

LAS RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE LA COMUNIDAD ANDINA Y LA UNIÓN EUROPEA EN LA GLOBALIZACIÓN (2005-2014)¹

*THE ECONOMIC RELATIONS BETWEEN THE ANDEAN COMMUNITY AND
THE EUROPEAN UNION IN GLOBALIZATION (2005-2014)*

Freddy Pérez Chávez²

RESUMEN

Este artículo analiza las variables del comercio, las inversiones, la integración regional económica y el tratado de libre comercio (TLC), entre la Comunidad Andina y la Unión Europea. Formula las siguientes interrogantes: *¿Cuál es la estructura comercial? ¿Existe un comercio entre materias primas y productos industriales? ¿La integración regional es una vía para el libre comercio?* La globalización está formando una nueva estructura de la economía mundial, basada en procesos de integración regional y grandes bloques comerciales. La Comunidad Andina considera que el mercado europeo es fundamental para su estrategia de inserción en el mercado internacional.

La Unión Europea es el segundo mercado más importante para las exportaciones de la Comunidad Andina, alcanzó (14%), en el periodo 2005-2014. Sin embargo, para la Unión Europea el mercado andino solo representa (0,6%), de sus exportaciones totales. La estructura de las exportaciones de la Comunidad Andina, esta no ha variado, mantiene un alto peso relativo en *materias primas*, igualmente las importaciones desde la Unión Europea, son básicamente *bienes industriales* con un alto contenido tecnológico. La Unión Europea es la principal fuente de inversión extranjera directa (IED) en la región andina, habiendo realizado inversiones especialmente en el sector de hidrocarburos y minería.

Palabras claves: Comunidad Andina, Unión Europea, integración regional, globalización, comercio exterior, inversión, libre comercio y diversificación productiva.

¹ Artículo recibido el 17 de noviembre de 2017 y aprobado el 16 de marzo de 2018.

² Doctorando de la Universidad Rey Juan Carlos (URJC) Madrid-España.

ABSTRACT

This article analysis the variables of the trade, investments, regional economic integration and the free trade agreement (FTA) between the Andean community and the European Union. Formulates the following questions: What is the commercial structure? Is there a trade between raw materials and industrial products? Is regional integration a way for free trade? Globalization is forming a new structure of world economy based on processes of regional integration and large commercial blocks. The Andean community considers that the European market is fundamental for its strategy of insertion in the international market.

The European Union is the second most important market for exports of the Andean community, reached 14% in the period 2005-2014. However for the European Union the Andean market only represents 0.6% of its total exports. The structure of the exports of the Andean community, this has not changed, maintains a high relative proportion of raw materials, also imports from the European Union, are basically industrial goods with a high technological content. The European Union is the main source of foreign direct investment (FDI) in the Andean region, having made investments especially in the hydrocarbons and mining sector.

Keywords: Andean community, European Union, regional integration, globalization, foreign trade, investment, free trade and productive diversification.

Sumario: Introducción. I. Contexto legal. II. Marco teórico. III. La integración regional. IV. Las relaciones económicas. V. Materias primas y productos industriales. VI. La inversión extranjera directa (IED). VIII. Acuerdo Comercial (UE-Colombia y Perú). Conclusiones Bibliografía.

* * *

Introducción

En el ámbito de las relaciones internacionales pareciera casi imposible que los países llamados del “primer mundo” y del “tercer mundo” tuvieran algo en común y, la necesidad de dialogar sobre temas globales, como la democracia, derechos humanos, pobreza, gobernanza, cambio climático, libre comercio, narcotráfico etc. En efecto, una de las características de la globalización es la integración internacional de los mercados de bienes, servicios y capital. En esta tendencia alcanza tanto a países ricos como a países pobres. Aspecto que ha establecido una relación de interdependencia, que implica que las acciones realizadas por un Estado tienen consecuencias que se verán afectadas por la reacción de otros Estados o actores internacionales.

La globalización es el resultado de la consolidación del sistema de libre mercado, de los principales avances tecnológicos y, de la necesidad de expansión del flujo comercial a nivel mundial. El haber traspasado las fronteras generó una expansión económica, haciendo posible realizar transacciones financieras y comerciales, hasta entonces limitados por el mercado interno, hacia otros mercados, distantes y emergentes. En efecto, podemos observar cómo el proceso de globalización ha modificado la forma en que los mercados de los diferentes países interactúan a través de los flujos comerciales. En tanto, está surgiendo una nueva organización de la economía mundial, basado en la creación de zonas de libre comercio y grandes bloques comerciales, con creciente peso de las economías asiáticas. Como resultado, se va instaurando una nueva estructura de la economía global, fundado en procesos de integración regional y tratados de libre comercio (TLC). En este escenario, surgen las relaciones económicas entre los países de la Comunidad Andina y la Unión Europea.

La investigación ha sido ponderada desde la perspectiva de los países de la Comunidad Andina, por considerar que la Unión Europea es uno de los mercados más dinámicos del mundo para su estrategia de expansión comercial y, de inserción en la economía mundial, debido al peso económico que tiene en la economía global y, en particular para fortalecer sus relaciones de comercio, inversión, transferencia de tecnología y cooperación para el desarrollo. Además porque el proceso de integración europeo, es la experiencia más importante del siglo XX, habiendo creado el “mercado común” y la moneda el “euro”. No obstante, el modelo europeo no se podría aplicar en la Comunidad Andina, pero se pueden extraer enseñanzas relevantes para fortalecer el proceso de integración. Por ejemplo, el enfoque de integración económica, el mercado

común, la construcción de una red física de transporte, la creación de instituciones supranacionales y, diversos instrumentos y políticas de desarrollo regional.

Desde la perspectiva de la Unión Europea, se afirma que existen intereses recíprocos y comunes con la región andina, asentados en los valores que comparten como: la democracia, libre mercado, comercio justo, cambio climático y, el de compartir los beneficios de la globalización y los avances tecnológicos. Además, la Unión Europea como modelo singular de “capitalismo regulado” y actor global, busca la promoción de su modelo de integración regional económica y, mostrar los beneficios económicos que puede tener el “mercado común” en los países en desarrollo. Europa está convencida con la exportación de su experiencia de integración de mercados y, que este modelo puede traer beneficios en términos de paz y seguridad, democracia, crecimiento económico y un desarrollo sostenido³.

I. Contexto legal.

La Comunidad Andina tiene relaciones de larga data con la Unión Europea, las cuales se sustentan en lazos históricos, intereses económicos y valores compartidos. En las últimas décadas, los vínculos birregionales se han profundizado no sólo en el ámbito comercial y las inversiones, sino en lo político y en la cooperación. Prueba de ello son la suscripción de un acuerdo de cooperación en 1992; la instauración del diálogo especializado sobre drogas 1995, el tratado de Roma sobre diálogo político 1996; y la firma del acuerdo de diálogo político y cooperación 2003. Asimismo el 2007, ambas regiones inician un proceso de negociación para lograr un Acuerdo de Asociación, que comprende también un pacto comercial. Los principales *Instrumentos Jurídicos* se plasman en los siguientes tratados:

En 1993, se realizó la suscripción de un Acuerdo de Cooperación que se implementó en 1998. En 1996, se firma la Declaración de Roma sobre el Diálogo Político, que aborda los asuntos políticos birregionales de interés común. En 2003, se suscribe el Acuerdo de Diálogo Político y de Cooperación entre la Comunidad Andina y la Unión Europea. El 2007, ambas regiones deciden entablar un proceso de

³ Véase SANAHUJA, José: “Cohesión social: la experiencia de la UE y las enseñanzas para América Latina”. (UCM-ICEI). Señala que la Unión Europea es un modelo singular de “capitalismo regulado” que desde los ochenta combina las políticas de liberalización del Mercado Interior, y distintos instrumentos de cohesión social. El modelo europeo no es aplicable en América Latina, pero se pueden extraer enseñanzas para la integración. España 2007.

negociación para un Acuerdo de Asociación basado en tres pilares: diálogo político, cooperación y un acuerdo comercial. No obstante, debido a divergencias entre los países andinos 2008, se rompen las negociaciones y se inician 2009, negociaciones comerciales bilaterales con Perú, Colombia y Ecuador.

Diálogo Político: En 1996, con la suscripción de la Declaración de Roma, se instituyó el diálogo político y se creó un mecanismo de diálogo birregional. Habiéndose, realizado reuniones sobre la política regional y, las perspectivas de las relaciones birregionales. En Madrid 2010, se llevó a cabo la cumbre (Comunidad Andina-Unión Europea), el tema central fue el cambio climático, la Comunidad Andina presentó un balance de los logros alcanzados en la agenda ambiental y la Unión Europea explicó que el cambio climático es un área prioritaria para la cooperación. Así como, se ratificó el compromiso de dar mayor impulso político al tema del narcotráfico, mediante el mecanismo del diálogo especializado de alto nivel sobre las drogas ilegales. En Bruselas 2010, se analizó los temas sobre las migraciones, cambio climático, crisis financiera internacional y, el proceso de integración andino.

La Cooperación: En el periodo (1973-1982), se realizó una cooperación de índole bilateral dirigida principalmente al desarrollo rural, agricultura, salud y educación, en base a las prioridades identificadas por cada país beneficiario a partir de su nivel de desarrollo relativo. En el periodo (1983-1992), se firmó el acuerdo de cooperación de “segunda generación”, que abordaba de manera más integral los asuntos de la cooperación económica. Entre (1993-2006), se suscribe un acuerdo de cooperación de “tercera generación” que abordó por vez primera el tema del proceso de integración andino y dio a la cooperación el carácter de birregional. En 2002, la Comisión Europea aprobó su primera Estrategia Regional (2002-2006) dirigida a los ámbitos de estadística, comercio, sociedad civil y prevención de catástrofes naturales. El 2007 la Unión Europea aprobó la Estrategia Regional (2007-2013), política que comprende el apoyo a tres sectores fundamentales: Integración económica regional, cohesión económica y social y, lucha contra las drogas ilegales.

Relaciones Comerciales: La relación comercial entre ambos bloques ha prosperado en las últimas cuatro décadas, como se evidencia en el incremento del flujo comercial y las inversiones. Desde 1991 los países andinos se benefician del acceso preferencial de sus productos al mercado europeo mediante el régimen

especial (SGP- Droga), otorgado como una forma de contribuir a la lucha contra las drogas. El mecanismo (SGP-Droga) fue sometido a un proceso de revisión en atención a las críticas surgidas en la (OMC). La Unión Europea adoptó un nuevo Sistema de Preferencias (2006-2015), cuyo Reglamento (CE) 980/2005 entró en vigencia 2005. Mediante este nuevo mecanismo, los países andinos se benefician de las preferencias otorgadas por el Régimen Especial (SGP-Plus), el cual incorpora dos criterios de elegibilidad: la ratificación de una serie de instrumentos internacionales en materia de derechos humanos, medio ambiente, drogas, corrupción, y la calificación como economía vulnerable. En concreto, estos tratados legales resaltan los sólidos vínculos históricos, culturales y sociales entre los países andinos y europeos.⁴

II. Marco teórico.

El marco teórico, comprende la teoría del comercio exterior y de la integración regional. En particular los principios de la teoría clásica sobre el comercio (ventaja absoluta y la ventaja comparativa) y la teoría de la escuela neoclásica del comercio (Heckscher-Ohlin, 1919). Así también, la teoría de la integración regional económica, que afirma que la integración es el proceso mediante el cual varios países van eliminando entre ellos, pero no frente al resto de los países de la economía mundial, esas características diferenciales. Así por ejemplo en el caso de la Unión Europea, que tenía el objetivo de crear el “mercado común”. Según (Balassa, 1964), el proceso de integración regional económica, va desde la fase de una zona de libre comercio hasta la integración económica y política.

La escuela clásica (Smith, 1776), expone un valioso fundamento a favor del libre comercio, sostiene que el comercio se basa en la *ventaja absoluta* y, que jamás será rentable para un individuo producir aquello que pueda obtener más barato de otra persona. Este enfoque otorga mucho énfasis a la *división del trabajo* como motor del desarrollo económico. Smith, en lugar de los aranceles para el comercio que proponían los mercantilistas, propuso una política de libre comercio y presentó cuatro razones específicas sobre el comercio: 1) Ganancias mutuas provenientes del intercambio de los bienes 2) Mayor competencia, 3) La división del trabajo, 4) Mejor uso de las

⁴ Comunidad Andina: “Relaciones Externas: Hechos clave en las relaciones Comunidad Andina - Unión Europea”. Disponible en: <http://www.comunidadandina.org>

habilidades y recursos en diferentes países (Salvatore, 1999). Otro clásico (Ricardo, 1784), señaló que la “razón del comercio internacional es la *ventaja comparativa* basada en las diferencias de productividad del trabajo entre países”. Entonces la *ventaja comercial*, ya fuera absoluta o comparativa, *estaba determinada sólo por la mano de obra en términos de tiempo y costo de producción* (Oyarzun, 1993).

La *escuela neoclásica* del comercio aparece en el siglo XIX, destacando la teoría del comercio internacional formulada por (Heckscher-Ohlin, 1919), que establece la causa última de la diferencia de precios relativos, condición de la existencia de la ventaja comparativa. En 1919, al analizar los efectos del comercio internacional sobre el precio de los factores de producción (tierra, trabajo y capital), Heckscher expresa la propuesta básica de su modelo: lo que explica el comercio internacional es la diferente escasez relativa de los factores de producción en unos y otros países. La conclusión fundamental del modelo (H-O) señala: *cada país tiene ventaja comparativa y por lo tanto debe exportar el bien que utiliza de forma intensiva (en mayor proporción) el factor abundante en dicho país*. El teorema (H-O), que anuncia el patrón de comercio, sostiene: “Los países exportan los bienes cuya producción es intensiva en el factor en el que el país es abundante, mientras que importan aquellos bienes que utilizan en forma intensiva el factor que es relativamente escaso en el país”. En efecto, de esta teoría se desprende, *como corolario, que a través del comercio internacional los países intercambian sus factores abundantes por los escasos, igualándose a medio plazo las dotaciones relativas de los mismos en todos los países que comercian, e igualándose, en consecuencia, sus posibilidades de desarrollo económico* (Oyarzun, 1993).

El aspecto teórico, también comprende el enfoque de la escuela estructuralista (Prebisch, 1949), en relación al comercio y la integración regional. El pensamiento CEPAL, presenta la división del sistema económico mundial en centro y periferia, dos regiones con distintos niveles de desarrollo. Señala que los países subdesarrollados deben impulsar su industrialización; fomentar el comercio intrarregional (entre países subdesarrollados), crear aéreas de integración económica a semejanza de la Unión Europea y, exigir al mundo industrializado su cooperación y, la eliminación de las barreras al comercio de productos primarios (Prebisch, 1960).

III. La integración regional.

¿*La integración regional económica constituye una vía para el libre comercio?*

Los procesos de integración económica se fundamentan en la teoría ortodoxa de las uniones aduaneras (Viner, 1950), que sostiene que desde la perspectiva del comercio mundial, la unión aduanera puede tener efectos beneficiosos y perjudiciales para el libre comercio. Se trata entonces de los conocidos efectos de creación y desviación del comercio ocasionado por la fase de integración de una unión aduanera. La *creación* de comercio es el aumento del volumen del comercio entre países cuando se acuerda la unión aduanera entre ellos y, la *desviación* de comercio es intrínsecamente un efecto negativo ya que implica sustituir el producto más eficiente por el menos eficiente. En consecuencia, la eficiencia económica se logra cuando la creación del comercio es mayor que la desviación del comercio. En relación (Balassa, 1961), a las etapas del proceso de integración se establece que son: Zona de libre comercio; Unión aduanera; Mercado común; Unión económica y, la Unión política y económica total.

El proceso de integración de la *Unión Europea*, surge en el contexto histórico de la segunda guerra mundial, los países de Europa tuvieron la iniciativa (1957) de fundar la Unión Europea sobre la base de las tres Comunidades Europeas preexistentes. El tratado de Maastricht de 1993, añadía la política exterior común y la cooperación judicial y policial, formando un sistema complejo conocido como el templo griego de “los tres pilares”. Sin embargo, con la entrada en vigor del Tratado de Lisboa 2009, la Unión Europea sucedió, por completo a las Comunidades Europeas y asumió con ello su personalidad jurídica única como sujeto de derecho internacional. Valorando el proceso se observa que se ha logrado un alto nivel de integración económica que ha permitido mejorar la calidad de vida de la población.⁵

La Unión Europea es una unión geopolítica, un tipo de modelo de integración de países desarrollados. En la teoría de la integración es presentada como el bloque de integración regional más avanzado del mundo. Ha superado el estadio de mercado común y se consolida, si bien parcialmente, como *unión económica y monetaria*, aspirando a transformarse en una unión política. A nivel institucional, ha desarrollado una compleja estructura de gobernanza múltiple, combinando supranacionalismo con intergubernamentalismo, unanimidad con regla de la mayoría, y supremacía de la ley

⁵ LÓPEZ, J. Humberto: “El proceso de integración en Europa: breve repaso histórico”. UNED. Revista Universitaria Europea nº 2, Año 2000, Madrid-España.

comunitaria con el principio de subsidiariedad (Hix, 1994; Sandholtz y Stone Sweet, 1998; Malamud, 2011). El proceso de integración monetaria más amplio y ambicioso es la puesta en circulación del euro entre varios, pero todavía no en todos los países de la Unión Europea (Tugores, 2006). En muchos aspectos, la Unión Europea puede ser vista como un “microcosmos” de la globalización. En ninguna otra área del mundo se ha llegado a tanto en materia de liberalización e integración de los mercados en aras de la eficiencia económica. También es en la Unión Europea donde más se ha avanzado en la conformación de un marco supranacional de gobernanza democrática y en la creación de políticas comunes de carácter vinculante, para la regulación de los mercados, la redistribución de la renta y para promover la cohesión social y económica (Sanahuja, 2008).

En relación a la convergencia macroeconómica de la Unión Europea, el Banco Central Europeo (BCE) determina la política monetaria para la zona del euro. Su principal objetivo es mantener la estabilidad de precios y proteger el valor del euro, para ello, trata de situar la *inflación* justo por debajo del (2 %), a medio plazo. Asimismo, el principal instrumento para orientar y coordinar las decisiones económicas de los países europeos es el pacto de estabilidad y crecimiento, aprobado en 1999 y reforzado el 2011. Este instrumento señala las siguientes reglas: El pacto obliga a los gobiernos a mantener el *déficit público* por debajo del (3%), del Producto Interior Bruto (PIB); a mantener la *deuda pública* por debajo del (60 %), del PIB y, exige poner las nuevas reglas en la constitución nacional.

El proceso de integración de la *Comunidad Andina*, surge como “Pacto Andino” en 1969, en el marco del enfoque CEPAL, institución que impulso proyectos de integración regional en América Latina. La idea central era dotar a la integración regional de una dimensión industrial, creando el mercado común. Sin embargo, en la década de 1970, se cuestiona el modelo de integración y la propuesta de desarrollo industrial mediante la sustitución de importaciones (ISI). En efecto, en los noventa, la integración regional en América Latina cambia de rumbo y plantea un nuevo enfoque orientado a la inserción en el mercado mundial, la CEPAL intenta influir mediante la propuesta de un regionalismo abierto 1994.

El *regionalismo abierto* se enmarca en el modelo de libre mercado, formula propuestas sobre la transformación productiva, destacando la articulación de estos procesos con una estrategia para lograr una “competitividad sistémica” y una inserción

eficiente en la economía mundial. El enfoque CEPAL trata de adecuarse a una nueva realidad global, caracterizada por la apertura económica, la movilización internacional de los capitales, la privatización y las políticas de mercado (Bielschowsky, 2010). Este cambio origina, que la política comercial dejara de ser un instrumento para la industrialización y, pasara a ser entendida como un instrumento para la inserción en la economía internacional y la búsqueda de nuevos mercados.

La Comunidad Andina, tras experimentar una aguda crisis en los ochenta, replantea sus fundamentos en el marco del “regionalismo abierto” que se extiende desde la década de los noventa hasta la actualidad. Este cambio ocasiono una serie de transformaciones institucionales que no han logrado los objetivos propuestos y más bien han configurado un regionalismo “ligero”, que rechaza conformar instituciones de carácter “supranacional”. En segundo lugar, se ha configurado un “regionalismo selectivo”, fuertemente orientado a la liberalización de los mercados. En relación al modelo comprensivo de “regionalismo abierto” propuesto por CEPAL en 1994 se ha avanzado sólo en algunas áreas de política, en especial en materia de eliminación de aranceles pero en general esta experiencia de integración presenta resultados muy limitados en otras áreas. En tercer lugar, se trata de un regionalismo “elitista”, puesto que no tiene apoyo de la población y no existe una identidad común. Finalmente, se trata de un regionalismo “disperso”, que se diluye en diversos compromisos externos y no presta atención a la integración regional económica. En concreto, señalar que falta voluntad política para avanzar a niveles superiores de integración económica, habiendo prevalecido una tendencia a la acción más intergubernamental que comunitaria (Sanahuja, 2013).

En relación al avance del proceso de integración andino en el marco del nuevo regionalismo, se observa que se ha formado una *zona de libre comercio* perfecta entre Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, habiéndose liberalizado el 100% de los productos. Existe una *unión aduanera* imperfecta y se viene discutiendo en la actualidad un arancel externo común (AEC). La región aspira a crear un *mercado común*, habiéndose propuesto la libre circulación de capitales y personas (proyecto). Es de observar, que existe *convergencia* de los países en la visión de integración (zona del libre comercio, cohesión social, narcotráfico y pobreza) y, *divergencia* en la visión de comercio exterior (política comercial común, TLC, crear bloques comerciales y sobre la inserción internacional).

En este escenario, se hace necesario diseñar una estrategia de desarrollo fundada en la integración regional. Uno de los elementos de la estrategia es crear el “mercado común” para impulsar la libre movilidad de los factores de producción y, lograr la eficiencia productiva y bajos costos de producción. En este aspecto, la Unión Europea es una experiencia muy valiosa en relación a la diversificación productiva, el comercio y, la construcción de una infraestructura física de transporte. Otro elemento, es adoptar políticas productivas y tecnológicas más activas para renovar el atraso tecnológico de la estructura productiva y lograr la diversificación de las exportaciones. La Comunidad Andina debe superar la estructura primario exportador, en la cual exporta un puñado de productos básicos e importa una canasta muy diversificada de productos industriales de alto contenido tecnológico. La combinación de políticas para aprovechar las oportunidades que ofrece el “mercado común”, con una política activa de desarrollo productivo orientada a impulsar sectores con perspectivas de adelanto tecnológico es la “esencia” de la nueva estrategia para lograr el desarrollo de la región andina.⁶

⁶ Véase: “Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios del siglo XXI”. Señala el atraso tecnológico de América Latina en los últimos años y, cuestiona que la región no hizo lo suficiente para incrementar la productividad durante la bonanza (2004-2012), ni superar el modelo primario de la estructura exportadora. Plantea una estrategia basada en la integración regional y, destaca la experiencia de integración europea en relación al “mercado común” y la diversificación productiva. OCAMPO, José: CEPAL Chile, 2014.

Grafico nº 1

La evolución del proceso de integración de la Unión Europea

(Unidad geopolítica)

Evolución histórica	Fases de integración	Integración económica
1951: Seis países fundadores crean la Comunidad Europea del Carbón y del Acero;	Zona de libre comercio 1957	
1957: Tratados de Roma, crea la comunidad económica (CEE) y de energía atómica (Euratom)	(Supresión de aranceles, aduanas y cuotas)	<ul style="list-style-type: none"> • Unión arancelaria • Tarifa exterior común • Libre circulación bienes
1973: La comunidad se amplían a nueve miembros e introducen políticas comunes;	Unión Aduanera 1968	
1979: Primeras elecciones directas al Parlamento Europeo;	(Tarifa Exterior Común)	<ul style="list-style-type: none"> • Eliminación de barreras técnicas físicas y fiscales • Política comercial común
1981: Primera ampliación mediterránea;	Mercado Común 1992	
1992: El mercado único europeo se convierte en una realidad;	(Libre circulación de factores de producción)	<ul style="list-style-type: none"> • Libre circulación: mercancías, capitales y trabajadores, • Regulación común productos.
1993: El Tratado de Maastricht establece la Unión Europea;	Unión Monetaria	
2002: El euro entra en circulación (11 países);	(Armonización de las políticas económicas)	<ul style="list-style-type: none"> • Coordinación económica (pacto de estabilidad), • Política monetaria común
2007: La Unión Europea se compone de veintisiete Estados;		
2009: El Tratado de Lisboa entra en vigor, cambiando el funcionamiento de la UE;	Unión política y económica ¿?	
2013: La Unión Europea se amplía a 28 países, con la		<ul style="list-style-type: none"> • Autoridad "Supranacional"

entrada de Croacia;	(Unificación política e institucional)	• Coordinación de Políticas Públicas (salud, educación,..)
2015: La Unión Europea se amplía a 29 países, (Lituania).		
2016: Reino Unido, (Brexit) abandona la UE (28 países).		

Fuente: Elaboración en base a documentos de la Unión Europea 2016.

IV. Las relaciones económicas.

¿Cuál es la estructura comercial de la Comunidad Andina y la Unión Europea?

La “estructura comercial” está determinada por la composición de las exportaciones y las importaciones de cada país. Según la teoría neoclásica del comercio, los países en desarrollo exportadores de materias primas son intensivos en el factor “trabajo” y los países desarrollados exportadores de bienes industriales son intensivos en el factor “capital”. En efecto, la *estructura comercial* de las *exportaciones* de los países de la Comunidad Andina, esta no ha variado, mantiene un alto peso relativo en productos agrícolas y minerales, igualmente las *importaciones* desde la Unión Europea, son especialmente productos industriales con un alto contenido tecnológico, en especial maquinaria y equipo.

Las *exportaciones* de la Comunidad Andina hacia la Unión Europea en términos de valor, se incrementaron de \$7.191,186 millones a \$18.613,761 millones en el periodo (2005-2014), registrando una tasa de crecimiento promedio (10%) anual. Las exportaciones del Perú y Colombia hacia el mercado europeo representan el (30.5%) y (49.5%) de las ventas totales, alcanzando en conjunto (80%) del total exportado 2014. No obstante, las exportaciones sufrieron una disminución (-10.9%), el 2009, con una cifra de \$ 11.123,896 millones, esta disminución se explica por la menor demanda de productos básicos, debido a la crisis financiera internacional 2008 que afectó la eurozona. Las exportaciones alcanzan una cifra de US\$ 13.860.962 millones el 2010, y un monto \$ 20.595,288 millones el 2011, logrando un incremento porcentual de (24.6%), el 2010 y de (48.6%) el 2011, esta recuperación se debe a la mayor demanda y, al ciclo de precios altos de las materias primas. En los años 2012, 2013 y 2014, la tendencia es a disminuir, debido a la menor demanda y las variaciones de precios en el mercado internacional.

Los países andinos desde 1991 se benefician del acceso preferencial de sus productos al mercado europeo mediante el régimen especial (SGP-Plus), otorgado como una forma de contribuir a la lucha contra el narcotráfico. La Unión Europea es el segundo mercado de destino de las exportaciones de la Comunidad Andina, después del mercado de los Estados Unidos. Las exportaciones hacia el mercado europeo representan en promedio (14%) en el periodo (2005-2014). Sin embargo, para la Unión Europea, el mercado de la Comunidad Andina solo representa el (0,6%) de sus exportaciones totales. Las exportaciones hacia el mercado europeo por países es la siguiente: España fue el destino del (27%), siendo el principal mercado, Países Bajos (19%), Alemania (13%), Italia (11%) y, el Reino Unido (9%) en 2014. Como puede observarse, las exportaciones se concentran en cinco países de destino, que constituye el (80%), del comercio total. Los productos exportados al mercado europeo son: minerales de cobre, zinc y sus concentrados, soya (Bolivia y Perú); hulla bituminosa, café, frutas y ferroníquel (Colombia); bananos, pesca, azúcar (Ecuador y Colombia); camarones, langostinos y conservas de pescado (Ecuador); cobre, hierro, plata, oro, harina de pescado (Perú).

La *estructura de exportación* de los países andinos hacia el mercado europeo (2005-2014), esta no ha sufrido modificaciones sustanciales en los que se refiere a los principales productos que componen la canasta exportadora, caracterizados por la exportación de productos primarios, como son: productos minerales y metales comunes (60%), productos del reino vegetal (22%) y productos de las industrias alimentarias (12%), estos tres sectores componen el (94%) del total exportado. No obstante, se han incorporado nuevos productos, tanto de la actividad agroindustrial, pesca y textil, pero su participación es relativamente pequeña. Los principales productos exportados al mercado internacional fueron: 1) Cobre y sus derivados; 2) Oro en bruto; 3) Petróleo y sus derivados; 4) Zinc y sus concentrados; 5) Plata y sus concentrados; 6) Aceite de soya. En concreto, las exportaciones se basan en la extracción de recursos naturales, productos que presentan un escaso valor agregado.

Cuadro n° 1

Productos exportados hacia el mercado Unión Europea 2014

(Composición porcentual)

Productos por secciones (capítulos)	Distribución (%)
1. Animales vivos y productos del reino animal	4.0
2. Productos del reino vegetal	22.0
3. Grasas y aceites animales o vegetales	2.0
4. Productos de las industrias alimentarias	12.0
5. Productos minerales	50.0
6. Metales comunes y manufacturas de estos	5.0
7. Otros productos	5.0
Total Unión Europea	100.0

Fuente: Sistema Integrado de Comercio Exterior (SICEXT) 2015, Perú.

Un aspecto relevante del comercio, está en relación al comercio intracomunitario de la Comunidad Andina y de la Unión Europea, donde existe una diferencia sustancial. Los países andinos presentan menores niveles de comercio intrarregional y de integración productiva entre sus economías, el comercio fue (10%) en el periodo (2005-2014). Esto es producto de muchos factores, como su especialización exportadora en recursos naturales (dirigidos a mercados externos), la deficiente infraestructura física y la escasa integración económica. En contraste, la Unión Europea tiene un comercio intrarregional (60%), debido a su mayor integración económica, la libre circulación de los factores de producción y, su especialización productiva.

Las *importaciones* de la Comunidad Andina desde el mercado europeo fueron de US\$ 5.987,534 millones el 2005, alcanzando una cifra de US\$ 20.226,492 millones el 2014, con una tasa de crecimiento promedio (12.9%) anual. La Unión Europea representa el tercer mercado de origen de las importaciones de los países andinos, después de los mercados de Estados Unidos y China. En términos porcentuales, las importaciones se mantuvieron casi constantes, siendo (12.71%) el año 2005 hasta (13.77%) el año 2014. Los principales productos importados desde el mercado europeo son: maquinarias, aparatos y material eléctrico (28%); material de transporte (25%); productos de la industria química (18%); manufacturas (5%); instrumentos y aparatos

de óptica (4%); en conjunto estos cinco sectores productivos representan el (80%) de las importaciones totales. La Unión Europea afirma que el comercio exterior consiste cada vez más en incorporar capas de valor añadido procedente de la investigación, a la fabricación de los productos de exportación, para lograr la competitividad en el mercado internacional.

Cuadro n° 2

Productos importados desde el mercado Unión Europea 2014

(Composición porcentual)

Productos por secciones (capítulos)	Distribución
	(%)
1. Productos de las industrias alimentarias	3.0
2. Productos de las industrias químicas	18.0
3. Plástico y sus manufacturas; caucho	4.0
4. Otros productos	10.0
5. Pasta de madera o de las demás materiales	3.0
6. Metales comunes y manufacturas de estaño	5.0
7. Máquinas y aparatos, material eléctricos	28.0
8. Material de transporte	25.0
9. Instrumentos y aparatos de óptica	4.0
Total Unión Europea	100.0

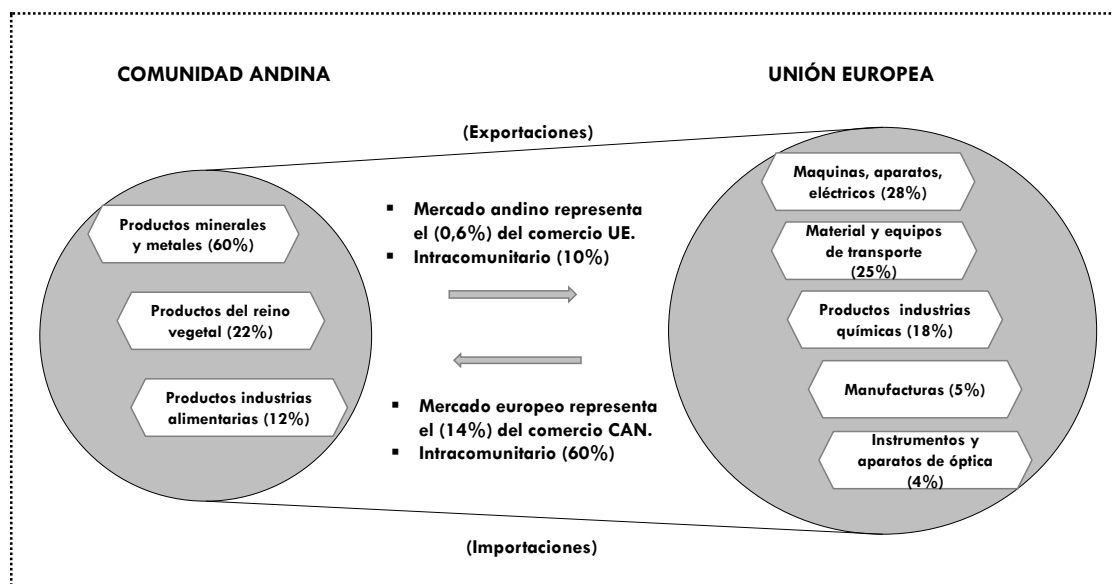
Fuente: Sistema Integrado de Comercio Exterior (SICEXT) 2015, Perú.

Las importaciones desde la Unión Europea, por países de origen son: Alemania (24%), seguido de Francia (22%), España (14%), Italia representa (11%), Reino Unido (6%), Países bajos (5%), Bélgica (4%), y Suecia (3%) en 2014. No obstante, las importaciones se encuentran más diversificadas con respecto de las exportaciones con destino al mercado europeo, estos ocho países representan el origen de alrededor (90%) de las importaciones andinas. Los países de Colombia y Perú tienen una mayor

participación en las importaciones desde el mercado europeo (43%) y (35%), respectivamente, Ecuador y Bolivia representan (15%) y (7%) en 2014.⁷

Grafico nº 2

El comercio entre la Comunidad Andina y la Unión Europea (Productos 2014)



Fuente: Sistema Integrado de Comercio Exterior (SICEXT) 2016.

La estructura de las importaciones desde la Unión Europea, no ha sufrido modificaciones importantes, siendo esencialmente productos industriales y manufacturas. Las mercancías importadas desde el mercado europeo son: maquinaria y equipo, tractores agrícolas, vehículos de transporte (Bolivia); vehículos de carga, aparatos de radiotelefonía, maquinaria, productos químicos (Colombia y Ecuador); vehículos de transporte, maquinaria, aviones y aeronaves (Perú). Otros productos industriales son los autos de turismo, camiones, grúas, excavadoras, barcos, aviones, material eléctrico, informático, óptica y otros. La estructura productiva de los países europeos se caracteriza por su especialización exportadora en productos industriales.

⁷ COMUNIDAD ANDINA: Información estadística sobre comercio exterior por países y regiones. Perú 2015.

Cuadro n° 3
El comercio exterior entre la Comunidad Andina y la Unión Europea
(Periodo 2005-2014 Millones de \$)

Años	Exportaciones	Importaciones	Balanza Comercial
2005	7.191.186	5.987.534	1.203.654
2006	9.550.791	7.450.103	2.100.686
2007	11.574.873	8.275.312	3.299.564
2008	12.487.793	11.269.361	1.218.431
2009	11.123.896	9.734.041	1.389.858
2010	13.860.962	11.756.363	2.104.602
2011	20.595.288	15.318.865	5.276.429
2012	20.051.043	17.798.709	2.252.335
2013	19.682.253	18.554.906	1.127.345
2014	18.613.761	20.226.492	-1.612.723

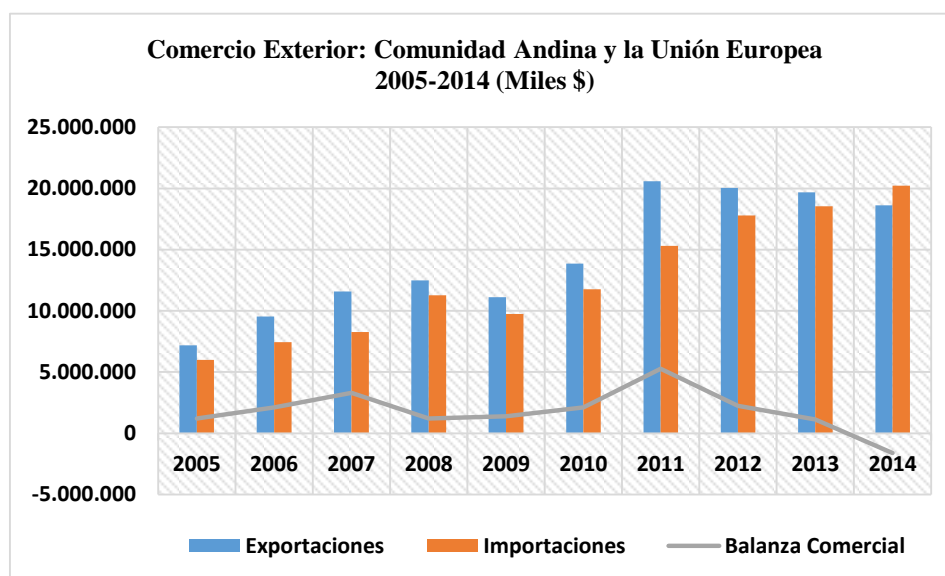
Fuente: Sistema Integrado de Comercio Exterior SICEXT año 2016.

Cuadro n° 4
El comercio entre la Comunidad Andina y la Unión Europea 2014
(Millones de \$ y distribución porcentual %)

Países UE	Exportaciones	Composición %	Importaciones	Composición %
Austria	15.949	0,09	421.817	2,09
Bélgica	1.498.127	8,05	768.885	3,80
Bulgaria	203.711	1,09	22.188	0,11
Chipre	2.344	0,01	1.528	0,01
Checa Rep.	11.034	0,06	145.720	0,72
Alemania	2.400.104	12,89	4.895.341	24,20
Dinamarca	292.446	1,57	236.651	1,17
España	5.017.869	26,96	2.766.018	13,68
Estonia	19.196	0,10	46.485	0,23
Finlandia	212.264	1,14	339.518	1,68
Francia	757.452	4,07	4.431.690	21,91
Reino Unido	1.699.037	9,13	1.223.856	6,05
Grecia	60.522	0,33	48.196	0,24
Hungría	4.250	0,02	117.051	0,58
Irlanda	103.501	0,56	279.546	1,38
Italia	2.112.279	11,35	2.196.909	10,86
Lituania	26.474	0,14	11.985	0,06
Luxemburgo	349	0,00	40.388	0,20
Letonia	2.554	0,01	12.072	0,06
Malta	2.574	0,01	8.300	0,04
Holanda	3.562.187	19,14	954.505	4,72
Polonia	99.210	0,53	239.441	1,18
Portugal	308.643	1,66	193.423	0,96
Rumania	19.181	0,10	131.476	0,65
Eslovaquia	2.276	0,01	59.335	0,29
Eslovenia	51.053	0,27	30.954	0,15
Suecia	129.174	0,69	603.208	2,98
Total UE27	18.613.760	100	20.226.487	100

Fuente: Sistema Integrado de Comercio Exterior (SICEXT). Perú, 2015.

Grafico n° 3



Fuente: Información estadística (SIECXT) Año 2016.

V. Materias primas y productos industriales.

¿Existe un intercambio desigual entre materias primas y productos industriales?

Las teorías de la escuela clásica y neoclásica, afirman que el comercio beneficia a los países que lo practican y que tiende a favorecer más a los países pobres. Esta conclusión es contraria a lo expuesto en la teoría ortodoxa (Singer y Prebisch, 1960), que sostiene que el comercio entre materias primas y bienes industriales favorecen más a los países desarrollados. No obstante, en los últimos años los precios relativos de las materias primas en el mercado internacional se han incrementado y, simultáneamente se ha producido una disminución de los precios relativos de las manufacturas, aspecto que pone en duda la teoría de la relación desigual de los términos de intercambio, que son desfavorables para los países exportadores de materias primas.

La escuela estructuralista (CEPAL, 1949) sobre la teoría centro-periferia, sostiene que “centros y periferias se constituyen históricamente como resultado de la forma en que el progreso técnico se propaga en la economía mundial. En el centro, los métodos indirectos de producción que el mismo genera se difunden en un lapso relativamente breve a la totalidad del aparato productivo. En la periferia se parte de un atraso inicial, y al transcurrir un periodo llamado de *desarrollo hacia afuera*, las nuevas técnicas solo se implantan en los sectores exportadores de productos primarios y en actividades económicas directamente relacionadas con la exportación, las cuales pasan a

coexistir con sectores rezagados, en cuanto a la penetración de las nuevas técnicas y al nivel de la productividad del trabajo” (Rodríguez, 2006).

El enfoque centro-periferia, fue el argumento de la antítesis a la teoría neoclásica del comercio internacional y la dificultad de aplicar a los países en desarrollo la tesis de que el fruto del progreso técnico del mundo industrializado tiende a repartirse en forma equitativa en toda la sociedad. En el centro (Prebisch, 1950) era donde penetraban las técnicas capitalistas de producción y la periferia aquella cuya producción permanecía rezagada tecnológicamente, lo cual se observaba en el deterioro de los “términos de intercambio”. Aspecto que indica que contrario a la teoría clásica del comercio internacional, se estaba generando una mayor diferenciación entre los ingresos reales medios entre el centro y la periferia, y por lo tanto, una concentración en el centro de los beneficios que generaba el progreso técnico. Los países de la periferia tenían estructuras productivas *especializadas* y *heterogéneas*, mientras que las del centro eran *diversificadas* y *homogéneas*. Esta propiedad consolidaba a los países de la periferia como productores y exportadores de *materias primas* y a los del centro como productores y exportadores de *bienes industriales* (CEPAL, 2013).

En el periodo (2004-2012) se observó en el mercado internacional un incremento de los principales productos básicos: cobre, hierro, soya, café, frutos, petróleo etc. Estos productos subieron de precio más rápido que el precio de las manufacturas, este comportamiento del comercio internacional, cuestiona la teoría (CEPAL) sobre la relación desigual de los términos de intercambio. Sin embargo, es necesario observar la evolución de precios de los productos básicos y que países se beneficiaron.

Los países favorecidos han sido los que tienen una base exportadora minero energético, es el caso de Venezuela, Chile, Bolivia, Perú, Colombia y el Ecuador, el auge se inicia el 2004 con una propensión ascendente de los precios de productos básicos hasta 2012. En igual tendencia, Brasil y Argentina, con una estructura exportadora que depende más de los productos agrícolas. En este aspecto, subrayar que la estructura exportadora de los países de la Comunidad Andina es minero energético, en cambio, la estructura exportadora del MERCOSUR y del Mercado Centroamericano se basa en productos agrícolas. En suma, hubo una mejora en la relación de los términos de intercambio (exportaciones/importaciones) en estos países, pero en la actualidad los precios de las materias primas tienden a disminuir (Ocampo, 2014).

VI. La inversión extranjera directa (IED).

La inversión extranjera directa (IED) en la Comunidad Andina, en la última década ha mantenido una tendencia creciente, entre los principales factores que atraen IED en la región, están su riqueza en recursos naturales: petróleo, gas, soya, minerales, pesca y forestal. Las empresas de España, Francia y del Reino Unido, han realizado grandes inversiones en hidrocarburos y en minería, impulsados por el ciclo de precios altos de las materias primas y la creciente demanda de las economías emergentes. Las mayores empresas europeas en América Latina son: Anglo American plc, Royal Dutch Shell, Repsol y British Petroleum. Los países andinos, históricamente han sido el destino de grandes inversiones (IED) en recursos naturales. En efecto, se conserva este “patrón” de producción tradicional, habiéndose visto aún reforzado en la última década, la inversión se dirige al sector de minería y petróleo.

La (IED) de la Unión Europea, es representada por España, país europeo que mayor preferencia ha mostrado por América Latina. España, llevó adelante un proceso de internacionalización de sus empresas, e invirtió con dinamismo en la región, en la actualidad posee más del (30%) de IED. Este proceso se inicia en los noventa, cuando España y América Latina estrechan lazos en el ámbito de la IED. Por un lado, la región implementaba profundas reformas estructurales para acelerar su inserción internacional, al tiempo que se eliminaban restricciones al capital extranjero en sectores como hidrocarburos, minería y, servicios, además se iniciaban amplios procesos de privatización. La Unión Europea avanzaba en reformas orientadas a la creación de una unión económica y monetaria, situación que exigía incrementar el tamaño de las empresas locales. En este contexto, España a través de sus inversiones ingresa al ámbito productivo de América Latina.

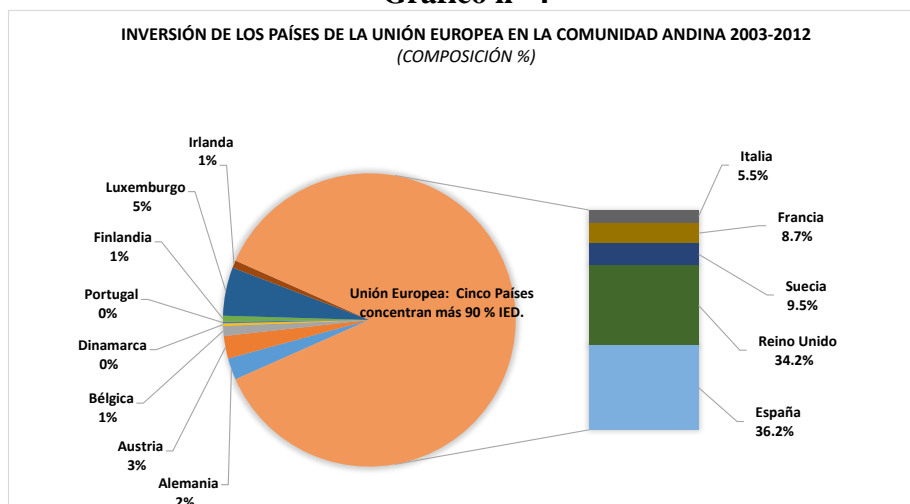
La *inversión* de la Unión Europea fue de US\$ 771 millones el año 2003, manteniendo una tendencia creciente alcanzó US\$ 3.015 millones el 2011, mostrando una tasa de crecimiento promedio (16.36%) anual. Observándose dos tramos importantes en este periodo: el primero del (2003-2008), en este último año registró un flujo de inversión pico de US\$ 3.192 millones. Sin embargo, entre el tramo (2008-2012) la inversión tuvo una tendencia a disminuir, el 2009 obtiene una cifra de US\$ 1.128 millones, el 2010 un monto US\$ 1.372 millones, el 2011 es de US\$ 3.015 millones, para

luego disminuir US\$ 574 millones el 2012, estas variaciones se explican por la crisis financiera mundial 2008, que afectó a los países de la eurozona.

La Unión Europea como bloque comercial, es el origen más importante de (IED) en la Comunidad Andina, seguido de Estados Unidos. La inversión europea se concentra en cinco países: España primer inversor (36,2%), Reino Unido (34.2%), Suecia (9.5%), Francia (8.7%), Italia (5.5%), y los Países Bajos (-8,6%), en conjunto estos países aportan más (90.0%), del total de IED en la región andina (2003-2012). No obstante, Alemania, siendo una de las economías más grandes, sus inversiones son pequeñas, considerando que es el principal mercado de origen de las importaciones de los países andinos (24%) del total.

La IED por *sectores económicos*, se concentra básicamente en el sector de minería y petróleo (35.6%), seguido de la industria manufacturera (11.1%) y, las finanzas (5.8%), en el periodo (2003-2012). Estos sectores económicos son relevantes para la inversión, destacando las actividades extractivas de minería y petróleo, a donde se orientan los mayores flujos de inversión. Otros sectores son el comercio (5.7%), transportes y comunicaciones (4.6%), los servicios (2.2%), la electricidad, gas y agua (1.2%), y agricultura y pesca (0.6%). Empero, las inversiones dirigidas a la actividad minera generan utilidades que luego se reinvierten en las actividades extractivas, esta cifra representa (31.1%), de inversión total, si añadimos a este guarismo el porcentaje de la inversión en minería y petróleo (35.6%), se estaría aceptando que el (66.7%), de la inversión IED se concentra en las actividades de minería y petróleo. En concreto, la IED hacia los países andinos responde al modelo de su especialización productiva, donde predomina la inversión en actividades extractivas ligadas a los recursos naturales de minería y petróleo. Existen dos elementos comunes e interrelacionados en las decisiones de inversión por las empresas europeas que son: el tamaño de los mercados y los beneficios de la integración económica, plasmada en acuerdos de integración entre bloques comerciales de los países latinoamericanos y, los tratados de libre comercio TLC con Estados Unidos y la Unión Europea (Gonzales, 2002).

Grafico n° 4



Fuente: Sistema Integrado de Comercio Exterior SICEXT 2016.

Cuadro n° 5

La inversión de la Unión Europea en la Comunidad Andina (2003-2012)
(Millones de dólares)

Países Unión Europea	Inversión total (2003-2012)	Distribución (%)
Alemania	328	2,6
Austria	333	2,7
Bélgica	145	1,2
Bulgaria	0	0,0
República Checa	0	0,0
Chipre	15	0,1
Dinamarca	34	0,3
Eslovaquia	0	0,0
Eslovenia	0	0,0
España	4.525	36,2
Estonia	0	0,0
Finlandia	82	0,7
Francia	1.087	8,7
Grecia	14	0,1
Hungría	0	0,0
Irlanda	118	0,9
Italia	687	5,5
Letonia	0	0,0
Lituania	0	0,0
Luxemburgo	729	5,8
Malta	0	0,0
Países Bajos	-1.074	-8,6
Polonia	0	0,0
Portugal	20	0,2
Reino Unido	4.275	34,2
Rumania	1	0,0
Suecia	1.182	9,5
Unión Europea 27	12.501	100,00

Fuente: Comunidad Andina, Informe Estadístico 2016.

VIII. Acuerdo Comercial (UE-Colombia y Perú).

¿Los tratados de libre comercio TLC constituyen una estrategia para la inserción en el mercado internacional? El acuerdo comercial entre la Unión Europea y los países de Colombia y Perú 2013, tiene como objetivo establecer una zona de libre comercio. En el comercio internacional se han creado redes de acuerdos comerciales que forman grandes bloques económicos y cadenas de suministro globales, en estos acuerdos de libre comercio participan países de diferente nivel de renta. La Unión Europea constituye el más grande mercado mundial con 500 millones de consumidores y la Comunidad Andina representa un mercado de 106 millones. Los países andinos consideran el TLC, como una estrategia de inserción competitiva en la economía mundial, orientado a la búsqueda de nuevos mercados. El propósito es la expansión del comercio para lograr el crecimiento económico y la creación de empleos, así como, reducir las barreras arancelarias y establecer reglas comunes para las actividades comerciales.

El *Acuerdo Comercial*, se caracteriza por presentar un enfoque esencialmente económico y comercial, y busca crear un área de libre comercio. No obstante, haciendo una comparación con el Acuerdo de Asociación firmado entre la UE y Centroamérica (AACUE) el 2013, se observa que este acuerdo es más amplio, en el sentido que incorpora los tres pilares: el tema comercial, el dialogo político y la cooperación. El enfoque también es distinto, mientras el Acuerdo de Asociación es bastante centrado en temas de desarrollo y de integración regional, el Acuerdo Comercial es menos explícito, centrándose solo en el aspecto comercial y la libre circulación de mercancías. En suma, un “acuerdo comercial” es una relación bilateral en aspectos únicamente comerciales y un “acuerdo de asociación” es una relación birregional que se enfoca en la integración regional y el desarrollo.

La estructura del Acuerdo Comercial, contiene básicamente el tema comercial y añade otros elementos como el comercio de servicios, acceso a mercados, propiedad intelectual, indicaciones geográficas, compras públicas, medidas fitosanitarias etc. El acuerdo comercial para los países andinos representa una mejora sustancial frente a las condiciones del sistema (SGP-Plus), mecanismo que permite el acceso preferencial a un conjunto de productos al mercado europeo. Asimismo, facilita una mayor participación en el comercio exterior, en la medida en que expande el universo de productos objeto de

liberalización arancelaria y, permite superar la incertidumbre (SGP-Plus), que es temporal y se amplía por periodos.

El impacto del Acuerdo Comercial en el crecimiento económico (PIB) de los países participantes, constituye un aspecto relevante (TLC)⁸. Los cambios del PIB son modestos pero positivos, para Colombia, fluctúa entre 0.2% (liberalización modesta) y 0.5% (liberalización ambiciosa) de crecimiento económico. En el caso del Perú, el impacto en el PIB es de 0.2% (liberalización modesta) y 0.5% (liberalización ambiciosa). Es necesario destacar que los cambios en el PIB son más favorables para Bolivia que varía desde el (0,5%) hasta (1,0%), y para Ecuador el cambio PIB es de (1,2%) hasta (1,2%). No obstante, el beneficio económico en términos de PIB para la UE es (0,0%), esto se explica por la gran diferencia del tamaño de las economías europea y andina, pero existen beneficios potenciales para sectores industriales donde la UE presenta ventajas comparativas.

Las oportunidades de comercio, para Colombia y Perú están en la exportación de productos del *sector agropecuario*. Los productos que muestran ventajas comparativas son: el *banano, carne de bovino, flores, azúcar, aceite de palma, tabaco, frutas y hortalizas*. Otros productos son el café, té, cacao, preparados de carne, verduras, productos agroindustriales, así como, manufacturas y textiles. Colombia eliminará en forma gradual los aranceles de las importaciones desde la Unión Europea, el 65% de los productos no tendrán arancel desde el inicio del acuerdo, el 20% en cinco años, y el resto entre 7 y 10 años.

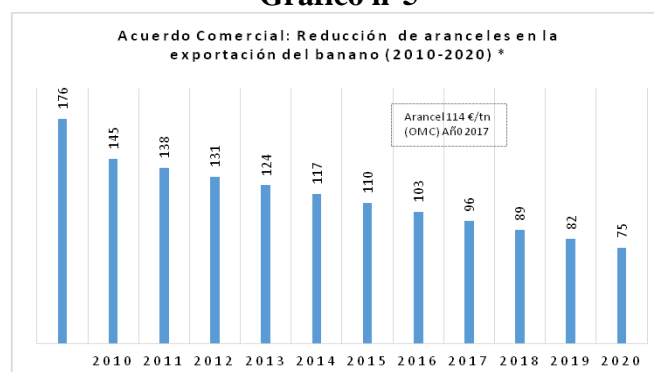
La Unión Europea, mediante la reducción de aranceles se beneficia de los sectores donde es más competitivo, productos del *sector industrial*: aparatos eléctricos, maquinaria y equipo para la industria, grúas, excavadoras, instrumentos ópticos, material eléctrico, sustancias químicas, productos farmacéuticos y, vehículos de transportes. Asimismo, podrán exportar *vodka, whisky, vino y aceite de oliva*, productos europeos que tendrán acceso libre al mercado andino. En el sector de productos lácteos, los aranceles se eliminarán a la entrada en vigor del Acuerdo en el Perú y, en un máximo de 3 años en Colombia. No obstante, los productos sensibles como el arroz, el maíz, la carne de cerdo y la avicultura se excluyeron del acuerdo.

⁸ Véase, el estudio “European Unión: Trade Agreement with Colombia and Perú 2012”. Bruselas 2014.

Constituye un aspecto relevante el tema del “banano”, por ser uno de los principales productos de exportación de los países andinos. La negociación multilateral (OMC) suscrito el 2009, comprende la reducción arancelaria del banano desde el nivel arancelario de (176€/tn) en 2010 hasta (114€/tn) el 2017. Mediante este pacto, se ponía punto final a la disputa más larga del comercio sobre el banano. La otra negociación a nivel bilateral del banano, se realizó en el marco del acuerdo comercial (UE: Colombia y Perú), a partir de un arancel base (176 €/tn). El acuerdo señala que la rebaja arancelaria empieza 2010 desde (145€ /tn), hasta el año 2020, que será de (75 €/tn). En concreto, los países exportadores de este producto, Colombia, Ecuador y Perú, fueron favorecidos con la rebaja del arancel hasta (75€/tn) el 2020, frente al acuerdo negociado en el ámbito multilateral (OMC), de un arancel único (114 €/tn) el año 2017.

En relación al producto de “azúcar”, Colombia contará con un contingente inicial libre de arancel para 62.000 tn, y una tasa de crecimiento (3%) anual. El acuerdo comercial permite el acceso al mercado europeo, este producto estuvo siempre excluido del sistema (SGP-Plus). El producto de azúcar, después del banano, es la concesión tangible más valiosa, porque la Unión Europea siempre ha mantenido un nivel de protección arancelaria alto (175%), para el azúcar. La Unión Europea, estaba obligado a modificar su política de “subsidios” al azúcar, debido al fallo arbitral (OMC, 2004), el cual resolvió que los subsidios a la exportación de azúcar, eran contrarios a las normas de comercio establecidas en el sistema multilateral, dado que distorsionaban los precios en el mercado internacional.⁹

Gráfico n°5

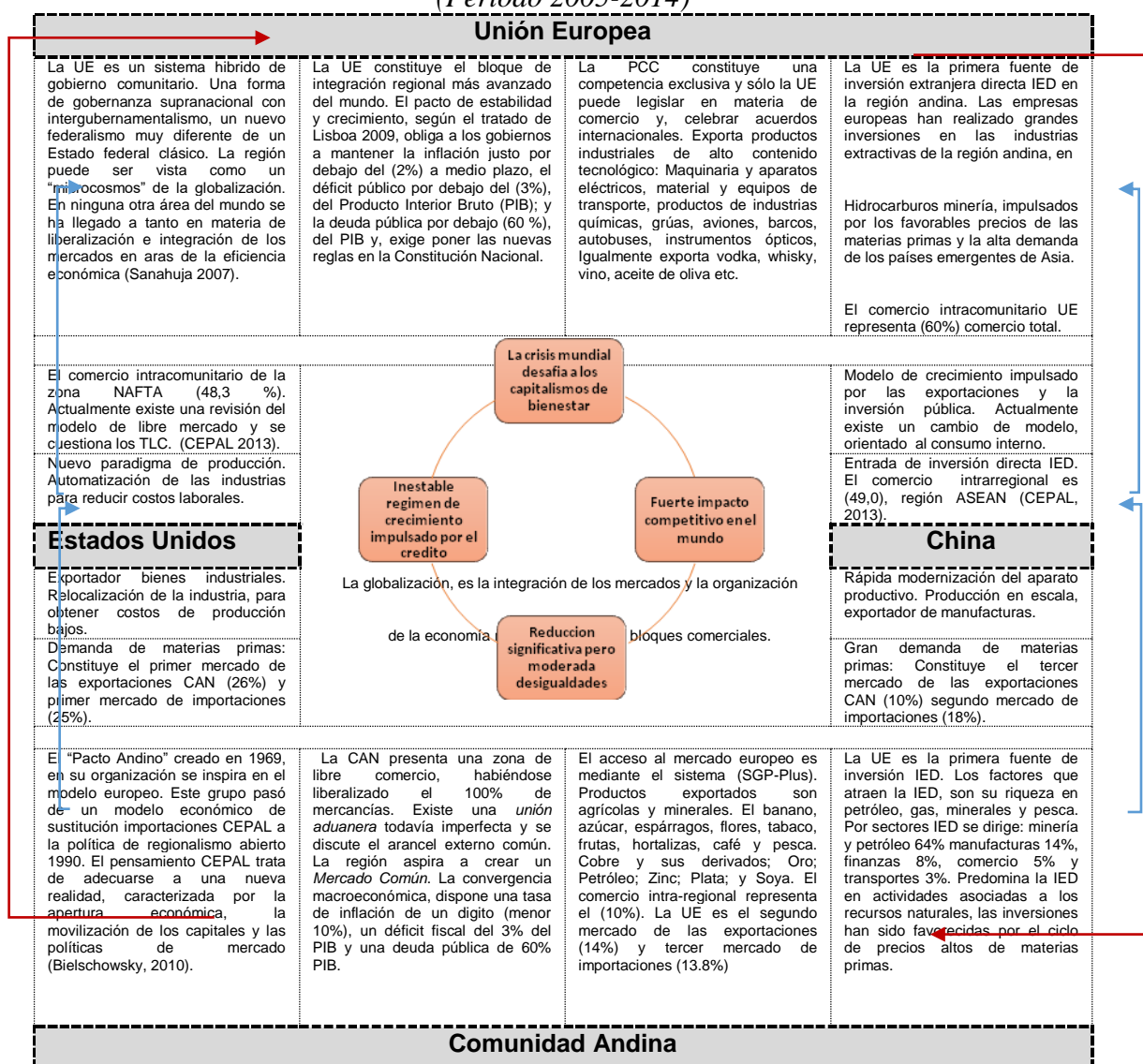


(*) La UE reducirá los aranceles al banano hasta (75 €/t), el 2020 para Colombia y Perú.
Fuente: Anexo (TLC). Eliminación arancelaria de mercancías de Perú y Colombia. Bruselas 2012.

⁹ CEPAL: “Análisis del Acuerdo de Asociación entre Colombia y la Unión Europea: agricultura y medidas sanitarias y fitosanitarias”. Estudios y perspectivas, Serie n° 24. ESPINOSA, Andrés Chile, 2013.

En síntesis, el Acuerdo Comercial representa una mejora sustancial frente a las condiciones del sistema (SGP-Plus), que es un mecanismo de carácter limitado. El (TLC) constituye una *oportunidad* para la inserción en el mercado internacional, mediante la liberalización arancelaria de los productos. No obstante, también representa un gran *desafío* para los países andinos, lo cual exigirá una mayor competitividad de sus productos y la necesidad fundamental de transformar su estructura productiva para la exportación de productos con mayor valor agregado. El acuerdo comercial está en armonía con la teoría de integración regional y, por tanto, compatible con las normas (OMC) sobre acuerdos para la creación de un área de libre comercio o unión aduanera.

Grafico n° 6
Relaciones económicas entre la Comunidad Andina y Unión Europea
 (Periodo 2005-2014)



Conclusiones

Los procesos de integración regional económica han avanzado en las dos últimas décadas. Los países han entendido que una exitosa inserción internacional requiere de la pertenencia activa a unidades de integración regional que tienden a crear aéreas de libre comercio. Las grandes potencias económicas, Estados Unidos, China y la Unión Europea, lo conciben así y, han creado grandes “bloques comerciales” para la producción y el comercio mediante cadenas de valor. En efecto, la Comunidad Andina tiene el gran reto de fortalecer su proceso de integración y, aspirar a formar una organización supranacional y crear el “mercado común”.

La integración económica y la creación del “mercado común”, tienen su fundamento en la teoría clásica del comercio exterior. Según (Smith, 1776) el mayor beneficio que esta actividad reporta al país es que, al ampliar la dimensión de los mercados, aumenta las posibilidades de colocar una mayor producción, favoreciendo así un grado más alto de especialización en la economía, principal manera de aumentar la productividad del trabajo (producción hora/hombre) y, en consecuencia, la producción, la renta y el bienestar de la nación.

La “estructura comercial” de las exportaciones de la Comunidad Andina, esta no ha variado, mantiene un alto peso relativo en productos agrícolas y minerales. En igual tendencia las importaciones desde el mercado de la Unión Europea, son especialmente bienes industriales con un alto contenido tecnológico. Las exportaciones hacia la Unión Europea se mantuvieron casi constantes, siendo en promedio de (14%) en el periodo (2005-2014). Sin embargo, para la Unión Europea el mercado andino solo representa el (0,6%) de sus exportaciones totales.

La inversión extranjera directa (IED) de la Unión Europea en la Comunidad Andina, en la última década ha mantenido una tendencia creciente. Los principales factores que atraen la inversión son la riqueza de sus recursos naturales: petróleo, gas, soya, minerales y pesca. Los países de España, Francia y el Reino Unido, han realizado grandes inversiones en hidrocarburos y en minería, impulsados por el ciclo de precios altos de las materias primas y la creciente demanda de las economías emergentes. Los países andinos, conservan el “patrón” de producción tradicional, la inversión se dirige especialmente al sector de minería y petróleo.

El Acuerdo Comercial (UE: Colombia y Perú), representa una mejora sustancial frente a las condiciones del sistema (SGP-Plus), que es un mecanismo temporal que permite el acceso preferencial de productos al mercado europeo. El (TLC) constituye una *oportunidad* para la inserción en el mercado internacional, pero también representa un *desafío* para los países andinos, lo cual exigirá una mayor competitividad de sus productos y la necesidad fundamental de lograr la diversificación productiva.

Bibliografía

ARENAL, Celestino: “Las relaciones entre la UE-ALC”. UCM, Madrid 2010.

BIELSCHOWSKY Ricardo: “Dos estudios de la evolución del pensamiento de la CEPAL sobre diversificación productiva y la inserción internacional (1949-2008)”: CEPAL. Chile 2011.

CEPAL: “Análisis del Acuerdo de Asociación entre Colombia y la Unión Europea: agricultura y medidas sanitarias y fitosanitarias”. Estudios y perspectivas, Serie nº 24. ESPINOSA, Andrés Chile, 2013.

CEPAL: “Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios del siglo XXI”. Capítulo II: “América Latina frente a la turbulencia económica mundial”. OCAMPO, José. Santiago de Chile 2014.

COMISIÓN EUROPEA: “Evaluación el Impacto sobre la sostenibilidad del Comercio entre la Unión Europea y los Países Andinos”. Manchester University 2009, Bruselas.

COMUNIDAD ANDINA: “45 años de integración comercial de bienes en la Comunidad Andina 1969-2014”. Perú, 2015.

COMUNIDAD ANDINA: “Relaciones Externas: Hechos clave en las relaciones Comunidad Andina - Unión Europea”. Disponible en: <http://www.comunidadandina.org>

COMUNIDAD ANDINA: Sistema Integrado de Comercio Exterior (SICEXT). Información estadística, sobre comercio exterior (exportación, importación). Perú, 2015.

COMUNIDAD EUROPEA: “Acuerdo Comercial Unión Europea con Colombia y Perú”. Anexo sobre cronograma de eliminación arancelaria de mercancías originarias. Bruselas 2012.

FAIRLIE, Alan: “La Comunidad Andina y la Unión Europea”. Barcelona, 2006.

FANJUL; Enrique: “China una economía en ascenso”. Capitulo IX. PALAZUELOS Enrique; y VARA María: “Grandes aéreas de la economía mundial”. Editorial Ariel S.A. España 2002.

FERRER, Aldo: “Historia de la globalización: los orígenes del orden económico mundial”, Fondo de Cultura Económica. Buenos Aires, 1996.

FRERES Christian; SANAHUJA José: “Hacia una nueva estrategia en las relaciones Unión Europea - América Latina”. Instituto Complutense de Estudios Internacionales (ICEI), 2006.

GONZÁLEZ, Sara: “La integración económica en América Latina como elemento de la estrategia comercial de las empresas de la Unión Europea”. Universidad CEU San Pablo, 2006.

LÓPEZ, J. Humberto: “El proceso de integración en Europa: breve repaso histórico”. UNED. Revista Universitaria Europea nº 2, Año 2000.

MALAMUD, Andrés: “Jefes de gobierno y procesos de integración regional: las experiencias de Europa y América Latina”. Fundación Carolina 2008, Madrid.

NIETO, José: “El comercio de la Unión Europea con los países de la Comunidad Andina 1995-2000”. UCM año 2002.

OYARZUN, Javier: “Los modelos de comercio internacional: Un resumen histórico”. Editorial Interamericana España. Madrid, 1993.

PREBISCH, Raúl: “El desarrollo de la América Latina y algunos de sus principales problemas”. Buenos Aires, Año 1986.

SANAHUJA, José: “Cohesión social: la experiencia de la UE y las enseñanzas para América Latina”. (UCM). Revista iberoamericano18, Universidad de Alcalá Madrid, 2007.

SANAHUJA, José: “Regionalismo e integración en América Latina: Balance y perspectivas” Madrid, 2007.

SOTILLO, Ángel: “Raúl Prebisch: Los caminos del desarrollo”. IUDC. Catarata 2015. Madrid.

TUGORES, Juan: “Economía Internacional - Globalización e integración regional”. Sexta edición, 2006. Editorial McGRAW-HILL. Madrid 2006.