluyen en el carácter comercialista de estos acuerdos y la necesidad de avanzar hacia niveles más altos del proceso.

Sin embargo, los resultados de esta investigación demuestran que en la CAN y Mercosur, en el lapso analizado, no se puede hablar de

integración, ni siquiera en el plano comercial, con menos razón podemos esperar que estos procesos conduzcan a sus socios a mayores niveles de desarrollo.

Esta situación se relaciona con la concepción que se ha tenido de este proceso en esta región, que tal y como vemos en esta Tesis Doctoral, en sus inicios se enmarcó en la tesis estructuralista como instrumento para apuntalar el modelo de sustitución de importaciones, luego se estancó producto de la crisis de deuda externa que afectó a la región, posteriormente se concibió en el marco de la tesis neoestructuralista con el regionalismo abierto y actualmente se debate entre ésta y la teoría marxista de la integración.

A lo anterior se suma la diferencia que existe en las visiones de desarrollo de los países que conforman los acuerdos de integración mencionados. En el caso de la CAN, mientras Colombia y Perú defienden su modelo de producción capitalista y en ese marco abogan por una integración más comercialista, que les permita crear condiciones competitivas para insertarse en los mercados internacionales, especialmente el de Estados Unidos; Bolivia, Venezuela y en menor medida Ecuador, intentan instaurar un modelo de producción socialista, donde la integración se concibe como un proceso de solidaridad y cooperación con participación fundamentalmente de proyectos públicos, denominados “grannacionales”.

Esta diferencia en las visiones de desarrollo ha sido un elemento fundamental en el desempeño del comercio exterior de la CAN, especialmente en los últimos cinco años del lapso analizado. Es así como a principios de 2006, Venezuela decide retirarse de este bloque de integración, propinando de esta manera un duro golpe al ya débil proceso de integración andina, afectando fundamentalmente las relaciones comerciales entre este país y Colombia, las cuales habían sido el motor de este acuerdo en años anteriores.

En lo que respecta a Mercosur, si bien la visión de desarrollo de sus socios es similar, excepto en el caso de Venezuela, las asimetrías que se han presentado en este bloque han generado la molestia de las economías más pequeñas lo que atenta contra el proceso, al no existir mecanismos político-institucionales que las enfrenten, por lo que se ha recurrido a las excepciones en el arancel externo común por ejemplo, lo que genera distorsiones que atentan contra una integración más profunda.

Otro elemento importante a considerar es el grado de compromiso de los países de la CAN y el Mercosur con un verdadero y profundo proceso de integración, ya que mientras exista solamente en el papel y los discursos no será posible avanzar y la realidad demuestra que estos acuerdos de integración, no parecen ser un medio para construir juntos un modelo que conduzca al desarrollo y que nos integre en una sola nación, sino por el contrario solo es la vía para de manera individual obtener ventajas competitivas que permitan la inserción en los mercados de economías más grandes.

A la luz de estos elementos es claro entonces que la integración entre los países de la CAN y los del Mercosur no podrá ser un hecho cierto y con resultados como los que según la teoría económica se puedan generar, hasta tanto no se superen las limitaciones mencionadas anteriormente,

En el caso particular de Venezuela y su rol en la integración andina y en el Mercosur se concluye que este país en el lapso analizado ha perdido las ventajas que en años anteriores le ofrecían estos acuerdos, siendo esta situación más acentuada en el caso de la CAN, la cual representaba para Venezuela un mercado de importancia para la colocación de bienes distintos a los petroleros, especialmente artículos manufacturados clasificados según material y productos químicos,

mientras que sus intercambios con el Mercosur se basan principalmente en bienes provenientes del sector de combustibles.

La situación descrita se vincula con la baja competitividad de las exportaciones venezolanas, la cual se hace más pronunciada en el período 2004-2008, tanto frente al mercado andino como al Mercosur, aunado a un crecimiento significativo de las importaciones provenientes de estos acuerdos que provocaron que su balanza comercial comenzara a mostrar déficit desde el año 2004 en el caso de la CAN y desde el 2002 en el caso de Mercosur.

Lo anterior revela que el proceso de integración andino y el de Mercosur no han significado para Venezuela en los últimos años un medio para intensificar sus relaciones comerciales con sus socios, especialmente en el caso de las exportaciones.

Este hecho es resultado de la política asumida por el gobierno venezolano en materia económica, la cual en el marco de un proceso de transición hacia un modelo de producción socialista se ha caracterizado por el establecimiento de controles de precios, de cambio y ataques a la propiedad privada que han repercutido seriamente en su competitividad internacional.

Así, la política de control de cambio frente a unos elevados niveles de inflación ha llevado a una sobrevaluación de la moneda que favorece las importaciones y perjudica las exportaciones no petroleras. Sí a eso le sumamos la política de agresión contra la propiedad privada que ha llevado a una disminución importante, especialmente de la producción de bienes manufacturados, es lógico que las ventas de productos distintos al petróleo hayan disminuido considerablemente, no solo a la CAN y Mercosur, sino también al resto del mundo.

Sin embargo, el gobierno venezolano se ha convertido en un defensor del proyecto integracionista en América Latina y lo concibe como

una necesidad imperiosa para el desarrollo de estos países. No obstante, sus decisiones en este sentido suenan contradictorias, ya que por un lado se retira de la CAN, después de permanecer en ella alrededor de 33 años, aduciendo desacuerdos con la firma de tratados comerciales por parte de Perú y Colombia con Estados Unidos y por otra, intenta formar parte del Mercosur, esquema que propicia la competencia y el libre comercio, firma la creación de la Unasur y al mismo tiempo se convierte en el impulsor del ALBA, donde la solidaridad y la cooperación son los valores fundamentales y la competencia no está bien vista.

Lo anterior muestra un cuadro que pareciera no beneficiar en lo absoluto la consolidación de la integración latinoamericana y particularmente la suramericana, ya que si no hemos sido capaces de lograr profundizar la integración en su nivel más bajo que es el comercial, difícilmente logremos llegar a niveles más avanzados, lo que llena de incertidumbre el futuro que le espera a este proceso en la región.

2. RECOMENDACIONES

A continuación se presentan unas recomendaciones con miras a contribuir con el diseño de una política de integración en Suramérica que sirva como una vía que pueda conducir a esta región a mayores niveles de desarrollo.

Antes es importante destacar la necesidad de seguir profundizando en el tema de los impactos que ha tenido la integración en el comercio exterior de los países que forman parte de los acuerdos más importantes hasta ahora en la región como son la CAN y el Mercosur.

Entendiendo que esta investigación, por su propia naturaleza se ha impuesto limitaciones temporales que han impedido analizar un período de tiempo más largo y un mayor nivel de desagregación, se considera necesario realizar estudios adicionales que permitan subsanar esta limitación, a fin de disponer de elementos adicionales para la discusión.

En términos de políticas es imperioso que los países de Suramérica en conjunto definan hacia donde deben dirigir su destino en función de poder ofrecer más y mejor calidad de vida a sus habitantes, reducir la pobreza y lograr equilibrio macroeconómico, entre otros, a fin de alcanzar en un futuro no muy lejano mayores niveles de desarrollo.

Para ello será necesaria la definición de una visión de desarrollo regional, basada en las potencialidades de cada uno de los países de la región y donde participen los distintos actores de la sociedad.

Una vez definida y acordada esa visión se debe diseñar una política de integración regional que responda a ese nuevo modelo de desarrollo, que tome en consideración la experiencia que se ha acumulado en la región en esta área y que garantice el compromiso de todos los socios de ceder espacios y recursos en aras de la conformación de organismos supranacionales que pueda conducir el proceso y que a su vez garanticen un adecuado tratamiento a las asimetrías existentes entre los países de la región.

Así mismo, se deben aplicar políticas tendentes a aprovechar las ventajas que ya algunos países tienen en los acuerdos con el fin de potenciarlas, mejorar su competitividad e intensificar los intercambios intracomunitarios, en ese sentido, la construcción de infraestructuras de apoyo al comercio entre los países, así como atención a los países y regiones que se vean menos beneficiadas por el proceso de integración es fundamental.

Finalmente deben diseñarse programas que permitan acercar al ciudadano con el proceso de integración, conocer sus bondades y sentir una identificación con el mismo, que cree concientización y movilización en torno a su importancia, de manera que todos comprendan que este proceso puede convertirse en una de las vías que puede conducirnos al desarrollo.

BIBLIOGRAFÍA

LIBROS

Balassa B. (1964). Teoría de la Integración Económica. Biblioteca UTEHA de Economía. México

Briceño Ruiz, J. (2003). Teorías de la Integración Regional. Universidad de Los Andes. Mérida.

Briceño Ruiz, J. (2007). La integración regional en América Latina y el Caribe. Procesos históricos y realidades comparadas. Universidad de los Andes. Mérida.

Chacholiades M. (1992). Economía Internacional. Segunda Edición. Mc Graw-Hill. Bogotá

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (1990). Transformación Productiva con Equidad. Ediciones CEPAL. Chile.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (1994). El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe: La integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad. Ediciones CEPAL. Chile.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2001). Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe. Ediciones CEPAL. Chile.

Crazut, R. (2002). El Euro y la integración económica europea. Universidad Central de Venezuela. Caracas.

Díaz, C. (2001). El impacto comercial de la integración económica europea. Período 1985-1996. Consejo Económico y Social. Colección Estudios. Madrid.

- Eiros M. (1995). ¿Sobrevivirá Venezuela? Apertura externa e inserción internacional. Colección Jorge Ahumada. Centro de Estudios del Desarrollo. Universidad Central de Venezuela. Vadell Hermanos Editores. Caracas.
- Furio Blasco, E. (2005). Los lenguajes de la Economía. Editado por eumed.net. España.
- Ganuza E y otros (2004). ¿Quién se beneficia del libre comercio? Promoción de exportaciones y pobreza en América Latina y el Caribe en los 90. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. Colombia.
- García J. y Genua G. (2004). Acuerdos Económicos Internacionales: Una Guía para la Gerencia. Ediciones IESA. Caracas.
- Grien R. (1977). La integración económica como alternativa inédita para América Latina. Fondo de Cultura Económica. México.
- Krugman P. y Obstfeld M. (2003) Economía Internacional. Teoría y Política. Addison Wesley. Madrid.
- Krugman P. y Obstfeld M. (2006). Economía internacional. Teoría y Política. Pearson Educación, S.A. Madrid.
- Kuznetsov V. (1975). La integración económica: dos modos de abordar el problema. Editorial Progreso. Moscú.
- Morán, J. (2000). El sentido del desarrollo. Edición Digital @ tres, S.L.L. Sevilla.
- Morán, J. y otros (2008). Economía de la Unión Europea 2007 – 2008. Ediciones Universidad de Sevilla, España.

- Parra Luzardo, Gastón. (1997). Transformación e integración económica en América Latina. Colección Pensamiento Latinoamericano. Nro 2. Universidad del Zulia, Maracaibo.
- Requeijo, J. (1995). Economía Mundial. Un análisis entre dos siglos. Mc Graw Hill. Madrid.
- Salvatore D. (2005). Economía Internacional. Limusa Wiley, México.
- Samuelson P. y Nordhaus W. (2001). Macroeconomía. Mc Graw Hill. Madrid.
- Schiff, M. y Winters, A. (2004). Integración Regional y Desarrollo. Banco Mundial y Alfaomega. Colombia.
- Sen, Amartya. (2000). Desarrollo y Libertad. Editorial Planeta. Bogotá.
- Steinberg, F. (2004). La nueva teoría del comercio internacional y la política comercial estratégica. Editado por eumed.net. España.
- Stiglitz J. y Charlton H (2007). Comercio justo para todos. Santillana Ediciones Generales. Madrid.
- Tamames R. (1980). Estructura Económica Internacional. Alianza Editorial. Madrid.
- Uslar, A. (2008). Medio Milenio de Venezuela. Biblioteca Uslar Pietri. Los libros del Nacional. Caracas.
- Vacchino, J. (1981). Integración Económica Regional. Universidad Central de Venezuela. Caracas.

COMPILACIONES

Cardona, D. (2008). “América Latina, entre el modelo europeo y los acuerdos de libre comercio: ¿Qué clase de integración queremos?” recogido en Altmann J. y Rojas F. Las paradojas de la integración en América Latina y el Caribe. Fundación Carolina. Madrid.

Covarrubias Isaías (2009). “La competitividad de los países andinos y su capacidad de integración económica”, recogido en Briceño Ruíz, J. y Mendoza Álvarez, C. Cambio y Permanencia en la Agenda de Integración de América del Sur. Fondo Editorial. Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado. Barquisimeto.

Guerra-Borges, A. (2002). “¿Tiene futuro la integración económica de América Latina?” recogido en Briceño Ruíz, J. y Bustamante, A. La integración latinoamericana: Entre el regionalismo abierto y la globalización. Universidad de Los Andes. Mérida.

Guillén A. (2007). “La teoría latinoamericana del desarrollo. Reflexiones para una estrategia alternativa frente al neoliberalismo”, recogido en Vidal, G. y Guillén, A. Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización. Homenaje a Celso Furtado. Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, Universidad Autónoma Metropolitana, México, Red Eurolatinoamericana de Estudios sobre el Desarrollo Celso Furtado. Primera Edición, Buenos Aires.

Kitamura H. (1964). “La teoría económica y la integración económica de las regiones subdesarrolladas”, recogido en Wionczek M. Integración de la América Latina. Experiencias y perspectivas. Fondo de Cultura Económica. México.

Linder S. (1964). “Uniones aduaneras y desarrollo económico” recogido en Wionczek M. Integración de la América Latina. Experiencias y perspectivas. Fondo de Cultura Económica. México.

- Llairò, M. (2002). "La Integración Latinoamérica: de la ALALC al MERCOSUR" recogido en Briceño Ruíz, J. y Bustamante, A. La Integración Latinoamérica. Entre el regionalismo abierto y la globalización. Universidad de Los Andes, Mérida.
- Mendoza Álvarez, C. (2007). "Venezuela en el MERCOSUR ¿Tiene ventajas comparativas?" recogido en Acosta, N. y Briceño Ruíz, J. Los nuevos escenarios en la dinámica de la integración suramericana. Universidad del Zulia. Maracaibo.
- Mendoza, C y Reyes, P. (2009). "La adhesión de Venezuela al Mercosur: Cuando lo político desplaza lo técnico" recogido en Briceño Ruíz, J y Mendoza, C. Cambio y Permanencia en la Agenda de Integración de América del Sur. Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado, Barquisimeto.
- Ramos J. y Sunkel O. (1991). "Hacia una síntesis neoestructuralista", recogido en Sunkel O. El desarrollo desde dentro. Un enfoque neoestructuralista para América Latina. Fondo de Cultura Económica. México.
- Sunkel O. (1991). "Del desarrollo hacia dentro al desarrollo desde dentro" recogido en Sunkel O. El desarrollo desde dentro. Un enfoque neoestructuralista para América Latina. Fondo de Cultura Económica. México.
- Vilaseca I Requena, J. (1995). "Las instituciones de integración económica" recogido en Martínez Peinado J. y Vidal J. Economía Mundial. Mc Graw Hill. Madrid.
- Wionczek M. (1964). "La historia del Tratado de Montevideo", recogido en Wionczek M. Integración de la América Latina. Experiencias y perspectivas. Fondo de Cultura Económica. México.

ARTICULOS DE REVISTAS

- Albornoz C y Cancino A. (2007). La integración regional como instrumento de desarrollo para América Latina. Revista Colombia Internacional. Nro 66. Colombia.
- Álvarez, R. y Briceño Ruíz, J. (2006). Modelos de desarrollo y estrategias de integración en América Latina: una revisión crítica. Cuadernos sobre Relaciones Internacionales, Regionalismo y Desarrollo. Vol. 1 Nro 1. Universidad de Los Andes, Venezuela.
- Barro, R. (2003). Crecimiento Económico por países. Asociación de Economía de Castilla-La Mancha. Revista Económica de Castilla-La Mancha. CLM Economía. Nro 2. España.
- Bielschowsky R. (1998). Evolución de las ideas de la CEPAL. Revista CEPAL. Reflexiones sobre América Latina. Número Extraordinario. Chile.
- Bielschowsky R. (2006). Vigencia de los aportes de Celso Furtado al estructuralismo. Revista de la CEPAL. Nro 88. Chile.
- Cáceres, L. y Núñez, O. (1999). Crecimiento económico y divergencia en América Latina. El Trimestre Económico. Volumen 66, Nro 264. México.
- Crespo-Cuaresma, J, Dimitz, M. and Ritzberger-Grunwald, D. (2002). Growth, Convergence and EU Membership. Working Paper 62. Oesterreichische Nationalbank, Viena.
- David P. Daniel K. y Joseph L. (2001). Entrevista inédita a Raúl Prebisch: logros y deficiencias de la CEPAL. Revista CEPAL Nro 75. Chile.
- De La Reza G. (2003). El regionalismo abierto en el hemisferio occidental. Revista Análisis Económico. año/vol XVIII. Nro 037. Universidad Autónoma Metropolitana. Xochimilco, México.

- Di Filippo A. (1998). La visión centro – periferia hoy. Revista CEPAL. Reflexiones sobre América Latina. Número Extraordinario. Chile.
- Dosman, E. (2001). Los mercados y el Estado en la evolución del “manifiesto” de Prebisch. Revista de la CEPAL. Nro 75. Chile.
- FitzGerald V. (1998). La CEPAL y la teoría de la industrialización. Revista CEPAL. Reflexiones sobre América Latina. Número Extraordinario. Chile.
- Frambes-Buxeda, A. (1993). Teorías sobre la integración aplicables a la unificación de los países latinoamericanos. Revista Política y Cultura, primavera Nro 002. Universidad Autónoma Metropolitana. Xochimilco, México
- González N. (2001). Las ideas motrices de tres procesos de industrialización. Revista de la CEPAL. Nro. 75. Chile.
- Haberler, G.(1964). Integration and Growth of the World Economy in Historical Perspective. The American Economic Review. Volumen LIV. Nro 2.American Economic Association. Estados Unidos.
- Iruretagoiena, I. (2007). Concepto de desarrollo: Significado histórico y aproximaciones recientes recogido en Fernández, J. y Rojo, J. Anales de Economía Aplicada. Nro XXI. Asociación de Economía Aplicada. España.
- Jiménez F. y Lahura E. (1998). La nueva teoría del comercio internacional. Centro de Investigaciones Sociológicas, Económicas, Políticas y Antropológicas. Pontificia Universidad Católica de Perú. Documento de trabajo 149. Lima. En www.pucp.edu.pe
- Lipsey, R y Lancaster, K. (1956-1957). The General Theory of second best. The Review of Economic Studies,Vol. 24, Nro 1. Estados Unidos.

Martín J. (2003). Economías de Escala. Economías externas e integración económica. Cuadernos de Estudios Empresariales. Nro. 13. Universidad Complutense de Madrid. Madrid.

Moncayo, E. (2004). El debate sobre la convergencia económica internacional e interregional: enfoques teóricos y evidencia empírica. Revista Latinoamericana de Estudios Urbanos Regionales. Volumen XXX. Nro 90. Pontificia Universidad Católica de Chile. Santiago.

Morales J. (1998). Bases Teórico–Doctrinarias y Filosóficas de la Integración Latinoamericana. Revista Dikaiosyne. Nro 1. Universidad de Los Andes. Mérida

Rodríguez, A. y Petrakos, G. (2004). Integración Económica y Desequilibrios Territoriales en la Unión Europea. Revista Latinoamericana de Estudios Urbanos Regionales. Volumen XXIX. Nro 089. Pontificia Universidad Católica de Chile. Santiago.

Rosenthal, G. (1991). Un informe crítico a 30 años de integración en América Latina. Revista Nueva Sociedad. Nro.113. Caracas.

Sala-i-Martin, X. (2003). Algunas lecciones de 10 años de literatura empírica sobre crecimiento. Asociación de Economía de Castilla-La Mancha. Revista Económica de Castilla-La Mancha. CLM Economía. Nro 2. España.

Tavares M. y Gomes G. (1998). La CEPAL y la integración económica de América Latina. Revista CEPAL. Número Extraordinario. Chile.

ACTAS DE CONGRESO

Dabús, C. y Zinni, B. (2005). No convergencia en América Latina. XL Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política. La Plata. Anales. AAEP. Buenos Aires.

Mayor, M y López, A. (2003). La dinámica regional del empleo. Una aproximación basada en análisis schift share estocástico. XVII Reunión Asepelt - España. Almería.

Marín, A (2007). Regionalismo, globalización y pobreza: alternativas para el desarrollo de los países africanos. IX Reunión de Economía Mundial. Madrid.

FUENTES ESTADISTICAS

Asociación Latinoamericana de Integración. Sistema de Informaciones de Comercio Exterior (SICOEX).

Transparency Internacional. (2008). Índice de Percepción de la Corrupción.

United Nations Statistics Division. Commodity Trade Statistics Data Base (COMTRADE).

PAGINAS WEB

abeceb.com economía online. En línea: www.abeceb.com. Sica, D. (2006). Mercosur: Evolución y Perspectivas. Argentina. Consulta: 04-02-2010

Alternativa Bolivariana para las Américas. En línea: www.alternativabolivariana.org. Consulta: 25-03-2009 y 31-05-2010

Asociación Latinoamericana de Integración. En línea: www.aladi.org. Consulta: 29-09-2009

Banco Mundial. En línea: www.worldbank.org. Consulta: 06-06-2009

Biblioteca Virtual Miguel de Cervantes. En línea:

www.descargas.cervantesvirtual.com. Aguayo, E. (2001). Empleo regional y población: un modelo econométrico interregional de las regiones europeas. Universidad Complutense de Madrid. Consulta: 31-03-2010

Comunidad Andina de Naciones. En línea: www.comunidadandina.org. Consulta: 06-11-2009

Comunidad Andina de Naciones. Informe sobre el Arancel Externo Común al 15 de febrero de 2007. En línea: www.comunidadandina.org. Consulta: 11-11-2009

De la Dehesa, G. En línea: www.quillermodehese.com. ¿Qué está pasando con la distribución mundial de la renta? Consulta: 19-06-2009

Eumed.net. En línea. www.eumed.net/tesis/jjrv/. Rodríguez, J. (2005). La nueva fase de desarrollo económico y social del capitalismo mundial. Tesis doctoral. Consulta: 18 -06- 09

Eumed●net. En línea: www.eumed.net. Consulta: 02-02-2010

Fondo Monetario Internacional. En línea: www.imf.org. Consulta: 04-10-2009

Fondo para la Convergencia Estructural del Mercosur. En línea: www.mercosur.int/focem. Consulta: 02-02-2010

Foro de Economía Política. Análisis. En línea: www.disidencias.net/fep/análisis. Chang H. (2003). Patada a la escalera: la verdadera historia del libre comercio. Consulta 10-04-2009

Ideas Repec. En línea: www.ideas.repec.org. Petrakos, G., Rodríguez-Pose, A. and Rovolis, A. (2003). Growth, Integration and Regional Inequality in Europe. Consulta: 15-06-2009.

International Trade Center. En línea: www.trademap.org. Consulta: 02-10-2009

Mercosur. En línea: www.mercosur.org.uy. Consulta: 27-02-2010

Ministerio de Integración y Comercio Exterior. El Alba en el Caribe. En línea: www.alternativabolivariana.org. Consulta 29-04-2008

Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura. En línea: <http://unesdoc.unesco.org>. Consulta: 31/05/2010

Programa de las Américas del Centro de Relaciones Internacionales. En línea: www.irc-online.org. Gudynas Eduardo. (2005). "El regionalismo abierto de la CEPAL: Insuficiente y confuso. Consulta: 12-03-2009.

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. En línea: www.pnud.org.pe. Consulta: 01-06-2009

Red de intelectuales y artistas en defensa de la humanidad. En línea: www.tamuk.edu. Treviño J. (2006). Conversación con Osvaldo Sunkel. Consulta 06-02-2009

Revista Electronica de Estudios Internacionales. En línea: www.reei.org. Ibañez, J. (2000). El nuevo regionalismo latinoamericano en los años noventa. Consulta: 13-10-2008

Tesis Doctorales en Red. En línea: www.tesisenxarxa.net/TESIS_UB/AVAILABLE/TDX-0717103-134510/tesi-mora.pdf. Mora, A. (2002). Sobre convergencia económica. Aspectos teóricos y análisis empírico para las regiones

europas y españolas. Tesis Doctoral. Universidad de Barcelona.
España. Consulta: 19-06-2009

Tribunal Permanente de Revisión del Mercosur. En línea:

www.tprmercosur.org. Consulta: 02-02-2010

DOCUMENTOS LEGALES

Comunidad Andina de Naciones. Decisión 370. En línea:

www.comunidadandina.org. Consulta realizada el 06-11-2009

Comunidad Andina de Naciones. Decisión 674. En línea:

www.comunidadandina.org. Consulta realizada el 11-11-2009

Comunidad Andina de Naciones. Decisión 679. En línea:

www.comunidadandina.org. Consulta realizada el 11-11-2009

Comunidad Andina de Naciones. Decisión 695. En línea:

www.comunidadandina.org. Consulta realizada el 11-11-2009

Comunidad Andina de Naciones. Decisión 717. En línea:

www.comunidadandina.org. Consulta realizada el 11-11-2009