

La CAN mira al Pacífico: perspectivas y retos de una relación comercial

Albio Márquez¹

Recibido: 20/01/2013

Aceptado: 18/03/2013

RESUMEN

Acá se analiza las oportunidades y desafíos de una relación comercial entre la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y la región del Asia-Pacífico. Tras la valoración de hechos geográficos, demográficos y económicos presentes en el entorno de ambos actores, así como de una comparación de sus patrones de comercio; se concluyó que existen razones para un intercambio comercial cada vez más dinámico entre ambos, y en particular con China, país que al comienzo del siglo XXI, ha venido ganando espacios como socio comercial relevante. Pero se advierte que este intercambio se basa preferentemente en un proceso de primarización de las economías de la CAN. Ante ello, el reto es lograr insertar en las cadenas de suministros de las empresas asiáticas productos con mayor grado de elaboración cuyo origen sea la CAN, y propiciar la diversificación de la oferta exportadora hacia esa región fundamentalmente en el sector de los alimentos.

Palabras claves: Comunidad Andina, Asia-Pacífico, Integración regional

The CAN facing the Pacific: prospects and challenges of a business relationship

ABSTRACT

the opportunities and challenges of a business relationship between the Andean Community of Nations and the Asia-Pacific region is analyzed here. After the assessment of geographic, demographic and economic events in the environment of both actors, as well as a comparison of their trading patterns, it was concluded, that there is a potential for an increasingly dynamic trade, particularly with China, country that since the beginning of the century, has become as a significant trading

¹ Economista (ULA, 1991). Magister en Administración (ULA, 2000). Profesor Agregado adscrito a la Universidad Nacional Experimental de los Llanos «Ezequiel Zamora» (UNELLEZ). Miembro del Centro de Investigaciones Sociales y Económicas (CIES-UNELLEZ). Estudiante del programa de Doctorado en Ciencias Humanas (ULA). Investigador en las áreas de integración económica, comercio internacional y desarrollo, y, economía agroalimentaria. albio.marquez@gmail.com

partner. But we note that this exchange is based preferably on a process of primaryization of the CAN's economies. Because of this, the challenge is to insert into the supply chains of Asian companies, products with higher degree of processing from the CAN, and the diversification of the export supply to that region, mainly in the food sector.

Keywords: Andean Community, Asia-Pacific, regional integration.

Introducción

Estudios presentados por Dollar & Kraay (2001) y Berg & Krueger (2002), ponen de manifiesto que en la mayoría de los casos la participación creciente y sostenida de un país en el comercio internacional coadyuva al incremento de su productividad y del ingreso per cápita de su población y es un factor determinante del crecimiento económico. Lo cual concuerda con lo afirmado por Watkins (2002) para quien, si en algo están de acuerdo los economistas es en los beneficios que trae la apertura del comercio para los pobres. A pesar de que el debate sobre qué tanto incide el proceso de apertura en la reducción de la pobreza es intenso, no hay duda sobre el hecho de que un comercio más libre brinda a los menos favorecidos –los pobres– la oportunidad de acceder a los mercados, a la tecnología y al conocimiento necesario para con ello crecer económicamente de manera más acelerada y equitativa.

Principios teóricos como los de Adam Smith, David Ricardo, John Stuart Mill, Eli Heckscher y Bertil Ohlin, Paul Samuelson y Wolfgang Stolper, Alfred Marshall, Joseph Schumpeter, Milton Friedman y Rose Friedman dan cuenta de una tradición en defensa del libre comercio como instrumento eficaz para llevar adelante una inserción exitosa en la economía mundial y con ello incrementar el bienestar.

Tal evidencia empírica y la tradición teórica permiten afirmar que la participación en el comercio internacional, en un marco de apertura generalizada en todos los países del mundo, sería lo ideal, ello permitiría aprovechar las ganancias para la sociedad derivadas del comercio, ayudaría a un mayor crecimiento económico y contribuiría con una reducción de la pobreza. Pero la desaparición de las barreras al comercio a escala mundial no ha sido aún posible debido a la existencia, en todos los países, intereses locales que exigen gradualidad en

el proceso de apertura, ante ello, surge el mecanismo de integración económica como segunda opción o segundo óptimo –*second best*– en materia de política comercial (Chen, 2007).

Bajo este enfoque sustentado en el pensamiento económico clásico, la integración, según José Briceño Ruíz (2003), se concibe como una etapa transitoria hacia la liberalización externa a escala mundial, donde de forma escalonada, se van eliminando los obstáculos al flujo de bienes y servicios entre distintas economías nacionales. Esta postura concuerda con lo que Ana Bustamante (1997) identifica como la perspectiva liberal acerca de la integración económica; la cual propone eliminar aquellos factores que impiden el libre comercio entre las unidades económicas, con lo cual se alcanza el óptimo económico, y así la integración económica será entendida en los términos de «... la formación de una economía transnacional» (Nye, 1969, p. 54).

Al lado de este enfoque liberal sobre el tema de la integración, tanto Ana Bustamante (1997) como José Briceño Ruíz (2003), invitan a tener en cuenta la perspectiva estructuralista sobre el tema. Para los estructuralistas, la integración tiene que ver con la dirección y acción consciente de los gobiernos encaminada a crear interdependencia entre las unidades económicas en búsqueda del logro de un grupo de objetivos sobre los que hay consenso. François Perroux, uno de los más destacados del pensamiento estructuralista francés, sugiere según José Briceño Ruíz (2003, p. 79), «promover una desvalorización internacional de las fronteras mediante un modelo de desarrollo basado en la organización de polos a escala mundial», potenciando así los efectos que sobre unidades económicas domésticas tienen algunos polos de desarrollo ubicados en el extranjero; mecanismo que permitiría ir desdibujando las relaciones de dominación existentes entre unidades, sectores, regiones e incluso naciones en provecho de los hombres.

Otra perspectiva sobre la integración económica es la dirigista. Ana Bustamante (1997) asoma que los dirigistas entienden a la integración como un proceso sujeto a la planificación, que persigue aproximar, adaptar y optimizar las estructuras económicas nacionales en el marco del conjunto internacional. Ejemplo de ella se encuentra en la manera de pensar la integración de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) en los años sesenta del siglo XX. Para los fundadores de esta institución la integración económica era una estrategia que iba a permitir mediante un mercado más amplio y acciones planificadas en el área industrial, vencer los obstáculos que la estrechez de mercados y la anarquía traían al proceso de industrialización por sustitución de importaciones, programa mediante el cual

se proponía romper con la desigual difusión de los beneficios del progreso técnico entre economías del centro y la periferia.

Una perspectiva histórica sobre el término integración presentada por Eduardo Conesa (1982), reseña que el término proviene del latín «*integratio*» y que a partir del año 1600 fue usado en el sentido de combinar las partes de un todo. Narra el autor que el término, aparentemente, fue utilizado por primera vez por Wilhelm Rööke en un artículo publicado en 1939 titulado «Problemas decisivos de la desintegración de la economía mundial». Conesa comenta que tres años después Rööke publica un libro donde sostiene que, durante el auge del mercantilismo, los mercados nacionales se integraron mediante la disminución de impuestos feudales, y luego de 1700 y hasta 1914, las naciones integraron de manera progresiva sus mercados a la economía mundial. No fue sino hasta el año 1949, según Eduardo Conesa (1982), que el término integración volvió a ser de uso relevante y en esta ocasión por el director de la organización gubernamental estadounidense Economic Cooperation Administration, Paul Hoffman, quien incitaba a los europeos a una unión económica. Posteriormente, en el año 1954, Jan Tinbergen, asocia el concepto de integración económica internacional al libre comercio a nivel mundial de bienes industriales y agropecuarios.

Jovanaovic (2007) citando a Machlup (1979) hace mención de que el término integración en el área de la economía fue utilizado, en sus primeras apariciones, en el campo de la organización industrial al referirse a la combinación de firmas; y que en el sentido de integración de economías de estados separados no hay ninguna referencia hasta finales de los años cuarenta del siglo XX. Fue Jacob Viner quien en 1950 sienta las bases de la teoría de las uniones aduaneras que representa el centro de la teoría tradicional de la integración económica internacional.

Hoy día una de las definiciones más difundidas sobre integración económica es la de Balassa (1964), para quién es un proceso y una situación de la actividad económica. Al definirla como proceso, Balassa expresa un concepto de movimiento hacia un estado distinto al actual, y al hacerlo como estado de cosas, expresa el conjunto de condiciones en las cuales se encuentra cada uno de los países que conforman el acuerdo en un momento dado. Jovanovic (2007), por su parte, se refiere a la integración económica internacional como un medio para incrementar el bienestar, bien de todos los integrantes del grupo, de una parte de ellos o del mundo en su conjunto.

En este contexto, el regionalismo se entiende como acuerdos institucionalizados entre grupos de países dirigidos a mejorar el nivel

de bienestar de los mismos. Éste implica una división del trabajo así como la libre movilidad de bienes, servicios y factores productivos dentro del área que conforma el acuerdo, y a su vez, incluye una serie de discriminaciones o barreras para aquellos países que no son parte del acuerdo.

Entre las experiencias de integración económica de América Latina, la Comunidad Andina de Naciones (CAN) representa un acervo de lecciones que vale la pena considerar.

1. La CAN

A finales de la primera década del siglo XXI, la CAN se define como una organización subregional, creada en el marco del denominado Acuerdo de Integración Subregional Andino (Acuerdo de Cartagena), con presencia jurídica internacional, constituido por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.

Sus miembros plantean como directriz central de su organización un nuevo y vigente paradigma denominado «Integración Integral», que se entiende como una respuesta al actual contexto internacional caracterizado por modelos de desarrollo diversos, apertura en un mundo multipolar y el dinamismo de nuevos actores, temas y lógicas organizativas, que mediante un tratamiento más equilibrado de los aspectos sociales, culturales, económicos, ambientales y comerciales busca lograr una unidad en la diversidad al servicio del buen vivir de los pueblos de los países miembros y en armonía con la naturaleza (Comunidad Andina, 2013c).

La CAN plantea como objetivos, promover el desarrollo equilibrado y armónico de los países miembros en condiciones de equidad, acelerar el crecimiento y generar empleos, facilitar la participación de sus miembros en el proceso de integración regional, procurando la formación de un mercado común latinoamericano, propender a disminuir la vulnerabilidad externa y mejorar la posición de sus miembros en el contexto económico internacional, fortalecer la solidaridad subregional y reducir las diferencias de desarrollo entre sus miembros, objetivos que procuran un mejor nivel de vida para los habitantes de la subregión, y, que será el resultado de una integración y cooperación económica de mayor alcance en la distribución de los beneficios del proceso entre los miembros. Para el logro de tales objetivos se propuso emplear las medidas y mecanismos siguientes: profundizar la integración con otros bloques económicos regionales y extra-regionales, armonización gradual de las políticas económicas y sociales, aproximación de la legislación nacional en áreas particula-

res, programación y ejecución de un programa intenso de integración industrial, un programa de liberalización del intercambio comercial, un arancel externo común, un programa de desarrollo acelerado en el sector agrícola y agroindustrial, canalización de recursos a la subregión para financiar las inversiones necesarias, apoyo al comercio intra-subregional de servicios e integración física. Junto a ellos se acordó una serie de programas y acciones de cooperación social, entre ellos programas para el impulso de lo científico- tecnológico y el turismo, acciones en el campo de la integración fronteriza, acciones a favor de los recursos naturales y del medio ambiente, programas de desarrollo social y acciones en el campo de la comunicación social (Comunidad Andina, 2003b).

2. Evolución histórica e institucional de la CAN

Con el propósito de tener claro la evolución de esta experiencia de integración económica subregional es pertinente conocer algunos rasgos que caracterizaron su devenir, en ese sentido López (2009) sugiere considerar cuatro momentos.

2.1 El Acuerdo de Cartagena original

La CAN nació en el marco del Acuerdo de Cartagena. Al inicio formaron parte del proyecto Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú, más tarde, en 1973, se agrega Venezuela, y luego, en el año de 1996 se retira Chile, lo mismo hace Venezuela diez años después.

En sus inicios el proyecto se centro en medidas económico-comerciales para el logro de sus objetivos. Tales mecanismos tenían como propósito acelerar el crecimiento y mejorar las condiciones de negociación de los países miembros frente a economías sobresalientes como las de Brasil y Argentina, en el marco de la Asociación de Libre Comercio de América Latina.

En su primera década el proyecto se caracterizó por la presencia de elementos asociados al modelo de sustitución de importaciones – estrategia de desarrollo dominante en el pensamiento latinoamericano de la época-. Ello se aprecia en los siguientes hechos. Desde sus inicios se planteó un programa de liberación del comercio intra-subregional, el mismo estuvo marcado por singularidades que impidieron una real apertura comercial. Tales singularidades se manifestaron en excepciones a la desgravaciones en un número importante de productos que eran considerados de interés en cada país miembro, lo que se evidencia al considerar que las excepciones «... a fina-

les de la década de los setenta [del siglo XX] sumaban unos 1.000 ítems, lo que representaba aproximadamente un 40 por ciento del universo arancelario sujeto a desgravación» (López, 2009, 101). Otro rasgo característico de esta década fue la aplicación por parte de los países miembros del proyecto de aranceles elevados y bastantes dispersos. Tal hecho es coherente con la tendencia proteccionista que caracterizaba a los miembros del proyecto para el momento. No obstante, y con el propósito de resolver esta situación se intenta a partir del año 1975, mediante la Decisión 70, ir hacia la aplicación de un arancel externo común, que para ese entonces se proponía de un 35%, más tarde en el año de 1980, se propuso llevar dicho arancel a 29%.

En lo normativo, al inicio del proyecto, las decisiones tomadas tenían que ser integradas al derecho interno de los países miembros, trayendo como resultado retraso en su vigencia y aplicación, esto comienza a resolverse a finales de los años setenta del siglo XX con el tratado de creación del Tribunal Judicial del Acuerdo de Cartagena que entra en vigencia en 1983.

2.2 La crisis de los años ochenta del siglo XX

Durante estos años se vio disminuida la confianza y la credibilidad en el proceso de integración andino, ello ante una apertura comercial casi nula, así como las restricciones al comercio y reiterados incumplimientos, hechos que venían a ser el reflejo de la incidencia de la persistente crisis económica que según López (2009) sacudió a los países de la subregión en ese momento. Durante esta década se llevaron a cabo dos intentos por reactivar el proceso de integración. El primero en 1983, cuando se presenta el llamado Plan de Reorientación del Proceso Andino de Integración, propuesta que pretende mayor equilibrio entre los sectores económicos, mayor participación de los sectores sociales, mecanismos cuyo uso fuese más pragmático y flexible y el fortalecimiento del sector manufacturero mediante la implementación del programa de instalación de «industrias locomotoras», programa para el cual se fijó un arancel externo común basado en el concepto de «grado de elaboración» que aplicaba un mayor arancel a aquellos productos con mayor valor agregado. Un segundo intento de reorientación se lleva a cabo en 1987 con la firma del Protocolo de Quito. Allí se flexibilizó la forma y los plazos de adopción del arancel externo común por parte de los países miembros del acuerdo, se incluye en este protocolo un apartado vinculado a la cooperación económica y social, un elemento no existente hasta

el momento y que hace al acuerdo un instrumento más holístico.

Un acontecimiento ocurrido a finales de los años ochenta del siglo XX que resulta crucial es la decisión de abandonar el modelo de regionalismo intervencionista (cerrado) y dar paso al modelo de regionalismo abierto, decisión que toman los presidentes de los países miembros –quienes habían tomado las riendas del proceso de integración– reunidos en Galápagos en 1989. Esta decisión se toma bajo el convencimiento de que ese es el camino para mejorar la articulación del grupo andino en el contexto internacional y lograr la inserción del espacio subregional en un contexto competitivo. La primera manifestación tangible de los beneficios de esta posición se evidencia en la conformación de una zona de libre comercio en el año de 1993 entre Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela.

2.3 Regionalismo abierto y reforma institucional

Como narra López (2009), la adopción del modelo de regionalismo abierto por parte de los países de la CAN se aprecia al comparar los niveles de los aranceles de los años noventa con los de los años setenta del siglo XX, donde se nota una reducción del instrumento arancelario. Esta situación también se evidencia en la flexibilización de los mecanismos de fijación de aranceles entre países de la CAN y países latinoamericanos no miembros y en la reducción de barreras para-arancelarias.

A mediados de los años noventa del siglo XX, ante un escenario internacional marcado por la globalización y la regionalización de la economía mundial, los presidentes de los países miembros acordaron formular un nuevo diseño estratégico para el proceso de integración andino. En este se planteó profundizar el proceso en lo comercial, así como, articular el Sistema Andino de Integración, además, se acordó definir políticas sociales orientadas a transferir a los grupos sociales los beneficios del desarrollo; esta posición que había germinado en Quito en 1995, se concreta en el Protocolo de Trujillo del año 1996. Con esta directriz dentro del marco operativo del mecanismo de integración andino se da paso a un enfoque multidimensional del proceso.

2.4 Hacia una integración multidimensional

Ya desde el Protocolo de Quito suscrito en 1987 y la primera reunión del Consejo Presidencial Andino en 1990, se aprecia la preocupación de los países miembros por incluir en el acuerdo de integra-

Cuadro 1

CAN arancel nacional promedio por país (%)				
	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú
Década de los años setenta (siglo XX)	19,99	46,08	38,54	63,53
Inicios de los años noventa (siglo XX)	9,8	39,8	32,8	26,3
Mediados de los años noventa (siglo XX)	9,8	11,79	18,52	17,65
Fuente: López, A. (2009)				

ción temas distintos al comercial, orientación que fue ratificada en el Protocolo de Trujillo.

También en el Protocolo de Trujillo se incluyó una serie de artículos dirigidos a flexibilizar la inclusión de nuevos temas o aspectos que se identifiquen como pertinentes en la medida en que avance el proceso de integración, lo cual evitaría la proliferación de protocolos.

2.5 Desarrollo reciente

Culmina López (2009) su narración del acontecer histórico de la CAN señalando que dos circunstancias marcan el devenir de la integración andina en los primeros años del siglo XXI. Por un lado, a inicios del 2006, ante un cambio de gobierno en Bolivia, se lleva a cabo un cambio en el patrón de desarrollo de ese país, pasando de un modelo primario-exportador a un modelo donde el Estado es protagonista y promotor del desarrollo, visto éste como proceso plural y colectivo. Por otro lado, en Abril del 2006 Venezuela renuncia al Acuerdo de Cartagena ante desacuerdos con los mecanismos de integración económica que otros países miembros estaban llevando a cabo con Estados Unidos. Este autor afirma que ante estas circunstancias los Ministros de Relaciones Exteriores y de Comercio de los países miembros restantes –Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú– reunidos en Quito en el 2006 y Lima en el 2007, coincidieron en dejar constancia de su interés por consolidar y profundizar la integración andina y entender a la misma como instrumento crítico para el desarrollo integral, humano y sostenible de sus pueblos, dentro de un marco de respeto a visiones diversas, con horizonte de largo plazo y en procura de reducir las asimetrías, así mismo, se reitera el énfasis en la necesidad de una integración más holística que abarque temas no sólo comerciales sino también políticos, sociales y ambientales.

3. La CAN en cifras

Información suministrada por la CAN en el informe titulado «La CAN en cifras 2012» da cuenta de los siguientes indicadores. Una población estimada para el año 2011 de 100,8 millones de habitantes, con una población económicamente activa de 50,8 millones, en una extensión de 3.798.000 km². Con un producto interno bruto (PIB) real que ha mostrado tasas de crecimiento positivas superiores al 5% anual, desde el 2006 hasta el 2011, con excepción del 2009 donde alcanzó 1,5%. En particular, el sector manufacturero, durante ese periodo muestra tasas de crecimiento con tendencia mixta; esta es favorable hasta el 2008 donde alcanza 4,5%, en el 2009 cae, recuperándose luego en 2010 y 2011, ubicándose en 7,8% y 4,5% respectivamente. Por su parte, la producción real en el sector agropecuario crece a una tasa cada vez menor entre los años 2006 y 2010, cifras preliminares muestran una recuperación para el 2011 al ubicarse el crecimiento en 4,5%. A excepción del año 2009, la inversión bruta en capital fijo en la comunidad evoluciona de manera favorable al crecer a una tasa anual superior al 14%. La inflación anual medida a través de la variación del índice de precios al consumidor amortizado para el periodo 2006-2011 alcanza un promedio de 4,3%, con valores marcadamente superiores a éste para los años 2007 y 2008, y con un drástico descenso en el año 2009. Los países miembros de la CAN muestran para el año 2011 un saldo de deuda externa pública cercano a 80,6 mil millones de dólares, cifra que ha crecido de manera sostenida desde el año 2008 cuando se encontraba en 62,2 mil millones de dólares. La relación de deuda pública externa más interna con respecto al PIB, para la comunidad en su conjunto, para ese periodo alcanza un promedio de 31,8% y muestra una tendencia decreciente.

En cuanto al sector externo de la CAN, el flujo de inversión externa directa ha crecido a una tasa promedio anual de 15% entre el 2006-2011. Por su parte, el monto de las reservas internacionales netas de la Banca Central muestra crecimiento sostenido, alcanzando un saldo de 37,9 mil millones de dólares para el año 2006 y de 96,0 mil millones de dólares para el 2011.

La balanza comercial de la CAN durante el periodo 2006-2011 muestra saldo superavitario, a excepción del año 2008. Las exportaciones hacia el mundo crecen a una tasa promedio anual de 16,8%, sufriendo un revés importante en el año 2009. Por su parte, las importaciones procedentes del resto del mundo crecen a una tasa de 18,9%, lo que hace pensar en un margen comercial cada vez menos favorable a favor de la comunidad. Sin embargo, las cifras revelan para el

2011 una recuperación de la balanza comercial al ubicarse esta en 5.392 millones de dólares, cifra un poco inferior a la mostrada en 2006 y 2007, lo cual se interpreta como una recuperación luego de los duros años del 2008 al 2010.

A excepción del año 2009, las exportaciones CAN intra-comunitarias muestran una tendencia creciente, lo que hace evidente una sostenida creación de comercio entre sus miembros. Se aprecia un fortalecimiento de las exportaciones colombianas, peruanas y bolivianas hacia los demás países del acuerdo, ante un comportamiento mixto de las exportaciones ecuatorianas, manteniendo la supremacía como exportadores Colombia y Ecuador.

Los resultados adversos mostrados en algunas variables para el año 2009 y 2010 son reflejo de los obstáculos que la crisis financiera mundial trajo al comercio internacional para esos años y a los cuales la CAN no es inmune.

Cuadro 2

CAN exportaciones intra-comunitarias (Millones de US\$)						
Año	2006	2007	2008	2009	2010	2011
CAN	5.150	5.998	7.004	5.774	7.810	9.187
Bolivia	411	395	479	535	636	714
Colombia	1.987	2.148	2.456	2.116	3063	3.428
Ecuador	1.748	2.243	2.491	1.586	2.127	2.770
Perú	1.003	1.214	1.579	1.538	1.984	2.275
Fuente: Comunidad Andina (2013b)						

4. Negociaciones comerciales extra-CAN

La revisión de las estadísticas de comercio exterior de la CAN publicadas por la Secretaria General a través del Sistema Integrado de Comercio Exterior (SICEXT) y documentos estadísticos disponibles en el portal web de la comunidad permiten discernir acerca de los siguientes aspectos.

Una mirada a lo largo de 44 años a las exportaciones de bienes llevadas a cabo por los países miembros de la CAN revela que estas han crecido a una tasa promedio anual del 10,5%, dicho crecimiento no ha sido lineal, durante la época de puesta en vigencia del mecanismo de integración y durante la primera década del siglo XXI, el creci-

miento de las exportaciones de bienes es significativamente acelerado en comparación con el crecimiento observado en la década de los ochenta y los noventa del siglo XX. En el caso la década de 80, el poco crecimiento se asocia a las dificultades que enfrentaron los países de América Latina y que dieron lugar a la «década perdida latinoamericana». Más tarde, en los 1990, el crecimiento se recupera, se pasa de la postura del regionalismo intervencionista al regionalismo abierto, modelo en el cual se hace énfasis en una mayor apertura comercial, dando como resultado un mayor dinamismo a las exportaciones de bienes extra-comunitarias de la comunidad.

Cuadro 3

CAN exportaciones extra-comunitarias	
Periodo	Tasa de crecimiento (%)
	Promedio anual
1969 – 1980	17,9
1981 – 1990	2,1
1991 – 2000	6,3
2001 – 2012	17
1969 - 2012	10,5

Fuente: Comunidad Andina, (2013d)

La revisión del destino y origen de las exportaciones e importaciones hechas por la CAN revela que el mayor socio comercial es Estados Unidos (EE.UU.). Al menos el 28% de las exportaciones de la comunidad van hacia ese país, y al menos, 21% de las importaciones proceden de dicho mercado. En términos relativos los volúmenes de exportación hacia EE.UU. desde el año 2003 y hasta el año 2007, representaron alrededor de 35% del total exportado extra-comunitario, a partir del año 2008, las exportaciones extra-comunitarias a este mercado no han representado más del 30% del total. Sin embargo, tal comportamiento no se debe entender como una disminución de las exportaciones de la CAN hacia EE.UU., pues en términos absolutos éstas se han más que triplicado en un lapso de 10 años. Las importaciones de la CAN desde los EE.UU., en términos relativos se han mantenido alrededor del 21% del total de importaciones extra-comunitarias, creciendo en términos absolutos alrededor de 3,5 veces en una década.

El segundo socio comercial de la CAN es la Unión Europea (UE). Las exportaciones a este mercado desde la CAN representan a fina-

les del 2012 el 14,01% del total exportado extra-comunitario, lo que contrasta con el 18,32% del 2003, mostrando tendencia a la baja en términos de importancia relativa en los últimos años de la primera década del siglo XXI. Pero en términos absolutos estas han crecido en el periodo 2003-2012 cerca de 3,5 veces. Del total de las importaciones hechas por la CAN, aquellas que proceden de la UE han pasado de representar el 14,38% en el 2003 a 13,03% en el 2012, pero en términos absolutos están se han cuadruplicado. Tales cifras revelan que el mercado UE-CAN se mantiene menos dinámico que el mercado EE.UU.-CAN durante los primeros doce años del siglo XXI.

El dinamismo del comercio exterior entre la CAN, EE.UU. y la UE, además de explicarse por razones históricas, tiene explicación en los recientes acuerdos bilaterales llevados adelante por los gobiernos de países andinos como Colombia y Perú, quienes ante la salida de Venezuela de La CAN en el año 2006, se dieron a la tarea de actuar como líderes de un proceso de profundización de las relaciones comerciales con otros mercados, teniendo como ejemplo el tratado de libre comercio Colombia-UE o Perú-UE (Giacalone, 2007).

El grupo del Mercado Común del Sur MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela) representa el tercer socio comercial relevante para la CAN. La importancia relativa de las exportaciones de bienes de la comunidad hacia este destino muestra estabilidad en los años 2007 y 2008, al ubicarse alrededor del 14%. A partir del 2009 y hasta el 2012 la importancia de este grupo como destino de las exportaciones tiende a ubicarse alrededor del 10%. Con respecto a las importaciones desde MERCOSUR, éstas en términos relativos entre el 2007 y el 2008 eran cercanas a 17%. A partir del 2009 y hasta el 2012 este porcentaje disminuye ubicándose en promedio en 11%. Lo anterior provoca una brecha comercial negativa (déficit) cada vez menor de la CAN con respecto a MERCOSUR. El deterioro en la importancia relativa de MERCOSUR como socio comercial a partir del año 2009, en parte, está vinculado a las dificultades surgidas en el comercio entre Colombia y Venezuela, las exportaciones de Colombia a Venezuela ven reducir su importancia relativa de cerca de 12% en el 2008 a un poco más de 4% en el 2012, y la importancia relativa de las importaciones, pasan de 3,02% a 1,06%.

Al lado de estos tres importantes socios; China se muestra en los primeros años del siglo XXI cada vez más como un importante socio comercial de la CAN. El volumen de exportaciones de la comunidad con destino a este país representa en el año 2012 el 8,5% de las exportaciones totales en comparación con el año 2007 donde sólo

representaba un 3,6%. Por su parte, las importaciones hacia la CAN desde China en el año 2012 llegaron a representar el 16,3% del total de importaciones hechas, luego de ser en el año 2007 tan sólo de 5,1%. Se aprecia entonces un posicionamiento significativo de China como socio comercial de la CAN.

Cuadro 4

CAN exportaciones (X) e importaciones (M) de bienes por región/país: Importancia relativa (%)												
Año Región/País	2007		2008		2009		2010		2011		2012	
	X	M	X	M	X	M	X	M	X	M	X	M
Estados Unidos	29	21,2	30,4	22	28,4	23,5	29,4	22,1	28,6	21,5	28,3	21,1
Unión Europea	15,1	11,6	13,3	12	14,3	13	14,1	12,1	15,3	12,1	14	13
Mercosur	13,9	16,8	14,5	16,2	11,6	14,4	8,9	12,7	8,9	12,5	10,4	11,7
China	5,1	10,8	5	12,1	6,7	12,1	8	13,9	7,1	14,9	8,5	16,3
Chile	3,6	3,2	4,6	3	3	3,1	3,3	2,8	3,9	2,5	4,5	2,4
Japón	4	4,2	2,7	4,1	2,7	3,8	3,2	3,9	2,7	3,4	2,9	3,3
Canadá	2,9	1,8	2,5	1,7	3,5	1,8	4	1,8	3,8	1,5	2,9	1,6
Panamá	1,5	0,5	1,6	0,6	3,1	0,5	3,4	1,2	2,5	1,6	2,8	0,9
Corea	1,6	0	1,6	0	1,7	0,1	1,7	0	1,8	0	1,6	0
México	1,1	6,4	1,1	5,6	1,1	5,1	1,1	6,2	1	7	1	7
CARICOM	0,8	0,5	0,9	0,4	0,8	0,4	0,6	0,7	1,3	0,7	0,9	0,6
Otros	21,3	23,1	21,7	22,5	23,1	22,3	22,4	22,7	23,1	22,2	22,1	22,1
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Comunidad Andina (2013b)

Chile, Japón, Canadá, Panamá, República de Corea, México y los países miembros de la Comunidad del Caribe (CARICOM) muestran una importancia relativa como socios comerciales de la CAN menos relevante que los cuatro actores anteriores. El grupo de otros países, aunque en conjunto representan cerca del 25% del total de exportaciones y el 23% del total de importaciones, ninguno por separado representa más del 1% en exportaciones o importaciones.

Las cifras expuestas muestran un comercio exterior estable por parte de la CAN con Estados Unidos, la Unión Europea, Chile, Japón, Canadá, República de Corea, México y los países miembros del CARICOM. Muestran además, deterioro del intercambio comercial de la comunidad con el MERCOSUR, y revelan una relación comercial cada vez más dinámica con China y Panamá. Apartando el dinamismo ganado por las exportaciones de la CAN hacia Panamá, que se entiende como uno de sus mercados naturales dada la proximidad geográfica del mismo y la apertura notable de este mercado, es evidente, que el empuje de la economía China en los últimos años hace que el mecanismo de integración andino esté mirando en estos

primeros años del siglo XXI con mucho interés hacia el Asia, y en particular hacia dicho país.

5. La CAN mira al Asia

Con el interés de mirar en profundidad las relaciones comerciales entre la CAN, el Asia y en particular con China, se analiza a continuación el comportamiento de las exportaciones y las importaciones de la CAN hacia estos mercados.

Según cifras de la Secretaría General de la CAN la porción de las exportaciones totales de la CAN enviadas al Asia para el año 2003 alcanzó 8,7%, cifra que se duplica en el año 2012 al alcanzar 16,4%. La composición porcentual por destino de las exportaciones de la CAN al Asia, muestra como China e India son cada vez más importantes, en detrimento de Japón, Corea y otros países. Según la misma fuente, la importancia relativa de las importaciones cuyo origen es el Asia y que van dirigidas a la CAN, muestra un crecimiento sostenido a lo largo del periodo considerado. Para el año 2003 la importancia relativa era de 17,9% y alcanza en el 2012 un 28,3%. La composición porcentual de las importaciones de la CAN revela como China e India son cada vez más importantes como origen de las importaciones, en detrimento de República de Corea, Japón y otros países del área.

Lo anterior deja al descubierto como dentro de la región asiática, China e India se vuelven socios comerciales cada vez más importantes para los países miembros de la CAN. Además revela que Japón y Corea siguen siendo socios relevantes pero que están siendo desplazados por los dos gigantes asiáticos, en lo referente al intercambio comercial.

Cuadro 5

CAN composición de las exportaciones al Asia (%)										
Año	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Total Asia	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
China	30	38	45	41	39	40	42	51	50	52
Japón	27	25	24	28	30	22	21	20	19	18
India	0	2	3	3	4	3	5	4	5	7
Corea	20	13	9	12	12	13	13	11	13	10
Otros	23	21	20	17	14	22	19	15	13	14

Fuente: Comunidad Andina (2013b)

Ante los planteamientos anteriores acerca del creciente dinamismo de la relación comercial entre la CAN y China, se considera pertinente entrar en detalle en este tema.

Cuadro 6

CAN composición de las importaciones desde Asia (%)										
Año	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Total Asia	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
China	34	38	40	43	47	50	52	53	56	58
Japón	25	21	18	19	18	17	16	15	13	12
India	0	4	5	5	7	5	5	6	6	6
Corea	16	15	16	14	12	11	11	12	11	10
Otros	24	21	20	19	16	17	16	15	15	14

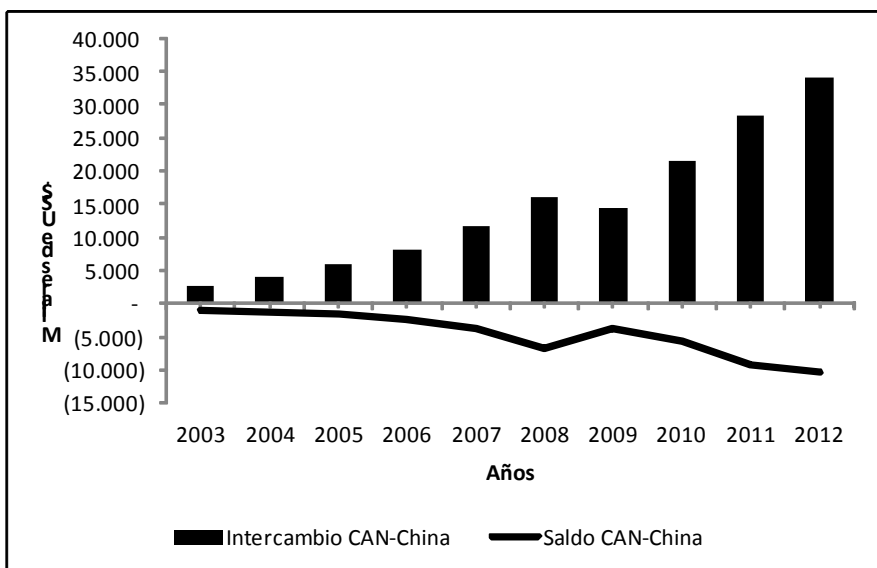
Fuente: Comunidad Andina (2013b)

6, Relación comercial CAN-China

Información suministrada por la Secretaría General de la CAN deja en evidencia el sostenido crecimiento del intercambio comercial entre la CAN y China durante el periodo 2003-2012.

Este intercambio ha pasado de 2.621 millones de US\$ en el 2003 a 34.012 millones de US\$ en el 2012. Sólo en el año 2009 esta tendencia creciente se rompe. La tasa de variación promedio anual fue de 34%. Durante los años considerados el saldo comercial anual ha sido deficitario para la CAN, déficit que alcanzó su máximo en el año 2012 cuando llega a 10.444 millones de US\$.

Gráfico 1
Intercambio y saldo comercial de la CAN con China (Millones de US\$)



En orden descendente en cuanto a monto de intercambio comercial con China los países de la CAN se ubican así: Perú, Colombia, Ecuador y Bolivia. Durante el periodo considerado solo Perú ha llegado a obtener un superávit comercial anual con respecto a China en la mayoría de los años a excepción del 2008 y 2012.

Al cierre de la primera década del siglo XXI, Perú es quien dirige la mayor parte de sus exportaciones a China (17,6%), le sigue Colombia (5,7%), luego Bolivia (2,6%) y por último Ecuador (1,6%). Por el lado de las importaciones, Perú compra el 17,5% del total de sus importaciones a China, Colombia 16,3%, Ecuador 15,1% y Bolivia 13,1%. Esto deja a Perú como el miembro de la CAN mejor posicionado como socio de China.

Ante tales hechos es pertinente mirar la relación comercial CAN-Asia-Pacífico, y en particular con China, y tener en cuenta los riesgos asociados a la misma.

7. Perspectivas y retos de la relación CAN-Asia-Pacífico

Al pensar en las oportunidades y los retos para profundizar la relación CAN-Asia Pacífico hay que considerar aspectos como los siguientes. En lo geográfico, según Population Reference Bureau (2012), Asia-Pacífico representa la puerta de entrada y salida a los territorios más extensos del mundo y contiene dos gigantes demográficos, China e India; que juntos representan un tercio de la población mundial. En lo económico, la región del Asia-Pacífico contiene naciones de renta alta como Australia, Japón, República de Corea y Nueva Zelanda. Se hallan en la región algunos de los países con más alto crecimiento en los últimos cincuenta años del siglo XX; China, India, Vietnam y República de Corea. Hay que sumar a lo anterior que según proyecciones de la CEPAL, para el año 2030, la mitad de la clase media mundial estará en Asia-Pacífico –clase social a la cual se asocia un elevado gasto de consumo– (Rosales, 2011). Además, cifras aportadas por CEPAL (2008) y el Fondo Monetario Internacional (FMI) (2013), exigen tener en cuenta la capacidad de China, Rusia y de muchos países asiáticos para asumir con flexibilidad los momentos difíciles asociados a la crisis económica mundial de finales de la primera década del siglo XXI. Cifras de estas instituciones dan cuenta del dinamismo de las economías del Asia-Pacífico. Durante los años 2010, 2011 y 2012; en el caso de China su crecimiento económico no descendió de 7,8 % anual, Rusia por su parte mostró crecimiento anual superior al 5%, y en los países asiáticos menos relevantes, éste superó el 5% anual, lo cual supera el 4,1% al 4,5% del crecimen-

to de la economía mundial para el periodo.

Particularmente China, el país más destacado en la región del Asia, y que tiene una relación comercial cada vez más dinámica con la CAN, muestra para inicios de la segunda década del siglo XXI, ser en términos de paridad del poder adquisitivo la segunda economía del mundo. Representa, para el año 2012, el 14,9% del PIB mundial. Permite explicar el 27,7 % del crecimiento económico mundial. Es, según cifras de inicios de la segunda década del siglo XXI, el segundo exportador del mundo (10% del total de exportaciones) luego de la Zona del Euro. Hechos que lo convierten en un gigante e importante socio comercial de la CAN (Rosales, 2011; FMI, 2013).

Cuadro 7

CAN composición por producto de las exportaciones e importaciones año 2012 (%)		
Productos	Exportación	Importación
Combustibles y lubricantes, minerales y productos conexos	44	13
Maquinaria y equipo de transporte		37
Materiales crudos no combustible	14	
Productos alimenticios animales vivos	14	8
Artículos manufacturados	8	15
Productos químicos y conexos		16
Otros	20	11
Total	100	100
Fuente: Comunidad Andina (2012b)		

Las oportunidades de la CAN en una relación comercial con China se ponen en evidencia al detallar para años recientes el patrón de comercio internacional de la comunidad y de éste país.

Se aprecia que las exportaciones de la CAN al resto del mundo están concentradas en bienes primarios y manufacturas basadas en recursos naturales con baja tecnología. Hecho que se reafirma al revisar la evolución de las exportaciones de los países miembros de la CAN en términos del grado de tecnología de las mismas. Esto se traduce en una primarización de las exportaciones hechas por los miembros de la CAN, es decir, las exportaciones giran alrededor de productos primarios o manufacturas de baja tecnología. Mientras que sus importaciones se concentran en productos manufacturados de media y alta tecnología.

Cuadro 8

CAN evolución de la composición de las exportaciones por grado de tecnología (%)								
	Bolivia		Colombia		Ecuador		Perú	
	2003	2012	2003	2012	2003	2012	2003	2012
Bienes primarios	84	97	61	75	89	89	80	84
Manufactura basada en recursos naturales de baja tecnología	10	2	29	19	9	9	18	15
Manufactura de media y alta tecnología	6	1	10	6	2	2	2	1

Fuente: Comunidad Andina (2013a)

Ahora es necesario mirar el patrón de comercio de China en los años recientes. Las cifras publicadas por *United Nations Statistics Division* y la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), para el año 2012, muestran que las exportaciones de China se concentran en manufacturas de media y alta tecnología. Mientras que bienes primarios, manufacturas basadas en recursos naturales de baja tecnología y manufacturas de media y alta tecnología son las categorías de productos que más importó China durante el año 2010.

Destacan en las importaciones de China las grandes cantidades de manufacturas tales como: circuitos electrónicos e integrados, dispositivos de cristal líquido, memorias, partes y accesorios de computadoras, entre otros.

Pero China también importa enormes cantidades de productos agrícolas y de combustibles. China ha mostrado ser durante el periodo 2000-2007 uno de los más destacados responsables del aumento del consumo de productos como la soja, el trigo, azúcar y el arroz (UNCTAD, 2012).

Una mirada a los principales productos exportados e importados hacia/desde China durante el año 2012 por los países de la CAN es reflejo de la tendencia arriba descrita. Los principales productos exportados a China son bienes primarios o manufacturas basadas en recursos naturales con bajo grado de elaboración, mientras que los principales productos que se importan desde China a la CAN son bienes manufacturados, en su mayoría, con medio o alto grado de elaboración.

Lo antes descrito invita a dirigir las perspectivas de la relación CAN-Asia –Pacífico, y en particular con China, a un patrón de comercio donde la CAN suministra bienes primarios y demanda manufacturas de media y alta tecnología a una región y a un país cada vez más importante en el ámbito económico.

Cuadro 9**China composición por capítulos arancelarios exportados e importados en el año 2010 (%)**

Capítulos arancelarios	Exportados	Importados
Maquinaria eléctrica y equipos	24.6	22.5
Combustibles y derivados de petróleo		13.5
Reactores nucleares, calderas y maquinaria aplicada	19.6	12.4
Minerales metalíferos, escorias y cenizas		7.7
Prendas y componentes tejidos y no tejidos	7.5	
Aparatos de óptica, fotografía y audiovisual	3.2	6.4
Plástico y sus manufacturas		4.6
Vehículos automóviles	2.4	3.5
Productos químicos orgánicos		3.5
Cobre y sus manufacturas	2.5	3.3
Muebles	3.1	
Barcos y estructuras flotantes	2.6	
Calzado	2.3	
Semillas y frutos oleaginosos		1.9
Otros capítulos	32.2	20.7

Fuentes: United Nations (2012) y UNTAD (2012)

Cuadro 10**CAN principales productos exportados e importados hacia/desde China en el año 2012**

	Principales productos exportados a China	Principales productos importados desde China
Bolivia	Minerales de plata y sus concentrados, estaño en bruto y minerales de zinc y sus concentrados.	Aviones, Equipos de computación, motocicletas y velocípedos.
Colombia	Desperdicios y desechos de cobre, Camarones congelados y harina de pescado, crustáceos o demás invertebrados acuáticos.	Equipos de computación, teléfonos móviles y equipos de telecomunicación.
Ecuador	Cacao crudo, aceite de palma bruto, neumáticos.	Equipos de computación, tubos para la explotación de petróleo y equipos de telecomunicación
Perú	Minerales de cobre y sus concentrados, minerales de hierro y sus concentrados y harina de pescado, crustáceos o demás invertebrados.	Equipos de computación, teléfonos móviles, motocicletas y velocípedos.

Fuente: Comunidad Andina (2012a)

Los retos de la relación CAN-Asia Pacífico, y en particular con China, comienzan por contribuir a sostener el vigor del comercio Sur-Sur y el comercio Sur-Norte. Dicha afirmación se hace en función de los datos revelados por el Informe sobre Desarrollo Humano 2013 del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), que caracteriza a las naciones del Sur como economías que a finales del siglo XX e inicios del siglo XXI son más globales. Prueba de ello está en el hecho de que entre 1980 y 2011 el comercio entre países del sur aumentó de 8.1 % a 26,7 % (PNUD, 2013).

Los planteamientos de Cordero (2005), CEPAL (2008) y Rosales (2011) permiten deducir que los desafíos a superar por los miembros de la CAN ante una relación comercial más dinámica con los países del Asia-Pacífico y en particular China, son los mismos a los que se enfrentan los países de América Latina al pretender insertarse en la economía mundial. Son ellos: i) la fuerte asimetría entre elevados flujos de comercio y baja inversión recíproca, ii) la presencia de un comercio excesivamente inter-industrial, iii) poco espacio para la diversificación exportadora, iv) poca frecuencia de alianzas productivas y tecnológicas, y v) la exigencia implícita que implica insertarse en un proceso de apertura comercial donde hay productores con las mismas ventajas pero que gozan de mayor competitividad. A estos obstáculos hay que añadir la creciente integración de facto a nivel de comercio intra-industrial entre los países de la región asiática que ha sido potenciada por una creciente integración *de jure* llevada adelante por los gobiernos de la región.

Las cifras dan evidencia del dinamismo del comercio entre la CAN y Asia Pacífico, en particular con China. Pero también hacen evidente que son menos las exportaciones que la CAN hace hacia estos mercados que las importaciones que hace desde éstos. Situación que obliga a los miembros de la CAN a emprender acciones dirigidas a aumentar la competitividad de sus exportaciones en los mercados del Asia en procura de una relación comercial de mutuo beneficio. Lo cual CEPAL (2008) pasa por tratar de fortalecer los vínculos con China a fin de aumentar las sinergias de producción con ese país. sido potenciada por una creciente integración *de jure* llevada adelante por los gobiernos de la región.

Al plantearse la interrogante de cómo enfrentar tales retos, CEPAL (2008) deja ver en su propuesta la necesidad de llevar adelante un conjunto de acciones o políticas activas que propicien en América Latina un desarrollo productivo. Acciones y políticas que consisten en procurar la promoción de la participación de las empresas de la CAN en la cadena de suministro asiática para lograr mayor valor agregado

y contenido tecnológico, aún en las exportaciones de productos basados en recursos naturales, y el logro de relaciones comerciales más estrechas mediante alianzas apoyadas por la acción gubernamental de ambos participantes CAN y China. Añade CEPAL (2008) que tales alianzas comerciales también serían de beneficio para el Asia-Pacífico, pues le ayudaría a establecer vínculos de cooperación económica con empresas de la CAN que le llevarían a ganar participación en el mercado de textiles, calzado e incluso electrodomésticos; sectores en los cuales compite duramente con empresas de América del Norte y de la propia América Latina, a la hora de atender el mercado americano.

También la propuesta debe ir orientada a incrementar la oferta de exportación a China, en especial en el sector de los alimentos, pues éste país asiático está haciendo una gran demanda de alimentos, algunos de los cuales se producen o podrían llegar a producir en condiciones favorables en suelo de la CAN.

Es cierto que se han establecido acuerdos comerciales entre la CAN y países de la región del Asia-Pacífico, prueba de ello es que, hasta el 31 de mayo del 2013, Perú es el miembro de la CAN con más acuerdos comerciales –tratados de libre comercio (TLC), acuerdos de asociación y acuerdos en negociación– establecidos con países del Asia-Pacífico, le sigue Colombia, con un TLC firmado pero aún no vigente con la República de Corea y acuerdos en negociación con Japón y China, mientras Bolivia y Ecuador no han establecido aún acuerdo comercial alguno con países del Asia-Pacífico (Observatorio Comercial América Latina-Asia-Pacífico, 2013). Pero estos acuerdos han sido establecidos fuera de la coordinación de la comunidad, lo que hace mella a su unidad como bloque comercial.

8. Conclusión

La CAN es una de las experiencias de integración de mayor trayectoria en América Latina, a sus 44 años está constituida por cuatro países Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, los cuales enfrentan el gran reto de insertarse en una economía mundial cada vez más cambiante, global y competitiva.

Uno de los cambios se refiere a un cada vez más dinámico comercio mundial alrededor del Océano Pacífico, ello como consecuencia del sostenido crecimiento de las economías que le bordean. Economías que han venido consolidándose como actores llamados a jugar un rol crucial en la dinámica actual y futura del comercio mundial, entre ellas: China, Hong Kong, República de Corea, Singapur, por

nombrar solo algunas. Estas naciones del Asia Pacífico, en particular China, merecen atención; pues el intercambio comercial entre ellas y la CAN ha venido incrementándose de manera significativa desde finales del siglo XX e inicios del siglo XXI.

Razones geográficas, demográficas y económicas hacen pensar en una perspectiva favorable para la relación comercial entre la CAN y el Asia Pacífico. Relación concentrada en el intercambio de bienes primarios y manufacturas basadas en recursos naturales de baja tecnología procedentes de la CAN a cambio de manufacturas de media y alta tecnología procedentes de China. Pero el beneficio mutuo en tal relación solo será posible si se es consciente de los retos que la misma involucra. Retos que comienzan por entender lo favorable que resulta un comercio Sus-Sur más dinámico, y para lo cual es necesario, en el corto plazo, en el caso de la CAN, la profundización de acciones gubernamentales que procuren un suministro a las empresas asiáticas de productos primarios y manufacturas basadas en recursos naturales con mayor valor agregado y contenido tecnológico procedentes de la CAN. Además de llevar adelante una diversificación y promoción de exportaciones de productos agrícolas, así como la participación del mecanismo de integración andino en la gestación y puesta en vigencia de acuerdos comerciales que involucren a todos sus miembros y a países de la región asiática.

Referencias

- Balassa, Bela. (1964). *Teoría de la integración económica*. México D.F.: Uteha.
- Berg, Andrew, & Krueger, Anne. (2002). Dar vela al comercio: ¿por qué la apertura comercial ayuda a reducir la pobreza. *Finanzas y Desarrollo*, 39(3), 16-19.
- Briceño Ruiz, José (2003). *Las teorías de la integración regional: su praxis en Europa y América Latina*. Mérida, Venezuela: Universidad de los Andes.
- Bustamante, Ana (1997). La integración regional: una aproximación necesaria. *Aldea Mundo*, 2(3), 5-9.
- CEPAL. (2008). *Las relaciones económicas y comerciales entre América Latina y Asia-Pacífico: el vínculo con China*. Recuperado de <http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/3/34233/P34233.xml&xsl=/comercio/tpl-i/p9f.xsl&base=/comercio/tpl/top-bottom.xsl>
- Chen, Rodolfo Tacsan. (2007). *Comercio internacional*. San José, Costa Rica; Universidad Estatal a Distancia.

- Comunidad Andina. (2012a). *El comercio exterior de bienes entre la Comunidad Andina con China*. Recuperado de <http://www.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2012/10110.pdf>
- Comunidad Andina. (2012b). *La CAN en cifras 2012*. Recuperado de <http://estadisticas.comunidadandina.org/eportal/>
- Comunidad Andina. (2013a). *Dimensión económica comercial de la Comunidad Andina*. Recuperado de http://www.comunidadandina.org/Upload/2013422163744Folleto_Dimension.pdf
- Comunidad Andina. (2013b). *Sistema integrado de comercio exterior (SICEXT)*. Recuperado de <http://estadisticas.comunidadandina.org/sicextwp/>
- Comunidad Andina. (2013c). *Somos Comunidad Andina*. Recuperado de <http://www.comunidadandina.org/Quienes.aspx>
- Comunidad Andina. (2013d). *44 años de integración comercial de bienes de la Comunidad Andina 1969-2012*. Recuperado de <http://www.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2013/11645.pdf>
- Conesa, Eduardo. (1982). Conceptos fundamentales de la integración económica. *Integración Latinoamericana*. 71, 2- 27.
- Cordero, Martha (2005). *Comunidad Andina: un estudio de su competitividad exportadora*. México, D.F.: CEPAL.
- Dollar, David & Kraay, Aart (2001). Comercio exterior, crecimiento y pobreza. *Finanzas y Desarrollo*. 38(3). 16-19.
- Fondo Monetario Internacional. (2013). *Informe anual*. Recuperado de http://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/ar/2013/pdf/ar13_esl.pdf
- Giacalone, Rita (2007). Negociaciones entre la Comunidad Andina y la Unión Europea en el marco del inter-regionalismo. En R.Giacalone (Ed), *La integración Latinoamericana: un proceso inconcluso*. (125-144). Mérida, Venezuela: Universidad de los Andes.
- Jovanovic, Miroslav (2007). *The economics of international integration*. Massachusetts, Estados Unidos: Edward Elgar Publishing Limited.
- López Bustillo, Adolfo (2009). Los primeros cuarenta años de la integración andina: alcances y perspectivas. *Revista de la Integración*, 4, 100-114.
- Nye, Joseph (1969). Integración regional comparada: concepto y medición. *Revista de Integración*, 5, 50-86.
- Observatorio América Latina Asia-Pacífico. (2013). *Acuerdos y negociaciones*. Recuperado de <http://www.observatorioasiapacifico.org/OBSEExternalUI/pages/public/agreementMatrix.jsf>

- PNUD. (2013). *Informe sobre desarrollo humano 2013*. Recuperado de <http://www.undp.org/content/undp/es/home/librarypage/hdr/human-development-report-2013/>
- Population Reference Bureau. (2012). *Word population data sheet*. Recuperado de http://www.prb.org/pdf12/2012-population-data-sheet_eng.pdf
- Rosales, Osvaldo (2011). *Asia-Pacífico, América Latina al encuentro del futuro*. Conferencia presentada en el I Encuentro Internacional de la Cuenca del Pacífico, Cali, Colombia.
- United Nations. (2012). *United Nations statistical yearbook*. Recuperado de <http://unstats.un.org/unsd/syb/>
- UNCTAD. (2012). *UNCTADstat: devoted to development*. Recuperado de http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sRF_ActivePath=p,15912&sRF_Expanded=p,15912
- Watkins, Kevin (2002). Para que la mundialización beneficie a los pobres. *Finanzas y Desarrollo*, 39(1), 24-27.

