

**IMPLICACIONES DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA DE COLOMBIA CON  
LOS PAÍSES ANDINOS 1994-2006**

**FABIO DAVID ALVARADO ZAMORA**

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO  
IPIALES  
2010**

**IMPLICACIONES DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA DE COLOMBIA CON  
LOS PAÍSES ANDINOS 1994-2006**

**FABIO DAVID ALVARADO ZAMORA**

**Trabajo de grado presentado para optar al título de profesionales en  
comercio internacional y mercadeo**

**Especialista: Silvio Ramos**

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
PROGRAMA COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO  
IPIALES  
2010**

## **NOTA DE RESPONSABILIDAD**

“Las ideas y conclusiones aportadas en el trabajo son responsabilidad exclusiva de sus autores artículo 1 de acuerdo n°3 24 de octubre 11 de 1966 emanada por el Honorable Concejo Directivo de la Universidad de Nariño”

**A mi Padre ese ser incansable  
A la luz en el cielo mi Madre  
Y a las personas que me apoyaron  
Incondicionalmente**

## RESUMEN

El objetivo fundamental de la investigación es determinar las implicaciones de la integración económica de Colombia con los países andinos 1994 – 2006 a través del análisis teórico con la realidad de la Comunidad Andina.

El proceso de integración ha experimentado una serie de transformaciones con importantes implicaciones para el comercio internacional de Colombia como la expansión del mercado y el desarrollo de muchos sectores de la economía, especialmente el sector industrial, con un marcado comercio intraindustrial; mientras, en el caso de terceros países, el comercio es de productos tradicionales. La importancia de la integración andina es la protección de sectores sensibles y el progreso al libre comercio.

Palabras claves: integración económica, exportaciones, importaciones, comercio internacional, países andinos.

## **ABSTRACT**

The fundamental objective of the investigation is determine the implications economic integration of Colombia with the Andean countries 1994- 2006 through of the theoretical analysis with the reality of Andean Community.

The process of Andean integration experienced a series of transformations with important implications for Colombia's international trade as the expansion of market and the development of many sectors of the economy, especially the industrial sector, with a intra-industry trade marked; while in the sense of third counties, the trade is of traditional goods. The important of Andean integration is protection sensitive sectors and the progress to the free trade

Key words: economic integration, exports, imports, international trade, Andean countries.

## CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCION	12
1. COMERCIO INTERNACIONAL E INTEGRACIÓN ECONÓMICA	14
1.1 ESPECIALIZACIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL	15
1.1.1 <i>Economías de Escala y Ventaja Comparativa</i>	19
1.2 POLITICAS COMERCIALES	22
1.2.1 <i>Efectos de la Imposición de un Arancel</i>	23
1.3 INTEGRACIÓN ECONÓMICA	26
1.3.1 <i>Creación, Desviación y Expansión de Comercio</i>	27
2. COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES: ORIGEN Y PROGRESO	30
2.1 ORIGEN: INSTITUCIONES Y REGULACIÓN	30
2.2. PROGRESOS DE LA COMUNIDAD ANDINA	37
3. COMERCIO INTERNACIONAL: COLOMBIA VERSUS	
COMUNIDAD ANDINA 1994 – 2006	41
3.1. EXPORTACIONES COLOMBIANAS DESTINO CAN	42

3.2 IMPORTACIONES COLOMBIANAS ORIGEN CAN	51
4. COMERCIO INTERNACIONAL: COLOMBIA VERSUS TERCEROS PAISES 1994-2006	56
4.1 EXPORTACIONES COLOMBIANAS A ESTADOS UNIDOS	57
4.2 IMPORTACIONES COLOMBIANAS DESDE ESTADOS UNIDOS	59
5. IMPLICACIONES DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA DE COLOMBIA CON LOS PAÍSES ANDINOS 1994 – 2006	62
6. CONCLUSIONES	68
7. RECOMENDACIONES	70
BIBLIOGRAFIA	71
ANEXOS	

## LISTA DE FIGURAS

	<b>pág.</b>
Figura 1. Requerimientos de trabajo unitarios	17
Figura 2. Patrón de comercio sin economías de escala	20
Figura 3. Patrón de comercio con economías de escala y diferenciación de producto	21
Figura 4. Efectos del arancel en un país pequeño	24
Figura 5. Creación, desviación y expansión del comercio	28
Figura 6. Exportaciones colombianas a la Comunidad Andina 1994-2007	42
Figura 7. Mayor crecimiento de las exportaciones totales colombianas entre 2004 – 2006	43
Figura 8. Exportaciones colombianas al mercado venezolano 1994-2006	44
Figura 9. Importaciones colombianas de origen andino 1994-2006	51

Figura 10. Importaciones totales colombianas 1994-2007	54
Figura 11. Importaciones colombianas por país andino de origen 1994-2006	55
Figura 12. Exportaciones colombianas a Estados Unidos 1994 – 2006	57
Figura 13. Importaciones colombianas origen Estados Unidos 1994 – 2006	59
Figura 14. Balanza comercial de Colombia con Estados Unidos 1994-2006	61
Figura 15. Importaciones colombianas de la Comunidad Andina y Estados Unidos en relación al Producto Interno Bruto 1994 – 2006	63
Figura 16. Exportaciones e Importaciones Colombianas a la CAN y Estados Unidos sin períodos de crisis	65

## LISTA DE ANEXOS

	<b>Pág.</b>
Anexo A. Exportaciones colombianas a la Comunidad Andina  (en millones de dólares FOB)	74
Anexo B. Importaciones colombianas a la Comunidad Andina  (en millones de dólares CIF)	75
Anexo C. Exportaciones colombianas a Estados Unidos  (en millones de dólares FOB)	76
Anexo D. Importaciones colombianas desde Estados Unidos  (en millones de dólares CIF)	77
Anexo E. Balanza Comercial de Colombia con la Comunidad Andina,  Estados Unidos y el Mundo (en millones de dólares)	78
Anexo F. Importaciones colombianas de la CAN y Estados Unidos  en Relación al PIB 1994 -2006 (en millones de dólares)	79

Anexo G. Exportaciones colombianas a la CAN y Estados Unidos

Aislando los periodos de crisis económica

(en millones de dólares)

80

## INTRODUCCIÓN

En principio el comercio internacional estuvo motivado por razones de acumulación de riqueza para financiar grandes armadas, para hacerle frente a las guerras desatadas por territorios; hoy en día las motivaciones para los procesos integracionistas no son muy diferentes, sin embargo, son mucho más profundas y abarcan en sus agendas temas, delicados y que afectan a la sociedad en general, como: la pobreza, el trabajo, la biodiversidad, la cultura, entre otros. Colombia hace parte de este orden mundial que busca la conformación de bloques económicos con el ánimo de ampliar sus mercados, ayudar en el bienestar general de la población y porque no enfrentar países o bloques económicos más fuerte.

En 1969 Colombia firma el Acuerdo de Cartagena, conocido como Pacto Andino, que involucraba a cinco países que son: Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú; Chile se retiró en 1976 y Venezuela se adhirió en 1973; después de esto, se le hicieron varias reformas, en los protocolos de Trujillo y Sucre, donde se plasmaron importantes modificaciones que consolidaron la institucionalidad de la Comunidad Andina. Los avances más significativos se dieron en 1993 cuando se constituyó como Zona de Libre Comercio y que luego terminaría con la implantación del Arancel Externo Común. El proceso integracionista seguiría su avance reconociendo la existencia de problemas más complejos que merecían atención dentro de la Agenda de integración.

El mercado ampliado para Colombia representa importantes cifras tanto en exportaciones como en importaciones; es así, que para el período 2004 – 2006 las exportaciones colombianas a los mercados Andinos crecieron en promedio 23%; el sector que mayores ventas aporta al valor exportado a la CAN es el sector industrial y Venezuela es el principal socio comercial. Las importaciones también presentaron cifras importantes para el mercado andino, pues, Colombia importó de este mercado el 38% del total entre 2004-2006.

El comercio con Estados Unidos es también importante en términos de valor supera al comercio realizado por Colombia con los países andinos, sin embargo, el intercambio se centra especialmente en productos básico que mantienen fuertes volatilidades en sus precios internacionales; por el contrario el comercio existente con la CAN es diferente en su estructura, contiene mayores productos con alto valor agregado; por lo cual este mercado es de mayor relevancia porque ha permitido el desarrollo de sectores sensibles a la competencia mundial.

La integración con los países andinos ha permitido a Colombia una importante creación y expansión del comercio, por la disminución arancelaria y por la protección de los sectores en desarrollo frente a terceros países; generando comercio de tipo intraindustrial, reflejado en la mayor exportación de productos no tradicionales y la importación de bienes de capital de la Región Andina.

El presente trabajo contiene siete capítulos: el primer capítulo contiene la base teórica de la investigación, donde se expone los pasos de una integración económica y las razones por las cuales comercian los países. El segundo capítulo contempla una descripción del proceso de integración de la CAN. El tercer capítulo, contiene en la primera parte las exportaciones que Colombia realizó al mercado andino entre 1994- 2006. El cuarto capítulo describe las exportaciones e importaciones de Colombia al mercado estadounidense. En el quinto capítulo se hace el análisis, con la información recogida, de las implicaciones que ha tenido para Colombia el proceso de integración andina. En los capítulos sexto y séptimo se presentan las conclusiones y recomendaciones respectivamente.

## 1. COMERCIO INTERNACIONAL E INTEGRACIÓN ECONÓMICA

Si bien, hoy en día el comercio internacional tiene unos propósitos similares a los que prevalecían en el siglo XVII, cuando se formuló la teoría clásica del comercio internacional, la principal preocupación en Europa era la acumulación de metales preciosos en grandes cantidades a través de políticas proteccionistas, con las cuales lograban más exportaciones y menos importaciones favoreciendo la acumulación de riqueza. La noción de acumular tesoro no era necesariamente absurda, porque se necesitaba grandes cantidades de metales preciosos para financiar grandes armadas y flotas navales en sus actividades en épocas de guerra y paz<sup>1</sup>.

En 1776 Adam Smith publica sus reflexiones en el libro *La riqueza de las naciones*, configurando, así, el principio de la ventaja absoluta; que defiende el libre comercio como ley natural y la no intervención del gobierno en las cuestiones económicas. Dando, al comercio internacional un sentido más amplio dentro del desarrollo de los países. Cuatro décadas después, el economista David Ricardo desarrolla una nueva tesis aplicable al comercio internacional: el principio de la ventaja comparativa, que explica de manera efectiva la especialización internacional y el comercio entre países.

A continuación se hace una breve exposición de la teoría base del comercio internacional y la teoría de economías de escala y diferenciación de productos. Se consideró importante la teoría formulada por el economista Paul Krugman, debido, a la importancia actual de generar rendimientos crecientes y de la existencia de consumidores más exigentes. Igualmente, se pretende con la exposición de las teorías de comercio comprender porque los países comercian entre sí y porque deciden adelantar políticas comerciales de integración.

---

<sup>1</sup> CHACHOLIADES, Miltiades. *Economía Internacional*. Prentice Hall. 1993. p.14

## 1.1 ESPECIALIZACIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

Cuando dos países deciden entablar una relación comercial, de mutuo acuerdo, lo que buscan es obtener ganancias, por lo anterior, Adam Smith dice que el comercio internacional se basa en la ventaja absoluta que indica que un país debe producir el bien en el cual utiliza menos trabajo. Sin embargo, no contempló el caso en el cual un país puede ser más eficiente en todas las líneas de producción. En consecuencia, la ventaja absoluta no está en capacidad de dilucidar en su mayor parte el comercio mundial, en particular las actividades de intercambio comercial que se llevan a cabo entre países desarrollados<sup>2</sup>. Siendo necesario examinar la teoría de la ventaja comparativa.

A pesar de que un país no sea eficiente en ninguna de las líneas de producción, la especialización debe hacerse atendiendo aquello que cada país es capaz de hacer comparativamente mejor, es decir, determinar en qué actividad su ventaja es mayor o su desventaja es menor<sup>3</sup>.

Para el análisis del modelo ricardiano diremos que existen solo dos países **A** y **B**; que estos países solo producen dos bienes alimento y vestidos, y asumiremos que el país **A** tiene mayor productividad del trabajo (menos requerimientos de trabajo por unidad de cada bien) en la producción de los dos bienes<sup>4</sup> con relación al país **B**.

La ley de la escasez nos recuerda que ningún país es capaz de producir tantos bienes como desea, por lo tanto, su producción se rige de acuerdo a los recursos que posee, dando lugar al concepto de **frontera de posibilidades de producción** que muestra las diferentes combinaciones de bienes (alimento y vestidos) que pueden ser producidas en una economía de acuerdo a la

---

<sup>2</sup> DOMINICK, Salvatore. Economía Internacional. Prentice Hall. 1993. p.29

<sup>3</sup> TUGORES, Ques, Juan. Economía Internacional e Integración económica. Segunda edición, MacGraw-Hill, 1997. España. Pag. 15.

<sup>4</sup>El país A posee una ventaja absoluta en los dos bienes respecto del país B, lo que supondría la eliminación del comercio entre ellos, sin embargo, la ventaja comparativa permite la relación comercial con beneficios mutuos.

asignación del factor productivo (trabajo). Sin embargo la especialización y el libre comercio pueden permitir a los países consumir fuera de sus fronteras de posibilidades de producción.

Cuando hay un solo factor de producción la frontera de posibilidades de producción es una línea recta y, por lo tanto, el **costo de oportunidad** del alimento en relación con los vestidos será constante<sup>5</sup>. Definiremos costo de oportunidad como: la cantidad de un bien que se deja de producir para producir una unidad adicional de otro bien. Entonces se dice que *“el productor de bajo costo de un bien tiene una ventaja comparativa en ese bien”*<sup>6</sup>.

No obstante, aún la economía no puede especializarse en la producción de ninguno de los bienes, primero, es necesario determinar los **precios relativos** de los bienes, entendido como el precio de un bien en términos del otro. Entonces, el país se especializará en la producción de alimento si su el precio relativo es mayor a su coste de oportunidad y se especializará en la producción de vestidos si su precio relativo es menor a su coste de oportunidad<sup>7</sup>; .solo cuando el precio relativo es igual al coste de oportunidad se producirá ambos bienes.

Ahora, comprobaremos lo expuesto con un el ejemplo numérico.

**Figura 1. Requerimientos de trabajo unitarios**

País	Vestidos (v)	Alimentos (a)
A	2 horas por unidad	4 hora por unidad
B	10 horas por unidad	5 horas por unidad

<sup>5</sup> KRUGMAN, Paul R. y OBSTFELD, Maurice. Economía Internacional : Teoría y Practica. 3 ed. Mexico : Mac Graw Hill,1999. p.13

<sup>6</sup> CHACHOLIADES, Miltiades. Economía Internacional. Prentice Hall. 1993. p.28

<sup>7</sup> KRUGMAN, Paul R. y OBSTFELD, Maurice. Economía Internacional : Teoría y Practica. 3 ed. Mexico : Mac Graw Hill,1999. p.13

Como dijimos anteriormente el país **A** es más productivo en las dos líneas de producción que el país **B**, observar figura 1, por lo tanto, es necesario determinar el patrón de comercio, para comprobar que los dos países obtienen ganancias del intercambio comercial a través de la especialización.

Entonces, determinaremos el costo de oportunidad de los vestidos en términos de alimentos, que está dado por los requerimientos de trabajo para producir una unidad de vestidos dividido por los requerimientos de trabajo para producir una unidad de alimento así:

País **A**:  $2/4 = 0.5$       País **B**:  $10/5 = 2$

En equilibrio mundial, el precio relativo debe estar situado entre estos dos valores (0.5-2), por lo cual, diremos que en equilibrio mundial una unidad de vestido se intercambia por una unidad de alimento, entonces el precio relativo de los vestidos en términos de alimentos será igual a 1. Lo que estamos afirmando es que un vestido tiene el mismo precio (1) que una unidad de alimento.

En consecuencia, el país **A** se especializará en la producción de vestidos, pues, para producir una unidad de vestido solo requiere 2 horas, mientras que, para producir una unidad de alimento requiere del doble de tiempo. Asimismo el país **B** se especializará en la producción de alimento debido a que se requiere una hora más de trabajo para producir una unidad de vestido.

Después de la especialización es necesario determinar las ganancias del comercio entre los países **A** y **B**.

El país **A** utiliza 4 horas de trabajo para producir una unidad de alimento, por el contrario, este tiempo puede ser utilizado para producir 2 unidades de vestido; debido a lo anterior, en el intercambio ganará 2 unidades de vestido.

El país **B** en 10 horas de trabajo produce una unidad de vestido y en la producción de alimento utiliza 5 horas para producir una unidad; entonces, en el intercambio gana 2 unidades de alimento.

A partir del ejemplo anterior, podemos determinar los **salarios relativos** que obtienen los trabajadores de los dos países en la producción de vestidos y alimentos. “El salario relativo de los trabajadores de un país es la cantidad que cobran por hora, comparada con la cantidad que cobran por hora los trabajadores en otro país”<sup>8</sup>. Como hemos especificado anteriormente, el país **A** se especializa en la producción de vestidos, también sabemos que para producir una unidad de vestido un trabajador invierte dos horas de trabajo y en el país **B** la especialización se da en la producción de alimentos, invirtiendo 5 horas para la producción de una unidad.

De esta manera, un trabajador del país **A** gana el valor de 1/2 vestido y un trabajador del país **B** gana el valor de un 1/5 de unidad de alimento, para determinar el salario de los trabajadores en sus respectivos países es necesario conocer el precio de los dos bienes; vamos a suponer que una unidad de vestido y una unidad de alimento se venden por US\$ 10; entonces los trabajadores del país **A** ganarán US\$ 5 la hora y los trabajadores del país **B** ganarán US\$ 2 la hora. En consecuencia el salario relativo del país **A** es 2.5<sup>9</sup>.

La relación salarial se sitúa entre las relaciones de productividad de las dos industrias en ambos países<sup>10</sup>. El país **A** es cinco veces más productivo que el país **B** en la producción de vestidos y en la producción de alimento es solo 1.5 más productivo y su tasa salarial es cinco veces mayor. La tasa salarial alta del

---

<sup>8</sup> KRUGMAN, Paul R. y OBSTFELD, Maurice. Economía Internacional : Teoría y Practica. 3 ed. Mexico : Mac Graw Hill,1999. p.18

<sup>9</sup>El precio relativo no depende de los salarios relativos, sino del precio relativo de los vestidos y el alimento que en este caso es 1.

<sup>10</sup> KRUGMAN, Paul R. y OBSTFELD, Maurice. Economía Internacional : Teoría y Practica. 3 ed. Mexico : Mac Graw Hill,1999. p.19

país **A** es compensada por su alta productividad y la tasa salarial baja del país **B** origina su ventaja comparativa en la producción de alimento. Por lo tanto diremos que “la ventaja comparativa de una industria depende no sólo de su productividad en relación a la industria extranjera, sino también de la tasa de salarios en relación a la tasa de salarios extranjera”<sup>11</sup>.

1.1.1 **Economías de escala y ventaja comparativa**<sup>12</sup>. *“Debido a la existencia de economías de escala, ningún país puede producir toda la variedad de productos manufacturados por sí mismo; así, aunque ambos países pueden producir algunas manufacturas, producirán diferentes cosas”*

Tomando el ejemplo anterior, vamos a introducir en el modelo dos factores productivos, capital y trabajo; supondremos, también, que el país **A** tiene una relación capital-trabajo mayor que el país **B** y que la industria de vestido es intensiva en capital y la industria de alimentos intensiva en trabajo. El supuesto más importante de este análisis es que la industria manufacturera (vestidos) no se encuentra en competencia perfecta produciendo un producto homogéneo, sino, una industria de competencia monopolística en la que hay productos diferenciados; que introduce cambios importantes en el patrón de comercio.

Observemos en la figura 2 como sería el patrón de comercio, el país **A** por ser abundante en capital y su industria con ventaja comparativa es intensiva en capital tendría una oferta relativa mayor en vestidos y exportaría éste bien y lo contrario sucedería con el país **B**. Ahora, observemos la figura 3, el patrón de comercio es diferente debido a que la industria manufacturera está en un mercado de competencia monopolística; lo que nos indica, que a pesar, de ser el país **A** exportador neto de manufacturas e importador de alimentos, también es importador de productos manufacturados, debido a que el país **B** produce productos diferenciados y los consumidores de **A** preferirán variedades extranjeras.

---

<sup>11</sup> *Ibid.*, p.19

<sup>12</sup> *Ibid.*, p.111



consumidores de productos extranjeros continuará generando comercio intraindustrial. Son las economías de escala las que impiden que cada país produzca el rango completo de productos por sí mismos; así pues, las economías de escala pueden llegar a constituir un origen independiente del comercio internacional.

3. El patrón de comercio intraindustrial es en sí mismo impredecible, no se puede determinar qué país produce cada bien en el sector manufacturero, sin embargo, el patrón de comercio interindustrial entre las manufacturas y los alimentos está determinado por las diferencias subyacentes entre los países.
4. La importancia relativa del comercio intraindustrial e interindustrial depende de los similares que son los países. Si el país A y B son similares en sus relaciones capital-trabajo habrá poco comercio interindustrial, y el comercio intraindustrial, basado en este caso en las economías de escala, será dominante, todo el comercio estará basado en la ventaja comparativa.

## **1.2 POLITICAS COMERCIALES**

Una política comercial se entiende como un conjunto de normas o actitudes ante el comercio exterior<sup>14</sup>... Esas regulaciones en muchos casos se han convertido en restricciones al comercio, una de las más antiguas son los aranceles, se ha usado, por los Estados, como fuente de ingresos y para la protección de sectores productivos concretos.

En la actualidad el uso de los aranceles ha declinado y ahora las industrias nacionales son protegidas con barreras no arancelarias como: cuotas de importación y normas sanitarias. Además, hoy en día, se habla de la política comercial estratégica, que busca proteger ciertos sectores, considerados como

---

<sup>14</sup> TUGORES, Ques, Juan. Economía Internacional e Integración económica. Segunda edición, MacGraw-Hill, 1997. España. Pag. 43.

estratégicos, a través de políticas industriales, tal protección se da porque se considera que el sector posee beneficios extraordinarios dado por fuertes barreras de entrada y la existencia de la competencia oligopolística y, por las externalidades tecnológicas de dichas industrias.

A continuación se expondrá los efectos del arancel por su utilización más frecuente y por la existencia del arancel externo común dentro de la Comunidad Andina. Además este análisis también es base para otros casos como los subsidios y las cuotas de importación.

**1.2.1 Efectos de la imposición de un arancel.** Un arancel es un impuesto que se exige a un bien importado. Su efecto básico es, pues, encarecer los productos importados<sup>15</sup>, protegiendo así, a los productores nacionales de los precios bajos. Los aranceles se clasifican<sup>16</sup> así:

- Arancel específico: se expresa como una suma fija por unidad física de los bienes comercializados.
- Arancel *ad valorem*: se expresa como un porcentaje fijo del valor los bienes comercializados.
- Arancel compuesto: es una combinación de un arancel *ad valorem* y de uno específico.

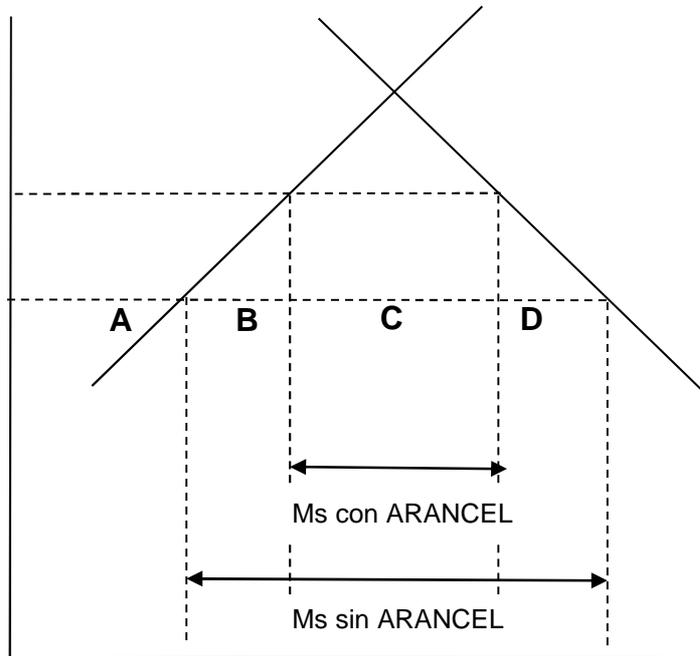
Para este análisis consideraremos, únicamente, el caso del país pequeño debido a que Colombia y ninguno de los demás países miembros de la CAN pueden afectar el precio mundial con la imposición de un arancel.

---

<sup>15</sup> TUGORES, Ques, Juan. Economía Internacional e Integración económica. Segunda edición, MacGraw-Hill, 1997. España. Pag. 44.

<sup>16</sup> DOMINICK, Salvatore. Economía Internacional. Prentice Hall. 1993. p.238

**Figura 4. Efectos del arancel en un país pequeño**



En la figura 4 podemos observar cómo afecta la instalación de un arancel  $t$  a las importaciones, los consumidores, los productores y el fisco de un país. Tenemos, en principio, un precio  $P_1$ , de un producto  $X$ , se demandan, a este precio, 200 unidades del producto, de las cuales 100 unidades son importadas.

Cuando el gobierno impone un arancel al producto  $X$ , el precio se eleva en  $P_1 + t$ , generando una disminución en la demanda de 40 unidades; los productores nacionales incrementan su oferta, por el mejoramiento de los precios, de 100  $X$  a 120  $X$ , y las importaciones se disminuyen de 100  $X$  a 40  $X$ ; lo que indica un incremento en las ventas de las empresas nacionales del 50% al 75%.

La reducción en el excedente del consumidor<sup>17</sup> se observa por la superficie **A + B + C + D**; el excedente del productor<sup>18</sup> se incrementa en la superficie **A** y los ingresos del estado por concepto del arancel se observan en el área **C**. el efecto neto equivale a la suma de **B + D**, que es parte del excedente del consumidor, está perdida no va a manos de los productores ni del estado. El área **B** es la distorsión en la producción y la **D** es la distorsión en el consumo.

Por lo tanto, determinamos que, en un país pequeño, los productores nacionales salen ganando por el incremento del precio y la oferta del producto y, el estado por la recaudación del valor del arancel; entre tanto, los perdedores son los consumidores. Situación generada por las distorsiones en la producción y el consumo; la imposición de un arancel avala la ineficiencia de la producción interna (costos más elevados que los internacionales) y en el consumo desplaza del mercado a los consumidores que estarían dispuestos a pagar lo que de verdad cuesta producir este artículo; desviando esta parte del ingreso a usos menos valorados por los consumidores<sup>19</sup>.

### 1.3 INTEGRACIÓN ECONÓMICA

La integración económica es el proceso mediante el cual los países van eliminando las características diferenciales<sup>20</sup>. Debido a que los acuerdos comerciales se realizan atendiendo a las necesidades de los países firmantes se distingue varias modalidades de integración económica así:

**Área o Acuerdo de libre comercio:** Se constituye cuando dos o más países eliminan entre sí las trabas al comercio de mercancías como tarifas, cuotas u otras barreras; la eliminación de las restricciones solo cobijan a los bienes

---

<sup>17</sup> Mide la cantidad que un consumidor gana en una compra por la diferencia entre el precio que realmente paga y el precio que habría estado dispuesto a pagar.

<sup>18</sup> Es un concepto similar al del excedente del consumidor.

<sup>19</sup> TUGORES, Ques, Juan. Economía Internacional e Integración económica. Segunda edición, MacGraw-Hill, 1997. España. Pag. 47.

<sup>20</sup> TUGORES, Ques, Juan. Economía Internacional e Integración económica. Segunda edición, MacGraw-Hill, 1997. España. Pag. 141.

producidos dentro del área de libre comercio. Se mantiene la autonomía en los demás aspectos económicos y políticos frente a terceros países.

**Unión Aduanera:** En este tipo de integración, a demás de la eliminación de las barreras al comercio, se fija un arancel externo común (AEC) que se refiere al establecimiento de una tarifa externa que se aplica a las importaciones de los países que no hacen parte del acuerdo. Dentro de esta etapa de integración se encuentra la Comunidad Andina

**Mercado Común:** Este tipo de integración se considera un avance de las dos anteriores, pues, recoge tanto la eliminación de las trabas al comercio como el establecimiento del arancel externo común. Lo importante de la unión aduanera está en que se asume la libre circulación de factores productivos, capital y trabajo, dentro del mercado de los países miembros; además se adoptan algunas políticas comunes en materia como seguridad social, transporte, agricultura y competencia.

**Unión económica y monetaria:** Las uniones económicas y monetarias se constituyen cuando los países firmantes deciden unificar las políticas micro y macroeconómicas, así como la adopción de una moneda única.

La unión Europea es el único ejemplo de un proceso completo de integración, ha llegado al límite máximo de integración posible. Inicialmente se denominó Comunidad Europea (CE), se creó en 1967 por la adhesión de tres instituciones diferentes: La Comunidad Europea de la Energía Atómica (Euratom), Comunidad Europea del Carbón y el Acero (CECA) y la Comunidad Económica Europea (CEE), también conocido como mercado común (Tratado de Roma 1957). Solo doce años después de la conformación de la CE, se implanta el Sistema Monetario Europeo (SME), lo que constituyó el primer avance para la conformación de una unión económica y monetaria. El 1 de noviembre de 1993 entra en vigor el tratado que le da vida a la Unión Europea y en 1999 entra en a circular oficialmente el Euro como única moneda oficial.

En la actualidad son veintisiete los países que conforman la Unión Europea y en futuro se prevé una mayor ampliación.

### **1.3.1 Creación, desviación y expansión de comercio**

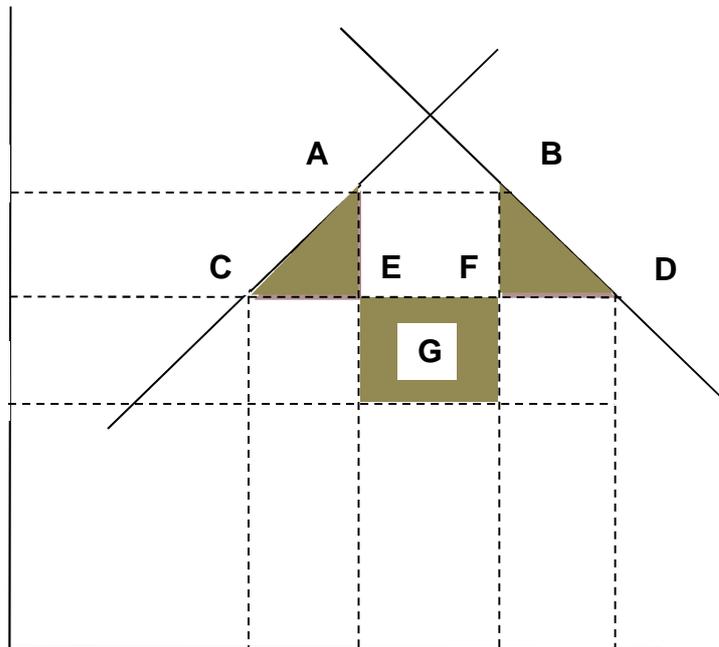
Después de la firma de un acuerdo de libre comercio se asume el incremento de los flujos comerciales entre los países firmantes, de lo cual deriva tres aspectos esenciales en el estudio: la creación, desviación y expansión del comercio<sup>21</sup>.

Cuando se habla de creación de comercio se refiere a las ganancias obtenidas por la especialización de los países, por lo tanto, estas relaciones comerciales generan en los países más eficiencia y bienestar. La desviación de comercio se refiere a los flujos comerciales que se generan entre socios a expensas de otros países más eficientes que los socios comerciales y la expansión de comercio no es más que el incremento de las importaciones de un país miembro por la reducción del precio dado por la integración comercial.

---

<sup>21</sup> TUGORES, Ques, Juan. Economía Internacional e Integración económica. Segunda edición, MacGraw-Hill, 1997. España. Pag. 173.

**Figura 5. Creación, desviación y expansión del comercio**



A-B: desviación del comercio

C-D: Creación de comercio

F-D: Expansión de comercio

En la figura 5, se representa un ejemplo un para determinar la creación, desviación y expansión de comercio. Antes de la integración comercial el país sostenía un arancel  $t$  sobre las importaciones, con lo cual, sus importaciones eran de  $Q_1$  a  $Q_2$  (área AB) del productor más barato, suponiendo que es un tercer país. En el momento de darse una integración comercial, el arancel  $t$  es desmontado y el precio en el mercado integrado se situará en  $P_1$ , mayor al precio mundial  $P_w$ . Con el precio  $P_1$ , el país importa la cantidad de  $Q_3$  a  $Q_4$  (área CD) del país socio comercial.

Entonces, el comercio existente con el precio  $P+t$  será desviado hacia el país socio comercial, a pesar de no ser tan eficiente como el primero; el área CE muestra la creación de comercio, dada por la sustitución de la producción nacional por importaciones de un productor más eficiente (socio comercial) y la expansión de comercio comprende el área FD que es el incremento de las importaciones por la disminución del precio en el área de libre comercio. El área G puede determinarse como la cuantía de un arancel externo común instalado en la conformación de una unión aduanera.

## **2. COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES: ORIGEN Y PROGRESO**

El proceso de integración de los países andinos ha atravesado varias etapas algunas de consolidación y otras de retroceso; a pesar de ello se ha dado avances muy relevantes como la implantación de la Zona de libre comercio y la asignación de un arancel Externo Común que le da la connotación de unión aduanera.

De igual forma se hicieron importantes reformas que consolidaron las instituciones dentro de la Comunidad Andina, lo que mejoro su accionar como institución supranacional; entre los órganos más representativos de la CAN están el Consejo Presidencial Andino y el Consejo Andino de Ministros de relaciones exteriores.

A continuación se contempla más afondo tanto la institucionalidad de la Comunidad Andina como los avances y retrocesos que ha sufrido el proceso integracionista.

### **2.1 ORIGEN: INTITUCIONES Y REGULACIÓN**

El 26 de Mayo de 1969 los países de Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú; suscribieron el Acuerdo de Cartagena, conocido como Pacto Andino, que tenía como objetivos principales crear un mercado común regional y la eliminación de las barreras arancelarias entre los países firmantes. Para 1973 se adhiere Venezuela y para 1976 Chile decide abandonar el Pacto, debido a las nuevas directrices políticas que implantó el entonces Jefe de Estado chileno Augusto Pinochet.

Al Acuerdo de Cartagena se le realizaron reformas plasmadas en los Protocolos de Trujillo y de Sucre. Las reformas de carácter institucional que se llevaron a cabo crearon la Comunidad Andina (CAN) y el Sistema Andino de Integración (SAI). El 1 de agosto de 1997 inició sus funciones la Comunidad

Andina con una Secretaría General de carácter ejecutivo, se estableció el Consejo Presidencial Andino y el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores. Estas reformas fueron profundas y se dieron avances importantes tanto en los objetivos como en la forma de evaluarlos, a través de: los efectos sobre la expansión de las exportaciones de cada país, el comportamiento de su balanza comercial con la subregión, la evolución de su producto interno bruto, la generación de nuevos empleos y la formación de capital; entre otros efectos. Asimismo los mecanismos para alcanzar los objetivos de la integración andina son diversos como: la profundización de la integración con otros bloques regionales, armonización gradual de políticas económicas y sociales, liberalización comercial más amplia a la adquirida en la firma del tratado de Montevideo 1980; sin embargo, uno de los mecanismos más significativo o más evidente para demostrar el avance de la integración es la consecución del arancel externo común, que entro en vigor en 1994; adoptado por Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela, que permite asignar la denotación de Unión aduanera a la integración andina, catalogada como imperfecta debido a la existencia de tratamientos especiales en el momento de la adopción. De igual manera con los cambios también se avanzó en materia de financiamiento, inversión, desarrollo social, programas ambientales y prestación de servicios entre muchos otros temas que ayudan al perfeccionamiento del proceso; esto es parte de la constitución de una estrategia andina para procurar un mejoramiento persistente en nivel de vida de los habitantes de la subregión.

Hoy en día la CAN tiene como objetivos<sup>22</sup> principales promover el desarrollo equilibrado y armónico de los países miembros en condiciones de equidad, busca disminuir la vulnerabilidad externa y mejorar la posición de los miembros en el contexto internacional, acelerar el crecimiento por medio de la integración y la cooperación económica y social, impulsar la participación en el proceso de integración regional con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano y procurar un mejoramiento persistente en el nivel de vida de

---

<sup>22</sup> COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES. Acuerdo de Cartagena, capítulo I. 1997. Pag. 1.

sus habitantes. En 2005 en la Cumbre de Lima se vio la necesidad de profundizar en la integración y se acordó trabajar para lograr una política arancelaria común bajo principios de flexibilidad y convergencia; para 2007 se crea un Grupo de Trabajo de Alto Nivel para este propósito.

El conjunto de normas que rigen el accionar de la CAN y que regulan las relaciones entre los países miembros se contemplan en los siguientes protocolos:

- Acuerdo de Cartagena, sus Protocolos Modificatorios y sus instrumentos adicionales
- Tratado de Creación del Tribunal de Justicia
- Decisiones de la Comisión y
- Resoluciones de la secretaria

Toda la normatividad es dictada, ejecutada y evaluada por diferentes órganos e instituciones que, a través de las diferentes reformas, hoy en día se encuentran dentro de lo que se denomina Sistema Andino de Integración, permitiendo mejorar su eficiencia y su accionar al servicio de Comunidad Andina.

**Sistema Andino de Integración (SAI)**<sup>23</sup> es la estructura institucional andina y tiene como finalidad permitir una coordinación efectiva de los órganos e instituciones que lo conforman, para profundizar la integración subregional andina, promover su proyección externa y consolidar y robustecer las acciones relacionadas con el proceso de integración; dentro de este sistema se encuentran los órganos e instituciones que se encargan de regular la integración andina; el órgano más relevante del SAI es el Consejo Presidencial Andino y en su orden se están:

- El Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores;
- La Comisión de la Comunidad Andina;

---

<sup>23</sup> COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES. Acuerdo de Cartagena, capítulo II. 1997. Pag. 3.

- La Secretaria General de la Comunidad Andina;
- El Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina;
- El Parlamento Andino;
- El Consejo Consultivo Empresarial;
- El Consejo Consultivo Laboral;
- La Corporación Andina de Fomento;
- El Fondo Latinoamericano de Reservas;
- El Convenio Simón Rodríguez, Los Convenios Sociales que se adscriban al SAI y los demás que se creen en el marco del mismo;
- La Universidad Andina Simón Bolívar;
- Los Consejos Consultivos que establezca la Comisión; y,
- Los demás órganos e instituciones que se creen en el marco de la integración subregional andina.

Cada órgano e institución tiene a su cargo una tarea delicada y fundamental para el avance de la integración, de la misma manera su accionar afecta a toda la región andina y a los actores involucrados en la misma; por lo tanto, es necesario determinar las funciones y los alcances de los órganos e instituciones, más relevantes, de la Comunidad Andina.

**Consejo Presidencial Andino**<sup>24</sup>: encargado de diseñar las directrices de la integración subregional andina; está integrado por: los Jefes de estado de los países miembros Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. La presidencia del consejo es asumida por uno de los presidentes, sucesivamente y en orden alfabético, quien se encarga de la máxima representación política de la CAN y del Consejo, ocupa el cargo por un año calendario.

El Consejo Presidencial Andino emite las directrices sobre los distintos ámbitos de la integración subregional andina, o sea delinea la política de integración andina, la cual es instrumentada por los órganos e instituciones del Sistema que el mismo determine de acuerdo a las competencias y mecanismos

---

<sup>24</sup> COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES. Acuerdo de Cartagena, Sección A, capítulo II. 1997. Pag. 4.

establecidos en los respectivos tratados o instrumentos consultivos; otra función relevante es orientar e impulsar las acciones de intereses conjuntos de los cuatro países miembros.

**Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores**<sup>25</sup>: se creó en 1979 como un órgano de dirección política, integrado por los cancilleres de los países miembros, dentro de sus principales funciones esta velar por los objetivos del proceso de integración, formular y ejecutar la política exterior de la CAN; a partir de 1997 este órgano adquiere capacidad legislativa expresando su voluntad a través de Declaraciones y Decisiones. En principio el Consejo no formó parte de la estructura institucional de la CAN hasta 1997 que por medio del Protocolo de Trujillo entra a hacer parte del ordenamiento jurídico del Acuerdo de Cartagena, asignándole, asimismo, un nuevo rol.

El Consejo es presidido por el Ministro de Relaciones Exteriores del país que está a cargo de la Presidencia del Consejo Presidencial Andino. Al Consejo le compete la formulación de la política exterior de los países miembros en intereses generales, le corresponde la orientación y coordinación de las acciones externas de los órganos e instituciones que hacen parte del Sistema Andino de Integración y, entre otras funciones, suscribir convenios y acuerdos con terceros países o grupo de países o con organismos internacionales sobre temas globales de política exterior y de cooperación.

**Comisión de la Comunidad Andina**<sup>26</sup>: La Comisión fue creada en 1969, se constituye por los representantes plenipotenciarios de cada uno de los gobiernos de los países miembros. Es el órgano normativo del sistema Andino de Integración, se expresa a través de Decisiones, facultad que comparte con el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores.

---

<sup>25</sup> *Ibid.*, Sección B, capítulo II. 1997. Pag.6.

<sup>26</sup> COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES. Acuerdo de Cartagena, Sección B, capítulo II. 1997. Pag. 7.

A la comisión le compete formular, ejecutar y evaluar la política de integración subregional andina en materia de comercio e inversiones; también debe velar por el cumplimiento de los objetivos del Acuerdo de Cartagena y de las directrices que emana el consejo Presidencial Andino; es encargado, asimismo, de velar por los tratamientos preferenciales asumidos para Bolivia y Ecuador.

**Secretaria General de la Comunidad Andina**<sup>27</sup>: la Secretaria es el órgano ejecutivo de la Comunidad Andina, tiene como sede permanente la ciudad de Lima (Perú); está precedida por un Secretario General nombrado por consenso por el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores y la comisión en reunión ampliada, el Secretario será elegido por un periodo de cinco años, pudiendo ser reelegido por una sola vez; dispone del personal técnico y administrativo para llevar a cabo sus funciones. Cuenta con una facultad propositiva que le permite formular propuesta de Decisión al Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores y a la Comisión. La secretaria manifiesta sus disposiciones a través de Resoluciones.

Entre las funciones más representativas de la Secretaria están: velar por la aplicación del Acuerdo de Cartagena y además informar y evaluar sobre los avances en los objetivos del mismo al Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores y la Comisión; otra función de suma importancia es la vigilancia del cumplimiento de las normas que hacen parte del ordenamiento jurídico andino.

**Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina**<sup>28</sup>: el Tribunal de Justicia fue creado el 28 de mayo de 1979, es el órgano jurisdiccional de la Comunidad Andina, controla la legalidad de las normas comunitarias, mediante la acción de nulidad y para asegurar la aplicación uniforme del ordenamiento jurídico andino en el territorio de los países miembros interpreta las normas y dirime controversias. Está conformado por cuatro magistrados representantes de cada uno de los países miembros, con competencia territorial en los cuatro países:

---

<sup>27</sup> *Ibid.*, Sección D, capítulo II. 1997. Pag. 10.

<sup>28</sup> COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES. Acuerdo de Cartagena, Sección D, capítulo II. 1997. Pag. 13.

Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. Por las modificaciones llevadas a cabo en el Acuerdo de Cartagena a través del Protocolo de Trujillo al Tribunal de Justicia se le asignó nuevas competencias entre ellas el recurso por Omisión o Inactividad, la función arbitral y la de jurisdicción laboral.

**Parlamento Andino**<sup>29</sup>: el Parlamento Andino tiene su sede en Bogotá (Colombia), fue creado el 25 de octubre de 1979, se constituye como el órgano deliberante del sistema Andino de Integración de naturaleza comunitaria, que representa a los pueblos de los países que conforman la comunidad Andina.

Los delegados al Parlamento Andino serán elegidos por sufragio universal y directo según procedimiento que se adoptó mediante el protocolo adicional firmado en Abril de 1997, en tanto se lleven a cabo los cambios los representantes estarán conformados por los representantes de los congresos Nacionales. En Ecuador y Perú sus representantes ya fueron designados en elecciones directas. Entre las funciones principales se puede destacar la promoción y orientación del proceso de integración con miras a la consolidación de la integración latinoamericana, promover la armonización de las legislaciones de los países miembros y entre otras, la participación en la generación de la normatividad del proceso de integración por medio de sugerencias a los órganos competentes que hacen parte del SAI.

**Corporación Andina de Fomento (CAF)**: en 1968 se creó la Corporación Andina de Fomento, institución financiera creada para atender las necesidades de financiamiento del área andino y así, ayudar a impulsar el proceso de integración movilizándolo recursos hacia el sector público y privado de los países miembros.

---

<sup>29</sup> *Ibid.*, Sección F, capítulo II. 1997. Pag. 14.

## 2.2 PROGRESOS DE LA COMUNIDAD ANDINA

Durante las décadas de existencia de la CAN, el proceso de integración ha experimentado distintas etapas, un esquema de integración cerrada, atendiendo la pauta internacional de coyuntura, con el modelo de sustitución de importaciones, que en las primeras décadas del siglo XX, se guió por este principio que condujo a una fuerte centralización de la política económica externa, comercial, tributaria, financiera y de dirección del gasto y la inversión, pero sobre todo con un propósito de desarrollo capitalista a partir del mercado interno<sup>30</sup>. Después se desplazaría a un esquema más flexible de regionalismo abierto, que ve a la integración como un mecanismo más efectivo para inserción al ámbito internacional. Con lo cual se planteó una nueva etapa en el proceso integracionista andino, contemplando el contexto mundial de nuevas pautas de Globalización y de políticas de comercio exterior de mayor apertura comercial.

Durante 90s la Comunidad Andina tuvo un fuerte impulso en el desarrollo económico y se constituyo en Zona de Libre Comercio (1993) objetivo propuesto en 1991 y después de un corto período se asigna un arancel externo común para las importaciones de terceros países; a pesar de que Perú abandonó en 1992 el proceso de instalación de la Zona de Libre Comercio y no participó en la fijación del AEC, regresó en 1997 para retomar, a través de un programa de inserción gradual, el rumbo de la integración que culminó en 2006. para el siglo XXI la Comunidad andina se ha visto afectada por las profundas crisis de los estados miembro y agravada por el retiro voluntario de Venezuela, dado especialmente por la política externa asumida por el actual Jefe de Estado Hugo Chávez. Otro paso importante en el proceso integracionista es la reforma del régimen común de inversión extranjera, fue establecido en 1970 con restricciones muy marcadas para la inversión extranjera, en la década de los 90s se le hicieron modificaciones relevantes quedando en manos de la

---

<sup>30</sup> UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA. Historias de Descentralización: transformación del régimen político y cambio en el modelo de desarrollo. América Latina, Europa y EUA. Bogotá, junio de 2006. P. 15,18

legislación de los países miembros el establecimiento de las reglas de juego para este menester; también se impulsaron los Programas de integración en industrias como: la petroquímica, siderúrgica, metal mecánica, entre otros. De igual manera la agenda de la Comunidad Andina se amplió considerablemente a temas más delicados como: políticas sociales, de cooperación, de movimiento de personas, de medioambiente y otros temas sensibles.

Para 2003 a través del Protocolo de Quirama, se reconoce las limitaciones del modelo abierto de integración en problemas como la pobreza, de exclusión y de desigualdad y se propone el establecimiento de un Plan Integrado de Desarrollo Social (PIDS), este es uno de los avances más significativos y contempla los siguientes objetivos:

- Contribuir, desde la integración, a la lucha contra la pobreza, la exclusión y la inequidad social;
- Hacer de la integración un proceso relevante para la población de los países andinos;
- Enriquecer las políticas sociales nacionales mediante el intercambio experiencias y el aprendizaje mutuo;
- Contribuir a la continuidad de las políticas públicas en los países miembros;
- Impulsar la construcción gradual de una política social comunitaria.

Los objetivos serán alcanzados a través de programas y proyectos que contemplan gran cantidad de iniciativas que serán ejecutados por el Consejo Andino de Ministros de desarrollo social. Para 2006 la Agenda de Trabajo contempla la parte Social, Ambiental, de Cooperación Política, de Relaciones Externas y Desarrollo Productivo y Comercial. Los avances han sido de considerable envergadura, sin embargo, el retiro de Venezuela de la Comunidad Andina nos permite suponer la fragilidad del compromiso asumido y de la institucionalidad del proceso, que está muy ligada con los intereses mediáticos de los gobernantes, quizá no en todos los casos, pero existen influencias marcadas. Por lo tanto si no se le da prioridad a los objetivos

comunitarios, la Comunidad Andina se sumirá en un proceso lento de poco avance, condicionado por objetivos privados de los países miembros.

La integración americana y suramericana ha sido un ideal de muchos dirigentes que han llevado a cabo acciones para iniciar un proceso como por ejemplo: el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), a pesar de las críticas de algunos estudiosos del tema que aseguran que “las economías de América Latina basan sus modelos de integración en moldes tradicionales y originalmente ambiciosos”<sup>31</sup>, sin embargo, el 23 de mayo de 2008 se firma el Tratado Constitutivo de la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR)<sup>32</sup>, después de dos años de negociaciones; Unasur se presenta como un modelo e integración que se basa fundamentalmente en la convergencia comercial de la CAN y MERCOSUR<sup>33</sup>

---

<sup>31</sup> HALPERIN, Marcelo. América en un tiempo de transfiguración de los estados nacionales, los tratados de libre comercio y el orden multilateral. Revista a portes para la integración Latinoamericana. Año XIV, N° 18/junio de 2008- p.37.

<sup>32</sup> SECRETARIA GENERAL DE LA COMUNIDAD ANDINA. Revista de la Integración; la construcción de la integración suramericana No 2. Art. Reflexiones a mano alzada sobre el Tratado de UNASUR. SOLO, Pablo. Perú. julio de 2008. Pag. 7.

<sup>33</sup> *Ibid.*, P. 7.

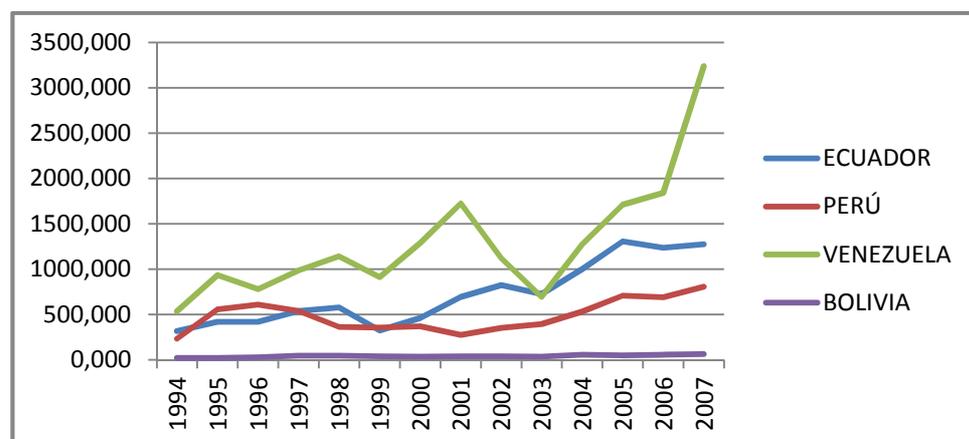
### 3. COMERCIO INTERNACIONAL: COLOMBIA VERSUS COMUNIDAD ANDINA ANDINA 1994 – 2006

El intercambio comercial de los países miembros de la Comunidad Andina ha experimentado importantes auges y también declinaciones pronunciadas dados bien por desequilibrios en las diferentes economías o por políticas unilaterales. Los países andinos principalmente se dedican a la producción de bienes primarios teniendo que adquirir bienes duraderos y de capital en terceros mercados.

Colombia para 1990 experimenta un cambio significativo en su política externa lo que se conoce como apertura económica y así mismo los demás países andinos también experimentan cambios sustanciales en su política externa, todo esto reflejado en el incremento del flujo de importaciones de los países miembros dado principalmente por la disminución en los aranceles, y por las políticas de promoción a las exportaciones.

#### 3.1. EXPORTACIONES COLOMBIANAS DESTINO COMUNIDAD ANDINA

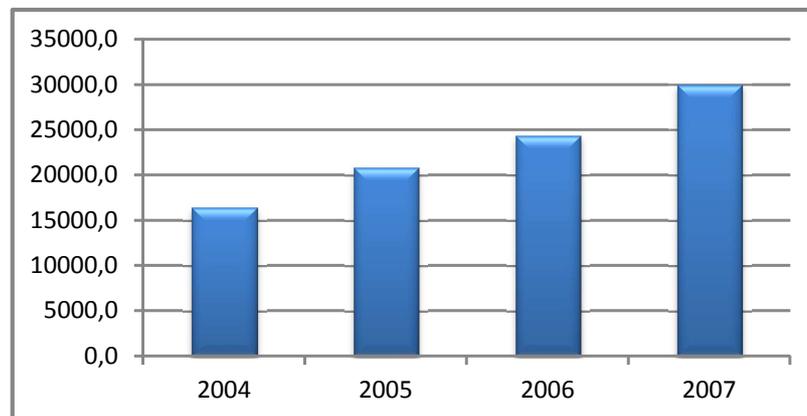
Figura 6. Exportaciones colombianas a la Comunidad Andina 1994-2007



Fuente: Comunidad Andina

Para el periodo de estudio que comprende trece años desde 1994 hasta 2007, se observa un comportamiento estable en las ventas externas de Colombia a la Región Andina (Anexo A) hasta 2003 y a partir de 2004 las exportaciones tienen un importante incremento del 27% con respecto del año anterior y en promedio, el último cuatrienio del estudio, las exportaciones han crecido 23% (figura 6). El periodo mencionado es el de mayor crecimiento en diez años.

**Figura 7. Mayor crecimiento de las exportaciones totales colombianas entre 2004 – 2007**



Fuente: DANE

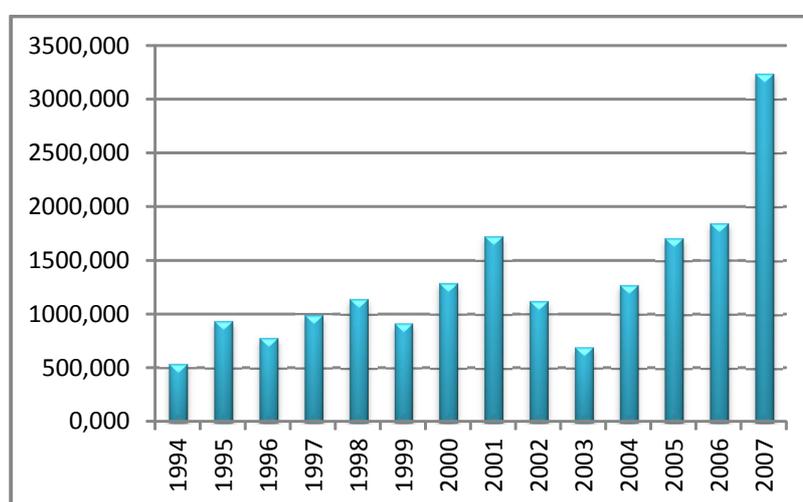
En cuanto a las ventas externas colombianas por país de destino dentro de la Comunidad Andina, podemos destacar como el primer socio comercial a Venezuela, en segundo lugar se encuentra Ecuador, en tercer lugar está Perú y en último lugar se ubica Bolivia.

Venezuela es el principal destino de las ventas externas colombianas para 1994 representó el 48,4% del total vendido a la Región Andina, mientras que para el 2007 fue del 60% lo que indica que en trece años de intercambio comercial el flujo se ha incrementado en 24%. El mercado venezolano es el principal destino de las exportaciones no tradicionales colombianas; si observamos el total exportado de Colombia en 1994 US\$ 8407.696 el mercado

venezolano tan solo recibió el 6,4% de las ventas mientras que a nivel regional casi alcanzó la mitad de lo exportado.

Para 2003 Venezuela experimenta una crisis económica muy fuerte que repercutió en Colombia a través de la disminución de las exportaciones hacia este mercado, la disminución de las ventas colombianas fue del 62% con respecto al año anterior, el periodo anterior es uno de los de mayor desaceleración que se presentó a lo largo del periodo 1994-2004.

**Figura 8. Exportaciones colombianas al mercado venezolano 1994-2007**



Fuente: Comunidad Andina

Ecuador es el segundo socio comercial de Colombia dentro de la Comunidad Andina, observar Figura 8, entre 1994 – 2007 las exportaciones ascendieron en promedio al 28% del total vendido por Colombia a la CAN; si tenemos en cuenta el total exportado por Colombia al mundo el mercado ecuatoriano compró el 4.9% en promedio en los trece años de estudio. Los cuatro últimos años del período estudiado son los de mayor crecimiento para las exportaciones hacia el mercado ecuatoriano, uno de los años menos favorables para las ventas externas colombianas en el mercado ecuatoriano fue 1999 que decreció en 44% con respecto al año anterior.

El comportamiento de las exportaciones colombianas hacia Perú ha sido de crecimiento constante a excepción de 1995 y 1996 que tienen un incremento importante con respecto a todo el periodo; Perú es el principal productor de trigo de la Comunidad Andina, pero asimismo es también el principal importador de este producto.

Bolivia desde 1993 inicia un período de auge económico con crecimiento sostenido de su PIB, desde 1990 a 1998 ha recibido el mayor flujo de inversión extranjera en comparación a los demás países andinos lo cual puede estar estrechamente relacionado con el incremento de las importaciones de bienes de capital.

Para 1997 las exportaciones totales colombianas representaron US\$ 11,549 m, lo que nos indica un crecimiento del 9.4% con respecto a 1996 este incremento se origina principalmente por el aumento en las ventas de productos no tradicionales; las mayores cotizaciones en los precios internacionales del café y carbón junto con un incremento de los volúmenes exportados hicieron que estos productos fueran los de mayor valor en ventas. Lo contrario sucedió con el petróleo y sus derivados, oro y esmeraldas que tuvieron una importante caída de los precios internacionales, sin embargo, la depreciación de la tasa de cambio mejoró la competitividad de los productos colombianos. Entre los principales productos no tradicionales que se destinaron a los mercados andinos y especialmente a Venezuela están: demás azúcares de caña en bruto sin aromatizar ni colorear, demás animales vivos de la especie bovina para lidia, vehículos de encendido por chispa para transporte de mercancías, medicamentos para uso terapéutico o profiláctico.

La crisis financiera internacional de finales de 1997 afectó a toda el área andina y a Colombia especialmente por los desequilibrios en cuenta corriente y fiscal. La crisis se dio a nivel mundial lo que deterioró los precios de los productos de exportación y generó encarecimiento del crédito externo. La crisis mundial se inició en Asia ocasionada por una variedad de factores comunes a varios

países de esta región como el incremento de la entrada de capital durante los primeros años de la década del noventa que llevó a una excesiva expansión del gasto y del crédito en la economía; asimismo la baja regulación y supervisión al sistema financiero en los países asiáticos llevaron a una secuencia de hechos que generaron especulaciones cambiarias y altos endeudamientos externos de corto plazo que llevo al colapso al sistema financiero y a la transmisión de la crisis a escala global. Las consecuencias de la crisis asiática se sintieron especialmente en las economías emergentes con disminución en su PIB y la devaluación de las monedas, sumado al desplazamiento de la inversión extranjera que prefiere economías más solidas. Colombia buscó frenar la crisis y estimular la recuperación decretando la emergencia económica en noviembre de 1998.

Entre los países andinos más afectados por la crisis y especialmente por el deterioro de los términos de intercambio están Venezuela, Ecuador, Perú y Colombia. La caída de los precios internacionales en los productos básicos de exportación, incluyendo café y petróleo, también afectaron al país, pues, estos representan más del 35%<sup>34</sup> del valor de las exportaciones totales; de igual forma, las exportaciones no tradicionales también se vieron afectadas por la desaceleración de las economías de los principales mercados andinos de destino que son Venezuela y Ecuador.

Para 1999 la caída del Producto Interno Bruto en términos reales fue de 5.2%<sup>35</sup>, caída muy pronunciada, originada principalmente por la crisis de 1998 y por los desequilibrios macroeconómicos, lo que condujo a la firma de un programa de ajuste macroeconómico con el Fondo Monetario Internacional que buscaba, en general, el ajuste de los desequilibrios de cuenta corriente y fiscal recuperando la actividad económica. Para 1999 se da la modernización del sistema cambiario colombiano se adopta el Régimen de Flotación de la tasa de cambio para mejorar la estabilidad cambiaria y protegerse de choques externos; Ecuador también dejó que su tasa de cambio se ajustara a las fuerzas del

---

<sup>34</sup> BANCO DE LA REPÚBLICA. Revista del Banco de la Republica marzo 2000. Bogotá : N° 869 p.19

<sup>35</sup> BANCO DE LA REPÚBLICA. Revista del Banco de la Republica marzo 1999. Bogotá : N° 861 p.5

mercado cambiario, con el régimen de flotación, sin embargo, resultó para este país andino muy traumático, con una sobrerreacción de su tasa de cambio, debido a que su economía aun presentaba desbalances macroeconómicos muy fuertes. Para 1999 el principal mercado andino es Venezuela con US\$915.6 m. exportados; los principales productos exportados a este mercado son: demás azúcares de caña en bruto, medicamentos para uso humano, bombones, caramelos, confites y pastillas sin cacao, demás leches en polvo sin adición de azúcar, demás frijoles.

El comportamiento de las exportaciones del sector industrial colombiano en el año 2000 hizo que el déficit por cuenta corriente se estabilizara ya que crecieron en 9.7% y entre 1999 y 2000 su crecimiento fue de 21.7%<sup>36</sup>; también influenció positivamente el incremento de las exportaciones no tradicionales colombianas el dinamismo de la demanda externa y el tipo de cambio real competitivo. Las exportaciones totales para este año crecieron en 13,2% y los principales destinos andinos fueron Venezuela y Ecuador. Venezuela incremento sus compras en 4% en comparación al 1999 y del total de las exportaciones el 10% se destinaron a este país. Los principales productos exportados a estos destinos fueron: demás vehículos motor de émbolo cilindrada mayor 1000 cm<sup>3</sup> y menor de 1500 cm<sup>3</sup>, medicamentos para uso humano, demás vehículos motor de émbolo cilindrada superior a 3000 cm<sup>3</sup>, demás vehículos motor de émbolo cilindrada mayor a 1500 cm<sup>3</sup> y menor ó igual 3000 cm<sup>3</sup>, vehículos encendidos de chispas para transporte de mercancías, demás mezclas o preparaciones alimenticias de grasa o aceite animal y vegetal.

El panorama económico para el año 2001, tanto para Colombia como para la región andina en general, es desalentador, pues, Estados Unidos entró en una recesión económica dada principalmente por la caída en la demanda agregada interna que afecta profundamente a los países de la región, sumando a esto, los bajos precios del petróleo y del café generaron crecimientos económicos

---

<sup>36</sup> BANCO DE LA REPÚBLICA. Revista del Banco de la Republica marzo 2001. Bogotá : N° 881 p.9

muy por debajo de lo esperado y en algunos casos, como Perú, de cero crecimiento, afectando de igual manera la situación fiscal de muchos de los países de la Comunidad Andina. En Colombia el sector más afectado con la recesión del mercado estadounidense fue el industrial y algunos bienes agrícolas. Sin embargo, la recesión del país del norte no afectó el dinamismo de las exportaciones colombianas a los mercados andinos sobre todo a Venezuela y Ecuador, lo que compensó la pérdida; las exportaciones a Venezuela se incrementaron en 33.7% y a Ecuador crecieron en 52,2% con relación al año anterior.

Las economías andinas enfrentan un panorama de crisis en el año 2002 dado por el limitado acceso a fuentes de financiación externa y a la devaluación simultánea de sus monedas; Venezuela fue el país con una crisis económica pronunciada que afectó directamente las ventas colombianas con un deterioro de 35.4% con relación al 2001, asimismo las exportaciones a Ecuador, Bolivia y Perú se estancaron. Para el 2002 Colombia registró un déficit de la balanza comercial de US\$1.159 m mayor en 30% en relación al año anterior (anexo E)

Después de la desaceleración económica de toda la región andina en 2003, Colombia creció 3.74%, crecimiento solo superado por Perú que obtuvo un incremento de 4.0%. El incremento de los precios internacionales de los productos básicos se tradujo en mejoramiento de los términos de intercambio frente a años anteriores, debido a que Colombia es uno de mayores exportadores de productos básicos dentro de la región Andina sus exportaciones de productos tradicionales tuvieron un importante dinamismo; sin embargo, las exportaciones de productos no tradicionales también se incrementaron en US\$3.26 m sobresaliendo en ventas el sector minero. Por primera vez, en el período de estudio, Ecuador se convierte en el segundo mercado de destino, después de Estados Unidos, de las exportaciones colombianas y el primer mercado de destino en la Comunidad Andina; los productos más representativos que se vendieron al mercado Ecuatoriano fueron: energía eléctrica, medicamentos para uso humano, compresas,

tampones higiénicos, pañales para bebés y artículos higiénicos similares; y vehículos de encendido a chispa.

La recuperación económica venezolana contribuyó al crecimiento de las exportaciones colombianas en 27.1% y principalmente el crecimiento de las exportaciones no tradicionales que aumentaron en 28.4% en 2004, debido a que Venezuela es el segundo mercado de destino de estas exportaciones; el total de exportaciones vendidas al mercado venezolano alcanzó una cifra histórica de 130% en el mismo año.

El entorno económico mundial es muy favorable en 2005, principalmente para los países andinos, las ventas externas totales colombianas crecieron a un ritmo de 26.6%, los productos tradicionales de exportación crecieron 35.3% y los productos no tradicionales se incrementaron en 19.3%. Entre los productos tradicionales vendidos están el petróleo y sus derivados, carbón, café y ferroníquel; el sector industrial es el que mayores productos, no tradicionales, destina al exterior. Los mercados andinos más dinámicos son: Venezuela y Ecuador; el mercado venezolano recibió, primordialmente, productos industriales entre los que se destacan maderas y sus manufacturas, material de transporte, aparatos de óptica, productos plásticos y caucho, minerales no metálicos, maquinaria y equipo, confecciones, cuero y sus manufacturas, entre los más importantes. Ecuador, también es un mercado importante de productos no tradicionales, las compras principalmente son del sector industrial entre los productos se encuentran: maderas y manufacturas, productos plásticos y de caucho, hilados y tejidos, alimentos, bebidas y tabaco, confecciones, material de transporte entre otros;

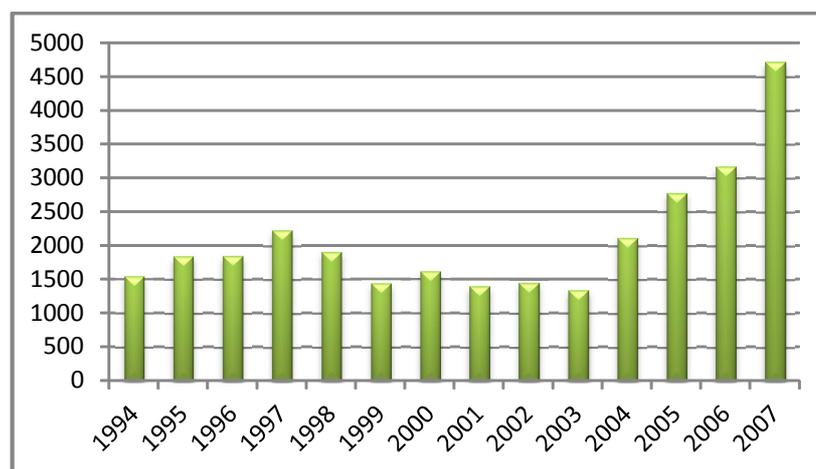
El sector de frutas ha sido el más dinámico dentro de Comunidad andina, pues, la producción intracomunitaria abastece los mercados internos y genera excedentes exportables destinados casi en su totalidad a mercados fuera de la Región Andina. Venezuela es el principal proveedor de cítricos en el mercado andino y su principal comprador es Colombia. Otro sector importante dentro del

mercado intracomunitario es las oleaginosas, representado especialmente por palma africana, donde Colombia es el principal exportador de este producto y en segundo lugar se encuentra Ecuador.

### 3.2 IMPORTACIONES COLOMBIANAS ORIGEN COMUNIDAD ANDINA

Los países andinos están dentro de los mejores compradores de los productos de exportación colombianos y de igual manera también están dentro de los proveedores más relevantes en el universo comercial del país (Anexo B).

**Figura 9. Importaciones colombianas de origen andino 1994-2007**



Fuente: Comunidad Andina

Las compras colombianas para 1994 de origen andino ascendieron a US\$ 1.541m que represento el 13.7% del total importado por el país. Para 1995 las importaciones del mercado andino se incrementaron en 19.6%, el principal mercado de origen de las compras colombianas fue Venezuela, seguido por Ecuador, Perú y Bolivia; el mercado venezolano exporto a Colombia el 75% del valor comprado a los países miembros de la Comunidad Andina, Ecuador vendió al mercado colombiano el 14.7%, Perú participo con el 6.8% y Bolivia con el 3.5%.

Las importaciones colombianas para 1996 no tuvieron un crecimiento importante las totales crecieron 6.4% y las de origen andino no alcanzaron a crecer 1%, debido en parte al crecimiento negativo de importaciones del mercado Venezolano que represento -4.6%, compensado por el incremento en el valor importado desde Ecuador que alcanzo un crecimiento de 20.3%.

Para 1997 la aceleración en la actividad económica del país generó un importante incremento de las importaciones, dentro de los productos comprados los más destacados fueron los bienes de capital (US\$542 m.)<sup>37</sup> y los bienes de consumo (US\$522 m.)<sup>38</sup>. Los países de la Comunidad Andina participaron con el 14.4% del total importado; sin embargo, para 1998 el crecimiento de las importaciones fue negativo en 14.9%, solo Bolivia logró un incremento de ventas al mercado colombiano de 53.9%, incremento muy significativo, pues, es el país andino de menor dinamismo dentro del comercio exterior colombiano.

Para 1999 las importaciones de bienes se redujeron en 26,8% debido a la contracción de la demanda interna y el aumento de la tasa de cambio real que incremento el precio de los bienes importados frente a los nacionales; esto se da, esencialmente, por la crisis que atravesó el país a finales de 1997 por desequilibrios internos y acentuada por la crisis financiera internacional en 1998. El mayor decrecimiento en las importaciones se dio en los bienes de capital con 34.3%, estrechamente ligado con la caída de la inversión privada que registró un descenso de 56.4%<sup>39</sup>. A pesar de la desaceleración en 1999, para el año 2000 el crecimiento económico fue positivo dado en parte por el mejoramiento de la demanda interna que también jalonó el incremento de las importaciones que para este año crecieron en 7.8%.

en el año 2001 las importaciones colombianas crecieron en 10.6% representado por el incremento del valor en dólares y una disminución de las

---

<sup>37</sup> BANCO DE LA REPÚBLICA. Revista del Banco de la Republica marzo 1998. Bogotá : N° 845 p.31

<sup>38</sup> *Ibid.* p.31

<sup>39</sup> BANCO DE LA REPÚBLICA. Revista del Banco de la Republica marzo 2000. Bogotá : N° 869 p.33

exportaciones del 6%, también representado por la disminución del valor en dólares, principalmente por los precios internacionales del petróleo y café que tuvieron fuertes caídas. Las importaciones para el 2001 crecieron principalmente por las mayores compras de bienes de capital, que tuvo un incremento de 30.5%<sup>40</sup>, otro renglón importante de crecimiento fueron los bienes de consumo. Para este año se presentó, como puede observarse en las cifras, un déficit en la balanza comercial que continuó en 2002 y que ascendió al 2.0%<sup>41</sup> del PIB (Anexo E). Las principales caídas en las importaciones en 2002 se dieron en las compras de bienes de capital, en particular en el renglón de maquinaria industrial que cayó 25,8% y las importaciones de equipo rodante que disminuyeron en 13.1%. Los principales productos que se compraron en el mercado venezolano, primer socio comercial de la Comunidad Andina, fueron: propano, gasoils, aluminio en bruto y cigarrillos.

En 2003 las importaciones presentaron un crecimiento de 9.5% y como en casi todos los años anteriores el renglón de mayor dinámica fue las compras en bienes de capital, especialmente, maquinaria para el sector industrial y materiales para la construcción. Un incremento de 20.1% en las importaciones se registró en 2004 lo que condujo a un superávit de la balanza comercial ya que las exportaciones crecieron en mayor proporción alcanzando un incremento de 25.6%. El mercado venezolano sigue consolidándose como el principal origen de las importaciones de Colombia en la Región Andina; los productos comprados más sobresalientes son: propano y productos laminados planos de hierro.

El panorama económico favorable de la Comunidad Andina y del resto del mundo hace que el comercio exterior se haya incrementado para Colombia en 2005; las importaciones totales crecieron en 36% donde sobresalen las compras de bienes de capital que obtuvo un incremento de 38% y las materias primas para la industria que representaron un incremento de 16.4%. El incremento de las importaciones en los últimos tres años del estudio es el más

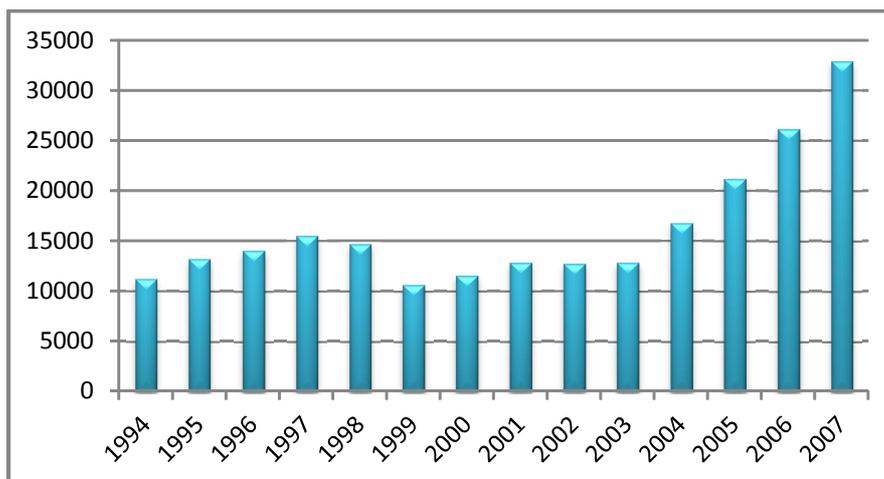
---

<sup>40</sup> BANCO DE LA REPÚBLICA. Revista del Banco de la República marzo 2002. Bogotá : N° 893 p.15

<sup>41</sup> *Ibid.*, p.15

alto de todo el período (grafico 3), el total importado por Colombia entre 2005-2007 creció en 25.2% y el valor importado de los países andinos creció en promedio 31.4%; el 2007, sin embargo, es el año de mayor crecimiento de las importaciones andinas hacia Colombia con el 48.8% en relación al año anterior.

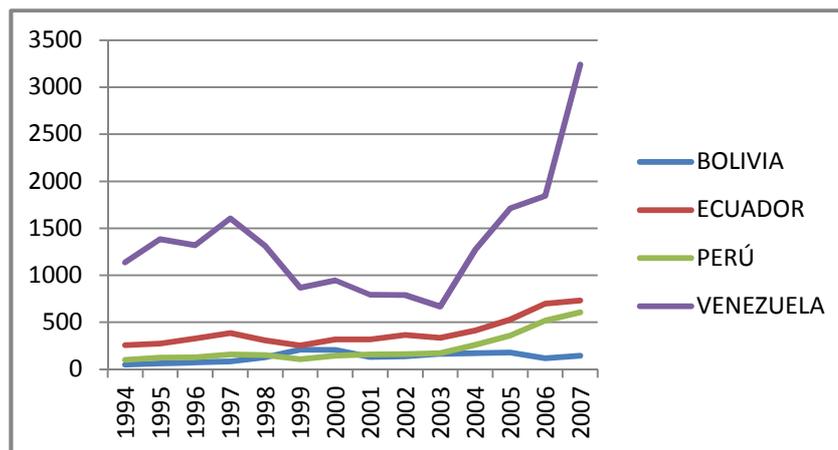
**Figura 10. Importaciones totales colombianas 1994-2007**



Fuente: DANE

Si observamos el crecimiento de las importaciones colombianas en el período 2004 - 2007, el promedio de las compras externas representaron el 38% del total importado de los países miembros de la Comunidad Andina; mientras que las importaciones de la Región Andina representaron 13% del total importado por el país en el mismo período. Si observamos el crecimiento de las importaciones colombianas tomando 1994 como primer año y 2007 como último observamos que han crecido en 206% en trece años de transacciones comerciales con los países Andinos, a pesar de muchas crisis económicas internas y externas.

**Figura 11. Importaciones colombianas por país andino de origen 1994-2007**



Fuente: Comunidad Andina

Como se observa en la Figura 11, Venezuela es el principal proveedor de las importaciones de Colombia seguido por Ecuador, Perú y Bolivia en su orden. Los años de mayor crecimiento de las compras al mercado venezolano se dieron en 2004 y 2007; para el año 2004 las importaciones de Colombia se incrementaron en 90% con respecto al año inmediatamente anterior y para 2007 tuvo un crecimiento de 76% con respecto al año 2006; incrementos espectaculares que, sin embargo, están contrastados con otros años de crecimiento negativo como el período 2001 – 2003 (Anexo A).

Colombia es el principal comprador de maíz (grano y mazorca), Colombia es también importador de arroz, a pesar de que su producción es relevante dentro de la producción comunitaria, los principales proveedores son Venezuela y Ecuador. Colombia es uno de los principales demandantes de frutas cítricas seguido por Ecuador y Bolivia es el principal productor de soya de la Comunidad Andina y los principales importadores son Colombia, Venezuela y Ecuador.

#### **4. COMERCIO INTERNACIONAL: COLOMBIA VERSUS TERCEROS PAÍSES 1994-2006**

Estados Unidos en 1991 sancionó la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA); esta Ley otorgó a los países andino de Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela preferencias arancelarias a bienes producidos en esta área por un período de 10 años; el cual terminó en el año 2000, lo que obligó a una renovación aprobada en el mismo año y que entró en vigencia el 31 de octubre de 2003 bajo el nombre de Ley de Preferencias Arancelarias y Erradicación de la Droga (ATPDEA), que prorrogó las preferencias arancelarias del ATPA con un nuevo objetivo de contrarrestar la producción, industrialización y la comercialización de estupefacientes e igualmente promover el desarrollo de los países andinos.

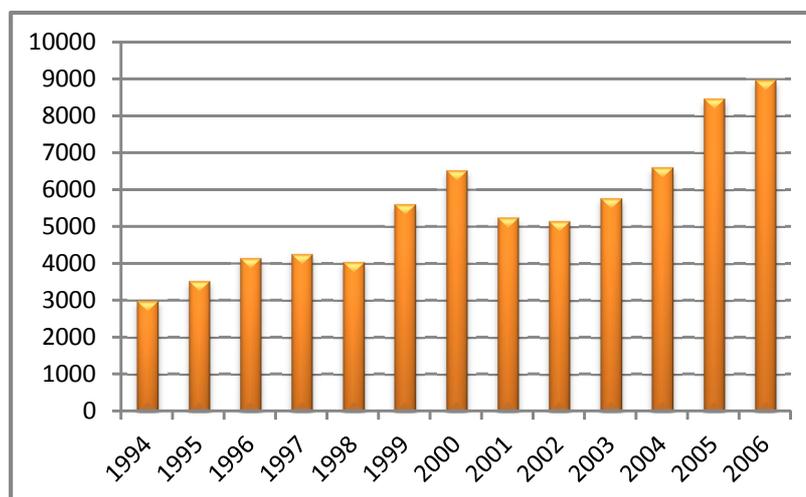
El 18 de mayo de 2004 Colombia junto con Ecuador y Perú inician negociaciones encaminadas a un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos (EEUU) buscando reducir los niveles arancelarios de manera multilateral, después del incumplimiento del cronograma de negociación y del retiró de las negociaciones de Ecuador; Colombia continuó adelantando las negociaciones en forma independiente, tales negociaciones concluyeron en 2006, fecha para la cual las preferencias unilaterales otorgadas a los países andinos finalizaban y debido a la negativa, por parte del congreso de EEUU, a la firma del Tratado se concedió una nueva prórroga a la Ley ATPDEA; estas preferencias unilaterales permiten exportar más de seis mil productos colombianos a Estados Unidos libres de gravámenes arancelarios.

##### **4.1 EXPORTACIONES COLOMBIANAS A ESTADOS UNIDOS**

Estados Unidos es el primer socio comercial de Colombia durante todo el período de estudio las exportaciones a este país participaron, en promedio, en las exportaciones totales en 40.9%. El mayor crecimiento se da en 2005 donde

alcanzó el 28.2%; en el año 2000 la participación de las exportaciones del mercado estadounidense alcanzaron el 50% del total exportado por Colombia.

**Figura 12. Exportaciones colombianas a Estados Unidos 1994 – 2006**



Fuente: DANE

Para 1998 las exportaciones de productos no tradicionales hacia el mercado estadounidense participaron con 27% del total exportado a este país, las exportaciones totales a Estados Unidos descendieron en 5.5% en comparación a 1997; entre los principales productos vendidos a este mercado están: aceites crudos de petróleo, café sin tostar ni descafeinar, flores y capullos frescos, rosas frescas, pigmentos utilizados para pinturas.

En 1999 los países andinos atravesaban una crisis en sus economías, los precios de los productos básicos presentaban deterioros y las exportaciones de productos no tradicionales descendieron fuertemente; una excepción importante a la crisis es Estados Unidos que tiene una economía fuerte y que le permite a Colombia continuar con su ritmo exportador de productos no tradicionales que crecieron en 22.7% en este año.

La desaceleración económica de Estados Unidos para el año 2001 repercutió en todos los países de la región andina a través de la reducción de la demanda de bienes exportables; fue desfavorable, especialmente, para las exportaciones colombianas no tradicionales, pues, el mercado estadounidense es el principal comprador de estos productos. Las exportaciones a este mercado se redujeron en 19,5% con respecto al año anterior.

Para el 2002 el Congreso estadounidense a prueba la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA), a pesar de esto las ventas tradicionales a este mercado decrecieron en -2.7%. El entorno económico de Estados Unidos mejoro considerablemente en 2003 dado por las políticas fiscal y monetaria expansivas asumidas por el gobierno y llevó a un crecimiento de su PIB de 3.1%, lo que genero a nivel de la economía mundial expectativas positivas al futuro, concediendo a las economías de la región andina mayor nivel de estabilidad a la venta de sus productos de exportación como es el caso de Colombia que incremento las ventas a este país en 12.7% y que representa el 42.2% del total exportado por Colombia.

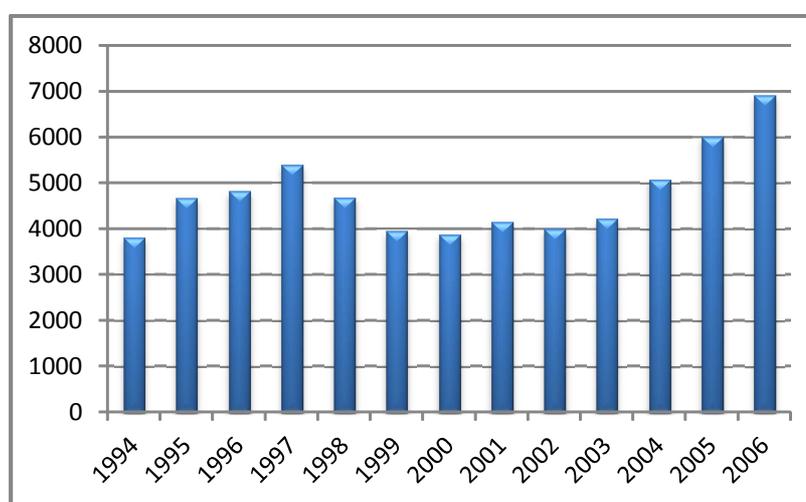
Los principales productos que Colombia exporto a Estados Unidos en 2003 fueron aceites crudos de petróleo o minerales bituminosos, demás formas de oro en bruto, hullas térmicas incluso pulverizadas sin aglomerar y fueloil: lo que condujo a un crecimiento de las ventas a este país en 9.7%. El crecimiento de las exportaciones al mercado estadounidense continuo para el 2004 donde alcanzó una cifra de 12.2% y una participación en las exportaciones totales de 44.5%. Para el 2005 las exportaciones tuvieron un crecimiento significativo, sin embargo la participación dentro del total exportado por Colombia no presento variación y para 2006 se redujo en 3.3% la participación en el total exportado.

#### **4.2 IMPORTACIONES COLOMBIANAS DESDE ESTADOS UNIDOS**

El principal país de origen de las importaciones colombianas es Estados Unidos que el valor de las importaciones se ha incrementado en 82% de 1994

a 2006 (Anexo C), el año de mayor caída de las compras al mercado estadounidense se presentó en el 1999 donde decreció en 15.6% y la cifra de mayor crecimiento de las importaciones se dio en 2004 con 20.2% en comparación al 2003. La participación de las importaciones en el total exportado al mundo en el período de estudio se ubico en promedio en 32,5%.

**Figura 13. Importaciones colombianas origen Estados Unidos 1994 – 2006**



Fuente: DANE

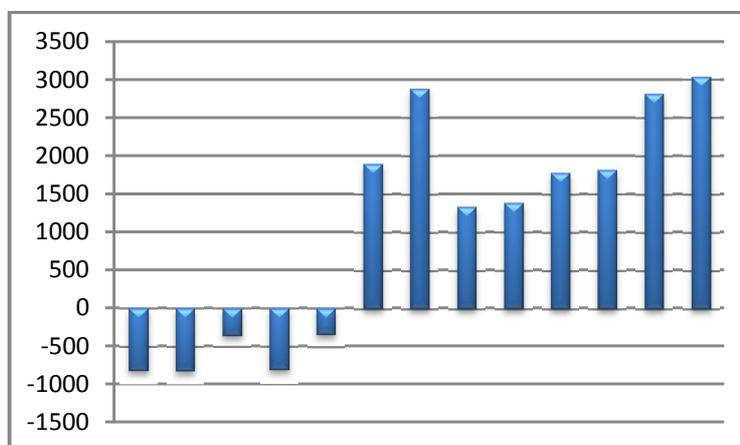
En 2002 las importaciones colombianas del mercado de Estados Unidos representaron el 31.7% de las importaciones totales del país presentando un descenso en las compras, ya que en 2001 representaron 34.4%; los principales productos importados de este país fueron: aviones y demás aeronaves, maíz amarillo, los demás de los demás trigos; entre otros.

Para 2003 las importaciones de Colombia desde el mercado estadounidense representaron el 29.4% de las importaciones totales descenso con respecto al año anterior, que sin embargo lo ubica como el primer socio comercial del país; entre los productos que alcanzaron crecimientos en este periodo y que son representativos están: aviones y demás aeronaves y cloruro de vinilo.

Para 2004 el ritmo de descenso que se inicio en 2002 continua hasta el 2004, las importaciones que Colombia realiza del mercado estadounidense representaron el 28,9% del total importado.

El panorama internacional para 2005 está en una senda de crecimiento jalonado especialmente por Estados Unidos y Japón y a nivel interno la demanda presenta un importante dinamismo que permitió el crecimiento de las importaciones en 18.1% con respecto a 2004.

**figura14. Balanza comercial de Colombia con Estados Unidos 1994-2006**



Fuente: DANE

Colombia ha mantenido un ritmo exportador importante con EEUU e igualmente el valor importado también es relevante, si se tiene en cuenta que este país es el principal origen de las importaciones, como se observa en la Figura 14, Colombia mantuvo un déficit en la balanza comercial desde 1994 hasta 1998 (Anexo E); para este último año el déficit había disminuido en 57% con respecto al año anterior. A partir de 1999 se presenta un superávit, lo que denota que las exportaciones superaron en valor a las importaciones, en el año 2000 se observa la mayor caída de las importaciones, a excepción de 2006, el superávit representó US\$ 2.879 m. y para 2006 se incremento en 7.8% en relación a 2005. Por lo tanto la relación comercial de Colombia y EEUU durante el período 1994 – 2006 generó más superávit que déficit lo que a la postre

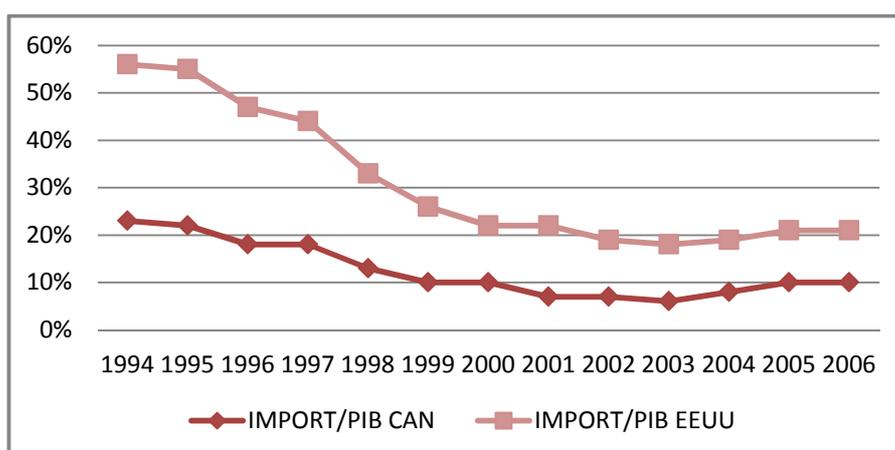
representa mayor valor exportado por Colombia a este mercado que el valor importado de productos estadounidenses.

## 5. IMPLICACIONES DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA DE COLOMBIA CON LOS PAÍSES ANDINOS 1994 – 2006

La integración andina ha pasado por muchos períodos de avances y retrocesos, la consolidación institucional como Comunidad Andina es uno de los progresos más significativo, se desarrollaron planes no solo a nivel económico sino también a nivel social y cultural entre otros. Por lo tanto la integración andina tiene implicaciones para Colombia en el comercio exterior, en la parte social y económica.

La inserción de la economía colombiana al ámbito internacional se dio por la modernización de la política de comercio exterior (1991), en la cual se contempló la consolidación de Acuerdos de Integración económica para alcanzar este objetivo, debido a que la tesis internacional apoyaba la conformación de bloques económicos. Más adelante, Colombia, reformaría la política cambiaria y monetaria del país, reformas que también realizaron algunos países andinos.

**Figura. 15. Importaciones colombianas de la CAN y Estados Unidos en relación al Producto Interno Bruto 1994 – 2006**



Fuente: CAN y DANE

Cálculos: investigación

Como nos muestra en la Figura 15, Colombia presentaba una participación más activa de las importaciones de origen andino en relación al PIB en 1994, participación que se fue deteriorando hasta alcanzar su punto más bajo en 2003, lo que podría significar que las políticas de apertura económica iniciadas en 1990 no lograron consolidar un grado de apertura importante; claro que es necesario destacar que el renglón más activo de las importaciones que ha realizado Colombia en el período son los bienes de capital seguido por los bienes de consumo. La política exterior colombiana asumida en 1990 buscaba abandonar por completo el modelo de sustitución de importaciones, sin embargo, la disminución arancelaria y búsqueda del fortalecimiento de la integración regional no logró el objetivo de apertura para la Región Andina, en parte quizás por la homogeneidad (producción agrícola, clima, geografía, cultura, etc.) de los países miembros de la Comunidad Andina lo que evitó que se diera una rápida reestructuración en los sectores productivos que llevó a cierre de empresas poco competitivas.

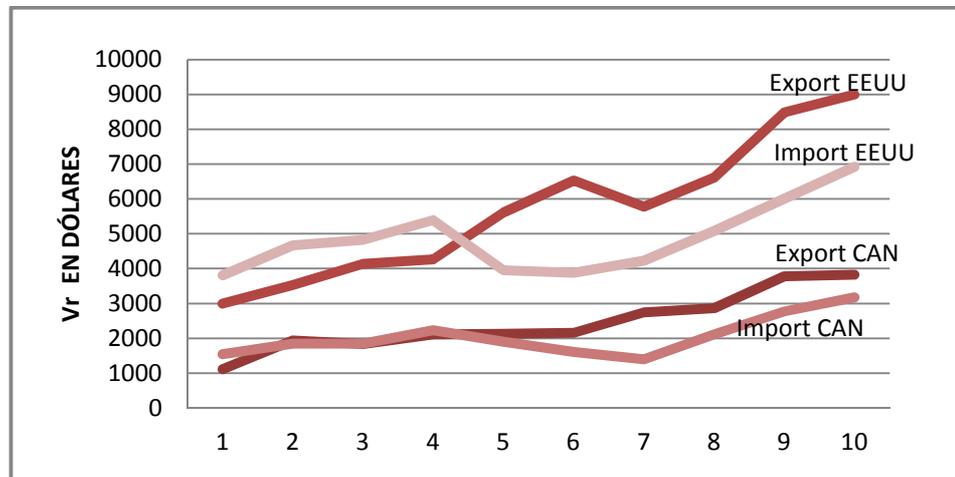
El caso de Estados Unidos no es muy diferente al de los países andinos la apertura del mercado colombiano ha ido cayendo significativamente y en mayor proporción con respecto a los países andinos lo que revela que la economía colombiana protegió el mercado regional por encima de los mercados de terceros países, además de que esa protección está dada por el Arancel Externo Común con un techo de 20%; por lo tanto, se puede afirmar que los bienes resultan más caros en el mercado Estadounidense que en el mercado andino, por lo cual, es preferible sustituir al proveedor de un tercer país (Estados Unidos) por un productor nacional (país miembro) lo que generaría una desviación de comercio; sin embargo, esto no es tan sencillo, dentro de esta relación pueden entrar otros factores que pudieron conducir al decremento de las importaciones sobre el PIB.

Lo que sí es cierto e innegable es la creación y expansión del comercio entre Colombia y la Comunidad Andina, debido a que la integración comercial llevada a cabo, amplía de manera importante el mercado y el acceso por el desmonte arancelario, en muchos casos de 0%. Por lo tanto, existen mayores posibilidades para aprovechar el desarrollo de ciertos sectores importantes, como por ejemplo en Colombia el sector industrial que hoy en día exporta productos con mayor procesamiento, y unido a lo anterior, los menores costos de transporte generan productos más competitivos en la subregión.

Las exportaciones colombianas con destino a los países andinos, han mantenido un ritmo importante de crecimiento, si aislamos los períodos en los cuales las economías andinas presentaron crisis y junto con estas la economía estadounidense, por causas no inherentes al comercio exterior, obtenemos lo siguiente así: Para el año 1998 la crisis internacional deprimía los mercados financieros en Estados Unidos y para 1999 la recesión había llegado a los países andinos, en 2002 y 2003 Venezuela, principal socio comercial andino, atravesó una fuerte crisis y entre 2001- 2002 Estados Unidos también sufre una fuerte recesión económica.

Entonces, el grafico de las exportaciones colombianas con destino la Comunidad Andina y Estados Unidos que daría de la siguiente manera:

**Figura 16. Exportaciones e importaciones Colombianas a la Comunidad Andina y Estados Unidos sin períodos de crisis**



Fuente: CAN y DANE

En la Figura 16, se suprimió los años de crisis mencionados logrando un entorno sin perturbaciones coyunturales acentuadas (Anexo G), permitiendo observar como el comercio exterior entre Colombia y la Comunidad Andina es más uniforme en su crecimiento y menos intensificado en su desaceleración; por el contrario, el comercio global con Estados Unidos es más variable con períodos muy pronunciados de incrementos y de descensos. En los primeros años de intercambio comercial con la CAN las importaciones eran similares y en algunos casos superiores en valor a las exportaciones, a partir del año 4 (1997) las compras a este mercado empiezan a disminuir y las ventas inician un incremento importante. Lo mismo sucede con el mercado estadounidense en los primeros años las importaciones superan en valor a las exportaciones y en el año 5 (1998) el descenso de las importaciones es inminente y el crecimiento de las exportaciones es espectacular. Este comportamiento está explicado por la correlación existente entre el crecimiento de las ventas en los últimos años y el volumen de las compras en los primeros años; debido a que la estructura de las importaciones comprende en mayor medida maquinaria y bienes de capital que ayudaría al desarrollo de las exportaciones colombianas y por lo tanto a su incremento en valor, especialmente en el mercado andino.

El análisis anterior nos demuestra que el comercio con los países andinos es superado ampliamente en valor por el flujo existente con Estados Unidos, sin embargo, las transacciones a los mercados andinos son más estables en cifras de crecimiento y diferentes en estructura, sobresaliendo el sector industrial para la CAN y el sector agropecuario para EEUU.

Es importante destacar que las exportaciones colombianas no tradicionales (productos de mayor valor agregado) están dirigidas a los mercados andinos en mayor proporción, donde Venezuela es el principal receptor seguido por Ecuador; mientras que las exportaciones a Estados Unidos son en mayor proporción productos básicos como: petróleo y café, sin desconocer que este mercado también recibe un importante monto de exportaciones no tradicionales. Lo anterior implica que Colombia buscó desarrollar su oferta exportable en los mercados andinos, tal vez por la cercanía de los mercados y por la similitud en las culturas entre otros factores. Asimismo las importaciones reflejan que Colombia busca en los mercados andinos bienes de capital, lo que demuestra que en el largo plazo puede contribuir en el mejoramiento de la estructura productiva colombiana asociada a las exportaciones no tradicionales del país. Entonces podemos decir que en este punto se observa un patrón de comercio intraindustrial pues las exportaciones de mayor valor agregado están siendo compensadas por la importación de bienes de capital. De igual manera las similitudes de aspectos geográficos entre países andinos permiten desarrollar actividades productivas diferentes a las agropecuarias, debido, a que estos mercados están altamente protegidos (franjas de precios – externo, subsidios-interno), por lo tanto buscan adelantar industrialmente en su mercado regional. Un ejemplo importante de comercio intraindustrial es el sector automotor. En los países miembros esta industria está muy diversificada; en el caso de Colombia, el país es importador de vehículos compactos y un importante exportador de vehículos de carga. Para la importación de terceros países el techo arancelario es aproximadamente de 20% para esta industria.

Por último es necesario reconocer que, en el acuerdo de integración andina, existe un relevante grado de seguridad ofrecido por la institucionalidad de la Comunidad Andina que, además, con las acciones llevadas a cabo en los últimos años se ha profundizado en la integración, en la actualidad se formulan metas comunitarias para cada país de indicadores económicos como inflación, desempleo, inversión, comercio exterior entre otros, y se formulan programas y proyectos conjuntos a nivel social, a través del Plan Integrado de Desarrollo Social (PIDS), que permitirá gradualmente la formulación política social comunitaria; lo más importante es que esto hace parte de una estrategia de desarrollo para mejorar el nivel de vida de los habitantes de la Región Andina.

## 6. CONCLUSIONES

La Comunidad Andina es una institución supranacional que permite el libre comercio entre los países de la Región Andina. Actualmente son parte de este Acuerdo: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú; Colombia exportó a este mercado en promedio durante 1994 - 2006 US\$2.332,7 millones de dólares. que representó el 17.3% del total exportado por Colombia al mundo. Sin embargo, la agenda de la CAN no solo contempla la parte comercial de los países, también lleva una Agenda en la parte social, de cooperación política, de medioambiente, de movilidad de personas, entre otros temas.

El principal mercado de destino de las exportaciones colombianas en la Comunidad Andina durante el período 1994 – 2006. Fue, Venezuela e igualmente fue el principal vendedor en el mismo período. Dentro de los sectores de mayor dinamismo entre Colombia y Venezuela se destacan el sector de autopartes y vehículos; en segundo lugar de importancia en valor exportado está Ecuador que representó en todo el período un crecimiento promedio de 28%. En tercer y cuarto lugar esta Perú y Bolivia respectivamente.

Estados Unidos es el primer socio de Colombia en el comercio global, sin embargo, a partir de 1999 las importaciones de este mercado crecieron en menor proporción que las exportaciones hacia este mercado; situación que permitió que la balanza comercial de Colombia con Estados Unidos mantuviera hasta el 2006 un superávit importante; el año de mayor crecimiento de las exportaciones se dio en 2005 donde alcanzó una cifra de 28.2% en relación al año anterior y el mayor incremento de las importaciones se dio en 2004 con 20.2%. Es importante mencionar que el grado de apertura comercial de Colombia con respecto a Estados Unidos ha disminuido a lo largo del período de estudio, lo que implica, por un lado, la disminución de las importaciones de origen estadounidense y por otro que se ha dado una desviación de comercio hacia la Región Andina.

El proceso integracionista de los países andinos ha tenido importantes implicaciones para Colombia entre las más importantes están la creación y expansión del comercio debido al desmonte arancelario y a la ampliación del mercado que permitió, junto con los bajos costos de transporte, mayores exportaciones de productos con mayor valor agregado y el desarrollo de sectores más competitivos alrededor de la Región Andina.

Dentro de las exportaciones colombianas a la CAN, las que más sobresalen son las exportaciones no tradicionales y en especial las del sector industrial; y dentro de las importaciones de origen andino las de mayor valor importado son los bienes de capital, lo que implica para Colombia un comercio intraindustrial debido a que las exportaciones de mayor valor agregado están siendo compensadas por la importación de bienes de capital. Asimismo estas importaciones permitirán en el largo plazo una diversificación de las exportaciones industriales y más competitividad por el mejoramiento de la productividad, que trae consigo las compras de bienes de capital, especialmente maquinaria.

La Comunidad Andina después de haber avanzado en la parte comercial, hoy en día lleva a cabo esfuerzos con programas y proyectos a nivel social que permitan en el futuro y de forma gradual consolidar una política social comunitaria, objetivo que no persigue la Ley ATPDEA, debido a que solo se basa en el aspecto comercial y es de tipo Unilateral, por lo tanto la integración andina, a lo largo del proceso, ha logrado avances significativos para alcanzar un mejor nivel de vida de los habitantes de la Región Andina.

## **7. RECOMENDACIONES**

El proceso integracionista que los países andinos han llevado a cabo durante cuarenta años debe ser valorado e intensificado, con planes que permitan el avance más expedito en temas macroeconómicos encaminados a delinear una política conjunta y no solo de convergencia de metas. De tal manera que el proceso adelantado en la CAN permita que otras iniciativas a niveles más amplios como la integración suramericana (Unasur), tenga mayores posibilidades de éxito, retomando lo ya avanzado en el proceso andino.

Es necesario mantener una cierta protección a los sectores de mayor dinamismo en el mercado andino, como el caso de Colombia en el sector industrial, y sobre todo a los sectores que proveen a los productos de mayor valor agregado, hasta que alcancen un nivel de competitividad aceptable a nivel mundial. No es recomendable priorizar sectores tradicionales, pues, la producción de bienes básicos está sujeta a los precios internacionales y por lo tanto la productividad no dependerá tanto de la especialización en la producción.

## BIBLIOGRAFIA

BANCO DE LA REPÚBLICA Revista del Banco de la República marzo 1995.  
Bogotá: N° 809. p.3

\_\_\_\_\_. Revista del Banco de la República marzo 1996. Bogotá: N° 821.  
p15-20

\_\_\_\_\_.Revista del Banco de la República marzo 1998. Bogotá: N° 845.  
p.20-31

\_\_\_\_\_.Revista del Banco de la República marzo 1999. Bogotá: N° 858.  
p.5,47

\_\_\_\_\_. Revista del Banco de la República. Marzo 2000. Bogotá: N° 869.  
P.33

\_\_\_\_\_. Revista del Banco de la Republica marzo 2001. Bogotá: N° 881.  
p.9

\_\_\_\_\_.Revista del Banco de la República marzo 2002. Bogotá: N° 893.  
p.11-15

\_\_\_\_\_.Revista del Banco de la República marzo 2004. Bogotá: N° 917.  
p.40-43,

\_\_\_\_\_.Revista del Banco de la República septiembre 2005. Bogotá: N° 935.  
p.2

\_\_\_\_\_.Revista del Banco de la República marzo 2005. Bogotá: N° 929.  
p.3

\_\_\_\_\_.Revista del Banco de la República marzo 2006. Bogotá: N° 941.  
p.43

COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES. Acuerdo de Cartagena, Secciones A-F,  
capítulo I. 1997.

\_\_\_\_\_. Acuerdo de Cartagena, Secciones A-F capítulo II. 1997. P. 4-14

CHACHOLIADES, Miltiades. (1996). Economía Internacional. 2 ed. México:  
Mac Graw Hill. p. 13-32

DOMINICK, Salvatore. (1997). Economía Internacional. 4 ed. Colombia: Mac  
Graw Hill. p. 237-259.

DORNBUSCH, Rudiger. (1993). Economía Internacional. Barcelona – España:  
Antoni Bosch.

HALPERIN, Marcelo. América en un tiempo de transfiguración de los estados  
nacionales, los tratados de libre comercio y el orden multilateral. Revista  
aportes para la integración Latinoamericana. Año XIV, N° 18/junio de 2008- p.  
25,37.

HERRERA. Valencia, Beethoven. Globalización: proceso real y financiero.  
Universidad Nacional de Colombia, Bogotá, 2005. p.29, 69.

KRUGMAN, Paul R. y OBSTFELD, Maurice. (1999). Economía Internacional : Teoría y Practica. 5°ed. Mexico : Mac Graw Hill. p.10-18, 111, 150-157.

MONTES, Enrique. GARAVITO, Aron. El mercado Venezolano en las exportaciones colombianas: Dependencia de las exportadores en 2006. Bogotá: Ensayos sobre Política Económica Revista N° 492, 2008. P. 3.

SECRETARIA GENERAL DE LA COMUNIDAD ANDINA. Revista de la Integración; la construcción de la integración suramericana No 2. Art. Reflexiones a mano alzada sobre el Tratado de UNASUR. SOLO, Pablo. Perú. julio de 2008. Pag. 12-18.

TUGORES, Ques, Juan. Economía Internacional e Integración económica. Segunda edición, MacGraw-Hill, 1997. España. Pag. 43-76, 167-202.

UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA. Historias de Descentralización: transformación del régimen político y cambio en el modelo de desarrollo. América Latina, Europa y EUA. Bogotá, junio de 2006. P. 15-18.

# ANEXOS

## ANEXOS

### Anexo A. EXPORTACIONES COLOMBIANAS A LA COMUNIDAD ANDINA (en millones de dólares FOB)

<b>AÑO</b>	<b>TOTAL EXPORTADO AL MUNDO</b>	<b>BOLIVIA</b>	<b>ECUADOR</b>	<b>PERÚ</b>	<b>VENEZUELA</b>	<b>TOTAL EXPORTADO A LA CAN</b>
1994	8407,696	22,496	317,997	232,613	536,716	1109,822
1995	9758,439	24,460	419,108	557,932	935,401	1936,901
1996	10562,049	29,806	419,496	609,600	780,188	1839,09
1997	11549,029	45,692	540,292	539,960	988,643	2114,587
1998	10789,896	46,001	577,130	362,882	1143,682	2129,695
1999	11549,269	39,748	323,890	357,249	912,844	1633,731
2000	13049,047	38,569	461,581	371,078	1289,946	2161,174
2001	12287,029	41,761	695,763	277,415	1725,743	2740,682
2002	11972,812	38,737	825,003	352,591	1120,423	2336,754
2003	12963,299	36,297	728,128	394,470	696,000	1854,895
2004	16477,141	57,891	999,709	532,369	1272,000	2861,969
2005	20885,316	49,739	1306,715	709,550	1710,800	3776,804
2006	24386,560	58,501	1236,920	692,047	1842,345	3829,813
2007	29987,429	65,550	1276,037	806,060	3240,700	5388,347

Fuente: Comunidad Andina de Naciones

**Anexo B. IMPORTACIONES COLOMBIANAS A LA COMUNIDAD ANDINA (en millones de dólares CIF)**

<b>AÑOS</b>	<b>TOTAL IMPORTADO AL MUNDO</b>	<b>BOLIVIA</b>	<b>ECUADOR</b>	<b>PERÚ</b>	<b>VENEZUELA</b>	<b>TOTAL IMPORTADO A LA CAN</b>
1994	11203,236	47,993	256,679	99,622	1137,537	1541,831
1995	13206,711	64,257	272,21	125,593	1382,615	1844,675
1996	14054,58	74,297	327,533	126,265	1320,011	1848,106
1997	15480,818	82,858	385,53	159,154	1604,624	2232,166
1998	14678,218	127,55	309,085	149,958	1313,116	1899,709
1999	10659,121	208,468	252,113	108,483	868,456	1437,52
2000	11538,51	204,777	318,17	143,37	946,443	1612,76
2001	12813,183	131,21	318,125	159,245	791,569	1400,149
2002	12679,607	137,319	365,517	160,073	788,056	1450,965
2003	12853,345	164,011	335,415	170,816	668,374	1338,616
2004	16744,796	170,342	412,357	260,852	1272,001	2115,552
2005	21157,593	177,442	529,206	357,866	1710,801	2775,315
2006	26162,417	117,192	696,931	517,428	1842,312	3173,863
2007	32897,019	143,079	732,793	607,677	3240,713	4724,262

Fuente: Comunidad Andina de Naciones

**Anexo C. EXPORTACIONES COLOMBIANAS A ESTADOS UNIDOS (en millones de dólares FOB)**

<b>AÑOS</b>	<b>TOTAL EXPORTADO AL MUNDO</b>	<b>TOTAL EXPORTADO A EEUU</b>	<b>PARTICIPACIÓN %</b>
1994	8407,696	2991,398	35,5
1995	9758,439	3526,566	36
1996	10562,049	4140,525	39,2
1997	11549,029	4262,311	37
1998	10789,896	4048,539	37,5
1999	11549,269	5615,502	48,6
2000	13049,047	6524,141	50
2001	12287,029	5255,028	42,7
2002	11972,812	5163,662	43,1
2003	12963,299	5779,441	44,5
2004	16477,141	6611,138	40,1
2005	20885,316	8479,657	40,6
2006	24386,560	8989,021	36,8

Fuente: DANE

**Anexo D. IMPORTACIONES COLOMBIANAS DESDE ESTADOS UNIDOS (en millones de dólares CIF)**

<b>AÑOS</b>	<b>TOTAL IMPORTADO AL MUNDO</b>	<b>TOTAL IMPORTADO A EEUU</b>	<b>PARTICIPACIÓN %</b>
1994	11203,236	3804,295	34
1995	13206,711	4669,846	35,3
1996	14054,58	4823,573	34,3
1997	15480,818	5392,679	34,8
1998	14678,218	4682,212	31,9
1999	10659,121	3952,374	37
2000	11538,51	3878,114	33,6
2001	12813,183	4154,972	32,4
2002	12679,607	4000,475	31,5
2003	12853,345	4229,472	32,9
2004	16744,796	5085,029	30,3
2005	21157,593	6005,625	28,3
2006	26162,417	6919,652	26,4

Fuente: DANE

**Anexo E. BALANZA COMERCIAL DE COLOMBIA CON LA COMUNIDAD ANDINA, ESTADOS UNIDOS Y EL MUNDO  
(en millones de dólares)**

<b>AÑOS</b>	<b>CAN</b>	<b>ESTADOS UNIDOS</b>	<b>TOTAL</b>
1994	-427	-812,9	-3.403
1995	215,2	-816,2	2.751,30
1996	96	-360,3	2.144,30
1997	11,3	-804,8	2.820,20
1998	341,4	-334,2	2.902,40
1999	294,6	1895	1.626
2000	657,6	2879	2.160,50
2001	1453,3	1336,7	333,30
2002	977,9	1384,2	78,20
2003	460,8	1782,3	102,80
2004	1424,9	1816,1	1.139,70
2005	1892	2815,8	1.391,50
2006	620,9	3035,1	-52,00

Fuente: DANE

**Anexo F. IMPORTACIONES COLOMBIANAS DE LA CAN Y EEUU EN RELACIÓN AL PRODUCTO INTERNO BRUTO  
1994 -2006 (en millones de dólares)**

<b>AÑOS</b>	<b>PIB A PRECIOS CORRIENTES</b>	<b>IMPORTACIONES DE EEUU</b>	<b>IMPORT/PIB EEUU</b>	<b>IMPORTACIONES DE LA CAN</b>	<b>IMPORT/PIB CAN</b>
1994	67532,862	3804,295	56%	1541,831	23%
1995	84439,109	4669,846	55%	1844,675	22%
1996	100711,389	4823,573	47%	1848,106	18%
1997	121707,501	5392,679	44%	2232,166	18%
1998	140483,322	4682,212	33%	1899,709	13%
1999	151565,005	3952,374	26%	1437,52	10%
2000	174896,258	3878,114	22%	1612,76	10%
2001	188558,786	4154,972	22%	1400,149	7%
2002	203452,414	4000,475	19%	1450,965	7%
2003	228516,603	4229,472	18%	1338,616	6%
2004	257746,373	5085,029	19%	2115,552	8%
2005	285312,864	6005,625	21%	2775,315	10%
2006	320341,939	6919,652	21%	3173,863	10%

Fuente: Datos: Comunidad Andina de Naciones y DANE Cálculos: Investigación

**Anexo G. EXPORTACIONES COLOMBIANAS A LA CAN Y ESTADOS UNIDOS AILANDO LOS PERÍODOS DE CRISIS  
ECONÓMICA (en millones de dólares FOB)**

ITEM	AÑOS	EXPORTACIONES CAN	IMPORTACIONES CAN	ITEM	AÑOS	EXPORTACIONES EEUU	IMPORTACIONES EEUU
1	1994	8407,696	1541,831	1	1994	2991,398	3804,295
2	1995	9758,439	1844,675	2	1995	3526,566	4669,846
3	1996	10562,049	1848,106	3	1996	4140,525	4823,573
4	1997	11549,029	2232,166	4	1997	4262,311	5392,679
5	1998	10789,896	1899,709	5	1999	5615,502	3952,374
6	2000	11549,269	1612,76	6	2000	6524,141	3878,114
7	2001	13049,047	1400,149	7	2003	5779,441	4229,472
8	2004	12287,029	2115,552	8	2004	6611,138	5085,029
9	2005	11972,812	2775,315	9	2005	8479,657	6005,625
10	2006	12963,299	3173,863	10	2006	8989,021	6919,652

Fuente: DANE Y CAN