

Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO Ecuador

Departamento de Estudios Internacionales y Comunicación

Convocatoria 2020-2022

Tesis para obtener el título de Maestría en Relaciones Internacionales con mención en Economía
Política Regional y Global

Integración Económica en la Comunidad Andina y Tratados de Libre Comercio

Janira Nataly Romero Saavedra

Asesor: Ernesto Vivares

Lectores: Luis Rodríguez y Pablo Hidalgo

Quito, abril de 2023

Dedicatoria

A Alexander, ejemplo de lucha y valentía. Un ser humano extraordinario, leal, honorable, noble y bondadoso. Toda mi admiración y respeto hacia ti.

Índice de contenido

Resumen	7
Agradecimientos	8
Introducción	9
Capítulo 1. Marco Teórico	18
1.1. Regionalismo	18
1.2. Regionalismo Abierto en América Latina	20
1.3. Integración Económica	21
1.4. Efectos en la integración económica o zonas de libre comercio	24
1.5. Herramientas metodológicas para medir los efectos en la integración económica	30
1.5.1. Indicadores de posición comercial	31
1.5.2. Indicadores de dinámica relativa del comercio intrarregional	35
1.5.3. Creación y desviación de comercio	38
Capítulo 2. Metodología de Investigación	39
Capítulo 3. Integración Económica en la CAN y Tratados de Libre Comercio	47
Capítulo 4. Análisis de Indicadores de Comercio Internacional	58
4.1. Indicadores de dinámica relativa del comercio intrarregional	58
4.1.1. Índice de comercio intrarregional (ICIR)	59
4.1.2. Índice de comercio extrarregional (ICE)	60
4.1.3. Índice de intensidad de comercio (ICX)	62
4.1.4. Indicador de cambios de patrones del comercio (ICPC)	64
4.2. Creación y desviación de comercio	65
4.3. Indicadores de posición comercial	67
4.3.1. Exportaciones, Importaciones y Balanza Comercial	68
Capítulo 5. Conclusiones y Recomendaciones	89
5.1. Conclusiones	89
5.2. Recomendaciones	102
Referencias	103

Ilustraciones

Tablas

Tabla 2.1. Secciones CUCI revisión 3	41
Tabla 3.1. Tratados de libre comercio vigentes del Perú	53
Tabla 3.2. Tratados de libre comercio vigentes de Colombia.....	55
Tabla 3.3. Tratados de libre comercio vigentes de Ecuador	56
Tabla 3.4. Tratados de libre comercio vigentes de Bolivia.....	57
Tabla 4. 1. Índice de comercio intrarregional de la CAN	59
Tabla 4. 2. Índice de comercio intrarregional de la CAN por secciones CUCI.....	60
Tabla.4. 3. Índice de comercio extrarregional de la CAN.....	61
Tabla 4. 4. Índice de comercio extrarregional de la CAN por secciones CUCI	62
Tabla 4. 5. Índice de intensidad comercial de la CAN.....	63
Tabla 4. 6. Índice de intensidad comercial de la CAN por secciones CUCI	63
Tabla 4. 7. Indicador de cambios de patrones del comercio en la CAN	65
Tabla 4. 8. Elasticidad ingreso de demanda de importaciones de la CAN	66
Tabla 4. 9. Elasticidad ingreso de demanda de importaciones de la CAN por secciones CUCI ...	67
Tabla 4.10. Exportaciones de la CAN por secciones CUCI en millones de dólares.....	69
Tabla 4.11. Peso relativo del destino de las exportaciones de la CAN en porcentaje.....	73
Tabla 4.12. Peso relativo del destino de las exportaciones extrarregionales de la CAN en porcentaje	75
Tabla 4.13. Importaciones de la CAN por secciones CUCI en millones de dólares.....	76
Tabla 4. 14. Peso relativo del origen de las importaciones de la CAN en porcentaje	79
Tabla 4.15. Peso relativo del origen de las importaciones extrarregionales de la CAN en porcentaje	81
Tabla 4. 16. Peso relativo del total de comercio de la CAN por socio comercial en porcentaje ...	84
Tabla 4.17. Balanza Comercial de la CAN por secciones CUCI en millones de dólares	86
Tabla 4.18. Balanza Comercial de la CAN por países en millones de dólares	87

Gráficos

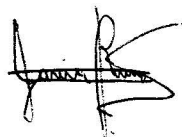
Gráfico 4. 1. Peso relativo de las exportaciones de la CAN por secciones CUCI.....	70
Gráfico 4.2. Peso relativo de las exportaciones de la CAN por secciones CUCI intrarregional y extrarregional	72
Gráfico 4.3. Peso relativo del destino de las exportaciones intrarregionales de la CAN en porcentaje	74
Gráfico 4.4. Peso relativo de las importaciones de la CAN por secciones CUCI.....	77
Gráfico 4.5. Peso relativo de las importaciones de la CAN por secciones CUCI intrarregional y extrarregional	78
Gráfico 4.6. Peso relativo del origen de las importaciones intrarregionales de la CAN en porcentaje	80
Gráfico 4.7 Peso relativo del total de comercio intrarregional en la CAN en porcentaje	82
Gráfico 4.8. Peso relativo del total de comercio extrarregional en la CAN en porcentaje	83

Declaración de cesión de derecho de publicación de la tesis

Yo, Janira Nataly Romero Saavedra, autora de la tesis titulada “Integración Económica en la Comunidad Andina y Tratados de Libre Comercio” declaro que la obra es de mi exclusiva autoría, que la he elaborado para obtener el título de Maestría de Investigación en Relaciones Internacionales con mención en Economía Política Regional y Global concedido por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO Ecuador.

Cedo a la FLACSO Ecuador los derechos exclusivos de reproducción, comunicación pública, distribución y divulgación, bajo la licencia Creative Commons 3.0 Ecuador (CC BY-NC-ND 3.0 EC), para que esta universidad la publique en su repositorio institucional, siempre y cuando el objetivo no sea obtener un beneficio económico.

Quito, abril de 2023



Firma

Janira Nataly Romero Saavedra

Resumen

Entre los objetivos de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) esta promover el desarrollo de los países miembros a través de la integración regional y la cooperación, con miras de formar un mercado común latinoamericano. Para concretar la integración económica regional se promulga algunos mecanismos como establecer un arancel externo común, eliminar barreras al comercio, armonizar políticas económicas y sociales, desarrollar programas de fomento productivo y buscar una integración física. Sin embargo, en un marco de regionalismo abierto, los países miembros de la CAN empiezan a firmar tratados de libre comercio (TLC) de manera bilateral con socios extracomunitarios. Este proceder provoca que Venezuela se retire del bloque regional y exista discrepancias entre sus miembros dividiendo a la región en ese entonces en dos bandos, por un lado Ecuador y Bolivia y por otro Perú y Colombia.

Desde las posturas ortodoxas consideran que la firma de tratados de libre comercio favorece a la integración regional y económica, mientras que del otro lado, en posturas más críticas manifiestan que los tratados de libre comercio merman la integración. En este contexto surge el interés de identificar los cambios que pueden existir en la integración económica de la Comunidad Andina después de la entrada en vigencia de los tratados de libre comercio y concluir si estos tratados ayudan o no a la integración económica regional.

Dado que se desea eliminar la subjetividad en el análisis se opta por la metodología cuantitativa la cual se caracteriza por ser neutral y objetiva, que a través de la elaboración de datos números se puede comparar, analizar y sacar conclusiones asertivas de la realidad del comercio intrarregional de la CAN. El aporte que da esta tesis es evidenciar estadísticamente los cambios producidos en la integración económica de la CAN después de la entrada en vigencia de los TLC en los patrones de comercio intrarregional, en los flujos comerciales y la existencia de creación o desviación del comercio.

Agradecimientos

A mis padres y hermano por su apoyo incondicional, por siempre creer en mí y alentarme en cada proyecto que me embarco.

A mi sobrina que con su presencia alegra todo a su alrededor.

A Richard por su conocimiento, nuestras conversaciones de la geopolítica internacional y entusiasmo ante mis logros.

A Ernesto Vivares por su paciencia, guía y enseñanza, no pude tener un mejor asesor.

A mis lectores por sus consejos que me ayudaron a perfeccionar esta investigación.

Introducción

El regionalismo ha presentado amplios debates en los investigadores a lo largo del tiempo debido a que existen diferentes enfoques y teorías que dan cuenta a diversas realidades y fuerzas motivadoras para la integración, por lo cual no se ha desarrollado una teoría universal del regionalismo (Acharya 2016). En rasgos generales se puede señalar que el regionalismo es un proceso de asociación entre Estados establecido por decisiones políticas con objetivos comunes y alto relacionamiento entre ellos, que buscan integración económica, política, cooperación y el desarrollo de agendas sociales. El área comercial es fundamental para una mayor inserción regional en la economía mundial.

Debido a las particularidades, características y evolución histórica de América Latina ocurrieron tres olas de regionalismo después de la segunda guerra mundial que son el viejo regionalismo caracterizado por el modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), el regionalismo abierto basado en la liberación comercial y el regionalismo post- hegemónico con una visión más nacionalista que fomenta una integración sur-sur (Quiliconi y Salgado 2017).

El regionalismo abierto o nuevo regionalismo en América Latina inicia en los años 90 el cual es definido por la CEPAL(1994) como un proceso de interdependencia económica regional impulsado por acuerdos de comercio preferencial o políticas de apertura comercial que fomentan la competitividad internacional. Este regionalismo está determinado por la expansión de tratados de libre comercio y el establecimiento de subregiones como la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR).

Con respecto a la Comunidad Andina de Naciones, esta surge a través de la firma del Protocolo de Trujillo en el año de 1996 con el fin de adaptarse a las demandas de la globalización e impulsar una integración más profunda de lo establecido en sus orígenes en el Pacto Andino. En

la actualidad la CAN está integrada por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú (Casas y Correa 2007).

En el año 2000 el Consejo de Presidentes Andinos confirman la decisión de optar por el modelo de regionalismo abierto e instituir el Mercado Común Andino en el cual exista libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas en la región (López 2009). Se busca una integración económica regional que vaya más allá del establecimiento de una zona de libre comercio.

Para lograr la integración económica, la CAN en el año de 1997 inicia las operaciones para establecer la Zona Andina de Libre Comercio con todos los países miembros la cual terminó por realizarse en el año 2006, que a partir de esta fecha existe una liberalización total (100%) del comercio de bienes entre sus integrantes (López 2009). A su vez se pretende usar un arancel externo común el cual ha sido postergado en el tiempo para finalmente en el año 2015 ser suspendido indefinidamente su aplicación. La CAN es considerada como una Unión Aduanera imperfecta o solo una zona de libre comercio (Prado 2018).

Por otro lado, la CAN desea establecer relaciones comerciales con terceros países en donde su tratado constitutivo expresa que las negociaciones comerciales con terceros se realicen en bloque, es por eso que se inicia procesos de negociación con la Unión Europea y Estados Unidos en conjunto, sin embargo, en el desarrollo de las negociaciones no se llega a consensos y algunos países desisten, solo Perú y Colombia se mantienen en las mesas de negociaciones y terminan firmando el tratado de libre comercio con Estados Unidos. Para que esto se pueda dar, la CAN expide la Decisión 598 en el 2004 que permite realizar acuerdo de libre comercio a sus miembros de manera individual (Ayuso y Foglia 2010).

Para ese entonces habían visiones distintas de integración regional entre los integrantes de la CAN, Perú y Colombia apuestan por el regionalismo abierto con firmas de varios acuerdos de libre comercio mientras que Bolivia y Ecuador se direccionan por el regionalismo post-hegemónico (Briceño 2020). A su vez, Venezuela en el año 2006 denuncia el Acuerdo de Cartagena y pone fin a su participación como miembro de la CAN a consecuencia de la firma del

tratado de libre comercio de Perú y Colombia con Estados Unidos alegando que este proceder afecta a la integración regional porque esos acuerdos son ALCA disfrazado (Sainz 2007).

Cabe señalar que los tratados de libre comercio son considerados como procesos estáticos centrados en la apertura recíproca de los mercados en donde los países se obligan a cumplir un contrato comercial (Gudynas 2005). Estos nuevos acuerdos comerciales proporcionan ventajas similares a las existentes en la zona de libre comercio del bloque de integración provocando distorsiones en el mercado ampliado y dificultando la integración comercial regional (Umaña 2005). En la actualidad los países miembros de la CAN tienen firmado varios tratados de libre comercio de manera individual.

Bajo este contexto y tomando en cuenta que la CAN es una zona de libre comercio regional, surge el interés de analizar la integración comercial de la CAN y como esta puede ser modificada por la firma de los tratados de libre comercio, en donde se despliega la siguiente pregunta de investigación ¿Cuál fue el cambio en la integración comercial en la CAN que se produjo después de la entrada en vigencia de los tratados de libre comercio acordados de manera bilateral por sus miembros con terceros países? A su vez se formula la siguiente hipótesis: Después de la entrada en vigencia de los tratados de libre comercio firmados por los miembros de la CAN con terceros países, existieron cambios en el comercio intrarregional que alteran la integración comercial en la CAN. A partir de la pregunta de investigación y su respectiva hipótesis se plantean los siguientes objetivos que dan direccionamiento a esta tesis.

Objetivo central

Identificar los cambios en la integración comercial de la CAN después de la entrada en vigencia de los tratados de libre comercio acordados de manera bilateral por sus miembros con terceros países.

Objetivos subsidiarios

Explicar si existen cambios en los patrones de comercio intrarregional en la CAN después de la entrada en vigencia de los tratados de libre comercio bilaterales con terceros países.

Evidenciar si existe desviación o creación de comercio en la CAN después de la entrada en vigencia de los tratados de libre comercio bilaterales con terceros países.

Comprobar si los flujos comerciales intrarregionales en la CAN fueron modificados después de la entrada en vigencia de los tratados de libre comercio bilaterales con terceros países.

Para investigar los cambios en la integración comercial de la CAN, la tesis se sustenta en la teoría del regionalismo abierto, en la integración económica y sus efectos, así como en las herramientas metodológicas que se utilizan para medir dichos efectos en la integración económica o zonas de libre comercio.

En la revisión de la literatura se observa que los cambios que más se debaten dentro de la integración comercial regional como de acuerdos bilaterales son la creación y desviación del comercio, que es un efecto estático cuyo promotor es Jacob Viner siendo esta la teoría dominante de estos estudios (OMC 2011). Los conceptos de desviación de comercio y creación de comercio “se han convertido en instrumentos imprescindibles para analizar y comprender los fenómenos y efectos de una integración económica” (Petit 2014, 151).

La creación de comercio es el incremento del volumen de comercio de sus países miembros, mientras que la desviación del comercio es un aumento del comercio regional que se da por el sacrificio de dejar de importar productos más eficientes de países que no forman parte del bloque de integración (Kokko, Mathä y Tingvall 2007), por lo que es un efecto negativo para las teorías ortodoxas porque se considera una pérdida de bienestar, para los enfoques heterodoxos de la corriente estructuralista esta desviación de comercio es beneficiosa porque fomenta el desarrollo e independencia regional al promover la industria interna (Londoño, Cardona y Abadía 2017). Para cuantificar estos efectos, Bela Balassa los mide a través del cálculo de la elasticidad ingreso de la demanda (Creamer 2004).

En las teorías ortodoxas, la integración comercial regional como la firma de tratados de libre comercio de manera bilateral es lo mismo debido a que la Organización Mundial del Comercio

reconoce como regionalismo a cualquier acuerdo que se firme donde se reúnan dos o más países (Cardona 2018, 104) por lo tanto, los tratados de libre comercio no afectan negativamente a los procesos de integración regional, al contrario, son beneficiosos porque fomentan el libre comercio mundial y la inserción en el mercado global.

Por su parte, las posturas más críticas señalan que la firma de tratados de libre comercio debilita la integración comercial regional ya que no se puede implementar una Unión Aduanera ni un arancel externo común, además de que su efecto es negativo porque disminuye los flujos de comercio intrarregional, mantiene los patrones de dependencia comercial con los países del norte y los productos que exporta la región pertenecen a los sectores tradicionales perpetuando esas estructuras productivas (Prado 2018).

Para determinar los cambios en la integración comercial, se debe realizar un análisis estadístico a fin de poder cuantificar, comparar y entender lo que está ocurriendo (Álvarez 2012). Los investigadores emplean dos tipos de metodología para sus análisis que son la utilización de modelos teóricos econométricos o el cálculo de indicadores de comercio internacional.

En esta tesis se utiliza el cálculo de indicadores de comercio internacional debido a que es considerado el método más óptimo para realizar análisis ex post además que permiten diagnosticar y describir la realidad tal como está sucede, así como comprender los patrones y el dinamismo comercial de las economías (Durán y Álvarez 2011). Según la OMC (2015) considera que los indicadores son fiables, válidos, precisos, coherentes y útiles que facilitan la supervisión del estado del sistema a investigar. Dentro de los indicadores de comercio internacional se encuentran los indicadores de posición comercial y los indicadores de dinámica relativa del comercio intrarregional.

La metodología seleccionada para este trabajo de investigación es cuantitativa debido a que permite dar respuesta a la pregunta de investigación y cumplir con los objetivos planteados. La investigación cuantitativa se basa en una estructura lógica con pasos sistemáticos que a través de

la medición y el cálculo de variables establece parámetros de comportamiento y prueba teorías (Hernández, Fernández y Baptista 2014) con precisión y objetividad.

La técnica de análisis de investigación a emplear es el procesamiento de datos estadísticos utilizando como herramienta el cálculo de indicadores de comercio exterior que poseen fórmulas establecidas que son directamente medibles los cuales evidencian la realidad otorgando precisión en el diagnóstico y descripción de la situación comercial a observar (Cea D'Ancona 1996).

El alcance de esta tesis es descriptivo manejando una lógica deductiva y su diseño es no experimental longitudinal debido a que la técnica de recogida de información que se emplea es la recopilación de datos existentes, en dos períodos de tiempo, el primer periodo comprende a los años 2005-2007 en los cuales la Comunidad Andina no tiene tratados de libre comercio vigentes en la región y el segundo periodo comprende a los años 2017-2019 que es considerado como el tiempo después de la entrada en vigencia de los TLC en la CAN. Al calcular los indicadores en dos tiempos permite realizar comparaciones y evidenciar los cambios que existen en el comercio intrarregional.

La población a investigar es el comercio de bienes de la Comunidad Andina en nomenclatura de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional de las Naciones Unidas (CUCI) revisión 3, por ende los resultados son presentados en esta nomenclatura. El CUCI es una clasificación para analizar los flujos comerciales e identificar los productos comercializados de bienes que aumentan o disminuyen los recursos materiales de un Estado (Durán y Álvarez 2011). Las bases de datos utilizadas son: el Sistema Integrado de Comercio Exterior (SICEXT) de la Comunidad Andina, la base de datos de UNCOMTRADE de las Naciones Unidas y la base de datos del Banco Mundial.

Una vez realizado el cálculo de los indicadores y sus respectivos análisis se comprueba la hipótesis planteada en donde se observa que después de la entrada en vigencia de los tratados de libre comercio en la CAN existen cambios en el comercio intrarregional que alteran la integración comercial del bloque manifestado esto por la modificación de los flujos comerciales

intrarregionales, cambios en los patrones de comercio intrarregional y la creación de comercio extrarregional pero no intrarregional.

El cambios en los patrones de comercio intrarregional en la CAN, es explicado por los indicadores de dinámica relativa del comercio intrarregional, que lanza como resultados que la interacción comercial entre los integrantes de la CAN disminuye en las exportaciones, importaciones y comercio total después de la entrada en vigencia de los tratados de libre comercio en donde la variable más afectada son las importaciones que expresan una mayor comercialización extrarregional. La Comunidad Andina importa más de socios extracomunitarios lo que genera problemas de déficit comercial poniendo en riesgo a la región por un incremento de la dependencia externa por el lado del consumo y no de las exportaciones que a largo plazo genera disminución de los ingresos, problemas de liquidez y dificultades a la balanza de pagos de los países miembros.

A su vez, se comprueba que los flujos comerciales intrarregionales en la CAN son modificados después de la entrada en vigencia de los TLC tanto en los productos comercializados como en los socios. Después de la entrada en vigencia de los tratados de libre comercio disminuye el peso relativo de las exportaciones intrarregionales de la sección CUCI de Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos (3) y se incrementa la representación de los Productos alimenticios y animales vivos (0). Por el lado de las importaciones intrarregionales igualmente se observa una disminución del peso relativo de la mayoría de productos comercializados donde las más significativas son la sección de Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos (3) y los Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material (6), mientras que la sección que se incrementa es la de Productos alimenticios y animales vivos (0).

Con respecto a los socios comerciales comunitarios, después de los TLC el principal país de destino de las exportaciones de la CAN es Perú con una representación del 33,2% del total de exportaciones intrarregionales, le sigue Ecuador con el 32%, Colombia con el 24,5% y Bolivia con el 10,2%. Cabe mencionar que Perú antes de los TLC tiene una participación del 39,6%. Por el lado de las importaciones, igualmente Perú disminuye su participación como origen de las importaciones de la CAN pasando del 39,6% al 23,7% después de los TLC, lo mismo sucede con

Ecuador que baja su participación del 32,4% al 26,9%, por su parte Colombia y Bolivia incrementan su participación del 23,2% al 37,8% y del 4,8% al 11,6% respectivamente.

Es relevante destacar que la importancia como socio comercial a nivel mundial de los países miembros de la CAN disminuye después de la entrada en vigencia de los TLC, los países miembros de la CAN bajan de posición comercial, Colombia pasa del puesto 8° al 13°, Ecuador pasa del 9° al 14° y Perú del puesto 11° al 15°. Bolivia es el único país que mejora su posición comercial pasando del puesto 30° al 24°. Los socios comerciales más importantes para la CAN son Estados Unidos y China, siendo este último el de mayor crecimiento en la región.

Con respecto a la balanza comercial intrarregional esta es siempre deficitaria antes y después de los TLC aunque en este segundo escenario se incrementa el déficit comercial, sin embargo la balanza comercial total de la CAN con respecto al mundo antes de los TLC es superavitaria con 5 464 millones de dólares, pero después de los TLC esta cambia a ser negativa con un déficit comercial de 11 972 millones de dólares.

En mención a la creación y desviación de comercio se evidencia que existe creación de comercio en la CAN después de la entrada en vigencia de los TLC, lo que da a entender que la Comunidad Andina está incrementando su comercialización. Al observar el indicador de elasticidad ingreso total de demanda de importaciones intrarregional este disminuye lo que da cuenta que no existe creación de comercio comunitario, por lo que ese incremento de comercio es extracomunitario. A su vez, no existe una desviación de comercio regional bajo el concepto clásico de Viner.

En líneas generales y en base a los datos obtenidos en esta tesis evidencia que el regionalismo abierto no fomenta la integración económica en la CAN, al contrario, la firma indiscriminada de tratados de libre comercio por parte de los socios de manera individual, merma a la región y dificulta la consolidación de los objetivos de la CAN de una integración regional y “la formación gradual de un mercado común latinoamericano” (Acuerdo de Cartagena 2003, 7). Los tratados de libre comercio provocan distorsiones en el mercado ampliado regional y limita la

aplicación de mecanismo que promueven a la integración económica regional como es el arancel externo común.

El presente trabajo de investigación se estructura en cinco capítulos. El primero aborda el aspecto teórico del Regionalismo, Regionalismo Abierto en América Latina e Integración Económica el cual ayuda a comprender el marco teórico en el que se desarrolla la tesis. Posteriormente se señalan las diferentes posturas teóricas que se han establecido en torno a los efectos de la integración económica o zonas de libre comercio y la utilización de herramientas metodológicas para medir dichos efectos o cambios. El segundo capítulo explica la metodología que se utiliza para dar respuesta a la pregunta de investigación y objetivos planteados. Tomando en cuenta que esta tesis es cuantitativa – positivista, requiere de una explicación detallada de cómo se va a elaborar la información, analizar, el método empleado y las herramientas científicas utilizadas a fin de cumplir con los parámetros establecidos por esta metodología.

El tercer capítulo describe la evolución histórica de la integración económica de la Comunidad Andina de Naciones y la incorporación de los tratados de libre comercio en el marco del regionalismo abierto, en el cual se resalta las decisiones comunitarias a lo largo del tiempo que han perjudicado a la integración económica de la CAN. El cuarto capítulo expone el análisis de los indicadores de comercio exterior y los resultados obtenidos en el cálculo de los diferentes indicadores de dinámica relativa del comercio intrarregional así como en los indicadores de posición comercial, este capítulo es relevante ya que permite comprobar la hipótesis planteada.

Por último, en el quinto capítulo se realiza las conclusiones y recomendaciones derivadas de la investigación. Se sintetiza los principales hallazgos obtenidos por objetivo planteado, se da respuesta a la pregunta de investigación y su respectiva hipótesis, para finalizar con conclusiones generales del estudio elaborado.

Capítulo 1. Marco Teórico

1.1.Regionalismo

Existen diferentes enfoques y teorías del regionalismo, región e integración, estos significan diferentes cosas para diferentes personas en diferentes contextos (De Lombaerde y Söderbaum 2013) por lo cual no existe una definición o un concepto generalizado y consensuado a nivel mundial de estos temas.

Amitav Acharya (2016) manifiesta que no puede existir una teoría universal del regionalismo ya que las fuerzas motivadoras para integrarse son diferentes de región en región y cada una posee características particulares en sus condiciones históricas, políticas y económicas. Sin embargo a continuación se expone algunas definiciones que se le ha dado al regionalismo.

El regionalismo es un proceso asociativo que se realiza en ámbitos espaciales delimitados del sistema internacional, construido socialmente con diversas manifestaciones e intensidades. Este puede poseer iniciativas de integración económica, integración política, concertación política o cooperación (Briceño 2013).

Para Lorena Oyarzún (2008) el regionalismo se sustenta en la idea de región, considerada esta como un número limitado de Estados relacionados geográficamente que poseen un elevado grado de interdependencia entre ellos, por ende al regionalismo se le puede considerar como la creación de grupos interestatales organizados en base a la región.

En América del Sur existen varios tipos de regionalismo en donde los actores internacionales se comportan de forma selectiva y según sus intereses eligen el tipo de regionalismo que más se

adapta a ellos buscando un campo de acción apropiado, su participación puede variar según las tendencias políticas de los gobiernos de turno (Quiliconi y Salgado 2017).

El regionalismo latinoamericano posee una baja regionalización económica en comparación con otros regionalismos, este se caracteriza por tener vínculos económicos extra-regionales fuertes antes que intra-regionales. “Un proyecto regional completo necesita tener a la dimensión comercial como la base sobre la que se generará una mayor regionalización económica que también es beneficiaria para una estrategia de integración a la economía mundial” (Nolte 2019).

Esta idea es compartida con Malamud y Gardini (2012) que manifiesta que la integración es un fenómeno económico en donde los gobiernos buscan reducir las barreras de intercambio mutuo en servicios, bienes, capitales y personas, a su vez comparten con la visión de que el comercio intra- regional es débil en el regionalismo Sudamericano, señalando que existe un límite para este ya que las economías no son complementarias y existen patrones comerciales consolidados a nivel extra-regional. A su vez Malamud (2011) agrega que las estrategias de regionalismo han sido decididas por los Estados nacionales y no por intereses trasnacionales como sucede en Europa.

Giovanny Cardona (2018) manifiesta que el regionalismo está basado en decisiones políticas que buscan robustecer la cooperación económica y política entre los Estados en donde los TLC facilitan los procesos de integración comercial entre diferentes países de distintos continentes por lo cual esta realidad evidencia la necesidad de entender al regionalismo “ como una categoría que supera la dimensión de lo natural (proximidad geográfica) para fundamentarse en la integración de los elementos subjetivos del interés y la voluntad política de los gobernantes de diversos territorios soberanos- Estados” (Cardona 2018,104). El regionalismo va más allá de la cercanía geográfica, también intervienen los propósitos compartidos que se evidencian en los TLC.

Por otro lado, el protagonismo de Estados Unidos y la Unión Europea aumenta en Sur americana con la firma de tratados de libre comercio con algunos países de la región, en donde su acción o inacción influye en el regionalismo de estos Estados (Quiliconi y Salgado 2018). La supremacía

de los mercados y la propagación de TLC dan nacimiento al regionalismo abierto fomentando el comercio entre el Norte y el Sur, sin embargo, este tipo de regionalismo no profundiza la integración regional, al contrario, la debilita, en el siglo XXI ha existido muchos acuerdos regionales pero se evidencia menos profundidad en la integración regional debido a los TLC interregionales. El regionalismo abierto se ha convertido en un vehículo para la globalización neoliberal (Cardona 2018).

1.2. Regionalismo Abierto en América Latina

En América Latina el regionalismo ha pasado por tres olas después de la segunda guerra mundial. La primera ola conocida como viejo regionalismo, se produce entre los años 1950-1980, esta se caracteriza por una amplia participación del Estado que promueve el modelo de la industrialización por sustitución de importaciones (ISI) con el fin de fomentar la industrialización en la región. La segunda ola denominada como regionalismo abierto y la tercera ola entendida como regionalismo post-liberal o post- hegemónico creado a partir del 2000 y caracterizado por tener una agenda política y estratégica propia (Quiliconi y Salgado 2017).

La segunda ola conocida como regionalismo abierto o nuevo regionalismo se basa en la liberalización del comercio unilateral con el fin de aumentar las exportaciones e insertarse en la economía mundial (Quiliconi y Salgado 2017). Este regionalismo surge como respuesta a la globalización que era el nuevo escenario internacional a inicios de 1990. La integración regional basada en el regionalismo abierto “obedece estrictamente a lo comercial y se centra en la liberalización arancelaria intrarregional, pero sin excluir al resto del mundo” (Defaz 2020, 152) con el propósito de insertar al país y a la región globalmente reduciendo los aranceles de los Estados miembros sin importar su nivel de desarrollo (Defaz 2020).

Se le considera al regionalismo abierto como un “proceso que concilia la interdependencia basada en acuerdos de comercio preferencial y una apertura general de los mercados impulsada básicamente por las señales del mercado” (Gudynas 2005, 44). Este promueve la liberación de

bienes, servicios, trabajo, capital y la armonización de políticas nacionales (Creamer 2004). En este contexto, la integración está bajo el marco del modelo de desarrollo neoliberal (Da Motta y Ríos 2007).

Para que los países puedan insertarse en la economía global primero deben fortalecer el comercio regional, para ello deben reducir las barreras naturales y arancelarias al comercio intrarregional con el fin de disminuir los costos de transacción, incrementar los montos de inversión y el rendimiento, teniendo como consecuencia una mejora en la competitividad internacional. El regionalismo abierto es congruente con los principios del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) de la Organización Mundial del Comercio (OMC) que impulsan los diferentes acuerdo preferenciales de comercio (Creamer 2004).

La CEPAL (1994) señala que el regionalismo abierto está promovido por la realización de acuerdos preferenciales de integración y la aplicación de otras políticas en un marco de apertura y desregularización comercial que aumente la competitividad regional, en este escenario se establecieron las subregiones de La Comunidad Andina de Naciones y el MERCOSUR. El regionalismo abierto en América Latina se caracteriza por la proliferación de Acuerdos Comerciales Preferenciales (ACP) entre el Norte y el Sur debido a que en el año 2005 inicia procesos de integración comercial bilateral entre Estados Unidos y países latinoamericanos como Chile, México y Perú en respuesta a la no negociación del ALCA (Quiliconi y Salgado 2017).

1.3. Integración Económica

La integración es considerada un tipo de regionalismo que da la opción de transformar a la región en un actor relevante del sistema y puede facilitar la inserción internacional ya que amplía mercados, disminuye la vulnerabilidad externa, promueve la industrialización regional, aumenta el poder de negociación y facilita procesos que son más difíciles de realizar de manera aislada (Oyarzún 2008).

La integración es un fenómeno multidimensional que puede ser analizado desde diferentes áreas como políticos, económicos y sociales. Centrándose en la integración económica se puede señalar que esta es un proceso que busca la eliminación de medidas discriminatorias al intercambio económico entre Estados y la formación de un mercado común entre sus miembros, para ello se requiere una transferencia gradual de soberanía a instituciones supranacionales sin destacar que estas puedan ser mixtas en la toma de decisiones de una manera intergubernamental y supranacional (Oyarzún 2008).

La integración económica es una dimensión específica del regionalismo, esta puede expresarse como zona de libre comercio, unión monetaria o tratar de construir de manera conjunta estrategias de desarrollo productivo (Briceño 2013). Los primeros autores que se centraron en el tema económico dentro de los procesos de integración regional fueron Timberger, Viner y Balassa (Cardona 2018).

Bela Balassa define a la integración económica como un proceso en el cual diferentes naciones deciden formar un grupo regional, esta tiene cinco etapas que son: la zona o área de libre comercio, la unión aduanera, el mercado común, la unión económica y la comunidad económica o integración económica total. (Petit 2014).

1. Zona de libre comercio: Es la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de bienes originarios de los Estados miembros de la zona, cada uno de estos Estados mantienen sus aranceles frente a terceros.
2. Unión aduanera: los Estados miembros de la zona de libre comercio establecen un arancel externo común frente a terceros países.
3. Mercado Común: Los Estados miembros poseen una unión aduanera, además liberan los factores de producción. Existe una liberación de mercancías, personas, servicios y capitales.

4. Unión económica: Los Estados miembros deben tener un mercado común y armonización de la política económica entre ellos. Debe existir una unión monetaria o paridad de monedas.

5. Comunidad económica o integración económica total: Cuando se llegue a este punto debe existir una autoridad supranacional que tome decisiones en temas de política fiscal, monetaria, económica y cambiaria.

A pesar de que cada proceso de integración tiene sus propias características, se debe resaltar que todos tienen una misma lógica en cuanto a identificar las diferentes etapas que atraviesa la integración económica, estas han sido sistematizadas y consensuadas en la literatura en base a la clasificación que proporciona Bela Balassa destacando que cada una de las etapas son diferentes en su concepción, dinámica y principios rectores. Además, los países con el fin de tener una mayor integración liberalizan sectores como servicios, capitales y mano de obra, a su vez aplican nueva normativa que influyen en la dinámica económica y en su comercio (Cardona 2018).

Entre los países que forman procesos de integración económica se da un creciente intercambio comercial que responden a patrones de comercio intra-industrial es decir un comercio dentro de las mismas industrias y sectores, y/ o de comercio inter- industrial que se caracteriza por el intercambio de productos distintos (Rodil y López 2014).

El comercio inter-industrial maneja las teorías clásicas y neoclásicas como las ventajas comparativas de David Ricardo y Heckscher y Ohlin que señalan que cada país debe exportar aquellos productos que obtuviesen menores costos relativos en su producción para que el comercio sea beneficioso para los socios. Por su parte, el comercio intra-industrial maneja teorías modernas (Krugman) como las economías de escala y la diferenciación de productos, competencia imperfecta, el comercio de bienes homogéneos, la brecha tecnológica, el ciclo de vida del producto y la internacionalización del proceso productivo que es característico en el comercio entre firmas. La mayoría de trabajos de comercio intra-industrial se realizan en el comercio de países desarrollados (Rodil y López 2014).

1.4. Efectos en la integración económica o zonas de libre comercio

En los conceptos clásicos el regionalismo es entendido como un instrumento para acelerar la liberalización comercial que está bajo el esquema multilateral de la OMC, en el año de 1947 el GATT instituye el artículo XXIV el cual abre la posibilidad de crear zonas de libre comercio y formar uniones aduaneras, dando paso a la formación del regionalismo como es el caso de la Unión Europea (Ayuso y Foglia 2010). “Para la OMC, cualquier tipo de acuerdo que reúne a dos o más países, pero menos que la totalidad de los integrantes de la OMC, se conoce como un caso de regionalismo. Esta definición involucra diferentes tipos de acuerdos, y puede ser entre países de una misma región o entre naciones de diferentes regiones”. (Cardona 2018, 104). El regionalismo abierto permite la firma de acuerdos de integración económica entre países con diferentes niveles de desarrollo.

Para concretar el libre comercio mundial, desde inicios de los 90 los tratados de libre comercio son instrumentos que se establecen para realizar las negociaciones entre los países. El libre comercio entendido como el intercambio voluntario, espontáneo y no intencionado entre los individuos, estos tratados pueden ser bilaterales o multilaterales (Figuroa 2019). Un tratado de libre comercio es un acuerdo comercial vinculante de plazo indefinido suscrito entre dos o más países, por lo cual se convierten en una estrategia comercial de largo plazo cuyo propósito es consolidar los mercados para los productos de los socios firmantes. (Ministerio de Economía y Finanzas del Perú, 2021).

La firma de un tratado comercial compromete a un país con una postura específica sobre el comercio, limitando de esta manera la política comercial de los gobiernos de turno. La firma de un tratado de libre comercio afecta la actividad económica, este impacta en la riqueza agregada y en la especialización de las ventajas comparativas (Brawley 2020).

En el regionalismo abierto y la conceptualización que da la CEPAL, la firma de TLC profundiza la integración regional y estos ayudan a insertarse en los mercados globales, sin embargo, existen autores como Eduardo Gudynas (2005), que señalan que la integración va más allá del comercio y que estas requiere de un componente político, afirman que los TLC y la integración regional son temas diferentes, manifestando que la integración es un proceso dinámico, político, y supranacional, mientras que los TLC son estáticos y se centran en el comercio el cual es asimétrico.

En el marco del regionalismo abierto se ha proliferado la firma de TLC los cuales eliminan las barreras arancelarias convirtiéndose en el nuevo escenario de liberalización comercial en lugar de las mesas de negociaciones multilaterales de la OMC. La expansión de este tipo de acuerdos intergubernamentales se debe a que los Estados pactan temas de su interés sin la necesidad de renunciar a su soberanía cosa que no pasa en la integración y sus instituciones supranacionales (Cardona 2018).

La idea con la cual se establecen estos acuerdos comerciales es pretender que exista un incremento en los flujos comerciales, una diversificación de oferta exportable y la consolidación de mercados en productos tradicionales entre los socios firmantes (Álvarez 2012), por consiguiente existe una serie de efectos económicos que la literatura ha señalado con respecto a este tema. El análisis formal de los efectos económicos de los acuerdos comerciales preferenciales empieza con Jacob Viner los cuales se han mantenido en los debates académicos hasta la actualidad, especialmente su teoría de creación y desviación de comercio convirtiéndose en la teoría dominante de los estudios sobre los acuerdos comerciales preferenciales y el regionalismo (OMC 2011).

La teoría de Viner busca explicar las relaciones comerciales basadas en negociaciones bilaterales en las cuales los países realizan concesiones recíprocas a los países socios a fin de acceder a los mercados, pero estas concesiones no se extiende a los demás países del mundo. Los efectos que generan estos procesos de integración en el comercio entre dos o más países, pueden ser clasificados como estáticos y dinámicos. “Los efectos estáticos reciben este nombre porque su

estudio se realiza mediante el análisis estático comparativo de la teoría económica” y los “efectos dinámicos se derivan de un proceso de integración que tienen que ver con cambios en la conducta de los individuos” (Cuervo 2000, 113).

Dentro de los efectos estáticos se encuentran la desviación del comercio y la creación de comercio, mientras que dentro de los dinámicos están las economías de escala, una mayor competencia, el estímulo al progreso tecnológico y a la inversión. Por lo general la teoría de integración económica se enfoca en los efectos estáticos ya que tiene propuestas teóricas desarrolladas, mientras que los efectos dinámicos por su gran cantidad de variables determinantes que intervienen para el análisis, no han sido muy desarrolladas por la complejidad que poseen por lo tanto no se han establecido principios general (Cuervo 2000). Varios investigadores han desarrollado metodologías para cuantificar los efectos de creación y desviación de comercio como Aiteken, Hewett, Pelzman y Balassa, este último lo realiza a través de la medición de la elasticidad ingreso de la demanda ya que se adapta a la teoría propuesta por Viner (Creamer 2004).

A los efectos estáticos como creación y desviación del comercio se pueden entender de la siguiente manera:

La creación de comercio se refiere a las nuevas relaciones comerciales que surgen a medida que se reducen las barreras comerciales entre las partes del acuerdo de integración regional (AIR). Suele considerarse que la creación de comercio tuvo un efecto positivo, tanto desde la perspectiva del bienestar del consumidor (ya que los precios de mercado caen) como desde la eficiencia en la asignación de recursos (ya que productores más eficientes reemplazan a los otros menos eficientes). La desviación de comercio ocurre cuando el aumento en el comercio regional se logra a expensas del sacrificio de las importaciones de productores más eficientes que no forman parte del AIR. Los efectos de la desviación de comercio sobre el bienestar pueden ser negativos, ya que productores regionales menos eficientes capturan participaciones de mercado de productores externos más eficientes: deben sopesarse las posibles ganancias en bienestar del consumidor y excedente del productor de la región que pueden lograrse con el AIR contra las pérdidas causadas por los productores externos. En todos los AIRs suelen darse tanto la creación de comercio como la desviación de comercio; por lo tanto, el efecto agregado depende de la magnitud relativa de

cada una. La teoría no proporciona ninguna respuesta unívoca en cuanto a esta magnitud, por lo que determinar el efecto neto es, en gran medida, una tarea empírica (Kokko, Mathä y Tingvall 2007, 215).

Desde la teoría ortodoxa la creación de comercio provoca eficiencia y bienestar mientras que la desviación de comercio causa una pérdida de bienestar por lo tanto el efecto neto final de un proceso de integración en el bienestar económico depende de cuál de los dos efectos predomine. Sin embargo, si se analiza desde un enfoque heterodoxo como las corrientes estructuralistas, la desviación del comercio es beneficiosa para el desarrollo regional ya que esto fortalece o crea industria interna por la sustitución de importaciones (Londoño, Cardona y Abadía 2017).

En el regionalismo abierto interactúan viejos tratados comerciales que dan orígenes a la zonas de libre comercio existentes como nuevos tratados que buscan ese mismo fin, actualmente, esta realidad ha dado una nueva dimensión a la creación y desviación de comercio, en donde la firma de un nuevo tratados ocasiona que se desvíe el comercio multilateral del bloque, así como una erosión de preferencias en los socios antiguos del acuerdo regional, la erosión de preferencias es entendido como el dinamismo económico que eleva la demanda y por ende los volúmenes de comercio intraregional en el cual las preferencias del bloque regional son extendidas a un tercer país . Otro efecto que se da es la triangulación comercial en donde un país que pertenece a un acuerdo comercial se convierte en “puente” para que otro país que no pertenece a la zona de libre comercio invada el mercado de sus socios (Cardona 2018).

En posturas más críticas, Prado (2018) manifiesta que el regionalismo abierto debilita el comercio intrarregional en bloques de integración como la CAN en donde este se adapta a la evolución de los Estado Unidos, la firma de los TLC no permiten avanzar a la formación de una Unión Aduanera ya que las zona económica de la CAN y las nuevas creadas por los TLC se superponen unas con otras lo que crean un “embrollo jurídico... que fragmenta la región” (Prado 2018, 149) lo cual dificulta la adaptación de una política comercial común como el arancel externo común. Los efectos de los TLC en la integración económica son negativos porque disminuye el comercio intrarregional, incrementa el comercio con Estados Unidos, no permite

desarrollar la transformación productiva de productos con valor agregado y no es una plataforma para ingresar a otros mercados, al contrario, los TLC, “aumentan la dependencia de los mercados de exportación de los países andinos frente al mercado norteamericano” (Prado 2018, 152) el cual es evidenciado a través de la teoría de los ejes y radios (hub and spokes).

La teoría Hub and Spoke (H&S) es expuesta por Krugman en donde manifiesta la relevancia de la nueva geografía económica y su estructura, en la cual una economía grande o centro (hub) se beneficia de la libración comercial ante una economía pequeña o periférica (spoke) debido a que la economía grande tiene mejor posición negociadora y tiene la capacidad de ingresar nuevos socios a competir en el mercado abierto a las economías pequeñas, es decir los spoke compiten entre sí para ingresar al mercado de los hub lo que deteriora el comercio recíproco entre estas economías, a su vez, siguen exportando productos de sus sectores tradicionales lo que perpetúa las estructuras productivas. Esta relación polariza y margina a los países periféricos dando como efecto la escasa o no existe creación de comercio pero si una desviación de comercio de las economías pequeñas a la grande (Prado 2018).

Los TLC formalizan las relaciones vigentes entre países ya que estos acuerdos son firmados con sus socios tradicionales por lo cual no crean nuevos modelos o estructuras comerciales sino que mantienen las existentes, sin embargo son presentados como un instrumento para la integración económica (Dingemans y Ross 2012).

La teoría Hub and Spoke diagrama la situación que existe entre un país (hub) que realiza varias acuerdos comerciales con países spoke en donde el ganador neto es el país hub. Esta interpretación de los acuerdos comerciales está bajo la lógica del comercio asimétrico e intercambio desigual teniendo como base la teoría de la dependencia o del sistema mundo. Autores como Prado (2018) utilizan indicadores de comercio exterior para probar esta relación mientras que autores como Pérez y Cajas (2018) realizan estos estudios desde un enfoque de redes o grafos.

Una red es un conjunto de aristas y nodos, en la cual los nodos representan los países y las aristas las relaciones que existen entre ellos, lo que se busca es reconocer cuales son los países centrales con mayor influencia en el comercio internacional, la distribución del comercio mundial, su centralidad e identificar las estructuras centro- periferia tanto a nivel mundial como regional, tomando en cuenta que el comercio internacional es uno de los sistemas más complejos de explicar por lo cual ha generado el desarrollo de varias herramientas descriptivas como esta (Pérez y Cajas 2018).

Esta dinámica donde existe una alta interacción entre países, a su vez un país pertenece simultáneamente a varios acuerdos de integración en donde las relaciones se entrelazan unas con otras, se denomina como “Spaghetti Bowl” cuya expresión es introducida por Baghwati, que resalta la interdependencia contradictoria que hay entre los acuerdos. El regionalismo abierto “multiplica el efecto spaghetti” (Torrent 2008,155) lo cual visualiza la complejidad del sistema comercial.

Ricardo Ffrench-Davis, manifiesta que los efectos generales de la integración económica “altera la estructura del comercio exterior de los diversos países que la impulsan y por consiguiente, condicionan la forma y el nivel de desarrollo que cada uno de ellos puede alcanzar” (Cardona 2018, 116). Los efectos finales dependen de los beneficios de los consumidores al comprar productos más baratos, del incremento de las exportaciones al otro socio, y la sustitución de importaciones ampliada (no visto a nivel país sino a nivel regional).

El debate de la firma de acuerdos comerciales regionales como bilaterales se da en torno a los efectos estáticos del comercio internacional, estos tienen la característica de ser inmediatos y directos. Además, a los tratados comerciales se los puede analizar como un mercado único (Cardona 2018). Para determinar los efectos de los acuerdos comerciales es necesario realizar un análisis empírico ya que “las diferentes teorías económicas no ofrecen una respuesta unívoca sobre el impacto de los procesos de integración” porque “los posibles efectos varían dependiendo del enfoque teórico” que se utilice. (Rodil y López 2014, 212).

1.5. Herramientas metodológicas para medir los efectos en la integración económica

Este tipo de estudios pueden ser analizados desde el punto de vista económico –comercial el cual utiliza como instrumento de medición la estadística o desde la perspectiva político –social el cual emplea los métodos cualitativos. A su vez, dentro del tema comercial, se debe distinguir el segmento de análisis ya que se puede estudiar los bienes, los servicios, la inversión, compras públicas entre otros, y cada uno de ellos tiene sus propias particularidades estadísticas. El análisis de los efectos de los acuerdos de libre comercio por su cercanía a los temas comerciales se los analiza estadísticamente ya que facilita la comparación y entendimiento. Por consiguiente, lo primero que se debe hacer es identificar lo que se va a analizar y lo que no es de interés en el estudio (Álvarez 2012).

En base a la literatura revisada se puede inferir que existen dos tipos de herramientas metodológicas con aceptación en los investigadores que son utilizadas para determinar efectos en la integración económica o zonas de libre comercio, la primera es a través de la elaboración de modelos teóricos econométricos y la segunda es por medio del cálculo de indicadores de comercio internacional.

Con respecto a los modelos teóricos, generalmente son utilizados para predecir los posibles efectos de un tratado de libre comercio, es decir, son estudios ex antes del evento. Para su cálculo se elaboran modelos de equilibrio general computable en la cual se utilizan varios datos de las relaciones económicas de los diferentes sectores productivos de la economía, los mercados nacionales así como los factores de producción. Para determinar la desviación de comercio se considera dos escenarios, el primero con arancel cero y el segundo con predicciones arancelarias.

Otro modelo teórico muy común es el modelo gravitacional el cual utiliza variables macroeconómicas y variables artificiales (geografía, cultura, historia y otros que se consideren relevantes), este modelo relaciona el comercio entre dos países en la cual el comercio es una función creciente del ingreso y la población, a su vez es una función decreciente de la distancia

de los países. Para determinar si hay una desviación de comercio se observa la relación que existe entre las variables escogidas para el análisis y el comercio intrarregional, cuando esta relación no varía en los primeros años del acuerdo se asume que no existe desviación de comercio (De la Reza 2005).

Por su parte, los indicadores de comercio internacional, permiten diagnosticar y describir la situación vigente de la economía y el comercio de un país, son los métodos considerados más adecuados para analizar los efectos de los acuerdos de integración económica después de la entrada en vigencia de los mismos, dándole un carácter de análisis ex post. “Los indicadores son un fiel reflejo de la realidad” (Álvarez 2012,12) que permiten establecer puntos de referencia, comparar entre países y supervisar el estado del sistema, entre sus características está ser fiables, precisos, válidos, coherentes, pertinentes, útiles y ayudan a dar alerta temprana para mejorar el sistema (OMC 2015). Los indicadores ayudan a comprender los patrones de comercio y el dinamismo comercial de las economías (Durán y Álvarez 2011).

Existen indicadores de posición que son una foto del evento los cuales muestran el nivel de internacionalización de un país y los indicadores de dinamismo que miran el comportamiento en el tiempo, es recomendable realizar y combinar estos dos tipos de indicadores con el fin de tener un panorama más amplio de la evolución del comercio del sistema en estudio (Álvarez 2012). A continuación se exponen los indicadores más representativos que se consideran idóneos para el desarrollo de esta tesis.

1.5.1. Indicadores de posición comercial

1.5.1.1. Exportaciones, Importaciones y Balanza Comercial

Las exportaciones son las ventas de bienes (mercadería tangible) y servicios (intangibles) de un país a otro, por su parte las importaciones son las adquisiciones. El análisis de exportaciones e

importaciones es importante realizar porque facilita la comprensión de la estructura, evolución, registro y valoración del comercio internacional. Con respecto a la estructura, dependiendo de la composición de los productos comercializados se determinan los patrones de comercio del país, para su evolución se debe calcular la tasa de crecimiento de un producto en un período de tiempo, esto ayuda a identificar la participación de este producto y su crecimiento en la canasta comercial, por su parte, en el registro y valoración se codifica y mide el comercio lo cual generalmente está a cargo de las aduanas de cada país (Durán y Álvarez 2011).

La Balanza Comercial es la diferencia que existe entre los flujos de exportaciones e importaciones de un país en un tiempo determinado. Si la diferencia es positiva significa que hay un superávit comercial y si la diferencia es negativa se entiende que existe un déficit comercial lo cual afecta a la liquidez interna de un país por fuga de capitales, es decir, los recursos están siendo captados por mercados de otros países. “La balanza comercial constituye una fuente de información vital para el manejo económico de un Estado, incorporando de forma simultánea tanto el comercio internacional como el efecto que éste produce en la economía interna” (Ávila, Mendoza y Pinargote 2017, 58) es así que se convierte en un indicador de relevancia al analizar los temas comerciales. Los estudios de balanza comercial pueden ser analizados por productos, y calculados entre socios comerciales, regionales y totales, esto visibiliza las ventajas o desventajas competitivas que se tengan a nivel producto o socio (Durán y Álvarez 2011). Para medir la balanza comercial se realiza la siguiente ecuación:

$$\text{Balanza comercial} = \text{Exportaciones} - \text{Importaciones}$$

1.5.1.2. Proporciones en los intercambios comerciales

Este es un indicador de estructura comercial el cual calcula la participación de un país o región en el comercio mundial. La fórmula de cálculo es la siguiente: (Durán y Álvarez 2011).

$$(X_i + M_i) / (X_{\text{mundo}} + M_{\text{mundo}})$$

Donde:

X_i =exportaciones del país i

X_{mundo} =exportaciones al mundo

M_i = importaciones del país i

M_{mundo} = importaciones desde el mundo

Este indicador puede ser desagregado y calculado a nivel producto el cual indica el peso específico que tiene el país o región de ese producto en el comercio total mundial y puede ser representado en porcentaje.

1.5.1.3. Indicadores de concentración comercial, producto, destino y origen

Para determinar la concentración de productos, se contabiliza el número de productos más comercializados, o representar su participación en temas de porcentaje o peso relativo, a mayor número de productos, menor es la concentración de la canasta de comercio, y viceversa. Por su lado, si se requiere identificar la concentración por países de destino u origen, se aplica el mismo criterio señalado anteriormente pero visto desde el lado de los países y no de los productos. Estos indicadores ayudan a identificar el grado de dependencia en los productos más comercializados, destinos u orígenes de las importaciones y exportaciones (Durán y Álvarez 2011). Para calcular estos indicadores se recomienda utilizar un umbral de medición, por lo general en los estudios que se realizan en la CEPAL el umbral es del 80% del total de productos comercializados, sin embargo está a criterio del investigador decidir el umbral a utilizar.

1.5.1.4. Tasa de crecimiento anual, tasa de crecimiento del período y peso total del producto

Para determinar la evolución de exportaciones de un producto y su dinamismo en el comercio se debe combinar la tasa de crecimiento anual (TCA) y el peso total de dicho producto. Se considera dinámico a un producto cuando la tasa de crecimiento anual de las exportaciones de ese

producto de un país a otro país o grupo de países determinado, es mayor que la tasa de crecimiento anual de exportaciones de ese mismo producto al resto del mundo, a su vez, el peso de ese producto en las exportaciones totales a un país o región debe ser igual o mayor al 1% con el fin de determinar que tan significativo es ese producto en la canasta exportable. Es recomendable primero determinar los productos más exportados para posteriormente calcular los índices (Solano y Suyen 2020). La fórmula de cálculo de la tasa de crecimiento anual es:

$$TCA = \left(\frac{X_{ijt_1}^k}{X_{ijt_0}^k} \right)^{\frac{1}{n}} - 1$$

Donde el numerador es el total de exportaciones del producto k del país i al j en el año 1 (final) y el denominador es el total de exportaciones del producto k del país i al j en el año 0 (inicial) y n es el número de años (Solano y Suyen 2020).

A su vez, si se desea calcular la tasa de crecimiento de un período el cual refleja el cambio total que ha tenido una variable entre dos fechas medido esto en porcentaje, se puede calcular dividiendo los valores del periodo final sobre los valores del periodo inicial menos uno y por cien o aplicando la fórmula genérica a continuación:

$$\text{Tasa de crecimiento} = [(\text{valor final} - \text{valor inicial}) / \text{valor inicial}] * 100$$

1.5.1.5. Índice de apertura comercial

Este indicador mide el grado de internacionalización de un país o bloque regional en estudio, dando a conocer su nivel de apertura comercial con el mundo. La fórmula es la siguiente:

$$(X_i + M_i) / \text{PIB}_i * 100$$

Donde: X_i = exportaciones del país i o bloque regional.

M_i = importaciones del país i o bloque regional.

PIB_i = producto interno bruto del país i o producto interno bruto total del bloque regional.

Si el resultado del indicador son números bajos quiere decir que existe una escasa apertura comercial y si son altos, la economía de ese país o región es más abierta. Este índice da nociones generales sobre la estrategia de política comercial que está empleando un país o región, el cual si es más cerrado está dando más importancia al mercado doméstico buscando incentivar de esta manera el consumo interno, mientras que si es lo contrario, este está abriendo sus mercados a la competencia internacional (Durán y Álvarez 2011). Este índice se expresa en porcentajes lo que facilita su comparación.

1.5.2. Indicadores de dinámica relativa del comercio intrarregional

Los indicadores a continuación calculan y explican la dinámica del comercio en bloques de integración regional como la CAN, MERCOSUR, CARICOM o MCCA lo que facilita la comprensión de la intensidad del comercio intrarregional, los cambios que pueden existir e identificar los efectos de creación y desviación de comercio (Durán y Álvarez 2011).

1.5.2.1. Índice de comercio intrarregional y extrarregional

El índice de comercio intrarregional (ICIR) mide el peso relativo del comercio entre los miembros de un bloque regional y la interacción de los socios, con el propósito de conocer si el mercado regional es más relevante que el mercado mundial para un país, o si se calcula a nivel regional mide la importancia de los flujos de comercio intrarregional entre sus miembros (Solano y Suyen 2020).

También se puede calcular el índice de comercio extrarregional (ICE) como complemento del indicador anterior el cual señala el “grado de dependencia de un país u agrupación en el resto del comercio no sujeto a condiciones de preferencia que otorga una unión aduanera o grupo de integración” (Durán y Álvarez 2011, 88).

Las fórmulas de cálculo son:

$$ICIR = \frac{\sum_{i=1}^n X_{ijt}}{\sum_{i=1}^n XT_{it}} \quad ICE = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n X_{ij}}{\sum_{i=1}^n XT_i}$$

Donde: X_{ijt} = los flujos comerciales de i hacia el bloque j en un periodo, o los flujos comerciales recíprocos entre los miembros de un bloque comercial

XT_{it} = los flujos comerciales totales de i en un periodo, o las flujos comerciales totales de un bloque comercial al mundo.

Estos indicadores pueden ser calculados para las exportaciones, importaciones y comercio total (exportaciones mas importaciones). El ICIR va entre 0 y 1, si se obtiene un resultado menor a 0,30 indica que hay un bajo grado de integración, si el resultado es mayor a 0,60 la integración es fuerte. El ICIR pretende evidenciar que si un país pertenece a un esquema regional el comercio entre sus socios debe incrementarse (Solano y Suyen 2020).

1.5.2.2. Índice de intensidad de comercio

Al existir críticas al índice de comercio intrarregional debido a la consideración de un “sesgo geográfico” el cual no toma en cuenta la alta intervención que tienen algunos países en el comercio mundial, se modifica al índice de comercio intrarregional agregando el peso que tiene el grupo de integración en el comercio mundial, desarrollando de esta manera el índice de intensidad de comercio. Por consiguiente, la fórmula de cálculo es dividir el índice de comercio intrarregional para el peso de la región en el comercio mundial (Durán y Álvarez 2011).

$$ICX = \frac{\sum_{i=1}^n X_{ij} / \sum_{i=1}^n XT_i}{\sum_{i=1}^n XT_i / XW}$$

Donde: X_{ij} = las exportaciones totales del país i hacia el bloque j o las exportaciones recíprocas entre los miembros de un bloque comercial

X_{Ti} = las exportaciones totales del país i o las exportaciones totales del bloque comercial.

X_W = exportaciones mundiales

Este indicador puede ser calculado para las exportaciones, importaciones y comercio total. Si el índice es igual a 1 señala que no existe sesgo geográfico en donde el comercio mundial es igual de importante que el comercio regional, si el índice es mayor que 1 implica que el comercio regional tiene un mayor peso que el comercio mundial por lo que existe una mayor intensidad de comercio regional entre sus socios, y si el indicador es menor que 1 muestra que no existe intensidad comercial o que esta es baja (Albarrán y Mejía 2021).

1.5.2.3. Indicador de cambios de patrones del comercio

Este indicador muestra la existencia de variaciones en los flujos comerciales entre miembros de un acuerdo comercial después de su firma, realiza comparaciones en dos tiempos, antes del tratado y después. Si el resultado es positivo se asume que existe un incremento del comercio bilateral o regional, mientras que si el resultado es negativa el comercio fue perjudicado (Solano y Suyen 2020). La fórmula de cálculo es:

$$\Delta x_{ij} = \frac{X_{ij}^{t1}}{X_i^{t1}} - \frac{X_{ij}^{t0}}{X_i^{t0}}$$

Donde: X_{ij} = las exportaciones totales del país i hacia el país j en el tiempo 1 y 0, o las exportaciones recíprocas entre los miembros de un bloque comercial en el tiempo 1 y 0.

X_i = las exportaciones totales del país i en el tiempo 1 y 0, o las exportaciones totales de un bloque comercial al mundo en el tiempo 1 y 0.

1.5.3. Creación y desviación de comercio

Para establecer si existe creación o desviación de comercio se puede calcular la elasticidad ingreso de demanda de importaciones ex post, la cual es una herramienta propuesta por Balassa para analizar los efectos de los procesos de integración en estos ámbitos. Para calcular la elasticidad se divide la tasa promedio del cambio en importaciones sobre la tasa promedio del cambio del producto interno bruto (PIB) utilizando los dos tiempos de análisis. Este cálculo se lo puede realizar a las importaciones extrarregionales como intrarregionales. Una vez calculada la elasticidad, si esta se incrementa en el comercio intrarregional significa que hay una creación bruta de comercio para el bloque regional, a su vez si la elasticidad muestra un decrecimiento en el comercio extrarregional manifiesta una desviación del comercio, es decir existe un cambio de comercio desde los países del exterior a la región, y si se observa que la elasticidad ingreso de demanda total (extrarregionales más intrarregionales) se ha incrementado, significa que existe una creación de comercio “lo que indica el regionalismo abierto está funcionando” (Creamer 2004, 53) ya que se está comercializando más con la región o el resto del mundo. Este indicador puede ser complementado con los índices anteriormente señalados. (Creamer 2004).

Por otro lado, si se desea observar el efecto en el total del comercio se debe analizar todo el universo arancelario o si se desea investigar un tema específico se puede segmentar de acuerdo a los intereses del investigador, a su vez, para identificar los cambios ocasionados, se requiere comparar entre dos periodos, uno que será considerado línea base y el otro período que será de resultados. “Para analizar cambios en el patrón de comercio entre dos o más países que han firmado un tratado de libre comercio, es fundamental contar con una clara idea de cómo era el patrón antes de la entrada en vigencia de dicho acuerdo” (Álvarez 2012, 16). Para determinar los años a analizar se debe considerar un periodo de tiempo y no solo un año ya que esto identifica un análisis sobre la estructura del comercio y no de las particularidades de un año en específico, el período de tiempo escogido debe ser lo más cercano a la firma del tratado(Álvarez 2012).

Capítulo 2. Metodología de Investigación

Según Mariano Álvarez (2012) los estudios que buscan determinar los efectos que producen los TLC en el comercio bilateral o regional requieren como instrumento de medición la estadística ya que esto ayuda en la comparación y entendimiento del evento en análisis y facilita la identificación de los cambios surgidos. La estadística permite conocer con precisión lo que se desea explicar, acompañado con las teorías, sustentan y ponen en contexto el análisis. Por consiguiente la investigación que se va a realizar en esta tesis es cuantitativa.

La investigación cuantitativa es un proceso sistemático basado en una estructura lógica que busca dar respuesta a un problema de investigación (Monje 2011) utilizando la medición y el cálculo en variables seleccionadas, la cual es aplicada generalmente en investigaciones experimentales, explicativas, descriptivas y exploratorias (Niño 2011). A través de los análisis estadísticos o mediciones numéricas se busca probar hipótesis con el propósito de establecer parámetros de comportamiento y probar teorías (Hernández, Fernández y Baptista 2014).

Auguste Comte y Émile Durkheim dieron origen al enfoque cuantitativo en el estudio de las ciencias sociales señalando que los fenómenos sociales pueden ser medidos y con ello se le da un carácter científico al utilizar el método aplicado en las ciencias naturales, que da origen al paradigma positivista. El positivismo considera que la realidad es objetiva la cual esta ordenada por leyes que se pueden explicar a través de medidas estandarizadas, su característica principal es la objetividad en donde el investigador es neutral y no da juicios de valor o influye en las observaciones o aplicación de las pruebas, este se limita a la cuantificación o medición de los datos de una manera distante como condición de rigor para mantener la objetividad de la investigación (Hernández, Fernández y Baptista 2014). El positivismo basa su conocimiento por medio del análisis estadístico de datos descriptivos y comparativos.

En las investigaciones cuantitativas se utiliza a la teoría para ajustar sus postulados y generar evidencia empírica por lo tanto la lógica que se aplica es la deductiva, la naturaleza de los datos son numéricos lo que se considera tipo de datos confiables y duros que son analizados estadísticamente y presentados a través de tablas o diagramas. La revisión de la literatura es fundamental para identificar los instrumentos de recolección de datos que se han realizado en estudios previos en donde los ítems o indicadores son específicos con capacidad de respuesta que permitan describir y comparar las variables a fin de explicar sus cambios, los resultados son considerados objetivos, impersonales, confiables, válidos, rígidos y no emotivos (Hernández, Fernández y Baptista 2014).

El alcance de esta tesis es descriptivo ya que este tipo de estudio describe el comportamiento del fenómeno de análisis a través de la medición con precisión de las variables en donde especifica las características más importantes, sus propiedades y tendencias (Hernández, Fernández y Baptista 2014), a su vez, utiliza una lógica deductiva ya que parte de la teoría a los datos, inicia analizando postulados, teoremas o principios de aplicación universal y de una validez comprobada para ser aplicados a aspecto específicos y de esta manera tratan de comprobar o descartar una hipótesis.

Para identificar a la población que es “el conjunto de unidades de las cuales se desea tener información”(Cea D’Ancona 1996, 158), se tomó en consideración lo manifestado por Álvarez (2012) quien señala que el investigador debe delimitar lo que pretende analizar dentro del tema comercial ya que este es muy amplio y cada área posee características particulares para su estudio, por lo tanto, según los objetivos planteados en esta tesis, la investigación se va a centrar en el comercio de bienes en la CAN quien es la población a investigar.

Para analizar el comercio de bienes se va a utilizar la nomenclatura de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional de las Naciones Unidas (CUCI) revisión 3, esta es recomendada por las Naciones Unidas para que sus Estados miembros comuniquen internacionalmente los datos estadísticos de comercio exterior la cual sirve como un instrumento de análisis ya que

facilita la comparación, los estudios de tendencias del comercio internacional a largo plazo y los análisis económicos (ONU 2012).

El CUCI es una clasificación analítica de los flujos comerciales cuyo fin es clasificar todos los productos que son comercializados en el comercio exterior de mercancías, eso se refiere a todos los bienes “que incrementan o reducen los recursos materiales de un país como resultado de su ingreso o salida de la zona aduanera de dicho Estado” (Durán y Álvarez 2011, 47). En esta tesis se va a presentar los resultados por secciones de la CUCI revisión 3 que son las siguientes:

Tabla 2.1. Secciones CUCI revisión 3

Sección	Descripción	Abreviatura tesis
0	Productos alimenticios y animales vivos	Alimentos y animales
1	Bebidas y tabaco	Bebida y tabaco
2	Materiales crudos no comestibles excepto los combustibles	Materiales
3	Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	Combustibles
4	Aceites grasas y ceras de origen animal y vegetal	Aceite vegetal y animal
5	Productos químicos y productos conexos n.e.p.	Químicos
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el materia	Manufactura insumos
7	Maquinaria y equipo de transporte	Máquinas
8	Artículos manufacturados diversos	Manufactura
9	Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la CUCI	Otros productos

Elaborado por la autora con base a ONU (1986).

Nota: Abreviatura tesis son los nombres que se van a utilizar en los gráficos y cuadros a fin de facilitar al lector su interpretación y visualización.

En la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, Revisión 3, la Organización de las Naciones Unidas (1986) incluye en cada una de las secciones los siguientes productos:

Sección 0: Productos alimenticios y animales vivos

Animales vivos, Carne y preparados de carne, Productos lácteos y huevos de aves, Pescado (no incluido los mamíferos marinos), crustáceos, moluscos e invertebrados acuáticos y sus preparados, Cereales y preparados de cereales, Legumbres y frutas, Azúcares, preparados de azúcar y miel, Café, té, cacao, especias y sus preparados, Pienso para animales, Productos y preparados comestibles diversos.

Sección 1: Bebidas y tabacos

Bebidas, Tabaco y sus productos.

Sección 2: Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles

Cueros, pieles y pieles finas, sin curtir, Semillas y frutos oleaginosos, Caucho en bruto (incluso el caucho sintético y regenerado), Corcho y madera, Pasta y desperdicios de papel, Fibras textiles (excepto las mechas (tops) y otras formas de lana peinada) y sus desperdicios (no manufacturadas en hilados, hilos o tejidos), Abonos en bruto y minerales en bruto (excepto carbón, petróleo y piedras preciosas), Minerales y desechos de metales, Productos animales y vegetales en bruto.

Sección 3: Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos

Hulla, coque y briquetas, Petróleo, productos derivados del petróleo y productos conexo, Gas natural y manufacturado, corriente eléctrica.

Sección 4: Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal

Aceites y grasas de origen animal, Aceites y grasas fijos de origen vegetal en bruto, refinados o fraccionados, Aceites y grasas de origen animal o vegetal elaborados; ceras de origen animal o vegetal mezclas o preparados no comestibles de grasas o aceites de origen animal o vegetal.

Sección 5: Productos químicos y productos conexos, n.e.p.

Productos químicos orgánicos e inorgánicos, Materias tintóreas, curtientes y colorantes, Productos medicinales y farmacéuticos, Aceites esenciales y resinoides y productos de perfumería; preparados de tocador para pulir y limpiar, Abonos, Plásticos en formas primarias y no primarias, Materiales y productos químicos n.e.p.

Sección 6: Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material

Cuero y manufacturas de cuero y pieles finas curtidas, Manufacturas de caucho, Manufacturas de corcho y de madera (excepto muebles), Papel, cartón y artículos de pasta de papel, de papel o de cartón, Hilados, tejidos, artículos confeccionados de fibras textiles y productos conexos, Manufacturas de minerales no metálicos, Hierro y acero, Metales no ferrosos, Manufacturas de metales.

Sección 7: Maquinaria y equipo de transporte

Maquinaria y equipo generadores de fuerza, Maquinarias especiales para determinadas industrias, Máquinas para trabajar metales, Maquinaria y equipo industrial en general y partes y piezas de maquinas, Máquinas de oficina y máquinas de procesamiento automático de datos, Aparatos y equipo para telecomunicaciones y para grabación y reproducción de sonido, Maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos y sus partes y piezas eléctricas, (incluso las contrapartes no eléctricas, del equipo eléctrico de uso doméstico), Equipos de carretera (incluso aerodeslizadores), Otro equipo de transporte (vehículos).

Sección 8: Artículos manufacturados diversos

Edificios prefabricados; artefactos y accesorios sanitarios y para sistemas de conducción de aguas, calefacción y alumbrado, Muebles y sus partes; camas, colchones somier, cojines y artículos rellenos similares, Artículos de viajes, bolsos de mano y otros artículos análogos para contener objetos, Prendas y accesorios de vestir, Calzado, Instrumentos y aparatos profesionales, científicos y de control, Aparatos, equipos y materiales fotográficos y artículos de óptica, relojes, Artículos manufacturados diversos.

Sección 9: Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la CUCI

Paquetes postales no clasificados según su naturaleza, Operaciones y mercancías especiales no clasificadas según su naturaleza, Monedas (excepto de oro), que no tengan curso legal, Oro no monetario (excepto minerales y concentrados de oro).

Cuando se habla de diseño en la investigación cuantitativa se refiere a la estrategia que se va a utilizar para obtener la información que se necesita para la investigación, esta puede ser experimental y no experimental (Hernández, Fernández y Baptista 2014). El diseño que se va a utilizar en esta tesis es no- experimental, ya que no se van a elaborar los datos sino que se van a tomar de bases de datos existentes (fuentes secundarias), a su vez se empleara la sub-categoría de diseño longitudinal.

Como lo señala Cea D'Ancona (1996) un diseño longitudinal se caracteriza porque la información a analizar se recoge en dos o más momentos en el tiempo o periodos, con el fin de ver la evolución de lo que se está investigando, a su vez es un diseño longitudinal de tendencias ya que se analiza toda la población y se ve como esta ha cambiado en el tiempo enfocándose en describir a la población total.

Siguiendo con lo manifestado en el marco teórico y expresado anteriormente, como se desea analizar los cambios en los patrones de comercio, se requiere comparar dos periodos de tiempo los cuales deben estar lo más cercano a la entrada en vigencia de los tratados. El periodo que será

considerado como línea base es el 2005-2007 que fue antes de la firma de los TLC y el período que será considerado como de resultados es el 2017-2019 después de la firma de los TLC.

El análisis pretende hacer una comparación entre el promedio de tres años antes de la firma del TLC y el promedio de tres años después de la firma del TLC, se realizará este promedio a fin de identificar un comportamiento de comercio y no tomar la variabilidad que puede existir en el comercio de un solo año. Se escogió los años 2005-2007 como años antes de la firma del TLC porque en esos años tanto Perú como Colombia no tenían ningún acuerdo con Estados Unidos (en el 2009 entró en vigencia el TLC con Perú), no se toma en consideración el año 2008 porque fue un año de crisis económica mundial. Por otro lado se escogieron los años 2017-2019 como años después de la firma de los TLC porque el acuerdo con Colombia entró en vigencia en el año 2012, para determinar los cambios se necesita que pase un tiempo prudencial, y tomando en cuenta que el año 2020 y 2021 son años atípicos por la pandemia, se escogió los últimos tres años a partir del 2019. Se requiere tener periodos iguales para comparar por ende se analizará la media de comercio de los tres años antes del TLC y la media de comercio de los tres años después del TLC.

Como se señala en el marco conceptual, si se pretende observar cambios en el comercio se debe analizar todo el universo arancelario por lo tanto se utiliza todas las partidas arancelarias del comercio de bienes regional de la CAN en nomenclatura CUCI rev. 3. Para calcular los indicadores de comercio exterior se utiliza todo el universo o población, no se va a utilizar una muestra, como lo manifiesta Hernández, Fernández y Baptista (2014), no todas las investigaciones tienen una muestra, todo depende de las características y objetivos de la investigación.

La base de datos principal a utilizar es el Sistema Integrado de Comercio Exterior (SICEXT) de la Comunidad Andina, este sistema posee información comercial de todos los países miembros de la CAN la cual es obtenida de los bancos centrales de cada país, lo que la convierte en una base de datos confiable y que se ajusta a la realidad. También es utilizada como complemento la base

de datos de UNCOMTRADE que pertenece a la División de Estadísticas Comerciales de la Naciones Unidas y la base de datos del Banco Mundial.

Otro punto a considerar es la identificación de las variables, una variable tiene como característica principal ser cambiante la cual es susceptible de ser medida u observada al asumir valores (Arias 2012). Dado que la técnica de análisis a utilizar es el procesamiento de datos estadísticos empleando como herramienta el cálculo de indicadores de comercio exterior, se utiliza como variables las exportaciones e importaciones de bienes de los diferentes países de la CAN. Cabe recalcar que el emplear indicadores cuya fórmula de cálculo ya está establecida otorga a la investigación resultados concretos e interpretables que contribuyen en el diagnóstico y descripción de la situación comercial, evidenciando la realidad. Los indicadores son conocidos también como variables empíricas ya que su característica principal es que son directamente medibles (Cea D'Ancona 1996).

En resumen, la metodología que se va a utilizar se sustenta en un conjunto de indicadores de comercio exterior por lo tanto se realiza bajo un enfoque cuantitativo – positivista empleando una lógica deductiva. El diseño es no experimental longitudinal ya que la técnica de recogida de información que se emplea es la recopilación de datos existentes (fuente secundaria) en dos períodos de tiempo.

Capítulo 3. Integración Económica en la CAN y Tratados de Libre Comercio

En el año de 1969 nace el Pacto Andino con la firma del Acuerdo de Cartagena que da origen a la integración andina en el cual se establecen los objetivos, mecanismos y órganos comunitarios. En sus inicios los países miembros son Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú, en el año 1973 se incorpora Venezuela pero se retira en el año 2006 por la firma de los tratados de libre comercio firmados por Perú y Colombia con Estados Unidos, por su parte en el año 1976 se retira Chile. Actualmente la Comunidad Andina está conformada por Ecuador, Bolivia, Perú y Colombia (Fairlie, Collantes y Castillo 2021).

La integración andina es un proceso con mecanismos que le dan continuidad en el tiempo para cumplir los objetivos establecidos en el Acuerdo de Cartagena. Este acuerdo y sus normas derivadas constituyen la normativa andina a ser aplicada por los países miembros a través de su estructura institucional supranacional. La integración andina no es considerada como un fin, sino como un medio para el desarrollo de los países integrantes, cuyo eje central es la promoción del comercio bajo el enfoque de economía del mercado y libre competencia en donde cada país debe desarrollar sus ventajas competitivas en el mercado ampliado alcanzando la eficiencia y competitividad comercial (López 2009).

El Acuerdo de Cartagena en el artículo 1 establece objetivos que buscan mejorar el nivel de vida de los habitantes de la subregión, los objetivos planteados son:

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. Asimismo, son objetivos de este Acuerdo propender a disminuir 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 (Acuerdo de Cartagena 2003, 7).

A sí mismo, el Acuerdo en el artículo 3 establece los mecanismos para cumplir los objetivos planteados donde los países se comprometen a profundizar la integración con otros bloques regionales y de relacionamiento extrarregional en temas económicos, políticos y sociales, armonizar las políticas económicas y sociales, planificar conjuntamente para la integración industrial, tener una mayor liberalización comercial que lo acordado en el Tratado de Montevideo, establecer un arancel externo común, desarrollar programas para el sector agropecuario, agroindustrial y servicios, canalizar recursos para financiar la inversión necesaria para la integración, y buscar una integración física (Acuerdo de Cartagena 2003).

Desde sus inicios, el acuerdo busca una integración más amplia entre sus miembros que va más allá de una zona de libre comercio al establecer mecanismos que promuevan la industrialización, el comercio, el desarrollo agropecuario y mejorar la calidad de vida de la población, que está enmarcado en el pensamiento cepalino de la sustitución de importaciones que dominaba a la región en aquella época.

En los años 70, el comercio intrarregional comienza a crecer duplicándose en el año de 1976, pero en la crisis de la deuda que atraviesa América Latina y los problemas políticos en los ochenta el comercio disminuye dificultando el proceso de integración andina, conocida esta época como la década perdida. En este marco surge una nueva etapa donde los países individualmente buscan adaptarse a la creciente globalización y apertura comercial basados en el concepto del regionalismo abierto en donde la integración regional es una plataforma para insertarse en el mundo diversificando sus relaciones internacionales (Comunidad Andina, 2004).

En la década de los 90 existe un proceso de relanzamiento de la integración andina cambiando su modelo de regionalismo hacia adentro por el regionalismo abierto o nuevo regionalismo, a su vez hay una alta voluntad política de los presidentes de los países miembros por impulsar la integración lo cual se refleja en las reuniones semestrales del Consejo Presidencial Andino en donde establecen lineamientos estratégicos y hojas de ruta para cumplir con los compromisos asumidos. (Casas y Correa 2007).

En cuanto a la integración económica existen algunas trabas para su implementación, en el año 1992 entra en vigencia la Zona de Libre Comercio sin Perú ya que no llegaba a acuerdos con los otros países, su incorporación se da en el año de 1997. A su vez, en el año de 1995 los países andinos adoptan una unión aduanera imperfecta debido a que hay concesiones arancelarias preferenciales para Bolivia y Ecuador los cuales son considerados como países de menor desarrollo en comparación con sus socios, y una promesa de aplicar un Arancel Externo Común al 62% del universo arancelario que no es cumplido por las dificultades que tienen en implementarlo. En el año de 1996 firman el Protocolo de Trujillo que da origen a la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y la creación del Sistema Andino de Integración SAI con el fin de impulsar una integración más profunda (Casas y Correa 2007). En el año de 1997 entra en funcionamiento la Secretaría General de la Comunidad Andina y la Zona Andina de Libre Comercio con todos sus países miembros y termina por concretarse en el año 2006 con la liberación del 100% de aranceles del universo arancelario (López 2009).

El protocolo de Trujillo refuerza el modelo de apertura comercial al mundo perdiendo la importancia de aplicar aranceles a terceros países como era el modelo anterior de la ISI. El arancel externo común es irrelevante así como la idea del desarrollo industrial regional (Pareja 2009). Por su parte, El Sistema Andino de Integración se crea para sistematizar y organizar las instituciones andinas además de instituir la función y relación entre las instituciones principales como el Consejo Presidencial Andino y de Ministros de Relaciones Exteriores, la Secretaría General, el Tribunal de Justicia, el Parlamento Andino, los Consejos Consultivos, la Corporación Andina de Fomento entre otras instituciones de la Comunidad Andina (Maldonado 2009).

El regionalismo abierto de los años 90 se fortalece con el estancamiento de la Ronda de Uruguay del GATT y los tratados de libre comercio firmados por Estados Unidos con los países de América. En 1992 se firma el Tratado de Libre Comercio del Norte con Canadá y México, en 1994 nace la iniciativa del Acuerdo de Libre Comercio para las Américas (ALCA) en el cual MERCOSUR y la CAN no desean participar, en el 2003 EE.UU firma un TLC con Chile y en el 2004 firma un tratado de libre comercio con Centroamérica (CAFTA). Por su parte, la Unión Europea también busca fortalecer lazos con América Latina convocando a la cumbre de Rio en

el año de 1999 con el propósito de negociar zonas de libre comercio con la región denominados como acuerdos de asociación, los países que firman en aquel entonces estos acuerdos con la Unión Europea son México y Chile (Ayuso y Foglia 2010).

Para el año 2000 el Consejo Presidencial Andino reafirma la decisión comunitaria por el regionalismo abierto en su reunión realiza en Lima, además de manifestar el deseo de formar el Mercado Común Andino donde circule libremente los capitales, personas, bienes, servicios, y la armonización de temas normativos, políticos, económicos, sociales y de cooperación (López 2009).

En la reunión de jefes de Estado en Madrid en el año 2002, la CAN y la Unión Europea pactan “negociar un acuerdo de diálogo político y de cooperación como paso previo a las negociaciones para un acuerdo de asociación entre ambos” (Quispe 2020,122). La CAN mediante la decisión 595 del Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores, en el año 2004 adoptan el “Acuerdo de Diálogo Político y de Cooperación entre la Comunidad Europea y la Comunidad Andina” con el propósito de profundizar sus lazos y concretar un acuerdo de asociación que desarrolle una zona de libre comercio entre los dos bloques regionales (Quispe 2020).

Por su parte, en el año 2003 Estados Unidos manifiesta su interés de negociar tratados de libre comercio con Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú que son países beneficiarios de la Ley de Promoción del Comercio y Erradicación de Drogas (ATPDA) en donde Estados Unidos otorga preferencias arancelarias para el ingreso de productos a su país, estas preferencias caducaban en el año 2006. Por lo tanto, los países a excepción de Bolivia participan de las rondas de negociaciones en los años 2004 - 2005. Al haber diferencias en la negociación Ecuador se retira por el rechazo de EE.UU en dar un tratamiento preferencial basado en las asimetrías existentes y la no aplicación de una banda de precios en los productos agrícolas a ser comercializados, por su parte EE.UU alega que Ecuador expropió a la petrolera Occidental Petroleum Company al haberle retirado su concesión (Prado 2018).

Colombia y Perú siguen negociando el tratado de libre comercio con Estados Unidos, sin embargo el tratado constitutivo de la CAN señala que la negociación con terceros se realiza en bloque, por lo que la CAN expide la Decisión 598 en el 2004 del Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores que permite la negociación de acuerdos de libre comercio de manera individual siempre y cuando no afecte a los otros socios y se conserve el ordenamiento jurídico de la CAN (Ayuso y Foglia 2010).

En el año 2006, el presidente de Venezuela Hugo Chávez anuncia la salida del país de la CAN, alega que la firma de los TLC de Colombia y Perú con Estados Unidos afecta a la integración regional. Este anuncio lo realiza cuando Venezuela es presidente pro tempore de la CAN lo que provoca un bloqueo de varias iniciativas regionales haciendo “tambalearse todo el tablero geoestratégico sudamericano y no solo el de la CAN, pues afectó igualmente al MERCOSUR” (Prado 2018, 148).

En ese mismo año, se reúnen los presidentes de la CAN y la UE en la cumbre de Viena para dar la disposición de iniciar un acuerdo de asociación entre los bloques regionales que contempla tres áreas que son diálogo político, comercio y cooperación, avanzando en el 2007 con la adopción de la Declaración de Tarija donde se da inicio al proceso de negociación de la CAN con la UE, pero en el 2008 las negociaciones se suspenden por las diferentes posturas de Ecuador y Bolivia que terminaron uniéndose al ALBA. Las negociaciones son retomadas en el año 2009 por Colombia y Perú como Estados independientes no como subregión, terminado con la firma de un Acuerdo Comercial Multipartes en el año 2012. En el año 2016 Ecuador se adhiere a este Acuerdo Comercial, por lo cual solo falta Bolivia para que se cumpla la asociación entre ambas regiones (Quispe 2020).

En aquel tiempo, existe una visión diferente de la integración entre los miembros de la CAN, mientras Colombia y Perú optan por un regionalismo abierto con firma de acuerdos norte-sur, Bolivia y Ecuador manejan una postura más nacionalista direccionada a Latinoamérica con la cooperación sur-sur. A pesar de las diferencias ideológicas, Bolivia y Ecuador permanecen en la CAN por el aspecto comercial y sus niveles de comercialización. “El pragmatismo y la inercia de

la zona de libre comercio entraron en juego. Aunque eran años de disputas debido a la heterogeneidad ideológica, el libre comercio no fue afectado” (Briceño 2020, 49).

En este contexto, la CAN emprende un “proceso de revisión y reingeniería del Sistema Andino de Integración (SAI)”, a fin de que la subregión responda a los retos del entorno mundial. Mediante la Decisión 792 del año 2013, se busca obtener resultados que beneficien a sus miembros, fortalezcan la integración entre ellos y mejoren el relacionamiento económica en espacios regionales y mundiales.

Los ejes principales en la Decisión 792 son la reestructuración del Sistema Andino de Integración, libre movilidad de las personas andinas para trabajar, estudiar y residir en cualquier país comunitario, promover la identidad andina, facilitar el comercio y profundizar la integración comercial, interconexión intrarregional y extrarregional, y, una eventual convergencia de acciones entre la CAN, MERCOSUR y UNASUR (Piña y Reggiardo 2020). La CAN quiere convertirse en el eje articulador de Sudamérica y proyectarse a las varias regiones del mundo.

A lo largo de la historia y bajo la concepción del regionalismo abierto algunos miembros de la CAN firmaron acuerdos con sus principales socios comerciales como Estados Unidos y la Unión Europea consolidando estos mercados, sin embargo su individualismo no les permitió negociar en bloque perdiendo capacidad negociadora, a su vez, no se ha constituido la unión aduanera al no poder aplicar un arancel externo común, el mismo que fue suspendido de manera indefinida en el año 2015 su aplicación, la CAN es solo una zona de libre comercio (Prado 2018).

Sanahuja (2010) señala que a pesar de la institucionalidad que posee la CAN este tiene la proporción más baja de comercio intrarregional debido a su reducida complementariedad económica, deficientes redes de transporte y comunicación, y el incumplimiento a las normas comunitarias, estos tres factores son las barreras que limitan a la integración regional de la CAN.

Otro aspecto a destacar es que la integración económica no solo responde a la aplicación de los acuerdos comerciales sino también a las políticas desarrolladas por cada país a nivel interno y la importancia que le den a la integración regional en su estrategia de relacionamiento internacional como en su modelo de desarrollo país, por lo cual los países miembros desde sus diferentes posturas definen el grado de profundización que se realice en la CAN (CAN 2004).

En la actualidad los países miembros de la CAN han firmado varios acuerdos comerciales de manera individual. A continuación en las tablas 3.1, 3.2, 3.3 y 3.4 se exponen solo los tratados de libre comercio vigentes que posee cada uno de los países de la Comunidad Andina.

Tabla 3.1. Tratados de libre comercio vigentes del Perú

País	Breve Descripción	Fecha
Estados Unidos	Tratado de libre comercio que negoció mercancías, compras públicas, inversiones, servicios, telecomunicaciones, comercio electrónico, derechos de propiedad intelectual, laboral y medio ambiente.	Firma: 12/04/2006 Vigencia: 01/02/2009
Chile	El acuerdo establece una zona de libre comercio, el cual llegó a la liberalización total del comercio (arancel cero) el 1 de julio de 2016. Este acuerdo liberaliza, bienes, servicio e inversiones.	Firma: 22/08/2006 Vigencia: 01/03/2009
Singapur	Tratado de libre comercio en bienes, Contratación Pública, Inversión, servicios y Comercio Electrónico.	Firma: 29/05/2008 Vigencia: 01/08/2009
Canadá	Tratado de libre comercio de gran alcance de bienes, servicios, inversiones, Medio Ambiente y Cooperación Laboral en el cual Canadá y Perú deben cumplir estándares laborales asumidos en el marco de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), y de los convenios multilaterales sobre protección ambiental.	Firma: 29/05/2008 Vigencia: 01/08/2009
China	Tratado de libre comercio en bienes, servicios, inversiones y derechos de propiedad intelectual.	Firma: 28/04/2009 Vigencia: 01/03/2010

EFTA	Acuerdo de Libre Comercio entre Perú y los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) conformado por Suiza, Liechtenstein, Noruega e Islandia. Se negoció Comercio Electrónico, bienes, servicios, inversiones, Colaboración Científica y Compras Públicas.	Firma: 24/06/2010 Vigencia: con Suiza, Lienchtenstein, Islandia 2011 y Noruega en 2012
Corea del Sur	Acuerdo de libre comercio en bienes, servicios, Telecomunicaciones, Inversión, Comercio Electrónico, Compras Públicas, Cooperación y Fortalecimiento de Capacidades Comerciales, Laboral y Medio Ambiente.	Firma: 21/03/2011 Vigencia: 01/08/2011
Japón	Tratado de libre comercio en bienes, servicios, Contratación Pública, Telecomunicaciones, Propiedad Intelectual, Cooperación, Medioambiente, y Biodiversidad.	Firma: 31/05/2011 Vigencia: 01/03/2012
Panamá	Tratado de libre comercio en bienes, servicios, inversiones, compras públicas y propiedad intelectual.	Firma: 25/05/2011 Vigencia: 01/05/2012
Unión Europea	Tratado de libre comercio en bienes, servicios, Compras Públicas; además de Comercio y Desarrollo Sostenible y Asistencia Técnica y Fortalecimiento de Capacidades.	Firma: 26/06/2012 Vigencia: 1/03/2013
Costa Rica	Tratado de libre comercio en bienes y servicios e inversiones, Propiedad Intelectual y Compras Públicas.	Firma: 26/05/2011 Vigencia: 1/06/2013
Honduras	Tratado de libre comercio en bienes y servicios e inversiones, Propiedad Intelectual y Compras Públicas.	Firma: 29/05/2015 Vigencia: 1/01/2017
Australia	Es un acuerdo de libre comercio amplio que negocio comercio de bienes, servicios, inversiones, movimiento de personas, comercio electrónico, entre otros. A su vez es el primer acuerdo bilateral que consta de un capítulo sobre Pequeñas y Medianas Empresas (PYMEs); Desarrollo; y Facilitación de Negocios a fin de que el acuerdo contribuya al crecimiento económico del país.	Firma: 12/02/2018 Vigencia: 11/02/2020
Reino	Este acuerdo busca mantener las preferencias comerciales	Firma: 15/05/2019

Unido	negociadas en el Acuerdo de la Unión Europea que actualmente se aplican a Colombia, Ecuador y Perú. Este acuerdo fue suscrito por Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, por una parte, y Colombia, Ecuador y Perú por la otra parte.	Vigencia: 31/12/2020
-------	---	----------------------

Elaborado por la autora a partir del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú (2022).

Tabla 3.2. Tratados de libre comercio vigentes de Colombia

País	Breve Descripción	Fecha
Estados Unidos	Tratado de libre comercio que negoció bienes, compras públicas, inversiones, servicios, telecomunicaciones, comercio electrónico, derechos de propiedad intelectual, laboral y medio ambiente.	Firma: 22/11/2006 Vigencia: 15/05/2011
Chile	Primer acuerdo de Colombia de liberación comercial de todo el universo arancelario buscando la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos.	Firma: 27/11/2006 Vigencia: 08/05/2009
Israel	Tratado de libre comercio en bienes, Contratación Pública, Inversión y servicios.	Firma: 30/09/2013 Vigencia: 11/08/2020
Canadá	Tratado de libre comercio en bienes, servicios, inversiones, además de un acuerdo de cooperación ambiental y laboral.	Firma: 20/02/2010 Vigencia: 15/08/2011
El Salvador, Guatemala, y Honduras	Tratado de libre comercio en bienes, Inversión, Servicios, Comercio Electrónico, Cooperación y Contratación Pública,	Firma: 09/08/2007 Vigencia: 2009 con Guatemala y Honduras y el Salvador 2010
EFTA	Acuerdo de Libre Comercio entre Colombia y los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) conformado por Suiza, Liechtenstein, Noruega e Islandia. Se negoció Comercio de bienes, servicios, inversiones, Compras Públicas y cooperación.	Firma: 25/11/2008 Vigencia: 2011 con Suiza, Liechtenstein, e Islandia, Noruega en 2014

Corea del Sur	Acuerdo de libre comercio en bienes, servicios, Telecomunicaciones, Inversión, Comercio Electrónico, Compras Públicas, Cooperación y Fortalecimiento de Capacidades Comerciales, Laboral y Medio Ambiente.	Firma: 21/02/2013 Vigencia: 15/07/2016
México	Tratado de libre comercio entre México y Colombia que parte de un acuerdo previo firmado en el 1994. Que se negoció bienes, servicios, compras públicas, telecomunicaciones y propiedad intelectual.	Firma: agosto/2009 Vigencia: 02/08/2011
Unión Europea	Tratado de libre comercio en bienes, servicios, Compras Públicas; además de Comercio y Desarrollo Sostenible y Asistencia Técnica y Fortalecimiento de Capacidades.	Firma: 26/06/2012 Vigencia: 1/08/2013
Costa Rica	Tratado de libre comercio en bienes y servicios e inversiones, Propiedad Intelectual y Compras Públicas.	Firma: 22/05/2013 Vigencia: 1/08/2016
Reino Unido	Este acuerdo busca mantener las preferencias comerciales negociadas en el Acuerdo de la Unión Europea que actualmente se aplican a Colombia, Ecuador y Perú. Este acuerdo fue suscrito por Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, por una parte, y Colombia, Ecuador y Perú por la otra parte.	Firma: 15/05/2019 Vigencia: 28/10/2020

Elaborado por la autora a partir del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia (2022).

Tabla 3.3. Tratados de libre comercio vigentes de Ecuador

País	Breve Descripción	Fecha
Chile	Tratado de libre comercio para bienes, servicios, compras públicas, comercio electrónico, telecomunicaciones, asuntos laborales, medio ambiente, género, pymes y cooperación económica y comercial.	Firma: 13/08/2020 Vigencia: 16/05/2022

EFTA	Establecer un área de libre comercio entre Ecuador y los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) conformado por Suiza, Liechtenstein, Noruega e Islandia. Se negoció la liberalización de bienes, servicios, compras públicas y promover la cooperación e inversiones.	Firma: 25/06/2018 Vigencia: 1/11/2020
Unión Europea	Tratado de libre comercio en bienes, servicios, Compras Públicas; además de Comercio y Desarrollo Sostenible y Asistencia Técnica y Fortalecimiento de Capacidades.	Firma: 12/12/2014 Vigencia: 1/01/2017
Reino Unido	Este acuerdo busca mantener las preferencias comerciales negociadas en el Acuerdo de la Unión Europea que actualmente se aplican a Colombia, Ecuador y Perú. Este acuerdo fue suscrito por Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, por una parte, y Colombia, Ecuador y Perú por la otra parte.	Firma: 15/05/2019 Vigencia: 31/12/2020

Elaborado por la autora a partir del Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca de Ecuador (2022).

Tabla 3.4. Tratados de libre comercio vigentes de Bolivia

País	Breve Descripción	Fecha
México	Es un tratado de libre comercio de mercancías que inicio en 1995 con el ACE 31. En el 2010 los países miembros sustituyeron este tratado con el ACE 66 que mantiene las preferencias pactadas con respecto a la liberalización comercial de bienes.	Firma: 17/05/2010 Vigencia: 07/06/2010

Elaborado por la autora a partir de IBCE (2022).

Capítulo 4. Análisis de Indicadores de Comercio Internacional

Como se señala en el marco conceptual, el cálculo de indicadores de comercio internacional es el método más adecuado para realizar análisis ex post de los efectos que producen los acuerdos de integración económica - comercial, ya que estos reflejan la realidad y permiten supervisar el estado del sistema y a su vez facilitar la comprensión de los patrones de comercio.

Debido a que se desea identificar los cambios en la integración comercial dentro de la CAN después de la entrada en vigencia de los TLC acordados de manera bilateral por sus miembros con terceros países, primero se calculan los indicadores de dinámica relativa del comercio intrarregional a fin de reflejar las variaciones en la intensidad del comercio en la región así como los efectos de creación y desviación de comercio, posteriormente se realizan los indicadores de posición comercial que muestran los flujos comerciales de la CAN en los periodos observados. Una vez calculados y analizados estos dos tipos de indicadores se identifican las variaciones que existieron en el sistema comercial de la CAN con el propósito de dar respuesta a la pregunta de investigación de esta tesis y comprobar su hipótesis.

4.1. Indicadores de dinámica relativa del comercio intrarregional

Los indicadores de dinámica relativa del comercio miden el comportamiento de las relaciones comerciales a lo largo del tiempo de un bloque de integración comercial. Estos indicadores evidencian el nivel de interacción comercial, la importancia que tienen los países miembros como socio comercial y los patrones de comercio regional. A continuación se va a elaborar y analizar los siguientes indicadores: índice de comercio intrarregional, índice de comercio extrarregional, índice de intensidad comercial y el indicador de cambios de patrones del comercio.

4.1.1. Índice de comercio intrarregional (ICIR)

Este índice mide el peso relativo del comercio entre los miembros de un bloque regional y la interacción de los socios, el cual cuando se acerca a 1 muestra una interacción alta del comercio en la región pero si se aleja y se acerca a 0 muestra un dinamismo comercial bajo.

En la tabla 4.1 se observa que el dinamismo comercial de los países de la CAN entre ellos es bajo tanto para exportaciones, importaciones y el comercio total debido a que el índice es menor que 0,1 en todas estas variables. Cuando se mira los datos de este índice antes de la firma de los TLC (2005-2007) este indicador es mayor con respecto al índice después de la firma de los TLC (2017-2019) en todas las variables observadas, evidenciando que el comercio entre los miembros de la CAN disminuye en su totalidad.

Tabla 4. 1. Índice de comercio intrarregional de la CAN

Periodos	Exportaciones	Importaciones	Total
ICIR 2005-2007	0,08	0,09	0,09
ICIR 2017-2019	0,07	0,07	0,07

Elaborado por la autora

Al calcular el ICIR por sección de la CUCI, (véase, tabla 4.2) muestra que en el comercio total de los países de la CAN los productos más dinámicos entre sus miembros son los que pertenecen a la sección 4 correspondiente a los aceites grasas y ceras de origen animal y vegetal teniendo el ICIR más alto del comercio total en los dos periodos seleccionados. Después de la firma de los TLC (2017-2019) se observa cambios en el peso relativo comercial entre sus miembros, por el lado de las exportaciones, existe un incremento en las secciones de alimentos y animales (0), aceites vegetales y animales (4), químicos (5), manufactura de insumos (6), máquinas (7) y manufactura (8), a su vez, se aprecia una disminución en las exportaciones de bebidas y tabaco (1), y combustibles (3). En las importaciones se refleja un incremento de aceites vegetales y animales (4) y un decrecimiento en todos los otros productos. Este comportamiento da a

entender que la disminución de comercio intrarregional en gran parte es por una reducción de las importaciones entre sus miembros, dando mayor peso a las importaciones desde países que están fuera de la región.

Tabla 4. 2. Índice de comercio intrarregional de la CAN por secciones CUCI

Secciones		ICIR 2005-2007			ICIR 2017-2019		
		Exportaciones	Importaciones	Total	Exportaciones	Importaciones	Total
0	Alimentos y animales	0,06	0,16	0,09	0,07	0,16	0,10
1	Bebida y tabaco	0,23	0,14	0,17	0,13	0,04	0,06
2	Materiales	0,01	0,10	0,03	0,01	0,06	0,01
3	Combustibles	0,07	0,25	0,11	0,04	0,12	0,07
4	Aceite vegetal y animal	0,19	0,24	0,21	0,33	0,42	0,37
5	Químicos	0,30	0,09	0,13	0,31	0,08	0,12
6	Manufactura insumos	0,13	0,12	0,12	0,18	0,08	0,11
7	Máquinas	0,25	0,03	0,05	0,31	0,02	0,03
8	Manufactura	0,09	0,09	0,09	0,20	0,06	0,09
9	Otros productos	0,00	0,02	0,00	0,00	0,02	0,00

Elaborado por la autora

4.1.2. Índice de comercio extrarregional (ICE)

El índice de comercio extrarregional es un complemento al índice de comercio intrarregional el cual refleja el grado de dependencia del comercio internacional con países que no pertenecen al grupo de integración comercial. Si el ICE se acerca a 1 significa que existe una alta dependencia con el comercio extrarregional, y si se acerca a 0 es señal de que más depende del comercio intrarregional. El ICE a nivel regional (véase tabla 4. 3) se acerca a 1 en todos los indicadores

(exportaciones, importaciones y total de comercio) por lo cual refleja que la CAN tiene una alta dependencia del comercio extrarregional. En los datos después del TLC (2017-2019) se observa que el ICE aumenta en relación a los datos antes del TLC (2005-2007) pasando de un ICE del comercio total de 0,91 a un ICE total de 0,93.

Tabla.4. 3. Índice de comercio extrarregional de la CAN

Periodos	Exportaciones	Importaciones	Total
ICE 2005-2007	0,92	0,91	0,91
ICE 2017-2019	0,93	0,93	0,93

Elaborado por la autora

El índice de comercio extrarregional de la CAN por secciones CUCI (véase tabla 4.4) evidencia que después de los TLC este se incrementa en las importaciones de casi todas las secciones manteniéndose constantes en la sección de alimentos y animales (0) y decreciendo en la sección de aceites vegetales y animales (4). Este comportamiento muestra que la dependencia comercial con los países que se encuentran fuera de la CAN se da por el lado de las importaciones. Al observar las exportaciones estas tienen un comportamiento variado incrementando su ICE en las secciones de bebidas y tabaco (1), combustibles(3), manteniéndose constante en la sección de materiales y otros productos(2), y reduciéndose en alimentos y animales(0), aceites vegetales y animal(4), químicos(5), manufactura de insumos(6), máquinas (7) y manufactura (8). La sección que mayor dependencia tiene la CAN con el comercio extrarregional es la dos que corresponde a los materiales crudos no comestibles cuyo ICE total es de 0,99.

Tabla 4.4. Índice de comercio extrarregional de la CAN por secciones CUCI

Secciones		ICE 2005-2007			ICE 2017-2019		
		Exportaciones	Importaciones	Total	Exportaciones	Importaciones	Total
0	Alimentos y animales	0,94	0,84	0,91	0,93	0,84	0,90
1	Bebida y tabaco	0,77	0,86	0,83	0,87	0,96	0,94
2	Materiales	0,99	0,90	0,97	0,99	0,94	0,99
3	Combustibles	0,93	0,75	0,89	0,96	0,88	0,93
4	Aceite vegetal y animal	0,81	0,76	0,79	0,67	0,58	0,63
5	Químicos	0,70	0,91	0,87	0,69	0,92	0,88
6	Manufactura insumos	0,87	0,88	0,88	0,82	0,92	0,89
7	Máquinas	0,75	0,97	0,95	0,69	0,98	0,97
8	Manufactura	0,91	0,91	0,91	0,80	0,94	0,91
9	Otros productos	1,00	0,98	1,00	1,00	0,98	1,00

Elaborado por la autora

4.1.3. Índice de intensidad de comercio (ICX)

Este índice muestra si el comercio de los países de la CAN tienen una mayor importancia a nivel regional que mundial, o viceversa, corrigiendo el sesgo geográfico del índice de comercio intrarregional ya que incluye el peso que tiene la región en el comercio mundial.

El índice de intensidad comercial de los países de la CAN a nivel regional es bajo ya que este indicador es menor que 1 tanto para exportaciones, importaciones y para el comercio total (véase tabla 4. 5). Al comparar este índice en el período 2005-2009 con el período 2017-2019 se observa que después del TLC este indicador disminuye lo que manifiesta una reducción de la importancia

del comercio de la CAN para sus socios comerciales. Se debe resaltar que la variable más dinámica antes de los TLC son las importaciones las cuales tienen una reducción considerable pasando de un ICX de 0,21 a 0,11 evidenciando nuevamente que los países de la CAN incrementaron sus importaciones extra regionales.

Tabla 4. 5. Índice de intensidad comercial de la CAN

Periodos	Exportaciones	Importaciones	Total
ICX 2005-2007	0,15	0,21	0,18
ICX 2017-2019	0,11	0,11	0,11

Elaborado por la autora

A nivel de secciones CUCI los productos más dinámicos en el comercio intrarregional por el lado de las exportaciones cuyo indicador ICX es mayor que 1 son las máquinas y equipos de transporte (7) con indicadores superiores los cuales se incrementan después del TLC, seguido por la bebidas y tabaco (1) y los productos químicos (5), sin embargo los indicadores ICX de estas dos últimas secciones se reducen después de los TLC. Por el lado de las importaciones y el comercio total no existe intensidad comercial intrarregional, pero se debe recalcar que las secciones más afectadas después del TLC son las importaciones de combustibles (3) pasando de un ICX de 0,69 a 0,17 y en comercio total fueron las bebidas y tabaco (1) que pasaron de un ICX de 0,76 a 0,18 (véase tabla 4.6).

Tabla 4.6. Índice de intensidad comercial de la CAN por secciones CUCI

Secciones	ICX 2005-2007			ICX 2017-2019		
	Exportaciones	Importaciones	Total	Exportaciones	Importaciones	Total
0 Alimentos y animales	0,03	0,23	0,07	0,03	0,15	0,06
1 Bebida y tabaco	1,35	0,49	0,76	1,01	0,08	0,18

2	Materiales	0,01	0,36	0,02	0,00	0,20	0,01
3	Combustibles	0,05	0,69	0,14	0,02	0,17	0,05
4	Aceite vegetal y animal	0,17	0,23	0,19	0,21	0,34	0,26
5	Químicos	1,40	0,11	0,27	1,29	0,08	0,19
6	Manufactura insumos	0,23	0,21	0,22	0,49	0,10	0,19
7	Máquinas	4,35	0,06	0,21	7,95	0,03	0,10
8	Manufactura	0,29	0,28	0,29	1,33	0,12	0,28
9	Otros productos	0,00	0,20	0,00	0,00	0,18	0,00

Elaborado por la autora

4.1.4. Indicador de cambios de patrones del comercio (ICPC)

Este indicador refleja la existencia de cambios en los flujos comerciales entre los miembros de un acuerdo comercial después de su firma. Si el resultado es positivo se presume que se incrementa el comercio regional pero si es negativo el comercio fue perjudicado. Como se puede observar en la tabla 4.7, el indicador de cambios de patrones del comercio de la CAN es $-0,01$ lo que significa que después de la firma de los TLC los flujos de comercio intrarregional disminuyen en su totalidad. Al mirar las secciones CUCI se puede apreciar que existen secciones que incrementan sus flujos comerciales como los productos alimenticios y animales vivos (0), aceites, grasas y cera de origen animal y vegetal (4), productos químicos (5), artículos manufacturados clasificados principalmente según el material (6), maquinaria y equipo de transporte (7) y los artículos manufacturados diversos (8). Por su parte, los flujos comerciales que se reducen son las bebidas y tabaco (1), los materiales crudos no comestibles excepto los combustibles (2) y los combustibles y lubricantes minerales y productos conexos (3).

Tabla 4.7. Indicador de cambios de patrones del comercio en la CAN

Secciones		ICPC
0	Alimentos y animales	0,01
1	Bebida y tabaco	-0,10
2	Materiales	-0,01
3	Combustibles	-0,02
4	Aceite vegetal y animal	0,14
5	Químicos	0,01
6	Manufactura insumos	0,06
7	Máquinas	0,06
8	Manufactura	0,11
9	Otros productos	0,00
TOTAL		-0,01

Elaborado por la autora

4.2. Creación y desviación de comercio

La creación y desviación del comercio son efectos estáticos que resultan de los procesos de integración comercial. Para establecer si existe creación o desviación de comercio en un bloque regional se puede calcular la elasticidad ingreso de demanda de importaciones ex post tanto para el comercio intrarregional como extrarregional. Si la elasticidad se incrementa en el comercio intrarregional y en la elasticidad total significa que existe creación de comercio, en cambio si hay una reducción en el comercio extraregional significa que hay una desviación de comercio.

Al calcular la elasticidad ingreso total de demanda de importaciones (véase tabla 4.8), esta se incrementa del periodo 2005-2007 al periodo 2017-2019, pasando de 2,32 a 2,69 reflejando que existe una creación de comercio en la CAN, es decir, los países de la CAN están comercializando

más con la región o con el resto del mundo, según Cramer (2004) el hecho de que exista creación de comercio indica que el regionalismo abierto funciona.

A su vez, si se observa la elasticidad intrarregional de importaciones esta disminuye de un período a otro, por lo cual no existe una creación bruta de comercio regional, y si se aprecia la elasticidad extrarregional de importaciones esta crece por lo cual no hay el efecto de desviación de comercio según la teoría clásica de Viner.

Tabla 4. 8. Elasticidad ingreso de demanda de importaciones de la CAN

Periodos	Intrarregional	Extrarregional	Total
2005-2007	0,86	1,46	2,32
2017-2019	0,20	2,49	2,69

Elaborado por la autora

En el cálculo de la elasticidad ingreso total de demanda de importaciones por secciones CUCI (véase tabla 4. 9) se puede apreciar que existe creación de comercio en las secciones de productos alimenticios y animales vivos (0), bebidas y tabaco (1), materiales crudos no comestibles excepto los combustibles (2), artículos manufacturados diversos (8) y las maquinaria y equipo de transporte (7) teniendo un mayor protagonismo este último. Si se aprecia la elasticidad ingreso intrarregional de demanda de importaciones se mira que hubo una creación bruta de comercio en las secciones de productos alimenticios y animales vivos (0), los materiales crudos no comestibles excepto los combustibles (2), los aceites, grasas y cera de origen animal y vegetal (4) las maquinaria y equipo de transporte (7), los artículos manufacturados diversos (8) y las bebidas y tabaco (1) siendo los de mayor crecimiento esta última.

Por último, al observar la elasticidad ingreso extrarregional de demanda de importaciones, esta refleja que hay una desviación de comercio en las secciones de bebidas y tabaco (1), materiales crudos no comestibles excepto los combustibles (2) y aceites, grasas y cera de origen animal y

vegetal (4). Esto indica que los miembros de la CAN desvían su consumo de estos sectores del comercio mundial al comercio regional.

Tabla 4.9. Elasticidad ingreso de demanda de importaciones de la CAN por secciones CUCI

Secciones		Intrarregional		Extrarregional		Total	
		2005-2007	2017-2019	2005-2007	2017-2019	2005-2007	2017-2019
0	Alimentos y animales	0,46	1,79	1,80	1,98	2,26	3,78
1	Bebida y tabaco	1,34	7,43	1,04	-2,50	2,38	4,94
2	Materiales	0,07	4,46	1,06	0,37	1,13	4,82
3	Combustibles	0,68	-4,01	1,71	5,17	2,38	1,16
4	Aceite vegetal y animal	0,54	2,09	1,75	-2,61	2,29	-0,51
5	Químicos	1,16	0,29	1,05	1,55	2,21	1,84
6	Manufactura insumos	1,24	0,35	1,55	2,01	2,79	2,36
7	Máquinas	1,03	4,32	1,55	2,77	2,58	7,09
8	Manufactura	0,86	1,20	1,34	2,41	2,20	3,62
9	Otros productos	0,28	-7,02	1,71	6,06	1,98	-0,96

Elaborado por la autora

4.3. Indicadores de posición comercial

Estos indicadores nos reflejan la situación real del evento, siendo una foto del momento observado que muestra el nivel de internacionalización del bloque regional, así como su intercambio comercial tanto intrarregional como extrarregional. A continuación se va a elaborar y analizar los siguientes indicadores: exportaciones, importaciones y balanza comercial por secciones CUCI y socios comerciales, pesos relativos y tasas de crecimiento del período.

4.3.1. Exportaciones, Importaciones y Balanza Comercial

Para establecer las variaciones de los flujos comerciales en la CAN se va a observar el comercio intrarregional, extrarregional y total a nivel de productos (secciones CUCI) y de sus socios comerciales obteniendo los valores comercializados, el peso relativo en el comercio y la tasa de crecimiento del periodo observado en los dos tiempos tomados para el análisis.

4.3.1.1. Exportaciones de la Comunidad Andina

El valor de las exportaciones totales de bienes de la Comunidad Andina en el periodo 2005-2007 fue de 64 199 millones de dólares en promedio y en el periodo 2017-2019 la media fue de 114 147 millones de dólares, lo que implica una tasa de crecimiento del 78% (véase tabla 4.10). A nivel intrarregional las exportaciones crecen en 58% después de la firma de los TLC y a nivel extrarregional crecen un 80%.

Al observar las secciones CUCI que más crecen de un periodo a otro se puede determinar que a nivel intrarregional la sección más dinámica es la cuatro correspondiente a los aceites grasas y ceras de origen animal y vegetal cuyo incremento es del 320%, seguido de la sección nueve de otros productos con un 233% y la sección cero que representa a los productos alimenticios y animales vivos con un incremento de 197%. A su vez se visibiliza un decrecimiento en las exportaciones de la sección uno de bebidas y tabaco. Por su parte, el comercio extrarregional incrementa sus exportaciones en un 148% en la sección dos de materiales crudos no comestibles excepto los combustibles y un 132% en la sección cero de los productos alimenticios y animales vivos. Existe un decrecimiento en las secciones seis, siete y ocho correspondiente a las manufacturas y las máquinas y equipos de transporte. En el comercio total los productos que más crecen corresponden a la sección 0 productos alimenticios y animales vivos, sección 2 materiales crudos no comestibles excepto los combustibles y sección 4 Aceites grasas y ceras de origen animal y vegetal, mientras que los productos que presentan decrecimientos son la sección 6 y 8 correspondiente a manufactura. Cabe recalcar que es indispensable determinar el peso relativo

que tienen estos productos en la canasta exportadora a fin de identificar cuáles son los de mayor importancia en el comercio y cuales tienen un crecimiento significativo.

Tabla 4.10. Exportaciones de la CAN por secciones CUCI en millones de dólares

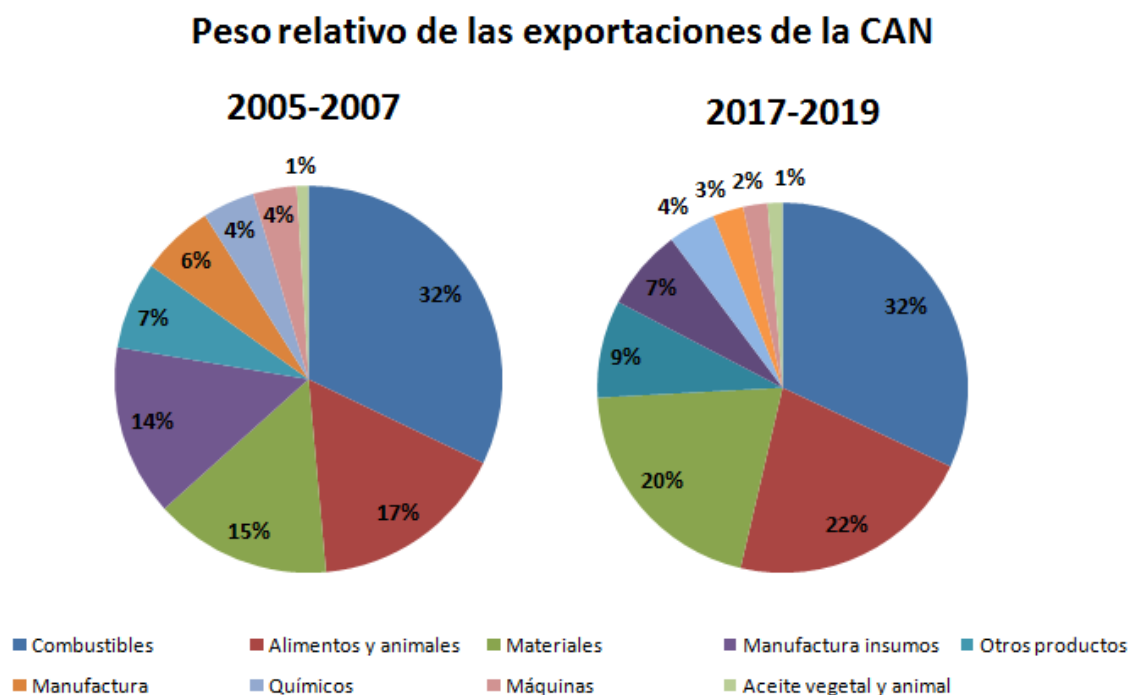
		Exportaciones de la CAN por sección CUCI en millones de dólares								
		Intrarregional			Extrarregional			Total Exportado		
Secciones		2005-2007	2017-2019	Variación	2005-2007	2017-2019	Variación	2005-2007	2017-2019	variación
0	Alimentos y animales	620,0	1 704,3	175%	9 908,6	22 971,7	132%	10 528,6	24 675,9	134%
1	Bebida y tabaco	34,0	25,7	-24%	114,7	176,5	54%	148,8	202,2	36%
2	Materiales	140,6	150,0	7%	9 335,3	23 197,8	148%	9 475,9	23 347,8	146%
3	Combustibles	1 400,3	1 599,9	14%	19 172,7	34 860,3	82%	20 573,1	36 460,3	77%
4	Aceite vegetal y animal	115,8	486,6	320%	509,2	995,4	96%	624,9	1 482,0	137%
5	Químicos	834,0	1 438,7	73%	1 952,9	3 262,5	67%	2 786,8	4 701,3	69%
6	Manufactura insumos	1 156,6	1 486,5	29%	7 997,8	6 614,3	-17%	9 154,4	8 100,9	-12%
7	Máquinas	574,9	754,1	31%	1 756,2	1 674,5	-5%	2 331,0	2 428,6	4%
8	Manufactura	356,5	613,6	72%	3 540,7	2 430,0	-31%	3 897,2	3 043,6	-22%
9	Otros productos	0,5	1,5	233%	4 678,6	9 703,1	107%	4 679,1	9 705,1	107%
TOTAL		5 233,2	8 261,5	58%	58 966,7	105 886,1	80%	64 199,9	114 147,6	78%

Elaborado por la autora

Al determinar los pesos relativos de las exportaciones de la CAN (véase gráfico 4.1) se puede apreciar que las exportaciones están centradas en las secciones de Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos (3), Productos alimenticios y animales vivos (0) y Materiales

crudos no comestibles excepto los combustibles (2). Estas secciones antes de los TLC representan el 63% del comercio exportado, después de los TLC su representación se incrementa al 74% de las exportaciones realizadas. Por su parte se reduce la participación de las exportaciones de manufactura (secciones 6 y 8) siendo estas antes del TLC del 20% pasaron a ser el 10% después de los TLC, igualmente disminuye el peso de las exportaciones de Maquinaria y equipo de transporte pasando de una participación del 4% al 2%. Esto refleja que la región se está especializando en las exportaciones de bienes primarios.

Gráfico 4. 1. Peso relativo de las exportaciones de la CAN por secciones CUCI



Elaborado por la autora

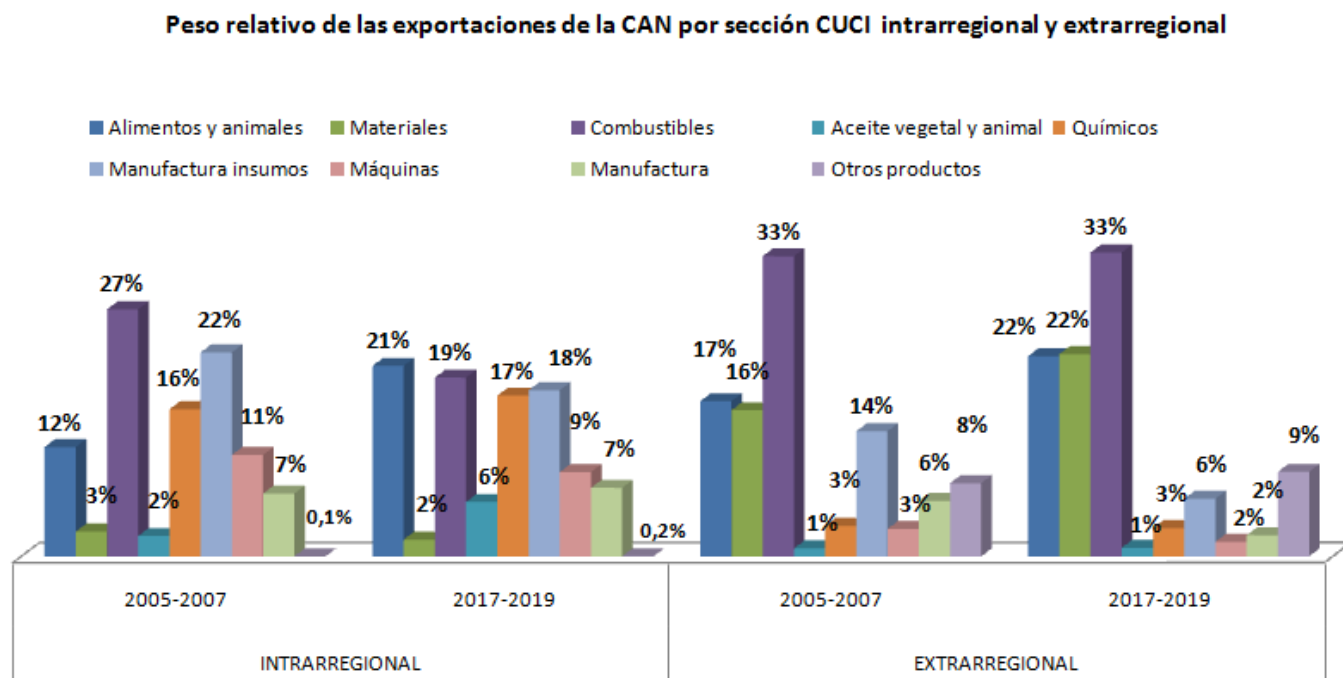
Nota: en el gráfico se excluye a los pesos relativos menores de 1% que corresponden a las secciones CUCI 1 .

Al observar las secciones CUCI más comercializadas a nivel intrarregional y extrarregional (véase gráfico 4.2) se aprecia que en el comercio intrarregional la sección Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos (3) es la más comercializada antes de los TLC con una

participación del 27% de las exportaciones intrarregionales, esta sección disminuye después de los TLC a una participación del 19%, en este segundo periodo la sección más representativa en las exportaciones son los Productos alimenticios y animales vivos (0) cuya participación es del 21% del total mostrando un crecimiento significativo del 175%, a su vez las secciones de mayor representación en las exportaciones son los Artículos manufacturados clasificados principalmente según el materia (6) con el 18% de participación y los Productos químicos y productos conexos (5) con el 17% del total exportado.

En las exportaciones extrarregionales igualmente la sección más representativa es la de Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos (3) cuya participación es del 33% del total comercializado. Después de los TLC se puede apreciar que se incrementa la participación de las secciones Productos alimenticios y animales vivos (0) y Materiales crudos no comestibles excepto los combustibles (2) representado estas secciones el 44% del total exportado. A su vez, disminuye la representación de las exportaciones de manufactura (secciones 6 y 8) al 8% que en el periodo anterior era del 20%.

Gráfico 4.2. Peso relativo de las exportaciones de la CAN por secciones CUCI intrarregional y extrarregional



Elaborado por la autora

Nota: en el gráfico se excluye a los pesos relativos menores de 1% que corresponden a las secciones CUCI 1 .

Al mirar el comercio por socio comercial (véase tabla 4.11) se aprecia que existen cambios en los destinos de los productos, en donde varios socios comerciales aumentan su participación en las exportaciones de la CAN y otros disminuyen después de la firma de los TLC. El país que incrementa su importancia como socio comercial de la CAN es China quien pasa a ser un destino de exportaciones del 4,6% al 16% en representación del total. Otros países que se vuelven más importantes para la región son Panamá y Corea del Sur, por otro lado hay países que dejan de ser importantes para la región en cuanto a exportaciones como Venezuela que antes de los TLC es el segundo socio comercial con una participación del 6,8% pero después de los TLC su participación se reduce al 0,33%, por su parte, Estados Unidos es el principal socio comercial de destino de las exportaciones de la CAN, sin embargo su participación baja de 33,2% antes de los TLC a 21,3% después de los TLC.

Un dato relevante de esta comparación en los periodos seleccionados, es observar que antes de los TLC entre los 10 principales destinos de las exportaciones de la CAN, se encuentran miembros de esa agrupación como Perú, Ecuador y Venezuela (que todavía era miembro), pero después de la firma de los TLC, estos países regionales no se encuentran entre los 10 principales socios de destino lo que señala una disminución de su participación. En esa lista se visibiliza a países con los cuales los miembros de la CAN firmaron de manera bilateral tratados de libre comercio, como Estados Unidos y Corea del Sur que tienen TLC con Perú y Colombia, por su parte, China, Japón y Panamá poseen TLC con Perú, y los países de Chile, Países bajos y España firmaron TLC con Perú, Colombia y Ecuador (véase las tablas 3.1, 3.2, 3.3 y 3.4). Antes de los TLC los 10 principales socios comerciales representan el 67% de las exportaciones, después de los TLC los 10 principales socios representan el 63% lo que refleja que el destino de exportaciones es menos concentrado.

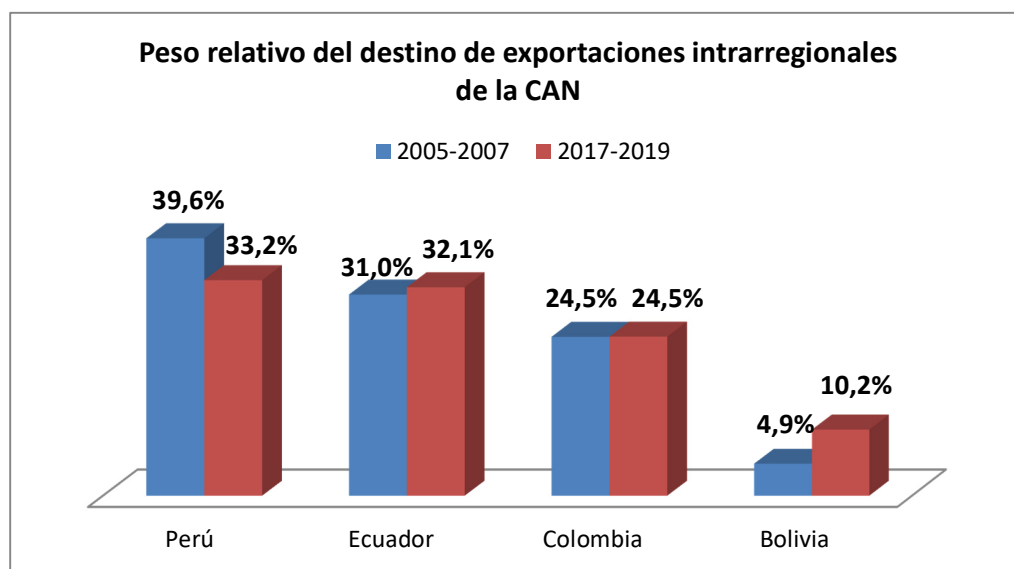
Tabla 4.11. Peso relativo del destino de las exportaciones de la CAN en porcentaje

Peso relativo del destino de exportaciones de la CAN			
2005-2007		2017-2019	
Estados Unidos	33,2%	Estados Unidos	21,3%
Venezuela	6,8%	China	16,0%
China	4,6%	Panamá	4,2%
Brasil	3,9%	Brasil	4,1%
Suiza	3,6%	Chile	3,3%
Chile	3,5%	Japón	3,1%
Perú	3,2%	Corea del Sur	2,9%
Japón	3,2%	India	2,9%
Canadá	2,9%	Países Bajos	2,9%
Ecuador	2,5%	España	2,9%
Otros	32,5%	Otros	36,6%

Elaborado por la autora

En el comercio intrarregional el principal destino de exportaciones de los miembros de la CAN es Perú. Después de los TLC la participación de Perú tiene una reducción importante pasando de 39,6% a 33,2%, a su vez se incrementa la participación de Ecuador y Bolivia, por su parte la representación de Colombia se mantiene constante como destino de exportaciones (véase gráfico 4.3).

Gráfico 4.3. Peso relativo del destino de las exportaciones intrarregionales de la CAN en porcentaje



Elaborado por la autora

En el comercio extrarregional el principal destino de exportaciones de la CAN es Estados Unidos, sin embargo esta se ha visto reducido después de los TLC (véase tabla 4.12), por su parte China incrementa su importancia como socio de destino de las exportaciones triplicando su participación. Después de los TLC aparecen nuevos socios comerciales entre los 10 países más importantes de destino como Panamá, Corea del Sur e India.

Tabla 4.12. Peso relativo del destino de las exportaciones extrarregionales de la CAN en porcentaje

Peso relativo del destino de exportaciones extrarregional de la CAN			
2005-2007		2017-2019	
Estados Unidos	36,2%	Estados Unidos	23,0%
China	5,0%	China	17,2%
Brasil	4,2%	Panamá	4,5%
Suiza	3,9%	Brasil	4,4%
Chile	3,8%	Chile	3,5%
Japón	3,5%	Japón	3,3%
Canadá	3,1%	Corea del Sur	3,1%
Italia	2,7%	India	3,1%
España	2,6%	Países Bajos	3,1%
Países Bajos	2,5%	España	3,1%
Otros	32,3%	otros	31,3%

Elaborado por la autora

4.3.1.2. Importaciones de la Comunidad Andina

Las importaciones de la CAN que realiza desde el mundo (véase tabla 4.13) se incrementaron en 115% luego de la firma de los TLC pasando de un promedio de 58 735 millones de dólares en el primer periodo (antes de TLC) a un promedio de 126 120 millones de dólares en el segundo periodo (después de los TLC). Por secciones CUCI todas presentas altas tasa de crecimiento mayor al 80%, sin embargo la sección que más crece corresponde a otros productos no especificados en las secciones CUCI (9).

En el comercio intrarregional, después de los TLC las importaciones crecen en un 62% siendo los rubros más destacados los Aceites grasas y ceras de origen animal y vegetal (4) con un incremento del 334% seguido de otros productos no especificados en las secciones CUCI (9) y Productos alimenticios y animales vivos (0) con un incremento del 210% y 169% respectivamente. Además se evidencia que en la sección bebidas y tabaco (1) existe una reducción del 23%.

Por su parte, las importaciones extrarregionales crecen en un 120% luego de la firma de los TLC en donde todas las secciones CUCI tienen tasas de crecimiento superiores al 90% siendo las más destacadas las secciones otros productos no especificados en las secciones CUCI (9) con un incremento de 458% y las bebidas y tabaco (1) con un crecimiento del periodo de 225%.

Tabla 4.13. Importaciones de la CAN por secciones CUCI en millones de dólares

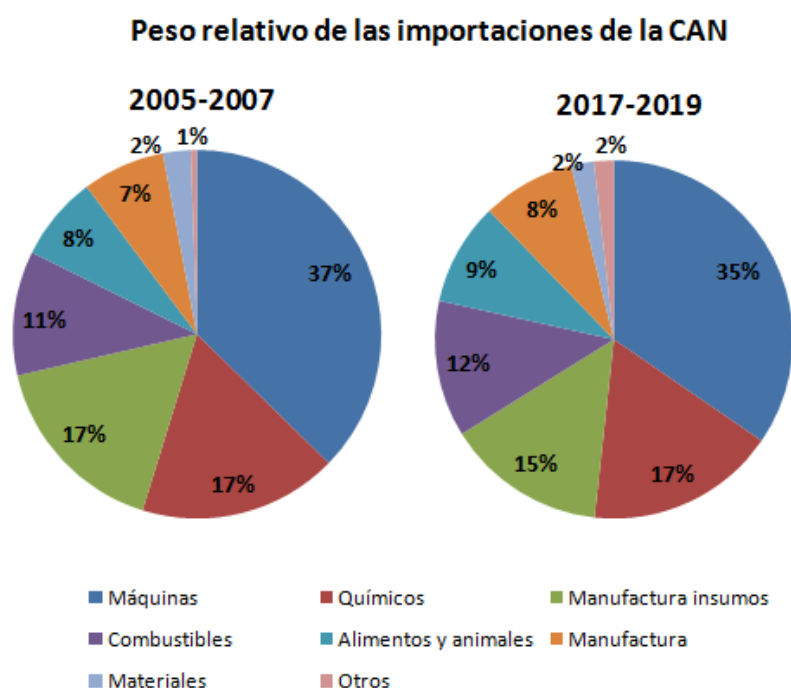
		Importaciones de la CAN por sección CUCI en millones de dólares								
		Intrarregional			Extrarregional			Total Importado		
Secciones		2005-2007	2017-2019	variación	2005-2007	2017-2019	Variación	2005-2007	2017-2019	variación
0	Alimentos y animales	687,4	1 846,8	169%	3 655,9	9 842,9	169%	4 343,4	11 689,7	169%
1	Bebida y tabaco	37,7	28,9	-23%	224,0	727,1	225%	261,7	756,0	189%
2	Materiales	144,5	161,3	12%	1 280,2	2 437,2	90%	1 424,7	2 598,5	82%
3	Combustibles	1 582,0	1 914,7	21%	4 782,8	13 641,6	185%	6 364,8	15 556,3	144%
4	Aceite vegetal y animal	120,9	524,5	334%	379,6	719,6	90%	500,5	1 244,1	149%
5	Químicos	877,0	1 645,5	88%	9 286,9	20 002,4	115%	10 163,9	21 647,9	113%
6	Manufactura insumos	1 185,6	1 515,3	28%	8 491,6	16 677,6	96%	9 677,2	18 192,8	88%
7	Máquinas	570,9	725,2	27%	21 164,8	42 864,7	103%	21 735,8	43 589,9	101%

8	Manufactura	364,5	645,0	77%	3 853,9	9 951,2	158%	4 218,4	10 596,2	151%
9	Otros productos	1,0	3,0	210%	44,0	245,3	458%	44,9	248,8	454%
TOTAL		5 571,4	9 010,7	62%	53 163,7	117 109,6	120%	58 735,2	126 120,3	115%

Elaborado por la autora

Para identificar cuales son las secciones CUCI de mayor relevancia en las importaciones que realiza la CAN desde del mundo, se determina su peso relativo en el comercio total (véase gráfico 4.4.). Los productos que más importaciones realiza la CAN desde el mundo corresponden a la sección Maquinaria y equipo de transporte (7) seguido por Productos químicos y productos conexo (5) y Artículos manufacturados clasificados principalmente según el materia (6) estas secciones representan el 71% de comercio en el periodo 2005-2007(antes de los TLC) y el 66% en el periodo 2017-2019 (después de los TLC).

Gráfico 4.4. Peso relativo de las importaciones de la CAN por secciones CUCI



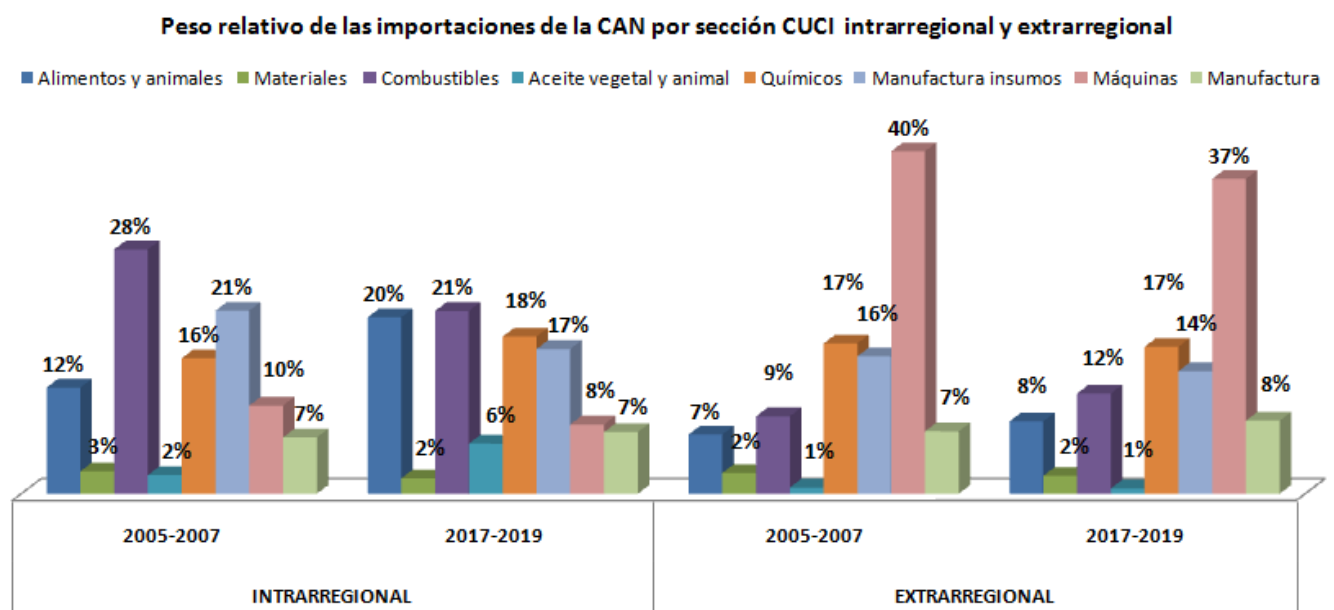
Elaborado por la autora

Nota: en la sección otros se incluyen a las secciones CUCI 1, 9 y 4.

En el comercio intrarregional se aprecia que en las importaciones de la CAN el principal rubro comercializado son los Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos (3), seguido por los Productos alimenticios y animales vivos (0), Productos químicos y productos conexos (5) y Artículos manufacturados clasificados principalmente según el materia(6), estas 4 secciones CUCI representan el 78% de importaciones intrarregionales antes de los TLC y el 77% después de la firma de los TLC (véase gráfico 4.5).

Las importaciones extrarregionales se concentran en las secciones CUCI Maquinaria y equipo de transporte (7), siendo esta la más representativa, seguida por Productos químicos y productos conexos (5), Artículos manufacturados clasificados principalmente según el materia (6) y Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos (3). Las secciones CUCI en mención representan el 82% de importaciones en el periodo 2005-2007 y el 80% en el periodo 2017-2019.

Gráfico 4.5. Peso relativo de las importaciones de la CAN por secciones CUCI intrarregional y extrarregional



Elaborado por la autora

Nota: en el gráfico se excluye a los pesos relativos menores de 2% que corresponden a las secciones CUCI 1 y 9.

Al observar el origen de las importaciones que realizan los países de la CAN desde el mundo (véase tabla 4.14) este refleja que el principal socio comercial es Estados Unidos antes de los TLC y después de estos, en donde su porcentaje de participación sobre el total adquirido no varía, sin embargo, la participación de China crece más del doble pasando de 9,4% antes de los TLC al 20,7% después de los mismos. A su vez, existe una reducción de la participación de todos los demás países observados. Antes de los TLC Venezuela era uno de los 10 países principales en proveer a la región con una participación del 4,4% siendo el quinto socio comercial en importancia, después de los TLC la participación se redujo al 0,13% siendo el socio comercial 48°. Los 10 principales países de origen de las importaciones que realiza la CAN desde el mundo representan el 68% del total comercializado antes de los TLC y el 70% después de los TLC dando a entender que las importaciones se están concentrando de acuerdo a sus socios comerciales las cuales provienen principalmente de Estados Unidos y China, siendo este último el país que ha ganado más mercado en la Comunidad Andina. De los países miembros de la CAN Colombia es el único país que se encuentra dentro de los 10 principales proveedores de la región.

Tabla 4. 14. Peso relativo del origen de las importaciones de la CAN en porcentaje

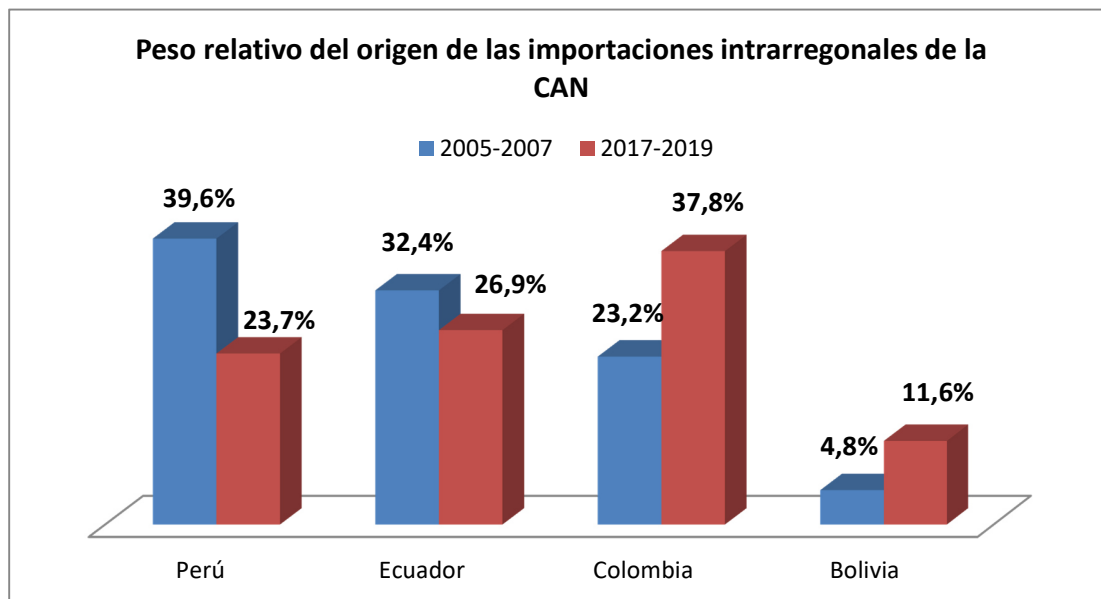
Peso relativo del origen de importaciones de la CAN			
2005-2007		2017-2019	
Estados Unidos	21,8%	Estados Unidos	21,2%
China	9,4%	China	20,7%
Brasil	8,2%	Brasil	6,1%
México	6,1%	México	5,3%
Venezuela	4,4%	Francia	3,1%
Colombia	4,1%	Alemania	3,1%
Argentina	4,0%	Argentina	2,9%
Japón	4,0%	Colombia	2,7%
Chile	3,4%	Japón	2,5%

Alemania	3,1%	Chile	2,5%
otros	32,0%	Otros	30,0%

Elaborado por la autora

En las importaciones intrarregionales antes de los TLC el principal país proveedor del bloque es Perú seguido por Ecuador. Después de los TLC el principal socio de origen de las importaciones de la CAN es Colombia. Como se puede apreciar en el gráfico 4.6, posteriormente de los TLC se incrementa las importaciones de la CAN desde Colombia y Bolivia, pero disminuyen las importaciones desde Perú y Ecuador como países de origen.

Gráfico 4.6. Peso relativo del origen de las importaciones intrarregionales de la CAN en porcentaje



Elaborado por la autora

El origen de las importaciones extrarregionales de la CAN proviene principalmente de Estados Unidos y China. Al observar la tabla 4.15, esta refleja que no existen grandes cambios en los socios comerciales antes y después de la firma de los TLC, lo que cambia luego de los TLC es su participación en el mercado de la CAN. Dentro de los 10 principales países de origen de las importaciones de la CAN, los países que incrementan su participación como proveedores del

bloque regional son China y Francia mientras los que reducen su participación son Estados Unidos, Brasil, México, Argentina, Japón, Chile y Alemania.

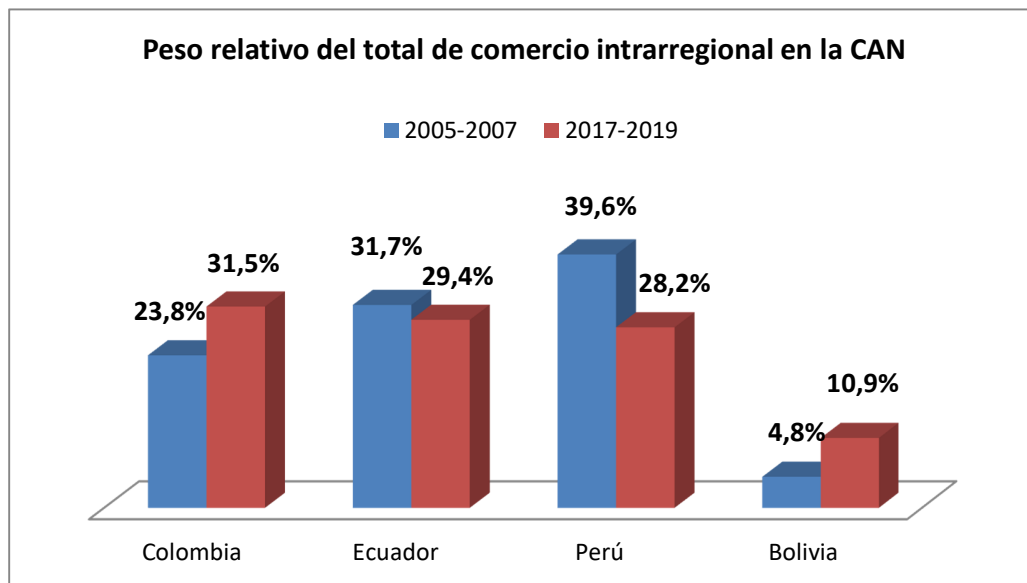
Tabla 4.15. Peso relativo del origen de las importaciones extrarregionales de la CAN en porcentaje

Peso relativo del origen de importaciones extrarregional de la CAN			
2005-2007		2017-2019	
Estados Unidos	24,0%	Estados Unidos	22,8%
China	10,4%	China	22,3%
Brasil	9,0%	Brasil	6,6%
México	6,7%	México	5,7%
Argentina	4,4%	Francia	3,4%
Japón	4,4%	Alemania	3,4%
Chile	3,7%	Argentina	3,1%
Alemania	3,5%	Japón	2,7%
Corea del Sur	3,2%	Chile	2,7%
Francia	2,0%	España	2,5%
Otros	28,7%	Otros	24,8%

Elaborado por la autora

Al calcular el peso relativo en el comercio total (exportaciones mas importaciones) intrarregionales como extrarregionales muestran cuales son los principales socios comerciales para la Comunidad Andina. En el comercio intrarregional (véase gráfico 4.7) después de los TLC el principal socio comercial de la CAN es Colombia con una participación del 31,5% del total de comercio realizado en el bloque, seguido por Ecuador con el 29,4% y Perú con el 28,2%, sin embargo se debe resaltar que Ecuador y Perú disminuyen su participación en la CAN, no siendo el mismo escenario para Bolivia quien duplica su participación comercial, ganando este país importante en la CAN.

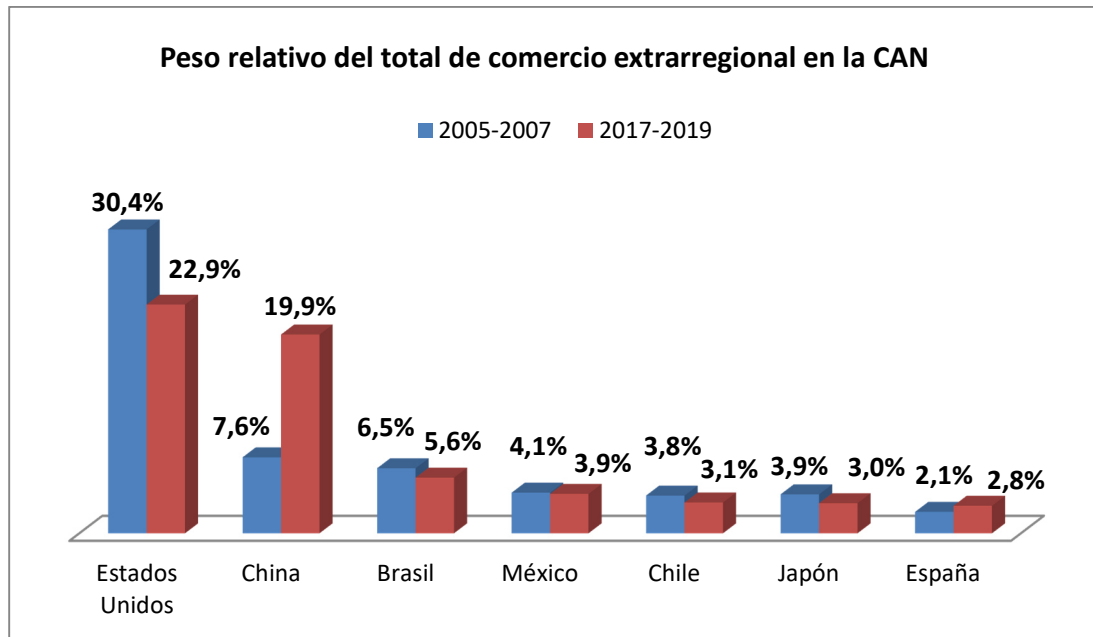
Gráfico 4.7 Peso relativo del total de comercio intrarregional en la CAN en porcentaje



Elaborado por la autora

En el comercio extrarregional el principal socio comercial de la Comunidad Andina es Estados Unidos seguido por China, Brasil, México, Chile, Japón y España, estos siete países representan el 58,4% del comercio realizado antes de los TLC y el 61,1% después de los TLC, solo Estados Unidos y China representan el 38% y 43% respectivamente. Posteriormente de los TLC se aprecia (véase gráfico 4.8) que la participación de Estados Unidos se reduce, así como la de Brasil, México, Chile y Japón, mientras que se incrementa la participación de China y de España.

Gráfico 4.8. Peso relativo del total de comercio extrarregional en la CAN en porcentaje



Elaborado por la autora

A nivel general, del total de comercio (exportaciones más importaciones) que realiza la CAN al mundo el 80% se encuentra concentrado en 18 países, donde sus 10 principales socios comerciales concentran el 65% del total transado teniendo protagonismo Estados Unidos y China. En la tabla 4.16 se puede apreciar que existen países que dejaron de ser socios importantes para la CAN después de los TLC y que se posicionaron nuevos Estados. Los países que disminuyen su importancia para la CAN son Venezuela, Canadá, Suiza e Italia, mientras que los países que aumentan su importancia son Panamá, India, Argentina y Francia. A su vez, los integrantes de la CAN disminuyen su posición comercial pasando Colombia de ser el 8° socio comercial antes de los TLC a ser el 13°, Ecuador paso del puesto 9° al 14° y Perú del puesto 11° al 15°, sin embargo sus pesos relativos no tuvieron grandes variaciones pero se debe recalcar que todos disminuyeron. El caso de Bolivia es distinto, sube su posición comercial del puesto 30° al 24°, mostrando que la CAN ha incrementado su comercio con este país pero no llega a estar entre los 18 socios más importantes de la región que representan el 80% del comercio.

Tabla 4. 16. Peso relativo del total de comercio de la CAN por socio comercial en porcentaje

Peso relativo del total de comercio de la CAN por socio comercial					
2005-2007			2017-2019		
Puesto	País	peso	Puesto	País	Peso
1	Estados Unidos	27,7%	1	Estados Unidos	21,2%
2	China	6,9%	2	China	18,5%
3	Brasil	5,9%	3	Brasil	5,2%
4	Venezuela	5,6%	4	México	3,7%
5	México	3,7%	5	Chile	2,9%
6	Japón	3,6%	6	Japón	2,8%
7	Chile	3,4%	7	España	2,6%
8	Colombia	3,0%	8	Panamá	2,5%
9	Ecuador	2,8%	9	Alemania	2,5%
10	Alemania	2,6%	10	Corea del Sur	2,4%
11	Perú	2,5%	11	India	2,4%
12	Canadá	2,3%	12	Argentina	2,4%
13	Suiza	2,2%	13	Colombia	2,3%
14	Corea del Sur	2,1%	14	Ecuador	2,1%
15	Italia	2,0%	15	Perú	2,0%
16	España	2,0%	16	Francia	1,9%
17	Países Bajos	1,6%	17	Países Bajos	1,8%
30	Bolivia	0,5%	24	Bolivia	0,8%
Otros		19,4%	Otros		20,2%

Elaborado por la autora

4.3.1.3. Balanza comercial

La balanza comercial de la CAN con el mundo es positiva antes de los TLC lo que significa que existía superávit comercial de 5 464 millones de dólares, pero después de los TLC es deficitaria con 11 972 millones de dólares, el mismo comportamiento pasa en el comercio extrarregional, pero a nivel intrarregional la balanza comercial siempre ha sido deficitaria empeorando posteriormente a los TLC. El tener balanza comercial deficitaria significa que la CAN está importando más que exportando al mundo lo cual genera una fuga de capitales y afecta directamente a la liquidez interna de los miembros de la Comunidad Andina, este es el efecto directo que muestra el comercio internacional en la economía interna de la región.

A nivel de producto observado esto por las secciones CUCI se puede entender que si existe déficit comercial en alguna sección la CAN tiene desventajas competitivas en esos productos pero si la balanza comercial es superavitaria significa que hay ventajas competitivas en esa sección.

La balanza comercial de la CAN con respecto al mundo tiene el mismo comportamiento de la balanza comercial de la CAN con el comercio extrarregional (véase tabla 4.17). La balanza comercial mundial que refleja el mayor superávit comercial antes y después de los TLC es la sección de Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos (3) cuyo monto es de 14 208 millones de dólares antes de los TLC y de 20 904 posteriormente a ellos. A esta sección le sigue los Materiales crudos no comestibles excepto los combustibles (2) y Productos alimenticios y animales vivos (0) como las secciones con mayores ventajas competitivas. A su vez existe balanza comercial positiva en las secciones de Aceites grasas y ceras de origen animal y vegetal (4) y otros productos no especificados en las secciones CUCI (9). Por su lado, se observa que la balanza comercial con mayor déficit corresponde a la sección CUCI de Maquinaria y equipo de transporte (7) con un déficit de 19 404 millones de dólares antes de los TLC a un incremento del déficit a 41 161 millones de dólares luego de los TLC. Las secciones CUCI que también son deficitarias son Productos químicos y productos conexos (5), Artículos manufacturados clasificados principalmente según el materia (6), Artículos manufacturados diversos (8) y bebidas

y tabaco (1). Se puede apreciar que las mismas secciones CUCI se mantienen superavitarias o deficitarias antes y después de los TLC.

En el comercio intrarregional la CAN tiene déficit comercial en todas las secciones CUCI con sus miembros excepto la sección de Maquinaria y equipo de transporte (7) que refleja superávit comercial de 3,9 millones de dólares antes de los TLC a 29 millones de dólares después de los mismos, es decir la CAN importa más desde la región que exporta. El déficit comercial total crece pasando de 338 millones de dólares antes de los TLC a 749 millones de dólares posterior a los TLC.

Tabla 4.17. Balanza Comercial de la CAN por secciones CUCI en millones de dólares

Balanza Comercial de la CAN por sección CUCI en millones de dólares							
Secciones		Intrarregional		Extrarregional		Total	
		2005-2007	2017-2019	2005-2007	2017-2019	2005-2007	2017-2019
0	Alimentos y animales	-67,5	-142,5	6 252,7	13 128,7	6 185,2	12 986,2
1	Bebida y tabaco	-3,7	-3,2	-109,2	-550,6	-112,9	-553,8
2	Materiales	-3,9	-11,3	8 055,1	20 760,6	8 051,2	20 749,3
3	Combustibles	-181,7	-314,7	14 390,0	21 218,7	14 208,3	20 904,0
4	Aceite vegetal y animal	-5,1	-37,9	129,5	275,9	124,4	237,9
5	Químicos	-43,0	-206,8	-7 334,0	-16 739,9	-7 377,0	-16 946,6
6	Manufactura insumos	-28,9	-28,7	-493,8	-10 063,2	-522,7	-10 091,9
7	Máquinas	3,9	29,0	-19 408,7	-41 190,3	-19 404,8	-41 161,3
8	Manufactura	-8,0	-31,4	-313,2	-7 521,2	-321,1	-7 552,7
9	Otros productos	-0,5	-1,5	4 634,7	9 457,8	4 634,2	9 456,3
Balanza comercial total		-338,3	-749,1	5 803,0	-11 223,5	5 464,7	-11 972,7

Elaborado por la autora

Al observar la balanza comercio de la CAN respecto a sus principales socios comerciales (véase tabla 4.18) se aprecia que antes de los TLC la CAN presenta un superávit comercial con Estados Unidos de 8 553 millones de dólares, después de los TLC la balanza comercial es deficitaria con 2 391 millones de dólares. A su vez, existen países con los cuales la CAN tenía una balanza comercial deficitaria y pasa a ser positiva después de los TLC, estos países son Japón, Ecuador y Corea del Sur. Por otro lado, existen países con los cuales la CAN siempre ha tenido déficit comercial, que después de los TLC ese déficit se incrementa como es el caso de China, Brasil, México, Colombia, Alemania y Bolivia. Por su parte, existen países con los cuales la CAN tiene históricamente superávit comercial, estos son Perú, España, Chile y Países Bajos, con los dos últimos países la CAN incrementa su superávit comercial no siendo el caso de Perú y España que su superávit comercial baja posteriormente de los TLC pero no llega a ser una balanza comercial negativa.

Al tener balanza comercial deficitaria, los recursos de los países miembros de la CAN están siendo captados por mercados de otros países, la balanza comercial más perjudicial para la región es la de China que pasa de un déficit comercial de 2 563 millones de dólares antes de los TLC a un déficit de 7 914 millones de dólares después de los TLC triplicándose esta entre los periodos observados. Posterior a los TLC aparecen nuevos socios comerciales que son importantes para la CAN como Panamá, India, Argentina y Francia. Con Panamá e India la CAN tiene superávit comercial pero con Argentina y Francia la CAN posee déficit comercial.

Tabla 4.18. Balanza Comercial de la CAN por países en millones de dólares

Balanza comercial de la CAN respecto a sus principales socios comerciales en millones de dólares							
2005-2007				2017-2019			
Países	X	M	BC	Países	X	M	BC
Estados Unidos	21 333,7	12 779,8	8 553,9	Estados Unidos	24 324,1	26 715,4	-2 391,3
China	2 975,8	5 539,1	-2 563,4	China	18 224,7	26 139,4	-7 914,6
Brasil	2 484,5	4 805,4	-2 320,9	Brasil	4 681,7	7 728,3	-3 046,6

Venezuela	4 349,2	2 593,2	1 756,0	México	2 129,8	6 649,3	-4 519,5
México	994,1	3 556,7	-2 562,5	Chile	3 729,2	3 135,5	593,8
Japón	2 045,9	2 320,1	-274,2	Japón	3 491,6	3 215,9	275,8
Chile	2 263,1	1 968,4	294,7	España	3 256,3	2 884,8	371,5
Colombia	1 280,9	2 402,0	-1 121,1	Panamá	4 801,5	1 137,5	3 664,0
Ecuador	1 620,3	1 825,8	-205,5	Alemania	1 970,3	3 945,9	-1 975,6
Alemania	1 405,1	1 843,2	-438,1	Corea del Sur	3 326,6	2 520,6	806,0
Perú	2 073,2	1 018,9	1 054,3	India	3 279,7	2 491,1	788,7
Canadá	1 854,6	1 009,3	845,3	Argentina	2 017,4	3 688,8	-1 671,4
Suiza	2 303,4	418,9	1 884,5	Colombia	2 024,7	3 410,3	-1 385,6
Corea del Sur	825,6	1 714,6	-889,0	Ecuador	2 651,6	2 424,6	227,0
Italia	1 594,7	884,8	709,9	Perú	2 741,2	2 132,7	608,5
España	1 551,3	851,0	700,3	Francia	721,7	3 963,5	-3 241,7
Países Bajos	1 486,5	471,1	1 015,5	Países Bajos	3 264,6	1 035,4	2 229,2
Bolivia	258,7	324,7	-66,0	Bolivia	844,0	1 043,0	-199,0

Elaborado por la autora

Nota: en la tabla X= exportaciones; M= importaciones y BC= balanza comercial

Capítulo 5. Conclusiones y Recomendaciones

5.1. Conclusiones

En el marco del regionalismo abierto surge la Comunidad Andina de Naciones a través de la firma del Protocolo de Trujillo en el año 1996, en el cual se crea el Sistema Andino de Integración (SAI) con el fin de articular las diferentes instituciones andinas y lograr una mayor inserción internacional. La Comunidad Andina está conformada por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.

La integración económica de la Comunidad Andina ha pasado por algunas trabas a lo largo del tiempo, primero la Zona de Libre Comercio inicia sin Perú en 1992 ya que no llegaban a acuerdo con sus socios con respecto a la desagregación arancelaria, incorporándose este país en el año de 1997. La liberación arancelaria del 100% de los productos se da en el año 2006, a partir de esta fecha la Comunidad Andina es una Zona de Libre Comercio. Por otro lado, los países andinos acuerdan en reiteradas cumbres aplicar un Arancel Externo Común (AEC) en la zona andina, se pretende iniciar con un AEC al 62% del universo arancelario, sin embargo, su aplicación se diferida varias veces hasta que en el año 2015 los países de la CAN suspenden de manera indefinida la aplicación de esta medida.

En cuando a las negociaciones comerciales, el tratado constitutivo de la CAN señala que las negociaciones con terceros deben realizarse en bloque, en sus inicios los países andinos se arriesgan por una negociación en conjunto con Estados Unidos y la Unión Europea, sin embargo no todos los países están de acuerdo con lo que se está proponiendo en los tratados, por lo que desisten, y solo Perú y Colombia se mantienen en las mesas de negociaciones. Para que estos dos países avancen con sus negociaciones con Estados Unidos, la CAN expide la Decisión 598 en el 2004 y permite que los países puedan firmar acuerdo de libre comercio de manera individual.

Colombia y Perú firman el tratado de libre comercio con Estados Unidos en el año 2006 lo que conlleva a que Venezuela anuncie su salida de la CAN manifestando que la firma de estos acuerdos afecta a la integración regional. Colombia y Perú continúan con las negociaciones con la Unión Europea firmando un acuerdo comercial en el año 2012, tiempo después en el 2014 Ecuador se adhiere al acuerdo comercial con la Unión Europea y está actualmente negociando un TLC con Estados Unidos. Al no existir una estrategia negociadora en bloque, ni consensos dentro de la CAN, los países terminan negociando de manera individual lo que hace que pierdan poder de negociación.

Los tratados de libre comercio vigentes que existen en la CAN son: Bolivia con México. Colombia tiene acuerdo con EEUU, Chile, Israel, Canadá, El Salvador, Guatemala, Honduras, EFTA, Corea del Sur, México, UE, Costa Rica y Reino Unido. Ecuador posee tratados de libre comercio con Chile, EFTA, UE y Reino Unido, y, Perú tiene TLC con EE.UU, Chile, Australia, Reino Unido, Singapur, Canadá, China, EFTA, Corea del Sur, Japón, Panamá, UE, Costa Rica y Honduras.

La Comunidad Andina es una Zona de Libre Comercio que no llega a ser una Unión Aduanera, por lo tanto en esta tesis se analiza la integración comercial ya que es información que se puede cuantificar y nos da una mejor aproximación de la profundización en la integración de la CAN debido a que el proceso de integración ha estado concentrado en los intercambios comerciales. Se debe recalcar que el regionalismo abierto se caracteriza por la interacción de viejos tratados multilaterales que dan origen a las zonas de libre comercio entre sus miembros y la incorporación de nuevos tratados comerciales que buscan ese mismo fin, coexistiendo todos en un mismo espacio, por lo cual es imperativo estudiar como estos nuevos tratados cambian a las zonas de libre comercio consolidadas en un acuerdo regional.

Por consiguiente, la tesis gira en torno a la siguiente pregunta de investigación ¿Cuál fue el cambio en la integración comercial en la CAN que se produjo después de la entrada en vigencia de los tratados de libre comercio acordados de manera bilateral por sus miembros con otros países? Para identificar estos cambios, se calcula los indicadores de dinamismo comercial y los

de posición comercial en dos tiempos, antes de la firma de los TLC y después de la entrada en vigencia de los mismos, obteniendo resultados que dan cumplimiento a los objetivos planteados en esta tesis con respecto a los cambios de patrones de comercio intrarregional, la modificación de los flujos comerciales y la creación o desviación del comercio.

Para dar respuesta al objetivo uno y explicar la existencia de cambios en los patrones de comercio intrarregional en la CAN después de la entrada en vigencia de los TLC, se va a observar los resultados de los indicadores de dinamismo comercial los cuales miran el comportamiento del comercio a lo largo del tiempo, estos son: el indicador de cambios de patrones del comercio, el índice de comercio intrarregional, el índice de comercio extrarregional y el índice de intensidad comercial.

El indicador de cambios de patrones del comercio, al ser medido en la CAN refleja que existen cambios en los patrones comerciales después de la entrada en vigencia de los TLC señalando una disminución de los flujos comerciales totales intrarregionales. Por su parte, el índice de comercio intrarregional en la CAN disminuye después de la entrada en vigencia de los TLC en las exportaciones, importaciones y comercio total, lo que evidencia que baja la interacción comercial entre los miembros de este esquema regional. Si se observa este índice por el lado de las importaciones según secciones CUCI se puede apreciar que todas disminuyen excepto los Aceites, grasas y cera de origen animal y vegetal (4). Este comportamiento manifiesta que la disminución de comercio intrarregional se da por una reducción de las importaciones entre sus miembros, dando mayor peso a las importaciones provenientes de países que están fuera de la región. Esta afirmación se confirma con la elaboración del índice de comercio extrarregional el cual refleja que la CAN tiene una alta dependencia del comercio internacional fuera del bloque de integración y esta aumenta después de la entrada en vigencia de los TLC.

Al observar el índice de intensidad comercial en la CAN, se aprecia que la dinámica del comercio intrarregional es débil entre los miembros de la Comunidad Andina y este ha ido decreciendo después de la entrada en vigencia de los TLC, dando una mayor importancia al comercio extrarregional. La variable más afectada es las importaciones la cual tiene una reducción

considerable especialmente en la sección de los Combustibles, lubricantes minerales y productos conexos (3), estos resultados son parecidos a los obtenidos con los indicadores anteriores donde resalta nuevamente que los países de la CAN incrementan sus importaciones extrarregionales.

Al relacionar los indicadores entre ellos y dando respuesta al primer objetivo planteado, se concluye que existen cambios en los patrones de comercio intrarregional en la CAN después de la entrada en vigencia de los TLC, debido a que la interacción comercial entre los miembros del bloque disminuye tanto para exportaciones, importaciones y comercio total, siendo la más afectada las importaciones, es decir, la CAN deja de comprar a sus socios comerciales del bloque regional para incrementar las importaciones con terceros. Esto es un riesgo para la región ya que está aumentando su dependencia externa por el lado del consumo y no de las exportaciones lo que genera problemas de déficit comercial e ingresos para los países a largo plazo.

Por otro lado, si se entiende a los patrones de comercio por la composición de los productos comercializados, se puede comprobar que existen cambios en estos después de la firma de los TLC. La sección CUCI más dinámica que incrementa su comercio intrarregional fue la perteneciente a los Aceites grasas y ceras de origen animal y vegetal (4), sin embargo a nivel extrarregional se incrementa el comercio de las Bebidas y tabaco (1), los Materiales crudos no comestibles excepto los combustibles (2) y los Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos (3), al mirar estas últimas tres secciones en el índice de intensidad comercial intrarregional antes de los TLC se observa que tenían una alta dinámica internamente pero después de los TLC esta disminuye drásticamente dando a entender que ese comercio intrarregional es reemplazado por el comercio extrarregional.

En el análisis de los resultados de los indicadores de dinámica relativa del comercio intrarregional que evidencia los cambios de patrones de comercio en la CAN, la interacción de estos indicadores lanzan resultados similares, comprobando que los índices entre si son congruentes y refuerzan las conclusiones que se presentan.

Con respecto al objetivo dos en el cual se busca evidenciar si existe desviación o creación de comercio en la CAN después de la entrada en vigencia de los tratados de libre comercio bilaterales con terceros países, se aprecia que al calcular la elasticidad ingreso total de demanda de importaciones esta se incrementa después de los TLC evidenciando que existe una creación de comercio en la CAN lo cual significa que el bloque regional están comercializando más con la región o con el resto del mundo, estableciendo nuevas relaciones comerciales que según Cramer (2004) esto indica que el regionalismo abierto funciona. Sin embargo, la elasticidad intrarregional de importaciones disminuye lo que refleja la no existencia de creación bruta de comercio regional, por su parte la elasticidad extrarregional de importaciones crece manifestando que no existe una desviación de comercio que según los conceptos clásicos de la integración económica la creación de comercio y la no existencia de desviación de comercio es señal de eficiencia comercial regional.

A su vez, al calcular la elasticidad ingreso extrarregional de demanda de importaciones por secciones CUCI, esta refleja que hay una desviación de comercio en las secciones de Bebidas y tabaco (1), Materiales crudos no comestibles excepto los combustibles (2) y aceites, grasas y cera de origen animal y vegetal (4) manifestando que los socios de la CAN desvían su consumo de estos sectores del comercio mundial al comercio regional. Lo cual se corrobora al calcular la elasticidad ingreso intrarregional de demanda de importaciones en donde se observa que esas mismas secciones de la CUCI son las que más crecen regionalmente, generando de esa manera una creación bruta de comercio únicamente en esos sectores.

Para determinar las modificaciones que existen en los flujos comerciales intrarregionales que corresponde al objetivo tres se analiza los resultados obtenidos en los indicadores de posición comercial que son las exportaciones, importaciones y balanza comercial tanto a nivel de sección CUCI como de socios comerciales.

En relación a las exportaciones totales que realiza la CAN al mundo después de la entrada en vigencia de los TLC estas crecen en 78%. En el comercio intrarregional se da un incremento del 58% y en el comercio extrarregional aumenta en 80% de un periodo a otro. Con respecto a las

secciones CUCI a nivel intrarregional, los flujos comerciales que aumentan corresponden a la sección de Aceites grasas y ceras de origen animal y vegetal (4), Otros productos (9) y los productos alimenticios y animales vivos (0). A su vez, decrecen las exportaciones de bebidas y tabaco (1). Para identificar que tan importante son estas secciones para el comercio de la CAN se establece los pesos relativos en relación al total exportado donde la sección 4 representa el 6%, la sección 9 el 0,2% y la sección 0 el 21%, por lo tanto, la sección más representativa en el comercio intrarregional que posee una tasa de crecimiento significativa en los flujos comerciales es la sección 0 que corresponde a Los productos alimenticios y animales vivos. Por su parte la sección de bebidas y tabaco su importancia es mínima representando menos del 1% del total exportado.

Las exportaciones intrarregionales de la CAN después de los TLC están representadas por el 21% de Productos alimenticios y animales vivos (0), el 19% por Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos (3), el 18% por los Artículos manufacturados clasificados principalmente según el materia (6) y el 17% por los Productos químicos y productos conexos (5). Estas secciones corresponden al 75% del total de exportaciones que realiza la CAN a sus países miembros. Cabe recalcar que la participación de las exportaciones de combustibles disminuye posteriormente de los TLC pasando de 27% al 19%.

Las exportaciones intrarregionales por país de destino, luego de los TLC reflejan que el principal país de destino es Perú con una participación del 33,2% el cual disminuye 6 puntos porcentuales en comparación al periodo previo a los TLC, el segundo socio de importancia es Ecuador con una participación del 32,1%, tercero Colombia con una representación del 24,4% y por último Bolivia con el 10,2%.

Con respecto a las importaciones totales que realiza la CAN desde el mundo después de los TLC estas se incrementan en 115% de un periodo a otro. El comercio intrarregional crece en 62% mientras que el comercio extrarregional aumenta en 120%. Las secciones CUCI que más incrementan sus importaciones intrarregionales y que su peso relativo en las importaciones totales es significativo son los Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos (3), los

Productos alimenticios y animales vivos (0), los Productos químicos y productos conexos (5) y los Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material (6), estas secciones CUCI representan el 77% del total importado por la CAN desde sus países miembros. La sección de Productos alimenticios y animales vivos (0) tiene una participación del 20% del total importado y una tasa de crecimiento del periodo de 169%, por lo que se manifiesta que es el sector de mayor importancia para las importaciones intrarregionales en comparación con los indicadores resultantes de las otras secciones.

Al mirar las importaciones intrarregionales según el país de origen, se evidencia que luego de los TLC el principal proveedor de la región es Colombia con una participación del 37,8% del total, seguido por Ecuador con una representación del 26,9%, Perú con el 23,7% y Bolivia con el 11,6%. Cabe recalcar que los países de Perú y Ecuador disminuyen su participación como origen de las importaciones mientras que se incrementan las de Bolivia y Colombia.

El principales socios comercial intrarregional de la CAN visto este por el peso relativo del comercio total (exportaciones mas importaciones) es Colombia con una participación del 31,5% del total de comercio realizado en el bloque, seguido por Ecuador con el 29,4% y Perú con el 28,2%. Se resalta que Ecuador y Perú reducen su participación en la CAN y aumenta la participación de Bolivia y Colombia, comportamiento similar al obtenido en las importaciones.

Dado que es relevante el comercio extrarregional para la Comunidad Andina, se determina que después de los TLC los principales socios comerciales de acuerdo al peso relativo del comercio total son Estados Unidos y China, ellos representan el 43% del total comercializado, sin embargo se debe resaltar que al comparar los dos periodos de análisis, la participación de Estados Unidos se reduce pasando de 30,4% a 22,9% mientras que la participación de China se incrementa de 7,6% al 19,9%. Otros países de importancia para el comercio extrarregional de la CAN son Brasil, México, Chile, Japón y España.

Al analizar el comercio mundial de la CAN (intrarregional mas extrarregional) del total de comercio (exportaciones más importaciones) por socio comercial se identifica que el 80% del total comercializado se encuentra concentrado en 18 países en donde los principales socios comerciales son Estados Unidos y China. Un dato relevante que refleja la comparación entre periodos es que antes de los TLC la CAN tenía entre sus principales socios comerciales a Venezuela, Canadá, Suiza e Italia, pero después de los TLC dejan su protagonismo como socios de la CAN y aparecen otros como Panamá, India, Argentina y Francia en la lista de los 18 principales socios comerciales. Los 10 socios comerciales más relevantes para la CAN son Estados Unidos, China, Brasil, México, Chile, Japón, España, Panamá, Alemania y Corea del Sur, estos socios representan el 64% del total de comercio realizado, cabe recalcar que con todos estos países algunos miembros de la CAN tienen firmados tratados de libre comercio de manera bilateral. Estados Unidos y Corea del Sur tienen TLC con Perú y Colombia, los países de China, Japón y Panamá poseen TLC con Perú, los países de Chile, Alemania y España tienen TLC con Perú, Colombia y Ecuador, y, el país de México con Colombia y Bolivia. Por su parte, Brasil y Argentina poseen acuerdos comerciales preferenciales con la CAN negociados a través del MERCOSUR.

Por otro lado, los países miembros de la CAN después de los TLC bajan su posición comercial dentro de los principales socios comerciales lo que reduce su importancia para el bloque, dando cabida al ingreso de nuevos países. Colombia pasa de ser el octavo socio comercial antes de los TLC a ser el treceavo luego de los TLC, Ecuador pasa del puesto 9° al 14° y Perú del puesto 11° al 15°, por su parte, Bolivia es el único país que mejora su posición comercial pasando del puesto 30° al 24°.

En el análisis de la balanza comercial se establece que antes de los TLC la CAN tiene un superávit comercial con el resto del mundo de 5 464 millones de dólares, pero después de los TLC la balanza comercial de la CAN con el mundo se convierte en negativa provocando un déficit comercial de 11 972 millones de dólares. Al existir déficit comercial en la CAN es una señal que los países miembros de esta agrupación regional tendrán problemas de liquidez interna

ya que existe una fuga de capitales debido a que la CAN está importando más que exportando, es decir, compra más de lo que vende.

El estudio de la balanza comercial también ayuda a identificar en cuales productos la CAN tiene ventajas competitivas o desventajas, visto esto a través de las balanzas comerciales de las secciones CUCI. Si la balanza comercial es positiva significa que hay una ventaja competitiva pero si es negativa existe una desventaja en el comercio mundial. Bajo este contexto, la balanza comercial que refleja el mayor superávit comercial es la sección de Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos (3) seguida por los Materiales crudos no comestibles excepto los combustibles (2) y Productos alimenticios y animales vivos (0), estas tres secciones se consideran que son las de mayores ventajas competitivas. Por su parte, la balanza comercial con mayor déficit corresponde a la sección CUCI de Maquinaria y equipo de transporte (7) con un déficit de 19 404 millones de dólares antes de los TLC a un incremento del déficit a 41 161 millones de dólares después de los TLC, seguido por los Productos químicos y productos conexos (5), Artículos manufacturados clasificados principalmente según el materia (6), Artículos manufacturados diversos (8) y bebidas y tabaco (1) por lo que se puede mencionar que en estas secciones la CAN tiene una desventaja competitiva. En el comercio intrarregional la CAN tiene déficit comercial en todas las secciones CUCI con sus miembros excepto la sección de Maquinaria y equipo de transporte (7) que refleja superávit comercial de 3,9 millones de dólares antes de los TLC a 29 millones de dólares después de los TLC.

Al observar la balanza comercio de la CAN respecto a sus principales socios comerciales, esta refleja que antes de los TLC la CAN presenta un superávit comercial con Estados Unidos de 8 553 millones de dólares pero después de los TLC la balanza comercial es deficitaria con 2 391 millones de dólares. En el caso de China, la CAN siempre tiene una balanza comercial deficitaria la cual pasa de un déficit comercial de 2 563 millones de dólares a un déficit de 7 914 millones de dólares después de los TLC, siendo este país con el cual la CAN tiene el mayor déficit comercial. A su vez, la CAN ha tenido una balanza comercial variante con algunos de sus socios, como es el caso de Japón, Ecuador y Corea del Sur que antes de los TLC la balanza comercial de la CAN con estos países es deficitaria, pero se convierte en superavitaria después de los TLC. Por otro

lado existen países con los cuales la CAN históricamente tiene déficit comercial o superávit comercial. Los países con los cuales tiene superávit comercial son Perú, España, Chile y Países Bajos, con los dos últimos países la CAN incrementa su superávit comercial, no siendo el caso de Perú y España que su superávit comercial baja después de los TLC pero no llega a ser una balanza comercial negativa. Con los países que tiene déficit histórico y que después de los TLC ese déficit se incrementa son China, Brasil, México, Colombia, Alemania y Bolivia. La balanza comercial deficitaria por socio muestra que los recursos de los países miembros de la CAN son captados por los mercados de esos países.

Una vez realizado el análisis cuantitativo de los indicadores de comercio internacional evidencia que después de los TLC, existe una creación de comercio, se incrementan las exportaciones e importaciones intrarregionales como extrarregionales, siendo el protagonista el comercio extrarregional que se convierte en el más relevante para la CAN. Las importaciones es la variable más dinámica y de mayor crecimiento en la CAN generando un déficit comercial en el bloque regional, cabe recalcar que el incremento de las importaciones es extrarregional por lo que tienen mayor relevancia como socios comerciales países que no pertenecen a la CAN, esto se refleja con la baja interacción comercial que existe en el comercio intrarregional y la alta intensidad comercial extrarregional.

La hipótesis que se establece en esta tesis es la siguiente: “Después de la entrada en vigencia de los tratados de libre comercio firmados por los miembros de la CAN con otros países, existieron cambios en el comercio intrarregional que alteran la integración comercial en la CAN”. Como se ha demostrado en los resultados obtenidos en los indicadores de comercio internacional y detallados anteriormente, después de la entrada en vigencia de los TLC si existen cambios en el comercio intrarregional establecidos estos por la modificación de los flujos comerciales intrarregionales, cambios en los patrones de comercio intrarregional y la evidencia de creación de comercio en la CAN extrarregional, los cuales alteran la integración comercial entre sus miembros, por lo tanto, se comprueba y acepta la hipótesis planteada.

Al contrastar los resultados obtenidos en el análisis cuantitativo con las teorías desarrolladas en torno al regionalismo abierto se concluye que la integración regional se ve afectada por la firma de los TLC dado que esto provoca una desviación del comercio multilateral regional (CAN) al bilateral (TLC) tal como señala Cardona (2008). En la lista de los 18 principales socios comerciales de la CAN se observa que son países con los cuales uno o varios miembros de la región han firmado TLC, y estos se han posicionado en el bloque, mientras que los países miembros de la CAN están perdiendo protagonismo, ya que a través de los TLC se otorga a esos países extrarregionales las mismas preferencias comerciales que gozan los miembros regionales sin que ellos tengan que ceder soberanía a instituciones supranacionales, siendo este comportamiento propio del regionalismo abierto.

Prado (2018) afirma que el regionalismo abierto debilita el comercio intrarregional, lo cual se evidencia en el índice de intensidad comercial en la CAN, este se reduce después de la entrada en vigencia de los TLC pasando de 0,18 a 0,11; lo que destaca que la dinámica comercial en el bloque regional disminuye. El comercio en la Comunidad Andina se debilita fortaleciéndose el comercio extrarregional que crea una mayor dependencia externa.

El comercio fuera del bloque es más importante para la CAN que el interno, y la variable que más crece después de los TLC son las importaciones extrarregionales lo que genera déficit en la balanza comercial que impacta en la riqueza agregada y afecta la actividad económica de la CAN como bien lo señala Brawley (2020). La balanza comercial deficitaria provoca una fuga de capitales y problemas de liquidez interna en los miembros de la Comunidad Andina.

El regionalismo abierto y su instrumento de los tratados de libre comercio, para Prado (2018) son acuerdos que no permiten desarrollar estructuras productivas con valor agregado y aumentan la dependencia de los mercados exportadores, mientras que para Álvarez (2012) los tratados de libre comercio buscan incrementar los flujos comerciales, consolidar de mercados tradicionales y diversificar la oferta exportadora.

Los datos cuantitativos muestran que si existe un incremento en los flujos comerciales, especialmente por un gran crecimiento de las importaciones, hay una consolidación de los mercados tradicionales como Estados Unidos, China, Brasil, México, Chile y Japón, cabe recalcar que la participación de Estados Unidos disminuye y aumenta la presencia de China en la CAN a pesar de que Estados Unidos tiene firmado TLC con 2 miembros importantes de la región que son Colombia y Perú y China solo ha firmado con un país que es Perú. Se debe destacar que antes de los TLC el principal socio comercial intrarregional era Perú con una participación del 39,6% del comercio total y después los TLC paso a ser el tercer socio comercial con una participación del 28,2% por debajo de Colombia y Ecuador, lo que se puede deducir que para Perú la CAN no es tan relevante para su comercio como los son países extrarregionales con los que ha firmado TLC como China.

Los resultados numéricos manifiestan que no hay una diversificación de oferta exportable ni el desarrollo de estructuras productivas con valor agregado, ya que antes de los TLC y después se sigue exportando lo mismo, en donde las mayores tasas de crecimiento en las exportaciones se da en las secciones CUCI de los Materiales crudos no comestibles excepto los combustibles (2), Aceites grasas y ceras de origen animal y vegetal (4) y Los productos alimenticios y animales vivos (0). Por su lado, los productos en los cuales la CAN tiene ventajas competitivas son los Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos (3) y los Materiales crudos no comestibles excepto los combustibles (2), por lo que se concluye que la región sigue siendo primario exportador en donde los productos más representativos son insumos (materiales en bruto sin valor agregado).

Por su parte, Cramer (2004) manifiesta que el regionalismo abierto funciona si existe creación de comercio y no desviación de comercio (a la región), sustentando su afirmación en la teoría clásica de Jacob Viner que si existe creación y no desviación de comercio es señal de eficiencia y bienestar económico regional. El resultado del cálculo de la elasticidad ingreso de demanda de importaciones que fue el índice utilizado para medir esta relación muestra que si existe una creación de comercio total y no hay una desviación comercial a la región por lo que bajo las teorías clásicas el regionalismo abierto cumple con su rol. Cabe señalar que para los clásicos la

integración es un tema netamente comercial, y da igual si la integración es a nivel regional o extrarregional, lo que importa es crear comercio e insertarse en el sistema mundo bajo la lógica neoliberal, por lo tanto, si se crea comercio a si este sea extrarregional es eficiente la región porque estas creando relaciones comerciales que incrementan el comercio.

Como conclusión general se manifiesta que el regionalismo abierto en la Comunidad Andina, refleja una creación de comercio que está dado por el incremento de importaciones extrarregionales y una reducción de la interacción comercial intrarregional. Se evidencia cuantitativamente que el regionalismo abierto no fomenta la integración económica regional, al contrario, la merma, los países miembros de la CAN pierden importancia como socios comerciales del bloque regional y se están posicionando países extrarregionales con los cuales algunos miembros de la CAN han firmado tratados de libre comercio. La CAN es primario exportador y no se observa cambios a otros sectores con mayor valor agregado, al contrario se está profundizando más la exportación de insumos medido esto por sus altas tasas de crecimiento en estas secciones CUCI, a su vez el incremento de las importaciones extrarregionales aumenta el déficit comercial de la CAN.

En el marco del regionalismo abierto no se puede crear políticas económicas comunes para fortalecer la integración económica del bloque como se observa en la suspensión de manera indefinida de la aplicación de un arancel externo común, a su vez, dificulta el cumplimiento de los objetivos señalados en el Acuerdo de Cartagena de reducir la vulnerabilidad externa y formar un mercado común latinoamericano. La CAN cada vez se vuelve más dependiente de los países extrarregionales y va relegando a la región en sus intenciones de la integración económica regional.

5.2. Recomendaciones

Para futuras agendas y complementar el estudio realizado se recomienda los siguientes puntos:

- Analizar esta temática desde una metodología cualitativa tomando en cuenta que la integración económica también depende de la política e ideología del gobierno de turno y las visiones de desarrollo que tiene cada país miembro tanto a nivel interno como su direccionamiento internacional, los países socios desde sus diferentes posturas definen la importancia que le dan a la integración regional y su grado de profundidad.
- La investigación realizada en esta tesis es a nivel regional, es decir de la CAN versus el mundo, por lo tanto, para profundizar el análisis se recomendaría realizar investigaciones por cada país miembro de la Comunidad Andina en el cual se pueda estudiar por país los tratados comerciales que han firmado, los productos que comercializan, los socios comerciales y su relación con la CAN a fin de identificar cambios específicos de manera individual en el comercio bilateral.
- Realizar un estudio utilizando metodologías mixtas de las relaciones internacionales de la Comunidad Andina con la India ya que ningún país miembro de la CAN tiene firmado un TLC con este país y a su vez la distancia geográfica es alta, sin embargo se encuentra entre los diez principales socios comerciales más importantes para exportaciones de la región.

Referencias

- Acharya, Amitav. 2016. "Regionalism Beyond EU-Centrism". En *The Oxford Handbook of Comparative Regionalism*, editado por Tanja A. Börzel y Thomas Rissep, 109-127. Oxford.
- Acuerdo de Cartagena. 2003. Publicada en la Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena n° 940 de 1 de julio.
https://www.comunidadandina.org/StaticFiles/201338102616Acuerdo_Cartagena.pdf
- Albarrán, Dulce y Pablo Mejía. 2021. "Integración comercial y comercio exterior en el Mercosur: 1962-2013". *Economía Coyuntural*, 6(3): 77-104.
http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2415-06222021000300005&lng=es&tlng=es.
- Álvarez, Mariano .2012. "Herramientas para el análisis del aprovechamiento de acuerdos comerciales: el caso del tratado entre Chile y los Estados Unidos". *CEPAL-Serie Comercio Internacional*, 117: 1-37.
- Arias, Fidias. 2012. *El proyecto de investigación. Introducción a la metodología científica*. 6 ed. Venezuela: Editorial Episteme.
- Ávila, Pablo, Alexandra Mendoza y Evelyn Pinargote. 2017. "Las salvaguardias y su incidencia en la balanza comercial en el Ecuador". *V Congreso Virtual Internacional sobre Transformación e innovación en las organizaciones*, 55-69.
<http://www.eumed.net/librosgratis/actas/2017/innovacion/5-las-salvaguardias-y-su-incidencia.pdf>
- Ayuso, Anna y Mariana Foglia. 2010. "Tensiones entre regionalismo y bilateralismo en las negociaciones de los Acuerdos de Asociación Estratégica UE-ALC". *Revista Aportes para la Integración Latinoamericana Año XVI*, 22: 43-84.
- Brawley, Mark. 2020. "The politics of trade in an open economy: domestic competition over policy". In *The Routledge Handbook of Global Political Economy*, editado por Ernesto Vivares, 146-172. New York: Routledge.
- Briceño, José. 2013. *Ejes y modelos en la etapa actual de la integración económica regional en América Latina*. Estudios Internacionales 175: 9-39.
- 2020. "Ideología y regionalismo andino, una historia de 50 años" *En Comunidad Andina: Cincuenta Años. Comentario Internacional. Revista del Centro Andino de Estudios Internacionales*, 20: 1-55.
- Cardona, Giovany. 2018. *Integración económica y cooperación internacional: entre el multilateralismo, el regionalismo y la supranacionalidad*. Medellín: Editorial Lasallista.
- Casas Andrés y María Correa. 2007. "¿Qué pasa con la Comunidad Andina de Naciones – CAN?". *Papel político* 12(2): 591-632.
<http://www.scielo.org.co/pdf/papel/v12n2/v12n2a11.pdf>

- Cea D'Ancona, Ma. Ángeles.1996. "La lógica experimental en la investigación social". En *Metodología cuantitativa: estrategias y técnicas de investigación social*. 127-154. Madrid: Síntesis.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe).1994. *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- CAN (Comunidad Andina de Naciones). 2004. "35 años de Integración Económica y Comercial. Un balance para los países andinos". *Publicaciones de la Secretaría General de la Comunidad Andina*.
<https://www.comunidadandina.org/StaticFiles/201161181147SGdt247.pdf>.
- Creamer, Germán.2004. "Regionalismo abierto en la Comunidad Andina: ¿creación o desviación de comercio?". *El Trimestre Económico*, 71: 45-71.
- Cuervo, Mauro. 2000. "El sistema de integración económica y la importancia de los efectos estáticos". *Análisis Económico* 15 (32): 111-130.
- Da Motta, Pedro y Sandra Ríos. 2007. "O regionalismo pós-liberal, na América do Sul: origens, iniciativas e dilemas". *Revista CEPAL-serie comercio internacional*, 82.
http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4428/S2007612_pt.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Defaz, María. 2020. "Las relaciones normativas entre la OMC y dos mecanismos regionales de América Latina". *Comentario Internacional. Revista del Centro Andino de Estudios Internacionales* 20:149-168.
- De la Reza, Germán. 2005. "Creación y desviación de comercio en el regionalismo latinoamericano: nuevos argumentos de un viejo debate". *Comercio exterior* 55 (7): 613-626.
- De Lombaerde, Philippe and Fredrik Söderbaum. 2013. "Reading the Intellectual History of Regionalism". En *Regionalism* editado por Philippe De Lombaerde y Fredrik Söderbaum, xvii-xlvi. DOI:[10.13140/RG.2.1.4434.9283](https://doi.org/10.13140/RG.2.1.4434.9283)
- Dingemans Alfonso y César Ross. 2012. "Los acuerdos de libre comercio en América Latina desde 1990. Una evaluación de la diversificación de exportaciones". *Revista CEPAL* 108.
- Durán, José y Mariano Álvarez. 2011. *Manual de comercio exterior y política comercial. Nociones básicas, clasificaciones e indicadores de posición y dinamismo*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Fairlie,Alan, Erika Collantes y Laskshmi Castillo. 2021. "El rol de los acuerdos intra y extrarregionales en los flujos comerciales: el caso de la Comunidad Andina de Naciones". *Problemas del Desarrollo, Revista Latinoamericana de Economía* 52(204). Doi:
<http://doi.org/10.22201/iiec.20078951e.2021.204.69603>
- Figueroa, Carlos. 2019. "El impacto del libre comercio en Chile: contexto, consecuencias y propuestas para fortalecer la democracia". *Friedrich-Ebert-Stiftung (FES). Análisis N2*. Doi: <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/chile/15313.pdf>
- Gudynas, Eduardo.2005. "Dos caminos distintos: tratados de libre comercio y procesos de integración. En TLC más que un tratado de libre comercio". En *TLC: más que un tratado*

de libre comercio, compilado por Alberto Acosta y Fander Falconi, 41-62. Quito: FLACSO.

- Hernández, Roberto, Carlos Fernández y María del Pilar Baptista. 2014. *Metodología de la Investigación*. 6 ed. México: McGRAWHILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A.
- IBCE (Instituto Boliviano de Comercio Exterior). 2022. “Acuerdos Comerciales, Comercio exterior de Bolivia”. <https://ibce.org.bo/informacion-acuerdos-comerciales.php>
- Kokko, Ari, Thomas Mathä y Patrik Tingvall. 2007. “Integración regional y desviación de comercio en Europa”. *Integración & comercio* 26: 213-260.
- Londoño, José, Giovanni Cardona y Janeth Abadía. 2017. “Los Acuerdos Comerciales Regionales y el Regionalismo Abierto: posibles efectos de desviación de comercio o erosión de preferencias. Análisis de caso en el sector confecciones”. *Revista En Contexto* 5(6):137 - 360.
- López, Adolfo. 2009. “Los Primeros Cuarenta Años De Integración Andina”. *En Revista de la integración Secretaría General de la Comunidad Andina. 40 años de integración andina. Avances y Perspectivas* 4: 100-114.
- Malamud, Andrés. 2011. “Conceptos, teorías y debates sobre la integración regional”. *Revista Norteamérica* 6 (2). Ciudad de México: UNAM.
- Malamud, Andrés y Gian Luca Gardini. 2012. “Has Regionalism Peaked? The Latin American Quagmire and its Lessons” . *The International Spectator: Italian Journal of International Affairs* 47(1): 116-133. DOI:10.1080/03932729.2012.655013
- Maldonado, Héctor. 2009. “Preservar la comunidad andina: una tarea prioritaria”. *En Revista de la integración Secretaría General de la Comunidad Andina. 40 años de integración andina. Avances y Perspectivas* 4: 115-125.
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú.2022. “Acuerdos comerciales del Perú”, 26 de mayo. https://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/acuerdos_comerciales.html.
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. 2022. “Tratados de libre comercio”, 26 de mayo. <https://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente>.
- Ministerio de Economía y Finanzas del Perú. 2021. “Acuerdos Comerciales”, 12 de octubre. https://www.mef.gob.pe/es/?option=com_content&language=es-ES&Itemid=101051&lang=es-ES&view=article&id=474
- Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca de Ecuador.2022. “Acuerdos Comerciales”, 26 de mayo. <https://www.produccion.gob.ec/acuerdos-comerciales/>.
- Monje, Carlos. 2011. “Metodología de la investigación Cuantitativa y Cualitativa. Guía Didáctica”. Neiva: Universidad Surcolombiana. <https://www.uv.mx/rmipe/files/2017/02/Guia-didactica-metodologia-de-la-investigacion.pdf>
- Niño, Víctor. 2011. “Metodología de la Investigación. Diseño y Ejecución”. *Ediciones de la U. Bogotá- Colombia*. Doi: <https://fliphtml5.com/blnrt/qzrh/basic>

- Nolte, Detlef. 2019. "Lo bueno, lo malo, lo feo y lo necesario: pasado, presente y futuro del regionalismo latinoamericano". *Revista Uruguaya de Ciencia Política* 28(1): 131-156. DOI: <https://dx.doi.org/10.26851/rucp.28.1.5>
- OMC (Organización Mundial del Comercio). 2011. *Causas y efectos de los ACP: ¿se trata sólo de preferencias? Informe sobre el comercio mundial 2011*. https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/wtr11-2c_s.pdf
- 2015. *Teoría y medición de la facilitación del comercio. Informe sobre el comercio mundial 2015*. https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/wtr15-2c_s.pdf
- ONU (Organización de las Naciones Unidas). 1986. *Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, Revisión 3 (ST/ESA/STAT/SER.M/34/Rev.3), Informes estadísticos, serie M, N 34/Rev. 3*. Nueva York: Departamento de Asuntos Económicos y Sociales.
- 2012. *Estadísticas del comercio internacional de mercancías. Conceptos y definiciones, 2010. Informes estadísticos Serie M, No. 52*. New York: Departamento de asuntos económicos y sociales.
- Oyarzún, Lorena. 2008. "Sobre la naturaleza de la integración regional: teorías y debates". *Revista de ciencia política* 28 (2): 95-113. <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-090X2008000200004>
- Pareja, Francisco. 2009. "La dimensión social de la integración andina". En *Revista de la integración Secretaría General de la Comunidad Andina. 40 años de integración andina. Avances y Perspectivas* 4: 147-159.
- Pérez, Wilson y John Cajas. 2018. "Midiendo la centralidad de los países y la integración comercial desde una perspectiva de red". *Revista de métodos cuantitativos para la economía y la empresa* 26: 146–174. www.upo.es/revistas/index.php/RevMetCuant/article/view/279.
- Petit, José. 2014. "La teoría económica de la integración y sus principios fundamentales." *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura* XX 1: 137-162. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=36433515007>
- Piña Denny y Giulliana Reggiardo. 2020. "La Comunidad Andina en el contexto global Posreingeniería de 2014: una mirada desde la acción colectiva". *Comentario Internacional. Revista del Centro Andino de Estudios Internacionales* 20:81-102.
- Prado, María. 2018. "La Comunidad Andina: las fuerzas centrífugas ejercidas por los Estados Unidos sobre un régimen comercial en formación". *Revista Desafíos* 30(1): 135-172.
- Quiliconi, Cintia y Raúl Salgado. 2017. "Latin American Integration: Regionalism à la Carte in a Multipolar World?". *Colombia Internacional* (92): 15-41. DOI:dx.doi.org/10.7440/colombiaint92.2017.01.
- 2018. "The South American Regionalism: A shift or the Return of Economic Integration". En *Regionalism, Development and the Post-Commodities Boom in South America* editado por Ernesto Vivares, 291-307. New York: Palgrave Macmillan.

- Quispe, Florabel. 2020. "Las relaciones entre la Unión Europea y la Comunidad Andina de Naciones: Los tratados de libre comercio". *Revista Iberoamericana de Estudios de Desarrollo* 9 (2): 110-140.
- Rodil, Óscar y Jorge López .2014. *El comercio intra-industrial en el tratado de libre comercio de América del norte (TLCAN)*. Estado de Durango: Editorial de la Universidad Juárez.
- Sainz, Juan. 2007. "La salida de Venezuela de la Comunidad Andina". *Politeia* 30 (38): 127-150.
- Sanahuja, José. 2010. "Estrategias regionalistas en un mundo en cambio: América Latina y la integración regional" En *América Latina y los bicentenarios: una agenda de futuro*, 451-523. Madrid: Fundación Carolina.
- Solano, Jorge y Alonso Suyen. 2020. *Evaluación de impacto ex post de acuerdos comerciales: síntesis de algunas aproximaciones teóricas y metodológicas*. Centro Internacional de Política Económica para el Desarrollo Sostenible (CINPE): Universidad de Costa Rica. Doi: <https://repositorio.una.ac.cr/handle/11056/18286>
- Torrent, Ramón. 2008. "El papel en los procesos de integración y concertación de actores externos-la Unión Europea, Estados Unidos y Asia-y actores internos-parlamentos, sociedad civil y grupos empresariales". En *Las paradojas de la integración en América Latina y el Caribe*, coordinado por Josette Altmann y Francisco Rojas, 145-174. Madrid: Fundación Carolina.
- Umaña, Germán. 2005. "El TLC y la Comunidad Andina". En *TLC: más que un tratado de libre comercio*, compilado por Alberto Acosta y Fander Falconi, 107-131. Quito: FLACSO.