

OS CUSTOS E BENEFÍCIOS DA INTEGRAÇÃO ECONÔMICA DO GRUPO ANDINO: UMA ANÁLISE DO COMÉRCIO INTRA-REGIONAL NO SETOR AGROPECUÁRIO¹

Marco Antonio Montoya²

SINOPSE

No presente artigo apresentam-se algumas reflexões sobre os enfoques metodológicos para visualizar os custos e benefícios derivados do comércio intra-regional da experiência integracionista latino-americana, mais especificamente do Grupo Andino. Discutem-se os alcances de mensuração de métodos já existentes, adequando-se ao método das transferências implícitas os supostos que obedecem à Teoria da Integração Econômica para países em desenvolvimento. Assim, em função desse processo, quantifica-se a distribuição dos custos e benefícios no setor agropecuário do Grupo Andino, no período 1975 - 1987.

Palavras-chave: integração econômica, Grupo Andino.

1 INTRODUÇÃO

Em 1960, um conjunto de países latino-americanos envolveu-se num processo de integração econômica, com o objetivo de aproveitar as vantagens comparativas e as economias de escala permitidas pela ampliação do mercado. Com isso, visavam a evitar, em nível de grupo, na medida do possível, o esquema de relações centro-periferia - velho problema da divisão internacional de trabalho - e que tinha deteriorado as relações de troca agricultura-indústria em prejuízo, entre outros, dos países latino-americanos.

Embora esse processo tenha influenciado no crescimento do comércio intra-regional, sabe-se que os problemas apresentados pela integração, em geral, baseiam-se nos diferentes graus de desenvolvimento econômico dos setores produtivos de

¹ Texto baseado nos capítulos 1, 5 e 6 de MONTOYA (1991).

² Economista pela UPSMP de Lima - Peru, mestre em Economia Rural pela UFRGS-IEPE, doutorando em Economia Agrária na ESALQ/USP, professor da FEA - UPF.

seus integrantes, o que se traduz, primeiro, em resultados econômicos assimétricos na distribuição dos custos e benefícios e, segundo, no não-cumprimento de compromissos de reciprocidade comercial, assumidos no esquema de integração.

O Grupo Andino (GRAN), composto pela Bolívia, Colômbia, Equador, Peru e Venezuela, em 1969, nasceu como uma solução alternativa ao problema de distribuição dos custos e benefícios. Baseava-se na concepção de que uma integração profunda só seria possível entre países que reunissem um mínimo de características homogêneas no grau do desenvolvimento de sua indústria, o qual, por sua vez, supõe um mercado mais simples para a convergência de seus sócios.

Este trabalho tem como objetivo mensurar a distribuição dos custos e benefícios da integração econômica do Grupo Andino, através do comércio intra-regional no setor agropecuário.

Não é fácil, contudo, tratar o tema dos custos e benefícios, já que as dificuldades não só se referem à eleição do método para identificá-los, como também, aos problemas inerentes à sua quantificação. Posto que a teoria existente sobre a integração econômica não trata destas variáveis, encontram-se obstáculos teórico-práticos, tanto para sua definição conceitual, como para sua medição empírica.

Neste, inicialmente, discutem-se algumas idéias sob os enfoques metodológicos com o objetivo de se visualizar e medir os custos e benefícios de um processo integracionista derivado, exclusivamente, do comércio intra-regional, estabelecendo-se quais são os critérios e métodos lógicos mais adequados para a experiência latino-americana. Depois, apresenta-se, em detalhes, o modelo conceitual e o método utilizado para a mensuração dos custos e benefícios. Por último, relativamente ao período de 1975 - 1987, quantificam-se os custos e os benefícios, sob dois tipos de análise: o primeiro busca determinar a distribuição dos custos e benefícios no sentido de visualizar sua estrutura por origem e destino³; o segundo determina a evolução destas variáveis no tempo.

2 CONSIDERAÇÕES METODOLÓGICAS PARA A VISUALIZAÇÃO DOS CUSTOS E BENEFÍCIOS DA INTEGRAÇÃO ECONÔMICA

O vazio que apresenta a teoria econômica de comércio internacional, para o trato dos custos e benefícios de um processo de integração econômica,

³ É importante salientar que não foi possível considerar, na análise, anos mais recentes, devido à desatualização das séries estatísticas existentes na época de sua elaboração. Porém, os objetivos propostos no texto não foram afetados em sua essência.

continuamente dificulta a avaliação de sua evolução, tanto para países desenvolvidos quanto para países em desenvolvimento.

A complexidade deste tema exige a classificação dos custos e benefícios em três grupos: 1º) aqueles concernentes ao **conceito de benefícios e custos**, que variam de um país a outro e, ademais, têm um significado diferente para cada país-membro, segundo os seus objetivos e as circunstâncias de sua economia; 2º) os referentes à **medição dos custos e benefícios**, que implicam metodologias as quais enfrentam problemas teórico-práticos, e 3º) aqueles referidos às possíveis **medidas para uma melhor distribuição destas variáveis**, que consistem, basicamente, na aplicação dos programas de harmonização tributária a serem implementados e que têm relação direta com a forma de integração econômica adotada (LIZANO, 1973).

O estudo da integração entre países em desenvolvimento, que se caracterizam por possuir um grau heterogêneo no avanço de sua estrutura produtiva, encontra outra dificuldade adicional: não existe um corpo teórico integrado para realizar esse tipo de análise. Logicamente, existem tentativas para a construção de métodos de avaliação através da estática comparativa, e, apesar do conjunto de dificuldades que se apresenta nesses tipos de estimativas, fazem-se várias tentativas para se medir a distribuição dos custos e benefícios entre os estados-membros da integração. Segundo LIZANO (1973), estas tentativas podem ser classificadas em cinco grupos diferentes, de acordo com o aspecto predominante. Em alguns casos, foi tomado como referência o efeito sobre a **renda nacional**, ou também o **comércio intra-regional**; em outros, a **distribuição geográfica das atividades industriais**, ou também o **funcionamento dos serviços comuns**; e, por último, o **comportamento das rendas fiscais**.

É necessário esclarecer que se podem tratar os custos e benefícios de um processo de integração como um todo, assim como se podem abordar só os custos e benefícios derivados do comércio intra-regional, com respeito a cada um dos países-membros, como se fez neste trabalho.

Naturalmente, o primeiro é consideravelmente mais difícil que o segundo, mas o enfoque geral, no momento, é de pouca utilidade, ou seja, os diversos modelos construídos têm sérias limitações, sendo, entre elas, mais importante a seguinte: não se dispõe, no geral, do tipo de informação requerida para sua aplicação, tanto no que se refere à quantidade como à qualidade.

Como se tem interesse em analisar os custos e benefícios da integração, derivados do comércio intra-regional do Grupo Andino, com respeito a cada um de seus países-membros, a discussão dos aspectos metodológicos para a identificação

dessas variáveis se situa dentro do contexto da estática comparativa. Assim, os métodos mais comuns para se visualizar e quantificar os benefícios e custos do comércio intra-regional são: o da Balança Comercial, o da Criação e Desvio de Comércio e o das Transferências Implícitas.

2.1 O método da balança comercial

Este método simples aponta que se analisem os ganhos e perdas de um país-membro através da comparação dos seus fluxos comerciais com os dos demais países que participam do acordo. Em função dessa análise, existirão possibilidades de custos líquidos, quando a balança comercial do país em questão, comparada com a dos outros países-membros, for deficitária. Se a balança comercial for superavitária, aparecerá a possibilidade de benefícios líquidos maiores.

Deste ponto de vista, o método, por sua inerente simplicidade, goza de certo atrativo. PALÁCIOS MALDONADO (1986) afirma que a experiência integracionista na ALADI mostra ser este muito popular por sua simplicidade e por ser levado em consideração por ocasião de negociações no comércio intra-regional.

Naturalmente, sob tal método, analisar-se-ia, também, a evolução da balança comercial no tempo. Contudo, este não considera os preços que cada sócio paga ou cobra em seu intercâmbio, questão fundamental a considerar dentro de um esquema de avaliação de custos e benefícios, isto é, uma balança comercial positiva ou negativa não significa nada, se não são tomados em conta os preços relativos menores ou maiores pagos na região integrada.

Desse modo, a análise simples da balança comercial entre os países-membros só pode ser útil como um indicador das tendências do comércio. Se a metodologia não leva em consideração o nível da tarifa alfandegária contra terceiros países e a tarifa alfandegária dentro da região integrada, corre o risco de superestimar, em alguns casos, o valor dos benefícios e dos custos da integração e, em outros, de subestimar estas variáveis.

Poder-se-ia acrescentar mais sobre este particular, mas o que se mencionou é suficiente para mostrar a ambigüidade de se tentar extrair conclusões precisas e corretas sobre os custos e benefícios da integração econômica. Portanto, o método da balança comercial não é o mais adequado para visualização dessas variáveis.

2.2 O método da “criação e desvio do comércio”

Este é o método clássico de medida dos custos e benefícios estáticos derivados da integração, no contexto da teoria das uniões aduaneiras. É o que mais se aproxima do ideal para se medir o bem-estar atingido ou perdido, sob uma estrutura discriminatória tarifária que favorece aos países de uma união aduaneira em relação a terceiros.

Em termos gerais, o método identifica dois efeitos no processo integracionista: a “criação de comércio”, que se define, quando uma fonte de abastecimento a custos menores entre os países da união substitui a outra fonte de abastecimento ineficiente (benefícios); e o “desvio de comércio,” que se determina, quando uma fonte de abastecimento internacional a custos menores é substituída por uma de custos maiores proveniente da união (VINER, 1977).

Ainda que não se ofereçam outros pormenores, o método de “desvio e criação” de comércio, para visualizar os custos e benefícios de países em desenvolvimento, é controvertido, basicamente, por partir do princípio de que cada sócio tem setores bastante desenvolvidos, o que levaria à conclusão de que, quanto mais competitiva é a produção, maiores serão os benefícios da região integrada. No entanto, a motivação central em optar pela integração de países em desenvolvimento é a proteção não só de uma indústria existente, mas também do setor produtivo que se queira desenvolver. Proteção esta que pode ter um custo ou um ganho; que se justifica e se racionaliza porque o objetivo da integração para esses países é a industrialização através da política de substituição de importações, cujo componente mais importante é a poupança de divisas.

Indubitavelmente, pode-se aplicar este método a alguns setores que têm alcançado níveis de desenvolvimento adequados antes da integração, para estimular a concorrência no mercado, buscando a eficiência produtiva. Mas, este não é o caso do GRAN, que se encontra na segunda etapa da fase de implementação de seu desenvolvimento histórico⁴. Se este método for aplicado, é bastante provável, no geral, que só exista “desvio de comércio”, o que, segundo a teoria clássica, só gera

⁴ Ver LIZANO (1973). A primeira etapa consiste no estabelecimento de alguma forma aduaneira ou de livre comércio; a segunda implica uma união tributária, ou seja, medidas de harmonização tarifária; e a terceira etapa é a formação de um mercado comum que, em sua essência, agrega fluxos livres de fatores de produção às duas etapas anteriores.

perdas, não sendo essas aceitáveis nos países andinos, considerando-se, sobretudo, que o GRAN ainda não se consolidou.

Assim, argumenta-se ser menos provável que se dê a “criação do comércio”, basicamente porque essa implica retração da produção nacional (ganho de eficiência de produção), podendo originar certas oposições por parte dos grupos empresariais que resultam afetados. Como a retração na produção, gerada pela criação do comércio, é considerada como uma concessão do país, provavelmente, haverá resistência, para que esta seja outorgada fácil ou rapidamente.

Em países em desenvolvimento, este problema é ainda mais agudo, podendo-se supor que os sócios trataram de contrapor o outorgamento de concessões via outras medidas. Um exemplo é a colocação dos produtos relevantes de cada país em uma Lista de Exceções, para que não sejam afetados pelas medidas de integração.

Desta maneira, seria mais improvável observar, na prática, casos de “criação de comércio”. Ademais, seria difícil desagregar a informação relevante, posto que uma indústria só poderia produzir uma variedade de produtos específicos em fase anterior à liberação de tarifas alfandegárias; assim, concentrar-se-iam e especializar-se-iam poucas indústrias depois da formação da união aduaneira, o que seria problemático detectar nas estatísticas. Contudo, isto obriga a ser o mais específico possível nos conceitos de “criação e de desvio” de comércio, bem como demanda estatísticas sumamente desagregadas, as quais inexistem.

Os países-membros do GRAN, com frequência, protegem um número considerável de produtos dos efeitos da integração através de suas Listas de Exceção, que fazem parte do “programa de liberação”⁵, pelo que se reforçam idéias anteriores e de que este método de avaliação de custos e benefícios não é o mais indicado para aplicação no referido grupo. Isto, basicamente, porque os objetivos das duas correntes integracionistas são diferentes e, como consequência, a concepção dos custos e benefícios também o é.

2.3 O método das transferências implícitas

Já, este método, proposto pelo Acordo de Cartagena (1981), consiste no cálculo das margens de preferência dos produtos que os países-membros comercializam entre si. O princípio que o norteia é que as transações entre os países-membros se

⁵ Ver Ministério da Indústria, Turismo e Integração, 1982. O “Programa de Liberação” compreende o conjunto de mecanismos que tem por objetivo eliminar gradativamente todo o tipo de restrições que incidem sobre as importações da região integrada.

efetuam a preços maiores que os internacionais. Isto não apenas porque no país-membro importador é um produto mais ineficiente que no resto do mundo, mas, também, porque ele estaria outorgando uma preferência tarifária ao país-membro fornecedor.

Tal preferência seria dada pelo cálculo da diferença entre a taxa alfandegária aplicável a terceiros países e a taxa alfandegária interna que o país em questão aplica às importações provenientes de país-sócio. Portanto, a transferência seria dada pela diferença no valor das importações efetivamente realizadas e no valor das importações a preços internacionais, que representariam a fonte alternativa mais barata.

O método, quando assinala que os preços da região integrada são maiores que os preços internacionais, está levando em consideração que os países em desenvolvimento, quando decidem se integrar, almejam a industrialização de suas economias. Assim, o fomento de alguns setores produtivos, classificados como prioritários, justifica-se economicamente, evidenciando que cada país-sócio está disposto a absorver custos para atingir a industrialização de sua economia.

Obviamente, isso implica uma proteção tarifária contra terceiros países para cada tipo de atividade produtiva que supõe uma combinação de tarifas alfandegárias, ótima no sentido de Pareto para o comércio internacional. Isso se traduz em um custo adicional para o país que importa e num benefício para o país que exporta, já que ele pode vender a um preço maior que o do mercado livre.

Como se pode perceber, esse método abandona os conceitos de “criação e desvio” de comércio, que é o ideal, e opta pelo efeito “renda nacional”, o qual é influenciado pelas margens de transferência efetivamente dadas. O benefício ou custo, neste esquema, estará determinado pelo volume de renda que o país importador estaria disposto a sacrificar para desenvolver sua indústria a custos reais menores.

Se bem que o método peque por ser muito simplista ao quantificar os custos e benefícios da integração, é importante salientar que no momento em que se levam em conta as margens de preferência, que estão presentes em todos os fluxos comerciais entre os membros do GRAN, justifica-se seu uso, já que o método é compatível com os esboços da teoria da integração no contexto de países em desenvolvimento.

3 O MODELO CONCEITUAL E A METODOLOGIA UTILIZADA NA ESTIMATIVA DOS CUSTOS E BENEFÍCIOS

O método das transferências implícitas, que se tenta desenvolver com maiores detalhes parte do princípio de que a integração econômica entre países em desenvolvimento se justifica, economicamente por almejar, como objetivos fundamentais, a industrialização e a poupança de divisas através da substituição de importações. Assim, cumprem-se estes objetivos, quando se atende, simultaneamente, aos seguintes supostos:

a) a taxa alfandegária contra terceiros países é mais alta que a taxa alfandegária dentro da união, o que dá origem às margens de preferência;

b) as transferências comerciais em outros países-sócios se efetuam a preços maiores que os internacionais, por deficiência produtiva ou pela existência das margens de preferência;

c) as taxas alfandegárias escolhidas para o comércio internacional obedecem supostamente a uma combinação ótima de Pareto, de tal forma que não se poderia aumentar o bem-estar social de nenhum país sem diminuir o de outro;

d) supõe-se que o país que importa dos outros membros incorpore uma perda, já que a taxa alfandegária externa comum, protecionista, permitem que se aumentem os preços dentro da área de integração; o fenômeno inverso sucede, quando um país exporta aos demais. Portanto, o fator decisivo para se calcular os custos e benefícios está determinado pelo grau de protecionismo da taxa alfandegária externa comum e, também, pelo destino das correntes comerciais entre os países-membros;

e) é necessário que as margens de preferências teóricas se realizem efetivamente e que sejam utilizadas em sua integridade;

f) não deve haver defasagem em sua aplicação, e, também, não devem existir medidas para-alfandegárias ou exoneratórias que anulem as preferências.

Apesar do que foi dito anteriormente, pode-se chegar a uma quantificação do “limite máximo” dos custos e benefícios derivados do comércio, de forma que os dois últimos supostos não se cumpram integralmente. Sendo assim, as variáveis e indicadores a serem usados para se estabelecer o grau de distribuição dos custos e benefícios da integração econômica andina são:

Margem de Preferência Absoluta (MPA): este índice está dado pela preferência para terceiros países (T) e a taxa para a região (t) ou seja:

$$(MPA = T - t)$$

Assim, o indicador expressa o nível de discriminação econômica alfandegária contra terceiros em favor do maior fluxo de comércio entre os países da região integrada.

Margem de Preferência Relativa (MPR): está definido pela margem de preferência absoluta (MPA) expressa com referência à taxa alfandegária para terceiros países (T):

$$MPR = \frac{MPA}{1+T} = \frac{T-t}{1+T} \quad (2)$$

Optou-se por esta fórmula particular da margem de preferência relativa, porque traduz uma clara interpretação econômica que é a de expressar a variação no preço interno de um produto, produzida pela aplicação da margem. Em efeito, se $PT = P_i(1+T)$; $Pt = P_i(1+t)$, onde PT é o preço interno antes da concessão Pt é o preço interno depois da concessão e P_i é o preço internacional do produto, então:

$$\frac{P_T - P_t}{P_T} = \frac{P_i(1+T) - P_i(1+t)}{P_i(1+T)} = \frac{T-t}{1+T}$$

Transferências implícitas TI : para se efetuar o cálculo da transferência para cada produto e para cada ano, fez-se uso da seguinte fórmula:

$$TI = \frac{T-t}{1+T} \quad (\text{Valor da importação}) \quad (3)$$

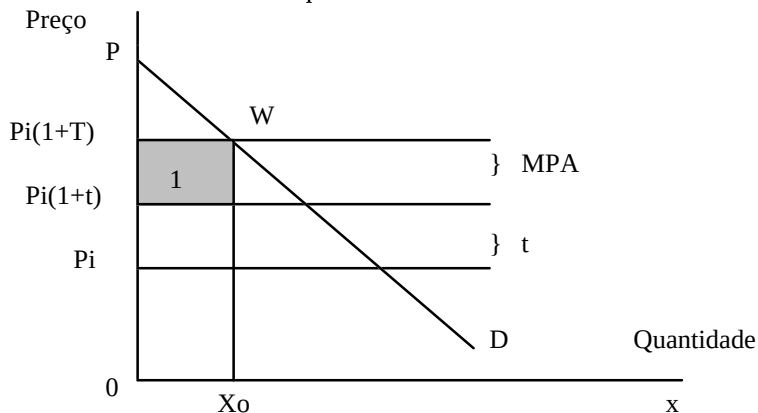
A fórmula anterior pretende medir o percentual que representa a margem de referência com respeito ao preço internacional, mais a taxa. Portanto, a transferência dar-se-á pela diferença no valor das importações a preços internacionais - terceiros países - que representaria a fonte alternativa mais barata. Isso pode ser visualizado mais facilmente mediante a Figura 1.

Num país-membro importador, que conte com uma demanda D , sendo T a taxa alfandegária que cobra a terceiros e t a taxa alfandegária válida na sub-região, essa diferença MPA seria, precisamente, a margem de preferência, $P_i(1+T) - P_i(1+t) = T-t$.

Se a margem é utilizada plenamente, o preço sub-regional será igual ao índice de preço mundial P_i multiplicado por $(1+T)$. O valor da transação andina será igual

à área retangular $X_0, 0, P_i(1+T), W$ e o valor da transferência implícita na transação será igual à área 1.

Figura 1 - Transferências Implícitas



Fonte: Acuerdo de Cartagena, La Distribución de los costos y beneficios de la Integración, 1981.

Como pode ser observado, o país-membro exportador aproveita a existência de uma taxa alfandegária maior para terceiros países, o que lhe permite excluir relativamente o produto proveniente destes últimos. Pode-se observar, ainda, que, para se calcular a magnitude da área 1, dever-se-á determinar o percentual que representa *MPA* no preço internacional aumentado pela taxa alfandegária.

Sob esse marco conceitual, no desenvolvimento desta pesquisa, trabalha-se com fluxos comerciais, intra-regionais, de produtos do setor agrícola do período de 1975-1987, escolhido em virtude da existência do “Programa de Liberação”, no qual o grupo andino outorgou margens de preferência efetivas.

Margens de Preferência Médias (MPP): este outro indicador é usado para uma melhor aplicação dos custos e benefícios. F está definido por

$$MPP = \frac{\text{Transferência implícita}}{\text{Valor do Comércio} - \text{Transferência implícita}} \quad (4)$$

A fórmula mede o percentual de transferência implícita, calculada, aproximadamente, a preços internacionais, isto é, o denominador da fórmula deveria expressar a transação a preços internacionais. Mas isto não ocorrerá exatamente assim, porque já existia uma tarifa alfandegária entre os países andinos

antes da integração. Neste caso, o valor da fórmula seria igual ao valor do comércio internacional, incrementado pelas tarifas andinas.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS: A DISTRIBUIÇÃO DOS CUSTOS E BENEFÍCIOS NO SETOR AGROPECUÁRIO DO GRAN

Uma vez que o objetivo é a quantificação dos custos e benefícios, os dados obtidos supõem que o país exportador recebe uma transferência que lhe significa um benefício, e o país importador outorga uma transferência que lhe significa um custo. Isso se deve ao fato de a metodologia partir do pressuposto de que a comercialização dos produtos, no mercado integrado, dá-se a preços maiores que no mercado internacional. Assim, obedecendo ao primeiro enfoque de análise, a apresentação dos dados, na forma de matriz de transferência implícita, permite que se visualize a origem e o destino dos fluxos de comércio existentes no período 1975-1987, entre os membros do GRAN (Tabela 1).

Tabela 1 - Matriz das transferências no Comércio Agropecuário Andino no período de 1975-1987 (em US\$ 1.000 constantes de 1987)

Importador Exportador	Bolívia	Colômbia	Equador	Peru	Venezuela	Grupo Andino
Bolívia	-	27.819,40	998,50	56.980,40	21.822,70	107.621,00
Colômbia	976,60	-	7.533,80	65.477,20	314.492,40	388.480,00
Equador	1.336,20	135.574,50	-	12.193,10	58.010,30	207.114,10
Peru	17.964,50	18.785,70	4.555,10	-	95.249,10	305.644,10
Venezuela	138,60	15.364,40	3.352,80	16.602,10	-	35.457,90
GRUPO ANDINO	20.415,90	366.634,00	16.440,20	151.252,80	489.574,50	1.044.317,40

Fonte: Dados calculados a partir da Junta Del Acuerdo de Cartagena, 1981. Estadísticas Agropecuárias andina, 1983-1987, segundo a classificação industrial de todas as atividades econômicas (CIU).
Grupo Andino 1989 - Programa de Liberação y Arancel Externo Mínimo Comum 1974-1975, 1977-1978.

Nota-se que, mais importante que a magnitude das cifras da matriz, é a comparação das filas e colunas correspondentes na Tabela 2, na qual se obtém o balanço das transferências implícitas, calculadas com base na Tabela 1. Descreve-se o comércio considerado na análise, com pormenores, no Anexo 3.

Na Tabela 2, observa-se que o maior beneficiado no período é, claramente, o Equador, seguido pelo Peru e pela Bolívia. Por outro lado, mostra-se que a grande prejudicada foi basicamente a Venezuela. No caso da Colômbia, isto é menos claro, já que este país apresenta um certo equilíbrio nas transferências outorgadas.

Tabela 2 - Balanço acumulado da transferências no comércio agropecuário Andino no período de 1975-1987 (em US\$ 1.000 dólares constantes de 1987)

País membro do Grupo Andino	Valor da transferência implícita recebida	Valor da transferência implícita outorgada	Saldo na balança de transferências implícitas
Bolívia	107.621,00	20.415,90	+ 87.205,10
Colômbia	388.480,00	366.634,00	+ 21.846,00
Equador	207.114,10	16.440,20	+ 190.673,90
Peru	305.644,40	151.252,80	+ 154.391,60
Venezuela	35.457,90	489.574,50	-454.116,60
GRUPO ANDINO	1.044.317,40	1.044.317,40	00,00

Fonte: Dados da pesquisa dos anexos 4 e 5.

Em relação ao segundo tipo de análise, que aponta a necessidade de se visualizarem as tendências, a Tabela 3 apresenta o balanço de transferências para cada um dos anos.

Tabela 3 - Balança de transferências no comércio agropecuário do grupo Andino no período de 1975-1987 (em mil dólares constantes de 1987)

Anos	Bolívia	Colômbia	Equador	Peru	Venezuela
1975	-105,20	+15.134,20	+3.093,00	-4.680,00	-13.442,00
1976	+246,80	+128.351,30	-88,50	-923,10	-127.586,50
1977	+698,50	+23.040,30	+241,20	-274,40	-23.709,40
1978	-87,20	+26.458,10	-382,90	+1.962,90	-27.950,90
1979	-570,20	+12.170,50	-1.997,20	+1.661,30	-11.254,40
1980	+151,00	+5.645,10	-1.341,20	-1.391,90	-3.063,00
1981	+21.639,60	-38.990,90	+62.558,80	+44.791,40	-89.998,90
1982	+18.966,80	-64.563,50	+23.945,50	+82.534,20	-60.883,00
1983	+6.221,70	-29.453,40	+10.613,00	+19.009,30	-26.004,50
1984	-882,40	-42.117,40	+28.949,80	+31.864,60	-17.814,60
1985	+1.252,20	-2.258,40	+24.869,30	+3.665,10	-27.528,20
1986	+18.792,90	-25.885,60	+24.394,20	-13.778,40	-3.523,10
1987	+20.880,60	-5.298,00	+15.818,90	-10.049,40	-21.352,10
Total	+87.205,00	+21.846,00	+190.673,90	-154.391,60	-454.116,60

Fonte: Dados da pesquisa, cálculos realizados a partir do ACUERDO DE CARTAGENA (1988).

A Tabela 3 é particularmente importante, já que mostra a evolução das transferências ao longo do tempo. No caso do Equador, observa-se que é possível, na evolução dos custos e benefícios, um país ser perdedor líquido na primeira metade do período e posteriormente poder recuperar-se. Nesse sentido, a recuperação do Equador foi de tal maneira que lhe possibilitou constituir-se no membro com maiores benefícios obtidos no processo andino, ainda que com tendências decrescentes de suas transferências na segunda metade do período. Vale agregar, quando um conjunto de países se decidem pelo caminho da integração econômica, que eles têm certas expectativas sobre quais poderão ser suas vantagens e quais suas desvantagens no acordo. Dessa forma, a evolução das variáveis do Equador mostra o dinamismo da realocação dos custos e benefícios andinos.

Já, no caso do Peru, observa-se que, nos três primeiros anos, o balanço é negativo e, nos anos seguintes, mostram-se tendências crescentes e decrescentes as quais obedecem a maiores ou menores fluxos de comércio, isto é, no período 1980-1985, as transferências recebidas foram maiores que as outorgadas, devido à maior diversificação e incremento de seu comércio, constituindo-se esse país no segundo com maiores benefícios neste setor.

A Bolívia mostra as mesmas características cíclicas do Peru na realocação de seus custos e benefícios. A particularidade deste país é que, nos últimos três anos, a tendência de suas transferências recebidas e outorgadas polarizaram-se, caso completamente diferente de seus outros sócios, cujos indicadores tendem a convergir. Acredita-se que isso se deveu ao não-cumprimento do “Programa de Liberação” para o incremento de suas margens aos produtos importados dos sócios e, também às margens de preferência que o programa lhe concedeu.

A Colômbia constitui um caso que apresenta benefícios líquidos durante o período de 1975-1980, com características decrescentes. A partir de 1981 até 1987, a tabela mostra só prejuízos, com tendências também decrescentes. Isto se explica pela diversificação de seus fluxos comerciais e pelo “Programa de Liberação”, que compensou seus sócios a partir de 1980.

O caso da Venezuela é particularmente diferente, mostrando uma transferência decrescente. Cabe mencionar, neste sentido, que a Venezuela é um país deficitário em produtos agrícolas, concentrando-se o forte de sua economia na produção de petróleo e seus derivados. Obviamente, é de se supor que são outros de seus setores econômicos que se beneficiam com a integração. Em todo caso, é necessário lembrar que as expectativas dos países em obter ganhos através da integração são um componente muito importante para se manterem no acordo em tais circunstâncias. Desse modo, as perdas decrescentes desse país provavelmente obedecem à espera de benefícios a médio e longo prazo, uma vez que foram visualizadas adequadamente no momento em que a Venezuela decidiu pela sua incorporação ao GRAN.

Como se pôde perceber, existe uma série de evoluções distintas dos custos e benefícios para cada país-membro desse processo. Além disso, uma avaliação retrospectiva mostra que a formação do GRAN se justificou pela necessidade de os países buscarem o desenvolvimento equilibrado através de um processo de integração sub-regional (não conseguido pela ALALC), que distribuísse, equitativamente, os ganhos e perdas que produz a união dos mercados.

Aparentemente, pelo observado, este propósito não foi atingido, pois os grandes beneficiados com a integração andina foram a Colômbia, o Equador, o Peru e a

Bolívia, e a prejudicada a Venezuela. Esta conclusão, todavia, diz respeito à agricultura e à agroindústria.

Seria errôneo, entretanto, afirmar que esse esquema fracassou no setor, por mostrar uma eqüitativa distribuição dos custos e benefícios entre todos os seus membros. Se existe um país prejudicado, a realocação dessas variáveis entre outros membros foi bastante dinâmica e, em alguns anos, até homogênea na segunda metade do período analisado, o que, acredita-se, viabiliza e justifica a integração do setor agrícola da região.

Ao se observar a Tabela 3, fica em evidência que a distribuição de benefícios e custos caracteriza-se por apresentar dois tipos de comportamento diferenciados no período: na primeira metade do período (1975 a 1980), os valores das transferências implícitas são baixos e, na segunda (1981 a 1987), estas são incrementadas, o que encontra sua explicação no incremento dos fluxos comerciais do setor agrícola.

Cabe salientar que, a partir de 1980, o comércio não só foi incrementado, como se diversificou quanto ao número de produtos comercializados, pois quanto maior for o número de produtos no fluxo comercial, maiores serão as transferências recebidas e outorgadas entre os sócios. Portanto, há maiores possibilidades de uma eqüitativa distribuição dos custos e benefícios.

A particularidade desse fato aponta que o comércio se manifestou sob o clima da crise e da incerteza internacional que começou a se instalar na América Latina no início da década de 1980 e que teve como consequência um renovado interesse pela integração econômica da região (MACADAR, 1989).

A necessidade de promover o desenvolvimento da região, tendo em vista as dificuldades enfrentadas nos mercados externos, por causa da depressão mundial, certamente foi mais um motivo para que o tema da integração fosse retomado. Por isso, o intercâmbio intra-regional, que tinha sido pequeno no setor, foi-se transformando em uma alternativa que se reflete na Tabela 3 e que faz sentido pelo nascimento da ALADI, em 1980 com sua correspondente expectativa de comércio integrado. Assim, quando os mercados internacionais ficam menos receptivos aos produtos da região, favorecem, de alguma maneira, o mercado integrado do GRAN, uma razão a mais que justifica a existência dos processos de integração na região andina.

4.1 Resultados das margens de preferência média

Em função da Tabela 1, elaborou-se outro indicador dos custos e benefícios da integração, que se refere às margens de preferência média no período.

Pelos resultados apresentados na Tabela 4, observou-se que o nível médio das margens de preferência é relativamente baixo, igual a 7,5%, o que era de se esperar devido ao fato de, no processo de integração, o setor agropecuário caracterizar-se por ter produtos com menores margens de preferência em relação ao setor secundário. Isto faz sentido quando se considera que o GRAN mantém sua motivação central na indústria, característica dos processos latino-americanos.

Em linhas gerais, observou-se que as margens de preferência, em média, para as exportações acumuladas do Equador, é de 26,3% e da Bolívia, de 10%, ou seja as mais altas. Isto evidencia que o “Programa de Liberação” favorece-os e que se tratam de países de fracas estruturas no setor. Tanto isso é verdade que, quando se observam as margens de suas importações, verifica-se serem elas as mais baixas, não só com relação aos demais membros, mas, também, em relação a suas importações globais.

Já, as margens de exportações do Peru, da Colômbia e da Venezuela são menores que suas margens de importações, ou seja, suas compras representam maiores custos que os benefícios obtidos por suas vendas, em termos de margens médias.

Tabela 4 - Matriz de margens de preferência média, no comércio agropecuário andino - período 1975-1987 (em percentuais)

Importador Exportador	Bolívia	Colômbia	Equador	Peru	Venezuela	Grupo Andino
Bolívia	-	5,5	6,7	31,5	6,0	10,0
Colômbia	1,2	-	0,4	15,1	6,0	4,9
Equador	4,4	11,6	-	12,1	18,7	26,3
Peru	3,5	12,1	1,6	-	7,4	8,4
Venezuela	1,4	2,3	0,7	10,9	-	2,7

Fonte: Dados calculados a partir da Tabela 1 e do Anexo 3.

Por outro lado, se é certo que a harmonização tributária que envolve o GRAN visa a uma eqüitativa distribuição de custos e benefícios, descumprimento das desgravações pela Bolívia tem distorcido, de alguma maneira, a administração das margens. Isso fica evidenciado ao se observar que as exportações da Bolívia para o Peru gozam de 31,5% de margens e que as importações do mesmo país com este sócio somam só 3,2%. O mesmo acontece no caso de Equador, cujas exportações

para o Peru apresentam margens, em média, de 12,1% em contraste com 1,6%, quando o primeiro importa do segundo.

Isso se repete com a Colômbia e a Venezuela, refletindo o efeito do descumprimento da desgravação pelo Equador e pela Bolívia. Consta-se, quando se comparam as margens de exportação e de importação entre a Bolívia e o Equador, que eles não incorrem em muitas diferenças, acreditando-se que isto se deva ao fato de, no mesmo ano, os dois países, coincidentemente, terem deixado de cumprir o “Programa de Liberação”. Faz-se necessário mencionar que, na atualidade, esses países reiniciaram suas desgravações alfandegárias, o que, espera-se, corrija, a médio prazo, a distribuição das margens com seus demais sócios.

Por outro lado, as margens de preferência para as transações realizadas entre a Colômbia, o Peru e a Venezuela são de maior e menor nível, com tendência equilibrada, devido a ter sido linear o “Programa de Liberação” para esses países a partir de níveis dados pelo ponto inicial de desgravações. As diferenças de margens, em média, entre esses membros, se explicam basicamente pelo volume diferente de comércio de cada país.

Assim, com o resultado de todas as margens outorgadas e recebidas, pode-se concluir ser o Equador o país que exportou com maiores margens a seus sócios. Em oposição, o Peru foi o que outorgou maiores exportações dos outros membros.

Por último, para se completar a análise proposta neste item e determinar a estrutura da distribuição de custos e benefícios recebidos e outorgados a cada sócio, faz-se necessário identificar os produtos envolvidos e de que tipo são: os competitivos ou os complementares.

A resposta a esse questionamento é de suma importância, posto que a concepção integracionista do GRAN, em seu intento de se industrializar e poupar divisas através da substituição de importações, tem como objetivo, a médio prazo, desenvolver estruturas produtivas competitivas intra-regionais para que, num longo prazo, estas possibilitem o surgimento de economias de escala.

Obviamente, quando a integração se originou, o suposto era proteger todas as atividades regionais. Mas o fato de se identificarem produtos competitivos dá a conhecer que, naquelas atividades, o comércio administrado a médio prazo atingiu seu objetivo. Isto é, à medida que setores produtivos adquirem maturidade, devido à proteção alfandegária contra terceiros países e dentro da região, sob critérios ótimos de Pareto, o comércio administrado tende a desaparecer, dando lugar a ganhos de bem-estar social através do incremento de níveis de eficiência.

A determinação do tipo de produtos competitivos ou complementares comercializados é identificada a partir das seguintes hipóteses:

a) se dois países importam e exportam o mesmo grupo de produtos, espera-se que estes membros estejam em condições de auto-abastecimento bem como de abastecer outros mercados. Nestas condições, são produtos competitivos. Descarta-se a possibilidade de que sejam sazonais, porque os produtos que compõem os fluxos de comércio internacional, em geral, possuem adequados serviços de comercialização que permitem o comércio durante todo o ano. Pode-se considerar produtos competitivos, também, as exportações comuns de dois países, destinadas a um terceiro sócio;

b) já, se um país só importa ou exporta um mesmo grupo de produtos, supõe-se que, no caso das importações, não consiga abastecer seu mercado interno, sendo estes produtos complementares. Quando se trata de um produto exportado que abastece os outros mercados, constitui-se potencialmente competitivo, mas o fato de não concorrer com outro produto similar no mercado integrado o determinará complementar.

Em continuação aceitando estas hipóteses observou-se, por exemplo, que a maior parte dos produtos que o Equador comercializa são complementares. Mas, quando esses são relacionados com as exportações do país, verifica-se existirem produtos competitivos, agrupados, que concorrem no mercado da Colômbia como preparados de carnes, pescados, crustáceos e moluscos. Também, verificou-se que a Colômbia transfere benefícios em 65,46% ao Equador.

Existem diversos exemplos que poderiam ser citados sobre as transferências recebidas e outorgadas entre os países, em nível de produtos, contudo estimou-se, através das hipóteses adotadas, que 22,71% dos produtos comercializados no setor são competitivos. Isso sugere uma reorientação dos critérios mercantis do GRAN para estes produtos, que objetivem facilitar a eliminação total e acelerada de tarifas na região, buscando concretizar o livre movimento de mercadorias e fatores de produção entre seus membros.

5 CONCLUSÃO

O objetivo de todo processo de integração, em termos gerais, é o desenvolvimento econômico conjunto de um grupo de países que formam um bloco coordenado e regido por normas, as quais buscam o bem-estar social de seus sócios.

Para alcançar estes objetivos, é importante saber qual a distribuição dos ganhos e prejuízos que se obtém com este processo. Assim, conhecer os princípios teóricos dos métodos a aplicar na quantificação dos custos e benefícios é de suma importância para uma correta avaliação do processo integracionista, mais especificamente do Grupo Andino.

Devido à relatividade conceitual do que se considera como custos e benefícios num processo de integração, a metodologia a escolher, que avalie a eficiência de um processo integracionista, deverá levar em consideração uma definição ampla sobre essas variáveis. Isso significa que os objetivos da integração não são necessariamente os mesmos para todos os países. Assim, por exemplo, a busca de eficiência pode variar em função do nível do desenvolvimento de cada país, das prioridades estabelecidas por ele, das suas condições de tecnologia e investimento e da sua política, o que, conseqüentemente, afeta o conceito de custo-benefício, seu cálculo e sua análise.

Dessa maneira, o que é um custo para um membro pode ser um benefício para outro, ou é possível, também, que essas variáveis do processo se modifiquem no transcurso do tempo, conforme se modificam as circunstâncias em que se desenvolve a economia. Por isso, a natureza metodológica que se deu a este trabalho engloba um significado conceitual amplo que visa a evitar as possíveis discrepâncias associadas a um conceito específico, apropriado apenas para países isolados. A identificação dos custos e benefícios de todo o esforço integracionista obedecerá, assim, seus amplos objetivos e ao modelo conceitual do método a selecionar.

Nesse contexto, qualquer método que se aplique para a visualização e a evolução dos custos e benefícios da integração andina deve considerar, fundamentalmente, os objetivos que busca a agrupação em seu conjunto. Em função disso, a metodologia deve optar por princípios teóricos mais adequados às características político-econômicas de cada membro, assim como do conjunto de países que se integram.

Desse modo, deve ficar claro que a visão da teoria clássica de integração (uniões aduaneiras) responde ao objetivo de satisfazer o bem-estar social através de ganhos de eficiência na produção de atividades existentes. Para isso, identifica o conceito de “desvio de comércio” como um efeito prejudicial e “criação de comércio” como um efeito benéfico. Assim, quanto mais competitivas forem as atividades dos países-sócios, maiores serão as probabilidades de benefícios. Por outro lado, quanto mais complementares forem as atividades produtivas, maiores serão os efeitos prejudiciais.

Se aplicássemos esses conceitos à integração de países em desenvolvimento, em particular ao GRAN, que possui um comércio administrado caracterizado por

atividades complementares, seria muito provável que só encontrássemos “desvio de comércio”, o que nos levaria a concluir que só existem prejuízos nesse processo integracionista.

Isto, porém, não é correto, pois a motivação central dos países, ao optarem por um esquema de integração, deve-se a outros objetivos, que podem ter um custo ou um ganho. A proteção oferecida pela integração nesses países é criar condições para o desenvolvimento da indústria e para a poupança de divisas através da substituição de importações. Assim, o benefício ou custo, neste esquema, estão determinados pela disposição do país em desenvolver sua indústria às custas do sacrifício da renda nacional, através da criação de setores produtivos a menores custos reais num comércio adiministrado. Desta maneira, fortalece-se a relação de objetivos e princípios teóricos, o que possibilita uma melhor visualização dos conceitos custo-benefício.

Quanto às discrepâncias apresentadas pela distribuição de benefícios e custos dos programas de integração, constitui-se num tema que causa, ainda hoje, sérias dificuldades e crises na associação de integração latino-americana e que, no passado, deu nascimento ao GRAN, cujos membros exigiam tratamento adequado para cada país. Essa situação levou o GRAN a conceber um “Programa de Liberação”, que visava a colocar os fluxos comerciais sob critérios compensadores que permitiriam acelerar o crescimento daqueles sócios pouco desenvolvidos devido ao reduzido tamanho de sua economia ou aos múltiplos obstáculos comerciais existentes. Tal preocupação motivou uma realocação constante e dinâmica dos custos e benefícios entre seus membros, assinalado o êxito desta agrupação sub-regional no referente à distribuição destas variáveis.

As tendências apresentadas pelos custos e benefícios, calculados no tempo, no setor agropecuário do GRAN, têm deixado claro que o processo de integração não necessariamente deve beneficiar, em idêntica forma, todos seus participantes. Evidenciou-se que podem existir países prejudicados, não devido ao esquema integracionista e, sim, às características de produção que um país possui. Assim, este sócio se manteria dentro do processo, basicamente, pelas expectativas de obter ganhos em futuras etapas.

Uma razão a mais em favor da integração econômica da região se manifestou, quando era maior a incerteza do comércio internacional, aumentando o interesse pelos mercados regionais como fontes alternativas de comércio no GRAN. Justamente na década de 80, produziu-se uma depressão mundial em consequência da alta dos preços do petróleo em 1979, piorando a pouca receptividade do mercado

mundial. Nessa época é que se incrementaram, consideravelmente, as transferências implícitas através da diversificação e crescimento dos fluxos comercializados na região integrada. Assim, ficou evidente que, de alguma maneira, a incerteza internacional despertou renovados interesses pelo comércio intra-regional. Mas, deve ficar claro que esse espírito conjuntural fragiliza a integração, quando o mercado internacional é atrativo, evidenciando que não existe ainda uma consciência integracionista clara.

No setor agropecuário do GRAN, a distribuição dos custos e benefícios é diversificada entre a maioria de seus países-sócios. As transferências comerciais de um membro a outro envolveram, em sua maioria, produtos complementares e, em alguns casos, produtos competitivos. A identificação, através das hipóteses, de produtos competitivos e complementares é de suma importância para justificar a existência ou não do comércio administrado, vigente no programa de liberação andino, de tal maneira que o próximo passo do GRAN, a médio prazo, é o mercado comum, como uma forma de integração superior.

BIBLIOGRAFIA

ACUERDO DE CARTAGENA. La distribución de los costos y beneficios de la integración. Peru, JAC, 1981.

_____. Evolução y perspectivas del comércio intra-regional de productos de âmbito agropecuário y agroindustrial. Peru, JAC, 1988.

ANUÁRIO ESTATÍSTICO DA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE. Santiago do Chile, ONU, 1988.

ANDIC, S. y Dosser, D. Integração Econômica: análises de patrones de integración alternativas para algunos países del Caribe. El Trimestre Económico, México, n. 19, p. 655-673, 1977.

CUADERNOS ESTATÍSTICOS DE LA CEPAL. Comércio Exterior según la clasificación industrial uniforme de todas las actividades económicas (CIIV). Período 1970-1984. Santiago de Chile, v. 1 e 2, 1987.

GRUPO ANDINO. Arancel de Aduanas Integrada: Programa de Liberação y Arancel Externo Mínimo Común, Lima, JAC, 1989.

MACADAR, B. A Integração Latino Americana face às transformações da Economia Mundial. Ensaios FEE. Porto Alegre, v. 10, n. 2, p. 189-211, 1989.

MINISTÉRIO DE INDÚSTRIA, TURISMO E INTEGRACIÓN (MITI). Los mecanismos de la Integración Andina. Lima-Perú, DGIFSE, 1982.

LIZANO, E. Problemas actuales de la integración económica: la distribución de beneficios y costos en la integración entre países en desarrollo. Conferencia de las Naciones Unidas sobre comercio y desarrollo - Ginebra, jul. 1972. Nueva York, p. 25-111, 1973.

PALACIOS MALDONADO, C. Integración Latino-americana: los resultados de la Balanza Comercial y la distribución de los costos y beneficios. Buenos Aires, Intal, Prêmio 1985, p. 13-79, 1986.

VINER, J. Integración Económica: Teoría de las Uniones Aduaneiras : una aproximación al libre comercio. El Trimestre Económico. México, n. 19, p. 89-102, 1977.

MONTOYA, Marco A. A distribuição dos custos e benefícios no processo de integração econômica do GRUPO ANDINO: uma análise do setor agropecuário. Porto Alegre, UFRGS/IEPE, 1991. (Dissertação de Mestrado)

ABSTRACT

THE COSTS AND BENEFITS OF THE ECONOMIC INTEGRATION IN "GRUPO ANDINO": AN ANALYSIS OF THE INTER-REGION COMMERCE IN THE AGRICULTURE AND LIVESTOCK

This article presents reflexions about the methodological focus to visualize the costs and benefits arising from the inter-region commerce of the Latin-American integration experience, more specifically the "GRUPO ANDINO". The analysis discusses the advantages and disadvantages of the existant methods, like the agreement system of the implicit transferences supposed to obey the Integration Economics Theory for the development countries. So, as a result of this process, we can see the costs and benefits distribution in the agriculture and livestock breeding of the "GRUPO ANDINO" within the period of 1975 to 1987.

Key-words: economic integration, "Grupo Andino".

RESUMEN

LOS COSTOS Y BENEFICIOS DE LA INTEGRACIÓN ENCONÓMICA DEL GRUPO ANDINO: UN ANÁLISIS DEL COMERCIO INTRA REGIONAL EN EL SECTOR AGROPECUARIO

El presente artículo expone algunas reflexiones sobre los enfoques metodológicos para poder ver los costos y beneficios derivados del comercio intra-regional de experiencia integracionista latino-americana, y específicamente del GRUPO ANDINO. El análisis discute el alcance de cuantificación de los métodos ya existentes, así como, adecua al método de las transferencias implícitas, supuestos que obedecen a la Teoría de la Integración Económica de países en desarrollo. En función de este proceso, se cuantifica la distribución de los costos y beneficios en el Sector Agropecuario del GRUPO ANDINO en el periodo de 1975 a 1987.

Palabras-claves: integración económica, Grupo Andino.

ANEXO 1 - Balança comercial do grupo andino , período 1970-1987 (em milhões de dólares)

Anos	Exportação	Importação	Saldo Bal. Comercial
1970	5.419	3.513	+1.906
1975	12.975	10.722	+2.253
1979	22.848	17.743	+5.105
1980	29.163	21.741	+7.422
1981	28.349	24.306	+4.043
1982	25.072	23.472	+1.600
1983	22.901	15.004	+7.897
1984	25.091	14.673	+10.418
1985	23.548	14.686	+8.862
1986	19.051	15.865	+3.186
1987	21.167	18.059	+3.108

Fonte: Elaborado pelo autor: Anuário estatístico de América Latina y el Caribe, 1988.
Junta Del Acuerdo de Cartagena, Série estatística del Período 1970-1980, 1983-1987.

ANEXO 2 - Balança comercial por países do grupo andino nas negociações intra-regionais no período 1970-1987 (em milhões de dólares)

Anos	Bolívia	Colômbia	Equador	Peru	Venezuela
1970	+30,00	+90,40	-10,20	-25,00	+17,00
1975	+10,00	+100,30	+63,80	-47,70	+16,70
1977	-1,00	+31,00	+168,00	-275,00	-313,00
1978	+10,00	+800,00	+82,00	+16,00	-534,00
1979	-16,00	+161,00	+6,00	+299,00	-113,00
1980	-15,00	-46,00	+8,00	+179,00	+31,00
1981	+12,00	-179,00	+31,00	+82,00	+40,00
1982	+18,00	-47,00	+62,00	+157,00	-58,00
1983	+6,00	-433,00	+55,00	+29,00	+204,00
1984	-12,00	-386,00	-20,00	+85,00	+170,00
1985	-10,00	-215,00	-8,00	+120,00	+66,00
1986	-15,00	-32,00	-48,00	-30,00	+12,00
1987	-12,00	+31,00	+47,00	-86,00	+118,00
Saldo Acumul.	-28,20	-195,30	+416,60	+462,20	-228,30

Fonte: Elaborado pelo autor: Cuadernos Estadísticos de la CEPAL - 1987, vol. I e II.
Junta de Acuerdo de Cartagena, Estatística Agropecuária Andina del período , 1970-1980, 1979-1983, 1983-1987.

Anexo 3 - Matriz do comércio intra-regional de produtos agropecuários com transferências andinas no período 1975-1987 (em mil dólares constantes em 1987)

Importador Exportador	Bolívia	Colômbia	Equador	Peru	Venezuela	Grupo Andino
Bolívia	-	32.911,20	1.146,60	58.788,50	25.458,50	118.304,80
Colômbia	1.789,90	-	20.305,90	69.801,00	367.269,30	467.166,00
Equador	1.639,00	147.310,10	-	13.197,70	61.115,30	214.997,10
Peru	23.052,60	203.393,50	7.377,30	-	108.137,30	341.960,70
Venezuela	238,20	21.958,30	8.220,00	18.130,20	-	48.546,90
Grupo Andino	26.719,60	397.308,70	45.050,00	159.917,40	561.980,40	184.976,10

Fonte: Dados da pesquisa, realizados a partir da Junta Del Acuerdo de Cartagena 1980. Estatísticas Agropecuárias 1983-1987.
Grupo Andino (1989). Programa de Liberação y Arancel Externo Mínimo Comum de 1974-1975, 1977-1978.

Anexo 4 - Transferências implícitas recebidas no grupo Andino, por anos, no período de 1976-1987 (em mil dólares constantes de 1987)

Anos	Bolívia	Colômbia	Equador	Peru	Venezuela
1975	0,00	18.164,40	4.229,50	56,50	0,00
1976	267,00	128.400,50	0,00	149,50	0,00
1977	716,30	23.700,00	309,80	47,00	0,00
1978	0,00	26.742,30	5,50	1.968,40	0,00
1979	2,00	12.310,90	7,80	1.661,30	1.987,10
1980	183,80	6.280,40	8,60	487,60	1.938,60
1981	21.956,30	17.211,20	65.700,00	68.035,50	3.665,30
1982	19.305,60	9.127,30	24.518,40	99.577,20	2.618,20
1983	8.291,10	30.595,80	10.981,90	32.873,00	1.223,60
1984	13.168,50	24.181,00	32.873,00	40.324,30	11.697,90
1985	2.725,30	37.850,00	27.036,70	15.274,30	778,20
1986	19.564,30	18.153,90	25.260,30	15.280,60	5.780,40
1987	21.440,80	35.682,30	16.966,10	29.909,20	5.768,60
Total	107.621,00	388.480,00	207.114,10	305.644,40	35.457,90

Fonte: Dados da pesquisa, cálculos a partir da Junta Del Acuerdo de Cartergena 1980. Estatística Agropecuária 1983-1987.

Grupo Andino: (1989) Programa de Liberação y Arancel Externo mínimo Comum de 1974-1975, 1977-1978.

Anexo 5 - Transferências implícitas outorgadas do grupo Andino, por anos, no período de 1975-1977 (em mil dólares constantes de 1987)

Anos	Bolívia	Colômbia	Equador	Peru	Venezuela
1975	105,20	3.030,20	1.136,50	4.736,50	13.442,00
1976	20,20	49,20	88,50	1.072,60	127.586,50
1977	17,80	739,90	68,60	321,40	23.705,40
1978	87,80	284,20	388,40	5,50	27.950,90
1979	572,20	140,40	2.005,00	0,00	13.251,50
1980	32,80	635,30	1.349,80	1.879,50	5.001,60
1981	316,70	56.202,10	3.141,20	23.244,10	93.664,20
1982	338,80	73.690,80	572,90	17.043,00	63.501,20
1983	2.069,40	40.435,30	368,90	13.863,70	27.228,10
1984	14.050,90	66.298,40	3.139,70	8.459,70	29.512,50
1985	1.473,10	40.108,40	2.167,40	11.609,20	28.306,40
1986	771,40	44.039,50	966,10	29.059,00	9.303,50
1987	560,20	40.980,30	1.147,20	39.958,60	27.120,70
Total	20.415,90	336.634,00	16.440,20	151.252,80	489.574,50

Fonte: Dados da pesquisa, cálculos a partir da Junta Del Acuerdo de Cartergena 1980. Estatística Agropecuária 1983-1987.

Grupo Andino: (1989) Programa de Liberação y Arancel Externo Mínimo Comum de 1974-1975, 1977-1978.