

LOS RETOS DE LA INTEGRACIÓN ANDINA

UN ANÁLISIS
CRÍTICO – PROPOSITIVO
DEL PROCESO

CASO ECUADOR



LOS RETOS DE LA INTEGRACIÓN ANDINA

UN ANÁLISIS
CRÍTICO – PROPOSITIVO
DEL PROCESO

CASO ECUADOR



Casa
Editora



**Edición auspiciada por la Universidad Internacional del Ecuador
y la Universidad del Azuay**

Universidad Internacional del Ecuador

Gustavo Vega Delgado
Rector. Universidad Internacional del Ecuador

Patricio Torres Fernández
Decano de Business School. Universidad Internacional del Ecuador

Jorge Altamirano Flores
Coordinador del libro. Universidad Internacional del Ecuador

Hernán Escudero Martínez
Prólogo. Universidad Internacional del Ecuador

Fanny Grijalva Morales
Editora. Universidad Internacional del Ecuador

Universidad del Azuay

Francisco Salgado Arteaga
Rector. Universidad del Azuay

Oswaldo Merchán Manzano.
Decano de la Facultad de Ciencias de la Administración. Universidad del Azuay

Toa Tripaldi Proaño
Directora de la Casa Editora. Universidad del Azuay

Luis Tonon Ordóñez
Coordinador del libro. Universidad del Azuay

Daniela Durán P.
Diseño Gráfico. Universidad del Azuay

Registro ISBN: 9 789942 618559
ISBN digital: 9 789942 618566

Impreso en el PrintLab / Universidad del Azuay

Cuenca, 2023

PRÓLOGO

Este volumen, fruto de una prolija investigación de equipos interdisciplinarios de la UIDE y de la UDA, a propósito de los 50 años de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), relata su historia desde su origen, con la suscripción del Acuerdo de Cartagena, el 29 de mayo de 1969, conocido también como Pacto Andino.

Describe los avances y retrocesos de la integración andina, sus relanzamientos, su reforma institucional, la modificación de algunos de sus objetivos iniciales y de su membresía original, los logros alcanzados y las tareas futuras, el importante acervo jurídico e institucional desarrollado desde 1969, el impacto de la globalización y de la tecnología en el desarrollo del proceso integracionista. Identifica, a su vez, a su proyecto más exitoso y destaca la tendencia a incluir, en los últimos años, áreas más complejas que trascienden lo comercial y lo económico.

Se debe relievar la convicción de los autores y de los reconocidos expertos entrevistados que, a pesar de los cambios en el sistema internacional del último medio siglo que la han impactado, sigue la CAN siendo importante para el desarrollo de los países miembros.

La publicación pasa revista a valiosos testimonios de notables profesionales y académicos ligados muy estrechamente, en diversos períodos, a la integración andina. Este aspecto constituye un acierto del trabajo al permitir que se difundan, en varios diálogos, importantes puntos de vista guiados por la experiencia acumulada. En francas y agudas reflexiones se esclarecen los hitos del proceso, los inevitables cambios que se produjeron, la consecución de algunos de sus objetivos originales y la viabilidad futura del proyecto integracionista andino.

El libro incluye capítulos especializados dedicados al comercio intrasubregional andino y temas conexos que versan sobre el modelo de gravedad; el transporte y la logística; los productos de mayor comercialización entre Ecuador y los países de la CAN entre 1990 y 2019; el efecto del tipo de cambio real en las exportaciones ecuatorianas hacia Bolivia, Colombia y Perú, en el período 2003-2019, y dos capítulos analíticos y de reflexión del proceso y del regionalismo: un análisis retro y prospectivo a 50 años de la creación de la integración andina y un repaso del rompecabezas del regionalismo latinoamericano en un contexto de incertidumbres globales.

Menciono algunos aspectos adicionales vinculados a este importante trabajo que merecen señalarse. Uno de los logros de la CAN es la Zona Andina de Libre Comercio, que ha permitido que los países incrementen su comercio intrasubregional de productos con mayor valor agregado, lo cual es crucial para el desarrollo futuro y que debería implicar la incorporación de más tecnología.

La Corporación Andina de Fomento –CAF-, institución integrante del Sistema Andino de Integración es, como afirma uno de los personajes entrevistados, el proyecto más exitoso de la CAN. Coincido con esta afirmación. Actualmente, es el Banco de Desarrollo de América Latina. Desde su fundación ha promovido el desarrollo sostenible de la región a través del financiamiento de proyectos públicos y privados. Su visión renovada actual es la de convertirse en el banco de la reactivación económica y en el banco verde de América Latina y el Caribe. Hoy son veinte los Estados accionistas. Es decir, 14 más que los Estados socios fundadores: Bolivia, Colombia, Ecuador, Chile, Perú y Venezuela. El año 2021 su Directorio aprobó una capitalización histórica por 7.000 millones de dólares, lo que permitirá duplicar la cartera al 2030.

Es fundamental el concepto del regionalismo abierto que pretende conciliar esquemas de integración de acuerdos comerciales preferenciales, como es el de la CAN, con las señales de los mercados internacionales mediante la liberalización comercial en general. El regionalismo abierto se vio plasmado, por ejemplo, en la firma de acuerdos TLC entre Estados Unidos con Perú (abril, 2006) y con Colombia (noviembre, 2006) y en el Acuerdo de Asociación Económica Integral entre Ecuador y la Asociación de Libre Comercio de Europa –EFTA- del año 2018.

La polarización ideológica al interior de la CAN y en la región, impulsadas, de inicio, por el gobierno que asumió el poder político en Venezuela el 2 febrero de 1999 y luego su retiro el 2006, después de varias décadas como miembro de la CAN, marcaron un cambio significativo en la estrategia de integración regional y fracturaron la posibilidad de instrumentar al interior de la CAN una política internacional común que incluyera la política comercial.

Juzgo importante y relevante cuidar y fortalecer los compromisos de la CAN. La CAN debe, además, ajustarse a las nuevas realidades, muy diferentes a las del siglo anterior. Debe seguir contribuyendo a la identidad colectiva de los Estados miembros y abordar con perseverancia los nuevos desafíos y las nuevas tareas que se identifican en varios de los capítulos de este libro: un trabajo que considero será de gran utilidad para la comunidad universitaria del Ecuador y el público en general.

Hernán Escudero Martínez
Director del Centro Ecuatoriano de
Estudios Internacionales - UIDE

CONTENIDO

09

CAPÍTULO I

LA INTEGRACIÓN
ANDINA.

UN ANÁLISIS RETRO Y
PROSPECTIVO A
50 AÑOS DE SU
CREACIÓN

55

CAPÍTULO II

REPASO DEL
ROMPECABEZAS
DEL REGIONALISMO
LATINOAMERICANO
Y LA COMUNIDAD
ANDINA DE
NACIONES (CAN)
EN UN CONTEXTO
DE INCERTIDUMBRE
GLOBAL

85

CAPÍTULO III

ESTUDIO
DESCRIPTIVO DE LOS
PRODUCTOS MÁS
COMERCIALIZADOS
ENTRE ECUADOR Y
LOS PAÍSES DE LA
COMUNIDAD ANDINA
AÑOS 1990 – 2019

179

CAPÍTULO IV

MODELO DE
GRAVEDAD APLICADO
A LAS RELACIONES
COMERCIALES
BILATERALES DEL
ECUADOR CON LOS
DEMÁS PAÍSES DE LA
COMUNIDAD ANDINA
DE NACIONES

215

CAPÍTULO V

EFFECTO DEL TIPO
DE CAMBIO REAL EN
LAS EXPORTACIONES
ECUATORIANAS HACIA
BOLIVIA, COLOMBIA Y
PERÚ, INTEGRANTES
DE LA COMUNIDAD
ANDINA DE NACIONES
EN EL PERÍODO
2003-2019

249

CAPÍTULO VI

50 AÑOS DE LA
COMUNIDAD ANDINA
-CAN- IMPACTO
EMPRESARIAL

CAPÍTULO I

La integración andina.
Un análisis retro y prospectivo
a 50 años de su creación

CAPÍTULO I

LA INTEGRACIÓN ANDINA.
UN ANÁLISIS RETRO Y PROSPECTIVO
A 50 AÑOS DE SU CREACIÓN

AUTOR:

Lic. José Enrique Franco Moncayo, Mgtr.
Docente de la Universidad Internacional del Ecuador

Resumen

El presente ensayo pasa revista al proceso de integración andina al haberse cumplido cincuenta años de su creación en el año 1969, conocido como Acuerdo de Cartagena o Pacto Andino y más recientemente como Comunidad Andina. Este trabajo, parte desde el análisis de la confrontación o convergencia con el fenómeno de la globalización y el multilateralismo.

Se lo hace no a manera de relato, sino también acompañando de un análisis crítico-descriptivo al proceso andino desde sus inicios y su evolución-involución hasta nuestros días. Es decir, desde el sueño de la Unión Aduanera y mucho más allá, conocida como integración profunda y el aterrizaje a una situación menos ambiciosa. Es también, consecuencia de las propias realidades de los países que la conforman. El proceso no ha estado exento de dificultades políticas y económicas que derivaron en varios episodios críticos como la salida de Chile y Venezuela del proceso andino.

También se hace un análisis de los esfuerzos por llegar a una Unión Aduanera perfecta, incluso con la implementación de un modelo de industrialización hacia adentro, con la ejecución de los Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial -PSDI- y la adopción de un Arancel Externo Común -AEC-, cuya implementación fueron actos fallidos frente a una realidad estructural.

El ensayo pone énfasis en el análisis institucional y político de la CAN, particularmente al analizar las instituciones que conforman el Sistema Andino de Integración -SAI- y su operatividad e impacto en el proceso andino.

Finalmente, el ensayo hace una radiografía de la situación actual, como una Zona de Libre Comercio y los retos que debe enfrentar ante una realidad completamente diferente a la que dio origen a su nacimiento y caracterizada por una crisis del sistema multilateral del comercio. El florecimiento de acuerdos bilaterales y regionales -*spaguetti bowl*- y los grandes

bloques comerciales, así como el impacto de la pandemia en el comercio internacional de mercancías y servicios. Teniendo aquello como marco de referencia, el autor del ensayo se atreve a esbozar algunas ideas del camino que debería transitar la CAN si ha de sobrevivir tales avatares, pero con una visión renovada en cuanto a su misión, visión y objetivos estratégicos, con cara al siglo XXI.

PALABRAS CLAVES:

Comunidad Andina, Pacto Andino, Acuerdo de Cartagena, Regionalismo, Zona de Libre Comercio, Unión Aduanera, Sistema Andino de Integración, Sustitución de Importaciones, Integración Latinoamericana.

Abstract

This essay reviews the Andean integration process as it was fifty years after its creation in 1969, known as the Cartagena Agreement or Andean Pact and more recently as the Andean Community. It starts from the analysis of the confrontation or convergence with the phenomenon of globalization and multilateralism.

It is done not as a story but also accompanying a critical-descriptive analysis of the Andean process from its beginnings and its evolution-involution to the present day. That is to say, from the dream of the Customs Union and much beyond, known as deep integration, and the landing to a less ambitious situation as a consequence of the realities of the countries that comprise it, not exempt from political and economic difficulties that led to several critical episodes such as the departure of Chile and Venezuela from the Andean process.

An analysis is made of the efforts to reach a perfect Customs Union, including with the implementation of an inward industrialization model, with the execution of the Sectorial Industrial Development Programs - PSDI - and the adoption of a Common External Tariff - AEC. -, whose implementation were failed acts in the face of a structural reality.

The essay emphasizes the institutional and political analysis of the CAN, particularly when analyzing the institutions that make up the Andean Integration System -SAI- and their operation and impact on the Andean process.

Finally, the essay makes an x-ray of the current situation as a Free Trade Zone and the challenges it must face in the face of a completely different reality from the one that gave rise to its birth and characterized by a crisis of the multilateral trading system, the flourishing of bilateral and regional agreements - *spaguetti bowl* - and the large trade blocs as well as the impact of the pandemic on international trade in goods and services. Taking that as a frame of reference, the author of the essay dares to outline some ideas of where the CAN should go if it is to survive such vicissitudes, but with a renewed vision in terms of its mission, vision and strategic objectives, facing the Century XXI.

KEYWORDS:

Andean Community, Andean Pact, Cartagena Agreement, Regionalism, Free Trade Zone, Customs Union, Andean Integration System, Import Substitution, Latin American Integration.

INTRODUCCIÓN

Regionalismos y globalización

Largo debate existe entre los estudiosos de la integración económica, respecto a si el fenómeno es un consecuente-respuesta a la globalización o si, por el contrario, es el antecedente del fenómeno de globalización, cuyas bases de alguna manera se han visto afectadas o al menos cuestionadas, a raíz de la pandemia Covid-19. La misma estructura de las Cadenas Globales de Valor –CGV- ha sufrido un serio revés, sobre todo, en ciertos sectores como el automotor, electrónico, por dar dos ejemplos, así como, el servicio logístico y de transporte mundial como parte de la cadena de suministro –SCM-. Bien podría decirse, que las estrategias de *offshoring* y *nearshoring* podrían dar paso a una de *reshoring* o de “vuelta a casa”, al menos en algunos sectores muy afectados como el de la fabricación de vehículos y oferta de microcircuitos, chips y minicomponentes.

Lo que sí es incontrovertible es que hasta antes de la Covid-19 y a partir del año 2000, el sistema multilateral de comercio liderado por la Organización Mundial de Comercio -OMC- atravesó una ralentización o como algunos la han llamado, una “detente” o estancamiento, que ha dado como resultado el apareamiento de otras opciones de intercambio comercial, a través de economías y procesos de negociación en bloque o de carácter bilateral, sobre todo de países desarrollados, en esa suerte de “*spaguethi bowl*” del que tanto se habla.

El desafío de la nueva directora general de la OMC, Dra. Ngozi Okonjo-Iweala, es mayúsculo, no solo por el impacto de la pandemia en el comercio mundial, particularmente de servicios, sino por la necesidad de un relanzamiento de las rondas de negociación, con temas tan vitales para la organización multilateral, como un nuevo acuerdo de servicios -GATS.2.0-, comercio electrónico, comercio de nuevas tecnologías, conclusión del acuerdo en pesca y finiquitar el tema de agricultura, entre otros.

El modelo de la integración económica en la época moderna, se inserta en las teorías de la libertad de comercio como alternativa a las restricciones a la misma y que de alguna manera “justificaron” los antecedentes de la Primera Guerra Mundial, la Gran Depresión (1929) y la Segunda Guerra

Mundial, que estuvieron antecedidas por fuertes restricciones al comercio y medidas de carácter proteccionista. A partir del fin de la guerra (1945), el Acuerdo de Breton Woods definió la arquitectura financiera y comercial del mundo, consolidada a través de las distintas Rondas de Negociaciones Comerciales, mediante el desarrollo de las múltiples versiones del Acuerdo General de Comercio y Aranceles -GATT- hasta llegar a la penúltima de estas, conocida como Ronda de Uruguay (1986-1993). Del enfrentamiento entre las corrientes restrictivas, por una parte, y liberadoras del comercio, por otra; promotoras del bilateralismo o del multilateralismo, surge a partir de los años 80's el fenómeno de la globalización en sus diferentes concepciones. Muy particularmente ha surgido el denominado "regionalismo abierto", como parte de ese intento de implementar un sistema multilateral de comercio a partir de la penúltima Rueda de Negociaciones del GATT (Ronda de Uruguay) y de la cual surge la nueva institucionalidad del comercio mundial, representada en la Organización Mundial del Comercio -OMC-.

La Ronda de Doha llamada del Milenio, 2013, dejó un sabor amargo en los países, que pensaron que los temas a tratarse toparán los aspectos más vitales para la reactivación del multilateralismo, pero, al contrario, aparte del sistema de Facilitación del Comercio, los demás temas fueron como alguien los llamó de "maquillaje".

En el caso de la América Latina, el modelo "Cepalino", de sustitución de importaciones en los años 50's, tuvo como pilar de su ejecución, precisamente a la integración económica "hacia adentro", mediante la creación de mercados ampliados y protegidos.

Hoy en día, el mundo definitivamente enfrenta diferentes retos y realidades, pero el concepto de la integración económica, bajo modelos de "regionalismo abierto" o "regionalismo posliberal", en el marco del sistema multilateral de comercio, siguen tan vigentes como antes o en su defecto, son un híbrido entre el Regionalismo Cerrado, Abierto y Posliberal. ¿Cómo la pandemia afectará los modos y formas del comercio internacional en esa nueva realidad?, es aún un misterio a resolver y esto no será sino hasta el año 2023, salvo que ocurran derivaciones mayúsculas después de la "tercera ola".

Dicho de otra manera, la economía mundial de fines del siglo pasado y principios del siglo XXI se caracteriza por varios fenómenos:

- Aparición de la Globalización como un fenómeno mundial, cuyo lema es el de la "Aldea Global" con todas sus implicaciones positivas, pero también negativas. El "mundo homogenizado" versus el mundo diverso y como alternativa lo "Glocal".
- Conformación de bloques económicos que bajo tendencias de "regionalismo cerrado" en una primera instancia, devienen hacia fines de siglo XX en un "regionalismo abierto"; esto es pasar de bloques económicos

autárquicos que promueven un desarrollo hacia adentro y protegido, hacia bloques económicos abiertos y en apoyo de las tesis multilaterales de comercio. Tal el caso de la Unión Europea-UE-, ASEAN, ALCA, MERCOSUR, CAN, etc. Debe entonces entenderse al regionalismo, no como tendencia de orden separatista al interior de países, sino como la formación de bloques regionales económicos, que se conforman para competir y/o hacer peso a otros similares. (Acuerdo de Libre Comercio del Continente Africano y el Regional Comprehensive Economic Partnership –RCEP- que agrupa como a 12 economías de la Cuenca del Pacífico, en un modelo de integración profunda).

- Liberalización del comercio, caracterizada por un mayor y más libre flujo de corrientes comerciales y de Inversión Extranjera Directa -IED-. El comercio mundial de mercancías se ha incrementado de 1.9 billones de dólares en 1980 a 19.4 billones de dólares en el año 2019. Tasas de crecimiento promedio anual del 3.1-3.3%.
- La IED ha crecido 25 veces más en el último cuarto del siglo pasado.
- El Comercio de Servicios tuvo hasta antes de la pandemia un crecimiento vertiginoso, incluso mayor al del comercio de mercancías, habiendo alcanzado tasas de crecimiento promedio anual entre el 7% y 8%.
- Transnacionalización de la economía mundial, con fuerte presencia de las empresas multinacionales –TNC’s- en los países y regiones, con su influencia de orden económico y político. Influjos en los aspectos relacionados al empleo, flujo de inversiones y el control del mercado. Las “top” 500 TNC’s emplean el 0.05 de la población mundial. Cinco de estas transnacionales controlan el 50% del mercado de automóviles, negocios aeroespaciales, electrónica, aeronáutica, armamento y medios de comunicación.
- Conformación de los denominados “neopolios” como resultado de las fusiones, compras y alianzas estratégicas entre transnacionales, con el propósito de mejorar su posición competitiva, captar mayores porciones del mercado, optimizar costos, etc. Muchas de estas fusiones en ámbitos nuevos como el de las Finanzas, Información & Comunicación - TIC-, Seguros, Salud, etc.
- Crisis mundial de capitalismo financiero especulativo que obliga a repensar el rol regulatorio del Estado en esta materia. Crisis de la cual el mundo aún siente sus efectos y que golpean a las economías emergentes y desarrolladas por igual. Evidenciado en la crisis de Lehman Bros del 2008 y 2009 y la crisis económica mundial y particularmente de los denominados PIGS.
- Finalmente, la crisis global producto de la pandemia Covid-19, que a la vez significa un duro golpe a la economía de los países de LATAM, puede significar un reto para abordar.

REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA SOBRE LA INTEGRACIÓN ANDINA

Concepto político, jurídico-institucional y económico de la integración

Para el desarrollo de este tópico se tomará como referencias, los conceptos desarrollados por Balassa, Bela (1961) y Tamames, Ramón (2003) en sus múltiples trabajos de investigación en materia de integración y que han sido recogidos en el libro – guía sobre el mismo asunto elaborado por Franco (2011) por encargo de la Universidad Técnica Particular de Loja, UTPL.

La integración, siendo un hecho político –aunque no ideológico- entendido como decisión política y soberana de los estados, deriva en aspectos de orden institucional-jurídico (derecho de la integración) y por supuesto de carácter económico.

Como bien lo reconocen los especialistas en el tema, el fenómeno de la integración es o tiene el carácter *multifacético*, en el que se intercalan los aspectos de orden político (no necesariamente ideológico) con efectos jurídicos e institucionales y claros resultados económicos (comerciales). Mientras más se profundiza en los mecanismos de integración, también se añaden aspectos de orden financiero, monetario, movilidad de bienes y personas, medio ambiente, etc.

Dimensión económica

Balassa (1961) se refiere al “proceso” mediante el cual dos o más países proceden a la abolición gradual o inmediata de barreras discriminatorias existentes entre ellos, con el propósito de establecer un solo espacio económico.

En esta definición cabe recalcar el concepto de *proceso*, que incluye varias medidas para abolir la discriminación a que hace referencia este criterio, hasta llegar a la libre movilidad de los factores, tales como bienes, personas, servicios, etc. Lo sustancial de tal integración, entonces, es la conformación de un solo gran mercado, dentro del cual las restricciones cuantitativas (arancelarias o de otra índole) a los movimientos de bienes, servicios, personas, han sido eliminados. El Art. XXIV del GATT, en buena medida recoge estos conceptos al referirse a las disposiciones sobre la integración económica.

Por su parte, Tamames (2003) habla del proceso a través del cual dos o más mercados nacionales previamente separados y de dimensiones unitarias estimadas poco adecuadas, se unen para formar un solo mercado.

En esta definición se rescatan varios principios:

- La complementariedad (estados previamente separados)
- Economías de escala (dimensionamiento poco adecuado).
- Creación de un solo mercado.

En definitiva, el concepto económico de la integración tiene las siguientes características:

- Es un proceso gradual que va desde la abolición de barreras arancelarias para los bienes y productos y la libre movilidad de los demás factores de la producción e incluso de personas.
- Unificación y ampliación de mercados (mercados amplios).
- Eliminación de las restricciones cuantitativas (arancelarias y cupos) al movimiento de mercancías, eliminación de barreras monetarias a los flujos de pagos, etc.
- Eliminación de las barreras económicas que interfieren el libre movimiento de bienes, personas, servicios, capitales y tecnología (libre circulación de los factores de la producción. Además, se alinea con los principios de la OMC en cuanto a la “eliminación del trato discriminatorio” y a la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida –NMF-.
- Armonización de políticas económicas, en diferente grado y de acuerdo con el grado de profundización de la integración, como se verá más adelante.

Dimensión política

Esta definición concibe a la integración como “un proceso mediante el cual los países participantes transfieren a un organismo más poderoso las atribuciones para regular sus relaciones dentro del espacio o unidad mayor”

Esto significa, entre otras cosas:

- Transferir competencias estatales a un ente “supranacional” o comunitario, como la secretaria general de la CAN, que se encargue de la unificación de ciertas materias económicas, aduaneras, fiscales, etc. A su vez, se preocupa de orientar y coordinar la marcha del proceso. Es decir que hay una cesión parcial de la soberanía nacional a favor de un ente superior llamado supranacional. Se está hablando entonces de la supranacionalidad de los procesos de integración económica.
- Como puede apreciarse, la derivación política de la integración económica se refiere a la decisión de un estado soberano, con base en sus objetivos de desarrollo, para ceder parte de su soberanía. No se refiere al aspecto ideológico de la política, pues, tal como se verá más adelante, esa apreciación podría llevar a la conclusión errada de que la integración económica o de cualquier índole es posible solo entre estados (gobiernos) que comparten una ideología política (Ej. Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América, ALBA).

Esa confusión entre la definición política y la ideológica, por ejemplo, no ha tenido lugar en el avance en la Unión Europea - UE-; Asociación de Naciones del Sudeste Asiático, ASEAN; Foro de Cooperación Asia Pacífico, APEC; en donde los aspectos ideológicos han estado aparte de los intereses económicos y sociales de la región de Europa, Asia, conformadas ahora por múltiples estados de diferente posición ideológica. El caso del BREXIT es verdad, está atravesado por razones chauvinistas, económicas y de previsión ante los flujos migratorios, cuyo análisis amerita una investigación independiente al tema central de este ensayo.

Dimensión Institucional y Jurídica

Tal como lo señalan algunos tratadistas, los procesos de integración económica originan una *comunidad de derecho internacional*, que a su vez es una instancia creadora de un nuevo derecho: el derecho comunitario. Entendido este último como el conjunto de normas, reglamentaciones y demás, que aseguran el cumplimiento de derechos y obligaciones de las partes contratantes del proceso integracionistas. Ese derecho comunitario también se lo menciona como derecho de la integración.

Ese conjunto de normas y reglamentos, dan nacimiento también a la creación de un órgano jurisdiccional (Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina), que crea un ordenamiento jurídico propio y especializado, cuyo propósito es:

- Regular las relaciones entre los estados que han decidido ir a cualquiera de las formas de integración.
- Establecer las relaciones entre esos estados y los órganos que se conforman para llevar adelante la integración.
- Definir también el relacionamiento entre esos órganos.
- Establecer las relaciones entre las comunidades integradas y otras comunidades u otros estados.
- Definir las relaciones entre los particulares y los órganos comunitarios, pertenecientes al área integrada, etc.

También hay que referirse al órgano y a los procedimientos para la solución de los problemas que surgen en los procesos de integración.

Al marco legal citado, hay que añadir un marco institucional que facilite la interacción entre los actores y los sujetos activos y pasivos del proceso integracionista. Esta institucionalidad tiene como propósito los siguientes:

- Garantizar la marcha del proceso integracionista, mediante acciones de coordinación, enlace y ejecución.
- Identificación de problemas y soluciones de carácter comunitario.
- Velar por el cumplimiento de los compromisos acordados, por las partes contratantes.

Estas instituciones, para el cumplimiento de sus objetivos debe cumplir ciertos requisitos mínimos: autonomía, adaptabilidad, coordinación y participación.

En cuanto a los niveles de institucionalización, estos se caracterizan por tres tipos de actores: los estados (gobiernos), los grupos de interés (particulares) y las instituciones regionales.

En conclusión, siendo la integración económica un fenómeno multifacético, debe también decirse que es multidimensional, pues trasciende lo económico, para en sus fases más complejas, abarcar aspectos de movilidad social, medioambiente, gobernabilidad, cultura, arte y últimamente paz y seguridad.

Como lo señala el libro –Guía sobre Integración Económica, elaborado por Franco (2011) y la UTPL, uno de los temas de mayor debate de los últimos años respecto a los modelos de integración en general, pero muy particularmente, a los llamados Tratados de Libre Comercio -TLC-, ha sido el de las asimetrías (grados de desarrollo diferentes entre naciones) y la situación de los sectores perdedores de tales negociaciones. En efecto, si bien los resultados netos de los procesos integracionistas son positivos, no menos cierto es que hay sectores que resultan perdedores en esos procesos.

Frente a esta situación, las recomendaciones de Franco (2011) para paliar esa situación son, entre otras, las sugeridas por el Banco Interamericano de Desarrollo:

- Programas de entrenamiento y reentrenamiento y búsqueda de trabajo que suavicen la transición y ayuden a los trabajadores desplazados a ser más productivos rápidamente.
- Programas de seguro de desempleo y de salario mínimo a cambio de trabajo.
- Redes de seguridad social.
- Mejoramiento de la calidad de la educación.
- Abordar el tema de las desigualdades regionales particularmente a nivel de fronteras.
- Mantener el principio de que la apertura de los países del sur debe ser concomitante con el desmantelamiento de las barreras arancelarias y no arancelarias del Norte; y, también la eliminación de los subsidios a la producción y exportación que estos mantienen.

Creación y desviación del comercio: la clave del éxito

Los efectos derivados de la integración son dos: creación y desviación del comercio.

El saldo neto de este proceso debería ser positivo para la población (creación de comercio) y el caso contrario (desviación de comercio).

Así, si un grupo de países decide establecer una zona de libre comercio o unión aduanera, implícitamente eliminará los aranceles que gravan el comercio entre ellos. Así, el precio interno de algunos bienes importados de los países miembros de la unión aduanera bajará al no pagar impuestos de importación. De esta manera, se sustituye producción nacional costosa por producción externa más eficiente y barata. También se estará dando una ganancia para todos los países del área y un mayor flujo comercial entre ellos. Este fenómeno se conoce como creación de comercio.

Por el contrario, si los países deciden establecer una forma de integración y eliminan los aranceles que gravan el comercio intrarregional y, además, establecen un arancel común a las importaciones de terceros países (resto del mundo). Al gravarse en mayor medida las importaciones del resto del mundo, se sustituyen por importaciones de los países miembros de la unión. Ello podría implicar importar de un país más caro, gracias a la protección de un arancel externo común, lo que provocaría desviación del comercio.

Breve reseña de los procesos de integración en Sudamérica

- En enero de 2004 entró en vigor el Tratado de Libre Comercio, TLC entre Chile y Estados Unidos, luego se su aprobación en el año 2003 y casi cinco años después de comenzadas las negociaciones.
- Se iniciaron las negociaciones de Tratados de Libre Comercio (TLC) de Países Miembros de la Comunidad Andina (CAN), Ecuador, Perú y Colombia con Estados Unidos en mayo de 2004.
- En diciembre de 2004, la Cumbre Sudamericana de Cuzco dio por creada la Comunidad Sudamericana de Naciones (CSN) y se inició así un nuevo proceso institucional a nivel plurilateral en todo el subcontinente.
- Se desarrollaron nuevas iniciativas de integración de vocación plurilateral, primero la Alternativa Bolivariana para nuestra América (ALBA) de diciembre de 2004 y luego el Tratado de Comercio de los Pueblos (TCP) fundado en mayo del año 2006.
- En los años 2004 (ACE 59) y 2005 (ACE 58) se culminó un largo proceso de negociación de acuerdos preferenciales de comercio en el espacio intrasudamericano, entre los países de la CAN y el MERCOSUR. En plena vigencia a partir del 2018.
- Fracaso del ALCA en noviembre del 2005 con motivo de la IV y última Cumbre de las Américas en Mar de Plata.
- Denuncia (retiro) de Venezuela del Acuerdo de Cartagena con la consiguiente separación de la Comunidad Andina (abril, 2006) e inicio de la adhesión de Venezuela al MERCOSUR (diciembre, 2005 y julio, 2006).
- Firma de acuerdo TLC entre Estados Unidos, Perú (abril, 2006) y Colombia (noviembre, 2006).
- Firma del acuerdo TLC entre Ecuador y la Unión Europea y puesto en vigencia a partir del 1º de enero del 2017. Acuerdo de adhesión con ligeras modificaciones a favor de Ecuador.
- Firma del acuerdo de integración profunda entre Ecuador y Chile. ACE 65-75 del año 2020.
- Acuerdo de Asociación Económica Integral entre Ecuador y la Asociación de Libre Comercio de Europa –EFTA- del año 2018.
- Acuerdo de Libre Comercio con Gran Bretaña del año 2019.

Metodología aplicada

El método utilizado es parte de la experiencia vivencial del autor del presente ensayo, testigo directo o indirecto de las diferentes etapas por las que tuvo que atravesar el proceso de integración andina. Desde el gran sueño hasta el duro enfrentamiento de la realidad por la que atravesaban y pasan los países andinos. Para esto, se han acudido a fuentes secundarias de información en unos casos, y en otros, a los resultados de las negociaciones en las cuales el autor pudo participar presencialmente en su calidad de funcionario del Centro de Desarrollo Industrial del Ecuador -CENDES- y cuyos jefes más inmediatos fueron piezas claves en los resultados de los avances y retrocesos del proceso. Los testimoniales de esos funcionarios fueron clave, para poder plasmar el contenido del presente ensayo y sin su aporte habría sido muy difícil construir el rompecabezas de la integración andina.

BREVE GÉNESIS DE LA COMUNIDAD ANDINA

Desde su fecha de creación fundacional, 26 de mayo de 1969, en la ciudad que le dio nombre al estatuto "Acuerdo de Cartagena", ha corrido mucha agua bajo el puente, con una serie de vicisitudes hasta su etapa actual en que se han evidenciado aciertos y errores en sus propósitos originales.

El Acuerdo de Cartagena, también conocido como Pacto Andino, nace con grande expectativa por parte de sus socios fundadores: Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia y Chile, el mismo que tenía como propósito alcanzar un desarrollo integral, más equilibrado y autónomo, mediante la integración andina, con el espíritu de establecer una unión aduanera sudamericana y latinoamericana. El Pacto Andino surge, de alguna manera, como respuesta a la poca concreción de los objetivos de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio -ALALC-, actual ALADI, en la *búsqueda de la tan anhelada integración de carácter endógeno*, bajo un modelo de Sustitución de Importaciones promovido por la Comisión Económica para América Latina -CEPAL- bajo el impulso del economista Raúl Prebisch, factótum de la integración latinoamericana.

Objetivos del Pacto Andino (Acuerdo de Cartagena)

Entre los objetivos propuestos estuvieron:

- Promover el desarrollo equilibrado y armónico de los países miembros, en condiciones de equidad, mediante la integración y la cooperación económica y social.
- Acelerar su crecimiento y la generación de ocupación.
- Facilitar su participación en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano.

- Propender a la disminución de la vulnerabilidad externa y mejorar la posición de los Países miembros en el contexto económico internacional.
- Fortalecer la solidaridad subregional y reducir las diferencias de desarrollo existentes entre los países miembros.
- Procurar un mejoramiento persistente en el nivel de vida de los habitantes de la subregión.

Preciso es también decir, que el nacimiento de la Comunidad Económica Europea en el año 1957, actual Unión Europea de los 27, tuvo un impacto definitivo entre los impulsores del Pacto Andino, particularmente, al darle un marco referencial de carácter institucional y legal, conocido como Derecho Comunitario y Derecho de la Integración. Fue así que, el Pacto Andino se constituía en un espejo de lo que acontecía en Europa, pero sin tomar en cuenta las distintas realidades de lo que sucedía en el viejo continente y lo que acontecía en el nuevo continente y en los países comunitarios en particular.

De alguna manera, señala el documento en referencia, el Acuerdo de Cartagena, fue una copia redimensionada del proceso de integración europea, plasmada en la Comunidad Económica Europea, por lo que su nacimiento, el Pacto Andino, fue altamente ambicioso y lleno de objetivos, instancias, mecanismos y procesos, que rebasaron la limitada realidad de los países de la región, afectados por una serie de dificultades internas y externas de orden económico, social y político, que no les permitieron cumplir con los compromisos adquiridos en el Acuerdo de 1969 y sus posteriores reformas. De los seis países que, en algún momento, conformaron el proceso andino de integración, hoy solo quedan cuatro: Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia. En el proceso, Chile y Venezuela se desembarcaron del mismo.

Las diferentes visiones políticas y los gobiernos de distinta naturaleza, incluidas dictaduras militares, fueron los antecedentes de las primeras crisis del Pacto Andino, que concluyeron con la salida de Chile del proceso subregional el año 1976, debido a un pretexto, en principio baladí, pero que desnudaba esas diferentes concepciones económicas y comerciales. El "pretexto" fue la aprobación y adhesión a la Decisión 24 del Acuerdo de Cartagena en materia de Tratamiento Común a la inversión extranjera. Esto motivó al gobierno militar de Chile, imbuido de las teorías aperturistas de Milton Friedman y sus "Chicago Boys", a buscar la libertad de acción en búsqueda de un modelo menos CEPALINO y más liberal.

Luego de la salida de Chile, este país solicitó ser considerado miembro asociado en el año 2006 y mantiene ese estatus, sin que eso signifique adhesión a los principios, derechos u obligaciones derivadas del Acuerdo de Cartagena.

Venezuela se unió al Pacto Andino en el año 1973 y se mantuvo dentro del mismo hasta el año 2006, con la obligación de mantener sus compromisos comunitarios hasta el año 2011. Esta vez el "pretexto" fue

la suscripción de la Zona de Libre Comercio de Perú y Colombia con los Estados Unidos, lo cual el presidente Chávez consideró como una suerte de traición a los principios de la Comunidad Andina, pero que en el fondo no hacía sino nuevamente desnudar las diferencias ideológicas, en primer lugar, y de visión frente al mundo globalizado de aquellos primeros años del siglo XXI.

Respecto a las múltiples y dispersas iniciativas latinoamericanas de integración, es importante anotar que estos esfuerzos no deben atomizar más el “*spaghetti bowl*”, dispersar y duplicar los esfuerzos hechos ya en la región, solo para dar cabida a los “egos” y liderazgos factuales de algunos líderes de LATAM.

De otra parte, es evidente que la suscripción de múltiples acuerdos comerciales por parte de los miembros de la CAN- producto del regionalismo abierto de los 90's-, particularmente por parte de Colombia y Perú, perforaron los acuerdos en materia comercial, arancel externo común y otros. Estos acuerdos, por lo demás se veían venir como algo impostergable a la luz del regionalismo abierto y la globalización.

En todo caso, para el Ecuador este es el proceso en el que mayor participación ha tenido y del cual mayores lecciones aprendidas ha dejado. Este proceso ha incidido también en el nacimiento de una industria nacional que, habiendo empezado sus experiencias en la Región Andina, luego las ha derivado con éxito a otros países del mundo. No todo ha sido negativo, así lo reflejan las estadísticas comerciales hasta los años dos mil y luego un declive marcado de la participación del comercio subregional, frente al comercio mundial que ahora mismo fluctúa entre un 7% y 9%, tal como lo refrenda el análisis del comercio exterior ecuatoriano, en otro acápite de este libro sobre los 50 años de integración andina.

En este punto resulta interesante leer el análisis de Luna (2009) en referencia a las etapas que ha atravesado la CAN durante estos años:

Los objetivos iniciales del Grupo Andino fueron muy ambiciosos, especialmente los de mejorar sustancialmente las condiciones de vida de los habitantes de la subregión, acelerar la industrialización conjunta y contribuir al desarrollo equitativo de los países miembros. El período 1969-1996 marca cinco etapas importantes:

La primera, de 1969 a 1975, fue de avance muy rápido y efectivo en la planificación de los proyectos integradores a ejecutar; de aplicación de las primeras decisiones sobre comercio, industrialización y definición del arancel externo común; de logro de cifras significativas de comercio intra-subregional; en la que el ingreso de Venezuela le dio nuevo impulso político y prestigio internacional al Grupo.

La segunda, de 1976 a 1982, en la que la salida de Chile, básicamente por no estar de acuerdo con la Decisión 24 de la Comisión, sobre tratamiento a los capitales extranjeros y tecnología, que era muy controladora

de la inversión extranjera, marcó el inicio del debilitamiento de la posición interna y externa del proceso; especialmente entre los inversionistas internos e internacionales. En 1980 la Junta del Acuerdo de Cartagena publicó en 11 tomos (uno principal y 10 sectoriales), su Evaluación del Proceso de Integración Subregional 1969 – 1979. Los tres técnicos encargados de coordinar la preparación de ese trabajo desde el Departamento de Programación Global, luego de culminarlo y de ver las muy poco favorables perspectivas, decidieron retirarse de la Junta.

La tercera etapa, de 1983 a 1989, de casi paralización, ante los serios problemas de incapacidad de pago de la deuda externa de todos los países.

La cuarta etapa se inició con la primera reunión de presidentes del Grupo Andino, en 1989. Se puede decir que lo más destacable positivamente fue en 1992 la formación de la Zona Andina de Libre Comercio entre Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela y la aprobación formal del Arancel Externo Común (AEC). Este sería el inicio del avance hacia la unión aduanera andina. Pero, al mismo tiempo, lo negativo fue que el Perú no adhirió a la zona de libre comercio y tampoco se manifestó dispuesto a aplicar el AEC, declarándose “libre de derechos y obligaciones” con la anuencia de los otros países que temían que se salga del proceso. La estructura geográfica de la subregión andina hace que los países intermedios sean vitales para que funcione el proceso de integración. Si uno de ellos se separa del grupo, se rompe la escalera.

La quinta etapa, que duró desde 1993 hasta 1996, como ya se dijo, fue la inicial de “marginación” voluntaria del Perú con respecto al proceso, agravada por el conflicto limítrofe con el Ecuador. También mostró el irrespeto de todos los países al principio de acción conjunta o solidaridad frente a terceros que debería caracterizar al Grupo Andino, por la serie de convenios que firmaron al margen e incluso por encima del Acuerdo de Cartagena. El Grupo Andino, desfalleciente, en 1996 dio paso a la actual Comunidad Andina (CAN).

Etapa 2010 a la fecha

Los ministros de relaciones exteriores y de comercio exterior de los países de la Comunidad Andina aprobaron en el año 2010, los principios orientadores que guiarían el proceso de integración andina y la Agenda Estratégica con 12 ejes de consenso, donde los Países Miembros de la CAN estaban decididos a avanzar conjuntamente.

Los 12 ejes aprobados contenían programas y proyectos específicos:

Participación ciudadana, política exterior común; integración comercial y complementación económica, promoción de la producción, el comercio y el consumo sostenibles; integración física y desarrollo de fronteras, desarrollo social, medio ambiente, turismo, seguridad, cultura, cooperación, integración energética y recursos naturales y desarrollo institucional de la CAN.

DE LA INTEGRACIÓN PROFUNDA A LA UNIÓN ADUANERA Y DE ESTA A LA ZONA DE LIBRE COMERCIO

La Programación Sectorial de Desarrollo Industrial -PSDI-

Tal como se ha mencionado en lo que va del presente artículo, el Acuerdo de Cartagena surge con una fuerte influencia de la Comunidad Económica Europea, de cuyos estatutos se emulan varias políticas, instituciones, programas y acciones.

El Acuerdo de Cartagena, entre otras instancias, implementa estatutos como el Tratamiento Común a la Inversión Extranjera (Decisión 24), el progresivo avance a una unión aduanera, un tribunal para la solución de controversias comerciales entre empresas, ciudadanos y los estados comunitarios, entre otros. Pero quizás el más ambicioso fue la Programación Industrial, a partir de los Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial -PSDI-.

Estos PSDI se enfocaron de inicio en los sectores metal mecánico, petroquímico, automotriz y siderúrgico. Entre otros aspectos, se hicieron asignaciones exclusivas para un país o asignaciones compartidas entre los países andinos y se eligieron los lugares donde debían ubicarse las plantas industriales.

A fin de proteger a los PSDI se estableció, en primer lugar, el Programa de Liberación Arancelario y un Arancel Externo Común -AEC- a ser aplicado por los países comunitarios en sus respectivas fronteras. La Decisión 57 reguló lo atinente al sector metalmecánico, respecto a los productos objeto del programa clasificados, en lo que hoy se conoce como NANDINA, la ubicación de las plantas, el programa de liberación arancelaria para el comercio intracomunitario a nivel cero y tal como se ha dicho la aplicación de un AEC, para las importaciones procedentes de terceros países y

la protección de la naciente industria. El Anexo 1 de la Decisión 57 contiene la nómina de los productos asignados por país o por asignaciones compartidas.

La Decisión 91 fue la que reguló lo atinente a la PSDI del sector petroquímico con un esquema similar al del sector metal-mecánico, esto es, localización de las plantas, asignación de productos o líneas de producción de carácter exclusivo o compartido, programa de liberación arancelario para el comercio intra-subregional e igualmente la aplicación de un AEC para la importación de productos provenientes de países no comunitarios. El Anexo 2, describe la asignación de los productos por país, sean exclusivos o compartidos, con base en la nomenclatura, hoy conocida como NANDINA.

Merece mencionar, que aparte del ambicioso PSDI, el Acuerdo de Cartagena en materia comercial y acceso de mercados, estableció otros instrumentos como el Programa de Liberación, tanto para los PSDI, la Lista Común, que quedó completamente liberada 180 días después de aprobado el convenio constitutivo del Pacto Andino, que es la otra forma de referirse al Acuerdo de Cartagena. Igualmente, un programa especial de liberación para los “productos no producidos en la subregión”, dejando para Ecuador y Bolivia ciertas preferencias como países de “menor desarrollo relativo”.

Para los demás productos se estableció un programa de liberación automático, lineal y anual, con la decisión de que, en ningún caso, los aranceles *ad-valorem* no podrían ser mayores al 100%, calculado sobre el valor CIF.

Como quedó expresado anteriormente, Ecuador y Bolivia recibieron un tratamiento especial y diferenciado para la aplicación y desgravación arancelaria en su calidad de países de “menor desarrollo relativo”, habiéndose establecido un calendario más laxo, conforme se trate de uno u otro programa de liberación arancelario. Para los dos países también se aplicó el régimen preferencial, que les permita alcanzar un ritmo más acelerado de desarrollo económico, mediante su participación efectiva e inmediata en los beneficios de la industrialización del área y de la liberación del comercio.

Como se comprenderá, en Ecuador los Programa Sectoriales de Desarrollo Industrial -PSDI-, el programa de liberación para productos no producidos, la lista de productos asignados con preferencia arancelaria por ser país con tratamiento especial y diferenciado, provocó una interesante reacción por parte del sector industrial, a la época con un tejido no tan desarrollado, pero al que apuntaron empresarios sobre todo de Quito, Guayaquil, Cuenca, Ambato y Riobamba, entre otras ciudades. Varias empresas del sector metal-mecánico le apostaron al reto y se establecieron empresas fabricantes de la llamada línea blanca, brocas helicoidales, máquinas herramientas manuales, fabricación de tableros de madera aglomerada y contrachapada, muebles, papeles especiales, elaboración de ácido acetil salicílico, relojes, ensamblaje de vehículos, equipos de ordeño, alcohol industrial, transformadores eléctricos, tuercas y tornillos, herramientas manuales para la agricultura, aceite de palma, neumáticos, entre otros.

Entre las empresas que le apostaron al proceso de integración, cuyas plantas aún están activas, constan Playwood Ecuatoriana, Enchapes Decorativos- ENDESA- Aglomerados Cotopaxi, Novopan, Aceites DANEC, AYMESA, Ómnibus BB, MARESA, Ferrero del Ecuador, CONFITECA, Empresa de Transformadores Ecuatorianos, INDURAMA, Cerámica Andina, ECA-SA, solo a manera de ejemplo. Y muchas otras, que desaparecieron como resultado de la falta de operación de la CAN, tales como, Artepráctico, Herramientas Nacionales -HENASA-, Tornillos y Pernos del Ecuador-TOPESA-, Iskra Perless del Ecuador; Papelera de Ecuador, entre otras empresas.

El Estado ecuatoriano y organizaciones de desarrollo industrial, como el Centro de Desarrollo Industrial del Ecuador -CENDES- y de desarrollo regional como el CREA para el Azuay, apresuraron a armarse con todo, para enfrentar los retos de la integración andina. La creación del Parque Industrial de Cuenca -PIC- motor del desarrollo industrial de esa zona del país, es un ejemplo de lo dicho, en donde aún permanecen algunas empresas que vieron en el Pacto Andino una excelente oportunidad para internacionalizarse.

Desde el gobierno nacional, de carácter militar y planificador, coincidente con el proceso de integración andina, se elaboraron algunos mecanismos de fomento y promoción industrial mediante las leyes de fomento industrial y de la pequeña industria, Ley de Fomento de la Industria Automotriz. La Ley para el establecimiento de Parques Industriales (Ambato, Cuenca, Riobamba, Guayaquil) y la Ley para la Descentralización de la Industrialización, llamada Lista de Inversiones Dirigidas -LID- con incentivos especiales de carácter tributario para las empresas, que se estableciesen en ciudades por fuera de Quito y Guayaquil y orientadas a aprovechar las capacidades de cada provincia del país, de acuerdo a sus ventajas comparativas/competitivas.

Todos los esfuerzos realizados por las instituciones lideradas por el Ministerio de Industrias, Comercio e Integración -MICEI- de la fecha, cuyas cabezas visibles, Economista Germánico Salgado e Ingeniero Galo Montaña, fervientes creyentes e impulsores de la integración andina y de instituciones especializadas como CENDES, CFN, CREA, JUNAPLA, entre otras, tuvieron que enfrentar la dura realidad de que la PSDI fue un esfuerzo mayúsculo, que no pudo ser concluido en los 6 años de su vigencia. Las razones para este revés fueron las propias condiciones intrínsecas de los países comunitarios andinos, sus limitaciones de carácter fiscal, un tejido empresarial relativamente débil y no dispuesto a entregar sus mercados, sino más bien, buscar la protección efectiva de sus gobiernos, mayoritariamente de corte militar y la consecuente inestabilidad política de los países andinos. Llegado el momento, ninguno o casi ninguno de los gobiernos de turno de esa época dieron su respaldo a la implementación de los PSDI aduciendo, entre otros temas, que el costo-beneficio era muy alto, puesto que se estaba sobreprotegiendo innecesariamente a la producción subregional y retrasando el desarrollo tecnológico, al grabar con altos aranceles

a la importación de bienes de capital-tecnológicos, que no se producían en la subregión andina y que consecuentemente, retrasaban el desarrollo de la industria de los países miembros.

La fórmula para definir los productos no producidos en la subregión, resultó en muchos casos, una pugna entre los gobiernos de turno y los miembros de la Junta del Acuerdo de Cartagena.

El puntillazo final sería el evidente incumplimiento en la adopción del AEC, el programa de liberación y los tiempos acordados en las decisiones correspondientes a los sectores ya programados. En eso, resulta interesante escuchar-leer las vivencias de los empresarios ecuatorianos, que se sintieron afectados y engañados, cuyos relatos constan en este mismo libro.

De esa mala experiencia quedó para Ecuador un mal sabor sobre la real potencialidad de la integración andina. No obstante, la puesta en marcha de varias plantas industriales que nacieron con ese enfoque hacia la internacionalización pudo iniciar ese proceso, pero ya por fuera de los PSDI mediante el programa general de liberación comercial y del tratamiento especial y diferenciado otorgado a Ecuador.

El salto hacia la unión aduanera

Como lo señala Luna (2009) en su análisis retrospectivo al cumplirse los 40 años de instituido el Acuerdo de Cartagena, el siguiente paso fallido de la hoy CAN fue el establecimiento en 1992 de un Arancel Externo Común -AEC-, en dos etapas; la primera, de aproximación temporal denominado Arancel Externo Mínimo Común -AEMC-; y, el AEC definitivo, con el propósito de apuntalar a los programas de desarrollo industrial y así dar protección a la manufactura subregional y los programas en ejecución. Para este propósito, el AEC partió de un Punto Inicial de Desgravación -PID- a cumplirse en un plazo determinado, habiéndose fijado “cuatro niveles básicos y dos complementarios” aprobados en principio por todos los miembros de la CAN.

Con este paso, el Pacto Andino pasaría a constituirse como una Unión Aduanera similar a la Comunidad Económica Europea, con la correspondiente complementación y homologación de sus políticas aduaneras frente a las importaciones procedentes de terceros países, mediante el esquema de protección efectiva a la industria local.

Sin embargo, este otro sueño andino, tuvo que enfrentar serias limitaciones que incluso pusieron en peligro la existencia de la CAN. En efecto, los problemas en la adopción de las dos instancias de aplicación del AEC no tardaron en aparecer.

Primero, fue Bolivia que solicitó demarcarse de este proceso, aduciendo su condición mediterránea y de menor desarrollo relativo, lo cual fue aprobado por las autoridades de la JUNAC, aunque a regañadientes.

Pero el mayor escollo fue la posterior posición del Perú, que igualmente adujo no estar de acuerdo con la aplicación del AEC, pues limitaría el acceso a materias primas, insumos y bienes de capital que retrasarían su desarrollo económico, tecnológico e industrial. Perú terminó aplicando su propio sistema arancelario al margen del AEC y se mantuvo con un pie adentro y otro afuera del Pacto Andino. Solo Ecuador y de alguna manera Colombia mantuvieron su estructura arancelaria de cuatro niveles, puesto que igualmente Venezuela, debido a compromisos comerciales con otros países, tampoco implementó el AEC previamente acordado. Esta situación duró hasta el año 2006, en que Perú se reintegró en plenitud de derechos y obligaciones y finalmente, concluyó este ambicioso proceso de la Unión Aduanera con el retorno a los orígenes de la Zona de Libre Comercio -ZLC- que es el esquema que actualmente subsiste.

En resumen, la crisis del Pacto Andino-Acuerdo de Cartagena se caracterizó por subsecuentes eventos que posteriormente culminarían en la reconstitución del proceso de integración andino en lo que hoy se conoce

como Comunidad Andina-CAN- el año 1996 (Declaración de Trujillo). Estos hechos se refieren a:

- Término a los Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial –PSDI-.
- Flexibilización o no adopción del Arancel Externo Común -AEC- o el fallido proceso hacia la Unión Aduanera.
- Adopción de políticas individuales respecto al tratamiento a las inversiones extranjeras directas.
- Incumplimiento en la adopción de compromisos comunitarios en materia de apertura comercial.
- Fracaso en los resultados del régimen de tratamiento preferencial para Ecuador y Bolivia como países de menor desarrollo relativo.
- Migración de una visión de regionalismo cerrado a una de regionalismo abierto, como se verá más adelante y la consecuente perforación de los compromisos arancelarios, por parte de los países que terminarían suscribiendo Tratados de Libre Comercio -TLC- con países extracomunitarios. Lo cual era en realidad una “muerte anunciada”, en medio de la apertura comercial que a todas luces se veía venir.

RESULTADOS OBTENIDOS

El estado de situación del Pacto Andino devenido en la Comunidad Andina de Naciones -CAN-

Como lo señala Franco (2010) en el texto -Guía de Integración Económica editado por la UTPL, a los hechos mencionados en el acápite inmediato anterior, habría que añadirse otros, como el poco intercambio comercial intracomunitario, inestabilidad política en los países miembros e incluso conflictos como el vivido entre Ecuador y Perú, ventajosamente hoy superado.

Son tres pasos que los países signatarios del Acuerdo de Cartagena tuvieron que dar para salvar al proceso que venía deteriorándose de manera ostensible:

- La Declaración de Trujillo del año 1996.
- La conformación del Sistema Andino de Integración -SAI- y la creación de la Comunidad Andina, en el año 2002.
- El establecimiento de una nueva agenda estratégica y la fijación de 12 ejes de consenso, en el año 2012.

Como lo explica el mismo Franco J. (2010):

El Protocolo de Trujillo recreó la CAN y el Sistema Andino de Integración-SAI- y se institucionalizó el Consejo Presidencial Andino y creó el Consejo Andino de ministros de RREE. La anterior Junta del Acuerdo de Cartagena (organismo técnico) fue reemplazada por la secretaria general. Se logró además la plena adhesión del Perú a la Zona de Libre Comercio, la cual había permanecido al margen del proceso, mediante un estatuto de "*stand by*" o de excepción, que los demás socios andinos habían tenido que aceptar a regañadientes". Consecuentemente, la idea de la unión

aduanera quedó totalmente descartada y se repensó la implementación de un ZLC Andino, con ciertas características heredadas del pasado.

Algunos expertos en materia de integración hablan de que la actual CAN es una suerte de Zona de Libre Comercio Plus –ZLC +- debido a que existen algunos aspectos y características que así lo definen. Esto, producto de las fortalezas ganadas durante los 50 años de existencia del proceso andino y que son, comparativamente hablando respecto a otros procesos en la región de LATAM; su fortaleza: estructura organizacional, base institucional y marco legal en lo que se conoce como Derecho Comunitario/Derecho de la Integración.

Cuáles son entonces las razones para calificar a la CAN como una “Unión Aduanera Imperfecta” o una “ZLC +”. Para esto es preciso acudir a lo que se menciona en el libro Regionalismo y Globalización, procesos de integración comparados y a la investigación propia.

Instrumento aduaneros comunes

- Adopción del Arancel Integrado Andino-ARIAN- y clasificación NANDINA (Dec. 657).
- Normas de origen (Dec. 416).
- Transito aduanero comunitario (Dec. 571 y Resoluciones 1112 y 1137).
- Declaración Andina de valor (DAV).
- Armonización de regímenes aduaneros (Dec. 670 y 671) (DUA).
- Asistencia y cooperación entre las administraciones aduaneras andinas (Dec. 478).

Integración física, telecomunicaciones

- Sistema satelital andino (2002). Puesta en marcha en el 2010.
- Política de cielos abiertos (Dec. 297).

- Eliminación de la ley de reserva de carga (Dec. 314).
- Red troncal andina de carreteras (Dec. 271 y 277).
- Transporte multimodal (Dec. 331).

Propiedad intelectual e industrial

En este campo, la CAN cuenta con un ordenamiento moderno y completo (Dec. 486), lo cual permitió mantener una posición firme durante el proceso de negociaciones del ALCA (patentes de segundo uso). En este mismo ámbito hay que destacar también el régimen aplicado a los recursos genéticos (Dec. 391).

Integración y desarrollo fronterizo

Se enmarca en la creación de las Zonas de Integración Fronteriza –ZIF- y las normas para el establecimiento de los centros Binacionales de Atención en Frontera (CEBAF) y los Centros Nacionales de Atención en Frontera (CENAF). Aquí se incluye el tema del transporte por carreteras y tránsito inter-fronterizo, en donde aún no se logran acuerdos definitivos, siendo esta la mayor deuda del proceso andino y que ha sido ampliamente superada, como en el caso de la Mercado Común Centroamericana –MCCA–.

Infraestructura

Hay que anotar que la región tiene una red vial de más de 378.000 kilómetros y una red ferroviaria de más o menos 10.000 Km y otra red fluvial importante. Es por eso, que la CAN ha avanzado en afianzar el Sistema Andino de Carreteras. Parte de esta realidad sirvió para la decisión de los presidentes sudamericanos de lanzar la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana –IIRSA- cuyo objetivo es mejorar la infraestructura para la integración de la región para promover la productividad y la competitividad en tres áreas: energía, transporte y telecomunicaciones.

Comercio de productos agrícolas

Mediante el sistema andino de franja de precios, que permite establecer un precio ponderado sobre el cual, aplicar el correspondiente arancel de importación.

Movilidad de personas

La Decisión 878 de mayo del 2021, aprueba el Estatuto de Migración Andina que facilita la movilidad, la residencia y el trabajo de los ciudadanos andinos y los extranjeros residentes en la subregión, mediante 26 categorías migratorias. Igualmente, el Estatuto establece los derechos y obligaciones de los ciudadanos andinos, que, en resumen, se puede decir parten del principio de la no discriminación y el trato nacional, contenidos en 11 derechos fundamentales para la aplicación del estatuto migratorio. A tal efecto, se regula el uso de los documentos de viaje, se establece un sistema de ventanillas especiales, la tarjeta andina de migración, un sistema de intercambio de información migratoria y la regulación para el trámite de la residencia temporal o permanente.

Como se comprenderá, la adopción de esta Decisión no dejó de causar revuelo en varios círculos de ciudadanos de los países miembros, aduciendo que, debido al impacto económico de la pandemia, esta medida podría causar más problemas que beneficios en la actual coyuntura, en la cual los flujos migratorios irregulares enfrentan serios problemas de control y manejo de esos movimientos. En todo caso, los países andinos deberán preparar sus reglamentos internos para la aplicación de la normativa andina.

Sistema Andino de Información Técnica -SIRT-

Es un mecanismo mediante el cual los países signatarios deben notificar los reglamentos técnicos, normas técnicas y demás obstáculos técnicos, de conformidad a lo que define la OMC y que se aplican en los países andi-

nos y tienen incidencia en la facilitación del comercio subregional andino. De todas maneras, aún restan muchas acciones para llegar a una homologación y reconocimiento de la certificación de conformidad para lograr una mayor facilitación del comercio andino.

Habiendo mencionado estos instrumentos que, de alguna manera, convalidan el concepto de una Zona de Libre Comercio; finalmente, el año 2006, quedó constituida la ZLC, en donde pueden circular libremente y sin pago de aranceles, alrededor de 6500 subpartidas arancelarias bajo el régimen ARIAN-NANDINA, que permite regular los diferentes modos de definir el origen económico de las mercancías, entre otros propósitos. Es decir, que el régimen de acceso a mercados comunitarios, salvo excepciones puntuales, está funcionando a plenitud.

BREVE REVISIÓN DEL RECIENTE INTERCAMBIO COMERCIAL DE ECUADOR CON LA CAN

El tema objeto del presente análisis será detallado de manera más puntual y profunda en el capítulo correspondiente y forma parte del presente trabajo de investigación. En el capítulo en referencia se hace un análisis de la información estadística y comparativa, prácticamente desde el inicio de la creación del Pacto Andino y con sustento en la metodología más adecuada para ese tipo de análisis. Por esa razón, el análisis de los años más recientes que se cita a continuación, tiene más el carácter de referencial y cualitativo.

De manera general y provisoria, cabe mencionar que el comercio de exportación con los socios andinos para el año 2017, representó cerca del 11% de las exportaciones ecuatorianas al mundo. Para el 2018 se ubicó en el 13% y finalmente para el año 2019 esa participación porcentual fue de tan solo el 8% de participación frente al total exportado. Igualmente, y como referencia histórica, durante la pandemia -2020- esa misma participación fue de tan solo el 6%, evidenciando el duro golpe al intercambio comercial de Ecuador con sus socios andinos. Como se manifiesta más adelante, el mercado andino para las exportaciones ecuatorianas ha representado a lo largo de estos 50 años, entre el 7% y el 14% de su oferta exportable hacia el mundo.

Para el caso de las importaciones, resulta interesante saber cuánto representa este mercado para los países de la subregión. Siguiendo el mismo método, para el año 2017 el mercado ecuatoriano representó para las exportaciones de los países andinos el 13% del total importado desde el mundo. Para el año 2018, la participación de Ecuador en las exportaciones comunitarias a ese mercado fue del 12.3% y finalmente para el año 2019 fue del 12.7%. De la misma manera y como referencia estadística e histórica, para el año de la pandemia 2020 el mercado ecuatoriano representó el 13.1% para las exportaciones andinas al mercado nacional, es decir una mayor participación que el año inmediatamente anterior. Una suerte de flotador en medio de la tormenta.

De una breve mirada a los datos de Expo/Impo desde y hacia Ecuador se obtienen algunas conclusiones preliminares. En un análisis retrospectivo y tomando como punto de partida los datos de comercio extraídos de *Trade Map*, puede decirse que, si bien la participación de las exportaciones ecuatorianas hacia el bloque andino ha tenido un comportamiento errático, si se lo compara con el intercambio comercial con el resto del mundo, existen otros factores o externalidades que equilibran de alguna manera el déficit del intercambio comercial con la CAN. Los estudiosos del tema andino lo denominan "*spin off effect*" es decir los efectos hacia atrás y hacia adelante, derivados de la naturaleza cualitativa de las exportaciones ecuatorianas al mercado subregional.

A continuación, se analiza ese fenómeno cualitativo en referencia. El gran efecto positivo de esta experiencia comercial recae en los siguientes aspectos.

- El mercado comunitario se convirtió en un laboratorio para las exportaciones de productos manufactureros, a diferencia de aquellas orientadas hacia Europa, Estados Unidos, China o Japón por mencionar algunos, hacia los cuales las exportaciones se concentran en productos primarios o semiprocesados, en su gran mayoría.
- Igualmente, las exportaciones en mención constituyen un valioso aporte de tecnología y desarrollo en las empresas ecuatorianas, que deben ser competitivas en los países de la comunidad andina, a fin de competir de vis a vis con los competidores andinos.
- De igual manera, las empresas ecuatorianas han debido realizar un enorme esfuerzo de internacionalización para el posicionamiento de sus empresas, productos y marcas en el mercado andino, mediante el establecimiento de sucursales, alianzas estratégicas, designación de distribuidores o brókeres en los países andinos.
- Es interesante anotar que algunas de las empresas que ahora exportan a la CAN, fueron aquellas que pusieron mucha esperanza en el anterior PSDI y que muy probablemente, sin ese empuje inicial difícilmente habrían podido continuar con sus afanes de internacionalización.
- Desde luego que las exportaciones hacia la CAN demuestran que, no obstante, la adopción del dólar como moneda nacional y sus subsiguientes implicaciones por la imposibilidad de devaluaciones competitivas, existen factores de ventaja competitiva que permiten su participación en el mercado andino. Algunas empresas han abierto sus propias facilidades comerciales en países como Colombia y Perú.
- El punto en debate se ubica en el momento del análisis de la balanza comercial, en donde si se incluyen las exportaciones petroleras hacia Perú y esta resulta positiva, pero si se excluye ese rubro es deficitaria.

Con Colombia, país el que no se exporta petróleo, la balanza comercial para Ecuador ha sido reiterativamente deficitaria desde el inicio del Pacto Andino. Con este país, no ha podido romperse el techo de USD 1000 millones FOB en exportaciones.

- Bolivia es un mercado interesante, aunque aún incipiente, pero en crecimiento. Así lo demuestran los datos que reflejan un mayor número de productos ecuatorianos exportándose al país del altiplano andino.
- En el análisis de las cifras explicadas más arriba, faltan las exportaciones de varias Pymes que han logrado exportar a nichos muy importantes del mercado andino, tales como, alcohol industrial, café en grano, confecciones, telas especiales, manufacturas de madera, confitería, artesanías, entre otros.

Mercado Andino de Servicios (MAS)

No cabe calificar a este tan importante sector, sin referirse que, a nivel mundial, antes de la pandemia, venía creciendo a tasas de crecimiento promedio anual de entre el 7% y 7.5%, casi el doble que el comercio de mercancías y un valor de exportaciones por 7 billones de dólares, que se proyectaba con un gran potencial, lamentablemente afectado seriamente por la pandemia. Al fin y al cabo, se trata de 12 sectores y más de 150 subsectores negociados a nivel de la OMC y que en el caso de la CAN ha sido tratado solo aleatoriamente y de manera esporádica. La normativa andina para el MAS está establecida en la "Decisión Marco General de Principios y Normas para la Liberalización del Comercio de Servicios en la Comunidad Andina", expresado en la Decisión 439 de año 1998 y las subsiguientes decisiones sobre esta materia.

Se puede hablar de sectores muy específicos, en los cuales se han implementado programas conjuntos de desarrollo, tales como, el tema de las telecomunicaciones y sus costos asociados, por ejemplo, del servicio de *roaming*.

Otro sector de servicios con algún avance ha sido el intercambio e interconexión eléctrica y el de la troncal de la carretera andina y el libre tránsito de vehículos privados y de turismo. No así el tráfico de transporte de carga por vía terrestre, que lamentablemente, ha sido un total fracaso, no obstante, los múltiples intentos por lograr una auténtica integración de las empresas de transporte de los países andinos. Por otro lado, la idea del relanzamiento de la Flota de Transporte Marítimo Andino, no pasó de ser una idea jamás llevada a la práctica. El estatuto para evitar la doble tributación, aunque no directamente relacionado a este sector, sino más bien al tema

de la inversiones extranjeras directas -IED- y las comunitarias denominadas Empresas Multinacionales Andinas -EMA- no han podido hacerse de un lugar en el tratamiento societario y mercantil de la CAN.

En este mismo ámbito, cabe rescatar algunos logros que no han sido totalmente aprovechados al interior de la CAN, no obstante existir la normativa correspondiente:

- El sistema satelital andino (2010).
- Política de cielos abiertos (Dec. 297). No existen alianzas en este sector aeronáutico y prácticamente se ha dejado el mercado andino a los grupos corporativos transnacionales.
- Eliminación de la ley de reserva de carga (Dec. 314), para facilitar el transporte marítimo, fluvial y de cabotaje, sin resultados efectivos.
- Red troncal andina de carreteras (Dec. 271 y 277) y la lamentable situación del transporte de carga que obliga a costos de trasbordo y procesos aduaneros innecesarios.
- Transporte multimodal (Dec. 331), caso similar al anterior.

BREVE ANÁLISIS DEL FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA ANDINO DE INTEGRACIÓN (SAI)

Tal como quedó anotado anteriormente, en el año 2002 quedó conformado el Sistema Andino de Integración -SAI-, con la participación de instancias internas y externas a la CAN. Como órganos intergubernamentales y superiores son: Consejo Presidencial Andino, Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores, Comisión de la Comunidad Andina, con la participación de delegados plenipotenciarios de los países miembros, encargado de dictar y supervisar las políticas de integración de la CAN.

La secretaria general que asumió las funciones de la anterior Junta del Acuerdo de Cartagena, tiene el carácter de organismo directivo y técnico para la marcha del proceso de integración andina. Cabe anotar que Ecuador actualmente ocupa la Presidencia pro tempore de la CAN.

En este mismo orden de ideas, otras organizaciones e instituciones fueron creadas mediante acuerdos complementarios, debiendo citar al Convenio Hipólito Unanue en materia de salud andina; Convenio Simón Rodríguez referente a la organización comunitaria. También merecen destacarse los Consejos Consultivos de autoridades municipales, pueblo indígena, empresarial y laboral.

Como entidades especializadas sobresalen la Corporación Andina de Fomento -CAF- ahora conocida como el Banco de Desarrollo de América Latina, con sede en Caracas; el Fondo Andino de Reservas, hoy Fondo Latinoamericano de Reservas -FLAR- con sede en Bogotá; la Universidad Andina Simón Bolívar con sede principal en Sucre, Bolivia y la sede de Quito; el Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina, con sede en Quito; y, el Parlamento Andino con sede en Bogotá.

La CAF - Banco de Desarrollo de América Latina

Tiene como misión institucional:

- La promoción del desarrollo sostenible y la integración de la región latinoamericana.
- Asesoramiento y apoyo financiero a los sectores públicos y privados de los países accionistas.
- Generación de conocimiento para fortalecer las políticas públicas en América Latina y mejorar la calidad y el impacto de los proyectos.

Actualmente forman parte de la CAF: 19 países de los cuales 17 pertenecen a América Latina a más de España y Portugal y la sociedad estratégica con 13 bancos de la región.

Para Ecuador, el aporte de la CAF ha sido sustancial en la ejecución de proyectos de desarrollo, habiendo recibido préstamos mediante diferentes modalidades de financiamiento. A manera de ejemplo, en el periodo 2014-2018, el país recibió desembolsos por 3889 millones de dólares, es decir a un promedio de 778 millones de dólares por año. El informe de la CAF del año 2020 señala que el 14% de la cartera financiera de la CAF vino a Ecuador para el desarrollo de proyectos de desarrollo de diferente objetivo, como infraestructura sanitaria, vivienda, saneamiento ambiental, la primera línea del Metro de Quito, desarrollo de infraestructura eléctrica y educativa, entre muchos otros sectores.

El Fondo Latinoamericano de Reservas -FLAR-

El FLAR nace en 1978 y se reconstituye el año de 1989, como una entidad financiera de características similares al Fondo Monetario Internacional -FMI-, enfocado en la solución de los desequilibrios externos (balanza de pagos) y el fomento de la integración, buscando el equilibrio y la estabilidad macroeconómica de los Países Miembros de la CAN, más Costa Rica, Uruguay y Paraguay. Al igual que el FMI, el FLAR tiene también como misión, casi imposible, la armonización de políticas en materia cambiaria, monetaria y financiera de los países adherentes a este organismo financiero. Trabaja muy coordinadamente con los Bancos Centrales de los países miembros.

Ecuador tiene un capital pagado de 256.4 millones de dólares, que representan el 8.4% del capital total del FLAR y ha recibido préstamos para equilibrar la balanza de pagos, contingencia y liquidez desde el año 1982 a la fecha. Al año 2018, Ecuador recibió un convenio de crédito por 368.8 millones de dólares, pagadero a tres años con un año de gracia y una tasa de interés del 5.6%.

El Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina

Creado y en funciones desde 1984, con sede en la ciudad de Quito y conformado por cuatro magistrados en representación de cada uno de los países andinos y la designación rotativa de uno de ellos, como presidente del órgano jurisdiccional. Su función principal es la de velar por el cumplimiento de la norma comunitaria, así como la interpretación de la normativa andina en caso de controversias en su aplicación. Sus dictámenes tienen el carácter vinculante para las instancias jurisdiccionales en los países miembros.

En cuanto a sus atribuciones estas son: la declaratoria de nulidad en las decisiones de los países miembros que adopten medidas contrarias al ordenamiento comunitario. Así mismo, se atribuye la potestad de calificar la legalidad de los instrumentos jurídicos de los países andinos en materia del derecho comunitario-andino. Igualmente, la resolución de acciones de incumplimiento, interpretación prejudicial y los denominados recursos de por omisión.

También funge como instancia de carácter arbitral entre los derivados de la aplicación de las normas comunitarias de los países miembros; entre actores privados o personas naturales o jurídicas en materia de contratos comerciales o privados que se hayan acogido al tribunal como instancia de solución de controversias vía arbitral. E igualmente complementa sus atribuciones en materia consultativa de carácter laboral.

El Parlamento Andino

Conformado por parlamentarios elegidos en procesos de selección directa, tiene su sede en la ciudad de Bogotá y su carácter es de carácter deliberante y de representación ciudadana. Sin embargo, a diferencia del parlamento europeo, sus decisiones no tienen el carácter vinculante sino meramente de sugerencias para afianzar el ordenamiento y la participación de la ciudadanía andina en el proceso de la integración.

Es quizás la instancia de mayor crítica precisamente de los ciudadanos andinos, que aducen que su rol es meramente decorativo y de escaso impacto en el proceso de integración andina. En realidad, no posee las atribuciones legislativas de carácter vinculante, que debería ser el siguiente paso a seguir.

Se asume que esta instancia legislativa “contribuya a la solución de los problemas que inhiben el desarrollo de la subregión, acercando la instancia parlamentaria a la población andina y a sus necesidades más acuciantes, particularmente en las zonas de frontera comúnmente compartidas”.

La Universidad Andina Simón Bolívar, UASB

Como lo señala Luis Luna en su trabajo de evaluación por los 40 años de la CAN, la UASB es una institución educativa que se dedica a la enseñanza superior, la investigación y la prestación de servicios, especialmente para la transmisión de conocimientos científicos y tecnológicos. Es un centro académico abierto a la cooperación internacional, destinado a fomentar el espíritu de integración dentro de la Comunidad Andina, a promover las relaciones y la cooperación con otros países de América Latina y el mundo. Para esto dispone de varias opciones profesionales de posgrado en el área de la integración latinoamericana.

CONCLUSIÓN Y TÓPICOS PARA DISCUSIÓN

La CAN en perspectiva. ¿Quo vadis?

Durante el acto conmemorativo por los 50 años de creación del Acuerdo de Cartagena/Pacto Andino, realizado en la ciudad del mismo nombre el año 2019, la Presidencia Protempore y la secretaria general de la CAN hicieron la apología de los logros de la actual CAN, debiendo destacar los más importantes como:

- La movilidad humana, el comercio y la seguridad jurídica, la sanidad agropecuaria, el transporte y telecomunicaciones, la interconexión eléctrica, la seguridad social, la cultura y participación de los pueblos, la transformación tecnológica y la propiedad intelectual, entre otros.
- Logros en materia de comercio subregional, movilidad y sectores productivos, los cuales han sido posibles debido a la conformación del SAI y sus múltiples organismos intergubernamentales y comunitarios, como importantes elementos de soporte al proceso andino de integración.
- La existencia de un mercado amplio que garantiza la demanda a nivel subregional, influyendo en los flujos comerciales y el dinamismo económico. La Comunidad Andina constituye una Zona de Libre Comercio –ZLC- que permite el acceso a mercados y la facilitación de comercio que, en la actualidad representa 8902 millones de dólares de los flujos comerciales de exportaciones intracomunitarias y regionales.
- La Zona de Libre Comercio –ZLC- ha permitido a los países miembros, incrementar el valor agregado y los procesos de industrialización, diversificando la oferta exportadora hacia la comunidad, mediante la incorporación de tecnología y procesos acelerados de intercambio comercial.
- El 90% de las exportaciones fuera del bloque andino representaron 588 subpartidas NANDINA, lo cual constituye una diversificación y creci-

miento de las exportaciones andinas debido al intercambio justo sin aranceles.

- Implementación de programas de sanidad agropecuaria, que aseguren la oferta de calidad e inocuidad en la exportación de *commodities* hacia terceros países.
- Liberación de la tarifa de *roaming* para los ciudadanos andinos, representando un avance más en materia de telecomunicaciones.
- Con respecto al ámbito social, la Comunidad Andina posee un enfoque hacia la movilidad humana, identidad cultural, justicia y educación. Esto recientemente confirmado con la aprobación del Estatuto Migratorio Andino, tratado anteriormente en este mismo artículo.
- La facilitación del turismo sin restricciones, sin visas y la libre circulación de vehículos privados en las carreteras andinas.
- Pasaporte Andino válido para los ciudadanos de todos los países miembros y la creación de las ventanillas andinas para uso de los ciudadanos andinos en los principales aeropuertos.
- Integración de jóvenes profesionales por la Universidad Andina Simón Bolívar.
- Programas enfocados a la cooperación comunitaria entre los ciudadanos y a la preservación del patrimonio cultural andino.
- Resolución de conflictos en el cumplimiento de la normativa andina, en alrededor de 5807 procesos decididos en el Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina, lo cual refleja la seguridad jurídica de la CAN.
- Programas de desarrollo y cooperación en zonas fronterizas.

Las declaraciones de los representantes oficiales de la CAN, es entendible, son llenos de optimismo respecto a lo logrado en estos 50 años de vigencia del proceso. Sin embargo, desde una perspectiva más objetiva, la pregunta es hacia dónde debe enfocarse la CAN en medio de la afectación a la economía de los países andinos, por obra y gracia de la pandemia y el estancamiento del sistema multilateral, que ha dado como resultado el apareamiento de acuerdos comerciales y bilaterales, que en su mayoría se han realizado entre países desarrollados o de una misma región.

¿Cuál entonces el rol de la CAN en este entorno crítico del comercio internacional y las opciones de vinculación a esos procesos, a fin de no autoexcluirse de los mismos?

En el caso de Ecuador, las visiones del sector privado difieren de las del sector público, en cuanto a la evaluación del proceso de integración andino. Los primeros manifiestan que las perspectivas iniciales no fueron cumplidas y más bien se generaron expectativas que nunca se cumplieron. El resumen de las entrevistas que constan al final de esta obra, hablan por sí mismos. Entre los más optimistas no deja de haber un sabor

agridulce más que de entusiasmo y los menos optimistas francamente se sienten defraudados.

Resulta muy interesante leer entre líneas las entrevistas realizadas a personas, que trabajaron directamente en el proceso desde diferentes funciones, sea como exministro de industrias e integración, como el ingeniero Galo Montaña; o, el economista Washington Herrera, exmiembro de la Junta del Acuerdo de Cartagena, por mencionar solo estos dos nombres, a más de los otros entrevistados, cuyos testimonios resultan muy reveladores, como una posición generacional que le apostó al proceso de integración andino.

Todos los entrevistados no dudaron en manifestar que, si bien la propuesta fue muy ambiciosa, no menos cierto es que fueron los factores críticos de las economías andinas, los que no permitieron el perfeccionamiento de la Unión Aduanera e incluso llegar a una unión económica, política e institucional.

No es posible desconocer que quizás la fortaleza de la CAN a estas alturas y luego de 50 años de vigencia, está en su institucionalidad muy bien estructurada y vigente, así como el marco legal y financiero que la respalda. Quizás en esto consiste la diferencia con otros procesos de integración, como la Alianza del Pacífico, cuya institucionalidad y marco jurídico son casi inexistentes, pero privilegian los aspectos pragmáticos de la integración.

A propósito de la Alianza del Pacífico, la pregunta que surge de inmediato es qué pasará el momento que Ecuador ingrese a ese bloque comercial, con lo cual tres de sus cinco miembros pertenecen a la CAN. ¿Cuál será el valor agregado de la CAN como atractivo para la supervivencia del proceso andino?

Sera necesario repensar el rol de la CAN para asegurar su futuro. Quizás una nueva reingeniería, una nueva dirección hacia temas menos de carácter comercial y más enfocados a los temas sociales, educativos, de salud, seguridad, movilidad andina, conservación y medio ambiente, etc. Esto a manera de grandes preguntas que se pueden hacer en esta nueva realidad que surgirá luego de la pandemia. Esa nueva realidad de la que tanto se habla.

Son varios los retos que enfrenta la integración andina y entre estos pueden señalarse:

- Lograr un espacio económico, geográfico y humano que favorezca el ejercicio democrático en su más amplio sentido.
- Combate frontal y prioritario a las causas del subdesarrollo de la subregión y de las zonas de frontera común, en particular: pobreza, ausencia de oportunidades, desnutrición, analfabetismo, exclusión social, deterioro ambiental y presencia de transnacionales del crimen organizado.

- Garantizar el pleno acceso de la población andina a los medios que le permitan su desarrollo integral: salud, alimentación, infraestructura, cobertura de internet y TIC, transporte y seguridad.
- Establecer la Zona Andina de Seguridad para la cooperación, prevención y combate a los delitos transnacionales como el coyoterismo, la trata de personas, el narcotráfico, el secuestro y el terrorismo.

Es decir, una visión más holística de lo que representa la integración en su más amplio sentido, complementado por el tema del comercio de mercancías y servicios.

A continuación se esbozan algunas ideas por donde la CAN podría reenrumbar su destino:

- Creación de los Consejos de Desarrollo Económico-Social de los pueblos de frontera compartida, donde la población andina pueda identificar sus más sentidas necesidades y sus propuestas para ser atendidas por las instancias del SAI.
- Sistemas Andinos de pueblos autosostenibles de frontera, con proyectos piloto en las diferentes jurisdicciones fronterizas.
- Perfeccionamiento del Sistema Aduanero Andino con el funcionamiento de un solo sistema cero papeles y ventanilla única de comercio exterior.
- Sistema Andino de alerta y acción en casos de catástrofes naturales.
- Sistema Andino para la prevención y tratamiento de enfermedades pandémicas como la que ahora mismo enfrenta la subregión.
- Programa Andino de sistemas integrados de parques naturales, reservas de la biosfera marítima y terrestre, páramos y bosques en zonas de frontera compartida. Paralelamente la emisión conjunta de los Certificados de Carbono dentro de los mecanismos del COOP 2021.
- Creación de una instancia jurisdiccional para el combate a la corrupción y el crimen transnacional.
- Mayor énfasis en la promoción del comercio de servicios.
- Promoción de alianzas público-privadas para la facilitación de la logística y el transporte, mediante empresas andinas en aeronáutica y marítima. Sin descartar el tema largamente postergado del transporte terrestre.
- Fomento de las cadenas regionales de valor -CRV. Pero con un enfoque hacia afuera, es decir, a la exportación, aprovechando los acuerdos que los cuatro países tienen con bloques comerciales.
- Promoción conjunta para atraer inversiones extranjeras, particularmente de los países con los cuales se tiene acuerdos de libre comercio, con fines de reexportación a esos mercados.

- Avanzar en la reestructura del Parlamento Andino, como una instancia realmente legislativa que promueva la participación activa de la sociedad civil en el proceso.
- Profundizar en los temas relacionados al medio ambiente y la lucha contra el calentamiento global y fomentar la implementación de proyectos sostenibles y de la economía circular.
- Continuar los esfuerzos en materia de seguridad alimentaria y respeto a los Derechos de Propiedad Intelectual, particularmente de los recursos biogenéticos y ancestrales.
- Defensa conjunta de las reservas pesqueras y el aprovechamiento sostenible de los recursos pequeros y en otro orden de ideas los recursos forestales e hídricos.
- Fomento al desarrollo, la investigación y la tecnología frente a los nuevos paradigmas como la Industria 4.0, *blockchain*, internet, criptomonedas, impresoras 3D y la inteligencia artificial, entre otros.
- Intercambio estudiantil para jóvenes universitarios y una bolsa de becas.
- Tratamiento comunitario para resolver las migraciones irregulares y el tratamiento humanitario a esos flujos migratorios.

En conclusión, abordar el tema de la integración andina, con una visión más integral y multifuncional, que significa la integración en su conjunto. Por supuesto, que abarcar los temas sugeridos en esta publicación significará una nueva estructura comunitaria, para dar paso a la solución de los problemas que enfrenta la población andina. El rol del SAI deberá acomodarse para atender las necesidades antes señaladas, y quien sabe, dejar a otra instancia, como la Alianza del Pacífico los temas netamente comerciales para evitar una innecesaria duplicación de esfuerzos.

Referencias bibliográficas

- Balassa, B. (1961). *The Theory of Economic Integration (Routledge Revivals)* (Routledge (ed.); 1.a ed.).\
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2002). *Más allá de las fronteras: el nuevo Regionalismo en América Latina*. https://issuu.com/idb_publications/docs/book_es_66618
- Cabrera, C. (2020). *Tarea de la materia de integración económica*. Universidad Internacional del Ecuador.
- Chen, R. (2005). *Comercio internacional (EUNED)*.
- Durán, S., Granato, L., & Oddone, C. (2008). *Regionalismo Y Globalización: Procesos De Integración Comparados*. En *Universidad Abierta/Interamericana (Ed.), Contribuciones a la Economía*. https://www.researchgate.net/publication/227433159_REGIONALISMO_Y_GLOBA-LIZACION_PROCESOS_DE_INTEGRACION_COMPARADOS
- Franco, J. (2010a). *Integración económica internacional. Diplomado en comercio exterior. Guía didáctica* (Universidad Técnica Particular de Loja).
- Franco, J. (2010b). *Propuesta de la Concertación y de su candidato al Parlamento Andino*.
- Franco, J. (2020). *Apuntes de clase. Integración Económica*. Universidad Internacional del Ecuador.
- Haas, E., & Schmitter, P. (1964). *Economics and Differential Patterns of Political Integration: Projections about Unity in Latin America*. En *International Organization* (Vol. 18, Número 4). <https://doi.org/10.1017/S0020818300025297>
- Luna, L. (2009). *Cuarenta años de integración andina y sus efectos para Ecuador*. *Boletín de Integración*.
- Tamames, R., & Huerta, B. (2003). *Estructura económica internacional* (Alianza Editorial (ed.); 20.a ed.).
- Vaillant, M. (2007). *Convergencias y Divergencias en la Integración Sudamericana*. En *Revista de Economía y Estadística* (Vol. 45, Número 2). <https://www.cepal.org/es/publicaciones/4427-convergencias-divergenciasla-integracion-sudamericana>

CAPÍTULO II

Repaso del rompecabezas del regionalismo latinoamericano y la Comunidad Andina de Naciones (CAN) en un contexto de incertidumbre global

CAPÍTULO II

LA INTEGRACIÓN ANDINA.
UN ANÁLISIS RETRO Y PROSPECTIVO
A 50 AÑOS DE SU CREACIÓN

AUTORES:

Int. Santiago Carranco Paredes. Mgtr. Ph.D
Docente/Investigador/ Coordinador del Laboratorio de Relaciones internacionales
(IRLAB). Universidad Internacional del Ecuador

Int. Camila Pérez Pico
Graduada en la Universidad Internacional del Ecuador

Int. Angie Arias Burgos
Graduada en la Universidad Internacional del Ecuador

Sirahí Bastidas Cola
Estudiante en la Universidad Internacional del Ecuador

Resumen

El presente capítulo es de índole introductorio al estudio teórico sobre la integración regional. Su objetivo es el brindar un repaso histórico por las escuelas del regionalismo y el comportamiento de la Comunidad Andina, alrededor de los conceptos del viejo y nuevo regionalismo. Para ello, se plantea el debate general en términos teóricos y epistemológicos, que se mantiene sobre este campo de estudio en un contexto de incertidumbre en el orden global. Dichas incertidumbres vienen de la mano, con la falta de liderazgos regionales que puedan mantener e impulsar procesos de integración regional largos y duraderos. Lo que representa un enorme reto para la integración de ciertos espacios en América Latina. A su vez, es importante mencionar que, a lo largo del capítulo, se pretende hacer un repaso sobre la transformación de los procesos de integración regional, visibilizando cómo la Comunidad Andina de Naciones y su antecesor, el Pacto Andino se han adaptado a estos cambios.

PALABRAS CLAVES:

Regionalismo, CAN, integración, incertidumbre.

Abstract

This chapter is introductory in nature to the theoretical study on regional integration. Its objective is to provide a historical overview of the schools of regionalism and the behavior of the Andean Community around the concepts of old regionalism and new regionalism. To do this, the general debate is raised in theoretical and epistemological terms that is maintained on this field of study in a context of uncertainty in the global order. These uncertainties come hand in hand with the lack of regional leadership that can maintain and promote long and lasting regional integration processes. This represents an enormous challenge for the integration of certain spaces in Latin America. At the same time, it is important to mention that, throughout the chapter, the aim is to review the transformation of regional integration processes, highlighting how the Andean Community of Nations and its predecessor, the Andean Pact, have adapted to these changes.

KEY WORDS:

Regionalism, CAN, integration, uncertainty.

INTRODUCCIÓN

El interés de abordar una discusión general sobre el regionalismo, parte de la disyuntiva generada por las voces de varios intelectuales, quienes han comentado que el regionalismo significa muchas cosas para diferentes personas en diferentes contextos. Esto justamente está ligado a tres expresiones empíricas contemporáneas que no se conjugan con los conceptos clásicos sobre integración regional. Estos tres fenómenos que recaen en este tema son a su vez, productos de la inestabilidad en el sistema global. El primero es la crisis de los multilaterales, lo que ha generado una masiva producción de acuerdos binacionales y procesos de integración regional, con el objetivo de suplir gobernanza en varios espacios y ámbitos que los organismos globales no logran hacerlo (Hurrell 2007). A su vez, esto ha generado que exista una creciente atención al estudio de regionalismos desde varias partes del mundo (Borzel y Risse 2016). Por su parte, la crisis de la Unión Europea expresada en el Brexit es un claro ejemplo, de que la discusión teórica que veían como una panacea al regionalismo de crecimiento lineal y al *spill over*, se enfrenta con realidades empíricas completamente diferentes.

El presente capítulo introductorio, aunque detallado, posee el objetivo limitado de brindar un repaso histórico por las escuelas del regionalismo y el comportamiento de la Comunidad Andina alrededor de dichos conceptos. Para ello, se plantea el debate general que se mantiene sobre el regionalismo en un contexto de incertidumbre en el orden global. Dichas incertidumbres vienen de la mano con la falta de liderazgos regionales que puedan mantener e impulsar procesos de integración regional largos y duraderos, lo que representa un enorme reto para la integración de ciertos espacios. A su vez, es importante mencionar que, a lo largo del capítulo se pretende hacer un repaso sobre la transformación de los procesos de integración regional, visibilizando cómo la Comunidad Andina de Naciones y su antecesor, el Pacto Andino se han adaptado a estos cambios.

La crisis del multilateralismo y el ascenso del Bilateralismo y Regionalismo

El mundo es un conjunto de interacciones que se producen en todos los niveles y escalas, en el cual, los procesos de globalización, entendidos como la homogeneización de valores civilizatorios Huntington (1997), han producido una creciente cooperación interestatal para resolver problemas que se desprenden de este proceso. Otra visión parte de que, a partir de los valores hegemónicos, se pueden adecuar las capacidades y visiones estatales para ajustarse al mismo o en su defecto, generar bloques de oposición contra la homogeneización.

Por su parte, la idea de valores civilizatorios homogeneizados que encarnaron los procesos de globalización desde la caída del muro de Berlín, se ha visto sacudida a causa de la inestabilidad hegemónica creciente, la cual es producto de la competencia de las potencias mundiales como China y Estados Unidos, sumándose a nuevos liderazgos espaciales como Rusia, Alemania, Reino Unido, Francia, India, Brasil, Corea del Sur y Japón. En este contexto, los viejos valores civilizatorios, se han visto influenciados por nuevas fuerzas ideacionales, lo que ha producido una desconfianza a los multilaterales tradicionales. Como consecuencia, la ascensión del regionalismo como una nueva vía de orden y como una herramienta para reducir incertidumbres se encuentra cada vez más presente en el sistema internacional.

Es necesario analizar los acuerdos comerciales regionales suscritos durante los últimos 21 años, pues de esta manera se podrá evidenciar el comportamiento de las naciones, en torno a su apertura a favor de una mayor cooperación y gobernanza regional. En el gráfico 1, se puede observar cómo desde el año 2000, el número de acuerdos de ACR en vigor ha ido en aumento constantemente. Empero, cabe destacar que entre 2004 y 2007 estas cifras experimentaron un retroceso, aunque no significó una variación drástica. Por otro lado, las notificaciones de ACR en vigor registradas por la Organización Mundial del Comercio son más altas en los años 2004, 2009 y 2021, con 34, 37 y 52 acuerdos respectivamente (OMC, 2021).

La comparación entre los 161 ACR registrados en el año 2000 y los 342 ACR en vigor del año 2021 reflejan un auge de interacciones directas entre naciones. Es de esta manera que, las cifras de ACR vigentes en relación con la participación de cada región generan mucha expectativa pues, según información de la Organización Mundial del Comercio (2021), Europa tiene 151; Asia Oriental, 100; Norteamérica, 49; África, 45; las Comunidades de Estados Independientes cuentan con 45; Centroamérica, con 42; Oriente Medio, con 34; Oceanía, con 29; Asia Occidental, con 23; y el Caribe finalmente con 11 acuerdos comerciales. Algo a resaltar es que los Estados de Sudamérica se encuentran en el tercer puesto, pues han firmado 70 Acuerdos Comerciales Regionales.

Gráfico 1

Tendencias de los Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) vigentes desde el año 2000 hasta el año 2021

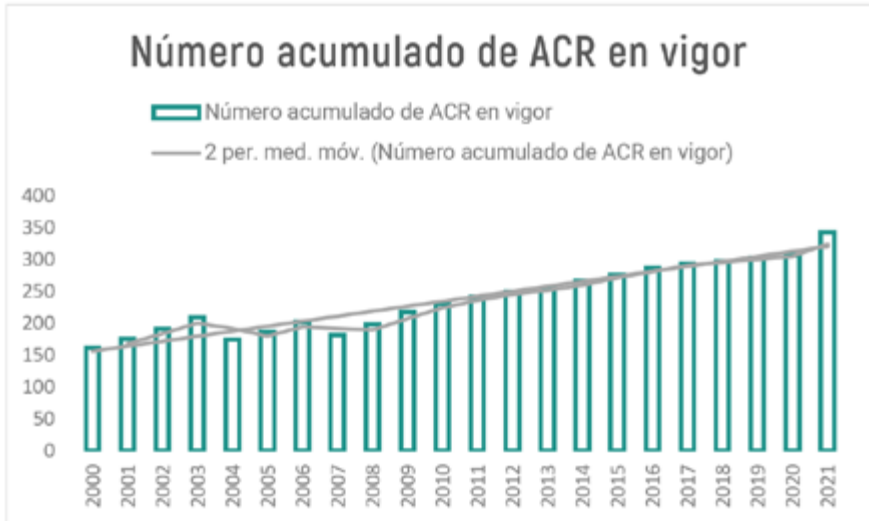


Gráfico 1. Elaborado por los autores aparte de la información tomada de la base de datos de WTO, Regional Trade Agreements Information System (RTA-IS).

El análisis de la información sobre los Acuerdos Comerciales Regionales permite evidenciar al regionalismo como una forma de cooperación internacional intermedia en crecimiento sostenido. Las alianzas entre las naciones de las regiones se reflejan en acuerdos tanto comerciales, económicos, culturales y sociales, como entre otras áreas y campos. Es por lo que, el multilateralismo enfrenta una necesidad de revalorización de sus objetivos y prácticas para que pueda mantenerse preponderante, ya que al contar con una interacción interregional en ascenso puede quedar desplazado. Se asume que esta nueva dinámica puede darse a que las organizaciones regionales, producto de relaciones de cooperaciones formales e institucionalizadas entre Estados y unidades subestatales de diferentes países, constituyen la piedra angular del sistema internacional.

Tal como los explican los autores Risse y Börzel (2016), el regionalismo es un punto clave en el estudio de las dinámicas y la realidad mundial,

pues este constituye un proceso principalmente dirigido por los Estados, para crear y mantener instituciones y organizaciones regionales, con el objetivo de establecer normas, reglas y procesos que permitan y limiten el comportamiento de los actores con cierta previsibilidad a lo largo del tiempo, en donde se pueden constituir identidades y preferencias. Con dicha cooperación interregional los factores que definen el contexto y las decisiones por las cuales se gobierna en todo el mundo podrán tener un mayor enfoque a las necesidades internas de cada región, y se quedará en segundo plano la objetividad y el accionar con una visión global.

De igual forma, para entender la relación entre el debilitamiento del multilateralismo y el ascenso del regionalismo, es vital comprender los procesos de regionalización mundial, pues estos se logran mediante mecanismos de interacciones económicas, políticas, sociales o culturales entre Estados o sociedades geográfica o culturalmente contiguas. Es así como, el orden regional se consigue por medio de combinaciones entre regionalismos formales y procesos de regionalización llevados por agentes no estatales en un territorio en particular. Una región es una construcción social y es esto lo que antepone al regionalismo dado que, con procesos moldeados por la gobernanza regional se establecen modos de institucionalización y coordinación social, para producir reglas vinculantes o bienes y servicios públicos en una o varias áreas a nivel territorial. Esto permite que las necesidades de las comunidades se atiendan con un mejor enfoque, pues se conoce mediante los procesos todo el bagaje que contempla una respuesta eficaz para una problemática de un espacio en concreto.

Ahora bien, en un mundo donde los modelos de integración multinacional permiten cierto control o injerencia ejercido por las potencias globales sobre otros países, Sudamérica, Asia Oriental, Europa, Oriente Medio y Asia van a buscar coaliciones que respondan a sus necesidades puntuales. En concreto, Sudamérica ha sido históricamente un espacio de disputas políticas en donde la inestabilidad ideológica, además de la creciente preocupación acerca del mantenimiento o abolición del estatus quo está latente. El cambio de mandatarios en América Latina, sus diferentes ideologías y políticas internacionales ha imposibilitado una mayor aceleración de un fuerte bloque de interacción regional, sin embargo, esto no es imposible y ejemplo de esto es la Comunidad Andina de Naciones, la cual ha ejercido un papel sobresaliente como herramienta de integración y progreso sudamericano.

El manejo que efectúa la Comunidad Andina de Naciones (CAN) en sus procesos e instituciones, es un proceso de regionalismo multidimensional adoptado a partir de 1990, después de que los países de América Latina y el Caribe se enfrentaran a un escenario de crisis de solvencia internacional a finales de los años ochenta, que los obligó a repensar la naturaleza de sus políticas macroeconómicas y los modelos de desarrollo. Es en esta época de la historia, donde los esfuerzos de una unión regional se manifestaron en iniciativas de integración económica con el objetivo de alcanzar acuerdos comerciales intergubernamentales. Por este motivo, la CAN es considerada como un esfuerzo integracionista bastante avanzado desde el punto de vis-

ta organizacional e institucional, añadiendo que esta nueva dinámica generó un desarrollo más equilibrado entre sus países miembros, punto central que se ha anhelado desde siempre en dinámicas multilaterales.

Frente a la desconfianza hacia las instituciones democráticas liberales y multilaterales que se encuentra en aumento, la importancia de una conformación entre naciones que puedan tener autonomía y que además, estén en la capacidad de sobreponer sus intereses locales es cada vez más perceptible. Arteaga y Simón (2020), han planteado que en los últimos años se viene apreciando un deterioro en las relaciones internacionales debido a la creciente rivalidad estratégica entre Estados Unidos y China, por su parte, las dificultades de las organizaciones multilaterales para responder a los retos de la globalización profundizan esta crisis. Esta situación y la lucha de Estados Unidos por mantener su posición hegemónica y borrar cualquier rastro de debilitamiento de su poderío, han conllevado a que las herramientas del multilateralismo se utilicen como estrategia para este fin.

Por estas razones, si se pone en una balanza el regionalismo y el multilateralismo, en términos de desconfianza, este último ha experimentado un aumento por sus sistemas políticos e instituciones que han provocado barreras y procesos regionales cerrados (Hurtado, 2017). Cabe señalar que, por la presente crisis sanitaria el escenario global representa una oportunidad para el regionalismo; la creación de un bloque que permita un progreso en torno al bienestar de sus ciudadanos, y además, que ofrezca una calidad a la subordinación de mercados globales es vital. Lo que se busca en definitiva es lograr un nuevo sistema en donde territorios como América Latina no sean una región dependiente en materia productiva, para que así se llegue a un progreso pleno, en el cual se atiendan las necesidades de la población. Los países pueden encontrar en estos mecanismos de integración regional la recuperación económica sostenible para sus regiones. Es por tanto que, en situaciones tan complicadas como lo son una pandemia, crisis financieras o sociales, los aspectos económicos centran a la regionalización como una postura necesaria y en auge.

Viejos y nuevos regionalismos (Historiografía del concepto)

Como se describió en el anterior apartado, el estudio del regionalismo y sus implicaciones en el mundo se han convertido en uno de los principales temas en las agendas de investigación en disciplinas, como las Relaciones Internacionales y las Ciencias Políticas. Su protagonismo en debates como la dicotomía existente con el multilateralismo, su expansión

y futuro, han potenciado la necesidad de entender este proceso y explicar cómo se configura en el sistema internacional.

El regionalismo ha progresado intelectualmente como concepto y ha derivado en producir diversos elementos teóricos que se vinculan, componiendo así un campo de estudio complejo. Se han identificado tres olas o etapas empíricas/académicas del regionalismo: viejo regionalismo, nuevo regionalismo y regionalismo comparado, las cuáles componen el motor principal de este proceso y enriquecen su análisis, permitiendo, además, profundizar en su desarrollo y esclarecer - tal y como lo afirma Söderbaum- que el regionalismo depende de la realidad en la que se está construyendo. Cabe mencionar que Söderbaum integra el regionalismo temprano como una cuarta fase preliminar, con el propósito de profundizar en las raíces históricas.

Regionalismos tempranos

Söderbaum (2015), remonta los conceptos de lo que denomina regionalismo temprano a las interacciones entre comunidades a lo largo de la historia, tanto en una etapa pre-westfaliana a una pos-westfaliana, abarcando desde imperios, reinos, confederaciones o pactos comerciales hasta la misma consolidación de los Estados absolutos o federales. En esta última etapa -con la idea de Westfalia- se concibe al Estado como institución, la cual está inmiscuida en un sistema internacional anárquico (“una falta de autoridad por encima del Estado”) dirigido principalmente por Europa –“la Sociedad Internacional Europea”- y se caracterizaba por conceptos realistas tales como el principio de autoayuda y el equilibrio de poder.

Los ideales de “unificación” europea tienen larga trayectoria, pues no solo se expresaron en concepciones económicas para fortalecer la región tanto dentro como fuera de esta, sino que fueron agrupando “raíces intelectuales que se remontan a la antigua Grecia y diversas visiones y proyectos tempranos de cooperación y unidad compuestos por puntos de vista divergentes sobre la importancia de cultura, identidad, seguridad, economía política y derecho”. *Jönsson, Tägil y Törnqvist explican que:*

“[...] Se han presentado cientos de planes para la unificación pacífica de Europa a lo largo de la historia. En el siglo XVI, humanistas de diversas nacionalidades exigieron que las reglas europeas se unieran, principalmente como respuesta a la entonces inminente amenaza turca. A finales del siglo XVII, se trazó un esquema de una liga europea de naciones. Unos cien años después, el filósofo alemán Immanuel Kant argumentó que una paz duradera en Europa requería una federación de estados basada en los principios del derecho internacional. En el año revolucionario de 1848, la idea de

una Europa unificada ganó un seguimiento más amplio. El escritor francés Víctor Hugo abogó por la creación de unos Estados Unidos de Europa basados en la democracia política y el respeto de los derechos del hombre. Sin embargo, el estallido de la guerra mundial en 1914 hizo añicos esas esperanzas. Entre la Primera y la Segunda Guerra Mundial, se redactaron nuevos planes para la integración de Europa” (Söderbaum, 2015).

Así se puede evidenciar que los planes de unidad e integración en Europa se han construido y deconstruido a lo largo de la historia, dando incluso paso, tras la Segunda Guerra Mundial, a las Comunidades Europeas (CE). Ahora bien, el interés en Europa y sus procesos de integración tempranos también radican en que “la mayoría de los Estado-Nación europeos [...] fueron potencias coloniales” (Söderbaum, 2015), lo que implicó un proceso de colonialismo, que influyó y dio forma a las ideas sobre construcción de regiones tanto dentro de Europa como en las periferias y que, de hecho, “continúan influyendo en las ideas y proyectos regionalistas más recientes”.

Söderbaum explica que no solo los imperios coloniales se construían bajo una lógica regional, sino también las luchas anticoloniales. En este sentido se puede resaltar a África con “la lucha por África” y América Latina con sus luchas por la independencia. De hecho, Bianculli (2016) ha definido a la Gran Colombia como un proceso de regionalismo temprano basado en el federalismo y en la idea de autonomía.

Viejo regionalismo

La primera etapa académica del regionalismo tiene su origen en Europa a fines de la década de 1940, y es a partir de su desarrollo en occidente lo que permite su posterior expansión a otras partes del mundo. El Viejo Regionalismo nace en un contexto de entreguerras, mismo que determinará el propósito de la integración regional, el cual era lograr y consolidar la paz y la estabilidad del sistema internacional, puesto que se concebía al Estado-Nación como un problema más que como una solución (Söderbaum, 2015). Este primer precepto generó “nuevas realidades” en el sistema mundo (Ruiz, 2018), pues pasó de definir el poder del Estado como inalterable (principalmente para el realismo clásico), a generar desconfianza sobre su “eficacia” en las esferas de poder y toma de decisiones.

En torno a este escenario de reconstrucción regional europea, una serie de iniciativas como la creación de la Comunidad Europea del Carbón y el Acero (CECA) en 1951, el establecimiento de la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM) en 1958, dieron paso a nuevas teorías que buscaban explicar el desarrollo del regionalismo en el contexto europeo y que, aún más, reflejaron el enfo-

que económico que comenzaron a caracterizar a los procesos de integración en esta etapa. Estas teorías fueron el federalismo, el funcionalismo, el neofuncionalismo y el intergubernamentalismo (Söderbaum, 2015).

El concepto de federalismo, sobre el cual se inspiraron los teóricos pioneros de la integración europea planteaba un nuevo orden político en el que el escepticismo hacia los Estado-Nación dio paso a una integración por un objetivo (Söderbaum, 2015), por medio del cual, cedían cierto nivel de soberanía a una institución/federación superior a ellos. El funcionalismo, por su parte, buscaba la integración e interdependencia a través de agencias funcionales, programas y proyectos técnicos, que respondieran a un mundo más integrado.

José Briceño Ruiz (2018), explica que estas teorías no correspondieron a lo que había sucedido con la CECA, la CEE y la EURATOM, pues “no se había instituido una federación europea y, aunque en un principio la CECA parecía una tradicional secretaría funcional, había adquirido rasgos que la distinguían de otras organizaciones internacionales”.

Es así, como el neofuncionalismo aparece en la década de 1960 con la figura de Ernst Haas y la preocupación por los centros de poder toma fuerza. Esta teoría se caracterizó por el concepto de supranacionalidad, la cual es entendida como el proceso en el que los Estado-Nación ceden más poder a un órgano central o centro, “cuyas instituciones posean o exijan jurisdicciones sobre los preexistentes estados nacionales”. La supranacionalidad fue considerada el medio más efectivo para resolver problemas comunes y mejorar el progreso, además de que redefinirían la identidad grupal más allá del Estado-Nación, logrando una estabilidad en el sistema internacional.

Esta concepción fue integrada en la definición de Haas sobre la integración regional, en la cual explicaba que su estudio “se ocupa de explicar cómo y por qué los Estados dejan de ser totalmente soberanos, cómo y por qué se mezclan y fusionan voluntariamente con sus vecinos para perder los atributos fácticos de la soberanía mientras adquieren nuevas técnicas para resolver conflictos entre ellos” (Haas, 1958).

Así, formar parte de este proceso resultaba más beneficioso que estar fuera de él. A propósito de este argumento, el enfoque de las “comunidades de seguridad” de Karl Deutsch en la que se explica que los miembros de estas comunidades llegaron al acuerdo, de que los problemas sociales comunes deben y pueden resolverse mediante la integración refuerza la idea antes planteada.

Finalmente, uno de los conceptos fundamentales que caracterizan a este enfoque es el del “*spill-over*”, proceso que explica un “desbordamiento” de una esfera a otras o, en palabras de Malamud (2011), que “la integración en un área crea las condiciones e incentivos para la integración en otra área de política relacionada”. Por ejemplo, “dada la integración en un sector económico -el carbón y el acero-, con el tiempo devendrá necesaria

la integración de sectores adyacentes, impulsando así una integración progresiva” (Malamud, 2011). Este concepto fue una de las principales razones por lo que los preceptos abordados en Europa se hayan expandido en otras regiones y fortalecido la interdependencia entre distintas áreas.

A principios de 1970, la teorización neofuncionalista y la idea de una Europa “más allá del Estado-Nación” comienza a desvanecerse por el denominado “nacionalismo” de Charles de Gaulle y Stanley Hoffman se convierte en la figura clave de la teoría intergubernamentalista. Hoffman argumentó que la integración no tenía como objetivo la sustitución del Estado-Nación, dividió la política mundial en alta política (referente a los asuntos de seguridad y en la que los Estados se negaban a ceder soberanía) y baja política (referentes a temas económicos o propios de la interdependencia y en la que los Estados si cedían soberanía) (Ruiz, 2018). El caso de la integración europea correspondía a la baja política, consolidando una herramienta de los Estados para fortalecerse. A raíz de esto, el debate intergubernamentalista vs. el neofuncionalismo se posiciona en el centro de las discusiones conceptuales y se enmarcaron en “encontrar la mejor definición” para un fenómeno dado.

El estudio de las regiones y la integración regional se fue abandonando paulatinamente en favor de lógicas y patrones de integración e interdependencia más amplios y extraterritoriales, denotando que el contexto global no fue considerado por el viejo regionalismo. Aun así, el debate inicial de Europa fue tratado como un caso único o “caja de herramientas” para producir generalizaciones sobre las perspectivas de integración regional en otros lugares.

Nuevo regionalismo

Con el regionalismo en un “estado de olvido” en la década de 1970 y 1980, acontecimientos como la caída del Muro de Berlín, el Libro Blanco de 1985 sobre el mercado interior y el Acta Única Europea, darían paso a una nueva perspectiva de integración, que se expandiría a nivel mundial caracterizándose principalmente por su carácter dinámico: el denominado Nuevo Regionalismo.

Tras la Guerra Fría, el sistema internacional se enfrentaba a una serie de cambios estructurales como el paso de la bipolaridad a la multipolaridad, la globalización y el establecimiento de enfoques multidimensionales en las agendas de investigación que hacían frente a nuevos desafíos mundiales. Asimismo, el desarrollo de renovadas construcciones sociales acorde a cómo se entendían conceptos como la cooperación internacional, el comportamiento de los Estados, y el rol de las instituciones y acuerdos

regionales dieron paso a la formulación de nuevas teorías como las “neorealistas y neoliberales, institucionalistas, de gobernanza multinivel, constructivistas y discursivas y una variedad de regionalismo crítico y nuevo” (Söderbaum, 2015).

La proliferación de teorías en esta etapa y el creciente número de acuerdos regionales dieron apertura a cuestionamientos renovados sobre la integración regional, tales como, “¿Por qué los Estados eligen entrar en acuerdos regionales?” “¿Por qué la integración ha avanzado más rápidamente en algunos lugares?” “¿Cuándo y por qué se profundizan los acuerdos y con qué efectos en el comercio, el desarrollo, la seguridad, etc.?” (Söderbaum, 2015). *La concepción de regionalismo no solo se volvió más amplia (principal diferenciación con el Viejo Regionalismo que tenía un enfoque netamente económico), sino que los debates en torno a por qué formar parte de este proceso, ahora se preguntaban cómo fortalecerlo.*

Otro rasgo principal de esta fase es que se cuestiona la ontología centrada en el Estado de la mayoría de los enfoques racionalistas, lo que permitió estudiar este proceso ya no únicamente de arriba hacia abajo, sino también de abajo hacia arriba, ubicando en el centro del análisis a actores estatales y no estatales que pueden intervenir en los procesos formales e informales de integración (dando paso al concepto de regionalización).

Dentro del Nuevo Regionalismo, se identifican dos enfoques: el Nuevo Enfoque Regionalista (NRA), que cuestiona el significado de región al explicar que no hay regiones naturales, sino que son construcciones sociales que se hacen, rehacen y deshacen en el proceso de transformación global; y el Enfoque de Construcción de Regiones (RBA), el cual también rechaza las definiciones fijas de regiones y explica que estas son construidas por constructores de regiones (actores políticos). Tanto el NRA como el RBA constituyen instrumentos de análisis que amplían el campo de estudio del regionalismo, generan críticas al respecto y explican las transformaciones estructurales de la teoría.

El Nuevo Regionalismo refleja una visión extensa del estudio de los procesos de integración regional y más aún, considera los cambios en el sistema internacional que en algún momento el Viejo Regionalismo no lo hizo. Además, proporciona elementos multidimensionales que distinguen con mayor precisión ciertas características de las distintas realidades de diferentes regiones del mundo como las relativas a la cultura (identidad) la cual aportará significativamente al caso latinoamericano.

Regionalismo comparado

Tal y como las transformaciones del sistema internacional que reconfiguraron las agendas de investigación del regionalismo en las décadas de 1970, 1980 y 1990 dieron paso al Nuevo Regionalismo, los 2000 representarían para este fenómeno un nuevo panorama en el que el orden mundial estaría caracterizado por “tendencias y procesos diversos y contradictorios como la guerra contra el terrorismo, la responsabilidad de intervenir y proteger, un orden mundial de múltiples capas o “multiplex”, crisis financieras recurrentes en todo el mundo, proyectos y procesos regionales e interregionales superpuestos y entrecruzados y el ascenso de los BRICS y otras potencias emergentes” (Söderbaum, 2015). En otras palabras, un contexto cambiante.

La discusión en torno a la integración regional que se planteaba en el Nuevo Regionalismo buscaba cuestionar su prevalencia y relevancia a través del establecimiento de instituciones que fortalecieran la cooperación entre los Estados. Pero esta nueva etapa, por otro lado, se caracterizó por el “análisis de la expansión, profundización y ampliación del regionalismo” (Söderbaum, 2015), enfatizando así la complejidad de este proceso y su creciente diversidad.

El principal rasgo del regionalismo comparativo es su visión ecléctica e inclusiva (Söderbaum, 2015), misma que destaca, tal y como su nombre lo dice, la riqueza de la comparación. Constituyéndose como un “campo de estudio”, esta nueva etapa se basó en el estudio de casos, permitiendo entender y explicar la dinámica del proceso de desarrollo de las regiones en distintos contextos y, con enfoques teóricos críticos y constructivistas, comparar tipos más distintos de regiones y regionalismo.

EL ESTUDIO DEL REGIONALISMO EN AMÉRICA LATINA

En América Latina se puede rastrear la discusión sobre regionalismo a nivel teórico y sus expresiones empíricas al federalismo a favor de su lucha por la independencia a principios del siglo XIX y el sentido de unidad que de esta surgió (Bianculli, 2015). Así lo expone también Briceño Ruiz (2018), afirmando que la idea regional existía en América Latina mucho antes de la década del cincuenta del siglo XX y la desarrollaron los líderes y pensadores como Simón Bolívar, Bernardo de Monteagudo, Lucas Alamán, Justo Arosemena, Francisco Bilbao y José Martí.

Este primer acervo de integración es tomado en cuenta por varios debates actuales dicotómicos como la dependencia y la autonomía, el eurocentrismo y el pensamiento propio, los centros y la periferia (Ruiz, 2018), puesto que las construcciones sociales sobre el desarrollo e identidad Latinoamericana toman fuerza.

Retomando el enunciado del Viejo Regionalismo y cómo este no tuvo en consideración el contexto internacional -y que además propuso el caso particular de la Unión Europea como “caja de herramientas”- se podría decir que este no se pudo aplicar exitosamente en otras regiones del mundo. Más aún, el “derrame” que esta teoría tuvo fuera de Europa posicionó a otras regiones como América Latina “más como receptores que como creadores de teoría” (Ruiz, 2018).

Pese a esto, en la región destacan dos principales contribuciones a los estudios de integración regional: la teorización de la CEPAL y Raúl Prebisch “sobre la relación entre integración y desarrollo económico” (desde una perspectiva económica), y las propuestas de Juan Carlos Puig y Helio Jaguaribe “sobre una integración regional al servicio de un proceso de autonomización de la región latinoamericana” (desde una perspectiva política). (Ruiz, 2018).

La contribución de Prebisch partía de un análisis estructuralista del Sistema Internacional del debate “centro-periferia” en términos económicos, donde se contraponía a “los países desarrollados productores de manufacturas” y “la periferia, constituida por países exportadores de bienes

tradicionales". Tenía como objetivo principal generar un proceso beneficioso para la región tras el deterioro en "los términos de intercambio de los países latinoamericanos debido a la caída progresiva de las materias primas de la región en los mercados mundiales" en el siglo XIX. Así, se desarrolló la sustitución de importaciones (ISI) como estrategia de industrialización en la que el Estado "sería el responsable de efectuar las inversiones en las industrias nacientes y de establecer una política arancelaria de protección gradual y selectiva a esas industrias". A todo esto, la integración fue percibida como un mecanismo que -junto a la industrialización y la transformación productiva- beneficiase a la región (Ruiz, 2018).

Cabe mencionar que Briceño Ruiz (2018), resalta que esto sucedió antes de la integración europea y cita a Krishnan-Kutty diciendo: "la idea de formación del mercado común latinoamericano surgió incluso antes de la idea del mercado común europeo".

La ISI, que en un principio no fue adecuada para avanzar a una industrialización efectiva, contempló la importancia del regionalismo en el marco de un mercado común (Ruiz, 2018). Este primer aporte podría considerarse parte de "el viejo regionalismo" de América Latina.

Por otro lado, las propuestas de Puig y Jaguaribe referentes a la autonomía, escalan la concepción netamente económica y, en este sentido, formarían parte del denominado "nuevo regionalismo" en Latinoamérica.

Puig, por un lado, entendía al sistema internacional como una comunidad estratificada -de repartidores y beneficiarios-, donde las interacciones políticas, económicas y sociales entre sus miembros tomaban relevancia. Esta distinción jerárquica partía de la premisa de que "la periferia no tenía que estar sometida a una perenne situación de dependencia" y que esta podría superarse a través de una estrategia para ganar autonomía. Puig concebía a la autonomía como "la máxima capacidad de decisión propia que se puede tener, teniendo en cuenta los condicionamientos objetivos del mundo real", siendo esta, entonces, un mecanismo esencial para ampliar "los márgenes de maniobra o de decisión propia" (Ruiz, 2018).

La integración regional para este autor tenía el potencial de ser un mecanismo "autonomizante", pues a través de un modelo solidario de integración sustentado en los valores compartidos de los países latinoamericanos, esta autonomía se podría alcanzar mediante la concreción de alianzas estratégicas, acciones políticas de carácter sectorial, acuerdos bilaterales y multilaterales y políticas de cooperación.

Este modelo de crecimiento económico hacia adentro se debilitó en 1982 con la crisis de la deuda y una década de recesión económica en América Latina. Con el paso de un enfoque estructuralista a un neoestructuralista, varios autores revisaron la propuesta original y, con la figura de Fernando Fajnzylber, la idea de "equidad" fue introducida. A pesar de esto, el modelo original de Prebisch fue rechazado por su "enfoque de integración regional, la vinculación con la industrialización y las medidas de protección

arancelaria” que, en un contexto donde la globalización comienza a tomar protagonismo, fue catalogado como “cerrado”. Como resultado, la CEPAL dirige su atención a la apertura y la integración era concebida como un mecanismo para insertarse en el mundo y favorecer la competitividad económica regional (Ruiz, 2018).

Jaguaribe, por otro lado, también concebía una jerarquía en el sistema internacional que, sin embargo, identificaba un mundo dominado por las grandes potencias, donde Estados Unidos y la Unión Soviética tienen roles imperiales, y el resto de los países eran “interlocutores autónomos y dotados de soberanía propia”. En este sistema, “existían naciones que tenían asegurada su primacía general, su primacía regional, y países que estaban en una situación de dependencia y, en medio de estos, países que podían alcanzar la autonomía mediante un proceso con dos condiciones: habilitadoras y ejecutorias”. Las primeras se referían a la “viabilidad nacional y la permisividad internacional”, y la segunda a “las acciones que deben emprender los Estados periféricos candidatos a la autonomía”. Este autor comprendía a la integración y la cooperación como los mecanismos para “incrementar la viabilidad e incentivar el desarrollo” de los países en busca de su autonomía (Ruiz, 2018).

La idea de la autonomía se fue fortaleciendo y se expandió al análisis de la política exterior y del regionalismo en América Latina. Fue reconceptualizada por varios autores como Roberto Russell y Gabriel Tokatlian que la describían como “la capacidad para tomar decisiones de manera independiente, sin seguir los deseos, preferencias u órdenes de otros Estados”, pero que no involucraba un aislamiento del sistema internacional, pues con la creciente interdependencia, la cooperación permitiría alcanzar objetivos comunes (Ruiz, 2018).

En Ecuador existió un *boom* en el estudio de regionalismos, entre estos se encuentran autores como Ernesto Vivares con su texto *Regionalism, Development and the Post-Commodities Boom in South America*, Cintia Quilliconi y Raúl Salgado con su *Regionalismo a la carta* y Michel Levy quien se ha enfocado en los estudios comparativos de la CAN y la Unión Europea.

Con las constantes reconfiguraciones del sistema mundo, es claro que estas contribuciones no serán entendidas de la misma manera en la que fueron planteadas. Al mismo tiempo, más teorías, conceptos y pensadores han tomado lugar en las esferas de conocimiento. Sin embargo, es importante mencionar que estas, consolidaron un primer paso en la conceptualización académica de los estudios de integración regional e impulsaron la promulgación de la teorización latinoamericana. Pese a que los discursos eurocéntricos han perdurado como dominantes en los estudios del regionalismo, los aportes “no periféricos” han ido tomando fuerza en el escenario internacional y han permitido la comparación de casos, siendo así América Latina un importante propulsor de conocimiento.

Procesos de regionalismo en América Latina

El regionalismo en América Latina entendido por Ibáñez (1999), como las iniciativas por estrechar los vínculos de cooperación política y económica entre los Estados miembros de una región geográfica, se encuentra histórica y académicamente fraccionada por lo que los estudiosos denominan viejo y nuevo regionalismo. Si bien varios estudios sobre el tema hallan su origen al siglo XIX, ya sea durante los años de independencias o a las conferencias panamericanistas, en el presente texto se plantea un recorrido histórico de la evolución del regionalismo en Latinoamérica a partir de los años cincuenta debido a la materialización institucional de dichas iniciativas de integración.

A pesar de que la Unión Europea se ha convertido en el ejemplo estrella para el estudio de los procesos de integración regional y fungió en su momento como el modelo a replicar en América Latina, la región ha desarrollado sus propios mecanismos y conceptos a seguir para consolidar sus iniciativas de integración. El desarrollo del regionalismo en Latinoamérica ha estado intrínsecamente relacionado a la coyuntura internacional, pues de acuerdo con la cronología manejada por Morales (2007), la primera fase de este complejo proceso se presenta en los años de postguerra hasta los años 70. Mientras que la segunda fase se desarrolló durante los años noventa hasta entrada del nuevo siglo.

Regionalismo primitivo en Latinoamérica

Los ideales de cooperación e integración han estado presentes en América Latina desde años históricos. Gracias al pensamiento cosmopolita de los líderes políticos del siglo XIX, surge el ideal de generar una unión regional que permita a los Estados administrados por los virreinos de la corona española obtener y desarrollar su autonomía. Briceño (2014) resalta a Simón Bolívar como el constructor ideológico más grande del regionalismo en Latinoamérica, puesto que en sus discursos promovía constantemente la unión entre los países de la región, igualmente en sus obras literarias proponía un análisis sobre los beneficios y dificultades que se presentarían al materializar la integración.

Es así como, gracias a los ideales planteados por Bolívar, en 1819 se consolida la primera iniciativa de integración subregional. La Gran Colombia se presenta como la unión de los actuales territorios de Ecuador, Colombia, Venezuela y Panamá, su objetivo además de tener plena autonomía, se planteaba a partir de la consolidación de un sujeto de Derecho Internacional Público, que permita el pleno ejercicio de sus derechos y reconocimiento ante la comunidad internacional, con el fin de resguardarse ante una confrontación con el reino de España.

Debido a que el contexto histórico de la región durante el siglo XIX estuvo caracterizado por las consecutivas independencias, León y Morales (2005) sostienen que la creciente preocupación de que España intentaría recuperar sus territorios, incentivó a que los países latinoamericanos acudieran al llamado de Bolívar al Congreso de Panamá en 1826, mismo que planteaba generar un proyecto de integración continental. Cabe mencionar que solo tres años atrás, Estados Unidos proclamó la conocida Doctrina Monroe brindando de manera explícita su apoyo a los países del continente americano generando de esta forma una imagen de unidad continental.

A pesar de los proyectos de integración y los movimientos políticos que promovían la unión de los países de la región, las rivalidades entre los nuevos Estados por las disputas de definición y ampliación territorial truncaron la posibilidad de continuar con el proceso de integración a nivel regional.

El viejo regionalismo en América Latina

La conclusión de la Segunda Guerra Mundial y el orden internacional bipolar que se amparó durante la postguerra, dio paso a las primeras iniciativas de integración en el continente americano. Si bien la Organización de los Estados Americanos nace en 1948, como un espacio de cooperación entre Estados Unidos y veintiún países de Latinoamérica, con el fin de proyectar un hemisferio sólido frente al contexto de la guerra fría. Las divergencias entre la hegemonía americana y demás países del continente, conllevaron a que se generarán nuevos espacios de cooperación que respondiesen a los intereses nacionales de los países de la región.

En dicho sentido, los Estados latinoamericanos concuerdan que sus iniciativas de integración más que caracterizarse por apalearse un tinte político, respondían a necesidades de desarrollo económico para la región. Similarmente, la coyuntura económica durante el tiempo de postguerra encaminó a que los gobiernos de Latinoamérica defendieran posturas de carácter nacionalista. Estas dos características, se conjugaron para que en los países de la región se establezcan medidas proteccionistas en el ámbito comercial con el objetivo de mejorar su mercado para afrontar la crisis económica.

Durante los años de desarrollo del viejo regionalismo, los ideales de integración se encontraban guiados por los principios propuestos por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). De acuerdo con lo manifestado por Molina (2007) durante los años cincuenta y sesenta se trabajó por desarrollar una unión aduanera latinoamericana, donde si bien los países implementaban el modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) para dinamizar sus industrias nacionales, existió la voluntad de entablar líneas de cooperación entre los países de la región para el intercambio fructuoso de bienes y servicios.

Durante los años sesenta, se inició el proceso de materialización de las iniciativas por establecer una unión aduanera. Es así como en 1960 con el Tratado de Montevideo se crea la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), misma que pretendía eliminar las barreras comerciales, así como dinamizar el comercio entre los países de la región. A pesar de las grandes expectativas que recaían en esta iniciativa, fueron muy pocos los logros alcanzados. En la opinión de Morales (2007) la falla de ALALC se debe a la falta de compromiso en la armonización de las políticas económicas y comerciales de los países. De igual manera, la falta de consenso en establecer un arancel externo común generó dificultad en adquirir beneficios ecuanímenes entre los Estados. Similarmente, otra de las iniciativas que surgió en este año es el Mercado Común Centroamericano (MCCA), donde el objetivo principal era establecer un arancel común entre sus países miembros y consolidarse como un grupo de integración sumamente competitivo en el sistema internacional. Sin embargo, Bauzas (2017) sostiene que el bajo nivel de interdependencia y las diferencias estructurales entre los países sesgaron el proceso de integración regional.

A pesar de que el modelo de regionalismo en Latinoamérica se encontraba inspirado en el ejemplo de la Unión Europea, la falta de compromiso político por parte de los países de la región limitó la creación de instituciones supranacionales que emitan normas de carácter obligatorio. Conjuntamente la instauración de gobiernos dictatoriales en varios países de la región dificultó la consolidación de un sistema regional de integración.

Surgimiento de la CAN bajo el viejo regionalismo

Conociendo las dificultades experimentadas por la ALALC, varios países de Sudamérica se plantean iniciar un proceso de integración subregional que permita dinamizar la causa de regionalización. Sin embargo, Lerman (2002) manifiesta que este proceso partió en el año 1966, buscando la aprobación para consolidar líneas de cooperación subregionales y bilatera-

les entre los países que ya formaban parte de Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, con el fin de evitar contradicciones normativas.

Es así que, tras la aprobación de dicha alternativa de integración durante la Declaración de los Presidentes de América, en 1969 se suscribió el Acuerdo de Cartagena, instrumento jurídico que da vida al Pacto Andino (PA), mismo que con el pasar del tiempo sería conocido como la Comunidad Andina. Según lo planteado por Bouzas (2009) el PA aspiraba a ser más efectivo que la ALALC, sobre todo debido a que los cinco países que lo conformaban, representados por Colombia, Ecuador, Perú, Chile y Bolivia eran territorios mucho más homogéneos, en cuanto a sus niveles de desarrollo y su cercanía geográfica facilitaba el intercambio comercial.

Debido a que el enfoque del PA estaba dirigido al crecimiento económico de sus países miembros, durante el año 1970 se anexó la Corporación Andina de Fomento (CAF), como una institución financiera para cubrir las inversiones subregionales. Debido al rápido crecimiento del comercio entre la región y la anulación de la doble tributación, en 1973 Venezuela culminó su proceso de adhesión al Acuerdo de Cartagena formando parte del PA y sus políticas de integración. Tres años después, la entrada de Pinochet al gobierno chileno generó el retiro de Chile del Pacto Andino, debido a la divergencia entre las políticas económicas encaminadas en el país y las manejadas por el grupo de integración subregional. El compromiso de la subregión y el éxito de su institucionalidad, dieron paso en 1979 a la creación de organismos complementarios. Uno de los más relevantes es el Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina, mismo que se presenta públicamente como un órgano supranacional enfocado en el cumplimiento del derecho comunitario.

EL NUEVO REGIONALISMO EN AMÉRICA LATINA

La nueva ola de regionalismo se caracterizó por la expansión de las tendencias democráticas en los países de Latinoamérica, así como la adopción de políticas liberales adoptadas a partir del Consenso de Washington. De acuerdo con lo mencionado por Molina (2007), el regionalismo durante esta época mantuvo un alcance mucho más profundo en cuanto a los consensos, los acuerdos rebasaron la inserción de Latinoamérica en el comercio local y se consideraron temas respecto a la provisión de servicios, así como protección de derechos humanos y seguridad regional.

La creación de nuevas instituciones de integración se desarrolló de manera subregional, en Centroamérica y el Caribe se instauró en 1991, iniciativas como el Sistema de Integración Centroamericana (SICA). Un claro ejemplo del cambio evidenciado en la formulación de regionalismo, son los objetivos planteados por la organización pues ya no se enfocan únicamente en fomentar una integración económica. Sus esfuerzos se encausan en generar parámetros subregionales que permitan dar cumplimiento a sus objetivos de promover la “paz, el desarrollo, democracia y libertad” valores pegados a las políticas liberales.

Cabe recalcar que en el desarrollo de esta nueva etapa de regionalismo se criticó fuertemente el proteccionismo, tan peculiar, desarrollado en los años previos. Por ello, en los años venideros se dio paso a la liberación progresiva del comercio internacional de la región, es decir, que se reemplazó el modelo ISI por las denominadas políticas de crecimiento impulsadas por las exportaciones y existió una continua apertura a los acuerdos de libre comercio. A pesar de que se consideraba que estos cambios reflejan un porvenir más próspero para la región, autores como Sanahua (2007) sostienen que, gracias a esta apertura, la región se vio vulnerable a la inestabilidad económica internacional, que podría afectar directamente el desempeño económico de los países inmersos en la integración. Sin embargo, mediante las novedosas ideas comerciales fue posible acceder de manera segura y estable a los mercados industrializados, así como posicionar a los países de la región bajo un concepto más competitivo que les otorgará un peso mayor en las negociaciones comerciales.

En el marco de esta nueva ola de iniciativas de integración en 1991, se plantea la creación del Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR) al que pertenecieron originalmente Uruguay, Paraguay, Argentina, Brasil y al que se han ido sumando más países de la región, bajo la denominación de Estados Asociados. Esta institución, representante del nuevo proceso de regionalismo en Sudamérica es un ícono, tanto de los logros como de los fallos del nuevo regionalismo. Por un lado, los países de MERCOSUR han logrado, a través de la institución, consolidar un sistema comercial funcional que es recíprocamente beneficioso para los Estados involucrados. De igual manera, y como característica general del nuevo proceso de integración, se logró con gran beneplácito instaurar juntamente con los miembros de la CAN, territorios de libre residencia lo cual aporta a facilitar los procesos de movilidad humana. No obstante, Lerman (1997) sugiere que la priorización de los aspectos comerciales ha retrasado el trato de temas sociales, laborales y culturales; mismos que son de vital importancia para que MERCOSUR no sea otra iniciativa incompleta de integración en la región.

Similarmente, en estandarte a los ideales del nuevo regionalismo en el año 2008 se plantea un nuevo organismo de integración. La Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR) se consolida para Sanahua (2012) en una versión actualizada de los proyectos de unificación bolivarianos. El organismo a pesar de su fuerte composición política, responde a los intereses de autonomía regional para lo cual se propusieron proyectos en los campos económicos, de seguridad transfronteriza, desarrollo y movilidad. Si bien el origen de UNASUR estuvo caracterizado por la convergencia de discursos e ideologías, el cambio político que enfrentó la región ha desgastado la legitimidad institucional de la organización.

Es de esta manera, que resulta posible sintetizar al nuevo regionalismo en Latinoamérica como un proceso de internacionalización y adaptación al continuo proceso de globalización que se encontró guiado en su mayoría bajo ideales sajones. Sin embargo, queda por analizar a profundidad si en efecto la novedad de la nueva ola de integración generó cambios estructurales en los países de la región y si en realidad se cumplió con el objetivo de asistir una integración social y política.

La reinención de la CAN durante el nuevo regionalismo

A pesar de que la década de los ochenta marcó un periodo de crisis económica que dificultó el proceso de integración en la región, la entrada a los noventa implicó la inserción de la CAN al nuevo modelo de regionalismo. Los innovadores ideales propuestos por el nuevo regionalismo alentaron a los Países Miembros a reavivar su participación al interior de la institución. En este sentido, se considera que la CAN sufrió un proceso de reinención durante estos años. Especialmente en 1990 se da paso a la primera Reunión del Consejo Presidencial Andino misma que, Casas y Correa (2007) defienden como una instancia decisoria para el cumplimiento de los compromisos adquiridos que no se llevaron a cabo durante la década previa. La constante evolución de la institución ante las necesidades e intereses de los países de la región ha contribuido a que se presenten proyectos que fortalecen la identidad andina.

Conforme a la liberación comercial que acompañó al nuevo regionalismo en 1993, la CAN alcanzó uno de los logros más grandes que se había formulado desde su creación, la instauración de una zona de libre comercio entre los países miembros. Pese al incremento del libre intercambio de bienes y servicios en la región andina, se presentaron varios inconvenientes que limitaron la expansión comercial. En especial, Perú como miembro de la organización no participó de dicha regulación hasta el año 1997, situación que a su vez retrasó la instauración de un sistema de arancel común exterior, al cual se tuvieron que hacer concesiones especiales a ciertos países con el fin de que se materialice la iniciativa.

De igual manera, apegados a los ideales liberales en el marco de la CAN se han germinado iniciativas y proyectos de acuerdos comerciales. En el caso del acuerdo comercial con la Unión Europea, la iniciativa original fue establecer líneas de comercio directo entre bloques de integración regional. Sin embargo, las diferencias políticas entre los países de la CAN modificaron la propuesta para que se desarrollaran negociaciones bilaterales que respondan a los intereses individuales de los países participantes. A pesar de ello, la Comunidad Andina como institución, fungió como una plataforma de apoyo y respaldo legal hacia Colombia, Perú y Ecuador, países que participaron en el acuerdo.

Actualmente la CAN ha sido analizada a partir de varias posiciones teóricas, sin embargo, la visión constructivista provee un análisis de cómo la institución de integración andina ha contribuido a la creación y fortalecimiento de la identidad andina. Entre los planteamientos de Prieto (2014) se propone que los cimientos institucionales de la Comunidad Andina fortalecen, tanto la dimensión cultural como ideológica de la identidad colectiva

de los países miembros. Es así que, apegados a los nuevos lineamientos de la integración regional propuestos por el nuevo regionalismo, al interior de la CAN en 1995 se toma la decisión de reformular y fortalecer el funcionamiento de las instituciones, con el fin de establecer nuevos objetivos más favorables para una efectiva integración regional.

Por un lado, el interés en facilitar la movilidad humana en la subregión y promover el sentir de identidad andina, en el año 2001 se aprobó la movilidad entre los países de la CAN sin necesidad de pasaporte o visa; cabe recalcar que la norma mencionada no entró en vigor hasta el 2003 debido al proceso de homologación normativa entre los Estados andinos. Contipelli (2016) considera importante resaltar la resolución de tener una homogeneidad en cuanto a las normas y documentos de movilidad humana pues se genera en el marco de la comunidad. A la par, se inició un proyecto del Pasaporte Andino, que dio paso a la unificación de características mínimas en todos los documentos de viaje de los países de la región como lo son la nomenclatura y sellos de seguridad.

La adopción de una agenda estratégica andina reflejó el interés de la institución en temas mucho más amplios que los comerciales que son de gran importancia para la región. Entre ellos se plantó un plan de seguridad transfronteriza para hacer frente al crimen organizado internacional, un proyecto para visibilizar los diálogos con los grupos indígenas y afros de la subregión, así como líneas de resolución de controversias que involucren a Estados pertenecientes a la CAN. A pesar de que varias de sus iniciativas no se han puesto en práctica de manera completamente efectiva, es importante alagar el proceso e intención de establecer un bloque de integración sólido, con objetivos relevantes que se van fortaleciendo e interiorizando entre los países de la institución.

A MANERA DE CONCLUSIONES

Como se ha abordado a lo largo del capítulo, el ascenso del regionalismo y el constante debate en torno a su futuro como un nuevo paradigma en el orden mundial, ha tomado importancia como parte de la reconfiguración de los intereses estatales que se enfrentan a la inestabilidad del sistema internacional. El paso de una visión global hacia una regional ha sido impulsado, precisamente, por la proliferación de regionalismos y la dinámica social que apunta hacia la cooperación para resolver problemas a través de mecanismos como los acuerdos regionales -sean comerciales, políticos, culturales, etc.-, factores que son estimulados por los retos de la globalización, el surgimiento de nuevos actores en el panorama internacional y la crisis del multilateralismo.

El regionalismo se está consolidando como una herramienta de estabilidad por la desconfianza en aumento hacia el sistema previamente predominante y las organizaciones globales que de este surgieron, permitiendo que el proceso se expanda *-spillover-* hacia las diferentes regiones como parte de su respuesta hacia el fortalecimiento en bloque. Tal es el caso de América Latina, que, a pesar de ser una región inestable por problemas como el debilitamiento institucional, mantiene un enfoque positivo, mediante procesos regionales como la Comunidad Andina, que ha permitido un avance gratificante en el estudio de la integración regional.

En este sentido, el objetivo del presente trabajo fue generar un panorama general del regionalismo, a modo de capítulo introductorio para entender de mejor manera su estudio. Así, se describieron las olas o etapas empíricas del regionalismo (viejo, nuevo y comparado) como los motores del proceso, las cuales no solo explican las nuevas realidades que permitieron que el regionalismo se desarrolle *-pasando únicamente de una visión económica a una multidimensional-*, sino que permiten entender cómo *-bajo una lógica regional-* desde los procesos de independencia, regiones como América Latina y África se han inmiscuido en la integración regional.

El regionalismo y su importancia se han convertido en un tema de vital atención en las agendas de investigación, pues su alcance para entender el nuevo orden mundial y el comportamiento de los Estados, tanto como actores unitarios como bloques regionales, han generado un

estudio complejo para entender y esclarecer las dinámicas sociales. La integración regional se ha posicionado como principal motor de interacción y cooperación en las últimas décadas y la crisis del multilateralismo sumado a las problemáticas mundiales ha estimulado su incorporación en el accionar global.

Referencias bibliográficas

- Arteaga, F., & Simón, L. (2020). *¿Más allá del multilateralismo? COVID-19, autonomía estratégica europea y política exterior española: El contexto geopolítico pre COVID-19. Análisis del Real Instituto Elcano (ARI), (61), 1.*
- Bianculli, Andrea. (2016) *Latin America. En The Oxford Handbook of Comparative Regionalism*, de Tanja A. Börzel y Thomas Risse, 154-177. Oxford: The Oxford University Press.
- Börzel, T. A., & Risse, T. (Eds.). (2016). *The Oxford handbook of comparative regionalism*. Oxford University Press.
- Bouzas. (2017). *El regionalismo en América Latina y el Caribe: ¿qué hay de nuevo? Instituto de Estudios Internacionales. Universidad de Chile, 65-88*
- Bouzas. (2009). *Apuntes sobre el estado de la integración regional en América Latina. UDESA: Argentina*
- Casas; Correa. (2007) *¿Qué pasa con la comunidad andina de naciones- CAN? Papel Político, vol. 12, núm. 2, pp. 591-632*
- Contipelli. (2016). *La Comunidad Andina de Naciones y la evolución del proceso de integración socioeconómico en Latinoamérica. Estudios de Deusto: revista de la Universidad de Deusto, Vol. 64, Nº. 1, 2016, págs. 261-280*
- Hidalgo. (2007). *Visiones del regionalismo y la regionalización en América del Sur en el nuevo milenio. Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales, vol. 13, núm. 3, pp. 13-32*
- Huntington S. (1997). *El choque de civilizaciones y la reconfiguración del orden mundial. Buenos Aires: Paidós.*
- Hurtado, S. (diciembre de 2017). *Regionalismo abierto en CAN y MERCOSUR. Balance de experiencias al servicio de la transformación productiva con equidad.*
- Hurrell, A. (2007) *One World? Many Worlds? The Place of Regions in the Study of International Society. International Affairs 83, nº 1 127-146.*
- Ibáñez. (1999). *El nuevo regionalismo latinoamericano en los años noventa. Revista Electrónica de Estudios Internacionales. Madrid.*
- Lerman. (2002). *Multilateralismo y Regionalismo en América Latina. México, UAM.*

- Malamud, A. (2011). *Conceptos, teorías y debates sobre la integración regional*. Obtenido de SCIELO: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?Scrip=sci_arttext&pid=S1870-35502011000200008#notas
- Molina. (2007). *Visiones del regionalismo y la regionalización en América del Sur en el nuevo milenio*. *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales*, vol. 13, núm. 3
- Morales. (2007). *Un repaso a la regionalización y el regionalismo: Los primeros procesos de integración regional en América Latina*. *Confines de relaciones internacionales y ciencia política*, 3(6), 65-80
- Organización Mundial del Comercio. (2021). *Base de datos de acuerdos comerciales regionales*.
- Quiliconi, C.; Salgado, R.; *Latin American integration: ¿Regionalism à la Carte in a Multipolar World?*; Universidad de los Andes; *Colombia Internacional*; 92; 10-2017; 15-41
- Ruiz, J. (2018). *El estudio de la Integración Regional y del Regionalismo en América Latina: Entre la influencia europea y el pensamiento propio*. *Dossier: construcción e historia de los estudios internacionales en América Latina y el Caribe*, 49-74.
- Söderbaum, F. (octubre de 2015). *Regionalismo temprano, antiguo, nuevo y comparativo: El desarrollo académico del campo*. Serie de documentos de trabajo de KFG, No. 64. Kolleg-Forschergruppe (KFG) "El poder transformador de Europa".
- World Trade Organization. (2021). *Regional Trade Agreements Information System (RTA-IS)*.
- Sanahuja. (2007) *Regionalismo e integración en América Latina: balance y perspectivas*. *Pensamiento iberoamericano*. Pp. 75-106.
- Vivares, E. (Ed) (2018) *Regionalism, Development and the Post-Commodities Boom in South America*. Palgrave Macmillan: London.

CAPÍTULO III

Estudio descriptivo de los productos más comercializados entre Ecuador y los países de la Comunidad Andina entre los años 1990 – 2019

CAPÍTULO III

ESTUDIO DESCRIPTIVO DE LOS PRODUCTOS
MÁS COMERCIALIZADOS ENTRE ECUADOR Y
LOS PAÍSES DE LA COMUNIDAD ANDINA
ENTRE LOS AÑOS 1990 - 2019

AUTORES:

Ing. Antonio Torres Dávila. Mgtr.
Docente/Investigador/Coordinador de la Escuela de Estudios Internacionales
Universidad del Azuay

Ing. María Inés Acosta Urigüen. Mgtr.
Docente/Investigador
Universidad del Azuay

Econ. Luis Tonon Ordóñez. Mgtr.
Docente/Investigador/ Coordinador de la Escuela de Economía
Universidad del Azuay

Econ. Gabriela Garrido Narváez
Graduada en la Universidad Del Azuay

Econ. Doménica Zamora Calderón
Graduada en la Universidad del Azuay

Cynthia Cabrera Lozada
Estudiante en la Universidad Internacional del Ecuador

Resumen

El presente capítulo analiza descriptivamente los intercambios comerciales entre Ecuador y sus socios comunitarios, a través de un estudio transversal descriptivo, sobre un formato de panel que inicia en el año 1990 y finaliza en 2019, basado en la información oficial del Banco Central del Ecuador, que, a su vez, presenta la información oficial dentro de este grupo de países. Esta información está expresada en millones de dólares estadounidenses en Incoterm 2020 FOB (Free on Board) de las mercancías.

Como resultado del estudio, se puede indicar que la comercialización de los productos son un reflejo del grado de desarrollo económico interno de cada país miembro de la Comunidad, pues mientras menos industrializado es el país, menos valor agregado tienen sus exportaciones,

concentrando su comercio en productos agrícolas, tradicionales, de escaso valor agregado. No obstante, existe una proyección que debería plantear una reconversión económica complementaria del comercio intracomunitario a futuro.

PALABRAS CLAVES:

Productos, Comunidad Andina, Comercio Exterior

Abstract

This chapter descriptively analyzes the commercial exchanges between Ecuador and its community partners, through a descriptive cross-sectional study, on a panel format that begins in 1990 and ends in 2019, based on official information from the Central Bank of Ecuador, which registers the official information within this group of countries, expressed in US dollars and Incoterm 2020 FOB (Free on Board) values of the goods.

As a result of the study, it can be indicated that the commercialization of products is a reflection of the degree of internal economic development of each country community member, since the less industrialized the country is, the less added value its exports have, concentrating its trade in agricultural and traditional products, little added value; however, there is a projection that should propose an complementary economic reconversion of intracommunity trade to the future.

KEYWORDS:

Products, Andean Community, Foreign Trade

INTRODUCCIÓN

En mayo de 1969 los representantes de Colombia, Ecuador, Perú, Chile y Bolivia suscribieron inicialmente el llamado Acuerdo de Cartagena, un tratado constitutivo en el que se fija los objetivos de la unión andina; define su sistema institucional y establece sus mecanismos y políticas. Al mismo tiempo, que puso en marcha el proceso andino de integración, conocido en ese entonces, como Pacto Andino, hoy Comunidad Andina (Comunidad Andina, 2022).

La Comunidad Andina de Naciones, como institución primordial en el continente, tiene como fundamento la relación de más de 114 millones de ciudadanos andinos que habitan en un territorio de más de cuatro millones de kilómetros cuadrados (Comunidad Andina, 2022). Si bien han existido gobiernos que se han integrado temporalmente como el de Venezuela (1973 - 2006) y Chile (1969 - 1976); no obstante, sus pueblos nunca han dejado de pertenecer a este histórico legado de libertad y hermandad, el cual mediante varios mecanismos, como el Sistema Andino de Integración –SAI– permiten consolidar más de 608,79 mil millones de dólares de Producto Interno Bruto al año 2020 (Banco Mundial, 2022), con un crecimiento promedio de las economías de la subregión de 2,5% anual (Comunidad Andina, 2022).

Como memoria del Acuerdo de Cartagena cabe citar que los gobiernos de los países integrantes, inspirados en la Declaración de Bogotá y en la Declaración de los Presidentes de América tomaron como misión fortalecer la unión de los pueblos integrantes de esos países; sentando así las bases para proyectarse hacia la formación de una importante comunidad subregional.

Estas resoluciones las tomaron basados en la filosofía de la integración, como un proceso histórico, político, económico, social y cultural que preserva la soberanía e independencia de los países miembros. Sin embargo, al mismo tiempo, permite fusionar las mejores cualidades de sus integrantes, sobre principios de igualdad, justicia, paz, solidaridad y democracia (Comunidad Andina, 2022).

Para alcanzar estos fines se ha desarrollado un sistema de integración y cooperación que promueve el desarrollo económico de manera armónica de los pueblos, de los países miembros, en condiciones de equidad,

cooperación social y cultural, buscando una evolución progresiva hacia un mercado común latinoamericano. Este sistema también tiene, entre otros objetivos, disminuir la vulnerabilidad externa y mejorar la posición de los Países Miembros en el contexto económico internacional, procurando un mejoramiento persistente, equitativo y sustentable, producto de los beneficios derivados de la integración y el trabajo de los habitantes de la Subregión.

La Comunidad Andina, mediante el Acuerdo de Cartagena, busca promover el desarrollo, a través de profundizar la integración con los demás bloques económicos regionales y relacionarse con sistemas extra regionales de cooperación e integración en los ámbitos político, social y económico - comercial a nivel global.

Es importante recalcar que uno de los mecanismos promotores de la unión y la armonización gradual de políticas económicas y sociales, es la aproximación de las legislaciones nacionales en materias pertinentes. Otro de los ejes fundamentales es la intensificación conjunta del proceso de industrialización.

Así, la ejecución de programas industriales y de otras modalidades de integración productiva, resulta de una consecución de los principios teóricos de desarrollo de inicios del Siglo XX, como un modo de sustitución de importaciones en épocas de crisis de mercados, ocasionadas por las guerras mundiales y en cierto modo, de independencia productiva y económica de las potencias hegemónicas tradicionales. En lo referente a la economía, otro hito fundamental alcanzado es la implantación del Arancel Externo Común como mecanismo de Unión Aduanera, que busca crear ventajas recíprocas entre los países miembros de una asociación frente a terceros países. Esto ha obligado al desarrollo de negociaciones, procesos y sistemas de normas de origen y su consecuente certificación.

Otras dimensiones fundamentales en el progreso de la Comunidad son los temas turísticos, de movilidad e integración fronteriza, que ha permitido la interacción cultural de las personas que habitan en la subregión, además de la creación de empleo y mejoramiento de su nivel de vida.

En un menor orden se encuentran otros programas que no han logrado sustentarse como los anteriores, como el de creación de planes de desarrollo agropecuario y agroindustrial o la canalización de recursos internos y externos para el financiamiento de las inversiones, como inyección de recursos necesarios para el crecimiento de la región, sin dependencia de capitales externos. Estos visionarios propósitos inclusive trataban de promover la integración física de los países, sobrepasando las fronteras republicanas originales. Lamentablemente, las limitaciones de una desoladora realidad de nuestros propios pueblos, no nos ha facilitado conseguir programas como el de tratamientos preferenciales en la integración, a favor de Bolivia y Ecuador, dado sus niveles de aislamiento y desarrollo económico relativo, respectivamente.

En la actualidad, la Comunidad Andina se desenvuelve en ámbitos como el acceso de mercados, sobre el tratamiento de restricciones y aranceles, normas de origen y competencia comercial, en ámbitos como el de sanidad animal y vegetal. También temas fundamentales como la migración y movilidad humana, educación y cultura, entre otros.

Aunque, según la misma Comunidad, el comercio intracomunitario ha sido un promotor con un crecimiento constante en promedio de un 30% anual. No obstante, cabe el cuestionamiento sobre la eficiencia de este mercado, su real aporte al desarrollo industrial y su futuro como promotor de un mejor nivel de vida del ser humano andino.

MARCO TEÓRICO

La palabra integración proviene del latín "*integratio*" o "*integrare*"; en su semántica más precisa es constituir o complementar un todo a partir de las partes; también significa renovación; según Machlup (1977) este término, dentro de política y economía, ha sido usado en el sentido de combinar las partes en un todo, generando evidencia en este sentido desde el año 1600, siendo después el economista húngaro Bela Balassa uno de los pioneros en la teoría de la integración económica, a través de sus trabajos

Aunque si bien la conquista imperial a través de la invasión y la fuerza puede considerarse por algunos autores como una forma arcaica de integración y absorción impositiva, esa visión primitiva ha evolucionado, a través del tiempo con algunos acuerdos, en la moderna integración política, económica y social, como resultado de la posguerra, como claro ejemplo, el Tratado de Roma (1957) es considerada la base para la evolución de la Comunidad Económica y la Unión Europea, lo cual marca un hito en la filosofía y gestión de un nuevo modelo de integración en general.

La integración, por definición, desde la perspectiva normalista puede ser positiva, cuando existe una mayor regulación comercial entre dos o más países, lo cual significa la existencia de políticas de desarrollo comunes, mientras que la integración negativa se refiere al desmantelamiento de estas regulaciones internacionales comunes, que puede causar distorsiones en los mercados locales.

Desde las teorías empresariales, la integración es un proceso positivo en varias dimensiones, pues mediante la perspectiva de la teoría institucional, la integración significa un fortalecimiento del marco y los entes normativos, lo cual robustece la gobernabilidad y la relación público-privada como base del desarrollo económico. Mientras tanto, desde la perspectiva de las teorías de los costes de transacción, impulsadas entre otros autores por Coase y Williamson, la integración permite optimizar el manejo de los recursos y lograr costes de producción menores, debido al aprovechamiento de las ventajas absolutas y comparativas, enunciadas en las teorías clásicas del comercio entre naciones y el modelo de Heckscher y Ohlin sobre la administración eficiente de los recursos.

En cuanto a las teorías relacionadas a la innovación, el desarrollo del conocimiento y aprendizaje como mecanismo interno de progreso empre-

sarial, promovidos desde los enfoques fundamentales, como el de Joseph Schumpeter y en lo moderno las capacidades dinámicas, mejora continua y la competitividad, teorías llevadas adelante por autores como Michael Porter, la integración permite la aceleración de la investigación, desarrollo e innovación de procesos y productos, debido a las facilidades e influencias del contacto externo sobre el aprendizaje, la internacionalización y el aperturismo, lo que a su vez se refleja en un intercambio de productos y servicios cada más sofisticados.

Según John Daniels el aumento del tamaño del mercado y la evolución de la legislación son las principales motivaciones para la integración comercial y social, así es que -continúa Daniels- los desequilibrios en la movilidad de los factores de producción a menudo se corrigen con estrategias de integración entre países, como un comercio de bienes y servicios sin discriminación; claro ejemplo de ello, se pueden citar los esfuerzos y la evolución de la Organización Mundial de Comercio, como un ente promotor de la globalización y que ahora afronta el desafío de la evolución hacia una pos globalización de los mercados, por una reducción de aranceles externos o consolidados, en la que se enfrentan los acuerdos multilaterales y acuerdos regionales.

La integración comercial y económica deberían generar sistemas complejos con los que se debe buscar ventajas competitivas, por lo cual impulsan la formación de un recurso humano altamente calificado, con amplia disponibilidad de capital de riesgo para la innovación y el emprendimiento, con mercados abiertos y colaboración de los actores del encadenamiento (Porter, 1990). Michael Porter expresa en su teoría de la competitividad sistémica la necesidad de una estrategia y gestión de mejora en cuatro niveles: microeconómico (empresa), mesoeconómico (sector de actividad en que se mueve la empresa), macroeconómico (demás variables de entorno que inciden en la operación empresarial), meta económico (características comportamentales, culturales y estratégicas que influyen en el desarrollo productivo de los países). (Ramírez y Castellanos, 2013).

Con todo ello, se puede colegir que uno de los promotores para el desarrollo del mundo moderno es la integración planificada, de economías y sociedades en amplias comunidades, que permiten lograr beneficios a gran escala, principalmente para las personas que integran los Estados miembros de esas comunidades. Esta integración denota el grado de desarrollo de sus habitantes y gobiernos en favor de los intereses comunes, más allá de los particulares.

En este contexto, en 1969 cinco países sudamericanos (Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú) firmaron el Acuerdo de Cartagena, con el propósito de mejorar, juntos, el nivel de vida de sus habitantes mediante la integración y la cooperación económica y social. Este acuerdo fue modificado por el Protocolo de Trujillo de 1996, dando así nacimiento a la Comunidad Andina de Naciones, la cual está integrada por los Estados soberanos de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú y los órganos e instituciones articuladas

en el Sistema Andino de Integración (SAI), que trabaja por el mejoramiento de la calidad de vida de más de 114 millones de ciudadanos andinos (Comunidad Andina, 2021).

De esa manera, en 1973 se adhiere Venezuela y en 1976 Chile se retiró del modelo de “sustitución de importaciones”, que protegía la industria nacional con altos aranceles, se pasó al modelo abierto a finales de los ochenta. En la reunión de Galápagos (1989), los mandatarios andinos aprobaron el Diseño Estratégico y el Plan de Trabajo donde se plasmó el nuevo modelo.

De acuerdo a él, los países andinos eliminaron entre sí los aranceles y formaron una zona de libre comercio en 1993, donde las mercaderías circulaban libremente. Esto permitió que el comercio intrarregional creciera vertiginosamente y que también se generarán miles de empleos (Aduana del Ecuador, 2021).

Sin embargo, otros autores analizan que a mediados de la década de 1980 el Pacto Andino casi había desaparecido, en un lapso calificado como la década perdida (Casas y Correa, 2007), sin alcanzar alguno de los objetivos que se propuso, no hubo un acuerdo comercial sin aranceles entre los países miembros, ni un arancel externo común, ni homologación de las políticas económicas. Problemas políticos y económicos obstaculizaron la cooperación entre sus integrantes, quienes han tenido que lidiar con un magro crecimiento económico, hiperinflación, desempleo, inestabilidad política y cargas opresivas de deuda; además, en ese período la ideología política dominante dentro del espectro en muchos de los países andinos se inclinaba al extremo radical socialista, cómo esta ideología es contraria a los principios económicos del Libre Mercado sobre los que se basa el Pacto Andino no podían esperarse progresos hacia una mejor integración (Hill, 2015).

La integración de los países latinoamericanos también ha sido definida como un nuevo modelo de regionalismo, con características más bien limitantes, por ejemplo, en la década de los 90 ha sido un regionalismo ligero no comprometido con las instituciones fuertes, la supranacionalidad o la legislación integrativa (Sanahuja, 2007).

A la integración andina también se la percibe como un regionalismo abierto, que podría definirse como el proceso de creciente interdependencia económica a nivel regional impulsado tanto por acuerdos preferenciales de integración, como por otras políticas en un contexto de creciente apertura y desreglamentación, con el objetivo de aumentar la competitividad de los países de la región y de construir en la medida de lo posible un crecimiento para una economía internacional más abierta y transparente (CEPAL, 1994).

El comercio intrarregional favorece en mayor medida a los encadenamientos productivos, a las PYMES y genera más valor agregado que las exportaciones dirigidas al resto del mundo. También contribuye a generar economías de escala y de aprendizaje que mejoran el desempeño exporta-

dor, aunque en este tema son necesarios más estudios empíricos (Sanahuja, 2007).

En el caso de la comunidad, la evolución de sus exportaciones intracomunitarias despegó a partir de 1990, con altibajos relacionados a la evolución del comercio mundial, pero siempre con un mayor desarrollo que el comercio extracomunitario y con una alta diversificación de la naturaleza de sus exportaciones dentro de la misma Comunidad (Comunidad Andina, 2020).

Sin duda, esta comunidad, una de las precursoras en América, ha sido fundamental para el desarrollo de economías recién industrializadas, muy poco sofisticadas, inestables y con poca innovación, por lo que cabe indicar que si la desigualdad es uno de los rasgos distintivos de la región, la promoción de la igualdad debería ser un rasgo distintivo de su estrategia de integración regional (Bárcena 2014), no obstante, estos problemas individuales pueden haber sido trasladados al comercio comunitario.

Este trabajo tiene como objetivo central definir la eficiencia de los intercambios del comercio exterior del ecuatoriano dentro de la Comunidad Andina, mediante el estudio de los diez principales productos comercializados intracomunitariamente, desde la información oficial de Ecuador, para determinar su naturaleza, valor agregado y evolución durante las tres últimas décadas.

De la misma forma, en el desarrollo de este trabajo se pretende lograr como objetivos específicos:

- Determinar la existencia o no de información concreta y fiable, en registros accesibles o públicos que sirvan para la toma de decisiones.
- Definir los tipos de productos más comercializados en el mercado intracomunitario andino, desde la relación de Ecuador.
- Definir tendencias en la dinámica de los productos comercializados en el mercado intracomunitario, confirmando o no la diversificación de la naturaleza de los productos en el mercado de la comunidad.

Con esta información se puede desarrollar una proyección que nos permita determinar si las decisiones, acciones y gestiones que se han tomado han permitido aprovechar de la mejor forma al comercio intracomunitario como un promotor del desarrollo regional o aún no se ha aprovechado suficientemente el potencial del acuerdo, o simplemente es una integración que debe replantarse hacia otro modelo.

METODOLOGÍA

Para esta investigación se han recopilado y procesado datos estadísticos del Banco Central del Ecuador, como fuente oficial de información, que a su vez se ven reflejados en bases de datos tanto comunitarias como bases de datos internacionales, los autores han confirmado que la información oficial es la misma que consta en otras bases de datos técnicas, lo que asegura fiabilidad al estudio.

En este estudio se podrá encontrar una investigación descriptiva de información, que se presenta en formato de panel y que ha servido como base para un proceso de interpretación, análisis y síntesis de corte transversal, que da como resultado la obtención de los diez productos más exportados e importados durante los treinta años, entre 1990 a 2019, dividido en tres etapas, la primera del año 1990 a 1999, la segunda desde el 2000 a 2009 y la tercera etapa del año 2010 al año 2019, momento que no sólo es inmediato a la investigación, sino que ha sido especialmente dinámico para la economía y desarrollo de los países de la región. En el estudio se describe el comercio bilateral entre Ecuador, Bolivia, Colombia, Perú y Venezuela, así mediante gráficos explicativos y sus respectivas descripciones, se sintetiza la evolución y dinámica comercial en los periodos indicados, el valor agregado y análisis crítico de los efectos por los intercambios realizados. Al final del capítulo, se abre un espacio de discusión de lo estudiado y las conclusiones a las que los autores han llegado después de tener una visión global de la investigación.

Al ser un estudio transversal, entre todos los países que conforman la Comunidad se debe definir una misma nomenclatura para la determinación de las mercancías, en este caso es la clasificación NANDINA basada en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías de la Organización Mundial de Aduanas (OMA, 2022), el cual utiliza un “lenguaje” técnico común, aceptado y reconocido a nivel mundial, que permite simplificar la tarea de los operadores económicos relacionados con el comercio. Desde su entrada en vigencia en 1991, este sistema común de clasificación de mercaderías ha sido permanentemente actualizado y adecuado al desarrollo del proceso de integración y a las necesidades productivas de los Países Miembros. Hoy en día, la NANDINA se encuentra armonizada a nivel de ocho dígitos. En 2016 se expidió la Decisión 812 vigente desde enero de 2017, que incorporó la VI enmienda del Sistema Armonizado (Comunidad Andina, 2020).

Los productos exportados, así como los importados mantienen un enfoque cuantitativo, expresados en millones de dólares americanos, con una misma base en Incoterms 2020 en valores FOB (Free on Board, libre a bordo). Este Incoterm elegido permite sintetizar todos los costos y gastos realizados en la exportación de las mercancías, eliminando el valor de los fletes internacionales, que si bien son parte del valor comercial en destino, también le agregan una distorsión al valor neto realmente comercializado del producto. Además, lo comercializado en el mercado transfronterizo y la cantidad de mercancías que se distribuyen vía aérea constan dentro de la información proporcionada por el Banco Central del Ecuador y no es el objeto de este estudio diferenciarlos por medio de transporte. No se toman en cuenta el comercio de servicios debido a su falta de registro y control oficial, lo cual lo vuelve incuantificable.

Posteriormente, en cada año se procesó la información midiendo su aporte respecto al total de exportaciones o importaciones de ese año para, en seguida, aplicar el cálculo de promedio de su aporte al total de exportaciones o importaciones durante toda la década, con el fin de clasificar los diez productos de mayor exportación e importación desde Ecuador con todos los países de la Comunidad Andina y de esta forma, esclarecer las tendencias de comercio exterior durante el período de estudio.

A continuación, se presenta el estudio del comercio exterior de Ecuador con cada uno de los países de la Comunidad Andina, en el período desde 1990 al año 2019.

COMERCIO ENTRE ECUADOR Y BOLIVIA EN EL PERÍODO 1990 - 2019

En sus inicios, el comercio bilateral entre Bolivia y Ecuador en 1990 estuvo caracterizado por una oferta exportable e importaciones concentradas en mercancías específicas. Es importante considerar que las relaciones comerciales con Bolivia son diferentes a las que tenemos con Colombia y Perú, debido a su lejanía geográfica del Ecuador y su falta de acceso directo al mar, lo que vuelve el comercio exterior con ese país un tema singularmente complejo, especialmente en cuanto a logística.

Las exportaciones ecuatorianas si bien están relacionadas a productos agrícolas, materias primas de escaso valor agregado y commodities, no obstante, también se exportan materias primas semiprocesadas o productos terminados, generando una dinámica innovadora que contribuye a una relación comercial positiva generado por el aporte ecuatoriano. Por otro lado, Bolivia es un país con productos y servicios bastante específicos y tradicionales, lo cual se refleja en su comercio exterior. Los productos que más se comercializan son productos agrícolas o relacionados a este sector y productos mineros, con limitado valor agregado, tradicionales en cada economía y muy poco innovadores. De esta forma la relación comercial entre Ecuador y Bolivia en el marco de la Comunidad Andina ha ido evolucionando a lo largo del período de estudio, como se analiza más adelante.

En la primera fase 1990 – 2019 las exportaciones ecuatorianas son bastante tradicionales, pues en su mayoría está compuesto por bananas, camarones y café; sin embargo, existen un aporte de algunos productos con mayor procesamiento y valor agregado como cocinas, fregaderos de porcelana, medicamentos de uso humano y neumáticos. Por otro lado, casi la mitad de las importaciones del período desde Bolivia se concentran fundamentalmente en tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soya, lo que confirma la tradicionalidad de los productos.

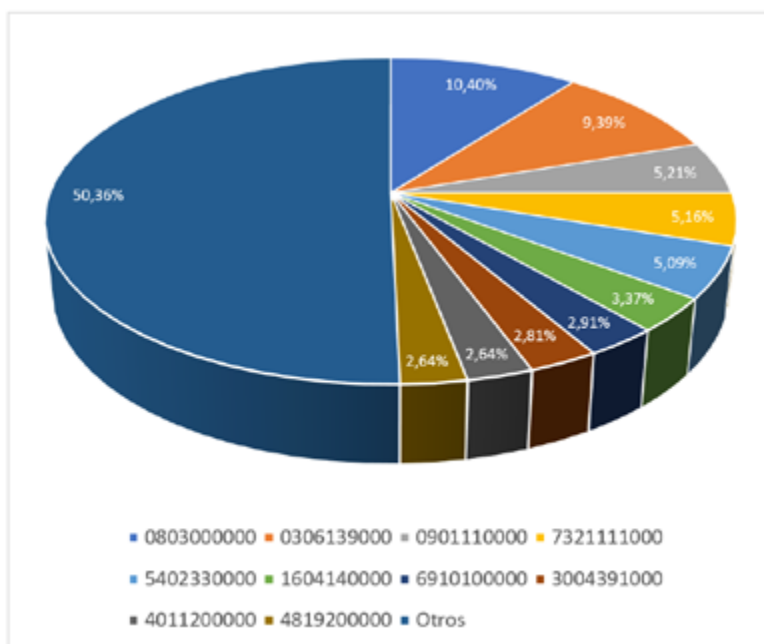
Hacia el segundo período 2000 - 2009, las exportaciones ecuatorianas se concentran en insecticidas y raticidas en varias presentaciones relacionadas al sector agrícola. En este mismo período nuevamente, casi la mitad de las importaciones desde Bolivia fueron torta de soya, aceite de soya refinado y en bruto, también se importaron productos relacionados al área minera, entre lo principal, pero en todos los casos no son productos complejos.

Para el tercer período 2010 – 2019, las exportaciones ecuatorianas cambian hacia productos con mayor valor agregado como estufas cocinas y neumáticos radiales, entre lo principal de las exportaciones, con una menor proporción de materias primas semiprocesadas, como pasta de papel, tableros de madera, cables de aluminio con alma de acero, dándose cierta

variedad en los productos. Mientras tanto las importaciones desde Bolivia nuevamente se concentran en su gran mayoría en productos relacionados a la soya, tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soya, aceite en bruto y procesado de soya, lo que denota la tradicionalidad de los productos y la falta de valor agregado de los commodities, lo que genera un alto riesgo y dependencia del comercio exterior con Bolivia y poco aporte en cuanto a la diversidad o innovación de los productos. Dinámica que se analizará a continuación.

Gráfico No. 2

Participación porcentual de los 10 principales productos de exportación de Ecuador a Bolivia. Periodo 1990-1999



PARTIDA	DESCRIPCIÓN
0803000000	Bananas o plátanos, frescos o secos.
0306139000	Los demás (camarones, langostinos).
0901110000	Sin descafeinar (café incluso tostado o descafeinado).
7321111000	Cocinas.
5402330000	De poliésteres (hilados de filamentos sintéticos).
1604140000	Atunes, listados y bonitos.
6910100000	De porcelana (fregaderos, lavabos).
3004391000	Para uso humano (medicamentos).
4011200000	De los tipos utilizados en autobuses o camiones (neumáticos).
4819200000	Cajas y cartonajes, plegables, de papel o cartón, sin corrugar.

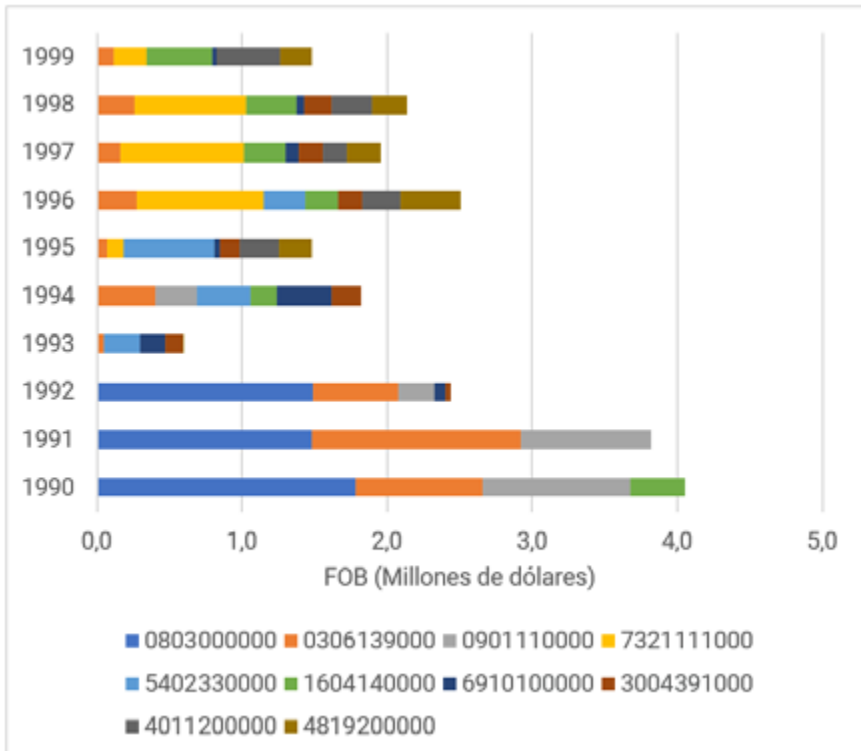
En el gráfico número 2 la participación porcentual de los productos más exportados de Ecuador a Bolivia en el período 1990 – 1999, son, en primer lugar, las bananas o plátanos frescos o secos, con una décima parte, siendo este un producto tradicional en la matriz del Ecuador, seguidos de camarones y langostinos, con casi una décima parte. Después en un mismo grupo se encuentran café, cocinas e hilados sintéticos, entre otros, que en conjunto aportan con aproximadamente más una tercera parte al total, estos son productos con diversos grados de elaboración, desde atún hasta fregaderos de porcelana y medicamentos para uso humano.

Por último, existe una desagregación en otros productos, que aportan con la mitad del porcentaje, lo cual refleja una gran diversificación e incertidumbre en la proyección de esos productos.

Gráfico No. 3

Comportamiento de los 10 productos más exportados de Ecuador a Bolivia. Periodo 1990-1999.

En millones de dólares FOB



En el gráfico número 3 se visualiza la evolución anual de los productos exportados de Ecuador a Bolivia en el período 1990 - 1999 expresados en valores FOB en millones de dólares. Claramente se puede apreciar que al inicio del período lo más exportado son productos naturales, con escaso valor agregado como bananas con 1,8 millones de dólares y 1,5 millones en los años 1990 y 1991 respectivamente.

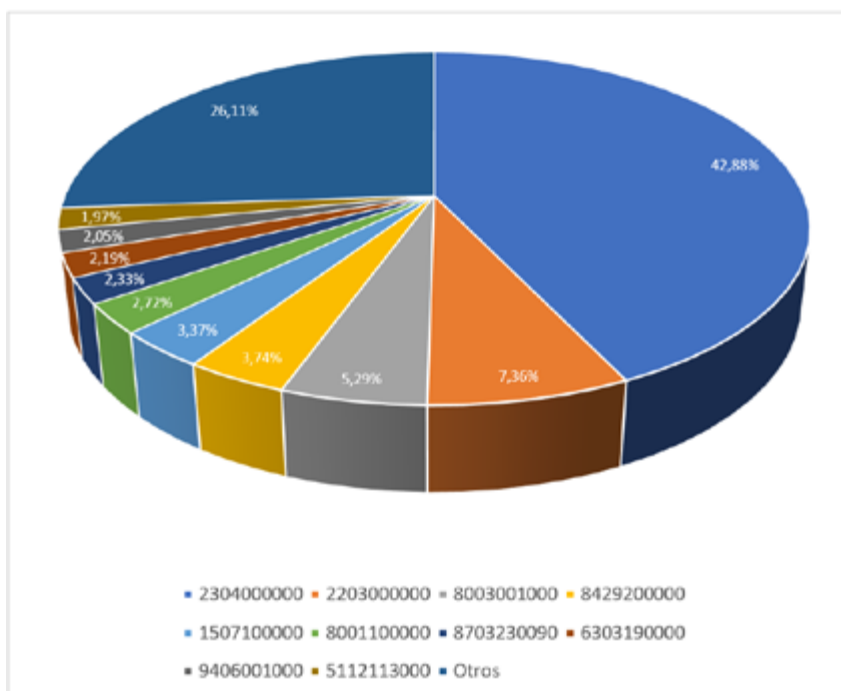
En el año 1990 se exportan camarones, café sin descafeinar y atún, catalogados como productos tradicionales con un total conjunto de un poco más de 4 millones de dólares, siendo el año 1990 como el de mayor valor en las exportaciones desde Ecuador a Bolivia en todo el período. Esto se va reduciendo en el primer tercio, ya que para 1993 las exportaciones cambian. Ese año es el que menos exportaciones registra; también se reducen las cantidades comercializadas de los productos tradicionales y aumentan las exportaciones de hilados de poliéster y fregaderos de porce-

lana, para luego hacia el año 1994 mejorar en general, manteniéndose los hilados y fregaderos. Reaparece el atún y el camarón; sin embargo, desde el año 1996 la composición cambia hacia un aumento en la cantidad exportada de cocinas, neumáticos para bus o camión y cartones sin corrugar, con un total en conjunto de 2,5 millones de dólares.

Esto deja ver que el cambio en la composición es hacia productos con mayor valor agregado ecuatoriano. No obstante, todas las exportaciones nuevamente se contraen al final del período, especialmente las de cocinas que llegan apenas a 0,2 millones de dólares.

Gráfico No. 4

Participación porcentual de los 10 principales productos de importación por Ecuador desde Bolivia. Periodo 1990-1999

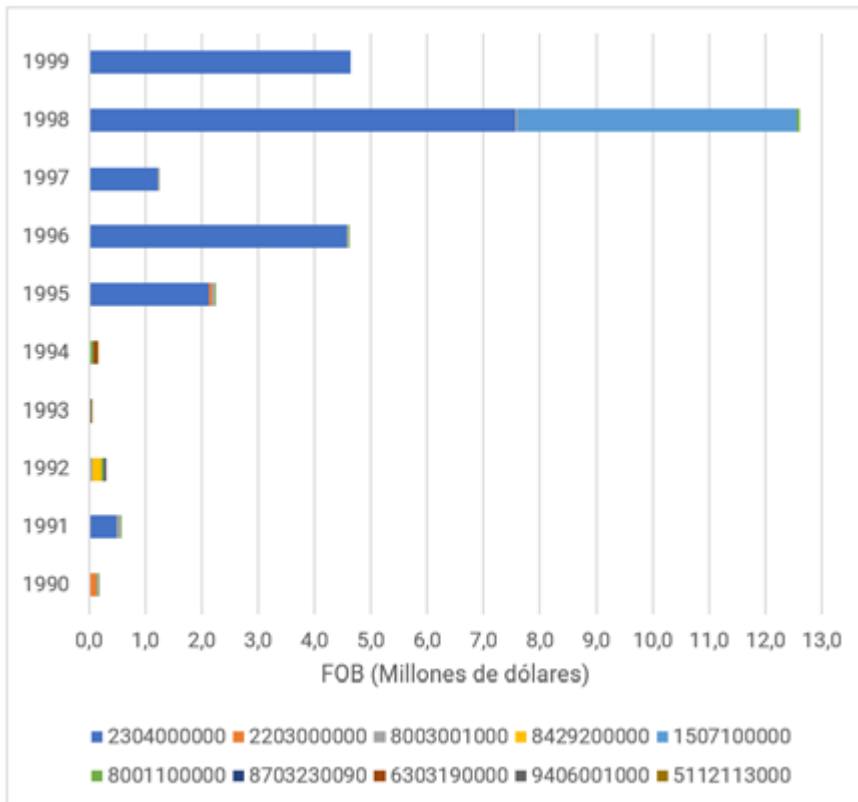


PARTIDA	DESCRIPCIÓN
2304000000	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soya, incluso molidos o en «pellets».
2203000000	Cerveza de malta.
8003001000	Barras y alambres de estaño aleado, para soldadura.
8429200000	Niveladoras (topadoras frontales).
1507100000	Aceite en bruto, incluso desgomado (de soya).
8001100000	Estaño sin alear.
8703230090	Los demás (vehículos de cilindrada de 1.500 a 3.000 cm ³).
6303190000	De las demás materias textiles (visillos y cortinas de punto).
9406001000	De madera o de plástico (construcciones y partes prefabricados).
5112113000	De otros pelos finos (tejidos de lana).

En lo referente a las importaciones de Ecuador desde Bolivia, en el período 1990 – 1999 principalmente se concentran en tortas y residuos de aceite de soya con 42,88%, que es un producto típicamente tradicional en las exportaciones bolivianas. Este acapara la gran mayoría del comercio de todo el período; seguido de cerveza de malta con una minoría; después en menores cantidades están barras de estaño para soldadura, topadoras frontales, que no es un producto de origen boliviano, es totalmente esporádico y no es normal en la estadística. Esto se da debido a que el escaso aporte de otros productos frente a los residuos de soya hace que salga a flote esta singularidad. Además, existe, en muy poca cantidad la importación de aceite de soya, vehículos y textiles, entre otros. En cuanto a la categoría denominada “otros” apenas constituye una cuarta parte.

Gráfico No. 5

Comportamiento de los 10 productos más importados por Ecuador desde Bolivia. Periodo 1990-1999.
En millones de dólares FOB

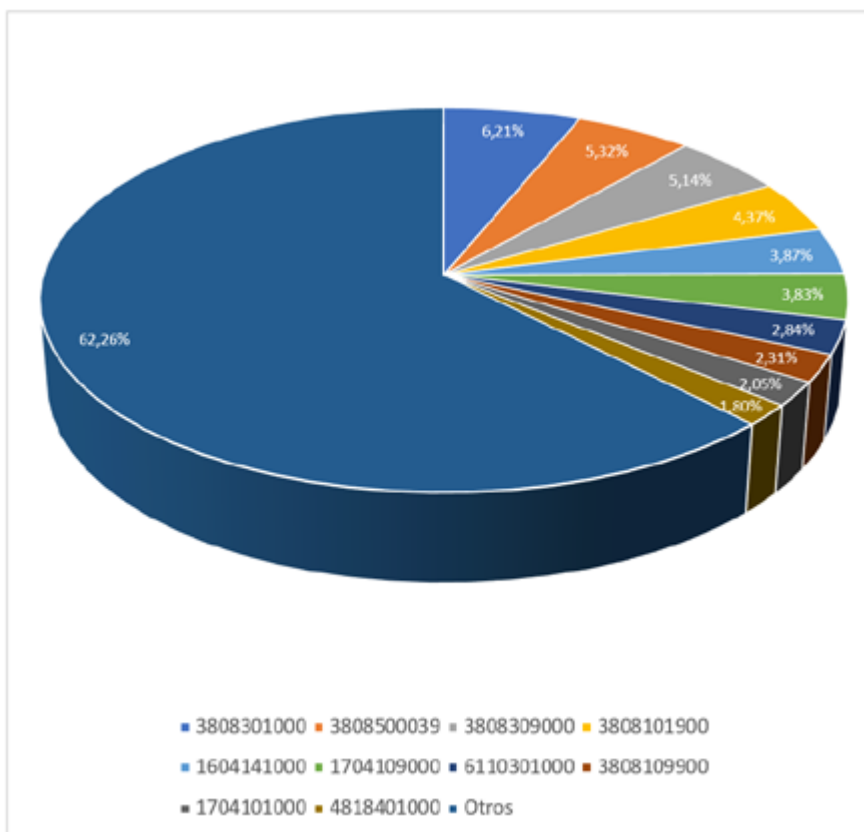


Sobre el comportamiento de las importaciones de Ecuador desde Bolivia en el período 1990 – 1999 son muy limitadas, principalmente concentrado en el comercio de torta y residuos sólidos de la extracción del aceite de soja que inicia el período en 1991 con 0,5 millones de dólares. Se mantiene en cifras menores hasta 1996 cuando se reactiva con 4,6 millones de dólares y aumenta en 1998 a 7,6 millones, reduciéndose en 1999 a 4,6 millones de dólares FOB. Otro producto que recién se activa en 1998 es el aceite de soja con 5 millones de dólares FOB, pero no se comercializa para 1999.

Hay muy poca diversificación en pequeñas cantidades de otros productos como estaño y textiles, entre otros. Pero, en general, no existe mayor variedad, tampoco valor agregado o cantidad de importaciones en este período; lo que constituye un comercio muy restringido y de poco aporte para la evolución de los negocios, internacionalización o del mercado bilateral de estos socios.

Gráfico No. 6

Participación porcentual de los 10 principales productos de exportación de Ecuador a Bolivia. Periodo 2000-2009



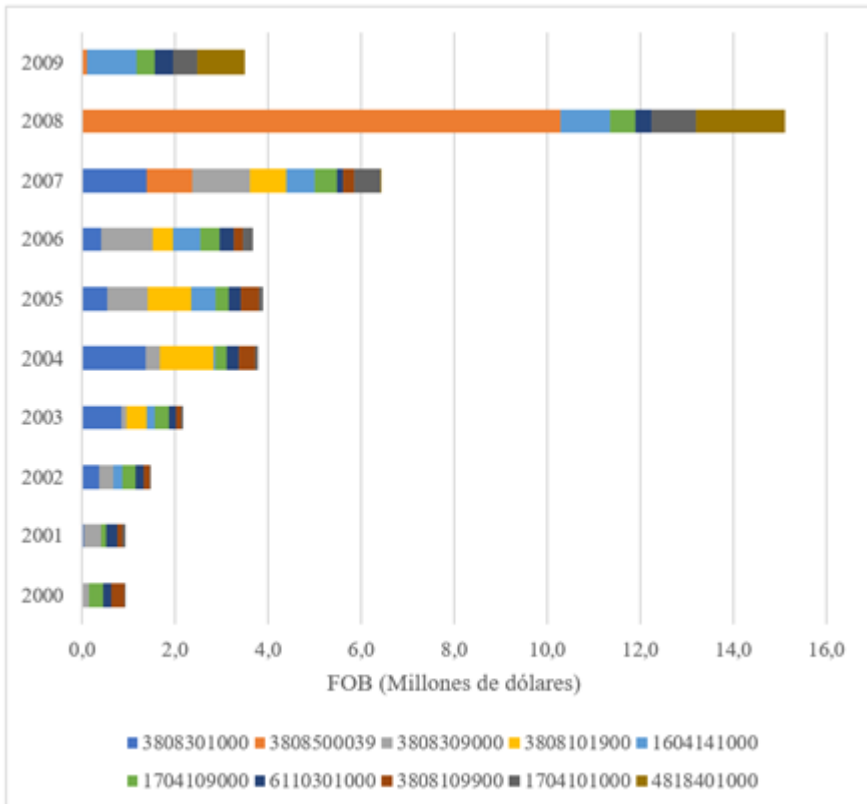
PARTIDA	DESCRIPCIÓN
3808301000	Presentados en envases para la venta al por menor (insecticida, raticidas de un peso bruto igual o inferior a 1.36 kg por unidad).
3808500039	Los demás (insecticida, raticidas con DDT y clofenotano en envases con peso neto inferior o igual a 300 g).
3808309000	Los demás (insecticida, raticidas para la venta al por menor a base de sethoxydim o de fluazifop-p-butyl).
3808101900	Los demás (insecticida, raticidas presentados en otras formas, a base de piretro).
1604141000	Atunes (preparaciones y conservas de pescado).
1704109000	Los demás (artículos de confitería sin cacao incluido el chocolate blanco).
6110301000	De fibras acrílicas o modacrílicas (suéteres, Jerseys).
3808109900	Los demás (insecticida, raticidas, fungicidas presentados en envases para la venta al por menor).
1704101000	Recubiertos de azúcar (artículos de confitería sin cacao incluido el chocolate blanco).
4818401000	Pañales para bebés.

En este período la mayor participación en las exportaciones lo aportan el comercio de insecticidas en envases para la venta al por menor, constituido por insecticidas y raticidas, algunos a base de sethoxydim. Le siguen otros tipos de insecticidas, además atún, confitería sin cacao, suéteres, entre los principales. Así siete productos contribuyen un consolidado de una quinta parte, mientras el grupo otro contribuye con un porcentaje considerable (más de la mitad) que es un grupo diversificado con gran importancia y variedad de productos.

Gráfico No. 7

Comportamiento de los 10 productos más exportados de Ecuador a Bolivia. Periodo 2000-2009.

En millones de dólares FOB

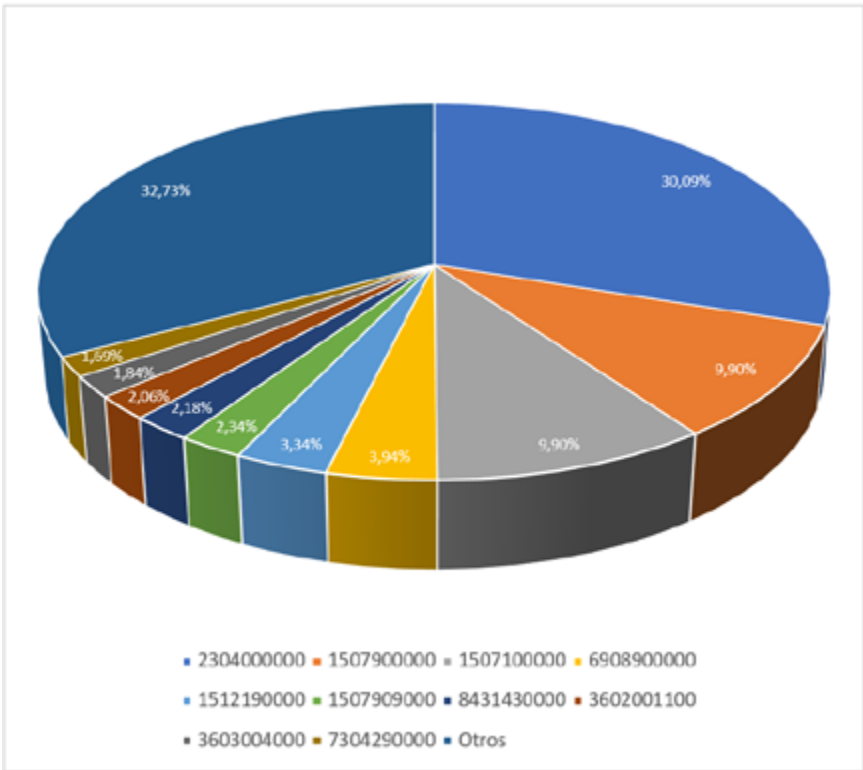


En lo que respecta a la evolución, los primeros años del período el volumen de comercialización es muy pequeño. Apenas alrededor de 1 millón de dólares en total, compuesto principalmente por algunos tipos de insecticidas y raticidas, artículos de confitería sin cacao y pañales para bebés. A partir del año 2002 el comercio inicia con un crecimiento constante, impulsado principalmente por las exportaciones de insecticidas y raticidas, adecuados en presentaciones de venta al por menor y en base a piretro, respectivamente, con 0,3 millones de dólares y artículos de confitería sin cacao, con 0,3 millones de dólares, entre otros.

Los insecticidas y raticidas siguen presentes en distintas presentaciones hasta su punto más alto en el año 2004 con 1,2 millones de dólares. Sin embargo, el desarrollo más importante del período es en el año 2008 con 10,3 millones de dólares, reduciéndose al fin del período y dando, paso a otros productos, como el atún enlatado con 1,4 millones de dólares. Las exportaciones experimentan una variedad desde productos agrícolas, semiprocesados, hasta insecticidas y químicos.

Gráfico No. 8

Participación porcentual de los 10 principales productos de importación por Ecuador desde Bolivia. Período 2000-2009

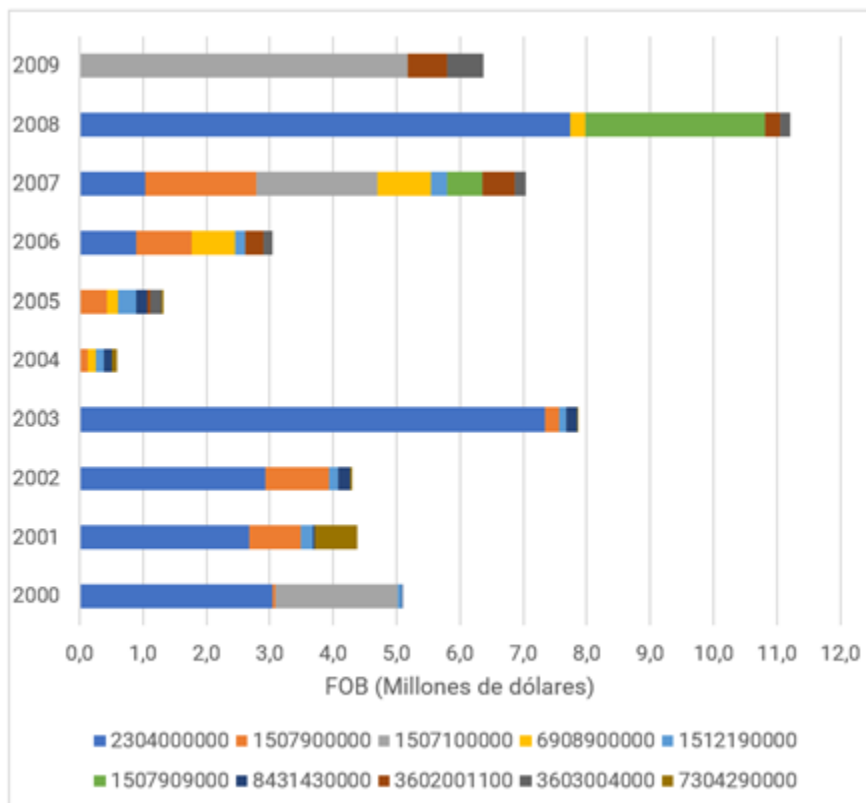


PARTIDA	DESCRIPCIÓN
2304000000	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soya, incluso molidos o en «pellets».
1507900000	Los demás (aceite de soya, incluso refinado, pero sin modificar químicamente).
1507100000	Aceite en bruto, incluso desgomado (de soya).
6908900000	Los demás (placas y baldosas de cerámica).
1512190000	Los demás (aceite de girasol, cártamo o algodón).
1507909000	Los demás (los demás de aceite de soya).
8431430000	De máquinas de sondeo o perforación de las subpartidas 8430.41 u 8430.49 (partes).
3602001100	Dinamitas.
3603004000	Cápsulas fulminantes.
7304290000	Los demás (tubos y perfiles de hierro o acero).

Respecto a las importaciones desde Bolivia en el período 2000 – 2009, el producto con mayor participación, al igual que en el período anterior, son las tortas y residuos sólidos de la extracción de aceite de soya con una tercera parte de participación. El segundo producto es el aceite de soya refinado con casi una décima parte y el tercero el aceite de soya en bruto también con una participación similar a la anterior. Un grupo de siete productos, entre los que están máquinas de perforación, dinamita, cápsulas fulminantes, aportan con casi una quinta porción. Finalmente, el grupo de otros productos indeterminados en pequeñas proporciones constituyen una tercera parte del total.

Gráfico No. 9

Comportamiento de los 10 productos más importados por Ecuador desde Bolivia. Periodo 2000-2009. En millones de dólares FOB



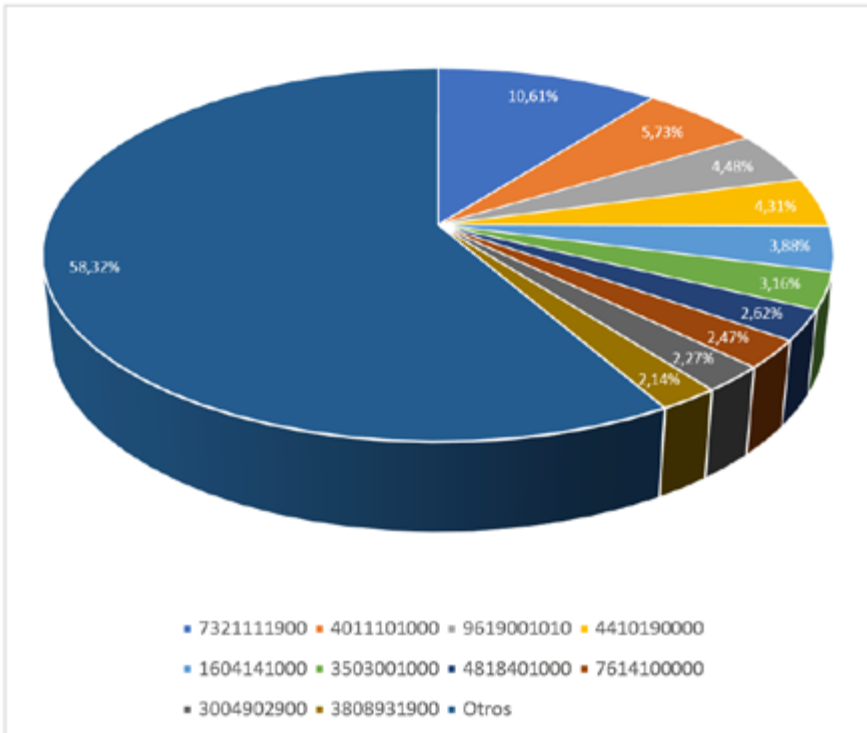
En lo referente al comportamiento de importaciones de Bolivia, a Ecuador a lo largo del periodo 2000 – 2009, mantiene una tendencia específica entre el año 2000 hasta el año 2003. Aquí se puede determinar, claramente, que las tortas y residuos sólidos de la extracción de aceite de soya, como el producto más importante con 3 millones de dólares que se reduce en los años 2001 y 2002 y para el año 2003 aumenta a más del doble, bajando su venta, en los siguientes años hasta el 2008, en el que registra una importación de 7,7 millones de dólares y termina en el año 2009 con 0.

En el año 2004 el comercio en general se contrae y cambia a una nueva matriz de importaciones. Otro producto es el aceite de soya que

inicia su comercio en el año 2000 con 0,1 millones de dólares, y de manera irregular, está presente hasta el año 2007 con 1,8 millones de dólares. Por otro lado, otro producto tradicional es el aceite en bruto de soya, que llega a 5,2 millones de dólares en el año 2009, lo que demuestra que, por segundo período consecutivo, las importaciones desde Bolivia son muy limitadas y concentradas en los productos tradicionales, relacionadas a la soya.

Gráfico No. 10

Participación porcentual de los 10 principales productos de exportación de Ecuador a Bolivia. Periodo 2010-2019

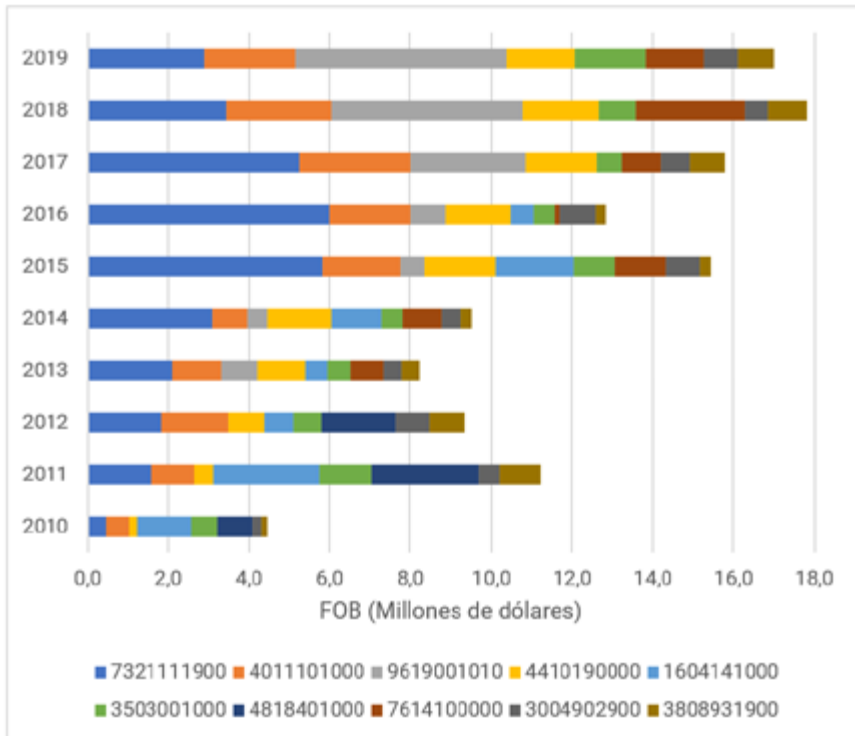


PARTIDA	DESCRIPCIÓN
7321111900	Las demás (estufas, cocinas).
4011101000	Radiales (neumáticos).
9619001010	De pasta de papel, papel, guata de celulosa o napa de fibras de celulosa (compresas, tampones y pañales).
4410190000	Los demás (tableros de madera de partículas).
1604141000	Atunes (preparaciones y conservas de pescado).
3503001000	Gelatinas y sus derivados.
4818401000	Pañales para bebés.
7614100000	Con alma de acero (cables y trenzas de aluminio).
3004902900	Los demás (medicamentos).
3808931900	Los demás (insecticidas y raticidas, con bromuro de metilo).

En este período 2010 - 2019 los productos más representativos de las exportaciones ecuatorianas a Bolivia son las estufas y cocinas con una décima parte del total comercializado; seguido de neumáticos radiales con un porcentaje mínimo; asimismo, las compresas y tampones con una participación similar, entre los tres principales. También se da, en menores proporciones, exportaciones tableros de madera, atún enlatado, gelatina, en un grupo de siete productos, que juntos, presentan un consolidado de una quinta parte; además, el grupo más grande, demuestra una alta diversificación de productos con más de la mitad de la participación.

Gráfico No. 11

Comportamiento de los 10 productos más exportados de Ecuador a Bolivia.
Período 2010-2019. En millones de dólares FOB

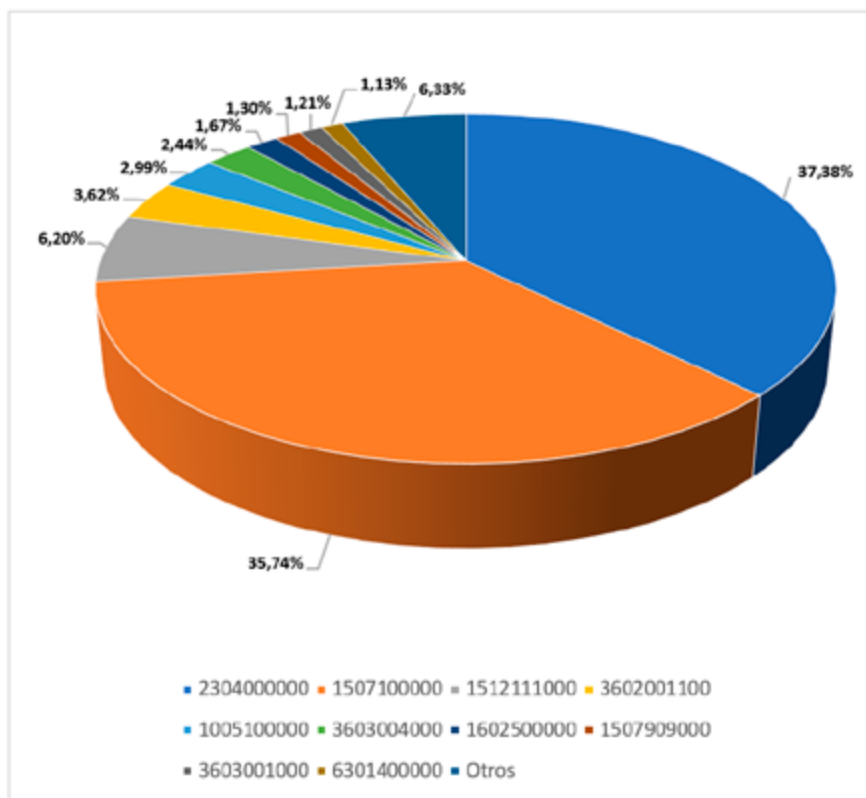


En la evolución de exportaciones es importante resaltar que durante todo el período de estudio, se encuentran presentes las exportaciones de estufas y cocinas, con sus niveles más altos en los años 2015 con 5,8 millones de dólares y en 2016 con 6 millones de dólares. Otro producto presente en todo el período son los neumáticos radiales, en distintas cantidades. Sin embargo, los mejores niveles de exportación son en los años 2017 con 2,8 millones y 2018 con 2,6 millones de dólares. Hacia el final del período 2010 – 2019 es cuando más exportaciones se desarrollan. En estos años, otro producto que evoluciona de manera importante son las compresas, tampones de pasta de papel o papel que logran sus mayores niveles de exportación en el año 2018 con 4,8 millones y en el año 2019 con 5,2 millones de dólares.

Otros productos en la estadística, son los tableros de madera, los atunes y la gelatina, que se encuentran presentes en todos los años del período. No obstante, los tableros específicamente se mantienen en niveles entre 1,6 y 1,9 millones entre los años 2014 al 2019, siendo el año 2018 el mejor año con 1,9 millones de dólares. Respecto a los atunes logra su mejor exportación en el año 2011 con 2,6 millones de dólares y la gelatina tiene su nivel más alto en el año 2019 con 1,7 millones de dólares. También se encuentran otros productos como cables, medicamentos e insecticidas en menores cantidades lo largo del tiempo de estudio.

Gráfico No. 12

Participación porcentual de los 10 principales productos de importación por Ecuador desde Bolivia. Período 2010-2019

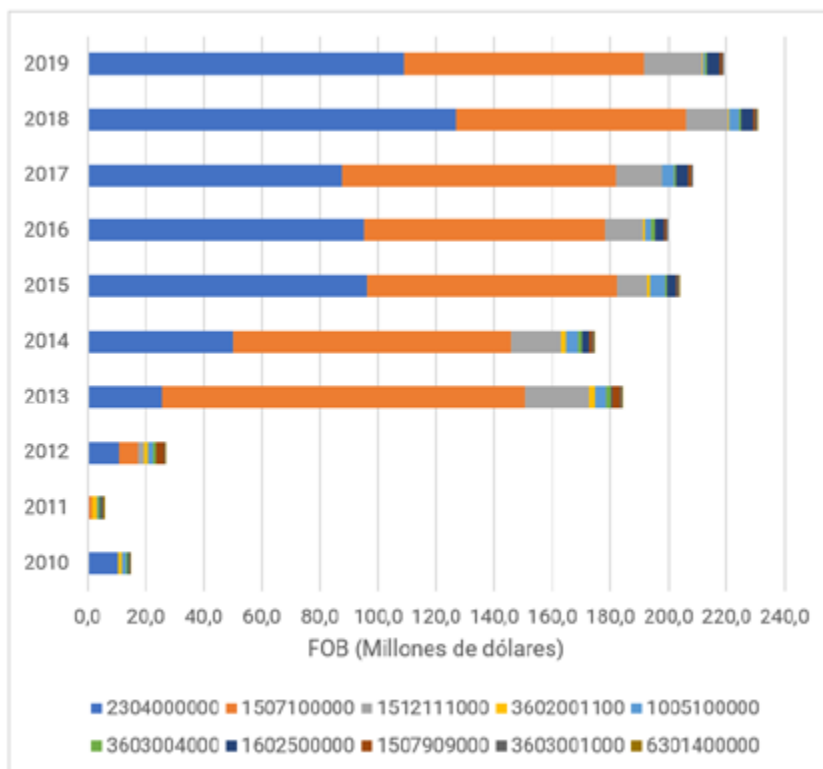


PARTIDA	DESCRIPCIÓN
2304000000	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soya, incluso molidos o en «pellets».
1507100000	Aceite en bruto, incluso desgomado (de soya).
1512111000	De girasol (aceite).
3602001100	Dinamitas.
1005100000	Para siembra (maíz).
3603004000	Cápsulas fulminantes.
1602500000	De la especie bovina (preparación de carne).
1507909000	Los demás (aceite de soya).
3603001000	Mechas de seguridad.
6301400000	Mantas de fibras sintéticas (excepto las eléctricas).

Entre los diez productos más importados desde Bolivia en el período 2010 – 2019 se encuentran las tortas y demás residuos sólidos de la extracción de aceite de soja con una participación superior a la tercera parte; seguido de aceite de soya en bruto, con un porcentaje similar. Estas dos materias primas tradicionales de Bolivia abarcan las tres cuartas parte del total de importaciones. También se encuentra aceite de girasol con un porcentaje mínimo de participación, al igual que la dinamita, maíz para siembra, fulminantes, preparaciones de carne bovina, entre otros, que suman entre todos más de la décima parte; lo que se traduce básicamente en un mercado poco desarrollado, con muy poco valor agregado o poco impulso a modelos de negocios innovadores.

Gráfico No. 13

Comportamiento de los 10 productos más importados por Ecuador desde Bolivia. Periodo 2010-2019. En millones de dólares FOB



El comportamiento de los productos más importados por Ecuador desde Bolivia, entre los años 2010 a 2019, inicia en los tres primeros años del período de una forma muy limitada. Recién a partir del año 2013 se dinamiza el comercio, con las importaciones predominantes y constantes de tortas y demás residuos sólidos de la extracción de aceite de soya que inicia con 10,5 millones de dólares y aumenta en el año 2013 con 25,4 millones. Sigue con un constante aumento 2015 con 96,3 millones de dólares y, finalmente, con 126,6 millones de dólares FOB en el año 2018.

El otro producto predominante es el aceite de soya en bruto, que inicia en el año 2011 con 1,4 millones de dólares, asciende hasta 125,1 millones de dólares; aunque luego desciende hasta 79,4 millones de dólares en 2018 finalizado en 2019 con 82,8 millones de dólares. Este es un período que concentra el comercio desde el segundo tercio y que desarrolla su pico más alto en el año 2018, con más de 200 millones de dólares FOB.

COMERCIO ENTRE ECUADOR Y COLOMBIA EN EL PERÍODO 1990 - 2019

Las relaciones comerciales bilaterales entre Ecuador y Colombia están establecidas bajo el marco de la zona de libre comercio, correspondiente a la CAN, beneficiada por la matriz productiva de cada país y su ubicación geográfica colindante.

A lo largo de 30 años, el comercio entre ambas naciones ha cambiado en función de la matriz productiva, la diversificación de la oferta exportable y la situación económica de cada país.

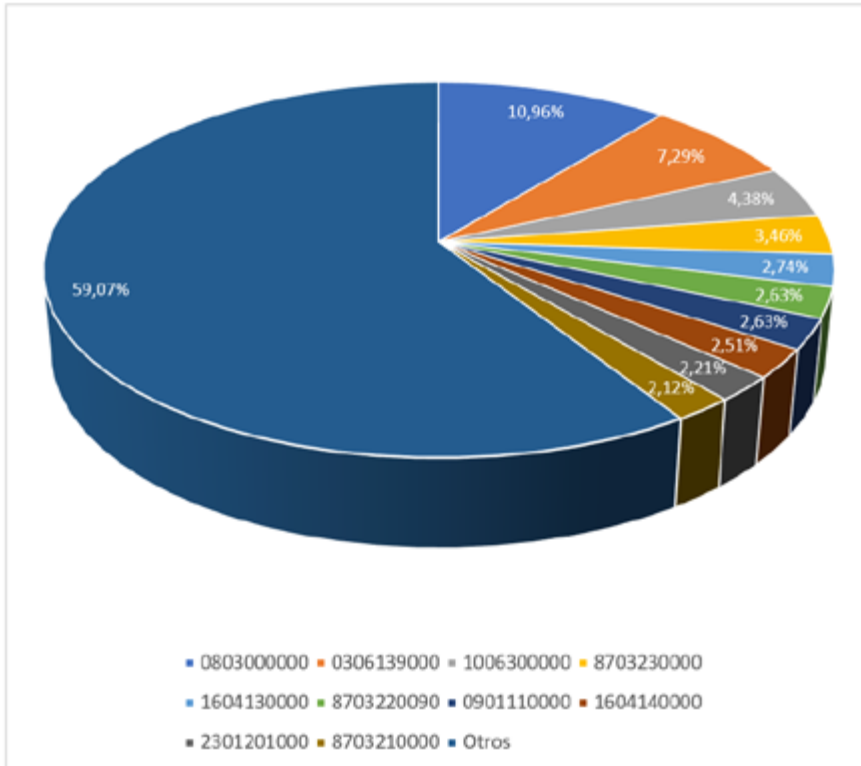
Las exportaciones en general, inician el período con el comercio de productos naturales, en los primeros años del funcionamiento pleno de la zona de libre comercio, entre 1990 y 1999, la oferta exportable del Ecuador estuvo caracterizada por bienes primarios, sin alto valor agregado como bananas, orquídeas, arroz semiblanqueado y café. Sin embargo, de forma continua, también se comercializan productos con mayor valor agregado, como vehículos para transporte de personas, lo que indica una dinámica positiva en los negocios con ese país. Por otro lado, las importaciones al inicio del estudio, están compuestas por productos básicos como azúcar, polímeros, pero también productos de alto valor agregado como medicamentos, para uso humano y neumáticos radiales.

Para el segundo período, la dinámica de las exportaciones ecuatorianas aumenta su valor agregado, pues entre los productos principales se encuentran los automóviles, para transporte de personas y de carga; sin dejar de lado la base de productos básicos como el arroz semiblanqueado y atún entre otros. Sobre las importaciones en este período, básicamente, se caracterizan por la importación de energía eléctrica, medicamentos para uso humano, vehículos, compresas y pañales, entre los principales, continuando la tendencia del primer período.

En el tercer período, las exportaciones ecuatorianas cambian su matriz, y se reduce su valor agregado, pues el principal producto de exportación fue el aceite de palma y tableros de madera, conservas de pescado y café para la siembra. No obstante, se exportan vehículos para transporte de mercancías y de personas, aunque en menor cantidad que en períodos anteriores. En lo relacionado a las importaciones, se mantiene la tendencia de períodos anteriores sobre la importación de medicamentos de uso humano, vehículos para transporte de mercancías y energía eléctrica.

Gráfico No. 14

Participación porcentual de los 10 principales productos de exportación de Ecuador a Colombia. Periodo 1990-1999

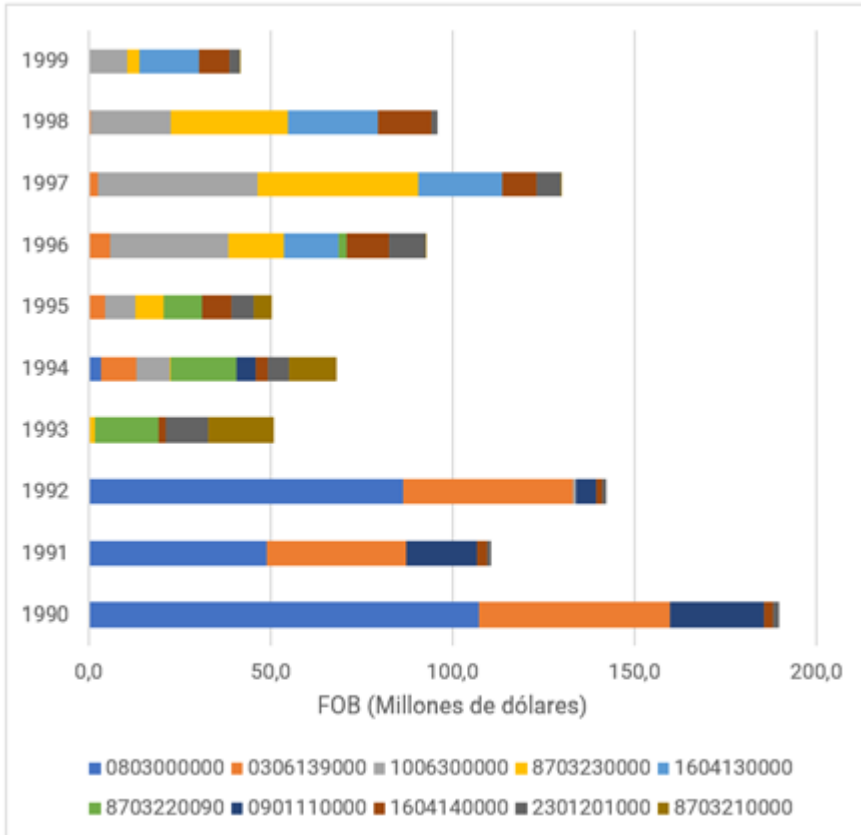


PARTIDA	DESCRIPCIÓN
0803000000	Bananas o plátanos, frescos o secos.
0306139000	Los demás (orquídeas).
1006300000	Arroz semiblanqueado o blanqueado, incluso pulido o glaseado.
8703230000	De cilindrada de 1.500 cm ³ a 3.000 cm ³ (automóviles de turismo para transporte de personas).
1604130000	Sardinas, sardinelas y espadines.
8703220090	Los demás (automóviles de turismo para transporte de personas).
0901110000	Sin descafeinar (café).
1604140000	Atunes, listados y bonitos.
2301201000	Elaborados de pescado.
8703210000	De cilindrada inferior o igual a 1.000 cm ³ (automóviles de turismo para transporte de personas).

En este período de estudio la mayor aportación del grupo son las bananas o plátanos con la décima parte, seguido de las orquídeas con un porcentaje menor y del arroz semiblanqueado con una participación mínima. Adicionalmente, se registra la exportación de vehículos, para transporte de personas, lo que genera expectativas del comercio de productos con mayor valor agregado. También se encuentran sardinas, café, atún y elaborados de pescado que apenas suman la quinta parte. El grupo otros, representa más de la mitad del total, lo que indica que existe una diversificación importante de productos.

Gráfico No. 15

Comportamiento de los 10 productos más exportados de Ecuador a Colombia. Periodo 1990-1999. En millones de dólares FOB



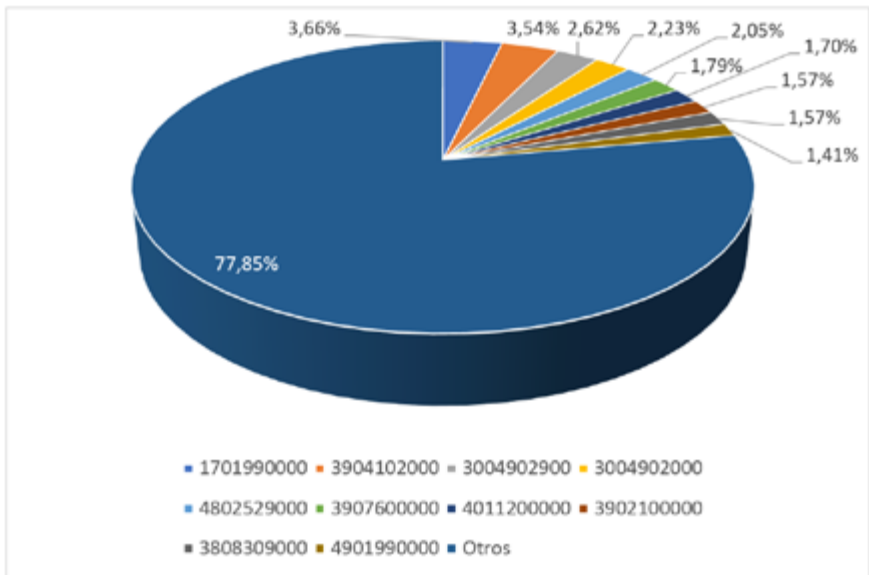
En el análisis de la evolución anual de las exportaciones vemos que en el período 1990 – 1999 el comercio se manifiesta con altibajos; al inicio en 1990 los productos más exportados son las bananas y las orquídeas, con 107,4 y 52,3 millones de dólares FOB respectivamente. Si bien todo el comercio decrece para el año siguiente, estos productos, específicamente, se reducen a 49,1 millones de dólares, en el caso de las bananas y 38,3 millones de dólares, en el caso de las orquídeas. Para 1992 el comercio aumenta y se exporta a Colombia 89,6 millones de dólares FOB en bananas y 46,5 millones de dólares de orquídeas.

Durante estos primeros años también está presente la exportación de café sin descafeinar con exportaciones de 25,9 millones y 19,2 millones de dólares para 1990 y 1991 respectivamente. Sin embargo, este patrón cambia para 1993 año, desde el cual se inicia una diversificación importante en las exportaciones, siendo los principales productos de exportación los vehículos para el transporte de personas, con 35 millones de dólares FOB en conjunto y elaborados de pescado con 11,6 millones de dólares.

A partir de ese punto de inflexión, estos productos se mantienen presentes hasta el año 1995, si bien desde el año 1994 se incrementa la exportación de arroz semiblanqueado. Pero es a partir del año 1996, cuando se constituye en uno de los principales productos de exportación con 32,4 millones de dólares, superando a las exportaciones de vehículos y sardinas con 15 millones de dólares FOB cada uno. Finalmente, hacia el año 1998 se reducen las exportaciones, lo que continua para el año 1999 con una importante contracción, pues todas las exportaciones, apenas superan 40 millones de dólares FOB en total.

Gráfico No. 16

Participación porcentual de los 10 principales productos de importación por Ecuador desde Colombia. Periodo 1990-1999

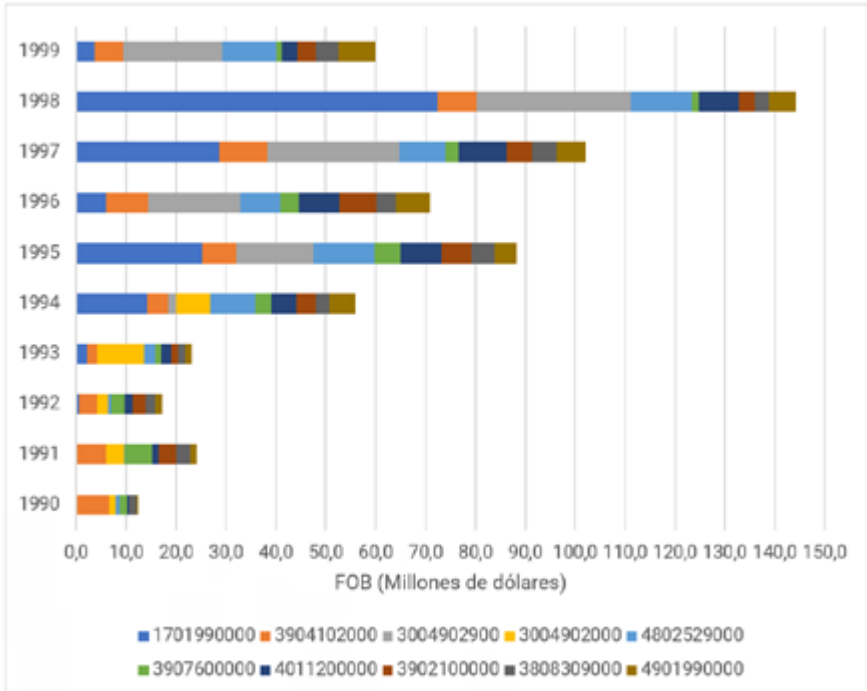


PARTIDA	DESCRIPCIÓN
1701990000	Los demás (azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura).
3904102000	Obtenido por polimerización en suspensión (polímeros de cloruro de vinilo).
3004902900	Los demás (medicamentos de uso humano los demás).
3004902000	Los demás medicamentos para uso humano.
4802529000	Los demás (papel y cartón).
3907600000	Politereftalato de etileno, poliacetales.
4011200000	De los tipos utilizados en autobuses o camiones (neumáticos radiales).
3902100000	Polipropileno (polímeros de propileno).
3808309000	Los demás (insecticida, raticidas para la venta al por menor a base de sethoxydim o de fluazifop-p-butyl).
4901990000	Los demás (libros, folletos e impresos similares).

El aporte de los productos en las importaciones desde Colombia entre los años 1990 – 1999 es bastante diversificada, pues el que mayor participación tiene es el del azúcar de caña, con porcentajes mínimos de participación, seguido de cloruro de vinilo y medicamentos para uso humano con porcentajes aún menores. Otros siete productos como papel y cartón, neumáticos, entre otros productos suman un poco más de la décima parte. El grupo de otros productos es muy variado, con un porcentaje superior a las tres cuartas parte de la participación.

Gráfico No. 17

Comportamiento de los 10 productos más importados por Ecuador desde Colombia. Periodo 1990-1999.
En millones de dólares FOB

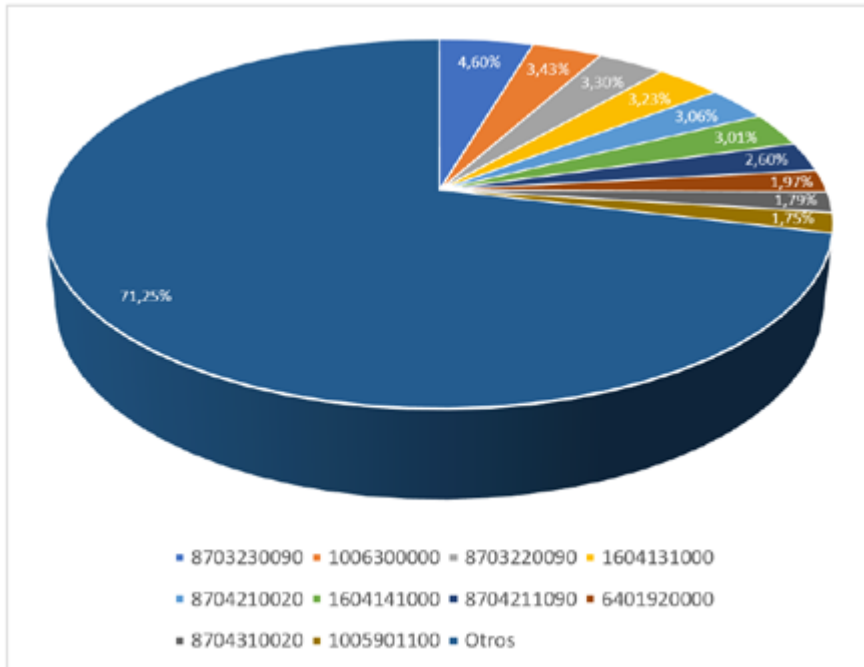


Ahora bien, el comportamiento de los productos importados desde Colombia entre los años 1990 a 1999 confirma la amplitud indicada en el análisis del gráfico anterior e inicia el período de manera lenta hasta 1993; año en que, el comercio se vuelve muy diversificado, sin un claro producto dominante, lo que indica la amplia variedad del comercio entre los dos países. Aunque si bien el producto que más se comercializa es el azúcar de caña o remolacha que inicia en 1992 con apenas 0,6 millones, esta tiene una tendencia creciente hasta llegar a 72,3 millones en 1998 y baja abruptamente en 1999 a 3,7 millones de dólares FOB.

Otro producto de interés son los medicamentos de uso humano que, empiezan su desarrollo en 1994 con 1,5 millones de dólares, asciende hasta 30,9 millones de dólares en el año 1998, siendo este su pico más alto y descendiendo para el año de 1999. En general es un mercado diversificado con gran proyección y valor agregado.

Gráfico No. 18

Participación porcentual de los 10 principales productos de exportación de Ecuador a Colombia.
Periodo 2000-2009

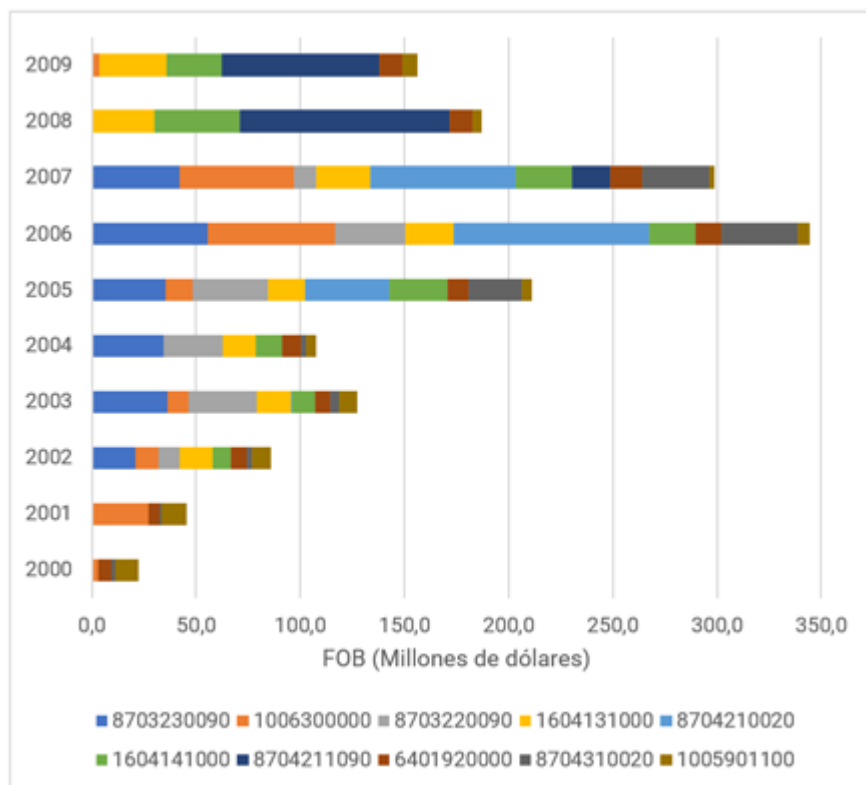


PARTIDA	DESCRIPCIÓN
8703230090	Los demás (automóviles de turismo para transporte de personas de 1,500 cm ³ a 3,000 cm ³).
1006300000	Arroz semiblanqueado o blanqueado, incluso pulido o glaseado.
8703220090	Los demás (automóviles de turismo para transporte de personas de 1,000 cm ³ a 1.500 cm ³).
1604131000	En salsa de tomate (preparaciones y conservas de pescado).
8704210020	Vehículos automóviles para transporte de mercancías, de peso total con carga máxima inferior a 4.5t.
1604141000	Atunes (preparaciones y conservas de pescado).
8704211090	Los demás (vehículos, automóviles para transporte de mercancías, de peso total con carga máxima, inferior o igual a 5 t.).
6401920000	Que cubran el tobillo sin cubrir la rodilla (calzado impermeable con suela y parte superior con caucho o plástico).
8704310020	Los demás (vehículos automóviles para transporte de mercancías de peso total con carga máxima inferior a 4.5t., motor de pistón, encendido por chispa).
1005901100	Maíz amarillo.

En la participación de los principales productos de exportación de Ecuador a Colombia en el período 2000 – 2009 se continua con una marcada diversificación de productos. El primero son los automóviles para el transporte de personas con un porcentaje, seguido del arroz semiblanqueado con una participación, asimismo, mínima. Con casi la misma proporción los automóviles de 1.000 a 1.500 cm,³ para el transporte de personas, al igual que las conservas de pescado, atún y vehículos que suman, entre todos estos productos, cerca de una quinta parte aproximadamente. Nuevamente, el grupo “otros” con las tres cuartas partes del total, incrementando la tendencia de diversificación de las exportaciones.

Gráfico No. 19

Comportamiento de los 10 productos más exportados de Ecuador a Colombia. Periodo 2000-2009.
En millones de dólares FOB



En el análisis de la dinámica del período 2000 – 2009 se inicia con muy pocas exportaciones, con apenas 10,9 millones de dólares FOB de exportaciones de maíz amarillo, 6,2 millones de dólares en exportaciones de calzado, entre los principales. No obstante, la tendencia comercial va en crecimiento, especialmente desde el año 2002 con las exportaciones de automóviles de 1.500 a 3.000 cm³ para el transporte de personas con 21,1 millones de dólares y las exportaciones de arroz, que aumentan sus exportaciones en el año 2001 con 26,9 millones de dólares y decrece para el año 2002 con la mitad de esta participación en millones de dólares.

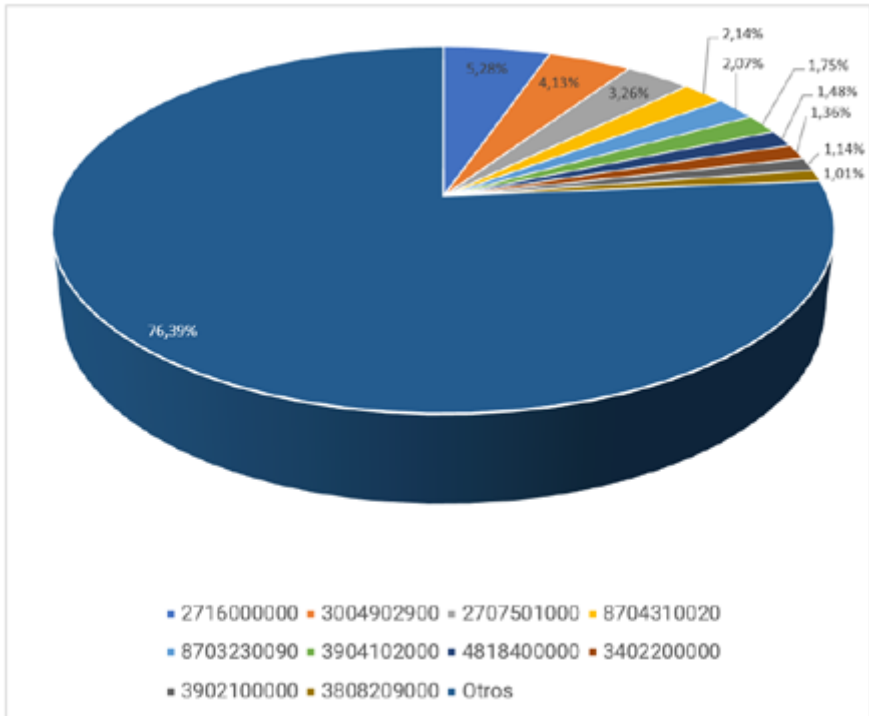
El monto de exportaciones tiene una tendencia creciente y se diversifica hasta alcanzar su punto más alto en el año 2006 con un total de 344,3 millones de dólares FOB, de lo cual los principales productos son las

exportaciones de vehículos de carga con 93,7 millones de dólares; 61,2 millones de dólares de exportación de arroz semiblanqueado y 55,8 millones de dólares FOB, en exportaciones de vehículos para el transporte de personas, entre lo principal.

Aunque en los siguientes tres años la tendencia comercial decrece, para el final de período los productos más comercializados son los vehículos de carga, con su pico más alto en el año 2008 con 100,7 millones de dólares y 75,5 millones de dólares en el año 2009. Otro producto a analizar son las conservas de atún con 40,9 millones de dólares en el año 2008 y 26,3 millones en el año 2009 y conservas de pescado en salsa de tomate con 29,9 millones de dólares en 2008 y 32,7 millones de dólares en el año 2009, entre los principales, para el cierre de este período.

Gráfico No. 20

Participación porcentual de los 10 principales productos de importación por Ecuador desde Colombia. Período 2000-2009

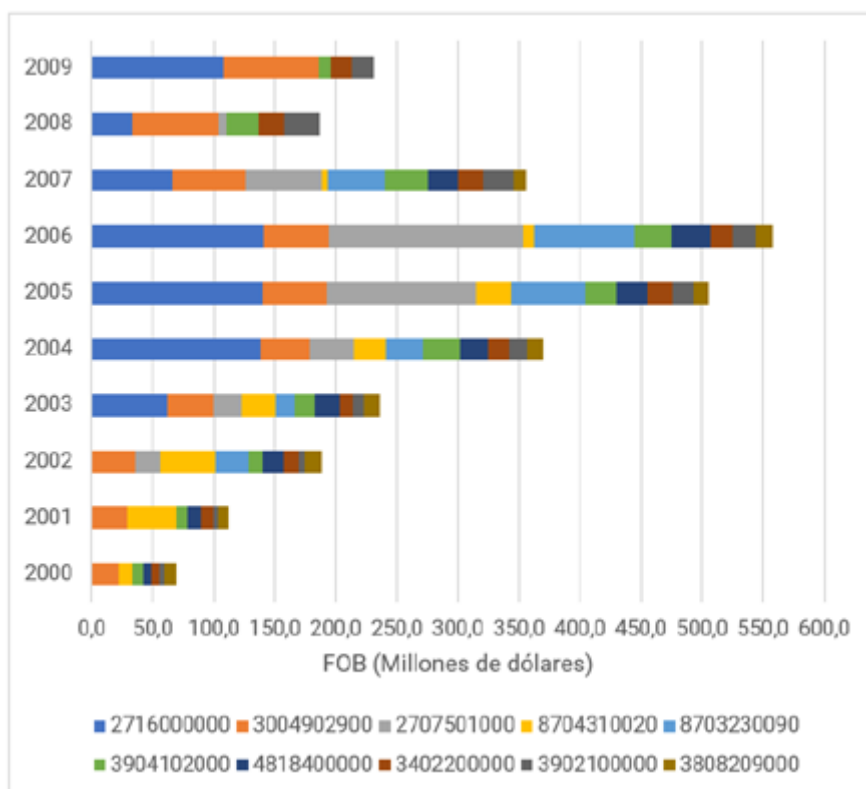


PARTIDA	DESCRIPCIÓN
2716000000	Energía eléctrica.
3004902900	Los demás (medicamentos de uso humano).
2707501000	Nafta disolvente (aceites y demás productos de la destilación de los alquitranes de hulla).
8704310020	Los demás, de peso total con carga máxima inferior a 4.5t. (vehículos automóviles para transporte de mercancías).
8703230090	Los demás (automóviles de turismo y demás vehículos automóviles concebidos principalmente para transporte de personas).
3904102000	Obtenido por polimerización en suspensión (polímeros de cloruro de vinilo).
4818400000	Compresas y tampones higiénicos, pañales para bebés y artículos higiénicos símil.
3402200000	Preparaciones acondicionadas para la venta al por menor (agentes de superficie orgánicos, excepto el jabón).
3902100000	Polipropileno (polímeros de propileno o de otras olefinas).
3808209000	Los demás (insecticidas, raticidas para uso agrícola).

En el análisis de la participación porcentual de las importaciones entre Colombia y Ecuador entre el año 2000 al 2009 se registra al principal producto como la importación de energía eléctrica con un mínimo porcentaje, seguido de la importación de medicamentos de uso humano y Nafta disolvente con mínimas cantidades. También se registran importaciones de vehículos para el transporte de mercancías y de personas, polímeros de cloruro de vinilo, compresas, polímeros, insecticidas, entre los principales, con una décima parte. Finalmente, el grupo "otros" registran las tres cuartas partes, lo que sigue marcando una tendencia de diversificación del comercio.

Gráfico No. 21

Comportamiento de los 10 productos más importados por Ecuador desde Colombia. Periodo 2000-2009.
En millones de dólares FOB



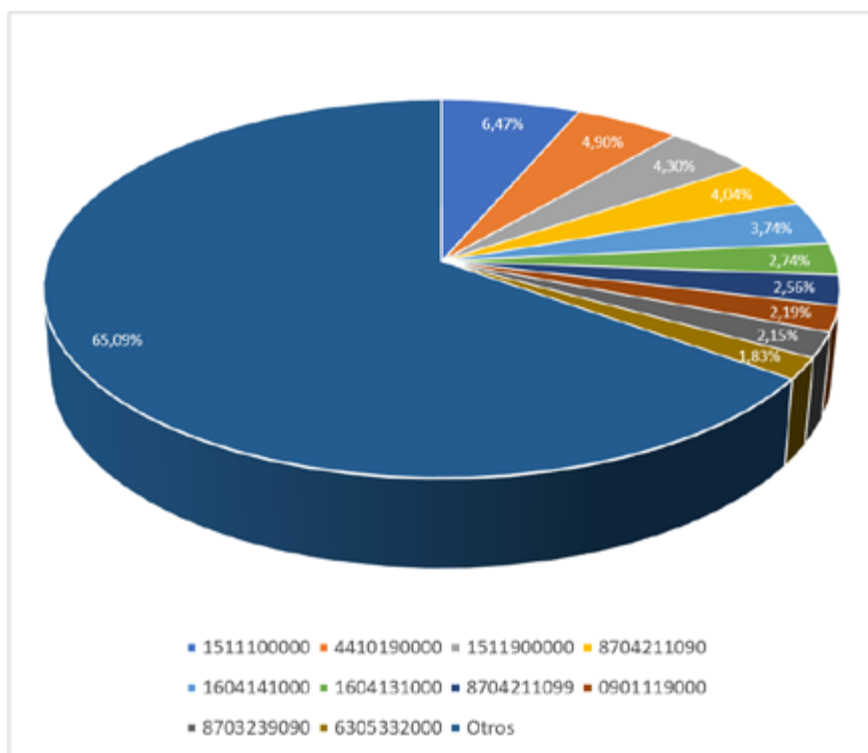
El desarrollo de las importaciones en el período 2000 – 2009 inicia de manera limitada, con un bajo nivel de comercio de una variedad de productos, sin protagonismo de ninguna mercancía específica. Pero conforme avanza el período, también van creciendo las importaciones, hasta lograr su pico más alto en el año 2006 con más de 550 millones de dólares en importaciones; para después ir decreciendo hasta el final del lapso de análisis.

Sin embargo, el comercio de medicamentos de uso humano está presente durante todo el período, que inicia con 22 millones de dólares, con una tendencia de crecimiento constante, en el año 2005 ya son 52,7 millones de dólares y para el año 2009 son 78,6 millones de dólares FOB. Otro producto importante es el comercio de energía eléctrica, que se activa en

el año 2003, con 61,6 millones y experimenta un crecimiento hasta el año 2006 con 140,9 millones de dólares, para luego decaer hasta el año 2009 cerrando con 107,7 millones de dólares. Esta evolución marca el desarrollo de un mercado diversificado con alta proyección.

Gráfico No. 22

Participación porcentual de los 10 principales productos de exportación de Ecuador a Colombia. Periodo 2010-2019

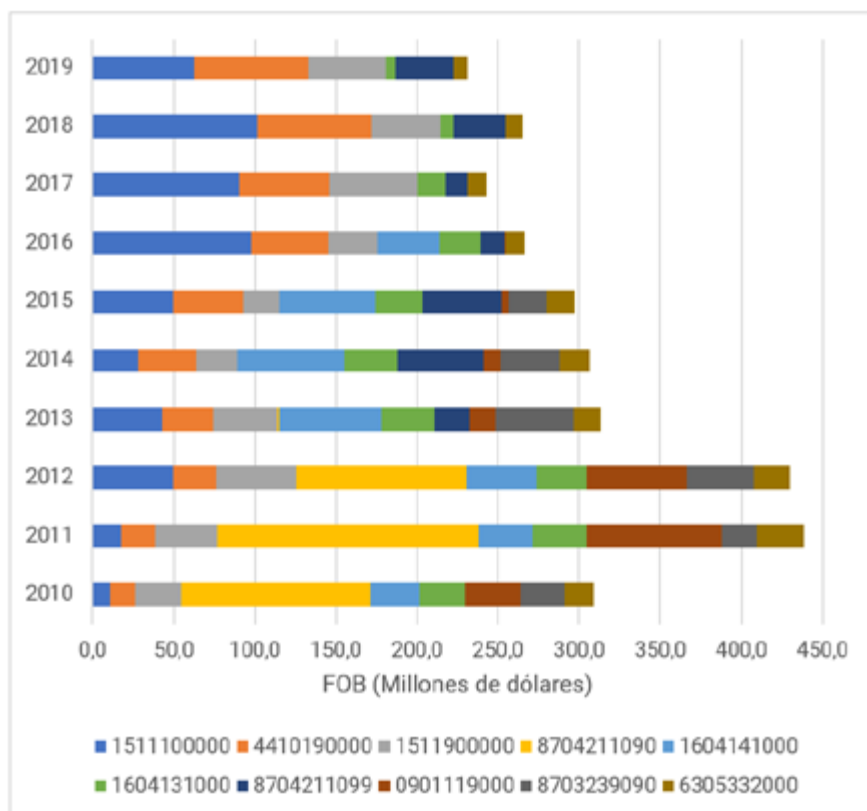


PARTIDA	DESCRIPCIÓN
1511100000	Aceite en bruto (aceite de palma).
4410190000	Los demás (tableros de madera).
1511900000	Los demás (aceite de palma).
8704211090	Los demás (vehículos automóviles para transporte de mercancías a diésel de peso total inferior o igual a 5 t.).
1604141000	Atunes (preparaciones y conservas de pescado).
1604131000	En salsa de tomate (preparaciones y conservas de pescado).
8704211099	Los demás (vehículos automóviles para transporte de mercancías a diésel de peso total inferior o igual a 5 t. usados).
0901119000	Los demás (café para siembra).
8703239090	Los demás (automóviles de turismo para transporte de personas de cilindrada superior a 1,500 cm ³ , pero inferior o igual a 3,000 cm ³).
6305332000	De polipropileno (sacos, bolsas para envasar).

En la participación de los productos exportados de Ecuador a Colombia entre el 2010 y el 2019 la tendencia de períodos anteriores cambia y el producto que más aporta al grupo es ahora el aceite de palma en bruto con menos de la décima parte. También los tableros de madera con un porcentaje mínimo y otras presentaciones de aceite de palma con una participación similar. La exportación de vehículos de transporte de mercancías y personas, de atún, café, conservas de pescado entre otros que suman cerca de la quinta parte. Sin embargo, al igual que el comercio en períodos anteriores, este también está marcado por una gran participación del grupo denominado "otros", con un porcentaje cercano a las tres cuartas partes de participación (65,09%).

Gráfico No. 23

Comportamiento de los 10 productos más exportados de Ecuador a Colombia. Periodo 2010-2019.
En millones de dólares FOB



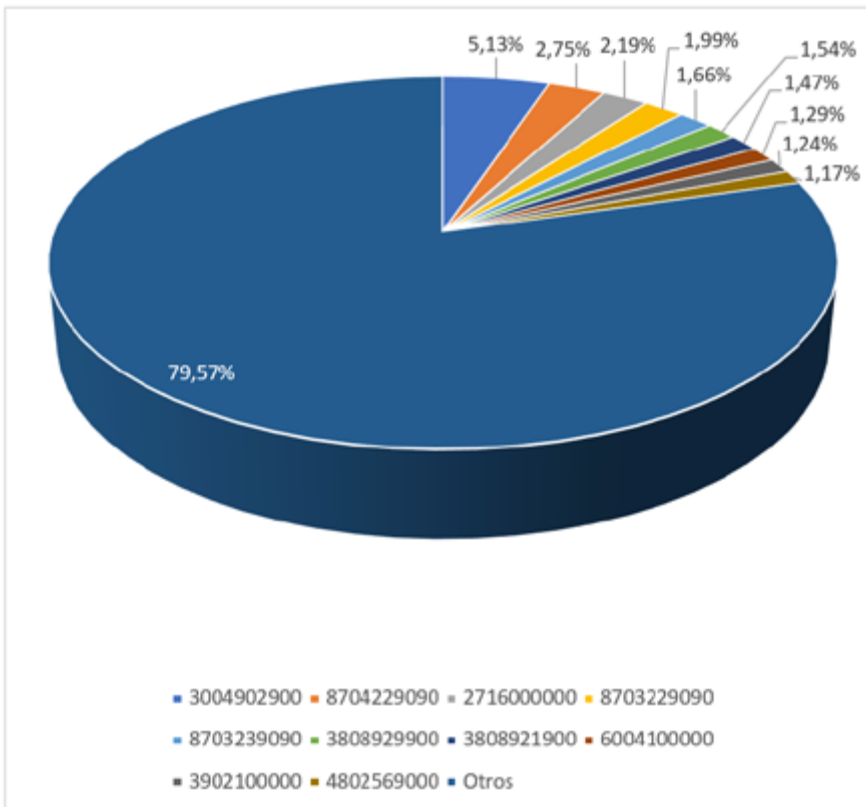
En el período 2010 – 2019 las exportaciones ecuatorianas inician de forma muy dinámica, entre el 2010 y 2012. Uno de los productos que más aporta a la exportación de vehículos para transporte de mercancías, con 116,5 millones, 160,4 millones y 105,1 millones de dólares FOB respectivamente. No obstante, se reduce en el año 2013 a 1,1 millones de dólares para llegar a 0 en el resto del período. Otro producto que permanece en las estadísticas hasta el año 2016 es la exportación de atún, que inicia el período con un 2010 con 30,2 millones de dólares, con tendencia positiva hasta el año 2014 con exportaciones de 65,8 millones de dólares y, decrece después hasta el año 2016 con 38,3 millones de dólares FOB y, hacia el final del período con 0.

Cabe resaltar, que el aceite de palma en bruto permanece presente durante todo el período iniciando con 11 millones de dólares; aumenta hasta el 2012 con 49,5 millones de dólares. Vuelve a aumentar hasta el 2016 con 97,8 millones de dólares y, nuevamente, crece al año 2018 con 101,5 millones de dólares FOB. Otros productos presentes son el café para siembra y sacos de polipropileno.

Entre lo más importante se encuentran las exportaciones ecuatorianas de productos más complejos de manera continua, como vehículos para transporte de mercancías; lo que denota un alto valor agregado de estos productos; un modelo de negocios más complejo y un desarrollo de la competitividad de las exportaciones ecuatorianas hacia Colombia.

Gráfico No. 24

Participación porcentual de los 10 principales productos de importación por Ecuador desde Colombia. Periodo 2010-2019

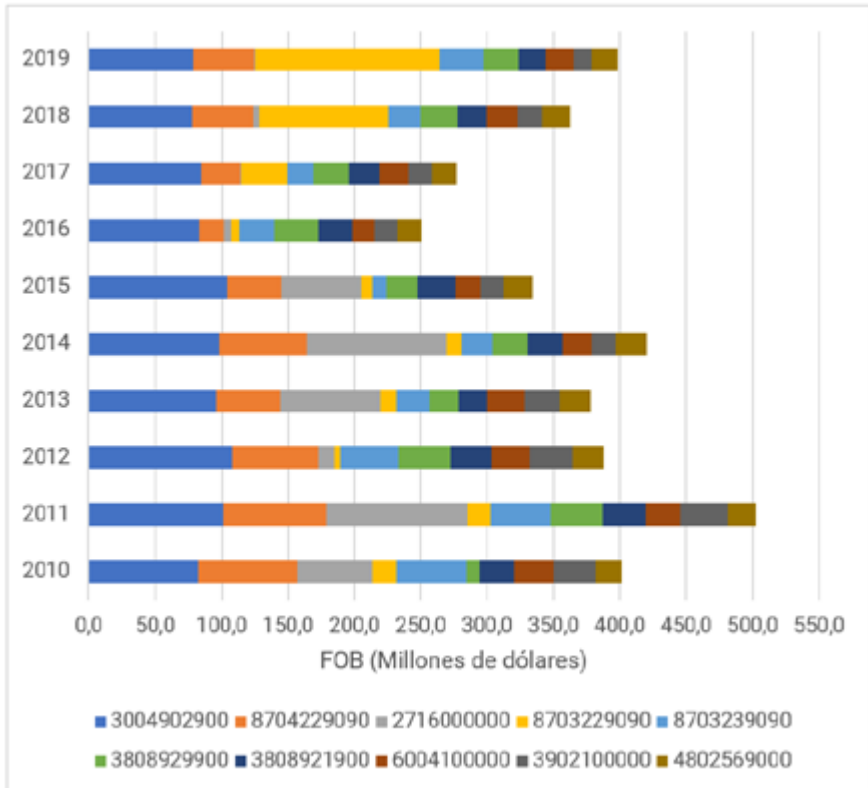


PARTIDA	DESCRIPCIÓN
3004902900	Los demás (medicamentos de uso humano).
8704229090	Los demás (vehículos automóviles para transporte de mercancías).
2716000000	Energía eléctrica.
8703229090	Los demás (automóviles de turismo y demás vehículos automóviles concebidos principalmente para transporte de personas de 1.000 a 1.500 cm ³).
8703239090	Los demás (automóviles de turismo y demás vehículos automóviles, concebidos principalmente para transporte de personas de 1.500 a 3.000 cm ³).
3808929900	Los demás (insecticidas y raticidas).
3808921900	Los demás (insecticidas y raticidas presentado en envase para ventas al por menor).
6004100000	Con un contenido de hilados de elastómeros superior o igual al 5% en peso, tejidos de punto sin hilos de caucho (Tejidos de punto).
3902100000	Polipropileno.
4802569000	Los demás (papel de seguridad para billetes).

La participación de los productos en el período 2010 – 2019 en las importaciones desde Colombia, está marcada por una diversificación y variedad de pequeños grupos de varios productos. El producto que más aporta son los medicamentos de uso humano con una mínima proporción; seguido de la importación de automóviles para el transporte de mercancías con un porcentaje aún más bajo y después energía eléctrica con la misma tendencia. Finalmente, se registra un gran porcentaje de participación, superior a las tres cuartas partes del grupo “varios” que engloba a varios productos con insignificancia estadística individual.

Gráfico No. 25

Comportamiento de los 10 productos más importados por Ecuador desde Colombia. Periodo 2010-2019.
En millones de dólares FOB



El comportamiento de los productos importados de Colombia en el lapso 2010 – 2019, es muy dinámico, durante todo el período de estudio. Los principales productos son los medicamentos de uso humano, de los cuales se importan 82,7 millones de dólares en el año 2010 y, asciende a 107,7 millones en el año 2012. Desciende en el 2013 y 2014 y tras un breve ascenso, finalmente, decrece hacia la última etapa del período, cerrando en el año 2019 con 78,6 millones de dólares. Otro producto importante es la comercialización de automóviles para el transporte de mercancías. En el año 2010 se importan 74,3 millones de dólares y, aunque decrece hasta el año 2013 con 48,4 millones de dólares, cierra el período con 46,6 millones de dólares FOB importados.

Finalmente, la energía eléctrica también se encuentra presente en todo el período de estudio. En el año 2010 inicia con 56,4 millones de dólares y tras un comportamiento bastante irregular, en el año 2014 llega a su pico más alto con 105,2 millones de dólares, para después decrecer desde el año 2015 hasta el año 2019 con 0,3 millones de dólares. También están presentes automóviles para el transporte de personas, insecticidas, tejidos de punto, entre los principales. Los vehículos y medicamentos son productos que se encuentran presentes en todo el período de estudio, lo que indica el valor agregado de las importaciones en general.

COMERCIO ENTRE ECUADOR Y PERÚ EN EL PERÍODO 1990 - 2019

Desde los inicios del período de estudio 1990 - 2019, el comercio bilateral con Perú está basado en la naturaleza de la matriz productiva tradicional de cada país. Por lo tanto, el comercio internacional entre estos países se basa en productos básicos, tradicionales y commodities, con muy poco valor agregado o innovación, lo cual no aporta al desarrollo de estos socios comerciales.

Así, por ejemplo, al inicio del período de estudio, en 1990 la oferta exportable estuvo caracterizada por la exportación de aceite crudo de petróleo en un 60,21%. Bananas y plátanos y recipientes de acero, crustáceos y cocinas entre lo principal. Las importaciones, por otro lado, estuvieron representadas fundamentalmente por alambre de cobre refinado, cinc, cables acrílicos, harina de pescado y muy singularmente de barco de pesca. De una forma esporádica, la distribución en la variedad de productos es amplia, lo que permite diversificar el riesgo o la dependencia en las importaciones.

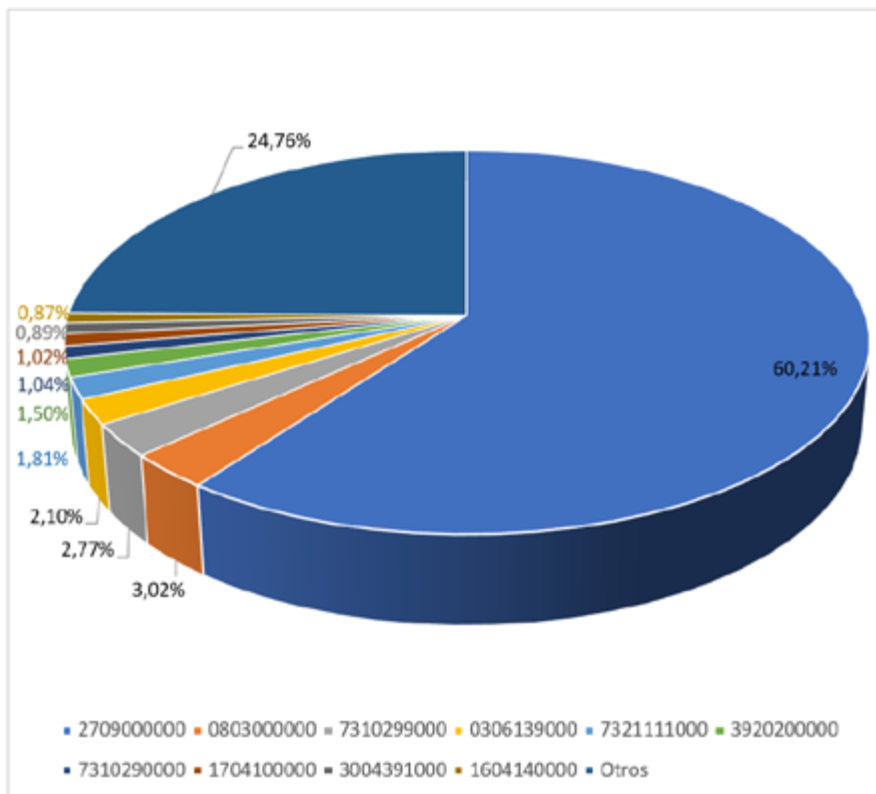
Para el segundo período de análisis, Ecuador continúa con la tendencia de exportar aceite crudo de petróleo en un 81,12%, lo cual concentra casi la totalidad de exportaciones, ya que los otros productos se reducen enormemente a menos del 1% individualmente, como cocinas, azúcar y atún. Sobre las importaciones desde el Perú, en el período 2000 – 2009 se concentró principalmente en Nafta disolvente, envases de plástico, cátodos y continúa la tendencia de importación de cinc y la diversificación de la naturaleza de los productos continúa, lo cual es ventajoso y representa una dinámica comercial positiva.

Para las exportaciones de Ecuador en el período de estudio 2010 – 2019, nuevamente continúa con la tendencia del aceite crudo de petróleo, con más de tres cuartas partes de las operaciones del período y muy poca diversificación y representación con otros productos como tableros de madera, cocinas y atún entre lo principal. Por otro lado, las importaciones des-

de el Perú son mucho más diversificadas, con alimento balanceado para industria acuícola y alimentos balanceados para animales, cátodos y gas propano entre lo principal. Esto confirma que las exportaciones por parte de Ecuador hacia Perú son totalmente básicas, lo cual no contribuye a la innovación, internacionalización, competitividad o sofisticación de los negocios internacionales de país.

Gráfico No. 26

Participación porcentual de los 10 principales productos de exportación de Ecuador a Perú. Periodo 1990-1999

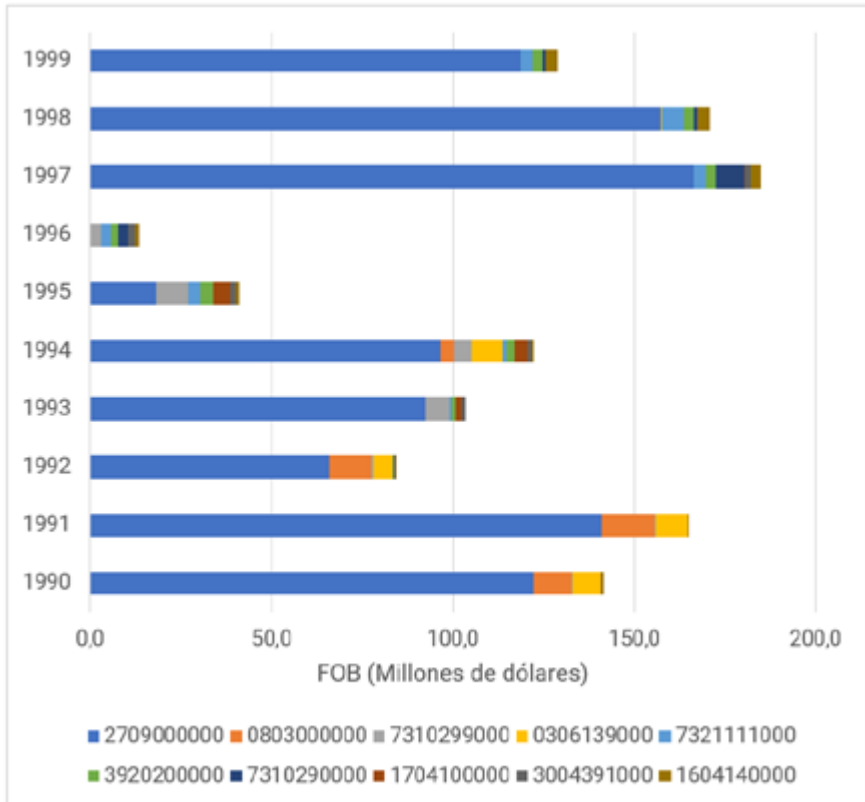


PARTIDA	DESCRIPCIÓN
2709000000	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.
0803000000	Bananas o plátanos, frescos o secos.
7310299000	Los demás (los demás recipientes de hierro o acero de doble fondo).
0306139000	Los demás (crustáceos).
7321111000	Cocinas.
3920200000	De polímeros de propileno.
7310290000	Los demás (recipientes, latas, bidones de hierro o acero).
1704100000	Chicles y demás gomas de mascar, incluso recubiertos de azúcar:
3004391000	Para uso humano (los demás medicamentos para tratamiento oncológico o VIH).
1604140000	Atunes, listados y bonitos.

El análisis de participación en las exportaciones de Ecuador a Perú en el período 1990 – 1999, está claramente marcado por la exportación de aceite crudo de petróleo con más de la mitad de participación, siendo el producto que le sigue la exportación de bananas con un porcentaje mínimo, siendo estos commodities productos tradicionales ecuatorianos; además también encontramos los demás de recipientes de hierro o acero con porcentajes similares. Otros productos que participan en este período son los crustáceos, las cocinas, medicamentos para uso humano y atún, entre otros; que apenas suman una décima parte. Es importante resaltar que en el grupo “otros”, participan con una cuarta parte del total de exportaciones.

Gráfico No. 27

Comportamiento de los 10 productos más exportados de Ecuador a Perú. Periodo 1990-1999.
En millones de dólares FOB

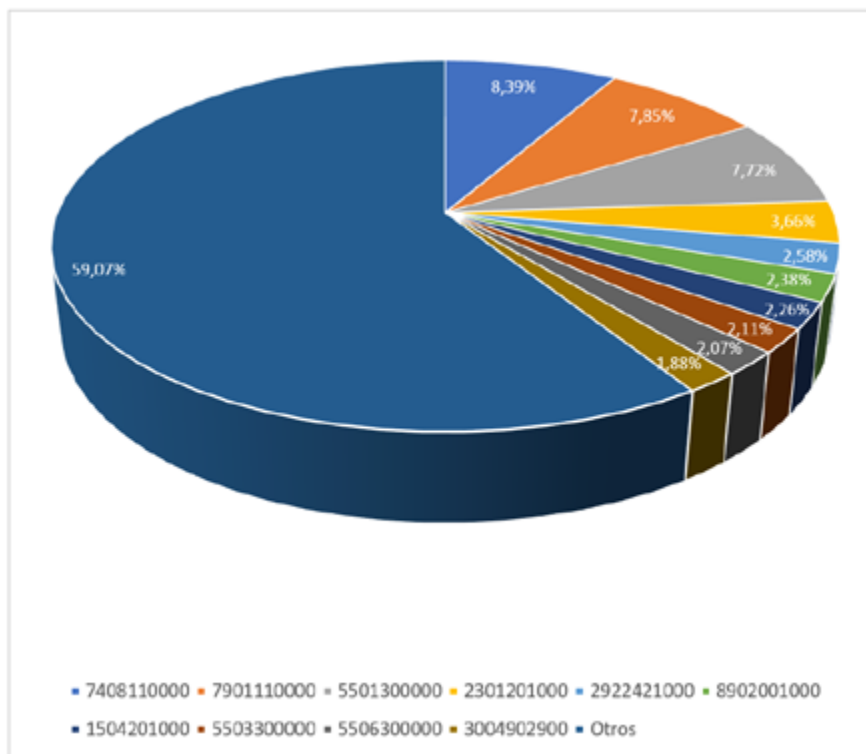


La composición de las exportaciones de Ecuador a Perú en el lapso de 1990 – 1999 es claramente dominada por los aceites crudos de petróleo, que inician el período con 122,2 millones de dólares. Aumentan para el año 1991 a 141 millones de dólares. Sin embargo, disminuye en los años siguientes hasta el año 1996 queda con 0. En este año también se registran las menores exportaciones de período de estudio. En esta época, lo más importante se cuenta con 3,1 millones de dólares en las exportaciones de recipientes de acero, en lo principal, lo que confirma la importante contracción en las exportaciones desde Ecuador a Perú en ese año.

Por otro lado, en el año 1997 vuelven a aumentar las exportaciones con 166,6 millones de aceite crudo de petróleo, disminuyendo al final de la serie a 118,8 millones de dólares FOB. En esta parte también se exportan bananas, camarones, recipientes de acero, medicamentos oncológicos y atún entre los principales, pero en cantidades mínimas respecto al producto principal.

Gráfico No. 28

Participación porcentual de los 10 principales productos de importación por Ecuador desde Perú. Periodo 1990-1999

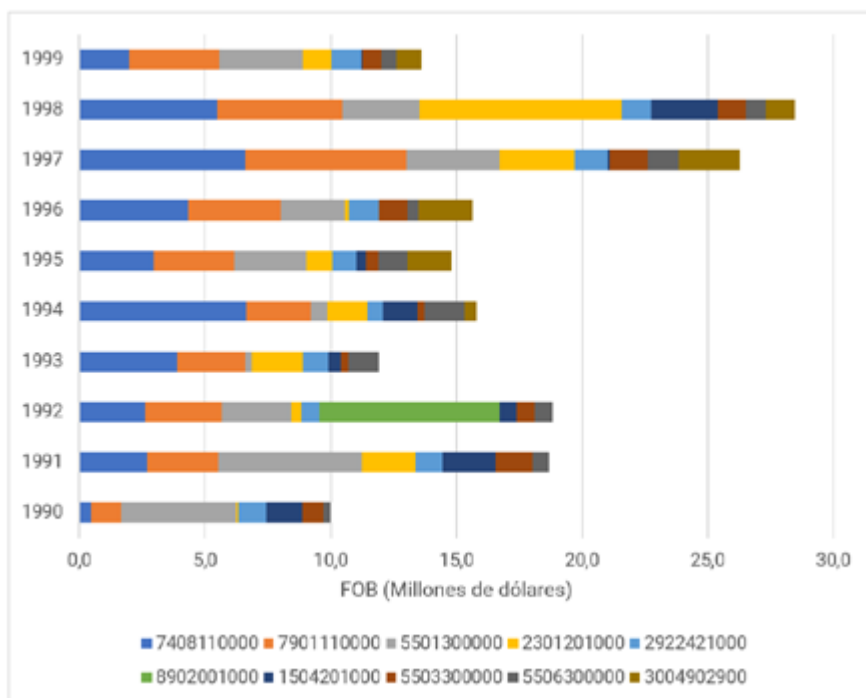


PARTIDA	DESCRIPCIÓN
7408110000	Con la mayor dimensión de la sección transversal superior a 6 mm (alambre de cobre refinado).
7901110000	Con un contenido de cinc superior o igual al 99,99% en peso (Cinc).
5501300000	Acrílicos o modacrílicos (cables y filamentos).
2301201000	De pescado (harina, polvo y pallets).
2922421000	Glutamato monosódico (compuesto aminado).
8902001000	De registro inferior o igual a 1.000 t (barcos de pesca).
1504201000	En bruto (grasa y aceite de pescado).
5503300000	Acrílicas o modacrílicas (fibras sintéticas discontinuas).
5506300000	Acrílicas o modacrílicas (fibras sintéticas discontinuas, nailon).
3004902900	Los demás (los demás medicamentos para uso humano).

La participación en las importaciones desde Perú en el período 1990 – 1999 está representada principalmente por alambre de cobre refinado con un aporte de casi la décima parte; seguido de las importaciones de cinc de cables, filamentos acrílicos con porcentajes similares; y, en proporciones aún menores también se encuentra la importación de harina de pescado, glutamato monosódico grasa y aceite de pescado y barcos de pesca, como una importación singular, en conjunto, suman cercana a la quinta parte. Mientras que en el grupo “otros” agrupa más de la mitad del total.

Gráfico No. 29

Comportamiento de los 10 productos más importados por Ecuador desde Perú. Periodo 1990-1999. En millones de dólares FOB

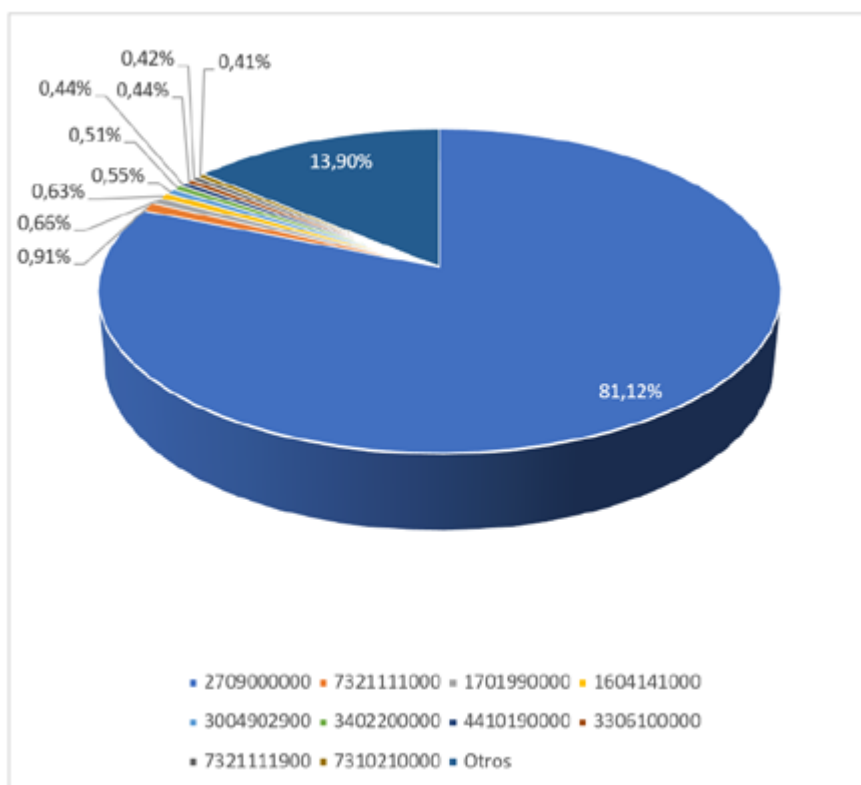


Respecto al comportamiento de los productos que más se importan desde Perú en el período 1990-1999, es muy irregular, con altibajos durante todo el tiempo de estudio. Debemos resaltar que la importación de alambres de cobre refinado se encuentra presente de forma variable durante todo el lapso de análisis. Inicia en 1990 con 0,5 millones de dólares y asciende de manera constante hasta 1994, cuando se registra el pico más alto de importaciones con 6,6 millones de dólares. Luego se mantiene con altibajos hasta 1999 cuando termina con un valor de 2 millones de dólares FOB.

Otro producto importante es la importación de zinc que inicia en 1990 con 1,2 millones de dólares y, continúa con altibajos hasta 1997 cuando registra el mayor pico de importaciones con 6,4 millones de dólares. para descender en 1999 a 3,6 millones de dólares FOB. También se encuentran importaciones de harina de pescado, glutamato monosódico, barcos de pesca grasa, aceite de pescado, fibras sintéticas y medicamentos para uso humano, en valores menores y con altibajos a lo largo del período de análisis.

Gráfico No. 30

Participación porcentual de los 10 principales productos de exportación de Ecuador a Perú. Periodo 2000-2009



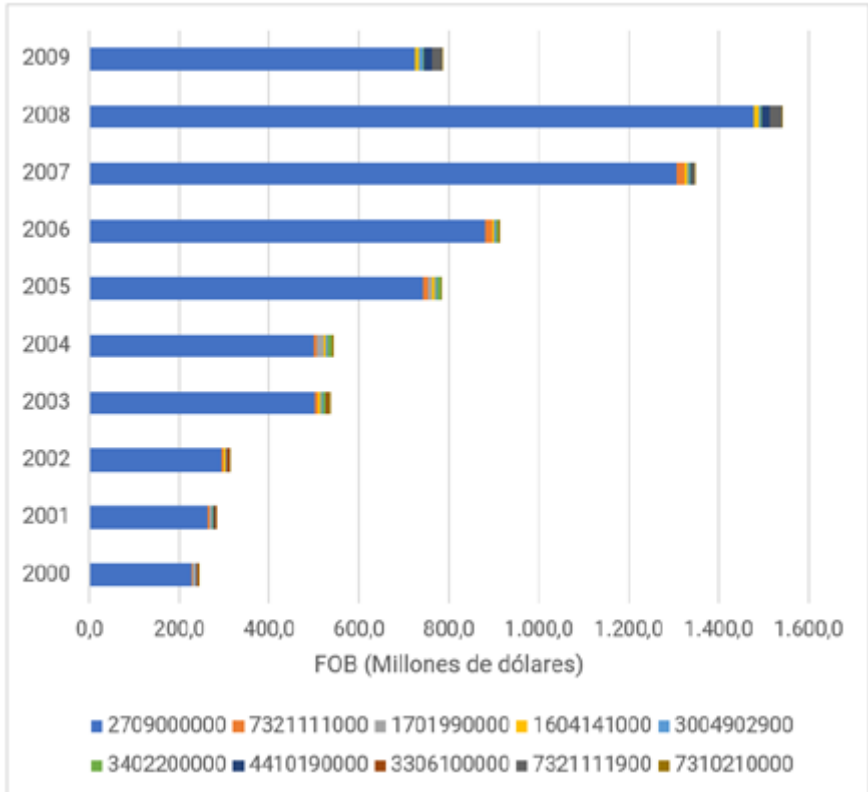
PARTIDA	DESCRIPCIÓN
2709000000	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.
7321111000	Cocinas.
1701990000	Los demás (azúcar de caña, remolacha o sacarosa).
1604141000	Atunes (preparaciones de pescados).
3004902900	Los demás (medicamentos para alimentación vía parenteral).
3402200000	Preparaciones acondicionadas para la venta al por menor (Agentes de superficie orgánicos).
4410190000	Los demás (tableros de madera).
3306100000	Dentífricos (higiene bucal).
7321111900	Las demás (estufas, calderas, cocinas).
7310210000	Latas o botes para ser cerrados por soldadura o rebordeado (latas de hierro o acero).

En la composición de las exportaciones de Ecuador a Perú en el período desde el año 2000 al 2009, la mayoría absoluta está definida por la exportación de aceite crudo de petróleo con el más de la tercera parte del total de exportaciones. De forma marginal se exportan cocinas, azúcar, atún; estos con una participación individual de menos del 1% cada uno, lo que denota la concentración en un solo producto. El grupo denominado "otros" es apenas con un poco más de la décima parte del total, lo que muestra la poca diversificación de productos.

Gráfico No. 31

Comportamiento de los 10 productos más exportados de Ecuador a Perú. Periodo 2000-2009.

En millones de dólares FOB

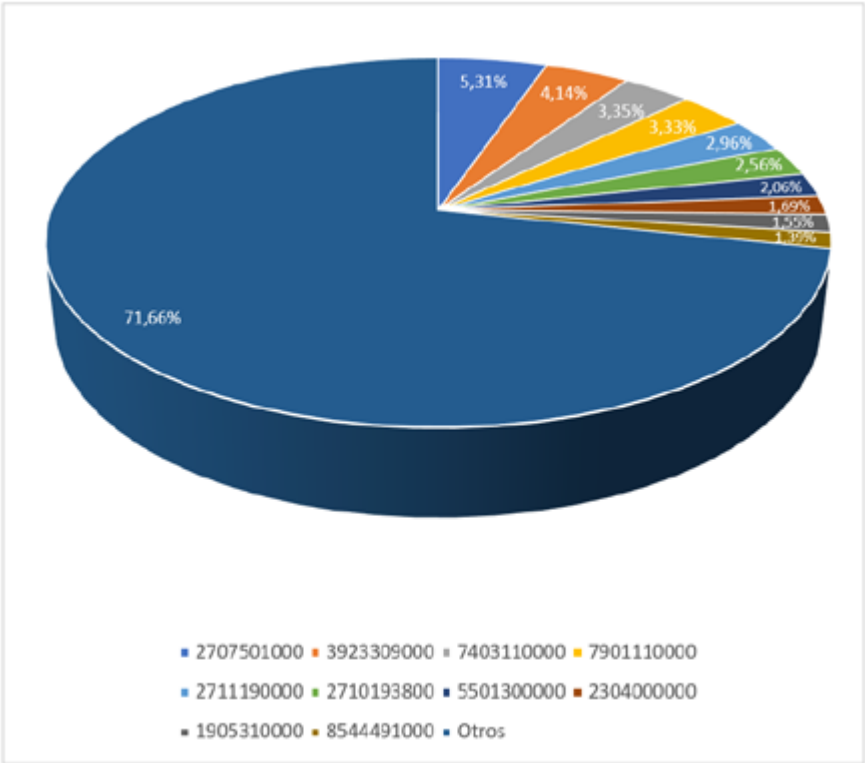


El comportamiento de las exportaciones durante el período 2000 – 2009 es claramente marcado por la exportación de aceites crudos de petróleo, que inicia el período con 227,6 millones de dólares de exportación y asciende constantemente hasta el año 2008 con 1.480,1 millones de dólares FOB, para disminuir hacia el último año del período a 724,5 millones de dólares FOB.

Dentro de estas exportaciones también se encuentran las bananas, camarones, cocinas, recipientes de acero, medicamentos para uso humano y atún, que durante todo el período se encuentran en menores cantidades.

Gráfico No. 32

Participación porcentual de los 10 principales productos de importación por Ecuador desde Perú. Periodo 2000-2009

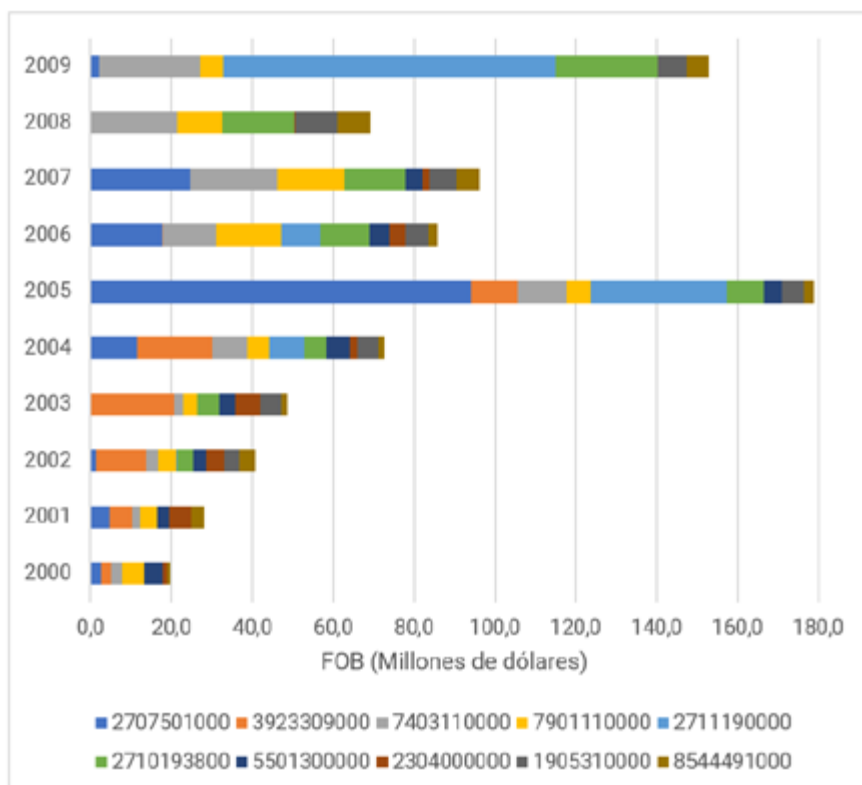


PARTIDA	DESCRIPCIÓN
2707501000	Nafta disolvente (aceites y demás productos de la destilación de los alquitranes).
3923309000	Los demás (artículos para transporte o envasado, de plástico).
7403110000	Cátodos y secciones de cátodos.
7901110000	Con un contenido de cinc superior o igual al 99,99% en peso (cinc).
2711190000	Los demás (gas de petróleo).
2710193800	Otros aceites lubricantes (aceite de petróleo).
5501300000	Acrílicos o modacrílicos (cables de filamentos).
2304000000	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soya, incluso molidos o en «pellets».
1905310000	Galletas dulces (con adición de edulcorante).
8544491000	De cobre (cables).

En el análisis de la participación porcentual de los productos de mayor importación desde el Perú entre los años 2000 al 2009, podemos observar que existe una gran diversificación, siendo el que más aporta la Nafta disolvente con menos de la décima parte de porcentaje; seguido de los envases de plástico los cátodos y secciones de cátodos con porcentajes todavía menores. También existen pequeños porcentajes de aporte a las importaciones, por parte de los aceites de petróleo, acrílicos, tortas y residuos sólidos de extracción de aceite de soya, cinc y cobre, entre otros, con más de la décima parte de porcentaje; mientras que el grupo “otros” constituyen las tres cuartas partes de participación, lo que demuestra una alta diversificación del producto.

Gráfico No. 33

Comportamiento de los 10 productos más importados por Ecuador desde Perú. Periodo 2000-2009. En millones de dólares FOB

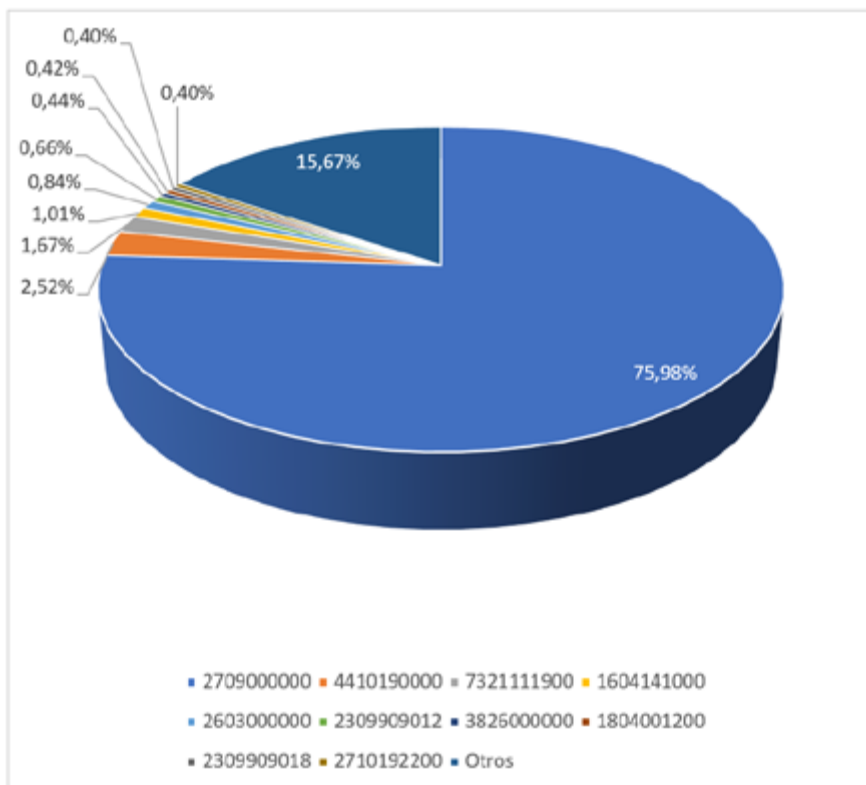


En el análisis del comportamiento de los productos más importados desde Perú durante el período 2000 - 2009 podemos observar que es totalmente irregular, con altibajos en todo el período y diversidad de mercancías. En los primeros años el comercio es limitado con una alta diversificación de productos en montos pequeños, hasta el año 2004, momento en el cual el volumen aumenta ostensiblemente. Entre los productos más comercializados se encuentra la Nafta disolvente que inicia el período con 2,7 millones de dólares, y aunque sube en el año 2001 a 4,8 millones de dólares, para el año 2003 su comercio se reduce a cero; reactivándose nuevamente para el año 2004. Alcanza su pico más alto de importaciones en el año 2005 con 94,1 millones de dólares; de allí con una tendencia irregular se reduce su comercio hacia el final del período.

Otro producto de comportamiento totalmente irregular durante el periodo de estudio, es el gas de petróleo, que durante los primeros años tiene un comercio de 0. Sin embargo, en el año 2004 se reactiva para seguir irregularmente hasta el fin del periodo. En el año 2009 registra 82,3 millones de dólares de importaciones. Otros productos que se comercializan de forma totalmente irregular son el aceite de petróleo, los cables de acrílicos, la torta y residuos sólidos de la extracción de aceite de soya y cables de cobre, entre los más importantes, que se mantiene con altibajos y en proporciones menores durante toda la década.

Gráfico No. 34

Participación porcentual de los 10 principales productos de exportación de Ecuador a Perú. Periodo 2010-2019

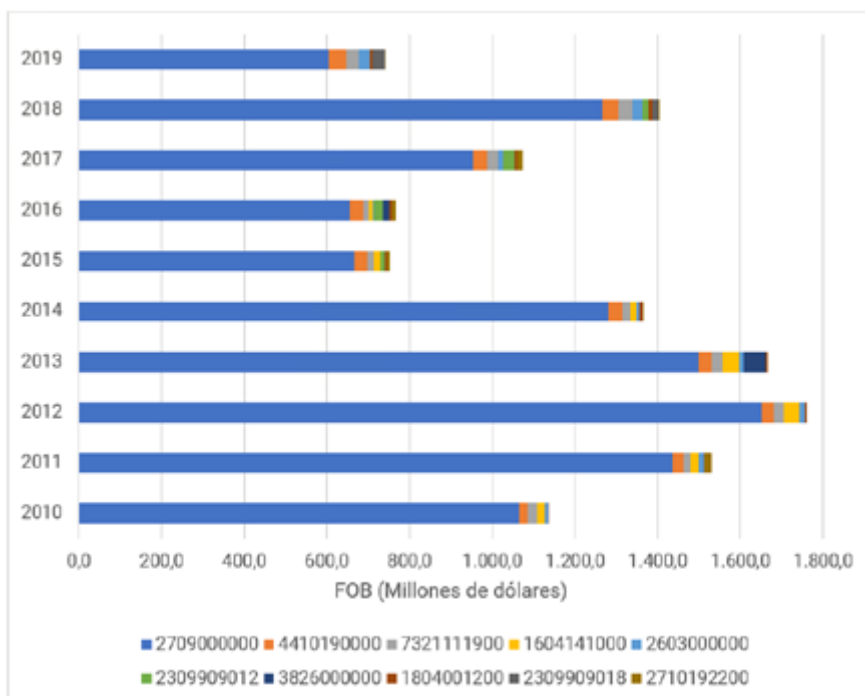


PARTIDA	DESCRIPCIÓN
2709000000	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.
4410190000	Los demás (tableros de madera).
7321111900	Las demás (estufas, calderas, cocinas).
1604141000	Atunes (preparaciones de pescados).
2603000000	Minerales de cobre y sus concentrados.
2309909012	Las demás para uso acuícola (preparaciones del tipo de las utilizadas para la alimentación de los animales).
3826000000	Biodiésel y sus mezclas, sin aceites de petróleo o de mineral bituminoso o con un contenido inferior al 70% en peso.
1804001200	Con un índice de acidez expresado en ácido oleico superior a 1% pero inferior o igual a 1,65% (manteca, grasa y aceite de cacao).
2309909018	Las demás para uso agrícola (preparaciones forrajeras con adición de melaza o de azúcar).
2710192200	Fueloils (fuel) (aceites de petróleo).

En el período del año 2010 al 2019, la composición de las exportaciones de Ecuador a Perú, la mayoría absoluta está compuesta por la exportación de aceite crudo de petróleo con las tres cuartas partes del total. De forma marginal se exportan tableros de madera, cocinas, minerales de cobre, alimento balanceado para animales. Un grupo de nueve productos apenas suman menos de la décima parte de participación, mientras que el grupo "otros" aportan apenas con menos de la quinta parte del total del grupo analizado.

Gráfico No. 35

Comportamiento de los 10 productos más exportados de Ecuador a Perú. Periodo 2010-2019.
En millones de dólares FOB

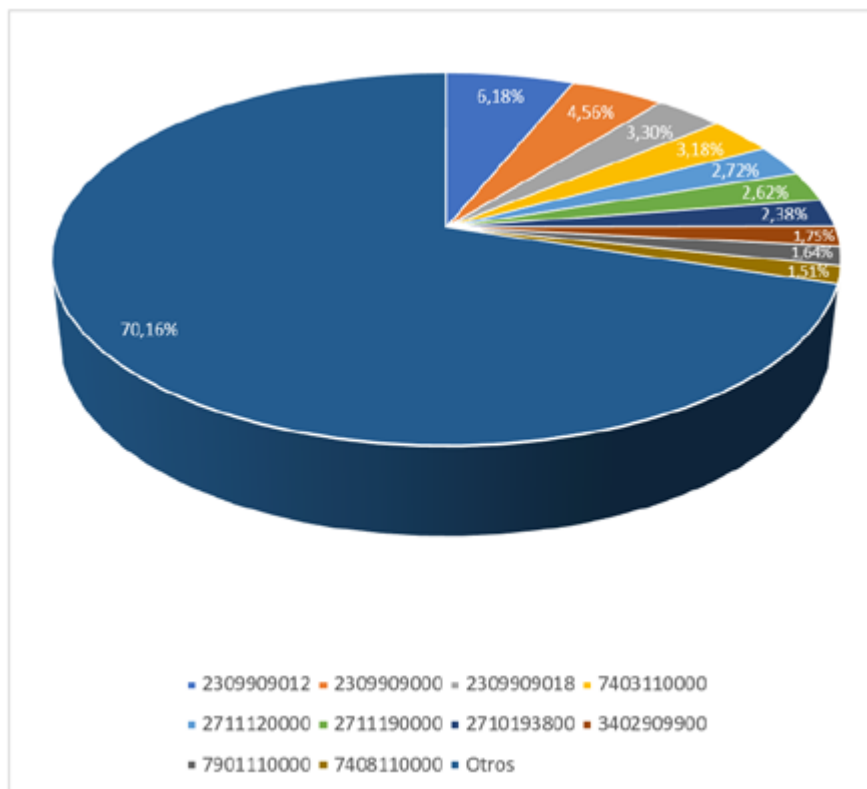


En el período 2010 – 2019 las exportaciones de Ecuador a Perú continúan con la tendencia indicada en espacios de tiempo anteriores de este estudio. Apreciamos que los aceites crudos de petróleo son los que marcan la mayoría de las exportaciones que inician con abundancia este tiempo, con 1.065,9 millones de dólares. Tienen un crecimiento hasta el año 2012 con 1.651,9 millones de dólares, cuando empieza a decrecer hasta el año 2016 con 654,7 millones de dólares. Se incrementa hasta el año 2018 con 1.266,3 millones de dólares y decrece el último año 2019, con 603,3 millones de dólares FOB.

A pesar de que el valor de las exportaciones de Ecuador a Perú es alto, no obstante, se continúa dependiendo de un solo producto commodity de escaso valor agregado, lo que eleva el riesgo y dependencia del comercio exterior ecuatoriano.

Gráfico No. 36

Participación porcentual de los 10 principales productos de importación por Ecuador desde Perú. Periodo 2010-2019

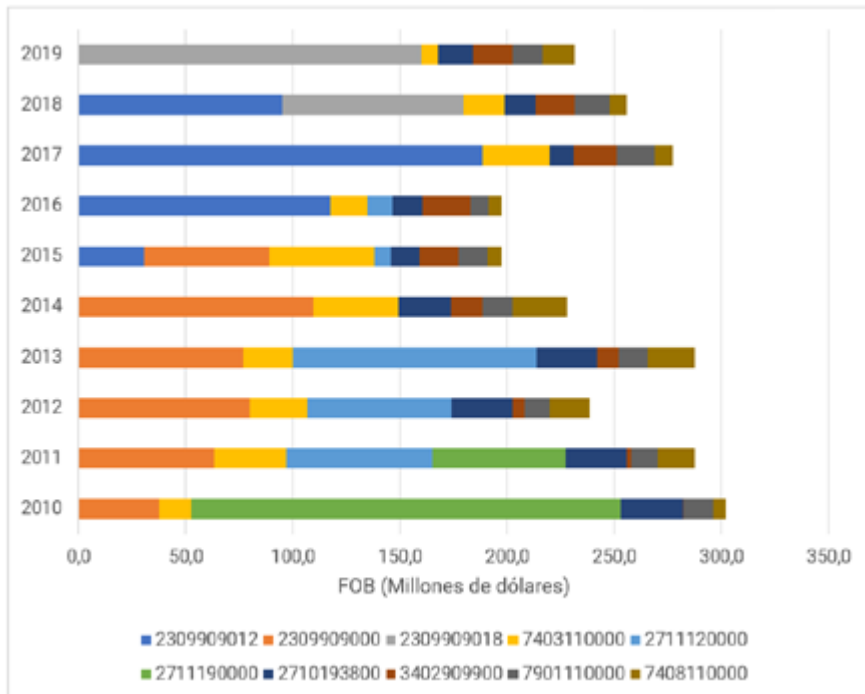


PARTIDA	DESCRIPCIÓN
2309909012	Las demás para uso acuícola (preparaciones de alimentos para animales).
2309909000	Las demás (preparaciones forrajeras, alimentos para animales).
2309909018	Las demás para uso agrícola (alimentos para animales).
7403110000	Cátodos y secciones de cátodos.
2711120000	Propano (gas de petróleo).
2711190000	Los demás (gas licuado de petróleo).
2710193800	Otros aceites lubricantes (aceite de petróleo).
3402909900	Los demás (agente de superficie orgánico).
7901110000	Con un contenido de cinc superior o igual al 99,99% en peso (cinc).
7408110000	Con la mayor dimensión de la sección transversal superior a 6 mm (alambre de cobre).

En la composición porcentual de las importaciones desde Perú en el período 2010 – 2019, nuevamente se registra una gran diversidad de productos, con alimento balanceado para animales, con menos de la décima parte de participación; seguido de las preparaciones forrajeras con porcentaje mucho menor. También existe el aporte de diversos productos como cátodos, gas propano de petróleo y gas licuado de petróleo, aceite y cinc, entre los principales, que, en una suma de ocho productos, aportan con una quinta parte del porcentaje. Cabe destacar la alta diversificación de los productos, pues el rubro del grupo “otros”, aportan con casi las tres cuartas partes del total de porcentaje.

Gráfico No. 37

Comportamiento de los 10 productos más importados por Ecuador desde Perú. Periodo 2010-2019.
En millones de dólares FOB



En el resumen del comportamiento de los productos importados desde Perú a lo largo del período 2010 – 2019, podemos indicar que el comercio es constante, pero irregular, ya que entre los años 2010 y 2011, es cercano a los 300 millones de dólares en total. No así para los años 2015 y 2016, en los cuales, apenas se acerca a los 200 millones de dólares, volviendo a incrementarse a partir del año 2017, hasta el fin del período. El comercio de alimentos balanceados, para uso acuícola, activa sus importaciones con 30,7 millones de dólares. Se incrementa a 117,2 millones de dólares en el año 2016. En el año 2017 alcanza su pico más elevado con 188,4 millones de dólares. Baja nuevamente en el año 2018, inclusive llega a 0 en el año 2019.

Otro producto importante, está constituido por los alimentos balanceados con preparaciones forrajeras, que inician el período de estudio con 37,4 millones de dólares y mantienen una tendencia al alza hasta llegar

a 109,2 millones de dólares en el año 2014. Sin embargo, baja para el año 2015 a 58,1 millones de dólares y a 0 desde el año 2016 hasta el fin del período en el año 2019. Destaca la importación de gas de petróleo, que, si bien permanece en 0 el año 2010, desarrolla una tendencia alcista desde el año 2011 con 68,2 millones de dólares hasta llegar a 113,3 millones en el año 2013, y, de ahí hasta el final del periodo, se reduce de forma constante hasta llegar a 0 en el año 2017, 2018 y 2019. Finalmente, el gas licuado de petróleo inicia el período de estudio con 200,4 en el año 2010; sin embargo, desde allí, inicia una tendencia irregular, pero siempre con pendiente negativa, hasta llegar a comercializarse 0 en los tres años finales 2017, 2018 y 2019.

También aparecen en las estadísticas aceites lubricantes de petróleo cinc y otros aceites. La mayoría de los productos son alimentos balanceados, lo cual no implica mucho valor agregado de los productos, tampoco implica mayor aporte en la innovación o desarrollo de negocios.

COMERCIO DE ECUADOR CON VENEZUELA EN EL PERÍODO 1990 – 2006

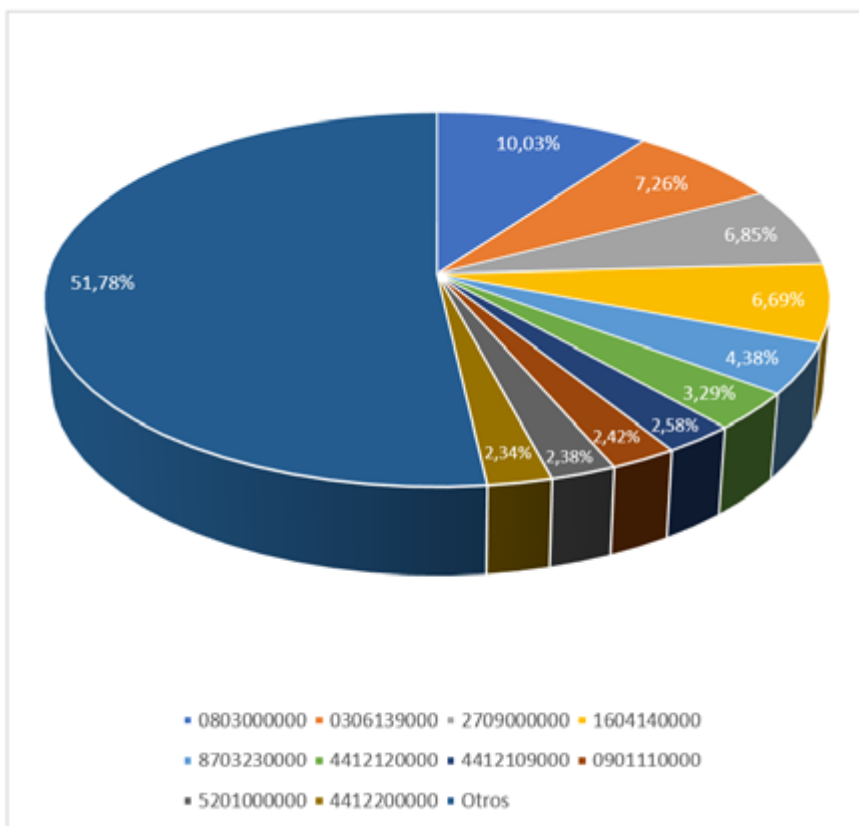
El comercio bilateral entre Venezuela y Ecuador, bajo el marco de la CAN, ha estado predeterminado por hechos políticos ajenos al contexto comercial regional. Venezuela, que ingresó a la Comunidad en 1973, decidió separarse en abril del 2006. Aunque siempre ha sido un país muy relacionado al mercado petrolero, con esta decisión, ha bloqueado el flujo comercial constante con la Comunidad; inclusive con el Ecuador ha sido un intercambio comercial irregular, de poco valor agregado y restringido; inclusive por no compartir fronteras entre estos países.

En el período 1990 - 1999, en los inicios del comercio bilateral, la oferta exportable de Ecuador estuvo caracterizada por productos agrícolas como bananas, crustáceos y, otros commodities, como aceite crudo de petróleo y atún; como productos de escaso valor agregado. Sin embargo, también se inicia la exportación de vehículos para transporte de personas, lo que significa negocios más complejos y de alto valor agregado. Al mismo tiempo, las importaciones desde Venezuela, están representadas principalmente por productos intermedios de hierro o acero, gas propano, butano; la importación de vehículos para el transporte de personas y diésel, entre los principales, como productos muy relacionados a los productos básicos de la matriz productiva venezolana.

Para el periodo 2000 – 2006 el comercio exterior entre Ecuador y Venezuela se ve restringido a un lapso menor, debido al retiro de Venezuela de la Comunidad Andina. De esta forma las exportaciones ecuatorianas se concentran, en primer lugar, en los vehículos para el transporte de personas, que aumentan respecto al período anterior, hasta llegar a un 12,02%. Es seguido por la exportación de aceite de palma en bruto, conservas de pescado y vehículos, para el transporte de mercancías, entre otros. Para las importaciones los primeros productos son gas de petróleo, alambrón de hierro y diésel tipo 2. Además, se debe tomar en cuenta la importación de vehículos para el transporte de mercancías y personas, como un producto de alto valor agregado y complejidad en los negocios.

Gráfico No. 38

Participación porcentual de los 10 principales productos de exportación de Ecuador a Venezuela.
Periodo 1990-1999

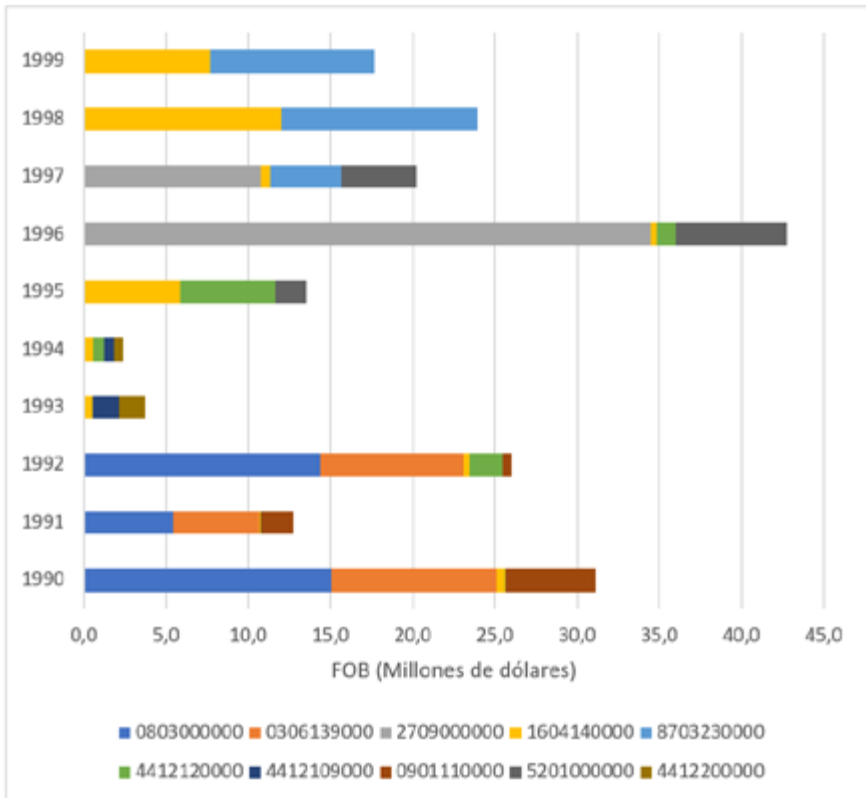


PARTIDA	DESCRIPCIÓN
0803000000	Bananas o plátanos, frescos o secos.
0306139000	Los demás (crustáceos, incluso pelados).
2709000000	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.
1604140000	Atunes, listados y bonitos.
8703230000	De cilindrada superior a 1.500 cm ³ , pero inferior o igual a 3.000 cm ³ . (automóviles de turismo y demás para transporte de personas).
4412120000	Los demás, con una hoja externa (madera contrachapada, madera chapada y madera estratificada).
4412109000	Las demás con una hoja externa (madera de bambú).
0901110000	Sin descafeinar (café, incluso tostado o descafeinado).
5201000000	Algodón sin cardar ni peinar.
4412200000	Las demás con una hoja externa, de otras coníferas (madera contrachapada, madera chapada y madera estratificada).

En el análisis de la composición de las exportaciones de Ecuador a Venezuela entre los años 1990 – 1999, los principales productos lo constituyen las bananas o plátanos con una décima parte; seguido por la exportación de crustáceos con una participación menor a la anterior. La exportación de aceites crudos de petróleo atún, tienen porcentajes mínimos. También aportan al grupo productos, como vehículos para transporte de personas, madera, café y algodón, entre otros, agrupando a seis productos que aportan menos de la quinta parte. El grupo “otros” lo forman varios productos con más de la mitad total de aporte.

Gráfico No. 39

Comportamiento de los 10 productos más exportados de Ecuador a Venezuela. Periodo 1990-1999.
En millones de dólares FOB

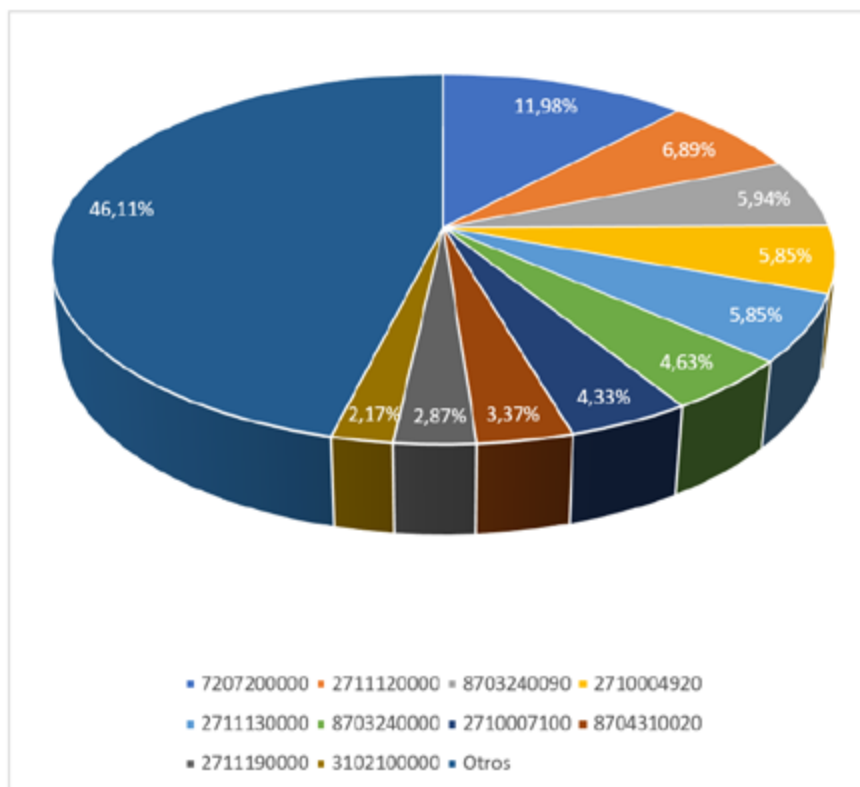


El comportamiento de las exportaciones de Ecuador a Venezuela entre los años 1990 – 1999, muestra que en los primeros años los productos más importantes eran el banano con 15 millones en 1990, el mismo que se reduce hasta 14 millones en 1992. Mientras que la exportación de camarón va de 10 millones a 8,8 millones de dólares en 1992, dentro de una disminución del flujo comercial generalizado. Los años 1993 y 1994 son los de menor comercio en todo el período. En esa época, se exportan apenas 1,6 millones de dólares de madera tipo bambú y 1,6 millones de dólares de madera conífera.

Las exportaciones se recuperan de alguna forma para el año 1995 con 5,8 millones de dólares en la exportación de atún y 5,8 millones por la exportación de madera. Aumentan en 1996 a 34,5 millones de dólares por exportación de aceites crudos de petróleo, que luego disminuye a 10,8 millones en 1997 y a 0 en 1998. En este año se exportan apenas 12 millones de dólares en atún y, en 1999, 10 millones FOB en vehículos para el transporte de personas. La tendencia de las exportaciones se contrajo enormemente entre los años 1993 y 1994, lo que condujo a un cambio en los principales productos; los mismos que son materias primas como el petróleo. Cabe resaltar la exportación de vehículos de 1.500 a 3.000 cm³ para el transporte de personas por 10 millones de dólares.

Gráfico No. 40

Participación porcentual de los 10 principales productos de importación por Ecuador desde Venezuela. Periodo 1990-1999

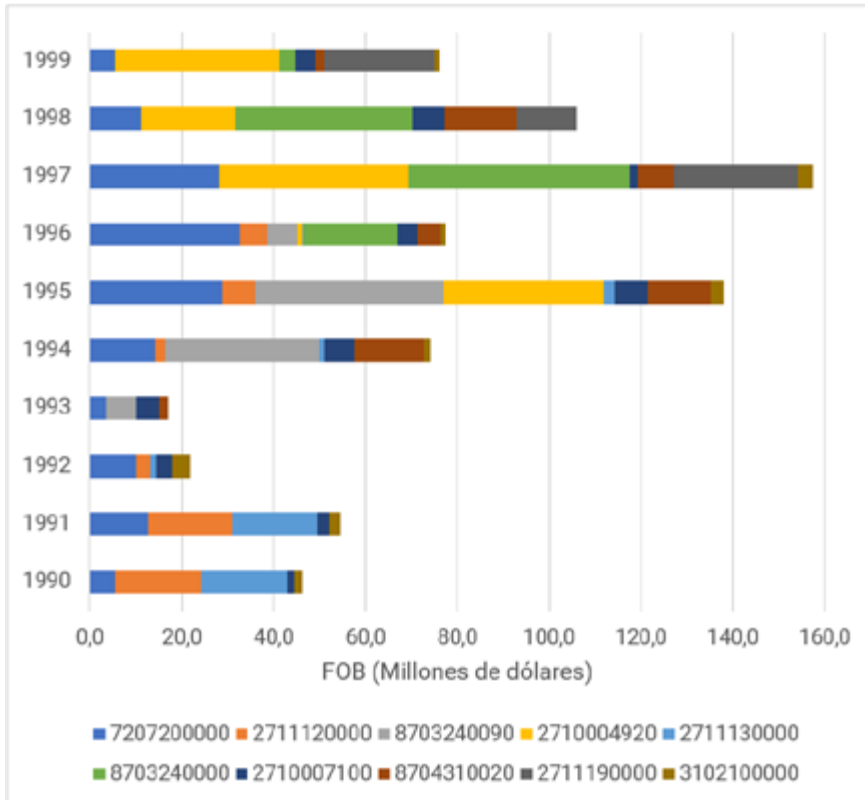


PARTIDA	DESCRIPCIÓN
7207200000	Con un contenido de carbono superior o igual al 0,25% en peso (productos intermedios de hierro o acero sin alear).
2711120000	Propano (gas de petróleo).
8703240090	Los demás (vehículos de turismo para el transporte de personas de cilindrada superior a 3,000 cm ³).
2710004920	Diésel 2 (aceites de petróleo o de mineral bituminoso).
2711130000	Butanos (gas de petróleo).
8703240000	De cilindrada superior a 3.000 cm ³ (vehículos de turismo para el transporte de personas).
2710007100	Aceites bases para lubricantes (aceites de petróleo).
8704310020	Los demás, de peso total con carga máxima inferior a 4.5t. (vehículos automóviles para transporte de mercancías).
2711190000	Los demás (gas de petróleo y demás hidrocarburos gaseosos).
3102100000	Urea, incluso en disolución acuosa.

En la participación porcentual de los productos importados desde Venezuela entre 1990 y 1999, existe una marcada importancia de productos intermedios de hierro o acero, con una participación de un poco más de la décima parte. El siguiente producto, gas propano, con un porcentaje aún menor al anterior y vehículos para el transporte de personas, con porcentajes similares. También participan entre vehículos para el transporte de personas de cilindraje superior a 3.000 cm³. Finalmente se registran importaciones por aceites lubricantes y urea. El grupo "otros" aporta con casi la mitad del total, siendo un porcentaje importante.

Gráfico No. 41

Comportamiento de los 10 productos más importados por Ecuador desde Venezuela. Periodo 1990-1999.
En millones de dólares FOB



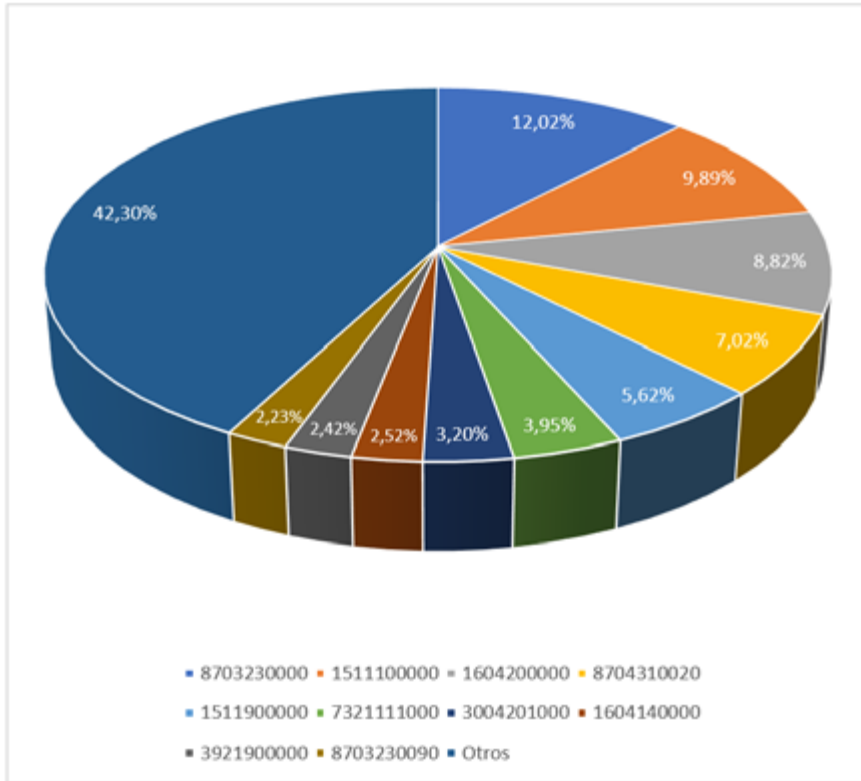
En el análisis del comportamiento de los productos importados desde Venezuela durante el período 1990 a 1999 se puede observar que entre los años 1990 a 1993, el volumen de importaciones es reducido con menos de 58 millones de dólares y que, únicamente, tiene como tendencia el gas propano que inicia el período con 18,7 millones en 1990 y 1991. Luego se reduce significativamente hasta 5,8 millones en 1996 y termina el período en 0. Otro producto es el gas butano que en 1990 se importan 18,7 millones y en 1991 18,4 millones. Posteriormente, se reduce enormemente para terminar el período sin importaciones de este producto.

Otros productos que también se comercializan son los vehículos para el transporte de personas de cilindraje superior a 3.000 cm³ con 48,1 millones de dólares en el año 1997 y 38,7 millones 1998. Se reduce a 3,7 millones de en 1999; lo que deja ver que los productos principales en las importaciones desde Venezuela, son materias primas tradicionales. No obstante, también se registran importaciones de vehículos especialmente en los años 1994 y 1995. Por último, se registra el comercio de aceites lubricantes y urea, entre otros productos.

Gráfico No. 42

Participación porcentual de los 10 principales productos de exportación de Ecuador a Venezuela.

Periodo 2000-2006

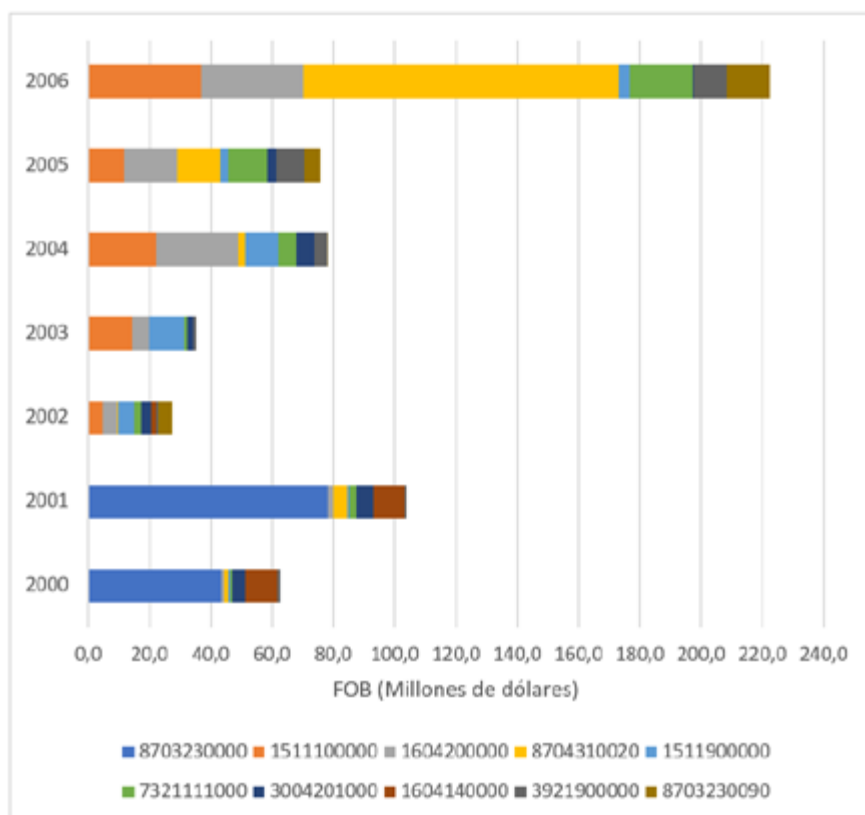


PARTIDA	DESCRIPCIÓN
8703230000	De cilindrada superior a 1.500 cm ³ , pero inferior o igual a 3.000 cm ³ (automóviles de turismo y demás para transporte de personas).
1511100000	Aceite en bruto (aceite de palma).
1604200000	Las demás preparaciones y conservas de pescado (palitos de pescado).
8704310020	Los demás, de peso total con carga máxima inferior a 4.5t. (vehículos automóviles para transporte de mercancías).
1511900000	Los demás (aceite de palma).
7321111000	Cocinas.
3004201000	Para uso humano (medicamentos).
1604140000	Atunes, listados y bonitos.
3921900000	Las demás (placas, láminas de plástico).
8703230090	Los demás (automóviles de turismo y demás para transporte de personas).

El análisis del año 2000 al 2006 se caracteriza por ser un período corto en relación a los otros estudios, debido al retiro de Venezuela de la Comunidad Andina de Naciones. No obstante, el mayor aporte en este período lo hacen las exportaciones de vehículos con un poco más de la décima parte del porcentaje total. Seguido de la exportación aceite de palma con una participación similar; después están las conservas de pescado con menos de la décima parte; le siguen vehículos, cocinas, medicinas para uso humano, entre otros; lo que suma más de la cuarta parte. También se debe indicar que hay el grupo "otros" con una importante representación de casi la mitad de exportaciones.

Gráfico No. 43

Comportamiento de los 10 productos más exportados de Ecuador a Venezuela. Periodo 2000-2006.
En millones de dólares FOB



El comportamiento de las exportaciones de Ecuador a Venezuela entre los años 2000 a 2006, se caracteriza por iniciar con exportaciones de vehículos para el transporte de personas de 1.500 a 3.000 cm³ con un monto 43,5 millones de dólares. Esto aumenta para el año 2001 a 78,2 millones y disminuye a 0,1 millones en 2002 y no se comercializa en 2003.

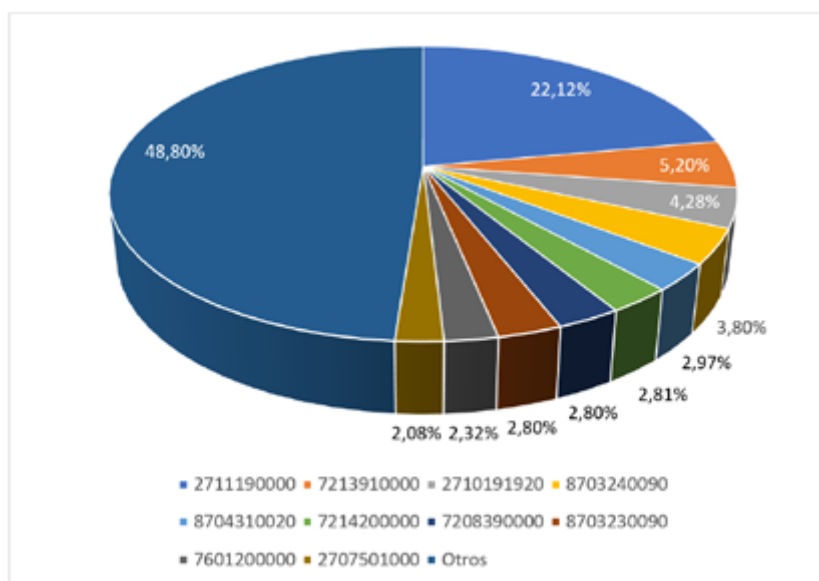
Otros productos de exportación son los vehículos para transporte de carga que inicia el período con 1,4 millones de dólares. Aumenta en el año 2001 a 4,8 millones y se reduce a 0 en el año 2003. Vuelve a crecer en el año 2004 de 2,5 millones a 103 FOB en el año 2006. Otros productos expor-

tados en mucho menor cantidad son preparaciones de pescado, aceite de palma que llega a 37 millones; preparaciones de pescado con 33,1 millones cocinas con 20 millones FOB en el año 2006, entre los principales.

Gráfico No. 44

Participación porcentual de los 10 principales productos de importación por Ecuador desde Venezuela.

Periodo 2000-2006

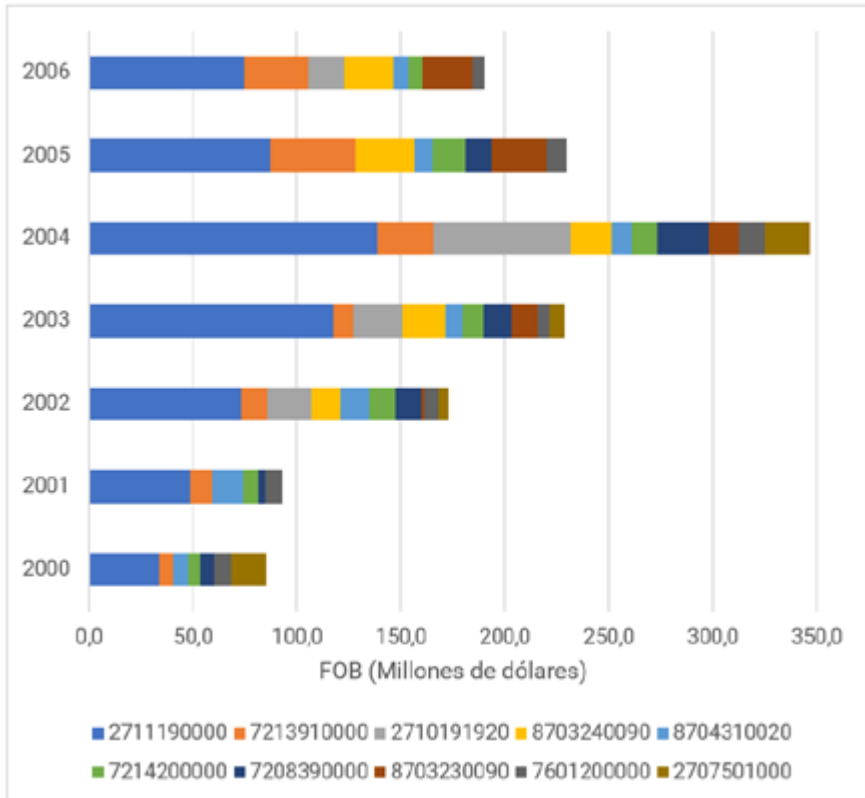


PARTIDA	DESCRIPCIÓN
2711190000	Los demás (gas de petróleo y demás hidrocarburos gaseosos).
7213910000	De sección circular con diámetro inferior a 14 mm (alambón de hierro o acero sin alear).
2710191920	Diésel 2.
8703240090	Los demás (vehículos de turismo para el transporte de personas de cilindrada superior a 3,000 cm ³).
8704310020	Los demás, de peso total con carga máxima inferior a 4.5t. (vehículos automóviles para transporte de mercancías).
7214200000	Con muescas, cordones, surcos o relieves, producidos en el laminado o sometidas a torsión después del laminado (barras de hierro o acero sin alear).
7208390000	De espesor inferior a 3 mm (productos laminados planos de hierro o acero sin alear).
8703230090	Los demás (de cilindrada de 1.500 cm ³ a 3.000 cm ³ . Automóviles de turismo para transporte de personas).
7601200000	Aleaciones de aluminio.
2707501000	Nafta disolvente.

En el período 2000 - 2006 los principales productos importados desde Venezuela son gas de petróleo con una participación aproximada de la quinta parte del total; seguido de alambón de hierro o acero con un porcentaje muy bajo y diésel tipo 2 con cantidades similares al último mencionado, del total de importaciones. También se han importado vehículos para transporte de personas con un cilindraje superior a 3.000 cm³ con mínimas participaciones; vehículos para transporte de carga, aleaciones de aluminio y Nafta disolvente, que llega a una quinta parte de representación; sin embargo, la mayoría está representada por el grupo "otros" con casi la mitad del total.

Gráfico No. 45

Comportamiento de los 10 productos más importados por Ecuador desde Venezuela. Período 2000-2006.
En millones de dólares FOB



El comportamiento de los productos importados desde Venezuela en el período 2000 – 2006, podemos determinar que entre el año 2000 y 2001 el volumen de comercio es reducido y se activa desde el año 2002. Alcanza su máximo desarrollo en el año 2004. Los productos comercializados son diversos; no obstante, existe una clara tendencia en la importación de gas de petróleo, que inicia con 33,4 millones y ascendiendo hasta el año 2004, con 138,7 millones de, luego tendencia descendiente hasta el fin del período con 74,7 millones.

Otro producto importante presente en todos los años es el alambre de hierro que, si bien inicia el período con la exportación de 6,9 millones de dólares asciende hasta el año 2005 a 41,3 millones y luego desciende al final del periodo de estudio. Otros productos que también se importan son vehículos para transporte de personas y de carga, aleaciones de aluminio y Nafta disolvente muy similar a los importados en el período anterior.

DISCUSIÓN

La integración latinoamericana y específicamente la de los países andinos es analizada, desde distintas perspectivas opuestas y no pocas veces también contradictorias. Mientras para autores como Hill (2015), la integración latinoamericana ha tenido muy poco desarrollo, inclusive llegando hasta casi desaparecer en la década de los ochentas. Para otros analistas como José Sanahuja, si bien coincide en las limitaciones de la integración latinoamericana, debido principalmente a una falta de unificación y apoyo a una política comunitaria y supranacional. Sin embargo, también indica que tiene posibilidades de una gran proyección; principalmente sería un motor para el desarrollo de PYMES a nivel intracomunitario.

En cualquier caso, lo cierto es que los procesos de integración experimentan fases de crecimiento y expansión y fases de contracción de su comercio e integración, como parte de los ciclos económicos; lo que no solo se expresa en el comercio exterior, sino inclusive afecta a otros procesos sociales y políticos individuales y grupales.

Es así, que en la primera década los productos que se importan y exportan tanto con Bolivia, Colombia, Perú y Venezuela son, principalmente, materias primas, con escaso valor agregado. Tal es el caso, de las frutas y vegetales, que serán constantes durante los treinta años de la investigación. No obstante, existe también el comercio de materias primas o mercaderías semielaboradas, como aceites y conservas, tanto de productos marinos como agrícolas. También, desde el primer período existe el comercio de vehículos ensamblados en los países de la comunidad.

En la segunda década, aunque si bien los commodities siguen siendo parte importante de las estadísticas; sin embargo, existe una ligera evolución en los volúmenes de comercio hacia productos semielaborados, con un procesamiento muy simple. Principalmente se mantiene la tendencia de los mismos commodities, aceites y enlatados, pero también existe una marcada tendencia a productos de la industria química como polímeros y polipropilenos. También productos finales como compresas y pañales, y aunque también encontramos el comercio de vehículos ensamblados.

Asimismo, llama fuertemente la atención el comercio de energía eléctrica, lo que demuestra el grado de desarrollo y las restricciones en la generación eléctrica de Ecuador.

Hacia la tercera etapa del período de estudio y, especialmente con Colombia, ya existe una constante exportación de vehículos, que vienen de forma continua desde la primera década de estudio. Inclusive su oferta se diversifica de manera interesante, lo cual es altamente alentador. Pero el comercio intra-comunitario en general, se encuentra enfocado principalmente con materias primas, con mayor o menor grado de elaboración, dentro de un sistema complementario de comercio.

En esta fase también se tiene que mencionar el retiro de Venezuela de la Comunidad, que no deja de ser importante; sin embargo, su aporte cualicuantitativo ha sido limitado, por lo que el comercio exterior de todos los países no se ha visto afectado de manera sustancial y se cuestiona el aporte innovador en el comercio de Venezuela hacia la Comunidad. En general, el intercambio comercial con Bolivia, Perú y Venezuela se ha caracterizado por ser de productos tradicionales de escaso valor agregado, materias primas y commodities; en intercambios básicos y poco sofisticados. No así con Colombia, que, en un inicio, también fue un comercio básico, pero ha evolucionado hacia productos de mayor valor agregado y complejidad como los vehículos.

En un análisis específico por producto y país, podemos indicar, que en cuanto al comercio exterior entre Ecuador y Bolivia, en el período 1990 - 1999, los productos más exportados por parte de Ecuador, son bananas, camarones y café; lo que confirma lo ya señalado sobre el comercio de productos tradicionales. También se exportan cocinas, hilados de poliéster, fregaderos de porcelana y medicamentos. Mientras que las principales importaciones de Ecuador desde Bolivia, han sido el aceites y tortas de soya, mercaderías típicas y características de Bolivia, lo cual denota que su comercio exterior es tradicional y con poco valor agregado.

Para la segunda década, el tipo de producto varía muy poco; básicamente los más exportados son los herbicidas y los insecticidas, es decir, productos relacionados a la agricultura. Mientras que los más importados siguen siendo los productos relacionados a la soya.

Ya en la tercera década, los productos más exportados desde Ecuador hacia Bolivia son las estufas y cocinas de uso doméstico y los neumáticos para vehículos de turismo, lo que demuestra un incremento del valor agregado de los productos comercializados. Pero el producto más importado desde Bolivia, en esta década, es el aceite de soya que sigue la misma tendencia de las décadas anteriores.

Por otro lado, el comercio entre Ecuador y Colombia varía de manera importante, debido a la diversificación de los productos y, aunque si bien uno de los más importados por Ecuador es el azúcar, polímeros y medicamentos, también podemos encontrar la exportación desde Ecuador de vehículos entre 1500 cm³ a 3000 cm³. Los productos más exportados de Ecuador a Colombia durante la primera etapa 1990 - 1999 son bananas, orquídeas y arroz. En los siguientes lugares se encuentran la exportación de vehículos ensamblados, que proyecta una mejor perspectiva en el valor agregado de los productos comercializados para los siguientes períodos.

En las siguientes décadas, se mantiene el comercio de estos mismos productos; además, también ingresa en las estadísticas, la comercialización de energía eléctrica, lo que, si bien no deja de ser importante, no obstante, son temas que corresponden a un comercio entre gobiernos. Para este análisis entre Ecuador y Colombia, cabe destacar que para el período 2010 - 2019 se incorporan, las exportaciones de aceite de palma, tableros de madera y se mantienen las exportaciones de vehículos. En las importaciones se incorporan los medicamentos de uso humano, los vehículos y la energía eléctrica,

Sobre el comercio entre Ecuador y Perú, en la primera década, es notoria la exportación de petróleo desde Ecuador a Perú, mientras que, en las importaciones desde ese país a Ecuador durante la primera década, principalmente, se concentran en los alambres y cables de cobre.

La tendencia de exportación de petróleo como el principal producto ecuatoriano hacia Perú se mantiene para el período 2000 - 2009, que no permite una mayor diversificación de manera importante de otros productos. Mientras que, en los productos importados desde Perú hacia Ecuador, en la segunda década aparece en gran porcentaje la Nafta disolvente, seguido de envases de plástico, lo cual tampoco es muy halagador en cuanto al valor agregado e innovación de los productos.

Para el período de análisis comercial 2010 – 2019 entre Ecuador y Perú, de la misma forma, se mantiene un exagerado porcentaje concentrado en la exportación de petróleo hacia ese país, lo cual limita la amplitud de las negociaciones empresariales entre estos países vecinos, mientras que las importaciones desde Perú a Ecuador se concentran en productos para la industria acuícola y residuos de la industria alimentaria.

Lamentablemente se pierde la capacidad de negociación empresarial con este país, que, a pesar de ser vecino inmediato del Ecuador, únicamente se concentra en productos de bajo valor agregado o commodities de negociación estatal para el sector público.

En lo referente al análisis del comercio exterior entre Venezuela y Ecuador, es importante destacar la limitación temporal, debido al retiro de Venezuela de la comunidad. Esto no ha permitido desarrollar el comercio de productos de alto valor agregado, que más bien se ha limitado a productos del sector agrícola. Así, durante la primera década, las exportaciones de Ecuador son variadas, pero con una clara importancia de productos tradicionales como bananas, crustáceos y aceite crudo de petróleo, atún, pero también se registra la exportación de vehículos. Por otro lado, las importaciones de Ecuador desde Venezuela se concentran principalmente en productos intermedios de hierro o acero, gas de propano de petróleo, también aparecen las importaciones de vehículos.

Para el período 2000, cortado en 2006, los productos exportados son vehículos para transporte de personas, aceite de palma en bruto, conservas de pescado, aceite de palma, cocinas, medicamentos de uso humano, entre los principales. Esto indica que, con ese país cambia la matriz de productos y mejora el valor agregado, lo que hubiese podido ser una mejor proyección a futuro. Si embargo, la mayoría de la relación comercial se trató de productos con escaso valor agregado.

Si bien el comercio intrarregional experimenta expansión o contracción, propios de un sistema de integración, vemos por el desarrollo en el tiempo, que casi todos los países se encuentran más o menos sincronizados en los ciclos de su economía.

También señalamos que es un comercio lento pero constante; sin embargo, cabe el análisis de la variedad, innovación y sofisticación de este comercio, que indica que es muy tradicional y simplista, con muy poco aporte para la innovación, internacionalización o sofisticación de productos o procesos. No aprovecha las economías de escala, la industrialización o la posibilidad de intercambios complementarios, por lo que cabe analizar si es justificada la confianza en la integración comunitaria como promotor de desarrollo o simplemente como un modelo regionalista estancado por la falta de competitividad, en un contexto de mayor integración posglobalización.

CONCLUSIONES

Para la realización del estudio existe suficiente información oficial; hay una excelente disponibilidad de datos de fuentes oficiales, que registran las exportaciones de mercancías a través la nomenclatura NANDINA. Si bien aparentemente puede diferir con las clasificaciones nacionales de mercancías, al momento de hacer un análisis estadístico siempre es importante tomar en cuenta la equivalencia de partidas entre lo local y lo comunitario. La política de manejo de información de la CAN obliga a su registro público, lo cual es altamente positivo como herramienta para la toma de decisiones; sin embargo, este hecho, en la práctica, no siempre es aprovechado eficientemente.

La evolución del comercio intracomunitario, desde la perspectiva de Ecuador, es un reflejo del grado de evolución del desarrollo económico interno e individual de cada uno de los países. Esto se deja ver por medio de la progresividad del valor agregado; grado de elaboración e innovación de las exportaciones de cada uno de los países en las diferentes décadas; aunque durante el período de estudio, existe una marcada tendencia hacia el comercio de productos básicos, poco elaborados, con escaso valor agregado, *commodities*, productos tradicionales y maduros en el mercado; especialmente *commodities* como el petróleo con Perú, productos agrícolas con Bolivia y Venezuela. Lo que en algo difiere en el comercio entre Ecuador y Colombia, siendo este último el socio con el que mantenemos una mayor variedad de productos y de mejor valor agregado con mejores perspectivas de innovación a futuro.

Aunque el comercio exterior entre los países miembros de la Comunidad Andina es constante, también es muy poco diversificado, muy poco sofisticado y siempre tiende hacia los productos y empresas tradicionales, que son resultado de sus procesos de industrialización de inicios del siglo XX.

Los productos más comercializados según la mayoría de las estadísticas son productos naturales con escaso valor agregado, cuyo precio se define por cotización en el mercado, lo que puede constituir una válvula

de escape a excedentes del mercado local. Lamentablemente, en ninguno de los casos el comercio de estos productos corresponde a una producción conjunta, tipo maquila o de *outsourcing*, simplemente es un comercio directo, de compra - venta, con un modelo de gestión poco sofisticado, que no aprovecha la complementariedad de los socios comunitarios.

Con Bolivia, existe una singular condición geográfica, pues además de ser un país que no tiene acceso directo al mar, en conjunto con Venezuela, son países socios con los que no compartimos fronteras comunes, todo lo cual vuelve a la logística de comercialización, un tema complejo. Las tendencias comerciales con Bolivia, durante todo el tiempo de estudio, es repetitiva, de los mismos productos, sin mucha dinámica; se mantiene en el comercio de commodities y productos relacionados al sector agrícola, y de manera muy esporádica un tipo específico de vehículos, como algo puntual.

El comercio desde el lado ecuatoriano tiene algo más de valor agregado, pero en general es muy irregular e inestable, inclusive la mayoría de los productos están dentro de la categoría varios, lo cual agrega incertidumbre, dado su escaso volumen.

Con Perú, aunque es un socio con el que compartimos una amplia frontera, también existe una marcada tendencia hacia el comercio de productos commodities, materias primas de la agricultura y comestibles sin elaboración. Ya hacia la segunda década, el cambio en la naturaleza de los productos, en algo cambia hacia una dinámica de mercancías con cierto grado de elaboración. No obstante, existe una marcada tendencia comercial de productos tradicionales como el comercio de petróleo.

Colombia es el socio comercial que más dinámica le ha dado al comercio bilateral, debido a que si bien al inicio del estudio, se mantuvo la tendencia en la naturaleza de los productos, con un limitado comercio de vehículos; este comercio fue constante y se ha ido incrementando con el paso del tiempo, lo que imprime no solo valor agregado, sino también innovación hacia nuevos productos. Esto debería ser el inicio hacia una mayor diversificación en el comercio de maquinarias, conjuntos de partes y piezas para ensamblaje (CKD), repuestos y otro tipo de productos de mayor valor agregado.

Con Venezuela el comercio también tiene una tendencia bastante particular, pues se concentra en productos tradicionales, básicos, materias primas sin valor agregado y el tradicional gas y petróleo, lo cual le resta innovación y eficiencia al comercio, lo que es altamente riesgoso. Además, ha estado marcada por la irregularidad del comercio, pues se compran productos en gran volumen durante uno o dos años y luego puede descender a cero. Así entonces, no solo la salida de Venezuela de la Comunidad en 2006, sino por constantes contracciones en el comercio de varios productos, des-

de el año 2000 y la reducción más fuerte ya en 2003, fueron los primeros avisos de una tendencia irregular en el comercio.

Por todo lo expuesto y en general, a excepción de las operaciones más dinámicas con Colombia, el comercio intracomunitario es básicamente la compra y venta de productos commodities, tradicionales, por lo que se pierde la posibilidad de producciones en conjunto que aprovechen la sinergia y las complementariedades de la especialización y ventajas comparativas y competitivas de cada socio. Queda mucho por hacer en materia de desarrollo económico, cooperación y comercio intracomunitario; sin embargo, siempre hay un primer paso, en este caso es la decisión público - privada de cambiar modelos, abrir nuevos espacios y aprovechar las ventajas y potencialidades muy poco explotadas del bloque.

Finalmente, en lo académico, existe un amplio campo de estudio sobre el comercio exterior en la Comunidad Andina, especialmente hacia investigaciones que aporten a la innovación e internacionalización, con el objetivo de mejorar la competitividad de procesos y productos y así diversificar el riesgo de la actual industria tradicional.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- *Aduana del Ecuador. (2021). Clasificación de mercancías de la comunidad Andina.* <https://www.aduana.gob.ec>
- *Banco Central del Ecuador. (2020). Micrositio de información económica.* <https://www.bce.fin.ec>
- *Banco Mundial. (2022).* <https://www.bancomundial.org/es/home>
- *Camisión C., Dalmau J. (2009). Introducción a los negocios y su gestión.* Pearson, Prentice Hall.
- *Casas, A., & Correa E. (2007) ¿Qué pasa con la Comunidad Andina de Naciones - CAN? Papel Político 12 (2) 12, 590-632.* <https://www.redalyc.org/pdf/777/77716565011.pdf>
- *Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL. (1994). El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe: la integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad.* CEPAL. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/2140-regionalismo-abierto-america-latina-caribe-la-integracion-economica-al-servicio>
- *Comunidad Andina. (2021). Comunidad Andina, ¿quiénes somos?* <https://www.comunidadandina.org/quienes-somos/>
- *Comunidad Andina. (2020). Dimensión Económico y Social de la Comunidad Andina.* <https://www.comunidadandina.org/StaticFiles/2018124105044REVISTAinteractiva.pdf>
- *Daniels, J., Radebaugh, L., & Sullivan D. (2014). Negocios Internacionales, ambientes y operaciones.* Pearson.
- *Hill, C. (2015). Negocios Internacionales, Competencia en el mercado global.* McGraw Hill.
- *Organización Mundial de Aduanas. (2022).* <https://www.wcoomd.org/>
- *Petit, G. (2014). Teoría Económica de la integración y sus principios fundamentales.* *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura* 20 (1) 137 - 162. <https://www.redalyc.org/pdf/364/36433515007.pdf>
- *Porter, M. (1990). La Ventaja Competitiva de las Naciones.* *Harvard Business Review.*
- *Ramírez, D., & Castellanos, O. (2013). Competitividad, apropiación y mecanismos para su fortalecimiento.* Universidad Nacional de Colombia.
- *Sanahuja, J. (2007). Regionalismo e integración en América Latina: balance y perspectivas.* *Pensamiento iberoamericano*, 75-106. <https://www.unirioja.es/Dialnet-RegionalismoElIntegracionEnAmericaLatina-2872515>.

CAPÍTULO IV

Modelo de gravedad aplicado a las relaciones comerciales bilaterales del Ecuador con los demás países de la Comunidad Andina de Naciones

CAPÍTULO IV

MODELO DE GRAVEDAD APLICADO A LAS RELACIONES COMERCIALES BILATERALES DEL ECUADOR CON LOS DEMÁS PAÍSES DE LA COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES

AUTORES:

Econ. Luis Tonon Ordóñez. Mgtr.
Docente/Investigador/ Coordinador de la Escuela de Economía
Universidad del Azuay

BSc. Jorge Altamirano Flores. MSc. Ph.D.
Docente/Investigador/Coordinador de las carreras de Economía y Agronegocios
Universidad Internacional del Ecuador

Ing. David Vera Alcívar, Mgtr.
Docente/investigador/Director de áreas económicas y financieras
Universidad Internacional del Ecuador

Ing. Xavier Ortega Vásquez. Mgtr.
Docente/Investigador
Universidad del Azuay

Resumen

Las relaciones comerciales bilaterales entre países pueden explicarse en gran medida con el modelo de gravedad. Este modelo indica que el valor de los flujos comerciales entre dos países tiene una relación directa con el tamaño de sus economías, medido mediante el Producto Interno Bruto (PIB) y una relación inversa con la distancia geográfica que los separa. Una importante cantidad de literatura, sugiere que el modelo de gravedad es el más apropiado para el análisis de los flujos comerciales debido a que provee un alto valor explicativo de los mismos. En el presente trabajo, se utilizó el modelo de gravedad para comprobar si la adhesión del Ecuador a la Comunidad Andina de Naciones –CAN– mejoró el comercio bilateral con los demás países miembros. Para esto, se construyó una base de datos desde el año 1960 hasta el año 2019 de los flujos comerciales entre los países de la CAN y Ecuador. Se realizó un análisis de las correlaciones lineales entre cuatro variables que fueron determinadas como relevantes para el modelo. Los resultados permitieron concluir que el modelo explica el flujo comercial entre los países miembros de la CAN, sin embargo, no existe significancia estadística cuando se considera la adhesión del Ecuador a la CAN, al menos no a largo plazo y a nivel agregado.

PALABRAS CLAVES:

Modelo gravitacional, comercio bilateral, Ecuador, Comunidad Andina de Naciones, CAN

Abstract

Bilateral trade relations between countries can be largely explained with the gravity model. This model indicates that the value of trade flows between two countries has a direct relationship with the size of their economies, measured by Gross Domestic Product (GDP), and an inverse relationship with the geographical distance that separates them. An important amount of literature suggests that the gravity model is the most suitable for the analysis of trade flows because it provides a high explanatory value for them. In this work, the gravity model was used to verify whether Ecuador's membership to the Andean Community of Nations (CAN) improved bilateral trade with the other member countries. For this, a database was built from 1960 to 2019 of trade flows between the CAN countries and Ecuador. An analysis of the linear correlations was carried out between four variables that were determined as relevant for the model. The results allowed us to conclude that the model explains the commercial flow between the member countries of the CAN, however, there is no statistical significance when considering the membership of Ecuador to the CAN, at least not in the long term and at an aggregate level.

KEYWORDS:

Gravitational model, bilateral trade, Ecuador, Andean Community of Nations, CAN

INTRODUCCIÓN

Desde los inicios del comercio internacional, se ha podido evidenciar que existen muchas diferencias entre los países que lo practican. Estas diferencias abarcan varios ámbitos como son la población, territorio, disponibilidad de recursos naturales y acceso a los factores de la producción (Daniels et al., 2013). Cuando dos países deciden intercambiar bienes y servicios, es decir, hacer comercio internacional se producen flujos de comercio bilateral. La economía internacional ha estudiado ampliamente los factores que influyen en los flujos del comercio bilateral (Eichengreen et al., 2021).

Los flujos de comercio se entienden como la suma de exportaciones e importaciones en un periodo de tiempo (Kabir et al., 2017). Para entender el funcionamiento de los flujos de comercio se pueden aplicar algunos modelos econométricos, pero el más recomendado por la Organización Mundial del Comercio (OMC) es el modelo de gravedad o gravitacional debido principalmente, a su alto valor explicativo en lo referente a los flujos del comercio (Piermartini & Teh, 2005). El Banco Mundial (2016) refuerza esta recomendación al indicar que el modelo es el más utilizado para el análisis de flujos bilaterales entre países. Según Martínez et al. (2003) este modelo puede verse como un modelo simplificado de las fuerzas de oferta y demanda. Para Marto (2007) el modelo de gravedad pertenece al grupo de los modelos de interacción espacial, debido a que explica el comportamiento de los flujos conocidos a priori. La versatilidad y capacidad de adaptación del modelo de gravedad es tal que se puede aplicar no solo a países sino también a sectores o productos concretos.

El presente trabajo utilizó el modelo de gravedad para comprobar la hipótesis de que la adhesión del Ecuador a la Comunidad Andina de Naciones –CAN– mejoró el comercio bilateral con los demás países miembros que incluyen: Colombia, Perú, Bolivia y Venezuela. Del análisis se excluyó a Chile debido a que su membresía fue de solo 7 años. Para comprobar esta hipótesis se tomaron datos de exportaciones e importaciones desde el año 1960 hasta el año 2019.

REVISIÓN DE LITERATURA

Previo al análisis del comercio bilateral del Ecuador con los países integrantes de la CAN, se debe comprender algunas particularidades del modelo de gravedad. Este modelo se basa en el principio de gravedad universal planteado por Isaac Newton, en el que la atracción entre dos cuerpos es proporcional al producto de sus masas e inversa a la distancia existente entre ellos (Kocaslán, 2017). Esto en términos comerciales quiere decir que el valor de los flujos comerciales entre dos países tiene una relación directa con el tamaño de sus economías, medido mediante el Producto Interno Bruto (PIB), y una relación inversa con la distancia geográfica que los separa (Tonon et al. 2019).

Se toma en cuenta al PIB como una variable que representa el tamaño de una economía (De Benedictis y Taglioni, 2010) y su importancia es de dos vías. Desde el punto de vista de un país exportador representa su producción y por ende, su oferta de productos que podrían ser vendidos al exterior. Desde el punto de vista de un país importador, este es un valor *proxy* al ingreso o renta nacional denotando el poder de compra y la demanda potencial de esa economía (Dascal et al., 2002). La distancia tiene relación con los costos de comercio que influyen negativamente en el comercio internacional, estos comprenden tanto los costos generados en el país exportador como también en el importador, además de los fletes y seguros (Tu y Giang, 2018). Todos estos costos tienen incidencia directa en el precio final de los bienes en los mercados de países de destino de las mercancías.

Timbergen (1962) estudió por primera vez este modelo econométrico empírico y de ecuación única. Para el autor, la distancia es una variable *proxy* del costo del comercio bilateral. A mayor distancia entre países, mayor costo y tiempo de transporte y por ende menor flujo comercial. En esta variable, se incluyen también barreras legales en el área del comercio. En las investigaciones de Pöyhönen (1963) y Pulliainen (1963) se contrastó la hipótesis de modelo básico y para mejorar las estimaciones se aumentaron algunas variables al modelo. Por ejemplo, se pueden nombrar los trabajos de Linnemann (1966) que incorporó como variable a la población de los países que comercian o el trabajo de Aitken (1973) que incluyó como variables a los niveles salariales y la formación de bloques de comercio regionales.

Hasta la década de 1970 la principal crítica que se presentaba a la aplicación del modelo de gravedad se daba por el carácter empírico del mismo (Bubáková, 2013). Lo empírico del modelo daba como resultado estimaciones sesgadas por la posible omisión de variables, lo que no permitía realizar comparaciones y predicciones sobre los flujos comerciales (Anderson y van Wincoop, 2004). Shahriar et al (2019) concluyeron que las contribuciones de muchos investigadores han dado al modelo una base teórica sólida. Anderson (1979) aportó los primeros fundamentos teóricos con su investigación en la que indicó que la ecuación del modelo puede derivarse desde las propiedades de los sistemas de gasto.

Bergstrand (1985) demostró que era posible derivar la ecuación desde el modelo general del comercio. Helpman y Krugman (1985) estudiaron el modelo intraindustrial y desarrollaron el modelo de gravedad en base a los modelos de competencia monopolística y diferenciación de productos. Evenett y Keller (1988) demostraron que, en el comercio entre países desarrollados, la ecuación gravitacional se adaptó a la teoría de competencia perfecta y a la de comercio de rendimientos crecientes. Feenstra et al. (1988) demostraron que la ecuación gravitacional se puede derivar del modelo dumping recíproco al analizar productos homogéneos.

Frankel y Wei (1993) incluyeron dos variables *dummy* al modelo. La primera fue la estabilidad de los tipos de cambio y la segunda fue la existencia de bloques comerciales subregionales demostrando que esta última fue significativa, ya que incentiva el comercio entre países. McCallum (1995) y Helliwell (1997) utilizaron el modelo de gravedad para comprobar la importancia de las fronteras nacionales en el fomento de los flujos de comercio. Por otra parte, Deardorff (1998) indicó que el modelo puede formularse a partir de los modelos del comercio exterior, como por ejemplo, desde el modelo ricardiano o hasta el modelo Heckscher-Ohlin. Estudios más recientes han generado una base teórica más sólida basada en las relaciones entre productores y consumidores desde el punto de vista de la teoría microeconómica.

Anderson y Wincoop (2004) agregaron múltiples factores de resistencia vinculando las barreras y costos comerciales, demostrando que los últimos son una fuente de ventaja o desventaja comparativa, mientras que Krugman et al. (2012) describieron la forma básica o tradicional del modelo con la ecuación 1:

$$T_{ij} = \frac{A \cdot Y_i \cdot Y_j}{D_{ij}} \quad (1)$$

Donde:

A es una constante. En esta están incluidas otras variables que influyen en los flujos comerciales.

T_{ij} es el valor del comercio entre el país i y el país j .

Y_i es el PIB del país i .

Y_j es el PIB del país j .

D_{ij} es la distancia entre los dos países.

En la aplicación del modelo de gravedad, si bien no existe un consenso en la literatura sobre la especificación econométrica generalmente se utiliza el método de datos de panel (Egger y Pfaffermayr, 2003; Baltagi et al., 2015), que son un tipo de modelo de datos combinados de corte transversal que pueden ser estimados mediante mínimos cuadrados ordinarios (Gujarati y Porter, 2010).

Para facilitar el estudio econométrico es muy común que esta ecuación se exprese de forma logarítmica lineal, pues de esta manera, ya no existen denominadores (Candial y Lozano, 2008). Los coeficientes obtenidos al realizar las regresiones se interpretan como elasticidades que se definen como el grado de sensibilidad o respuesta de la variable dependiente generado por cambio en una variable independiente, *Ceteris Paribus*. Para Albornoz "las elasticidades agregadas del comercio tienen por finalidad cuantificar cómo responden los volúmenes de las exportaciones e importaciones ante el cambio del 1% de las distintas variables explicativas". (2018, p 62). Con esto se espera que las variables que tienen relación directa con el comercio internacional tengan signo positivo y a la inversa.

Piermartini y Teh (2005) sostuvieron que el modelo tiene un valor explicativo y que su sencillez permite poner a prueba otras variables que afectan al comercio. Se afirmó adicionalmente que el poder explicativo de las variables estándar que se utilizan en el modelo brinda resultados significativos con un coeficiente de determinación (R^2) superior al 65%. Natale et al. (2015) indicaron que el modelo de gravedad es significativo cuando el coeficiente de determinación explica los flujos de comercio en aproximadamente un 70%. Van Bergeijk y Brakman (2010) afirmaron que el modelo puede generar un ajuste de entre el 60% y el 90% al utilizar datos agregados y datos sectoriales tanto de bienes como de servicios.

El modelo se puede ampliar mediante la utilización de variables adicionales como el número de habitantes, el ingreso *per cápita*, tipo de cambio real, entre otras. También es común la introducción de variables ficticias o *dummy* como la existencia de frontera común, salida al mar, similitud de idioma o religión, pertenencia a bloques comerciales, etc. Según Novy (2013) estas variables ficticias se clasifican en tres grupos: geográficas, culturales e institucionales. Al ser estas variables incentivos o barreras al comercio internacional son consideradas como variables *proxy* (Anderson, 2011).

La adición de variables se realiza mediante los supuestos de que algunas pueden ayudar a determinar mejor el tamaño de la economía y otras reflejan los costos de transporte o costos de búsqueda de información.

Valenzuela (2007) afirmó que para explicar los efectos de la integración comercial y los flujos bilaterales es frecuente el uso del modelo ampliado. Con la adición de nuevas variables aumentará el R^2 lo que indica que probablemente las nuevas variables son importantes para el comercio y estas no pueden adicionarse si no se tiene un sustento teórico, pues de otro modo se introduce un cierto grado de subjetividad a la interpretación de los coeficientes y problemas econométricos en la estimación (Piermartini y Teh, 2005).

Las aplicaciones del modelo de gravedad sobre flujos comerciales a nivel internacional son múltiples pero para Ecuador se han realizado investigaciones de nivel de tesis de grado como las de Nagao (2016), Ortega (2020) y Jaramillo (2021). Se pueden nombrar también como publicaciones en revistas científicas a las siguientes:

Yaselga y Aguirre (2018) aplicaron el modelo a los flujos comerciales de Ecuador con 57 socios comerciales, en el período 2007-2017, mediante un modelo de datos de panel tomando en cuenta como variables cuantitativas el PIB de los países, la distancia en kilómetros entre Quito y las capitales de los otros países, diferencia entre los ingresos *per cápita*. Además utilizaron como variables cualitativas al idioma, frontera común, acceso al mar, acuerdos comerciales preferenciales y acuerdos de libre comercio. Se comprobaron las hipótesis teóricas del modelo con respecto al tamaño de las economías y la distancia. También se pudo comprobar que el idioma y el acceso al mar fueron variables importantes al momento de explicar los flujos comerciales del Ecuador. Sobre los acuerdos comerciales se concluye que el único que ha tenido un efecto significativo sobre las exportaciones ecuatorianas es la CAN.

García y Tonon (2019) aplicaron el modelo ampliado a los flujos comerciales bilaterales entre Ecuador y Alemania en el periodo 2002-2017. Además de las variables del modelo clásico incluyeron una variable dummy que representaba los períodos de tiempo en los que Ecuador implementó salvaguardias a las importaciones. Los autores concluyeron que las variables de modelo explicaban a las exportaciones ecuatorianas en 83,92%, a las importaciones provenientes de Alemania en 98,85% y al flujo total del comercio en 97,47%.

Albornoz y Tonon (2020) aplicaron el modelo de gravedad clásico para analizar el comercio internacional de Ecuador con la Unión Europea, en el periodo 2001-2017, llegando a la conclusión de que el tamaño de las economías y la distancia entre los países explicaron los flujos comerciales en 45,67%.

En lo referente a la pertenencia de un país a un bloque o a un acuerdo comercial la tabla 1 muestra algunos estudios que toman en cuenta esta característica en la aplicación del modelo de gravedad:

Tabla 1: Principales estudios que relacionan al modelo de gravedad con un bloque o acuerdo comercial.

Año	Autores	Periodo	Flujos comerciales bilaterales	Acuerdos o bloques	Conclusiones
2001	Hassan	1996-1997	Bangladesh y 27 países.	SAARC, ASEAN, NAFTA, CEE.	Los países miembros de la SAARC aún no han logrado beneficios de la creación de comercio. El comercio en la región también se ve inhibido por la rigidez creada por conflictos políticos.
2002	Nina	1992-2000	Bolivia con 69 países.	CAN, MERCOSUR, NAFTA.	La CAN es el bloque comercial que más influye en los flujos de comercio de Bolivia.
2006	Carrère	1962-1996	130 países.	UE, CAN, NAFTA, MCCA, MERCOSUR, ASEAN y ALADI.	Los acuerdos regionales han generado un aumento significativo en el comercio intra-regional.
2009	Martínez-Zarzoso et al.	1980-1999	47 países.	UE (15), NAFTA, MCCA, CARICOM y los Acuerdos Euro-mediterráneos.	La ola de regionalismo en la década de 1990 tuvo mayores efectos positivos en el comercio intra y extra-bloque en los países desarrollados (UE y TLCAN) que en los países en desarrollo.
2009	Stack	1992-2003	12 países de la UE y 20 países de la OCDE.	UE.	Los resultados de la política comercial de la UE hacen que el efecto de la integración sea muy difícil de cuantificar.

2013	Cuenca et al	1980-2008	Países del MERCOSUR y 75 socios comerciales.	MERCOSUR	Existe evidencia sólida de un efecto positivo de este acuerdo en el comercio de sus países miembros.
2013	Kahouli y Maktouf	1980-2011	27 países.	EU (15), EU (euro zona), AMU y el acuerdo AGADIR.	Los resultados muestran la existencia de una fuerte relación entre los factores de los tratados de libre comercio y los flujos comerciales.
2014	Alleyne y Lorde	2000-2011	13 países de CARICOM y 54 socios comerciales.	CARICOM.	La eliminación/reducción de las barreras comerciales, particularmente dentro de la región, no proporcionará un aumento de la actividad comercial.
2014	Kahouli y Maktouf	1980-2011	40 países.	UE.15, NAFTA, ASEAN, MERCOSUR, AMU y EUROMED.	Los resultados muestran que las variables ficticias de integración regional inciden positivamente en el modelo de gravedad del comercio.
2015	Valenzuela y Espinoza	1996-2005	11 países de América del Sur.	CAN, MERCOSUR, NAFTA	La integración comercial tiene un efecto positivo en los flujos comerciales bilaterales de los países que se integran.
2016	Morales et al.	1994-2013	Exportaciones de Nicaragua.	CAFTA, ALBA, Acuerdo comercial con República Dominicana, TLC con Estados Unidos, Acuerdo comercial con Panamá.	Los acuerdos comerciales firmados por Nicaragua han tenido un impacto positivo en sus exportaciones.
2017	Ávila	2000-2015	Colombia con 47 socios comerciales.	Tratados de libre comercio.	La vigencia de los acuerdos comerciales tiene importancia para el comercio colombiano.

2017	Afesorgbor	1980-2006	47 países africanos.	AMU, COMESA, ECCAS, ECOWAS y SADC.	Los bloques ECOWAS y SADC han contribuido significativamente al comercio.
2019	Osabuohien et al.	2006-2013	15 países miembros de ECOWAS.	ECOWAS.	Las barreras comerciales que caracterizan el comercio fronterizo entre los Países Miembros de ECOWAS restringen la libre circulación de mercancías y personas dentro de la región.
2019	Abbas y Waheed	1980-2013	Pakistán y 47 socios comerciales.	SAFTA y tratados bilaterales de libre comercio.	Hay ineficacia de la integración regional en la creación de comercio para Pakistán, mientras que los acuerdos bilaterales de libre comercio han creado un comercio considerable.

Nota sobre las siglas: *ALADI*: Asociación Latinoamericana de Integración. *ALBA*: Alianza Bolivariana para los pueblos de nuestra América. *AMU*: Arab Maghreb Union. *ASEAN*: Association of Southeast Asian Nations. *CAFTA*: Central America Free Trade Agreement. *CAN*: Comunidad Andina de Naciones. *CARICOM*: Comunidad del Caribe. *CEE*: Comunidad Económica Europea. *COMESA*: Common Market for Eastern and Southern Africa. *ECCAS*: Economic Community of Central African States. *ECOWAS*: Economic Community of West African States. *EUROMED*: Euro-Mediterranean Partnership. *MCCA*: Mercado Común Centroamericano. *MERCOSUR*: Mercado Común del Sur. *NAFTA*: North American Free Trade Agreement. *SAARC*: South Asian Association for Regional Cooperation. *SADC*: Southern African Development Community. *SAFTA*: South Asian Free Trade Agreement. *UE*: Unión Europea.

Según López y Muñoz (2008) cuando un país negocia la firma de un acuerdo bilateral o la posibilidad de unirse a un bloque comercial, las relaciones bilaterales del país con otros países receptores comienzan a establecerse y aumenta el nivel de exportaciones. Por lo tanto, considerando las actividades en el período anterior a que se formalice, es difícil determinar el momento exacto en que el acuerdo afecta el comercio. Los efectos de los tratados de comercio se pueden apreciar regularmente por la confianza que generan en el entorno de negocios.

Para Hassan (2001) cuando dos países se encuentran en el mismo bloque o acuerdo comercial, se espera un incremento de las negociaciones entre sí, más de lo previsto por sus ingresos y la distancia. La conclusión extraída es que el arreglo comercial creado para sus miembros es beneficioso para sus flujos de comercio. La evidencia empírica demuestra que esto no siempre se cumple.

METODOLOGÍA

Para evaluar las relaciones comerciales bilaterales del Ecuador con los países de la CAN (Bolivia, Colombia, Perú y Venezuela), por medio del modelo de gravedad, se construyó una base de datos que tomó en cuenta el periodo 1960-2019. Para cumplir con el objetivo planteado en esta investigación, el periodo analizado contempló datos de los nueve años anteriores a la firma del Acuerdo de Cartagena y los cincuenta años de existencia de ésta integración subregional andina. Las variables seleccionadas fueron las siguientes:

- Año¹: Año del registro del flujo comercial (variable nominal – niveles: desde 1960 hasta 2019).
- Exportaciones FOB: Exportaciones del Ecuador hacia el país correspondiente en el año de registro (variable continua, en millones de dólares FOB).
- Importaciones CIF: Importaciones del país correspondiente hacia el Ecuador en el año de registro (variable continua, en millones de dólares CIF).
- País²: País de la CAN con el que Ecuador ha mantenido un flujo comercial (variable nominal – niveles: Bolivia, Colombia, Perú, Venezuela).
- PIB Ecuador: PIB del Ecuador en el año del registro (variable continua, en millones de dólares - corrientes).
- PIB otro país: PIB del país correspondiente en el año del registro (variable continua, en millones de dólares - corrientes).
- Distancia capitales³: Distancia entre la capital de Ecuador y la capital del país correspondiente (variable continua, en kilómetros).

1 Venezuela fue parte de la CAN hasta 2007, para este país se presentan los datos hasta este año 2014.

2 La CAN actualmente está compuesta por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. Se agrega a Venezuela por haber integrado este bloque de países históricamente.

3 La distancia entre capitales se mantiene constantes para todos los años de registro entre el Ecuador y cada país.

- Frontera Común: Variable que identifica si el Ecuador y el país correspondiente tienen frontera común (variable dummy; 1: Si hay frontera común, 0: No hay frontera común).
- Dolarización: Variable que identifica si el año de registro es previo o posterior a la dolarización de la economía ecuatoriana (variable dummy; 1: Después de la dolarización, 0: Antes de la dolarización).
- CAN: Variable que identifica si el año de registro es previo o posterior al Acuerdo de Cartagena que crea la CAN (variable dummy; 1: Después de la creación de la CAN, 0: Antes de la creación de la CAN).

Los datos sobre exportaciones e importaciones fueron tomados del Banco Central del Ecuador (2021). En el caso de los datos del PIB expresados en valores corrientes fueron tomados del Banco Mundial (2021). La distancia entre Quito y las demás capitales fue obtenida mediante la aplicación en línea Distancecalculator (2021) que realiza el cálculo de manera ortodrómica, es decir, como una línea recta entre dos puntos sobre una superficie esférica.

Adicionalmente se presentan algunas puntualizaciones sobre los datos.

1. Se recomienda que los datos de importaciones y exportaciones estén expresados en valores FOB. Sin embargo, por la extensión temporal de la serie de datos, el Banco Central del Ecuador registra, en su base de datos históricos de comercio exterior, desde 1960 a las importaciones en valores CIF y a las exportaciones en valores FOB.
2. Se utilizó la base de datos del Banco Mundial para la obtención de los valores del PIB de cada uno de los países en valores corrientes por cuanto en esta fuente los datos ya están expresados en dólares.
3. Se utilizaron los PIBs en valores corrientes, debido a que se deben comparar con las exportaciones e importaciones que están valoradas a precio de mercado de cada año. La justificación teórica se puede encontrar en la investigación de De Benedictis y Taglioni (2010) que sostienen que es mejor utilizar la variable en mención en datos corrientes, pues para eliminar el efecto de la inflación en los valores de la contabilización de la producción en cada uno de los países se utilizan índices de precios que pueden ser calculados de distintas maneras y esto puede llevar a resultados sesgados al aplicar el modelo de gravedad.

Como se ha mencionado en la revisión de literatura y en (De Benedictis y Taglioni, 2011; Bacchetta et al., 2012 y Shepherd et al., 2019), el modelo de gravedad es una forma intuitiva de entender los flujos comerciales entre los países. La manera habitual en la que se expresa la ecuación de gravedad es de forma logarítmica, pues al tener una forma log-log ya no

se tienen denominadores, los coeficientes obtenidos se interpretan como elasticidades.

El modelo puede ser enunciado como muestra la ecuación 2:

$$\log X_{ij} = \beta_0 + \beta_1 \log PIB_i + \beta_2 \log PIB_j + \beta_3 \log t_{ij} + \varepsilon_{ij} \quad (2)$$

Donde X_{ij} indica las exportaciones del país i al país j , PIB_i es el producto interno bruto del país i (Ecuador para este estudio), PIB_j es el producto interno bruto del país j , t_{ij} es la distancia entre las capitales de ambos países (la cual se aproxima razonablemente al costo de comercio entre los países i y j), ε_{ij} es el término de error aleatorio, y $\beta_{ij} = 0, 1, \dots, 3$ son los coeficientes a ser estimados. Al analizar a las importaciones se sustituye X_{ij} por Y_{ij} .

Antes de ejecutar el modelo básico de gravedad y según lo recomendado por Shepherd et al., (2019) se realizó un análisis de las correlaciones lineales entre las cuatro variables relevantes en el modelo.

En el caso de las relaciones comerciales bilaterales del Ecuador con los demás países de la CAN, se estimó el modelo de gravedad en su forma más básica para comprobar si se aplica la intuición del mismo a los flujos tanto de exportaciones como de importaciones. Se utilizó el paquete estadístico R para todos los cálculos y estimaciones y se incluyeron los datos y la sintaxis utilizada en el Anexo 1.

Se aplicó la metodología utilizada por Shepherd et al., (2019) en la guía de usuario diseñada para la Comisión Económica y Social para Asia y el Pacífico (ESCAP por sus siglas en inglés) en la cual se aplica, en primera instancia, el modelo de gravedad básico por medio de mínimos cuadrados ordinarios (MCO).

Debido a que el modelo de gravedad explica el comercio en función de los logaritmos de las otras dimensiones, no se incluyeron los registros de cero, debido a que no existe el logaritmo de cero. Por esta razón, de los 235 registros, se eliminaron 5 registros, correspondientes a la información de las importaciones con Bolivia entre 1960 y 1964.

Una vez que corrido el modelo básico de gravedad, se aplicó con MCO un modelo de gravedad aumentado mostrado en la ecuación (3):

$$\log X_{ij} = \beta_0 + \beta_1 \log PIB_i + \beta_2 \log PIB_j + \beta_3 \log \tau_{ij} + \beta_k I_k + \varepsilon_{ij} \quad (3)$$

Donde todos los términos I_k fueron una serie de variables indicadoras o "dummies" que trataron de explicar mejor el comercio entre los países (van Bergeijk, 2010).

Para la interpretación porcentual de las variables "dummies" se aplicó la metodología planteada por Halvorsen y Palmquist (1980) como se muestra en la siguiente ecuación:

$$\text{Efecto relativo de la variable dummy sobre la variable dependiente} = (e^{\gamma} - 1) * 100 \quad (4)$$

Donde γ es el coeficiente obtenido de la variable *dummy*.

RESULTADOS

Flujos de exportaciones

Para realizar el análisis de correlación, se utilizó el comando `chart Correlation` (Peterson, 2020), el cual permite visualizar en un solo gráfico las correlaciones lineales (correlación de Pearson) con su respectiva significancia y los gráficos de dispersión como se muestra en el Anexo 2.

Se evidencia que las exportaciones y el PIB tanto del Ecuador como de los otros países de la CAN están correlacionados positivamente, este hallazgo apoya la intuición básica de que los países más grandes tienden a comerciar más. Por el contrario, se observa una fuerte correlación negativa entre el comercio y la distancia. Los países que están más separados tienden a comerciar menos. Estos hallazgos a nivel descriptivo van en línea con el modelo de gravedad, por lo que se puede concluir que los datos se pueden ajustar razonablemente al mismo.

El siguiente paso, consistió en realizar la estimación del modelo con sus respectivos coeficientes, mínimos cuadrados ordinarios y errores estándar robustos, utilizando el procedimiento propuesto por Shepherd et al., (2019), y el paquete estadístico R (Blair, 2021). Los resultados se muestran en el Anexo 3.

Se observa que el modelo de gravedad básico se ajusta a los datos de las exportaciones entre el Ecuador y los países de la CAN. El coeficiente R^2 ajustado obtenido muestra que el 82,1%, del flujo de exportaciones está explicado por el tamaño de las economías y las distancias geográficas entre los países. Se observa también que los signos de los β_i , $i=0,1,\dots, 3$, respetan la intuición del modelo de gravedad como ya se observó en el análisis de correlaciones y son todos estadísticamente significativos (con excepción del intercepto β_0), el valor p de la prueba F es muy pequeño (menor a $2,2 \times 10^{-16}$), lo cual aporta evidencia adicional que la regresión es significativa.

Luego se aplicó un modelo de gravedad aumentado en la forma que se mostró en la ecuación 3. Donde todos los términos l_k fueron una

serie de variables indicadoras o “*dummies*”, descritas previamente en la sección de la metodología, y cuyo objetivo es explicar mejor el comercio entre los países (van Bergeijk y Brakman, 2010). Los resultados del modelo se muestran en el Anexo 4.

El análisis de los resultados se hizo de la misma forma que con el modelo anterior. Al agregar nuevas variables que son significativas, el poder de predicción del modelo medido por el R^2 ajustado aumentó a 86,9%, y el valor p de la prueba F mantuvo su significancia, lo cual muestra que el modelo aumentado de gravedad fue mejor que el modelo básico para los datos analizados.

El coeficiente de la distancia entre capitales pasó a ser no significativo, es decir, que estadísticamente fue igual a cero. Esto se explica debido a que se agregó la variable indicadora de frontera común y se analizó el comercio entre el Ecuador y los otros 4 países: dos con frontera común (Colombia y Perú) y dos sin frontera común (Bolivia y Venezuela). La construcción de las dos variables, distancia entre capitales y frontera común, son linealmente dependientes por lo que una de ellas ya no es significativa. El tener frontera común entre los países, implica que hay menos distancia entre sus capitales y esto aumenta las exportaciones de Ecuador a los demás países de la CAN. En este caso fue recomendable eliminar una de las dos variables del modelo, que fue la distancia entre capitales.

Con respecto a las otras variables indicadoras, se evidenció que la dolarización en el Ecuador influyó positivamente en las exportaciones a los países de la CAN. Esta influencia fue estadísticamente significativa. Al analizar la variable indicadora de creación de la CAN, el coeficiente no fue estadísticamente significativo, ya que con un valor p de 0,12 no se rechaza la hipótesis que el mismo es igual a cero.

Finalmente, se corrió el modelo eliminando las variables que no eran significativas para tener el modelo de gravedad final para las exportaciones del Ecuador a los otros países de la CAN. Los resultados se muestran en el Anexo 5.

La siguiente ecuación que describe los resultados del modelo de exportaciones:

$$\text{Log } X = -15,9517 + 0,8058\text{PIBE} + 0,9463\text{PIBOP} + 2,287\text{FC} + 0,5353\text{D} + e$$

Los valores de R^2 y F mostraron que el modelo es apropiado para los datos utilizados. El R^2 ajustado indica que las variables utilizadas explican en 86,82% el flujo de exportaciones del Ecuador a los demás países de la CAN.

Los coeficientes obtenidos se interpretan de la siguiente manera: Por cada 1% de aumento del PIB de Ecuador, *Ceteris Paribus*, sus exporta-

ciones a los países de la CAN aumentan en 0,806%. Por cada 1% de aumento del PIB del país importador, *Ceteris Paribus*, las exportaciones ecuatorianas aumentarán en 0,946%. El tener frontera común aumenta las exportaciones en 828,77% y la dolarización ha aumentado el flujo de exportaciones a los países de la CAN en 70,80%.

Flujos de importaciones

El Anexo 6 muestra los resultados del análisis de correlación de las variables utilizadas en el modelo de importaciones ecuatorianas provenientes de los demás países de la CAN.

Al igual que el caso de las exportaciones, se muestra que las importaciones y el PIB tanto del Ecuador como de los otros países de la CAN están correlacionados positivamente y existe una correlación negativa entre la distancia y el flujo de importaciones.

Al aplicar el modelo de gravedad básico al flujo de importaciones ecuatorianas se obtuvieron los resultados que se muestran en el Anexo 7.

Los resultados revelan que el modelo de gravedad básico se ajusta a los datos de las importaciones ecuatorianas originadas en los países de la CAN. El coeficiente R^2 ajustado obtenido muestra que el 83,23%, del flujo de importaciones está explicado por el tamaño de las economías y las distancias geográficas entre los países. Se observa también que los signos de los β_i , $i=0,1,\dots, 3$, respetan la intuición del modelo de gravedad como ya se observó en el análisis de correlaciones y son todos estadísticamente significativos (con excepción del intercepto β_0), el valor p de la prueba F es muy pequeño (menor a $2,2 \times 10^{-16}$), lo cual aporta evidencia adicional que la regresión es significativa.

Al aplicar el modelo de gravedad ampliado a los flujos de importaciones se obtuvieron los resultados que se muestran en el Anexo 8.

Al agregar nuevas variables que son significativas, el poder de predicción del modelo medido por el R^2 ajustado aumentó a 84,53%, y el valor p de la prueba F mantuvo su significancia, lo cual muestra que el modelo aumentado de gravedad fue mejor que el modelo básico para los datos analizados.

Se evidenció que los coeficientes del PIB de los otros países y la distancia entre capitales son significativos. El coeficiente del PIB de Ecuador ya no es estadísticamente significativo. Con respecto a las otras variables indicadoras, se evidenció que el tener frontera común y la dolarización en el Ecuador influyeron positivamente en las importaciones desde los paí-

ses de la CAN. Al analizar la variable indicadora de creación de la CAN, el coeficiente no fue estadísticamente significativo, ya que con un valor p de 0,09 se acepta la hipótesis nula que el mismo es igual a cero.

Finalmente, se corrió el modelo eliminando las variables que no eran significativas para tener el modelo de gravedad final para las importaciones del Ecuador provenientes de los otros países de la CAN. Los resultados se muestran en el Anexo 9.

La siguiente ecuación que describe los resultados del modelo de importaciones:

$$\text{Log M} = -7,9158 + 1,5040\text{PIBOP} - 0,6835\text{DIS} + 0,7266\text{FC} + 0,9584\text{D} + e$$

Los valores de R^2 y F mostraron que el modelo es apropiado para los datos utilizados. El R^2 ajustado indica que las variables utilizadas explican en 84,2% el flujo de importaciones del Ecuador desde los demás países de la CAN.

Los coeficientes obtenidos se interpretan de la siguiente manera: Por cada 1% de aumento del PIB de los países exportadores, *Ceteris Paribus*, las importaciones ecuatorianas aumentan en 1,504% generando un efecto elástico. El aumento de 1% de la distancia entre Quito y la capital del país con el que se negocia, *Ceteris Paribus*, disminuye el nivel de importaciones en 0,68%, siendo este efecto inelástico. El tener frontera común aumenta las importaciones desde los otros países de la CAN en 106,83% y la dolarización ha aumentado el flujo de importaciones en 160,75%.

DISCUSIÓN

El modelo de gravedad es posiblemente el mejor mecanismo para explicar los flujos comerciales entre los países. Los datos que se utilizaron permitieron realizar un análisis de largo plazo, debido a que se utilizó información de exportaciones e importaciones que estaba disponible desde el año 1960 hasta el año 2019. Sin embargo, este análisis solo se pudo realizar a nivel agregado, es decir, no fue posible determinar a nivel de productos o sectores la incidencia de la adhesión del Ecuador a la CAN.

Se debe reconocer que una debilidad del presente trabajo es que los datos utilizados para analizar las importaciones estaban expresados en valores CIF y no en FOB lo que puede generar distorsiones en los resultados.

Los resultados obtenidos en este trabajo demuestran que los flujos de exportaciones e importaciones ecuatorianos con los demás países de la CAN tienen una relación directa con el tamaño de sus economías y una relación inversa con la distancia geográfica que los separa. Estos resultados concuerdan con las investigaciones realizadas por Yaselga y Aguirre (2018), García y Tonon (2019) y Albornoz y Tonon (2020).

En lo concerniente a los coeficientes obtenidos, a nivel de los flujos de exportaciones los resultados demuestran que estos responden más al PIB de los países importadores, pues esto se ajusta a lo establecido en la teoría ya que las ventas responden a nivel de renta de los compradores. Por la misma razón se habría esperado que al analizar el flujo de importaciones el grado de respuesta de los mismos a cambios en el PIB de país comprador se mayor pero esta variable no resultó ser estadísticamente significativa. Resulta destacable que el PIB de los países exportadores tiene un efecto elástico en el flujo de importaciones ecuatorianas.

También como era de esperarse el compartir frontera común genera mayores flujos comerciales con un efecto mayor en las exportaciones que en las importaciones siendo este un tema que debe ser abordado en futuras investigaciones.

La dolarización de la economía ecuatoriana tuvo un efecto positivo en los flujos comerciales con los países de la CAN. El efecto fue muy superior en las importaciones debido a la fortaleza del dólar que hace que las exportaciones ecuatorianas sean más caras para los socios comerciales de la región. Los otros países, al tener moneda propia, tienen la posibilidad de devaluar sus monedas para generar competitividad haciendo que los productos extranjeros sean más baratos y por ende generando una mayor demanda de los mismos.

CONCLUSIONES

El modelo de gravedad explica de forma apropiada los flujos de importaciones y exportaciones del Ecuador con los países de la CAN, obteniendo coeficientes de determinación R^2 de entre 84,2% y 86,82%.

El efecto elástico del PIB de los países exportadores sumado al efecto positivo de la dolarización sobre los flujos de importaciones ecuatorianas debe ser tomado en cuenta por las autoridades encargadas de la política comercial del Ecuador, pues los efectos de estas variables pueden llevar a un desequilibrio de la balanza comercial.

Al analizar la variable indicadora de creación de la CAN, el coeficiente no fue estadísticamente significativo, ya que con un valor p de 0,12 se acepta la hipótesis nula que el mismo es igual a cero. Es decir, que la adhesión del Ecuador a la CAN no influyó de manera significativa en el comercio con los demás países miembros y el aumento de los flujos comerciales puede explicarse por el crecimiento natural de las economías. Esto puede contradecir a gran parte de los resultados de las investigaciones presentadas en la tabla 1 y esto se debe a que en casi todos los estudios se aplica la variable dicotómica a periodos mucho más pequeños y en los que ya está en funcionamiento el tratado comercial o el país ya es parte de la integración a un bloque comercial.

El hecho de que la variable indicadora de creación de la CAN no haya sido significativa, no necesariamente implica que no existan sectores o productos que se beneficiaron de las relaciones comerciales bilaterales del Ecuador con los otros países miembros. Para comprobar esto a nivel analítico, se necesitaría correr el modelo de gravedad a nivel de productos, grupos de productos, o sectores. Esto puede ser tema de futuras investigaciones.

Referencias bibliográficas

- Abbas, S., & Waheed, A. (2019). *Pakistan's Global Trade Potential: A Gravity Model Approach*. *Global Business Review*, 20(6), 1361–1371. <https://doi.org/10.1177/0972150919848936>
- Afesorgbor, S. (2017). *Revisiting the effect of regional integration on African trade: evidence from meta-analysis and gravity model*. *Journal of International Trade and Economic Development*, 26(2), 133–153. <https://doi.org/10.1080/09638199.2016.1219381>
- Albornoz, A., y Tonon, L. (2020). *Aplicación del Modelo de Gravedad entre Ecuador y la Unión Europea para el periodo 2001 – 2017*. *UDA AKADEM*, 6, 36. <https://doi.org/10.33324/udaakadem.v1i6.315>
- Albornoz, M. (2018). *Elasticidades del comercio exterior en América Latina. Estimaciones para 1993 - 2014*. *Ciclos*, 50, 61–86. http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1851-37352018000100003&lang=pt
- Aitken, N. (1973). *The Effect of the EEC and EFTA on European Trade: A Temporal Cross-Section Analysis*. *The American Economic Review*, 63(5), 881–892. <http://www.jstor.org/stable/1813911>
- Anderson, J. (1979). *A Theoretical Foundation for the Gravity Equation*. *American Economic Review*, 69(1), 106–116. <https://doi.org/10.1126/science.151.3712.867-a>
- Anderson, J. (2011). *The Gravity Model*. *Annual Review of Economics*, 3(1), 133–160. <https://doi.org/10.1146/annurev-economics-111809-125114>
- Anderson, J., & Van Wincoop, E. (2004). *Trade Costs*. *Journal of Economic Literature*, XLII (September), 691–751. <https://doi.org/10.1257/0022051042177649>
- Alleyne, A., y Lorde, T. (2014). *A gravity model approach to analyzing the trade performance of CARICOM member states*. *Applied Econometrics and International Development*, 14(2), 145–160. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7422311>
- Ávila, H. (2017). *El modelo de gravedad y los determinantes del comercio entre Colombia y sus principales socios económicos*. *Revista Civilizar de Empresa y Economía*, 7(12), 89–121. <https://doi.org/10.22518/2462909X.688>
- Bacchetta, M., Beverelli, C., Cadot, O., Fugazza, M., Helble, J.-M., Nicita, A., & Piermartini, R. (2012). *A Practical Guide to Trade Policy Analysis*. *World Trade Organization: United Nations Conference on Trade and Development*. https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wto_unctad12_e.pdf

- Baltagi, B., Egger, P., & Pfaffermayr, M. (2015). Panel Data Gravity Models of International Trade. In Oxford University Press (Ed.), *The Oxford handbook of panel data* (pp. 608–642). <https://doi.org/10.1093/oxford-hb/9780199940042.013.0020>
- Banco Central del Ecuador. (2020). Comercio Exterior. Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/index.php/comercio-exterior>
- Banco Mundial. (2016). *La ayuda para el comercio en síntesis 2015: Reducir los costos del comercio con miras a un crecimiento inclusivo y sostenible*. Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos/ Organización Mundial del Comercio. https://doi.org/http://dx.doi.org/10.1787/ayuda_sintesis-2015-es
- Banco Mundial. (2021). <https://datos.bancomundial.org/>
- Bergstrand, J. (1985). The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence. *The Review of Economics and Statistics*, 67(3), 474–481. <https://doi.org/10.2307/1925976>
- Blair, G. (2021). Paquete de R - estimatr. Obtenido de <https://CRAN.R-project.org/package=estimatr>
- Bubáková, P. (2013). Gravitační model mezinárodní směny, jeho proměnné, předpoklady, problémy a aplikace. *Acta Oeconomica Pragensia*, 3-24. <https://doi.org/https://doi.org/10.18267/j.aop.396>
- Candial, A., & Lozano, F. (2008). Aplicación de una ecuación de gravedad al comercio intraeuropeo. *POP Economía Internacional y Desarrollo*.
- Carrère, C. (2006). Revisiting the effects of regional trade agreements on trade flows with proper specification of the gravity model. *European Economic Review*, 50(2), 223–247. <https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2004.06.001>
- Cuenca, E., Navarro, M., & Gómez, E. (2013). The gravity model analysis: an application on MERCOSUR trade flows. *Journal of Economic Policy Reform*, 16(4), 336–348. <https://doi.org/10.1080/17487870.2013.846857>
- Daniels, J., Radebaugh, L., y Sullivan, D. (2013). *Negocios internacionales* (14 ed.). México: Pearson Educación, S.A.
- Dascal, D., Mattas, K., & Tzouvelekas, V. (2002). An analysis of EU wine trade: A gravity model approach. *International Advances in Economic Research*, 8(2), 135-147. <https://doi.org/10.1007/BF02295344>
- De Benedictis, L., & Taglioni, D. (2010). The Gravity Model in International Trade. *Advances and Applications*, 358. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>

- De Benedictis, L., & Tajoli, L. (2011). *The World Trade Network*. *World Economy*, 34(8), 1417–1454. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9701.2011.01360.x>
- Distance Calculator. (2021). *Distance Between Cities*. <https://www.distancecalculator.net/>
- Egger, P., & Pfaffermayr, M. (2003). *The proper panel econometric specification of the gravity equation: A three-way model with bilateral interaction effects*. *Empirical Economics*, 28(3), 571–580. <https://doi.org/10.1007/s001810200146>
- Eichengreen, B., Mehl, A., & Chițu, L. (2021). *Mars or Mercury redux: the geopolitics of bilateral trade agreements*. *The World Economy*, 44(1), 21–44. <https://doi.org/10.1111/twec.13018>
- Evenett, S., & Keller, W. (1998). *On theories explaining the success of the gravity equation*. <https://doi.org/10.3386/w6529>
- Evenett, S., & Keller, W. (2002). *On Theories Explaining the Success of the Gravity Equation*. *Journal of Political Economy*, 110(2), 281–316. <https://doi.org/10.1086/338746>
- Feenstra, R., Markusen, J., & Rose, A. (1988). *Understanding the home market effect and the Gravity Equation. The role of differentiating goods* (No. 6804; NBER Working Paper Series). <https://doi.org/10.3386/w6804>
- Frankel, J., & Wei, S. (1993). *Is There a Currency Bloc in the Pacific?* (No. C93-025; Center for International and Development Economics Research).
- García, P., & Tonon, L. (2019). *Application of a Gravity Model to the bilateral trade between Ecuador and Germany*. *UDA AKADEM*, 1(3), 115–131. <https://doi.org/10.33324/udaakadem.v1i3.205>
- Gujarati, D., & Porter, D. (2010). *Econometría* (McGraw-Hill (ed.); 5.aed.).
- Halvorsen, R., & Palmquist, R. (1980). *The interpretation of dummy variables in semilogarithmic equations*. *The American Economic Review*, 70(1–2), 474–475. <http://www.jstor.org/stable/1805237>
- Hassan, M. (2001). *Is SAARC a viable economic block? evidence from gravity model*. *Journal of Asian Economics*, 12(2), 263–290. [https://doi.org/10.1016/S1049-0078\(01\)00086-0](https://doi.org/10.1016/S1049-0078(01)00086-0)
- Helliwell, J. (1997). *National borders, trade and migration*. *Pacific Economic Review*, 2(3), 165–185. <https://doi.org/10.1111/1468-0106.00032>
- Helpman, E., & Krugman, P. (1985). *Market structure and foreign trade: increasing returns, imperfect competition, and the international economy*. Cambridge, MA: Massachusetts Institute of Technology Press.
- Jaramillo, J. (2021). *Construcción de un modelo de gravedad aplicado al comercio bilateral entre Ecuador y China para el periodo 2000–2017*.

[http://dspace.uazuay.edu.ec/browse?type=author&value=Jaramillo+Malo %2C+Juan+Diego](http://dspace.uazuay.edu.ec/browse?type=author&value=Jaramillo+Malo%2C+Juan+Diego)

- Kabir, M., Salim, R., & Al-Mawali, N. (2017). *The gravity model and trade flows: Recent developments in econometric modeling and empirical evidence*. *Economic analysis and policy*, 56, 60-71. <https://doi.org/10.1016/j.eap.2017.08.005>
- Kahouli, B., & Maktouf, S. (2013). *Regional Trade Agreements in Mediterranean Area: Econometric Analysis by Static Gravity Model*. *Journal of East-West Business*, 19(4), 237–259. <https://doi.org/10.1080/10669868.2013.794380>
- Kahouli, B., & Maktouf, S. (2014). *The link between regional integration agreements, trade flows and economic crisis: A static and dynamic gravity model*. *International Journal of Development Issues*, 13(1), 35–58. <https://doi.org/10.1108/IJDI-11-2013-0082>
- Kocaslan, G. (2017). *The role of distance in the gravity model: from the view of newton, international economics and quantum mechanics*. *NeuroQuantology*, 15(2).DOI:10.14704/nq.2017.15.2.1023
- Krugman, P., Obstfeld, M., & Melitz, M. (2012). *Economía Internacional. Teoría y política* (9th ed.). Pearson Education, Inc.
- López, D., y Muñoz, F. (2008). *Los Modelos De Gravedad En Latinoamerica : Chile Y México Un Caso De Estudio*. Instituto de Estudios Internacionales. <http://www.aeep.org.ar/anales/works/works2007/lopez.pdf>
- Linnemann, H. (1966). *An Econometric Study of International Trade Flows*. Holland Publishing.
- Martínez-Zarzoso, I., Cantavella, M., & Fernández, I. (2003). *Estimación y aplicaciones de una ecuación de gravedad para el comercio atlántico de la Unión Europea*. *Revista De Economía*, 1(806), 23–32. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=645847>
- Martínez-Zarzoso, I., Felicitas, N..., & Horsewood, N. (2009). *Are regional trading agreements beneficial? Static and dynamic panel gravity models*. *North American Journal of Economics and Finance*, 20(1), 46–65. <https://doi.org/10.1016/j.najef.2008.10.001>
- Marto, A. (2007). *Empirical Examination of the Gravity Model in two Different Contexts: Estimation and Explanation*. *Jahrbuch Für Regionalwissenschaft*, 27(2), 103–127. <https://doi.org/10.1007/s10037-007-0013-8>
- McCallum, J. (1995). *National Borders Matter: Canada-U.S. Regional Trade Patterns*. *The American Economic Review*, 85(3), 615-623. Retrieved August 31, 2021, from <http://www.jstor.org/stable/2118191>
- Morales, O., Antonio, N., & Marcia, G. (2016). *Un Modelo de Gravedad Aplicado a las Exportaciones en Nicaragua*. REICE: Revista Electrónica

ca de Investigación en Ciencias Económicas, 3(6), 1–13. <https://doi.org/10.5377/reice.v3i6.2410>

- Nagao, K. (2016). Estructura y determinantes principales del comercio internacional para el Ecuador. <https://repositorio.usfq.edu.ec/bitstream/23000/5385/1/124326.pdf>
- Natale, F., Borrello, A., & Motova, A. (2015). Analysis of the determinants of international seafood trade using a gravity model. *Marine Policy*, 60, 98–106. <https://doi.org/10.1016/j.marpol.2015.05.016>
- Nina, O. (2002). El comercio bilateral y los bloques comerciales: Caso de Bolivia. <https://www.econstor.eu/handle/10419/72795>
- Novy, D. (2013). Gravity redux: Measuring international trade costs with panel data. *Economic Inquiry*, 51(1), 101–121. <https://doi.org/10.1111/j.1465-7295.2011.00439.x>
- Ortega, X. (2020). Construcción de un Modelo de Gravedad para el comercio bilateral entre Ecuador y España, entre 2001 y 2018. <http://dspace.uazuay.edu.ec/handle/datos/9696>
- Osabuohien, E., Efobi, U., Odebiyi, J..., Fayomi, O., & Salami, A. (2019). Bilateral Trade Performance in West Africa: A Gravity Model Estimation. *African Development Review*, 31(1), 1–14. <https://doi.org/10.1111/1467-8268.12359>
- Peterson, B. (2020). Paquete de R - PerformanceAnalytics. Obtenido de <https://CRAN.R-project.org/package=PerformanceAnalytics>
- Piermartini, R., & Teh, R. (2005). Demystifying modelling methods for trade policy. In WTO Discussion Paper no. 10. World Trade Organization. <https://doi.org/10.1007/s10273-011-1262-2>
- Pöyhönen, P. (1963). A Tentative model for the volume of trade between countries. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 90(1963), 93–100. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2016.03.003>
- Pulliainen, K. (1963). A World Trade Study. An Econometric Model of the Pattern of Commodity Flows in International Trade in 1948–1969. *Ekonomiska Samfundet Tidskrift*, 2, 78–91.
- Shahriar, S., Qian, L., Kea, S., & Abdullahi, N. (2019). The Gravity Model of trade: A theoretical perspective. *A Journal of Economic and Social Research*, 5(1). <https://doi.org/https://doi.org/10.32728/ric.2019.51/2>
- Shepherd, B., Doytchinova, H & Kravchenko, A. (2019). The gravity model of international trade: A user guide. In United Nations publication. United Nations. ESCAP. https://www.unescap.org/sites/default/d8files/knowledge-products/Gravity_model_in_R.pdf
- Stack, M. (2009). Regional integration and trade: Controlling for varying degrees of heterogeneity in the gravity model. *World Economy*, 32(5), 772–789. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9701.2009.01180.x>

- Timbergen, J. (1962). *Shaping the World Economy; Suggestions for an International Economic Policy*. Twentieth Century Fund. <http://hdl.handle.net/1765/16826>.
- Tonon, L., Pinos, L., Albornoz, A., & García, P. (2019). *Elasticidad-renta del comercio bilateral mediante el Modelo Gravitacional. Caso Ecuador*. *Revista Economía y Política*, 30, 139-156. <https://doi.org/10.25097/rep.n30.2019.06>
- Tu, M., & Giang, H. (2018). *Estimating the impact of trade cost on export: A case study Vietnam*. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 5(3), 43-50. <https://doi.org/10.13106/jafeb.2018.vol5.no3.43>
- Valenzuela, B. (2007). *Comercio bilateral y regionalismo latinoamericano*. *Revista Chilena de Economía y Sociedad*, 2, 21–33. https://sitios.vtte.utem.cl/rches/wp-content/uploads/sites/8/2018/01/rev_fae02_00.pdf
- Valenzuela, B., & Espinoza, L. (2015). *Regionalismo latinoamericano y comercio bilateral*. *Revista Pilquen Sección Ciencias Sociales*, 18(2), 1–11. <https://www.redalyc.org/pdf/3475/347539286001.pdf>
- Van Bergeijk, P., & Brakman, S. (2010). *The Gravity Model in International Trade. Advances and Applications* (Cambridge University Press (ed.); 1st Ed.). www.cambridge.org/9780521196154
- Yaselga, E., & Aguirre, I. (2018). *Modelo Gravitacional Del Comercio*. *Cuestiones Económicas*, 28, 133-176. https://www.bce.fin.ec/cuestiones-economicas/images/PDFS/2019/RCE-28-2-Articulo_5.pdf
- Yotov, Y., Larch, M., Monteiro, J., & Piermartini, R. (2016). *An advanced guide to trade policy analysis: The structural gravity model*. World Trade Organization. https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/advanced-wtounctad2016_e.pdf

ANEXOS

ANEXO 1

```
#Cargar las librerías
```

```
library(readr)
```

```
library(estimatr)
```

```
library(stats)
```

```
library(PerformanceAnalytics)
```

```
#Cargar los datos
```

```
datosCAN <- read_delim("Libro CAN/DatosCAN2.csv",",", escape_double  
= FALSE, locale = locale(decimal_mark = ",", grouping_mark = "."), trim_ws  
= TRUE)
```

```
#Limpiar y mostrar los datos
```

```
datosCANCompleto=datosCAN[complete.cases(datosCAN),]
```

```
datosCANCompleto=datosCANCompleto[datosCANCompleto$Exportaciones_FOB!=0, ]
```

```
View(datosCANCompleto)
```

```
#Cálculo de correlaciones
datosCANcor=datosCANCompleto[,c("PIB_Ecuador","PIB_Otropaís","Ex-
portaciones_FOB","distancia_capitales")]
correlacion=cor(log(datosCANcor))
round(correlacion,3)
```

```
chart.Correlation(log(datosCANcor),histogram=F)
```

```
#Modelos de gravedad
```

```
#Modelo básico
```

```
reg1 <- lm_robust(log(Exportaciones_FOB) ~ log(distancia_capitales) +
log(PIB_Ecuador) + log(PIB_Otropaís), data = datosCANCompleto,
se_type = "stata")
summary(reg1)
```

```
#Modelo aumentado
```

```
reg2 <- lm_robust(log(Exportaciones_FOB) ~ log(distancia_capitales) +
log(PIB_Ecuador) + log(PIB_Otropaís) +
Fronteracomun + Dolarizacion + CAN, data = datosCANCompleto,
se_type = "stata")
summary(reg2)
```

```
#Modelo final con variables significativas
```

```
reg3 <- lm_robust(log(Exportaciones_FOB) ~ log(PIB_Ecuador) + lo-
g(PIB_Otropaís) +
Fronteracomun + Dolarizacion, data = datosCANCompleto,
se_type = "stata")
summary(reg3)
```

```
#Modelo con importaciones
```



```
#Limpiar y mostrar los datos
datosCANCompletoI=datosCAN[complete.cases(datosCAN),]
datosCANCompletoI=datosCANCompletoI[datosCANCompletoI$Importaciones_CIF!=0,]
View(datosCANCompletoI)
```

```
#Modelo básico
```

```
reg4 <- lm_robust(log(Importaciones_CIF) ~ log(distancia_capitales) +
log(PIB_Ecuador) + log(PIB_Otropaís), data = datosCANCompletoI,
se_type = "stata")
summary(reg4)
```

```
#Modelo aumentado
```

```
reg5 <- lm_robust(log(Importaciones_CIF) ~ log(distancia_capitales) +
log(PIB_Ecuador) + log(PIB_Otropaís) +
Fronteracomun + Dolarizacion + CAN, data = datosCANCompletoI,
se_type = "stata")
summary(reg5)
```

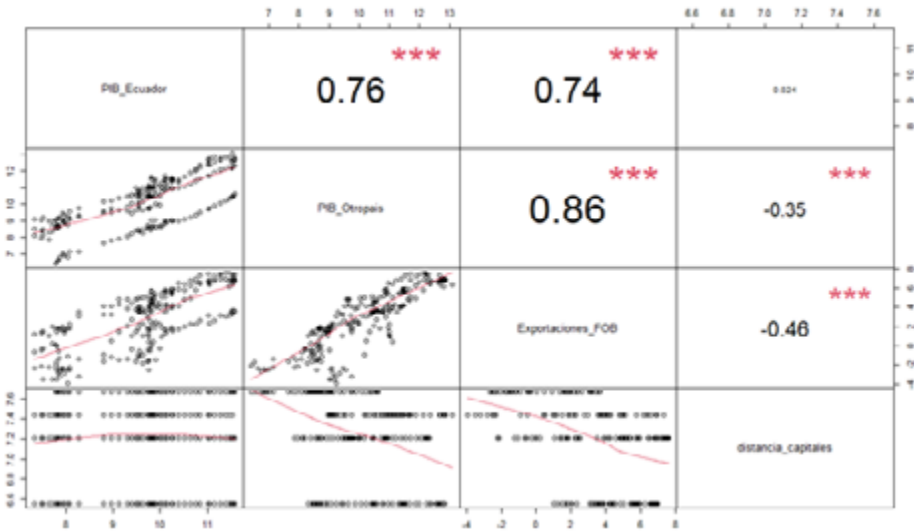
```
#Modelo final con variables significativas
```

```
reg6 <- lm_robust(log(Importaciones_CIF) ~ log(distancia_capitales) +
log(PIB_Otropaís) +
Fronteracomun + Dolarizacion, data = datosCANCompletoI,
se_type = "stata")
summary(reg6)
```

ANEXO 2

Imagen 1

Correlación entre variables en el modelo de exportaciones.



Las correlaciones entre las variables se encuentran en los elementos superiores no diagonales de la matriz, y en los elementos inferiores no diagonales del gráfico de dispersión correspondiente. El tamaño de la fuente de la correlación es proporcional a su dimensión y se muestra una escala de asteriscos que está relacionada con el valor p de la prueba de hipótesis que la correlación es igual a cero, en la que (***) significa que la correlación es estadísticamente diferente a cero con un valor p menor a 0,001.

ANEXO 3

Imagen 2

Resultados del modelo básico de exportaciones.

```
Call:
lm_robust(formula = log(Exportaciones_F08) ~ log(distancia_capitales) +
  log(PIB_Ecuador) + log(PIB_Otropaís), data = datosCANCompleto,
  se_type = "stata")

Standard error type: HCl

Coefficients:
              Estimate Std. Error  t value Pr(>|t|) CI Lower CI Upper DF
(Intercept)    0.9461    1.4209   0.6659 5.062e-01  -1.8538   3.746 226
log(distancia_capitales) -2.3688    0.2290 -10.3436 8.845e-21  -2.8201  -1.918 226
log(PIB_Ecuador)  1.0800    0.1452   7.4384 2.103e-12   0.7939   1.366 226
log(PIB_Otropaís)  0.8322    0.1039   8.0077 6.139e-14   0.6274   1.037 226

Multiple R-squared:  0.8233 , Adjusted R-squared:  0.821
F-statistic: 402.2 on 3 and 226 DF, p-value: < 2.2e-16
```

ANEXO 4

Imagen 3

Resultados del modelo aumentado de exportaciones.

```
Call:
lm_robust(formula = log(Exportaciones_F08) ~ log(distancia_capitales) +
  log(PIB_Ecuador) + log(PIB_Otropaís) + Fronteracomun + Dolarizacion +
  CAN, data = datosCANCompleto, se_type = "stata")

Standard error type: HCl

Coefficients:
              Estimate Std. Error  t value Pr(>|t|) CI Lower CI Upper DF
(Intercept)  -13.9288    2.30502 -6.0428 6.292e-09 -18.4712  -9.3864 223
log(distancia_capitales) -0.1476    0.28778 -0.5129 6.086e-01  -0.7147   0.4195 223
log(PIB_Ecuador)  0.6534    0.16411  3.9814 9.272e-05   0.3300   0.9768 223
log(PIB_Otropaís)  0.9633    0.09944  9.6874 9.517e-19   0.7673   1.1592 223
Fronteracomun    2.0822    0.24638  8.4511 3.759e-15   1.5967   2.5677 223
Dolarizacion     0.7304    0.18910  3.8625 1.471e-04   0.3577   1.1030 223
CAN              0.4463    0.28786  1.5504 1.225e-01  -0.1210   1.0136 223

Multiple R-squared:  0.8725 , Adjusted R-squared:  0.869
F-statistic: 249.6 on 6 and 223 DF, p-value: < 2.2e-16
```

ANEXO 5

Imagen 4

Resultados del modelo final de exportaciones.

```
Call:
lm_robust(formula = log(Exportaciones_FOB) ~ log(PIB_Ecuador) +
  log(PIB_Otropaís) + Fronteracomun + Dolarización, data = datosCANCompleto,
  se_type = "stata")

Standard error type: HC1

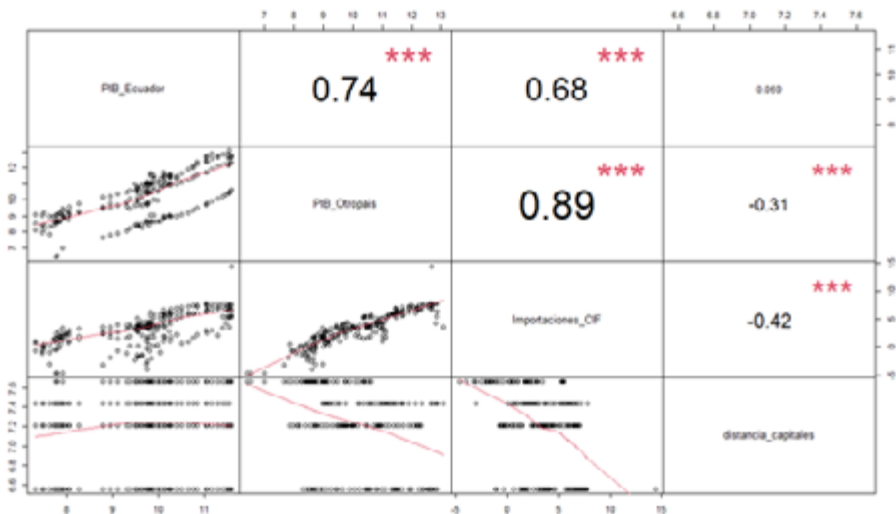
Coefficients:
              Estimate Std. Error t value Pr(>|t|) CI Lower CI Upper DF
(Intercept)   -15.9517    0.9227  -17.288 3.567e-43 -17.7699 -14.1335 225
log(PIB_Ecuador)  0.8058    0.1374   5.864 1.598e-08  0.5350  1.0766 225
log(PIB_Otropaís) 0.9463    0.0853  11.093 4.292e-23  0.7782  1.1144 225
Fronteracomun    2.2287    0.1834  12.153 1.850e-26  1.8673  2.5901 225
Dolarización     0.5353    0.1927   2.778 5.932e-03  0.1556  0.9151 225

Multiple R-squared:  0.8705 , Adjusted R-squared:  0.8682
F-statistic: 397 on 4 and 225 DF, p-value: < 2.2e-16
```

ANEXO 6

Imagen 5

Correlación entre variables en el modelo de importaciones.



ANEXO 7

Imagen 6

Resultados del modelo básico de importaciones.

```
Call:
lm_robust(formula = log(Importaciones_CIF) ~ log(distancia_capitales) +
  log(PIB_Ecuador) + log(PIB_Otropaís), data = datosCANCompletoI,
  se_type = "stata")

standard error type: HCl

Coefficients:
              Estimate Std. Error t value Pr(>|t|) CI Lower CI Upper DF
(Intercept)    -4.0170     1.8118  -2.217 2.764e-02  -7.5877  -0.4462 220
log(distancia_capitales) -1.5666     0.2383  -6.575 3.487e-10  -2.0361  -1.0970 220
log(PIB_Ecuador)   0.4415     0.1230   3.590 4.072e-04   0.1992   0.6839 220
log(PIB_Otropaís)  1.3928     0.1118  12.464 2.504e-27   1.1726   1.6131 220

Multiple R-squared:  0.8346 , Adjusted R-squared:  0.8323
F-statistic: 258 on 3 and 220 DF, p-value: < 2.2e-16
```

ANEXO 8

Imagen 7

Resultados del modelo aumentado de importaciones.

```
Call:
lm_robust(formula = log(Importaciones_CIF) ~ log(distancia_capitales) +
  log(PIB_Ecuador) + log(PIB_Otropaís) + Fronteracomun + Dolarizacion +
  CAN, data = datosCANCompletoI, se_type = "stata")

standard error type: HCl

Coefficients:
              Estimate Std. Error t value Pr(>|t|) CI Lower CI Upper DF
(Intercept)    -6.55694     2.1564  -3.0406 2.651e-03  -10.80719  -2.3067 217
log(distancia_capitales) -0.85924     0.2609  -3.2939 1.154e-03  -1.37337  -0.3451 217
log(PIB_Ecuador)   0.02335     0.1634   0.1429 8.865e-01  -0.29863   0.3453 217
log(PIB_Otropaís)  1.43746     0.1002  14.3434 2.918e-33   1.23994   1.6350 217
Fronteracomun    0.62392     0.1880   3.3184 1.062e-03   0.25334   0.9945 217
Dolarizacion     0.97520     0.2078   4.6934 4.757e-06   0.56568   1.3847 217
CAN              0.50508     0.3057   1.6520 9.999e-02  -0.09753   1.1077 217

Multiple R-squared:  0.8495 , Adjusted R-squared:  0.8453
F-statistic: 168.6 on 6 and 217 DF, p-value: < 2.2e-16
```

ANEXO 9

Imagen 8

Resultados del modelo final de Importaciones.

```
Call:
lm_robust(formula = log(importaciones_CIF) ~ log(distancia_capitales) +
  log(PIB_Otropaís) + Fronteracomun + Dolarizacion, data = datosCANCompletoI,
  se_type = "stata")

Standard error type: HCl

Coefficients:
              Estimate Std. Error t value Pr(>|t|) CI Lower CI upper DF
(Intercept)    -7.9158    2.22678  -3.555 4.634e-04 -12.3044  -3.5271 219
log(distancia_capitales) -0.6835    0.26094  -2.619 9.423e-03  -1.1978  -0.1692 219
log(PIB_Otropaís)    1.5040    0.07791  19.305 3.686e-49    1.3505    1.6576 219
Fronteracomun      0.7266    0.20337   3.573 4.341e-04    0.3258    1.1274 219
Dolarizacion       0.9584    0.19032   5.036 9.937e-07    0.5833    1.3335 219

Multiple R-squared:  0.8449 , Adjusted R-squared:  0.842
F-statistic: 212.5 on 4 and 219 DF, p-value: < 2.2e-16
```

CAPÍTULO V

Efecto del tipo de cambio real en las exportaciones ecuatorianas hacia Bolivia, Colombia y Perú, en el período 2003-2019.

CAPÍTULO V

EFFECTO DEL TIPO DE CAMBIO REAL EN LAS EXPORTACIONES
ECUATORIANAS HACIA BOLIVIA, COLOMBIA Y PERÚ
EN EL PERÍODO 2003-2019.

AUTORES:

Econ. Priscila Arizaga Muñoz.
Graduada en la Universidad del Azuay

Econ. Luis Tonon Ordóñez. Mgtr.
Docente/Investigador/ Coordinador de la Escuela de Economía
Universidad del Azuay

Resumen

La presente investigación tiene como objetivo demostrar si el Tipo de Cambio Real (TCR) ha tenido un impacto significativo en las exportaciones ecuatorianas destinadas a la Comunidad Andina de Naciones (CAN), por medio de un modelo econométrico de efectos fijos en secciones cruzadas. Las variables determinantes del modelo se fijaron a través de la teoría económica, con el fin de ofrecer una respuesta de la magnitud de la pérdida de competitividad que ha implicado la dolarización en términos reales, en función de los precios de las partidas arancelarias exportadas. Los hallazgos obtenidos demostraron que el TCR, mediante el Índice del Tipo de Cambio Bilateral Real (ITCBR), tiene una alta sensibilidad; es decir, que un pequeño cambio en el precio de los bienes tendría como resultado una variación significativa en el volumen de exportaciones.

PALABRAS CLAVES:

Tipo de Cambio Real, Índice del Tipo de Cambio Bilateral Real, Integración Económica Regional, Modelo Econométrico de efectos fijos en las secciones cruzadas, Arancel Externo Común, Producto Interno Bruto.

Abstract

This investigation tries to demonstrate if the Real Exchange Rate (RER) has had a significant impact on Ecuadorian exports destined for the Andean Community of Nations, CAN (as per its acronym in Spanish), through the construction of an econometric model of fixed effects in cross sections. The determining variables of the model were obtained through economic theory, in order to offer a response to the magnitude of the loss of competitiveness in real terms inflicted by the dollarization as a function of the prices of exported tariff items. The result obtained demonstrated that the RER through the Real Bilateral Exchange Rate Index (RBERI) has a high sensitivity. That is, a small change in the price of goods would result in a significant change in the volume of exports.

KEYWORDS:

Real Exchange Rate, Real Bilateral Exchange Rate Index, Regional Economic Integration, Econometric model of fixed effects in the cross sections, Common External Tariff, Gross Domestic Product.

INTRODUCCIÓN

El proceso de globalización que sufre el mundo en la actualidad, ha permitido que se valore al comercio internacional como una herramienta conveniente para el desarrollo y crecimiento económico de un país. Para Thirwall (1979) el crecimiento económico de un país viene dado, en su mayoría, por la interacción principalmente de la variable exportaciones, afirmando que esta representaría el único componente realmente autónomo de la demanda agregada por su capacidad de financiar las importaciones y evitar las restricciones de la demanda al mantener el equilibrio de la balanza de pagos; este fenómeno se expresa en la regla simple de la Ley de Thirwall, en donde se analiza la ratio entre la tasa del crecimiento del PIB mundial multiplicado por la elasticidad ingreso de la demanda de las exportaciones e importaciones.

El Tipo de Cambio Real (TCR) es un instrumento que afecta el flujo comercial, sin embargo, en el caso ecuatoriano no se puede manejar. Ecuador al no contar con moneda propia se encuentra en un estado de dependencia de la apreciación o depreciación del dólar; no obstante, existen acuerdos preferenciales de comercio entre países de un determinado grupo, que tienden a reducir o eliminar las barreras al comercio para mejorar sus flujos.

Hill (2013) manifiesta que una integración económica regional, está conformada por un conjunto de países de una determinada región que tienen ciertos acuerdos comerciales, con la finalidad de reducir o eliminar barreras arancelarias y no arancelarias, para que los países miembros puedan tener un flujo libre de bienes y servicios. Morales (1971) afirma que en la ciudad de Cartagena, Colombia se suscribió el acuerdo subregional entre Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú, el 26 de mayo de 1969, bajo el nombre del *Acuerdo de Cartagena*, conocido también como *Pacto Andino*. Baldeón (2012) detalla que en 1973, Venezuela se adhirió al Pacto Andino, sin embargo, posteriormente, Chile y Venezuela abandonaron el Pacto; el primero, en octubre de 1976 y, el segundo, en abril de 2006.

El objetivo de la presente investigación es demostrar si el Tipo de Cambio Real (TCR) ha tenido un impacto significativo en las exportaciones ecuatorianas destinadas a la Comunidad Andina de Naciones (CAN). En este sentido, las exportaciones se verán afectadas si el signo de la

variable Índice del Tipo de Cambio Bilateral Real (ITCBR) es positivo, pues un aumento implica una depreciación real, es decir, que los precios de los bienes ecuatorianos serán relativamente más “baratos” para los países importadores del bloque, mientras que su disminución expresa una apreciación real, en este caso, los bienes ecuatorianos se verán relativamente “caros” para los países importadores del bloque. Esta hipótesis será contrastada mediante un modelo econométrico de efectos fijos en las secciones cruzadas con datos de panel balanceado, para el período 2003-2019.

Los datos recolectados para la construcción del modelo fueron recogidos de las páginas: Banco Central del Ecuador, por sus siglas BCE (2020), Fondo Monetario Internacional, por sus siglas FMI (2020) y Banco Mundial, por sus siglas BM (2020). Por otro lado, se ha usado el Índice del Tipo de Cambio Bilateral Real (ITCBR) como variable *proxy* al TCR, bajo la metodología propuesta por Rodríguez (1999) presente en el libro 119 del BCE.

REVISIÓN DE LA LITERATURA

Con el paso del tiempo, las principales teorías de comercio internacional como la Ventaja Absoluta de Smith, la Ventaja Comparativa de Ricardo y el Modelo Heckscher-Ohlin de Eli Heckscher y Bertil Ohlin, han sido aplicadas a modelos econométricos y análisis estadísticos para determinar las relaciones de intercambio entre países; sin embargo, surgen autores contemporáneos que han aplicado toda la teoría de comercio internacional para proponer nuevos modelos que puedan ser aplicados al comercio en su conjunto.

Houthakker y Magee (como se citó en Johnson, 1958) resaltaron la importancia de las elasticidades en modelos de comercio internacional, sobre todo las que se enfocan en un análisis de la balanza comercial. Explicaron que el movimiento de la balanza comercial está determinado, especialmente, por el ingreso de cada país a través de la elasticidad de la demanda de importaciones sobre la elasticidad ingreso de la demanda de las exportaciones de cada país, el estudio realizado por Johnson (1958) es similar a la aproximación de los modelos bases de comercio internacional, en donde, se parte de la premisa del comercio entre dos países.

Para el caso de Bolivia, Loza (2012) realizó un estudio para determinar cuan elásticas son las exportaciones e importaciones a las variaciones del Tipo de Cambio Real. Este estudio surgió por la preocupación de las salidas de capitales de dicha economía emergente, Bolivia ha sufrido elevados déficits comerciales, por lo cual propone como solución enfocarse en políticas cambiarias más atractivas. Para cumplir el objetivo del estudio, el autor aplicó un modelo Marshall-Lerner, en donde evidenció, para el caso boliviano, en el corto plazo que las exportaciones y las importaciones son inelásticas al tipo de cambio, esto indicaría que la aplicación de la política cambiaria no lograría corregir los déficits comerciales. Por el contrario, en el largo plazo, la condición Marshall-Lerner se cumple; por lo tanto, la política cambiaria sería una opción correcta para contribuir a corregir las oscilaciones comerciales.

Autores como Berrettoni y Castresana (2007) que determinaron el impacto del TCR en las exportaciones manufacturadas de Argentina bajo modelos econométricos multivariados, utilizaron la ecuación (5) que se asemeja a la propuesta en esta investigación:

$$\text{Ln(Expo}_{it}) = \alpha_0 + \alpha_1 \text{Ln(TCR}_{it}) + \alpha_2 \text{Ln(PIBreal}_{it}) + \alpha_3 \text{Arancel}_{it} + \alpha_4 \text{Volatilidad}_{it} + \varepsilon_{it} \quad (5)$$

Donde:

Expo_{it} son las exportaciones de manufacturas de Argentina al país_{*i*} en el período_{*t*}.

TCR_{it} es el Tipo de Cambio Real bilateral entre Argentina y el país_{*i*} en el período_{*t*}.

PIBreal_{it} es el nivel de actividad del país_{*i*} en el período_{*t*}.

Arancel_{it} son los aranceles impuestos a las manufacturas argentinas en el país_{*i*} en el período_{*t*}.

Volatilidad_{it} es la dispersión del TCR bilateral entre Argentina y el socio_{*i*}.

Índice del Tipo de Cambio Real

Bastourre et al., (2011) afirmaron que entre los debates económicos, el TCR es un tema que ha tomado un gran espacio, en cuanto a su vinculación con el crecimiento y desarrollo económico; especialmente, toma relevancia frente a la dirección hacia donde se encaminan las exportaciones de un país, como un elemento estratégico para el desarrollo exitoso de la economía, sosteniendo la importancia de mantener un nivel competitivo del TCR.

Edwards (1989) sostuvo que los tipos de cambio juegan un papel decisivo en la determinación de la situación externa de un país. La posición de equilibrio externo a largo plazo de un país viene dada por su cuenta corriente, la cual se verá afectada por el TCR.

Dornbusch et al., (2009) también resaltaron la importancia del TCR dentro de la balanza de pagos, la misma que registra todo tipo de transacción monetaria que produce un país en relación con el resto del mundo y se divide en dos grandes cuentas: la cuenta corriente y la cuenta de capital. Ilustran una regla sencilla frente a las transacciones, la balanza comercial se encontrará en superávit si las exportaciones exceden a las importaciones.

Según la teoría económica, el TCR es una medida de precio relativo. Mochon y Beker (1993) afirmaron que uno de los factores de apreciación o depreciación de una divisa con respecto a otra, está en función de

la evolución de los precios que experimentan los diferentes países. Para Mankiw (2013), el TCR, también conocido como la relación real de intercambio, es una medida relativa del precio de bienes en dos países; es decir, esta medida indica la relación de intercambio de uno o más bienes de un país por los mismos bienes de otro. Para poder comparar los precios de los bienes entre dos países se debe convertir a una moneda común y, habitualmente, para generalizar el valor del TCR se considera el Tipo de Cambio Nominal (TCN), que es el valor de la moneda local en términos de una moneda extranjera (comúnmente el dólar) y los precios de la cesta o canasta básica. La relación entre el TCR y las exportaciones netas está expresada según la ecuación 6 y la figura 1:

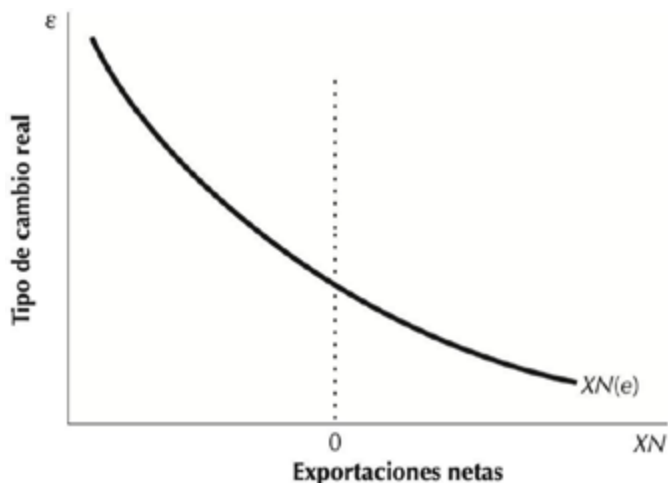
$$XN = XN(\varepsilon) \quad (6)$$

Donde:

XN son las exportaciones netas.

ε es el tipo de cambio real (TCR).

Figura 1. Las exportaciones netas y el tipo de cambio real en el mercado doméstico



Fuente: Mankiw, 2013 (p. 240)

Mediante la figura 1, se puede observar claramente que, dentro del mercado doméstico, cuando el TCR disminuye, las exportaciones netas aumentan y, por el contrario, si es que el TCR aumenta, las exportaciones netas disminuirán.

Por otro lado, Dornbusch et al., (2009) consideraron que el tipo de cambio bilateral está determinado por el poder de compra que representa la moneda de cada país, ilustrando la teoría de la Paridad del Poder de Compra (PPC) y destacaron que existe paridad en el poder de compra entre dos monedas, cuando una canasta de bienes se puede comprar con la misma cantidad de dinero (moneda nacional), en el mismo país o en el extranjero, llegando a concluir que el TCR es un instrumento que mide la competitividad de un país en el comercio internacional. Los autores definieron el TCR por medio de la ecuación 7:

$$R = \frac{ePf}{P} \quad (7)$$

Donde:

R es el tipo de cambio real (TCR).

P es el nivel de precios nacionales.

Pf es el nivel de precios extranjeros.

e es precio en moneda nacional de la divisa extranjera.

Por lo tanto, si el TCR es igual a 1, las monedas tienen PPC. De igual manera, Dornbusch et al., (2009) explicaron que existen varias causas que hacen que un alejamiento del TCR hacia la PPC se prolongue; la primera, es la variación en las canastas básicas de los países, puesto que, los hábitos de consumo son diferentes de un país a otro. La segunda causa, viene dada por las barreras al comercio como el pago de transporte y los aranceles impuestos por los gobiernos como medida de proteccionismo a la producción nacional; y, por último, la existencia de bienes no transables, en donde Krugman y Obstfeld (2006) afirmaron que son los bienes que no se pueden negociar en el exterior y, únicamente, se logran consumir dentro de la economía en donde fueron producidos. El ejemplo más común de un bien no transable son los inmuebles, como una casa o edificio.

Taylor et al., (2001) presentaron la relación que existe entre el TCR y la PPA; esta última variable es la proporción en la que los niveles de precios internos deben ser iguales cuando se expresan en una moneda común, y parten del supuesto de que el TCR es el TCN "ajustado" por los niveles de

precios internos relativos, entonces, las variaciones en el TCR constituyen desviaciones de la PPA.

Larrea (2004) afirmó que en el año 2000, el Ecuador eliminó su moneda nacional para adoptar al dólar como su moneda oficial, como medida de salvataje económico al encontrarse en medio de una profunda crisis. Este fenómeno tuvo y tiene fuertes efectos sociales y económicos dentro del país; uno de estos efectos fue que el TCR se convirtió en un elemento crítico que resta al país cierto grado de competitividad en el mercado internacional, al perder el poder de aplicar política cambiaria:

Los Estados Unidos mantienen un tipo de cambio flexible de su moneda, el dólar, frente a las otras monedas del mundo. Al adoptar el Ecuador el dólar americano como su moneda, a un tipo de cambio determinado con respecto a su anterior moneda el sucre, decidió establecer un tipo de cambio fijo implícito de su moneda con respecto al dólar. Pero el valor real de ese tipo de cambio está dado por las condiciones específicas de la economía ecuatoriana con respecto a las de los demás países (Guevara, 2004, p. 32).

Desde entonces, se puede determinar el beneficio o perjuicio de la apreciación o depreciación del dólar directamente reflejado en sus exportaciones. Larrea (2004) consideró que el TCR en el Ecuador es desfavorable, debido a que restringe el crecimiento y diversificación de las exportaciones no petroleras y, por otro lado, ha generado un abaratamiento relativo de los bienes importados, lo que estimula el crecimiento de las importaciones de bienes de consumo y, a la vez, contribuye a una balanza comercial deficitaria. Finalmente, concluye con señalar la presencia de una gran vulnerabilidad externa del Ecuador, debido a la rigidez en el tipo de cambio.

Marco teórico del modelo de efectos fijos en secciones cruzadas

Wooldridge (2006) planteó que los datos tipo panel están compuestos por series temporales para cada unidad de corte transversal de un conjunto de datos; es decir, la primera, consiste en observaciones sobre una o más variables de manera temporal (a lo largo del tiempo); y, la segunda, representa una muestra compuesta por unidades que presentan alta variabilidad recogidas en un momento determinado. Por otro lado, Arellano y Bover (1990) afirmaron que: "Un conjunto de datos es de panel cuando se tienen observaciones de series temporales sobre una muestra de unidades individuales. Es decir, un conjunto de individuos es observado en distintos momentos en el tiempo" (p.4).

Según Gujarati y Porter (2010) al emplear datos de panel se puede detectar y medir mejor los efectos no observables como la heterogeneidad (individualidad o singularidad) u otros fenómenos que no se observan puramente en los datos de series de tiempo o de corte transversal.

Gupta y Newberry (1997) afirmaron que los modelos de regresión estimados con datos de panel tienen varias ventajas a diferencia de los estimados bien sea con datos transversales o de series de tiempo. En particular, un modelo de series de tiempo o de corte transversal simple agrupado, no proporcionará estimaciones de parámetros insesgados y consistentes, si las características específicas de las secciones cruzadas (en este caso, los países) no observadas están correlacionadas con las variables explicativas incluidas. En ese caso se adolecería de un sesgo de variables omitidas porque el modelo estaría mal especificado. Mientras que los modelos de efectos fijos superan este problema, tomando en cuenta la heterogeneidad de los países individuales, mediante constantes específicas con intercepto diferenciales en el modelo que capturan los efectos de las características de las secciones cruzadas no observadas o no mensurables que varían según el país, pero que son relativamente estables en el tiempo para un país determinado.

En la presente investigación se aplicará un modelo de variables panel de efectos fijos, las variables de corte transversal serán los países pertenecientes a la CAN y las series de tiempo serán con datos anuales desde el 2003 al 2019. Según Gujarati y Porter (2010) los modelos de variables panel con efectos fijos pueden expresarse como: un modelo de mínimos cuadrados de efectos fijos con variable dicótoma, o como un modelo estimador de efectos fijos dentro del grupo (DG).

El primer modelo toma en consideración la heterogeneidad de los países, permitiendo que cada corte transversal tenga su propio intercepto; sin embargo, aunque los interceptos de cada país difieran unos de otros, estos no varían con el tiempo. De igual manera, este modelo supone que los coeficientes que se obtengan en las variables regresoras no presentarán variaciones según los países y el tiempo.

Mientras que el segundo modelo de regresión agrupada elimina el efecto fijo, mostrando los valores de las variables dependiente e independientes de cada país como desviaciones de sus respectivos valores medios, este modelo no toma en cuenta el intercepto debido a que se elimina la heterogeneidad entre los países mediante la diferenciación de las observaciones en torno a sus medias.

Los valores de los coeficientes de las pendientes en los dos modelos serán los mismos, así como los valores p de las variables independientes, el R^2 , el estadístico Durbin-Watson y la probabilidad del estadístico F. Los autores explicaron que esto se debe a que los modelos de efectos fijos con variables dicótomas y efectos fijos dentro del grupo (DG) son, matemáticamente, idénticos.

METODOLOGÍA

Cálculo del Índice de Tipo de Cambio Bilateral Real (ITCBR)

El Índice del Tipo de Cambio Bilateral Real (ITCBR), es el índice del Tipo de Cambio Nominal (TCN) deflactado por el índice de precios domésticos, conocido como el Índice de Precios al Consumidor (IPC) y ajustado por el IPC del país con el que se desea calcular el índice bilateral.

La metodología que se ha utilizado para determinar el ITCBR entre Ecuador y sus socios comerciales de la CAN, se encuentran en el cuaderno 119 del BCE, realizada por Rodríguez (1999). Las variables que se tomaron en consideración para su elaboración fueron las siguientes:

- Índice de precios al Consumidor en el área urbana del Ecuador (P), esta información se obtuvo del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC, 2020).
- Índice de precios al consumidor del país i con el que se desea calcular el ITCBR (P_i), información que se obtuvo del Fondo Monetario Internacional (FMI, 2020) y en el Banco Mundial (BM, 2020).
- Índice del tipo de cambio nominal (ITCN) de Ecuador (E); esta información fue obtenida en el BCE (2020), sección balanza de pagos para estudios con fechas anteriores al año 2000, posteriormente, como Ecuador se encuentra dolarizado, el TCN es de 1 a 1, es decir a la par.
- Índice del tipo de cambio nominal (ITCN) del país i con el que se desea calcular el ITCBR medido en unidades de moneda del país i por dólares (E_i), información que estuvo disponible en el FMI (2020). En base a estas variables se aplicó la ecuación 8:

$$ITCBR = \left(\frac{E}{E_i}\right) * \left(\frac{P_i}{P}\right) * 100 \quad (8)$$

En este sentido “Un aumento de los índices implica una depreciación real, mientras que su disminución expresa una apreciación real” (Rodríguez, 1999, p. 10)

Los cálculos realizados del ITCBR del dólar con respecto al boliviano, peso colombiano y sol, se encuentran presentes en los anexos 10, 11 y 12.

Modelo econométrico

Gujarati y Porter (2010) aseveraron que un modelo econométrico explica el comportamiento de la variable dependiente, con respecto al comportamiento de una o más variables explicativas o independientes. De la misma manera, detallaron que un modelo econométrico proviene de un modelo matemático, por lo tanto, las matemáticas junto con la teoría económica y la econometría son disciplinas mutuamente complementarias.

Variables

Teniendo en cuenta fundamentos teóricos se han elegido las siguientes variables que formarán parte del modelo:

• Variable dependiente

Exportaciones en logaritmos (LnExport): En este caso, debido al período de análisis y la disponibilidad de datos los países que se analizaron fueron Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.

• Variables independientes

El ITCBR (LnITCBR): En la presente investigación se utilizó la información del ITCBR como variable *proxy* del TCR en función de la evolución de los precios relativos. Estudios realizados por Agosin y Tussie (1993) detallaron que los países que han logrado un crecimiento exportador sostenido son aque-

llos que emplearon tipos de cambios atractivos con respecto a sus socios.

Producto Interno Bruto Nominal de los socios (LnPIB): Es una variable que tradicionalmente se ha relacionado con el crecimiento de las exportaciones, representa el poder de compra de los países socios comerciales dentro de un análisis bilateral.

Acuerdos comerciales en función del Arancel Externo Común (AEC): En el caso del presente estudio, al tratarse de una integración económica, el flujo comercial se encuentra bajo liberación arancelaria; sin embargo, las políticas proteccionistas del bloque han determinado un Arancel Externo Común (AEC) para las importaciones de mercancías provenientes de países que no pertenecen a la CAN, según Scandizzo y Arcos (2004), el AEC se adoptó desde 1995 por Colombia, Ecuador, Bolivia y Venezuela, sin embargo, Perú *no suscribió* el acuerdo. La aplicación del AEC nunca fue “perfecta”, debido a que Ecuador y Bolivia tuvieron tratos preferenciales por ser economías más pequeñas a comparación del resto de integrantes.

En cuanto a la situación y perspectiva de esta herramienta:

Bajo criterios clásicos de la soberanía nacional, cada Estado aspira mantener autonomía en la definición de las reglas y políticas económicas, lo que en un contexto de integración económica, fácilmente tiende a generar contradicciones, que afectan la participación de las empresas, creando desequilibrios que repercuten en su competitividad e incluso en la distribución de los beneficios en el mercado ampliado (Arellano, 2004, p.9).

Finalmente, según CAN (2020), para el año 2015, los países miembros acordaron dejar sin efecto a la normativa comunitaria sobre el AEC. En este sentido, esta variable será *dummy*, que adoptará valores de 1 en los años para los países que adoptaron el AEC y valores de 0 cuando esta cualidad no se cumpla.

RESULTADOS

Granados (2011) afirmó que básicamente existen dos especificaciones para modelos de datos panel, una es aplicar efectos fijos que consiste en suponer que el error (ε_{it}) puede descomponerse en dos partes; en este sentido, una parte será fija, es decir constante, para cada individuo y otra parte será aleatoria, cumpliendo los requisitos Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO), lo que resulta una tendencia general por regresión dando a cada individuo (país) un intercepto distinto. Y otra opción es aplicar un modelo de efectos aleatorios, en donde, el error (ε_{it}) se reúne en una variable aleatoria con un valor medio y una varianza $Var \neq 0$.

Para determinar si el modelo debe tener efectos fijos o aleatorios según los datos disponibles, se realizó el test de especificación de *Hausman*, que se presenta en la imagen 8, en la cual se obtuvo un valor p menor al 5,00%, lo cual lleva a rechazar la hipótesis de que los efectos individuales están incorrelacionados con las variables explicativas, por lo tanto, el modelo de efectos fijos es el apropiado para esta investigación.

Imagen 8. Test de Hausman

Correlated Random Effects - Hausman Test			
Test period random effects			
Test Summary	Chi-Sq. Statistic	Chi-Sq. D.f.	Prob.
Period Random	88,377	3	0,000

Luego, se procedió a realizar la prueba de efectos fijos redundantes con la ratio *Likelihood* disponible en el anexo 13, en donde se demuestra que deben estar presentes en el modelo propuesto los efectos fijos en las secciones cruzadas. Esta prueba permitió confirmar que los efectos fijos de los países de este modelo son diferentes con al menos un 99,00% de confianza.

Según Gujarati & Porter (2010), el modelo de mínimos cuadrados de efectos fijos con variables dicótomas (binarias) toma en consideración la heterogeneidad de los países, permitiendo que cada corte transversal tenga su propio intercepto; sin embargo, aunque los interceptos de cada país difieran unos de otros, estos no varían con el tiempo. De igual manera, este modelo mediante la siguiente ecuación, supone que los coeficientes que se obtengan en las variables regresoras no presentarán variaciones según los países y el tiempo. La especificación de este modelo se presenta mediante la ecuación 9:

$$\text{LnEXPORT}_{it} = \alpha_1 + \alpha_2 D_{2i} + \alpha_3 D_{3i} + \beta_2 \text{LnITCBR}_{it} + \beta_3 \text{LnPIB}_{it} + \beta_4 \text{AEC}_{it} + \mu_{it} \quad (9)$$

Donde:

$i = 1,2,3$ (son los países).

$t = 1,2,3 \dots 17$ (años del periodo de estudio).

$D_{2i} = 1$ si la observación corresponde a Colombia y caso contrario 0.

$D_{3i} = 1$ si la observación corresponde a Perú y caso contrario 0.

El subíndice i es el término del intercepto, este denota los interceptos diferenciales que presentarían cada país. Esto quiere decir que, aunque el intercepto difiera entre los tres países, estos serán invariables en el tiempo. Esta ecuación supone que los coeficientes de las variables independientes no variarán según los países y el tiempo.

Al tratarse de tres países, solo se utilizaron dos variables dicótomas para no caer en la trampa de la variable dicótoma que indica un escenario de colinealidad perfecta⁴. Por lo tanto, se tomará como la categoría base a Bolivia representada por α_1 . De esta manera, α_2 indica el valor con el que el intercepto de Colombia difiere de α_1 (intercepto de Bolivia) y, para saber el valor real del intercepto de Colombia, se deben sumar los valores de α_1 y α_2 ; de la misma manera, el valor del intercepto de Perú resulta de la suma de α_1 y α_3 .

La imagen 10 muestra los resultados de modelo

Imagen 10

Resultados del modelo

Dependent Variable: LOG(EXPORT)

Method: Panel Least Squares

Sample: 2003-2009

Periods Included: 17

Cross-sections included: 3

Total panel (balanced) observations: 51

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LOG(ITCBR)	1,016	0,233	4,355	0,000
LOG(PIB)	0,606	0,079	7,668	0,000
AEC	-0,205	0,097	-2,113	0,040
D2	2,415	0,237	10,179	0,000
D3	2,941	0,157	18,640	0,000
C	-16,029	1,673	-9,579	0,000
R-squared	0,989			
Adjustable R-squared	0,988			
S.E. of regression	0,210			
F-statistic	835,949			
Prob (F-statistic)	0,000			
Mean dependent var	5,530			
Hannan-Quinn criter.	-0,081			
Durbin-Watson stat	1,712			

Como se puede apreciar, todos los coeficientes de los interceptos diferenciales (variables dicótomas de los países) son estadísticamente significativos de manera individual, lo que indica que los tres países son

heterogéneos. El resto de las variables regresoras también presentan significancia estadística individual. También se puede observar un estadístico Durbin-Watson bastante razonable de 1,7, lo que permite descartar la presencia de autocorrelación⁵; adicionalmente, se obtuvo un R^2 elevado, este indica que las variables independientes explican en un 98,89% a la variable dependiente (exportaciones).

Finalmente, gracias al estadístico F se puede confirmar que el modelo es estadísticamente significativo en su conjunto. Los signos de las variables regresoras LITCBR y PIB son los esperados (positivos), por el contrario, el AEC presenta un signo no esperado (negativo).

Adicionalmente, la información que arroja la imagen 11 es que se observa que los mayores efectos fijos los presentan Colombia y Perú; lo que indica que en estos países las variables Ln(ITCBR), Ln(PIB) y AEC afectan en mayor cuantía a Ln(EXPORT).

Imagen 11. Efectos fijos en secciones cruzadas

Cross-section Fixed Effects		
País	Effect	
1		-1,785
2		0,620
3		1,155

Nota: Los países se encuentran representados de la siguiente manera:

1 = Bolivia.

2 = Colombia.

3 = Perú.

Posteriormente, para probar la presencia de heteroscedasticidad⁶

5 Rodríguez y Mora (2001) explicaron que el estadístico de Durbin-Watson precisa el grado de autocorrelación entre el residuo correspondiente a cada observación, lo que indica que si los residuos son independientes, el valor observado en una variable para un individuo no estaría influenciada por los valores de esta variable observada en otro individuo. En este sentido, si el valor del estadístico es cercano a 2 los residuos están incorrelacionados.

6 La heterocedasticidad es la existencia de una varianza no constante en las perturbaciones aleatorias de un modelo econométrico" (Arce y Mahía, 2001, p. 3).

entre las secciones cruzadas, se contrastó la existencia de igualdad de varianzas en los países del panel proporcionada por el análisis de los residuos en el anexo 14, en donde se acepta la igualdad de varianzas residual en los distintos países con un p-valor mayor al 5,00%; es decir, que no existe heteroscedasticidad entre las secciones cruzadas del modelo propuesto.

Por otro lado, para descartar problemas de multicolinealidad⁷ en el modelo propuesto, se procedió a realizar una matriz de correlaciones entre las variables explicativas presente en el anexo 15, con la cual, se pudo descartar la presencia de multicolinealidad.

Al realizar la prueba de raíz unitaria, la misma se encuentra en los anexos 16, 17 y 18; los resultados de los valores p mayores al 5% demuestran que no se rechaza la hipótesis nula (presencia de raíz unitaria) dentro de las variables panel, es decir, el modelo cumple con el supuesto de estacionariedad.

El modelo está representado por la ecuación 10, bajo la especificación del estimador de efectos fijos dentro del grupo propuesto por Gujarati y Porter (2010).

$$\text{LnEXPORT}_{it} = 1,016\text{LnITCBR}_{it} + 0,606\text{LnPIB}_{it} - 0,205\text{AEC}_{it} + \mu_{it} \quad (10)$$

CONCLUSIONES

⁷ Vargas y Rodríguez (1980) afirman que es un problema que se presenta cuando una o mas variables regresoras están altamente correlacionadas entre si.

Mediante el análisis econométrico se pudo obtener un modelo que cuantifica el impacto que tiene el ITCBR en las exportaciones ecuatorianas hacia sus socios comerciales de la CAN. Los estadísticos demuestran que el modelo es un buen estimador; particularmente, se obtuvo un coeficiente de determinación (R^2) de 0,9893, lo que indica que las variables regresoras explican 98,93% a la variable dependiente.

También se obtuvo significancia estadística individual en cada una de las variables independientes; lo que permite validar la hipótesis, siendo el ITCBR una variable significativa que explica a las exportaciones ecuatorianas hacia la CAN, asimismo bajo el análisis de la probabilidad del estadístico F se obtuvo significancia global en el modelo en su conjunto.

El coeficiente que tuvo la variable $\ln\text{ITCBR}$ fue de 1,016, esto quiere decir que a un aumento de 1,00% en el ITCBR intracomunitario, *ceteris paribus*, las exportaciones del Ecuador destinadas a la CAN, aumentarán 1,016%; también, es importante ver la naturaleza elástica de este coeficiente, puesto que, el ITCBR representa, de cierta forma, a los precios de las partidas exportadas; entonces, si se mide este coeficiente bajo un enfoque de la elasticidad precio, se entendería que un pequeño cambio en el precio de los bienes, tendría como resultado un cambio significativo en el volumen de exportaciones (más que proporcional).

En otras palabras, el aumento de las exportaciones estaría relacionada con una disminución del precio de las partidas; en este caso, la disminución del precio ocurrirá cuando el ITCBR aumente en 1,00%.

Por otro lado, para comparar el impacto real que tiene esta variación del ITCBR en las exportaciones hacia la CAN, se tomó en cuenta a la variable PIB, también en logaritmo ($\ln\text{PIB}$); esta variable representa el poder adquisitivo de los países importadores (miembros de la CAN) de mercancías ecuatorianas, el resultado, fue un coeficiente de 0,606. Es decir, que si el PIB intracomunitario aumentara 1,00%, *ceteris paribus*, las exportaciones ecuatorianas aumentarán en 0,606%; de igual manera, se puede observar que este coeficiente presenta una inelasticidad para la variable $\ln\text{PIB}$, esto quiere decir que, un aumento del PIB intracomunitario, tendrá como resultado un aumento de menor magnitud de las exportaciones ecuatorianas.

Como se puede ver, el impacto que tiene el ITCBR es mayor al del PIB; esto quiere decir que existe una mayor sensibilidad hacia el precio de

los bienes que hacia el poder adquisitivo de los compradores (Bolivia, Colombia y Perú). Es un hallazgo muy importante, debido a que generalmente en los modelos de flujos comerciales, el PIB suele ser el principal determinante del volumen de comercio. La relevancia que presenta el ITCBR puede deberse a que gracias a las ventajas comerciales que Ecuador goza al pertenecer a la CAN, han ayudado a que su portafolio de exportables sea más amplio.

En cuanto a la variable AEC, se evidenció que esta herramienta presenta una distorsión negativa para las exportaciones ecuatorianas destinadas a la CAN. Se obtuvo un coeficiente negativo de 0,205 lo que quiere decir que si se volviera a aplicar esta herramienta las exportaciones ecuatorianas disminuirían en 18,54%.

Por otro lado, se determinó que Colombia y Perú presentaron mayores efectos fijos, lo que quiere decir que en estos países las variables explicativas afectan en mayor cuantía a las exportaciones.

Finalmente, como recomendaciones sería interesante estudiar las elasticidades de las exportaciones diferenciadas en manufacturadas y *comodites*, para esto, un estudio previo de concentración comercial y de los principales productos de exportación del Ecuador a los países de la CAN es indispensable. De igual manera, una extensión importante de este trabajo sería realizar el análisis de las importaciones, dada la relevancia de los modelos de ecuaciones simultáneas en el área de comercio internacional.

Referencias bibliográficas

- Agosin, M., & Tussie, D. (1993). *Comercio y crecimiento: nuevos dilemas en la política comercial*. <https://link.springer.com/content/pdf/10.1007/978-1-349-23515-5.pdf>
- Arce, R., & Mahía, R. (2001). *Conceptos básicos sobre la heterocedasticidad en el modelo básico de regresión lineal tratamiento con Eviews*. Universidad Autónoma de Madrid.
- Arellano, F. (2004). *Comunidad Andina: de la zona de libre comercio a la unión aduanera*. *Los nuevos temas*. *Aldea mundo*, 8(16), 5-15. <https://www.redalyc.org/pdf/543/54381602.pdf>
- Baldeón, G. (2012). *Análisis del comportamiento de la balanza comercial del Ecuador respecto a los demás países que forman la Comunidad Andina de Naciones (CAN), desde el año 2005 al año 2009*. <http://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/3849>
- Banco Central del Ecuador. (2020). *Exportadores-Importadores por país*. *Estadísticas de comercio exterior*. <http://www.bce.fin.ec/index.php/c-externo>
- Banco Central del Ecuador. (2020). *Cotizaciones del dólar de Estados Unidos de América en el mercado internacional*. *Estadística de balanza de pagos*. <http://sintesis.bce.fin.ec/BOE/OpenDocument/2011010922/OpenDocument/opendoc/openDocument.face?logonSuccessful=true&shareId=0>
- Banco Mundial. (2020). *Índice de precios al consumidor (2010=100)*. *Datos*. <https://datos.bancomundial.org/indicador/FP.CPI.TOTL>
- Bastourre, D., Casanova, L., & Espora, A. (2011). *Tipo de Cambio Real y Crecimiento: Síntesis de la Evidencia y Agenda de Investigación*. <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/3682>
- Berrettoni, D., & Castresana, S. (2007). *Exportaciones y tipo de cambio real: el caso de las manufacturas industriales argentinas*. *Revista de Comercio Exterior e integración*, 9(101–117).
- Comunidad Andina de Naciones. (2019). *Dimensión económico comercial de la Comunidad Andina*. Secretaría General de la Comunidad Andina.
- Comunidad Andina de Naciones. (2020). *Política Arancelaria*. Secretaría General de la Comunidad Andina
- Dornbusch, R., Fischer, S., & Startz, R. (2009). *Macroeconomía*. McGraw-Hill. https://scholar.google.es/scholar?hl=es&as_sdt=0%-2C5&q=Dornbusch%2C+R.%2C+Fischer%2C+S.%2C+%26+Startz%2C+R.+%282009%29.+Macroeconomía.+McGraw-Hill.&btnG=

- Edwards, S. (1989). *Real exchange rates, devaluation, and adjustment: exchange rate policy in developing countries*. <http://www.sidalc.net/cgi-bin/wxis.exe/?lsisScript=BIBA.xis&method=post&formato=2&cantidad=1&expresion=mfn=0 06019>
- Fondo Monetario Internacional. (2020). *National currency per U.S. Dollar, end of period. Exchange rates selected indicators*. <https://data.imf.org/regular.aspx?key=61545854>
- Granados, R. (2011). *Efectos fijos o aleatorios: test de especificación*. Documentos de Trabajo en Economía Aplicada. Universidad de Granada.
- Gupta, S., & Newberry, K. (1997). *Determinants of the variability in corporate effective tax rates: Evidence from longitudinal data*. *Journal of accounting and public policy*, 16(1), 1-34.
- Guevara, M. (2004). *La dolarización en Ecuador: ensayo y crisis*. www.abayayala.org
- Gujarati, D. & Porter, D. (2010). *Econometría*. McGraw-Hill
- Hill, C. (2013). *International Business: Competing in the Global Market Place*. <https://doi.org/10.1108/sd.2008.05624iae.001>
- Houthakker, H., & Magee, S. (1969). *Income and price elasticities in world trade*. *The review of Economics and Statistics*, 111-125.
- Krugman, P., & Obstfeld, M. (2006). *Economía internacional*. <http://uprid2.up.ac.pa:8080/xmlui/handle/123456789/1517>
- Larrea, M. (2004). *Dolarización y desarrollo humano*. https://scholar.google.es/scholar?hl=es&as_sdt=0%2C5&q=Larrea%2C+M.+%282004%29.+Dolarización+y+desarrollo+humano+en+Ecuador.+FLACSO.&btnG=
- Loza, G. (2012). *Tipo de cambio, exportaciones e importaciones: el caso de la economía boliviana*.
- Mankiw, N. (2013). *Macroeconomía*. <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=78zUAgAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA103&dq=Mankiw,+N.+%282013%29.+Macroeconomics+libro&ots=wSEgwPcKbN&sig=KiAjs-cIL9F6VO7SSzaexQn9Og8>
- Mochon, F., & Beker, V. (1993). *Economía: principios y aplicaciones*. McGraw-Hill.
- Morales, F. (1971). *Recapitulación de conceptos fundamentales acerca de la integración económica, el Tratado de Montevideo, el Acuerdo de Cartagena, y el tratamiento al capital extranjero*. *Revista de Derecho Económico*, (33-34), 90-105.
- Riascos, J. (2005). *Modelización estadística de variables cualitativas: una introducción aplicada*. *Tendencias*, 6(1-2), 97-108.

- Rodríguez, F. (1999). Metodología de cálculo de los índices de tipo de cambio real del Ecuador. Cuadernos de trabajo: Banco Central del Ecuador. https://scholar.google.es/scholar?hl=es&as_sdt=0%2C5&q=Rodríguez%2C+F.+%281999%29.+Metodología+de+cálculo+de+los+índices+de+tipo+de+cambio+real+del+Ecuador.+Cuadernos+de+Trabajo%3A+Banco+Central+del+Ecuador.&btnG=
- Rodríguez, M., & Mora, R. (2001). Análisis de regresión múltiple. Técnicas de investigación social II.
- Scandizzo, S., & Arcos, X. (2004). El arancel externo común en la Comunidad Andina. *Revista Desarrollo y Sociedad*, 53, 83–138. <https://doi.org/10.13043/dys.53.3>
- Taylor, M.; Peel, D. A., & Sarno, L. (2001). Nonlinear mean-reversion in real exchange rates: Toward a solution to the purchasing power parity puzzles. *International Economic Review*, 42(4), 1015–1042. <https://doi.org/10.1111/1468-2354.00144>
- Thirlwall, A. (1979). "The Balance Of Payments Constraint as an Explanation of The International Growth Rate Differences". *Quarterly Review*, vol. 32, núm. 128.
- Vargas, A., & Rodríguez, I. (1980). Multicolinealidad. *Revista Colombiana de Estadística*, 1(2).
- Wooldridge, J. (2006). Introducción a la econometría: un enfoque moderno. https://scholar.google.es/scholar?hl=es&as_sdt=0%2C5&q=Wooldridge%2C+J.+M.+%282006%29.+Introducción+a+la+econometría%3A+&btnG=

ANEXOS

Anexo 10

Imagen 12

Componentes del ITCBR del boliviano con respecto al dólar

Año	Tipo de Cambio Nominal	Índice del Tipo de Cambio Nominal	Índice del precio al Consumidor de Bolivia	Índice del precio al Consumidor de Ecuador	Índice de Tipo de Cambio Bilateral Real
2003	7,83	112,02	66,36	76,21	77,74
2004	8,05	115,16	69,30	78,30	76,86
2005	8,04	115,02	73,04	80,18	79,20
2006	7,98	1141,6	76,17	82,83	80,55
2007	7,62	109,01	82,80	84,71	89,66
2008	7,02	100,43	94,40	91,83	102,36
2009	7,02	100,43	97,56	96,57	100,59
2010	6,99	100,00	100,00	100,00	100,00
2011	6,91	98,86	109,88	104,47	106,40
2012	6,91	98,86	114,85	109,80	105,80
2013	6,91	98,86	121,43	112,79	108,91
2014	6,91	98,86	128,44	116,84	111,20
2015	6,91	98,86	133,65	121,48	111,30
2016	6,91	98,86	138,49	123,58	113,37
2017	6,91	98,86	142,40	124,09	116,09
2018	6,91	98,86	145,64	123,81	118,99
2019	6,91	98,86	148,32	124,14	120,86

Fuente: Fondo Monetario Internacional (FMI, 2020); Banco Mundial (BM, 2020).

Elaboración: Propia.

Anexo 11

Imagen 13

Componentes del ITCBR del peso con respecto al dólar

Año	Tipo de Cambio Nominal	Índice del Tipo de Cambio Nominal	Índice del precio al Consumidor de Colombia	Índice del precio al Consumidor de Ecuador	Índice de Tipo de Cambio Bilateral Real
2003	2778,55	146,62	71,61	76,21	64,09
2004	2374,73	125,31	75,84	78,30	77,30
2005	2283,11	120,48	79,67	80,18	82,47
2006	2242,66	118,34	83,09	82,83	84,77
2007	2016,13	106,39	87,70	84,71	97,31
2008	2232,64	117,82	93,84	91,83	86,73
2009	2040,40	107,67	97,78	96,57	94,04
2010	1895,02	100,00	100,00	100,00	100,00
2011	1939,49	102,35	103,42	104,47	96,72
2012	1760,56	92,90	106,69	109,80	104,59
2013	1925,30	101,60	108,85	112,79	94,98
2014	2388,92	126,06	112,00	116,84	76,04
2015	3169,57	167,26	117,59	121,48	57,87
2016	2996,70	158,14	126,43	123,58	64,70
2017	2985,07	157,52	131,88	124,09	67,47
2018	3249,92	171,50	136,15	123,81	64,12
2019	3285,15	173,36	140,95	124,14	65,49

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE, 2020); Banco Mundial (BM, 2020).

Elaboración: Propia

Anexo 12

Imagen 14

Componentes del ITCBR del sol con respecto al dólar

Año	Tipo de Cambio Nominal	Índice del Tipo de Cambio Nominal	Índice del precio al Consumidor de Perú	Índice del precio al Consumidor de Ecuador	Índice de Tipo de Cambio Bilateral Real
2003	3,46	123,35	82,71	76,21	87,98
2004	3,28	116,86	85,74	78,30	93,71
2005	3,42	122,02	87,13	80,18	89,05
2006	3,20	113,86	88,87	82,83	94,23
2007	2,99	106,59	90,45	84,71	100,17
2008	3,14	111,83	95,69	91,83	93,17
2009	2,89	102,94	98,49	96,57	99,08
2010	2,81	100,00	100,00	100,00	100,00
2011	2,68	95,52	103,37	104,47	103,58
2012	2,55	90,95	107,15	109,80	107,29
2013	2,79	99,61	110,16	112,79	98,05
2014	2,99	106,48	113,73	116,84	91,42
2015	3,41	121,53	117,77	121,48	79,77
2016	3,35	119,36	122,00	123,58	82,71
2017	3,24	115,59	125,42	124,09	87,44
2018	3,37	120,17	127,07	123,81	85,40
2019	3,31	117,98	129,78	124,14	88,61

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE, 2020); Banco Mundial (BM, 2020).

Elaboración: Propia

Anexo 13

Imagen 15

Prueba de efectos fijos redundantes con la ratio Likelihood

Redundant Fixed Effects
Tesis
Test cross-section fixed effects

Effects Test	Statistic	d.f.	Prob.
Corss-section F	120,984	2,430	0,000
Cross-section Chi-square	96,450	2,000	0,000

Cross-section fixed effects
test equation:
Dependent Variable:
LOG(EXPORT)
Method: Panel Least
Squares
Sample: 2003-2019
Periods included: 17
Total panel (balanced)
observation: 51

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LOG(ITCBR)	-0,8850	0,4880	-1,8060	0,077
LOG(PIB)	1,3920	0,0720	19,1400	0,000
AEC	-1,1860	0,1750	-6,7500	0,000
C	-25,3880	3,3070	-7,6750	0,000

Anexo 14

Imagen 16

Prueba de Heteroscedasticidad

Test for Equality of Variances of RESID				
Categorizaed by values of RESID				
Sample: 2003-2019				
Included observations: 51				
Method	df	Value	Probability	
Bartlet	5	0,077	0,999	
Levene	(5, 45)	0,827	0,537	
Brown-Forythe	(5, 45)	0,518	0,760	
Category Statistics				
RESID	Count	Std. Dev	Mean Abs Mean Diff	Mean Abs. Median Diff
[-0,6 -0,4)	1	NA	0,000	0
[-0,4 -0,2)	8	0,060	0,048	0,048
[-0,2 0)	16	0,059	0,049	0,044
[0 0,2)	20	0,057	0,044	0,043
[0,2 0,4)	5	0,062	0,042	0,034
[0,4 0,6)	1	NA	0	0
All	51	0,199	0,044	0,042
Bertlett wighted standard deviation: 0,058				

Anexo 15

Imagen 17

Matriz de correlación

Correlation		
	LNITCBR	LNPIB
LNITCBR	1	-0,294
LNPIB	-0,294	1

Anexo 16

Imagen 18

Prueba de Raíz Unitaria en variable EXPORT

Panel unit root test: Summary

Series: EXPORT

Sample: 2003-2019

Exogenous variables: Individual effects

Automatic selection of maximum lags

Automatic lag length selection based on SIC: 0 to 2

Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel

Method	Statistic	Prob.**	Cross-sections	Obs
Null: Unit root (assumes common unit root process)				
Levin, Lin & Chu t*	-1,126	0,1299	3	45
Null: Unit root (assumes individual unit root process)				
Im, Pesaran and Shin W-stat	-0,378	0,352	3	45
ADF - Fisher Chi-square	8,23	0,221	3	45
PP - Fisher Chi-square	6,564	0,363	3	48

**Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Anexo 17

Imagen 19

Prueba de Raíz Unitaria en variable ITCBR

Panel unit root test: Summary

Series: ITCBR

Sample: 2003-2019

Exogenous variables: Individual effects

Automatic selection of maximum lags

Automatic lag length selection based on SIC: 0 to 2

Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel

Method	Statistic	Prob.**	Cross-sections	Obs
Null: Unit root (assumes common unit root process)				
Levin, Lin & Chu t*	-1,506	0,066	3	46
Null: Unit root (assumes individual unit root process)				
Im, Pesaran and Shin W-stat	-0,1444	0,442	3	46
ADF - Fisher Chi-square	4,430	0,618	3	46
PP - Fisher Chi-square	3,904	0,689	3	48

**Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Anexo 18

Imagen 20

Prueba de Raíz Unitaria en variable PIB

Panel unit root test: Summary

Series: PIB

Sample: 2003-2019

Exogenous variables: Individual effects

Automatic selection of maximum lags

Automatic lag length selection based on SIC: 0 to 2

Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel

Method	Statistic	Prob.**	Cross-sections	Obs
Null: Unit root (assumes common unit root process)				
Levin, Lin & Chu t*	-0,426	0,334	3	48
Null: Unit root (assumes individual unit root process)				
Im, Pesaran and Shin W-stat	0,990	0,838	3	48
ADF - Fisher Chi-square	3,248	0,777	3	48
PP - Fisher Chi-square	3,091	0,797	3	48

**Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

CAPÍTULO VI

50 Años de la Comunidad Andina –CAN–

Impacto empresarial

ENTREVISTA A EXPERTOS

CAPÍTULO VI

50 AÑOS DE LA COMUNIDAD ANDINA –CAN–
IMPACTO EMPRESARIAL

AUTORA:

Lic. Tamara Erazo Orrego. Mgtr.
Docente/Investigadora
Universidad Internacional del Ecuador

Entrevista a expertos

En este apartado se presenta una compilación de las entrevistas realizadas a expertos y actores, que fueron parte del proceso de la formación y puesta en marcha de la Comunidad Andina de Naciones –CAN-. Luego de más de 50 años de vida de la CAN, es necesario reflexionar sobre los logros y los aprendizajes que ha dejado este proceso de integración.

Para llevar a cabo la reflexión de los logros y aprendizajes, se utilizó el método de entrevistas con expertos, aplicando entrevistas “cara a cara” semiestructuradas. Las entrevistas, aunque utilizaron la modalidad cara a cara debieron hacerse de manera virtual, debido a las restricciones ocasionadas por la pandemia.

Se aplicaron 9 entrevistas que fueron grabadas y en promedio duraron una hora, con cada experto. Cinco de las cuales corresponden a profesionales que participaron, de una u otra manera, en el proceso de la CAN y cuatro entrevistas con enfoque empresarial, con la finalidad de conocer el impacto del Acuerdo dentro de la industria ecuatoriana.

Los aspectos sobre los cuales fueron consultados los participantes se resumen en los siguientes puntos:

- Logros alcanzados durante la gestación e implementación de la CAN.
- Intervenciones que hayan influido positivamente en el desarrollo económico y social de la subregión y que subsisten después de los 50 años de vida de la CAN.
- Opinión sobre institucionalidad, sobre todo, de las instituciones del Sistema Andino de Integración -SAI- como el Parlamento Andino, El Fondo Latinoamericano de Reservas (FLAR), el Banco de Desarrollo de América Latina (antes llamado Corporación Andina de Fomento CAF), la Secretaría General, el Tribunal de Justicia Andino, entre otros.
- Caso Ecuador, ventajas de la adhesión a la CAN.
- Futuro de la CAN.

Perfil de los entrevistados:

- Econ. Luis Luna Osorio, MBA (19/2/2021, duración: 55 minutos), ex miembro y funcionario de la Junta del Acuerdo de Cartagena, ex Vice-ministro de Industrias.
- Econ. Washington Herrera Parra (11/03/2021 duración: 43 minutos), ex Director de Integración del Ministerio de Industrias y Comercio, ex miembro de la Junta del Acuerdo de Cartagena.
- Econ. Oswaldo Dávila Andrade (06/04/2021, duración: 56 minutos), ex miembro del departamento Técnico de la Junta del Acuerdo de Cartagena.
- Econ. Marcelo Ávila Orejuela (6/04/2021, duración: 52 minutos), ex Embajador del Ecuador ante el Japón, ex Director del área de Programación Industrial y ex Gerente general de CENDES.
- Ing. Galo Montaña Pérez (13/05/2021, duración: 62 minutos), ex Ministro de Industrias y ex Presidente de la CAF.
- Dr. Rafael Vega Vintimilla (3/06/2021, duración: 60 minutos), ex Presidente del Parque Industrial Cuenca.
- Econ. Claudio Patiño Ledesma (10/06/2021, duración: 58 minutos), Gerente General de Alimentos Los Andes.
- Ing. Roberto Maldonado Álvarez (21/06/2021, duración: 43 minutos) Ex Gerente de Colineal, ex Presidente de la Cámara de Industrias de Cuenca.
- Mgtr. Francisco Rivadeneira Sarzosa (25/06/2021, duración: 37 minutos) ex delegado del Ecuador ante el Fondo Monetario Internacional, ex Ministro de Comercio Exterior.

DESARROLLO

Existe un consenso entre los participantes de que el Acuerdo de Cartagena fue un proyecto positivo, considerándolo como una gran oportunidad para la integración de la región.

La época de oro fue entre 1969 y 1980. Se cumplieron los objetivos del proceso, llevando a cabo mecanismos que buscaban una mejor situación de vida de los países participantes del tratado.

Luis Luna

El primer grupo de técnicos que conformó la Comisión del Acuerdo de Cartagena en Lima, tuvo una época realmente maravillosa, de gran motivación porque todos veíamos como un sueño la integración, con una visión muy trascendente, global, de incorporación de los países, de los grupos humanos y de la sociedad.

Marcelo Ávila

El proyecto más exitoso de la integración andina. Ha promovido el desarrollo sostenible de la región mediante el financiamiento de proyectos públicos y privados. Además, la CAF ha cooperado con los países miembros con asistencia técnica y otros servicios especializados. La naturaleza de la CAF es servir como una banca de desarrollo, mediante el financiamiento de proyectos públicos y privados.

Galo Montaña

Con buenos proyectos, soñadores, de cómo hacer una integración preconcebida para entregar a los mercados andinos. Esto generó gran oposición de empresas transnacionales.

Washington Herrera

El proceso de integración enfrentó detractores, varios de ellos pertenecientes a ciertos sectores empresariales que percibían a la CAN como una amenaza a sus intereses comerciales.

Principales logros o ventajas de la CAN

La conciencia de que la industrialización es necesaria.

En la época en la que la CAN buscaba la integración andina, el modelo ISI (industrialización sustitutiva de importaciones) era una de las prioridades de los países andinos y fue promovida por la Comisión Económica para América Latina, CEPAL.

Se destaca en la integración, como tema importante, la creación de la Zona Andina de Libre Comercio, que permite a los países incrementar su comercio intrasubregional. El economista Luna, como aspecto destacado señala la creación de la Universidad Andina Simón Bolívar, establecida por el Parlamento Andino. Un tercer elemento es el funcionamiento de la Corporación Andina de Fomento y la define como una institución "clase A", desde el punto de vista financiero, porque ha ayudado mucho a los países y en el caso del Ecuador, en ciertas ocasiones, ha sido el principal organismo crediticio de apoyo.

Creo que un elemento que debería ser fundamental dentro del proceso de integración, inclusive para el tema comercial, es el relacionado con el transporte internacional por carretera.

Un aspecto clave y complejo es el transporte, dado que permitiría mayor actividad comercial entre los países, hasta el momento, solo se aplica para vehículos con características especiales, como por ejemplo, el gas o productos muy especializados. Incluso en la actualidad se debe realizar un cambio de vehículo en cada frontera y eso genera inconvenientes en el comercio.

En el campo económico habría que pensar en la posibilidad de desarrollar cierto tipo de actividad industrial, en conjunto, mirando el mercado internacional y para eso establecer normas comunes.

Luis Luna

Se debería trabajar en la creación de cadenas regionales de valor con enfoque hacia la exportación, con el fin de reducir costos y aprovechar las economías de escala. Sin embargo, un logro de la CAN es el hecho de que algunas empresas nacionales se desa-

rollaron en el campo industrial, con una posibilidad de exportación hacia el Grupo Andino, como por ejemplo, las industrias de línea blanca y del sector automotor.

El intento de hacer una Unión Aduanera permitió aprobar un arancel externo común, pero en 1976 al terminarse la Junta del Acuerdo de Cartagena (JUNAC), también afectó al Acuerdo de la Unión Aduanera, lo que conllevó a una dificultad para alinear a los países a tener un solo arancel, ahí se debilitó bastante el proceso.

Ahora subsiste con instituciones inútiles, el Parlamento Andino ha sido la más inútil, nadie le hace caso, no se sabe que ha producido. Otras organizaciones han subsistido, como el Tribunal de Justicia de la CAN, con relativa eficiencia, por ejemplo, cuando hay problemas de violación de normas, hay un Tratado de Justicia que sí ha funcionado.

El Fondo Andino de Reservas recibe el encargo de atender a países con déficit de balanza de pagos y hace préstamos de corto plazo, con base en una participación del fondo andino de los países. Ecuador ha acudido ahí cuando ha tenido déficit de la balanza de pagos.

Otras instituciones, han sido poco representativas, gremios comerciales que se reunían de vez en cuando, no tuvieron injerencia muy fuerte y no lograron consensos.

Washington Herrera

Fue una época realmente maravillosa, de gran motivación porque todos veíamos como un sueño, la integración, con una visión muy trascendente, muy global, de incorporación de los países y de las sociedades, de grupos humanos y otros aspectos, entonces se estructuró el acuerdo; trabajábamos en Lima y yo estuve directamente laborando en el área de la programación industrial, que era el instrumento fundamental del Acuerdo de Cartagena.

El Acuerdo de Cartagena y toda la estrategia global de desarrollo descansará básicamente en la ampliación del mercado, a fin de lograr una especie de sustitución de importaciones regionales.

Se debe reflexionar en la posibilidad de una ampliación de la simple visión de sustitución de importaciones. La CAN provocó la conciencia de una visión más amplia de mercados en los grupos empresariales, esto fue muy importante.

Había un grupo, diríamos reaccionario, que era casi en contra de la integración porque se negaba a ceder algo y quería una permanente protección, casi ilimitada cerrando las fronteras, entonces eso fue pues, una lucha interna entre los propios empresarios.

Lo que coincide con anteriores argumentos de la resistencia que pudo provocar la integración de las naciones de la Comunidad Andina, diferentes argumentos e intereses detuvieron algunos de los objetivos de la CAN.

No se deja de lado, un efecto nombrado por el economista Ávila, el aspecto cultural que sí presentó un impacto en el Grupo Andino, por ejemplo, con el acuerdo Andrés Bello y la cooperación cultural, que fueron aportes definitivos.

Yo creo que no podemos olvidar que el grupo andino y toda la corriente integracionista fue superado ampliamente por dos fenómenos fundamentales: la globalización y el desarrollo tecnológico.

Marcelo Ávila

Los efectos de la globalización toman impulso a finales del siglo XX, no podría la CAN estar exenta de su impacto, así como el impulso de la tecnología en todos los aspectos, van generando nuevos retos para el mundo, por lo tanto, se esperaba una huella en los países de la comunidad andina.

El nuevo esquema era estructurado y aplicado con entusiasmo, capacidad y apoyo interno e internacional. Logró deshacer el nudo gordiano en que se había convertido la ALALC y reforzó la integración, como mecanismo efectivo de desarrollo para América Latina.

Sin embargo, se contempla a los efectos positivos de la integración más conceptuales que materiales. Muchos de los mecanismos creados para efectuar los programas de integración resultaron anacrónicos frente a realidades políticas y económicas, movidas y administradas por intereses concretos, para los cuales la integración no era un impulso sino un estorbo. Esto lo demostró objetivamente la evaluación de la primera década de funcionamiento de la Junta del Acuerdo.

El Régimen Común para la Inversión Extranjera (Decisión 24), por ejemplo, a lo largo del tiempo, solo resultó ser una pica en Flandes, frente a las tremendas presiones de los intereses transnacionales. Se creó un tratamiento preferencial para Bolivia y Ecuador, que ninguno de los dos países supo aprovechar.

Oswaldo Dávila

Se resalta nuevamente a los intereses transnacionales, que han generado trabas en los objetivos de integración, considerando los intereses particulares y políticos dentro del proceso integrador, lo cual ha afectado de manera negativa los objetivos de la CAN.

En la época de los ochenta, el proceso de integración estaba estancado, era necesario reformularlo y con el Protocolo de Quito se consiguió la ratificación de la voluntad de los países para continuar con ese proceso en forma vigorosa.

Parte importante de la CAN fue la Corporación Andina de Fomento, la misma que en 1990 operaba con 70 bancos y corporaciones financieras de la región, a las cuales se les proveía de recursos de crédito para facilitar el comercio exterior. Se llevaron a cabo acciones paralelas como la promoción de encuentros, seminarios y diversas acciones sectoriales. Programas de capacitación gerencial hacia la calidad total, la productividad y la competitividad. Se otorgaron fondos no reembolsables para apoyar el desarrollo de nuevas tecnologías a los centros de investigación en las universidades.

Galo Montaña

Se destaca la participación activa de la CAF con algunos logros de naturaleza o impacto cultural, así como el apoyo a la investigación y al sector de la educación, principalmente en instituciones universitarias.

Desde el punto de vista empresarial sostiene que la CAN después de 50 años presenta una visión correcta, prometedora y actual, donde se concretaron algunas actividades de industrialización.

En el caso de Cuenca, la ilusión de que tal política, disponibilidad de recursos y apoyo institucional, que nacía del Centro de Desarrollo Industrial del Ecuador -CENDES-, como centro de programación industrial de Ecuador, ponían a la producción en condiciones aceptables, internacionalmente válidas.

El Parque Industrial de Cuenca -PIC-, que se desarrolló en la década de los 70 y se saturó en el 80, instaló de la nada 80 industrias, generaron en ese entonces 11.500 puestos directos de trabajo. Muchas de ellas, con el fin de aprovechar las ventajas del entonces Pacto Andino.

Rafael Vega

El Parque Industrial de Cuenca, cuenta con 77,5 hectáreas, está ubicado en el norte de la ciudad. Allí hay 112 lotes donde se producen muebles, línea blanca, cerámica, neumáticos, cartones, embutidos, gaseosas, entre otros. Gracias a esto, Cuenca aporta de manera significativa al desarrollo del país.

La creación de la CAN o Pacto Andino, fue un punto de partida para muchos empresarios y empresas, por ejemplo, Frank Tosi, fundador de la compañía de muebles más grande llamada Arte Práctico. Él apostó totalmente a eso y de una fábrica pequeña pasó a una infraestructura muy grande, con el afán de exportar a los países del Pacto Andino y creo que le fue muy bien los primeros años.

La creación misma de la CAN generó muchas expectativas y dio mucha esperanza a industriales. Colineal es una de estas compañías, que nació en el Parque Industrial de Cuenca. La CAN sí ha sido una buena idea porque se aprovechó, pero no funcionó totalmente.

Roberto Maldonado

Si bien, el Parque Industrial de Cuenca fue de gran ayuda, sobre todo, con el pensamiento de exportación, fue positivo para algunas empresas que supieron aprovechar esta apertura. Otro ejemplo se visualiza con la fábrica Llantera Continental, empresa que se considera a criterio del Ing. Maldonado, como símbolo de las empresas que soñaban o que siguen soñando en que pueden poner sus productos en los países de la CAN.

Muchas empresas lograron desarrollar estrategias de expansión, provocadas por la CAN, como es el caso de Marathon Sport, que logró posicionarse en el mercado andino. La apertura hacia los países miembros, tuvo beneficios comerciales, culturales y sociales, como los pilares del Acuerdo de Cartagena.

El quehacer industrial antes de 1950, desde una perspectiva de transformación, no cuenta con muchos ejemplos, sino más bien con algunas pinceladas en el país, o más concretamente, en Cuenca.

Se destacan esfuerzos en agroindustria (licores) y en el sector textil. El Centro de Reconversión Económica del Azuay, Cañar y Morona Santiago es el que de alguna manera enlaza a la ciudad de Cuenca al desarrollo industrial.

No creo que el Pacto Andino, como tal, le haya dado muchas posibilidades al Ecuador para que incrementemente sus exportaciones o que se modifique realmente su balanza comercial, se sigue manteniendo una balanza comercial negativa histórica y que más bien se ha profundizado en esta época.

No se puede dejar de lado, que el período se presentaba con inestabilidad política en la región.

En la década de los años 70's existían en América Latina dictaduras militares que generaron inestabilidad en la región; además, los países miembros de la CAN generaban políticas proteccionistas que restringían los objetivos de la integración.

El Pacto Andino no ha tenido mucho éxito, sobre todo, desde el momento en que se pasó de técnico a político, cuando se generó una especie de dirección por parte de los presidentes de la República. Alrededor de 1991, la Comunidad Andina determina que es una zona de cielos abiertos, pero genera una suerte de dirección política, con una instancia presidencial que es la que desde allí, ha venido dirigiendo al Pacto Andino y que realmente ha complicado el acuerdo.

Claudio Patiño

Fue una iniciativa muy interesante y basada obviamente en la visión que tenía Raúl Prebisch, del tema de la sustitución de las importaciones, en la búsqueda reducir la brecha de desarrollo entre los países desarrollados, de países en vías de desarrollo y particularmente en el contexto latinoamericano.

Posteriormente se tomó la decisión de cambiar de visión, ahí es cuando el Pacto Andino renace ya como Comunidad Andina y se le da una visión un poco más pragmática y donde a la final, se decide ir a un ritmo más lento en el aspecto de la integración de lo económico. Pero también se fortalece en otros aspectos de la integración, que son igual importantes como el social, educacional, científico, así como los aspectos de carácter político.

El Pacto Andino se centró en la primera etapa en la sustitución de importaciones para generar un proceso de industrialización, pero no pasó a la siguiente etapa que sí se hizo en otros países (Unión Europea), que era la etapa de abrir mercados de promoción de exportaciones para generar economías de escala.

Sectores industriales que se constituyeron, en aquel entonces, viven o dependen básicamente de la protección para poder sobrevivir del mercado, hasta cierto punto cerrado, de la Comunidad Andina y obviamente en el caso de que desapareciera la Comuni-

dad Andina, tendrían mucha dificultad en poder competir, más allá del hecho de que obviamente, no hay un arancel externo común lo que es lamentable.

Francisco Rivadeneira

FUTURO DE LA CAN

En relación al futuro de la CAN, los participantes concuerdan en que todavía existen muchos objetivos que aún no se han logrado. El consenso de los entrevistados es el de mantener y fortalecer a la CAN, a través de nuevas políticas que permitan que la integración sea un hecho y no solo un enunciado.

Yo creo que de todos modos hay posibilidades interesantes, si nosotros logramos acuerdos y convenios con nuestros socios en América Latina. Hay que recordar que la unión permitirá un frente muy importante, claro que eso no va a ser tan inmediato, porque la preocupación en este momento, es recobrar los terribles atrasos que ha dejado la pandemia.

Galo Montaña

A pesar de que la situación actual es complicada debido a que no puede crecer más el Pacto Andino, las diferencias políticas en Sudamérica, la lejanía con México, la poca relación entre Brasil y los demás países de la región, debido al idioma, el carácter geográfico e histórico, ha impedido la unión latinoamericana. Para Ecuador, el grupo andino ahora es Colombia y Perú. Rigen las normas andinas entre Ecuador y Perú; con Chile se cuenta con un acuerdo comercial que funciona más o menos bien, con Bolivia se comercializa muy poco.

Tendría que renacer la UNASUR, como un espacio geográfico, más allá del comercio, para tener una organización que sea un contrapeso tan grande como Brasil, tratando de ser una convergencia entre los países.

Hay que negociar con México, entrar a la alianza del Pacífico, cuidar los compromisos del Pacto Andino, apoyar a la Corporación Andina de Fomento, al Fondo Andino de Reservas, al Tribunal

de Justicia, abolir el Parlamento Andino. Todo lo que se haga o se ha hecho en el Pacto Andino debe verse desapasionado, observar lo que se ha hecho bien, salir adelante con un trabajo que prescindiera de la politiquería y la falta de visión, que permita que el Ecuador y los otros países, que sean potencia humana.

Washington Herrera

Creo profundamente en la importancia de la integración, la Comunidad Andina es vital para el Ecuador, para el desarrollo del país y de sus exportaciones; de alguna manera, ha sido trascendental para la exportación de los productos de mayor valor agregado del Ecuador.

Es muy difícil pensar que al menos, en el corto plazo, haya la voluntad política y la disposición de los países miembros de la CAN y pensar en la institucionalidad de la CAN.

Francisco Rivadeneira

La CAN debe mantenerse, hay que repensarlo a la luz de las nuevas circunstancias, que son totalmente diferentes de lo que fueron en el siglo pasado. Si se conserva, debería surgir con una reestructuración con este entorno que vemos que ha cambiado considerablemente y más aún, con estos 50 años de los primeros objetivos que se plantearon como CAN, debe replantearse a la luz de las nuevas circunstancias y del desarrollo tecnológico.

Marcelo Ávila

CONCLUSIONES

Los entrevistados concuerdan en destacar algunos logros alcanzados por la CAN, sin embargo, también indican que durante el proceso han existido varios obstáculos, especialmente de índole interno, que han impedido que se logren los objetivos originalmente propuestos.

El consenso de las entrevistas puede resumirse en que el Acuerdo tuvo su momento y fue positivo en el contexto de las décadas de los 70's y 80's, *pero debe replantearse a la luz de hechos históricos recientes, como el multilateralismo y los acuerdos regionales de bloque, sobre todo entre países desarrollados. Ahí está el reto de una nueva visión de la CAN.*



ISBN: 978-9942-618-56-6



9 789942 618566



UNIVERSIDAD
DEL AZUAY



Casa
Editora



UIDE
Presented by
Arizona State University