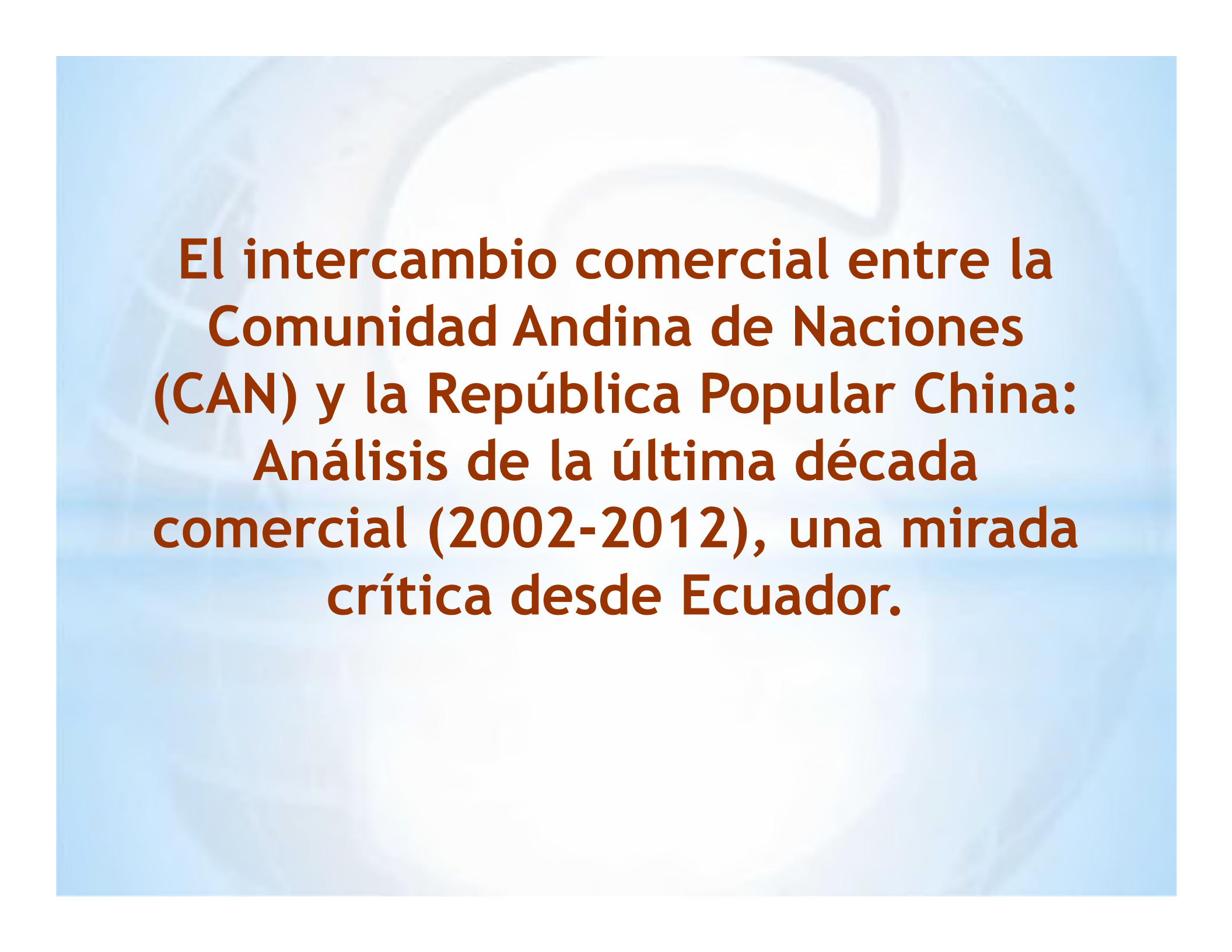




UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL



**II SEMINARIO  
INTERNACIONAL  
AMERICA LATINA Y EL  
CARIBE CON CHINA**



**El intercambio comercial entre la  
Comunidad Andina de Naciones  
(CAN) y la República Popular China:  
Análisis de la última década  
comercial (2002-2012), una mirada  
crítica desde Ecuador.**

# Conociendo a la Comunidad Andina de Naciones

Pacto Andino o Acuerdo de Cartagena 1969

Se adhirió Venezuela 1973

Chile deja Pacto Andino 1976

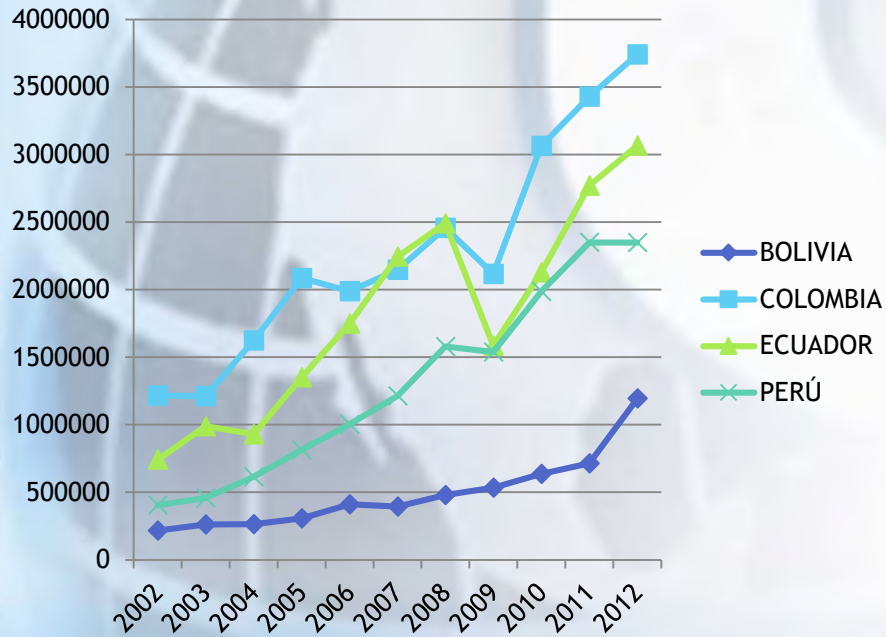
1980 se opta por regionalismo segundo

En 1997 (Protocolo de Trujillo) transición a Comunidad Andina de Naciones

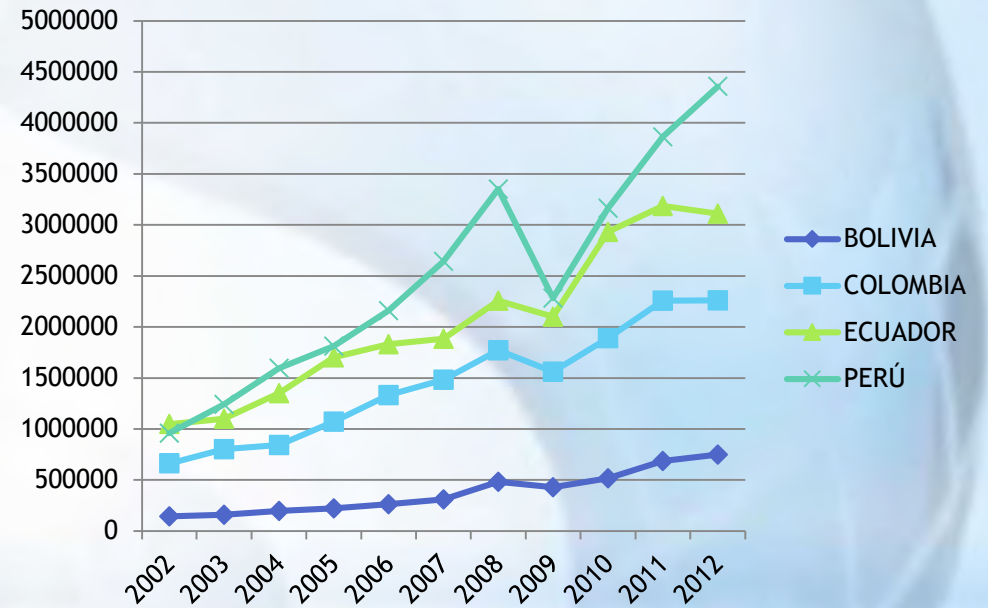
Colombia (2006) y Perú (2009) firman TLC con EE.UU. - 2006 - 2011  
Venezuela deja la CAN

Bolivia se adhiere al MERCOSUR 2012 Y Ecuador solicita ingreso en 2013

### Comportamiento de las exportaciones Intra - CAN 2002 - 2012 (Miles de dólares FOB)



### Comportamiento de las importaciones Intra - CAN 2002 - 2012 (Miles de dólares CIF)



Fuente: Estadísticas de la Comunidad Andina 2013

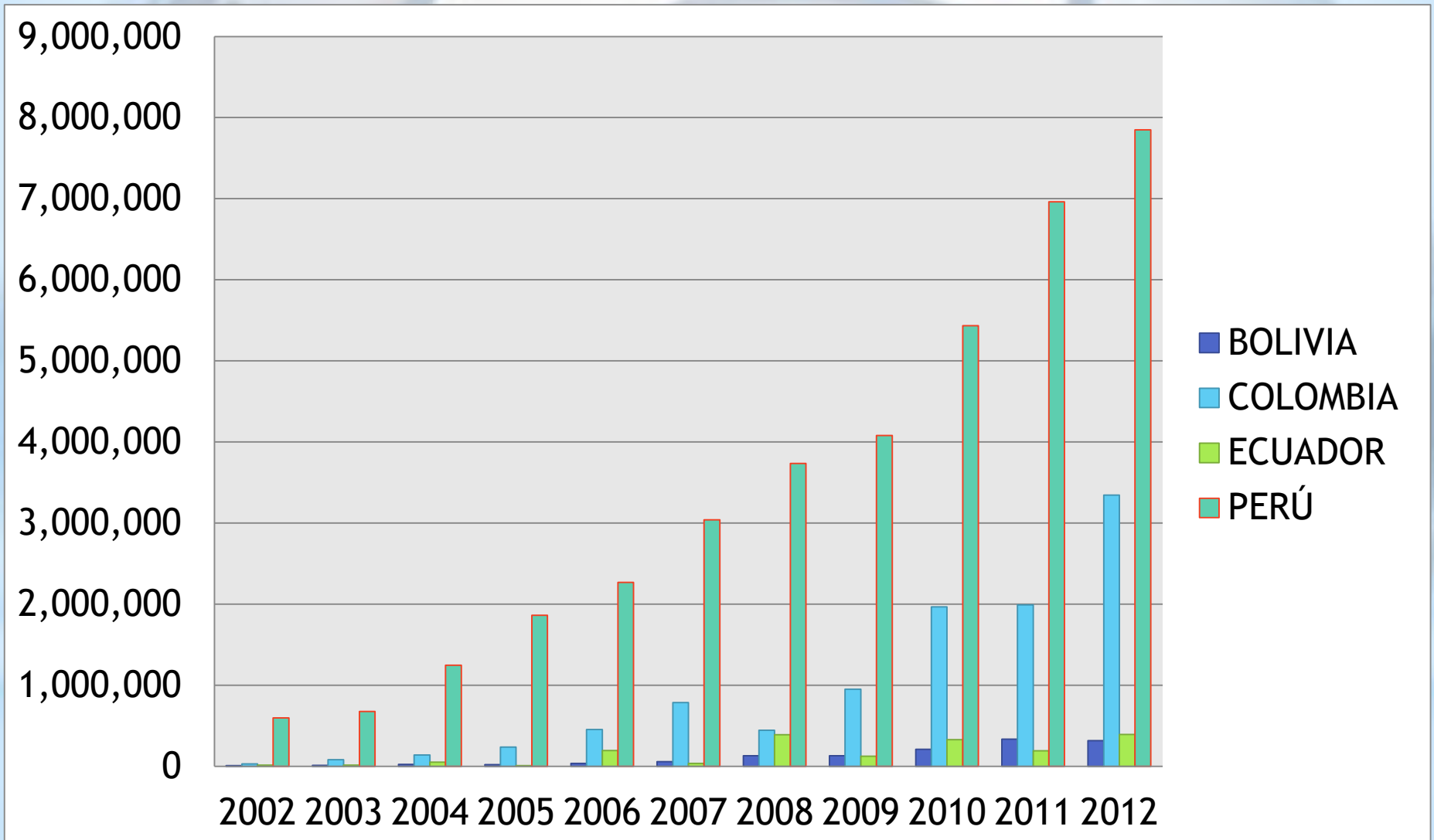
# Establecimiento de Relaciones Políticas entre la CAN y China

Acuerdo para el establecimiento de un mecanismo de consulta política y cooperación (2000)

2002 en Bogotá a nivel Ministerial

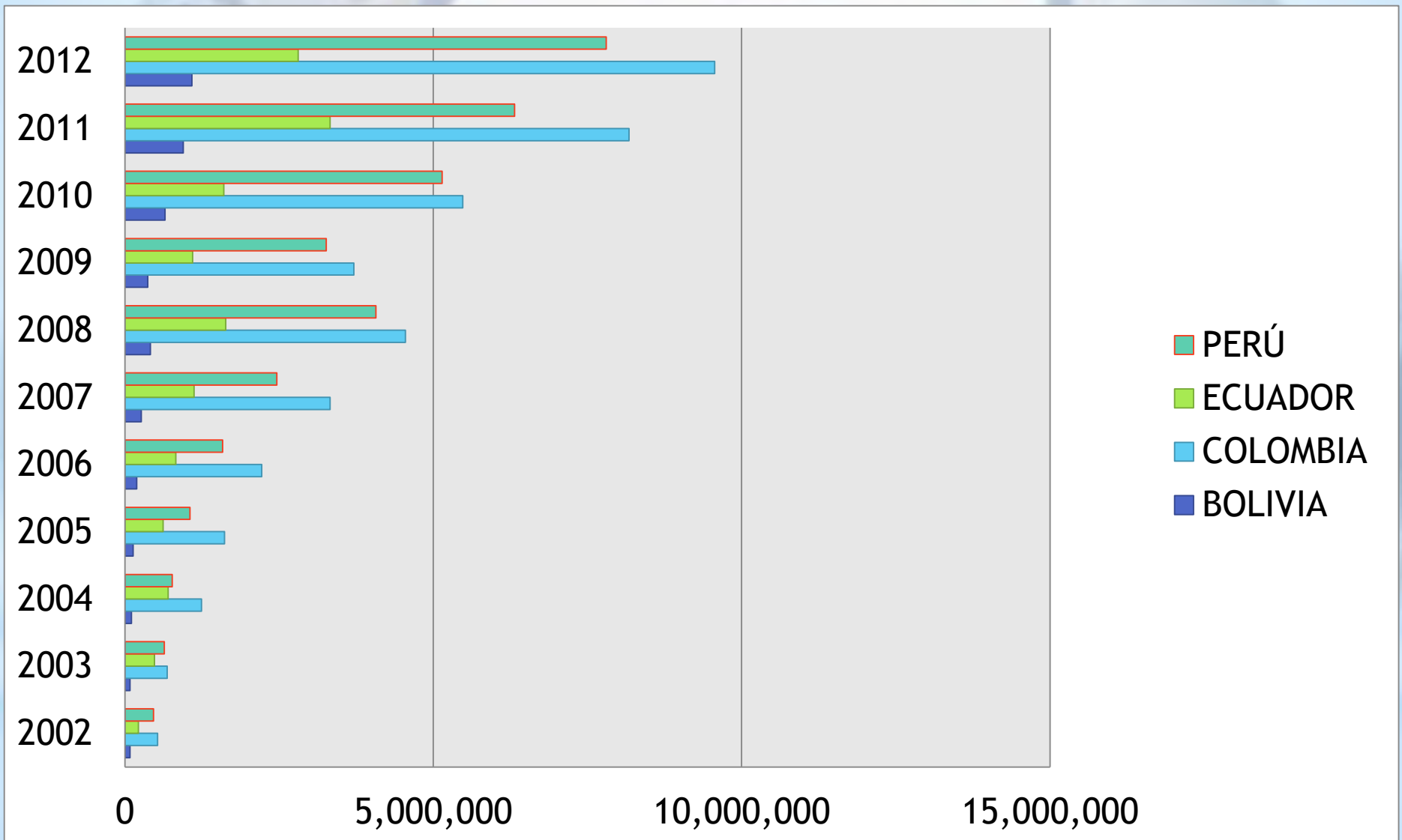
2004 en Beijing a nivel viceministerial

# Comportamiento de Exportaciones de la CAN hacia China 2002 - 2012



Fuente: TradeMap y Bancos Centrales de los Países Andinos.

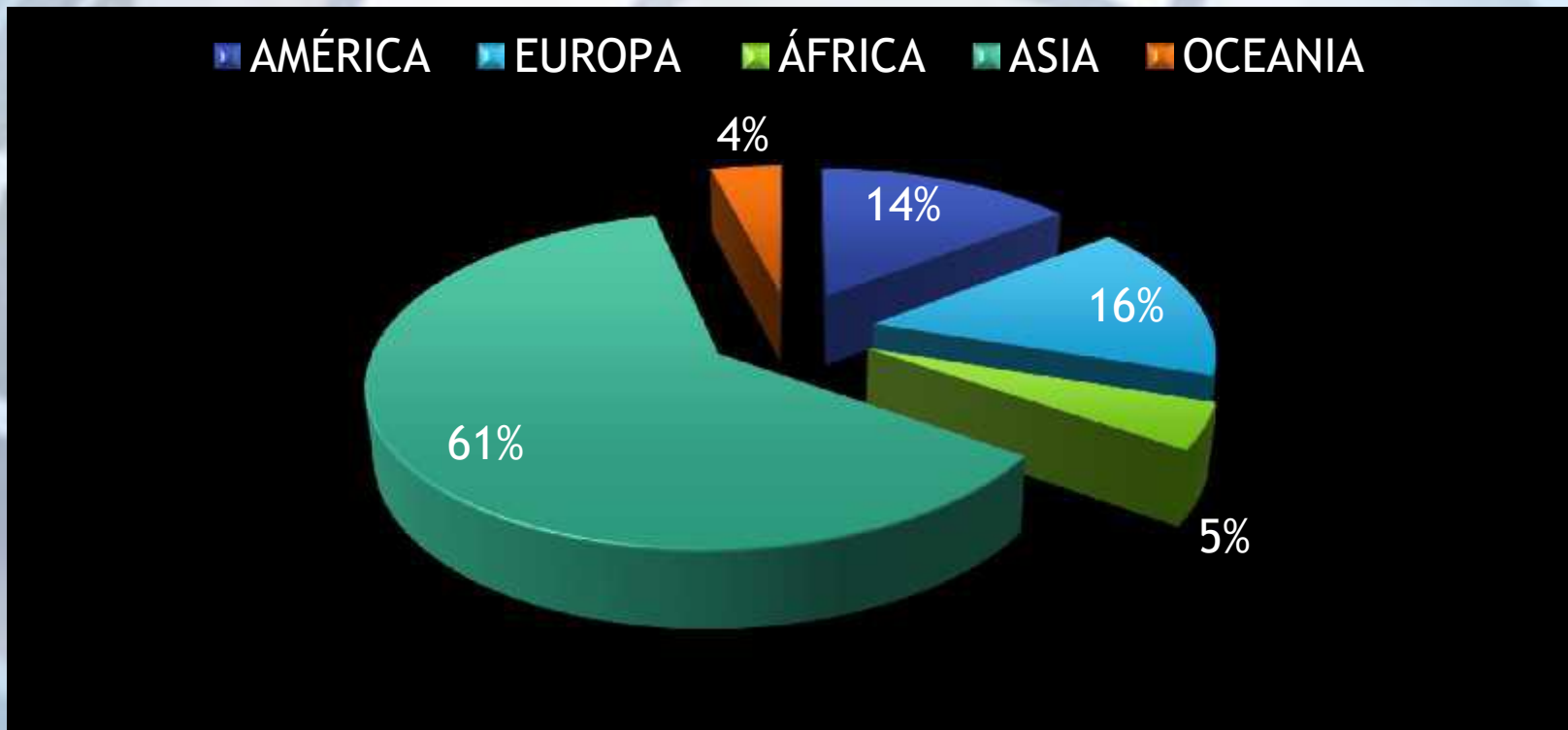
# Comportamiento de Importaciones de la CAN desde China 2002 - 2012



Fuente: TradeMap y Bancos Centrales de los Países Andinos.



# Importaciones Chinas por Continentes 2002 - 2012



Fuente: MOFCOM China y TradeMap

# ¿Que exporta la CAN a China?

- \* PERU: Minerales de cobre, hierro y harina de pescado.
  - \* COLOMBIA: Desechos de cobre, camarones congelados, harina de pescado.
  - \* ECUADOR: Cacao en grano, aceite de palma y neumáticos.
  - \* BOLIVIA: Minerales como la plata, cinc y estaño.
- \* En el caso de Colombia y Ecuador las exportaciones están mayormente diversificadas . Perú y Bolivia concentran el 90% de sus exportaciones en el sector extractivo de minerales.

# ¿Que importa la CAN desde China?

- \* COLOMBIA: Computadores portátiles, motocicletas.
  - \* PERU: Computadores portátiles, motocicletas y teléfonos móviles.
  - \* BOLIVIA: Aeronaves ligeras.
  - \* ECUADOR: Tubos para extracción de petróleo y aparatos de telecomunicación.
- \* Colombia es el mayor importador de productos chinos dentro de la CAN. (45% 2012)

# TLC China y la CAN...nos conviene?

## PRO

- \* Un mercado potencial por su fuerza demográfica , población de 1,355 millones (2004)

## CONTRAS

- \* No somos un mercado representativo para China (0,06% 2002-2012 ALC)
- \* China ha desarrollado un política comercial individual para cada miembro de la CAN.
- \* Vertiginoso crecimiento de la importaciones chinas por parte de la CAN.
- \* China exporta a la CAN manufacturas de alta tecnología mientras que la CAN exporta recursos naturales.

# TLC con China: El caso de Ecuador

- \* China prioriza los TLCs subregionales por ejemplo ASEAN
- \* Ecuador es una economía dolarizada, por lo tanto su competitividad en cuanto a precios se ve mermada.
- \* Ecuador le vende ha China 85 partidas, además del petróleo

# DILEMA

- \* Son las economías de la CAN y la China complementarias ?
- \* Crea desarrollo regional o nacional su aporte comercial?

# CONCLUSIONES

El éxito de otros bloques comerciales latinoamericanos con respecto a China, es que su fin es exclusivamente comercial, a diferencia de la CAN.

La principal motivación china para la concreción de un TLC, el aprovisionamiento tanto de su aparato productivo, como de su consumo interno.

En general el acercamiento de china y la Comunidad Andina tiene el mismo matiz tanto político como comercial con el resto de países latinoamericanos, puesto que se basan en consolidar la posición China como una alternativa de aliado hegemónico diferente a Estados Unidos, mientras que para los países latinoamericanos la premisa es obtener fuentes de financiamiento menos restrictivas.



\*GRACIAS

Contacto: [sofia.baez@hotmail.com](mailto:sofia.baez@hotmail.com)