



Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

EL IMPACTO EN LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS HACIA EL
MERCOSUR DEPUÉS DE LA FIRMA CAN-MERCOSUR
PERIODO: 1990-2015

AUTOR

ALVARO STALIN TORRES MELO

AÑO

2018



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

**EL IMPACTO EN LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS HACIA EL
MERCOSUR DESPUÉS DE LA FIRMA CAN-MERCOSUR.
PERIODO 1990-2015.**

Trabajo de Titulación presentado en conformidad con los requisitos
establecidos para optar por el título de Economista.

Profesor Guía
Susana Herrero Olarte

Autor
Álvaro Stalin Torres Melo

Año
2018

DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

“Declaro haber dirigido el trabajo, El impacto en las exportaciones ecuatorianas hacia el MERCOSUR después de la firma CAN-MERCOSUR periodo: 1990-2015, a través de reuniones periódicas con el estudiante Álvaro Stalin Torres Melo, en el semestre nueve, orientando sus conocimientos y competencias para un eficiente desarrollo del tema escogido y dando el cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación”.

Susana Herrero Olarte
1727222695

DECLARACIÓN DEL PROFESOR CORRECTOR

“Declaro haber revisado este trabajo, El impacto en las exportaciones ecuatorianas hacia el MERCOSUR después de la firma CAN-MERCOSUR periodo: 1990-2015, de Álvaro Stalin Torres Melo, en el semestre nueve, dando el cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación”.

María Alexandra Castellanos
1713557591

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL ESTUDIANTE

“Declaro que este trabajo es original, de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes”.

Álvaro Stalin Torres Melo
1804224499

AGRADECIMIENTOS

A Dios, por otorgarme la fortaleza y sabiduría necesaria. A mis padres y hermano; por el esfuerzo y constante apoyo. A mis mejores amigos con los que compartí alegrías y experiencias únicas a lo largo de la carrera: Kathy, Pedro, Mateo. A mis grandes amigos Macromulti: David, Andre y Robert, por guiarme, apoyarme y darme la confianza necesaria para seguir adelante.

DEDICATORIA

A mis padres y hermano. En especial a mi madre por su impresionante esfuerzo, su amor invaluable y la confianza depositada en mí para que este logro sea posible.

“Todo lo puedo en Cristo que me fortalece” (Filipenses 4:13)

RESUMEN

Los tratados comerciales que establecen preferencias arancelarias entre países similares generan resultados positivos, si bien se cuestiona el efecto sobre las economías menores. En esta investigación se pretende comprobar si, en Sudamérica, los acuerdos comerciales mejoran las exportaciones de las economías más pequeñas. Para ello se analizan los efectos del acuerdo comercial entre la CAN (Comunidad Andina de Naciones) y el MERCOSUR (Mercado Común del Sur) mediante un modelo gravitacional sobre las exportaciones ecuatorianas con destino al MERCOSUR en el periodo 1990-2015. El resultado muestra que el tratado de la firma CAN-MERCOSUR incentivó las exportaciones desde el Ecuador hacia los países miembros del bloque MERCOSUR.

Palabras clave

CAN (Comunidad Andina de Naciones), MERCOSUR (Mercado Común del Sur) Unión Aduanera, comercio, modelo gravitacional, exportaciones.

ABSTRACT

Trade agreements that establish tariff preferences between similar countries generate positive results, although the effect on smaller economies is questioned. This research intends to verify if, in South America, trade agreements improve the exports of the smaller economies. To this end, the effects of the trade agreement between the CAN (Andean Community of Nations) and MERCOSUR (Common Market of the South) are analyzed by means of a gravitational model on Ecuadorian exports destined for MERCOSUR in the period 1990-2015. The result shows that the treaty of the CAN-MERCOSUR firm encouraged exports from Ecuador to member countries of the MERCOSUR bloc.

Keywords:

CAN (Andean Community of Nations), MERCOSUR (Common Market of the South) Customs Union, trade, gravitational model, exports.

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN.....	1
2. MARCO TEÓRICO	2
2.1 Teorías del comercio	3
2.2 Procesos de integración	6
2.3 Unión aduanera	8
2.4 Evidencia empírica y críticas sobre las uniones aduaneras	9
3 CONTEXTO	15
3.1 Descomposición de la oferta exportable y dependencia importadora.	19
4 METODOLOGÍA	22
4.1 Test de Hausman.....	25
4.2 Resultados del modelo	27
5 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	30
6 REFERENCIAS.....	32

1. INTRODUCCIÓN

La tendencia mundial actual del comercio se ha dirigido a la formación de bloques económicos, entre países cercanos entre sí que poseen intereses y características similares. Los resultados de los trabajos realizados sobre la Comunidad Económica Europea y el Mercado Común Centroamericano demuestran que el impacto en el nivel de comercio entre los países que deciden conformar dichas integraciones es positivo, es decir, que la creación de comercio supera al desvío de comercio. Sin embargo, los resultados pueden variar en función de las características de los países miembros.

Esta investigación tiene como objetivo analizar si el resultado de una unión aduanera como la formada por el CAN-MERCOSUR incentiva las exportaciones hacia los países aliados al bloque, como es el caso del Ecuador hacia los países miembros del MERCOSUR. Se ha estimado un modelo de datos de panel utilizando el modelo gravitacional planteado por Tinbergen (1962), con observaciones anuales, en un periodo de 1990 a 2015. Los países incluidos en el modelo son Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Venezuela y Bolivia, países miembros del MERCOSUR.

La variable dependiente del modelo son las exportaciones ecuatorianas con destino MERCOSUR. Las variables independientes constan de una variable dicotómica en este caso la (TCM) que marca el momento de adhesión al acuerdo comercial y a su vez contribuirá a la comprobación de la hipótesis planteada en esta investigación, el PIB del Ecuador sumado al PIB de los países miembros del MERCOSUR, la distancia medida en millas marítimas desde el puerto ecuatoriano hasta el puerto de destino, y el PIB de China.

Los resultados muestran el signo previsto. Ninguno presenta un comportamiento contrario a la teoría económica. Todas las variables son estadísticamente significativas a distintos niveles de confianza. El modelo presenta además un grado de ajuste *within* de 0,35; un *between* de 0,41; y un ajuste global (*overall*) de 0,40, explicando así un 40% del modelo global. El

resultado clave está dado por la variable dicotómica, misma que demuestra que a partir de la firma del acuerdo comercial las exportaciones del Ecuador hacia el MERCOSUR han incrementado en 0,55%, confirmando la hipótesis planteada en la investigación. Cifra positiva ya que al comparar con otros estudios como el de Mosquera (2015) dirigido al comercio con el ALBA obtuvo un resultado negativo de -0,32%. Lo que nos invita a considerar que efectivamente los tratados de libre comercio tienen un impacto significativo en el comercio exterior ecuatoriano. Sin embargo, se debe considerar otros aspectos relevantes como la distancia, que puede generar efectos negativos.

El presente documento se divide de la siguiente manera. Primero, sustento teórico de la evolución de los acuerdos comerciales y la relación existente entre el nivel de comercio y las variables planteadas por el modelo gravitacional. Segundo, contextualización de las cifras comerciales ecuatorianas y con destino MERCOSUR. Tercero, planteamiento y aplicación del modelo econométrico. Cuarto, interpretación de los resultados. Quinto, conclusiones y recomendaciones.

2. MARCO TEÓRICO

Con el objetivo de ligar la teoría económica con el tema de investigación, este apartado se desarrollará de la siguiente manera. En primer lugar, se analizarán las bases del comercio, sus divisiones y limitantes. Posteriormente, se examinarán los efectos de las uniones aduaneras en el comercio como parte de los procesos de integración que surgen como una solución a las limitantes del comercio exterior. Por último, se estudiarán los aportes empíricos del comercio en base al modelo gravitacional que sustentarán los aportes teóricos comerciales, para finalmente determinar las razones por las cuales ciertas uniones aduaneras generan más comercio que otras.

2.1 Teorías del comercio

El comercio Internacional se define como la acción de intercambio de bienes o servicios entre varios países, generando así entradas y salidas de productos, en procesos conocidos como importaciones y exportaciones (Zabala, 2012). Osorio afirmó que *“El comercio... [c]onjunto de movimientos comerciales y financieros, y en general todas aquellas operaciones, cualquiera que sea su naturaleza, que se realicen entre naciones, es un fenómeno universal que participan las diversas comunidades humanas”*. (Osorio Arcilla, 1995)

Las teorías del comercio y sus efectos positivos a nivel internacional, suponen en primera instancia que los mercados funcionaban en un escenario de competencia perfecta y por tanto el comercio debe ser liberalizado. Estos supuestos plantean la existencia de: información perfecta, libre movilidad de factores y productos homogéneos. En este escenario el comercio ofrece oportunidades y beneficios una vez que los países se especialicen en procesos productivos y bienes en los que tengan ventaja e importen aquellos bienes para los que su producción no es la más eficiente. Esta es la base de las teorías de ventaja absoluta y comparativa desarrolladas por Smith (1776) y Ricardo (1817), posteriormente formalizada en el modelo *Heckscher y Ohlin* el cual infiere que los países se deben especializar en la elaboración de un bien que es intensivo en su factor de producción y tienden a importar los bienes que son deficitarios, llegando a la conclusión de que bajo un comercio en competencia perfecta todas las economías se benefician de forma equitativa (Tornell,1985).

Sin embargo, varios autores cuestionan la existencia de mercados perfectamente competitivos y por tanto la posibilidad de que la distribución de las ventajas del comercio sea equitativa. Estos autores plantean que el comercio se desenvuelve en mercados de competencia imperfecta, es decir, en donde pocos o incluso un solo agente es capaz de manipular o condicionar la demanda u oferta de un determinado producto; un ejemplo de esta situación es la potestad de ciertos oferentes para alterar los precios de sus bienes o servicios debido a su alta participación en el mercado.

Para Prebisch y Cabañas (1949) no existía un beneficio equitativo del comercio debido a la existencia de desventajas entre los países desarrollados, que se especializan en la producción de bienes industrializados con mayor valor agregado, y los países en vías de desarrollo, que producen materias primas y productos de bajo valor agregado.

Esta diferencia de especialización productiva entre los países es la causa de las desventajas existentes a la hora de comercializar. Puesto que el comercio entre estos dos tipos de economías hace que las primeras importen productos de bajo costo, los procesen y exporten productos a precios más altos, mientras que las segundas exportan productos económicos e importan productos elaborados a un mayor precio.

Krugman (1979), plantea la existencia de asimetrías en el mercado, es decir, rompe los supuestos de mercados competitivos y propone la existencia de economías de escala, productos no homogéneos e información asimétrica. Bajo estos supuestos no es posible lograr que todas las economías se beneficien de forma equitativa; pueden existir mercados que producen más a menor costo y países que producen menos a mayores costos. En definitiva, un mercado de competencia perfecta es una utopía.

Dado que los mercados funcionan en un contexto de competencia imperfecta surgen herramientas para regular el comercio, entre ellas los aranceles. El arancel es un impuesto indirecto establecido a las importaciones, con el objetivo de proteger los productos nacionales y a su vez, generar ingresos para el gobierno (Corden,1966). Este instrumento proteccionista de política comercial modifica la distribución de los beneficios del comercio.

El primer efecto del arancel es un aumento en el excedente del productor debido a que cuando los precios suben, los incentivos para producir más y obtener mayor ingreso se incrementan de igual manera. En segundo lugar, el excedente del consumidor bajará por el mismo efecto de los precios, ya que el poder adquisitivo de los consumidores se verá reducido al no estar dispuestos a pagar el nuevo precio o simplemente no llegar a cubrir el costo del mismo.

Además, se generan dos efectos negativos que son llamados pérdidas de eficiencia, el primero se relaciona con el desincentivo al consumo por parte de los compradores, causado por el deterioro de su poder adquisitivo. Por otra parte, el segundo efecto hace referencia al costo de oportunidad, el cual aumenta debido al incremento de los precios, ocasionado a raíz del arancel. Paralelamente, esta medida genera un incremento de la ganancia del gobierno, por la recaudación de este tributo (Krugman 1984).

Efectos del arancel en el excedente del productor y consumidor

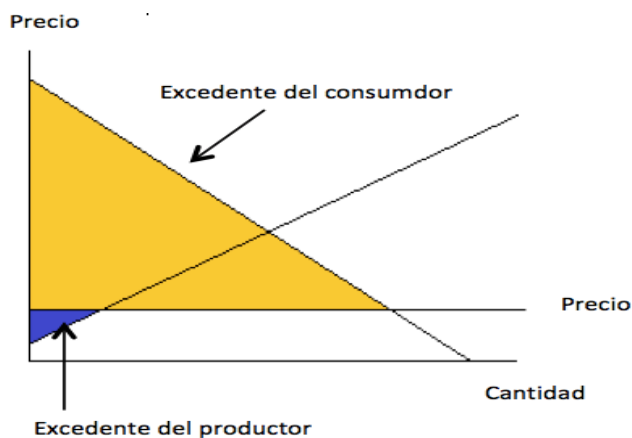


Figura No 1: Mercado antes de un arancel

Adaptado de: Krugman ,1984

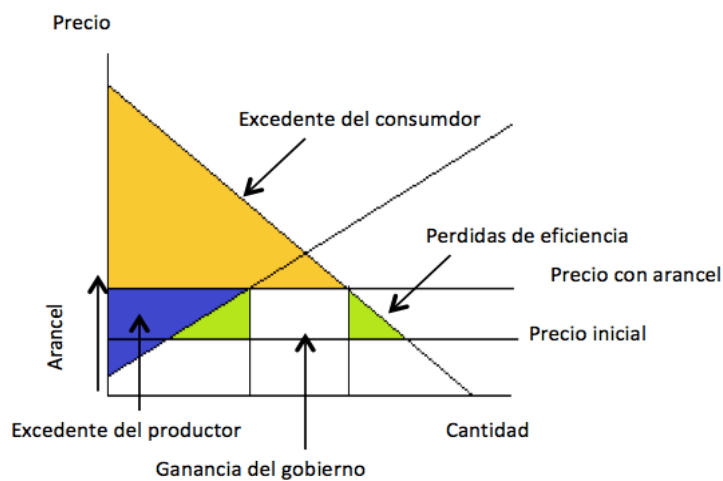


Figura No 2: Mercado después de un arancel

Adaptado de: Krugman ,1984

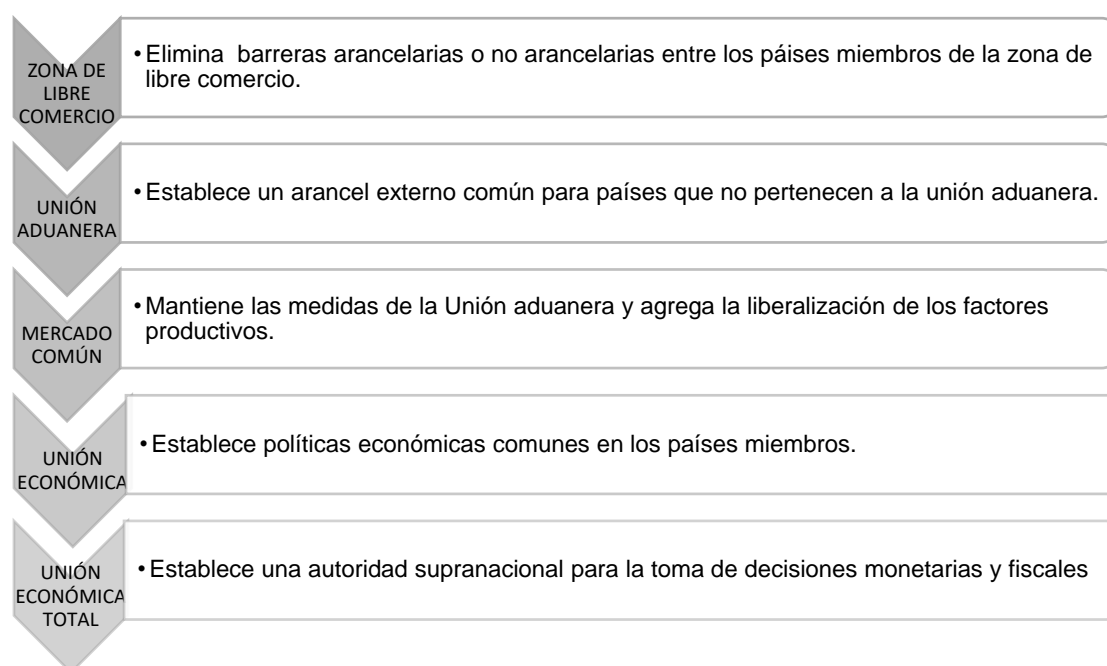
Estudios como los de Barbe (1955); Humphrey (1962); Corden (1963) realizados para Canadá y Australia determinan que las imposiciones de aranceles generan efectos positivos en el fortalecimiento de la producción en esos países. Ante la existencia de pérdidas de eficiencia bajo el establecimiento de los aranceles, los países buscan minimizarlas mediante procesos de integración. En la siguiente sección se analizarán las etapas que conforman dichos procesos.

2.2 Procesos de integración

Según Petit (2014), los procesos de integración ayudan a establecer economías más atractivas para inversionistas, a través de su coordinación y unificación, que ayudarán a eliminar barreras internas y llegar a una operación óptima de la economía. Para Tamares (1990), la integración es un proceso mediante el cual dos o más países deciden unirse con el fin de crear un mercado común que ayudará a crear un ambiente adecuado para sus economías.

Balassa (1961), define las etapas de los procesos de integración en función de varios aspectos de carácter comercial como: el libre comercio de bienes y servicios, aspectos monetarios y movilidad de carácter laboral. Estas etapas se sistematizan en la siguiente tabla.

Tabla No 1: Etapas de los procesos de integración



Adaptado de: (Balassa,1961)

El objetivo de cada una de las etapas de integración comercial y económica es ampliar el comercio y maximizar las ganancias que se producen por el libre juego de mercado. Estas ganancias se traducen en una mayor diversificación del trabajo que incrementa la eficiencia del proceso productivo y la asignación de recursos. Dependiendo del nivel de integración económica del bloque en cuestión, la movilización de capitales en forma de inversiones, créditos, depósitos y transferencias bancarias se torna relativamente más sencilla para los países que adopten esta medida, debido a la eliminación de trabas legales y aranceles usualmente asignados a países foráneos que deseen realizar acciones similares. Adicionalmente, la integración permite que la competencia de los países miembros crezca de forma conjunta, priorizando el desarrollo económico, traducido en un mayor dinamismo de la inversión y el aumento del bienestar en términos sociales (Petit,2014).

Las investigaciones de los resultados de las distintas etapas de los procesos de integración tienen una gran trayectoria en el estudio de los efectos que generan las Uniones Aduaneras. Se caracterizan por ser la etapa previa al

mercado común, antes de generar políticas más complejas para la coordinación de la economía dentro de los países que formarán parte de la integración. Para poder simplificar lo antes mencionado, a continuación se explicará el concepto de unión aduanera.

2.3 Unión aduanera

Viner (1950), planteó que una unión aduanera genera dos efectos en la economía; uno positivo y otro negativo. El efecto positivo se traduce en una mejora en el bienestar de los consumidores y es conocido como la creación de comercio. Lo que significa que el bienestar se ve alterado debido al cambio de producción nacional costosa por importación más barata. Dicho de otra manera, ante la integración de los países y la eliminación de aranceles internos, la elaboración de un producto de un país miembro que le resultaba más cara es remplazada por la importación de un bien similar que le resulte menos costoso. Además, dada la eliminación de los aranceles entre los países miembros las importaciones entre ellos serán más baratas.

Por otra parte, como efecto negativo está el desvío de comercio. Es decir, dada la creación de la unión aduanera y la implementación de un arancel externo común para los países miembros, las importaciones provenientes de los países no miembros resulta más cara que antes, debido al aumento de los precios provocado por esta medida. En consecuencia, el bienestar de los países no miembros se ve alterado ante el incremento artificial de sus precios frente a productos provenientes del bloque comercial.

Además, genera una reducción en el bienestar de los consumidores de los estados miembros, que, frente a este escenario, suponen que la situación de importación anterior era más eficaz que la situación actual con la unión aduanera, pues los costos han de obligarlos a reducir su consumo externo por un incremento en su consumo interno (Viner, 1950).

Para Meade (1955) y Lipsey (1957) la eficiencia de los miembros del bloque aduanero mejorará siempre y cuando la creación del comercio supere al desvío de comercio. Teóricamente plantean tres condiciones para que la creación de comercio supere a la desviación:

- En primer lugar, este resultado va a depender de la cantidad o magnitud de comercio que existía antes de firmar el acuerdo, si la cantidad entre los países antes de firmar el acuerdo era representativa, existirá mayor creación de comercio, pero si la cantidad de intercambio no era tan significativa, el desvío de comercio superará a la creación de comercio.
- En segundo lugar, dependerá de cuan distinto es el grupo de productos que comercializan, mientras más diversificado sea el conjunto de productos mayor será la creación de comercio (Meade, 1955).
- Finalmente, dependerá del uso que se les dé a los recursos provenientes del arancel común, si ese uso se destina a mejorar la estructura productiva de la unión aduanera, mayor será la creación del comercio (Lipsey, 1957).

2.4 Evidencia empírica y críticas sobre las uniones aduaneras

Uno de los aportes empíricos más destacados para analizar los flujos comerciales es el modelo gravitacional planteado por Tinbergen (1962), metodología que se basa en los conceptos de la ley gravitacional universal desarrollado por Isaac Newton. Esta herramienta metodológica tiene como objetivo conocer las disparidades existentes entre los países que mantienen conexiones comerciales a través de la relación entre el tamaño del país, la distancia y la cantidad de importaciones y exportaciones. Este modelo es estadísticamente significativo, debido a que por su metodología ayuda a medir los flujos comerciales generados por el comercio entre países y la magnitud de comercio entre ellos.

De forma similar al funcionamiento de la gravedad en la Tierra, las relaciones comerciales entre dos países se basan principalmente en la distancia existente entre sus territorios y su tamaño. No obstante, para el caso particular de esta investigación se toma en cuenta también la cantidad de importaciones y exportaciones, con el fin de puntualizar las disparidades existentes entre los dos países estudiados. La importancia de este modelo radica en la facilidad que ofrece para medir el comportamiento del comercio exterior y la importancia de éste en los flujos comerciales de ambos actores.

Tinbergen planteó este modelo con la finalidad de encontrar la diferencia entre las estimaciones del comportamiento comercial mediante la teoría económica y los flujos comerciales reales presentes entre los países. Sin embargo, este modelo permite también estimar las preferencias o discriminaciones (desvío comercial) que obtienen los países al momento de concretar sus importaciones y exportaciones. Bajo este modelo se podría estimar si los países están obteniendo preferencias o discriminaciones al momento de comercializar (Tinbergen, 1962).

El análisis inicial que Tinbergen (1962) plantea para medir el flujo de intercambio comercial entre los países está basado en el tamaño de la economía del país exportador (PIB_i) multiplicado por el tamaño de la economía del país importador (PIB_j) y dividido para la distancia existente entre los países que comercializan. Bajo estos factores se planteó el siguiente modelo inicial para poder medir el comportamiento de los flujos comerciales.

$$T_{ij} = (PIB_i * PIB_j) / D_{ij}$$

(Ecuación 1)

Donde:

T_{ij} = Flujos comerciales entre los países i y j.

PIB_i = Tamaño de la economía del país exportador.

PIB_j = Tamaño de la economía del país importador.

D_{ij} = Distancia entre el país importador y exportador.

En base a esta ecuación inicial se planteo la forma funcional al modelo a partir del método MCO (mínimos cuadrados ordinarios), para poder obtener la elasticidad de las variables mediante el uso de logaritmos naturales.

$$\ln T_{ij} = \beta_0 + \beta_1 \ln \text{PIB}_i + \beta_2 \ln \text{PIB}_j + \beta_3 \ln \text{Dist}_{mij} + \mu_{ij}$$

(Ecuación 2)

Dentro del modelo gravitacional, Tinbergen toma en cuenta dieciocho países utilizando variables como importaciones y exportaciones. Esto con el fin de encontrar los determinantes y patrones de comportamiento del comercio. Para determinar el efecto utiliza una variable dicotómica que marca el año de adhesión al acuerdo comercial, misma que al resultar positiva ayuda a identificar la presencia de preferencias y discriminaciones a través de la obtención de la diferencia entre el monto teórico comercializado y el monto real de comercio. Además, realiza otro modelo con 42 países e incluye otras variables políticas, sociales, demográficas y algunas variables dicotómicas las cuales determinan si se encuentra en un tratado comercial y otra si presenta el mismo idioma. El resultado obtenido a través de la variable *dummy* considerada como perteneciente al tratado comercial si es positiva, consistiría en creación de comercio y si es negativa, significaría desviación de comercio.

Algunos autores, basados en el modelo gravitacional planteado por Tinbergen, realizaron varios aportes empíricos. Aitken (1973) y Bergstrand (1985) realizaron estimaciones, apoyados en la creación de la Comunidad Económica Europea (CEE). En dicha estimación de corte transversal y panel de datos se tomaron en cuenta variables seleccionadas desde el año 1951 al año 1967, aun cuando la CEE tuvo su inicio en 1959, con el fin de señalar los cambios comerciales generados a raíz de la generación de este bloque comercial. Los datos se obtuvieron incluso ocho años antes de la creación del bloque, llegando a la conclusión de que el nivel de comercio logra un mayor nivel de crecimiento a partir del acuerdo firmado el comercio entre los países miembros creció de USD 15610 millones a USD 48390 millones, esto se pudo determinar además a través de la variable *dummy* incluida en el modelo, misma que obtuvo un coeficiente positivo.

Por otra parte, Wilmore (1972) realizó un estudio con datos del mercado común centroamericano. A partir de un modelo de datos de panel encontró que el comercio entre esos países creció de USD 36 millones a USD 203 millones y que la adhesión ayudó a consolidar éste crecimiento.

Las estimaciones empíricas referidas que fueron realizadas sobre los bloques comerciales europeos y de Centroamérica, mostraron que los acuerdos comerciales son creadores de comercio. Todos estos estudios realizados anteriormente inician a finales de los años 60 a partir de un modelo de equilibrio general.

A finales de los 70 surgen dos corrientes. La primera estudia las uniones aduaneras y su impacto a nivel nacional, determinando que existe un efecto positivo, es decir las uniones aduaneras son buenas para los países que las firman. Para Martínez (1997), los procesos de integración generan una mejora en el bienestar entre países que pertenecen a la unión aduanera, al mismo tiempo que estimula las preferencias de comercialización y las relaciones con el resto del mundo.

Por otro lado, la segunda corriente estudia el impacto a nivel global, determinando que una unión aduanera genera un impacto negativo a nivel global. Conforme a Devlin y French-Davis (1998) el desvío de comercio puede generar beneficios solamente para los países miembros de la unión aduanera afectando a los demás países no miembros. Según Corral (2011), significa que cuando se genera una desviación de comercio las importaciones a nivel mundial se reducen, debido a que los países empiezan a comercializar únicamente con sus bloques integrados. Además, los precios sufren una caída generando únicamente el beneficio para los países pertenecientes al bloque comercial y no a nivel global.

Existen además estudios empíricos, como el de Chang y Winters (2002) en un análisis enfocado hacia el MERCOSUR comprueba la teoría anteriormente planteada, es decir aun cuando los aranceles externos puestos a países terceros no sean modificados, la unión entre los países del MERCOSUR podía

afectar negativamente al comercio de los países que no son miembros de dicho bloque comercial, al reducir el nivel de importaciones provenientes de otros países externos al MERCOSUR.

Adicionalmente, es importante mencionar que estudios empíricos como los de Bergstrand (1985); Josef y Méndez (1985); Frankel (1997) mismos que han aportado a la obtención de información sobre las variables que influyen tanto en un sentido positivo y negativo. Según Bergstrand, las variables como el precio y el tipo de cambio tienen efectos negativos sobre los flujos comerciales, es decir, cuando el tipo de cambio al cual se va a comercializar aumenta, el comercio se reduce debido a que el precio los bienes sube. Josef y Méndez, afirman que el PIB per-cápita tiene un efecto positivo sobre el comercio, lo que implica que mientras mayor es la renta por habitante (incremento de poder adquisitivo), el comercio de ese país aumentará. Frankel al igual que Wilmore (1972) afirman que el comercio aumenta cuando más próximos están los socios el uno del otro. Por otro lado estudios como los de Soloaga y Winters (2001) para América Latina, Cárdenas y García (2004) para Colombia y Torrent (2005) para la Unión Europea – América Latina, sustentan la existencia de efectos positivos a nivel nacional mediante el aumento del comercio ante la creación de un bloque comercial.

Ahora bien ¿qué hace que ciertas uniones aduaneras generen más comercio que otras? Conforme a la revisión bibliográfica realizada se presenta la siguiente tabla resumen con algunas variables de los estudios anteriores que han sido las determinantes positivas y negativas de que ciertas UA generen más comercio que otras.

Tabla No 2: Comportamiento de las variables en el nivel de comercio

Tamaño del país	(+)
Ubicación geográfica	(-)
Tipo de Cambio	(-)
Tamaño de la población	(+)
PIB per cápita	(-)

A partir de lo expuesto, se determina que las variables que influyen en dicha creación comercial son principalmente:

- El tamaño del país influye de manera positiva, es decir que a mayor tamaño de una nación mayor será su volumen de comercio.
- Otro determinante es la ubicación geográfica, la cual influye de manera negativa, que quiere decir que cuanto más lejos se encuentra una nación, el volumen de comercio con ella será menor. Esto se debe a que los costos logísticos serán mayores, desincentivando el flujo comercial.
- El tipo de cambio, tiene relación negativa, es decir, cuando el tipo de cambio al cual se va a comercializar aumenta el comercio se reducirá. Esto es causado por la pérdida de valor de la moneda.
- El tamaño de la población también tendrá su importancia, en este caso positiva ya que, a mayor número de personas, mayor será el nivel de comercio debido a la mayor demanda de productos que los mismos necesitan.
- El PIB per cápita también influye en el comercio y lo hace positivamente, lo que significa que mientras mayor es la renta por habitante, el comercio de ese país aumentará, debido a su mayor capacidad adquisitiva.
- Finalmente, Vicard (2011) afirma que el comercio bilateral aumentará cuando los países que se unen son grandes y simétricos o pequeños y simétricos, es decir, no importa si los países son grandes o pequeños lo importante es su simetría, para así poder aprovechar de mejor manera los beneficios de la unión comercial y crear más comercio.

3 CONTEXTO

La tendencia mundial actual del comercio se ha dirigido a la formación de bloques económicos, que poseen intereses y características similares, además de encontrarse en una ubicación geográfica cercana con el fin de obtener beneficios entre los países a la hora de intercambiar los productos y a su vez lograr un posicionamiento mayor en el comercio a nivel internacional.

A continuación se procederá a describir las principales tendencias de los flujos comerciales del Ecuador con destino al (MERCOSUR), con el objetivo de comparar sus trayectorias antes y después del acuerdo. Previo a esta descripción se sistematiza en una línea de tiempo los procesos seguidos y objetivos planteados en la consolidación de los acuerdos comerciales CAN y MERCOSUR.

La Comunidad Andina de Naciones (CAN) inicia sus procesos de integración en 1969 con el objetivo de alcanzar un desarrollo más equilibrado y autónomo. Originalmente se creó con el nombre de Pacto Andino. Estaba formado por Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador, Venezuela y Perú. Desde 1969 hasta 1994 se establecieron medidas y beneficios arancelarios como una zona de libre comercio. En 1994 el bloque comercial estableció el arancel externo común. Dos años después, en 1996, ante la presencia de los presidentes de Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, el representante personal del presidente de Venezuela, y el presidente de Panamá, como observador, convinieron la modificación del acuerdo de integración subregional Andino en la ciudad de Trujillo y cambiaron su nombre de Pacto Andino a CAN. En 2005 firmaron el acuerdo comercial con el bloque MERCOSUR.

El bloque comercial MERCOSUR creó en 1991, su objetivo principal era, *“propiciar un espacio común que generará oportunidades comerciales y de inversiones a través de la integración competitiva de las economías nacionales al mercado internacional”*. (MERCOSUR, 2017:1). Los países que decidieron conformar dicho bloque comercial fueron Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Venezuela y Bolivia. En 1994, al igual que el anterior bloque comercial, se estableció el arancel externo común y once años después, en 2005, entró en vigor la firma CAN-MERCOSUR.

El propósito principal de la integración con MERCOSUR era lograr el establecimiento de preferencias arancelarias con la desgravación del 100% de aranceles hasta el año 2018. Para alcanzar el objetivo se estableció un cronograma de desgravación anual. Mediante una estimación realizada se pudo observar que, en 2015, la desgravación arancelaria total se estaba aplicando en el 77% de las subpartidas intercambiadas, lo que suponía siete puntos porcentuales más de lo esperado. No obstante, pese al fiel cumplimiento del cronograma previsto, los últimos años posteriores a 2017 se aprecia cierta dificultad para alcanzar el objetivo esperado y tan sólo el 83% de las sub-partidas fueron liberadas, comparado con el objetivo inicial son doce puntos porcentuales menos como se aprecia en la figura 3.

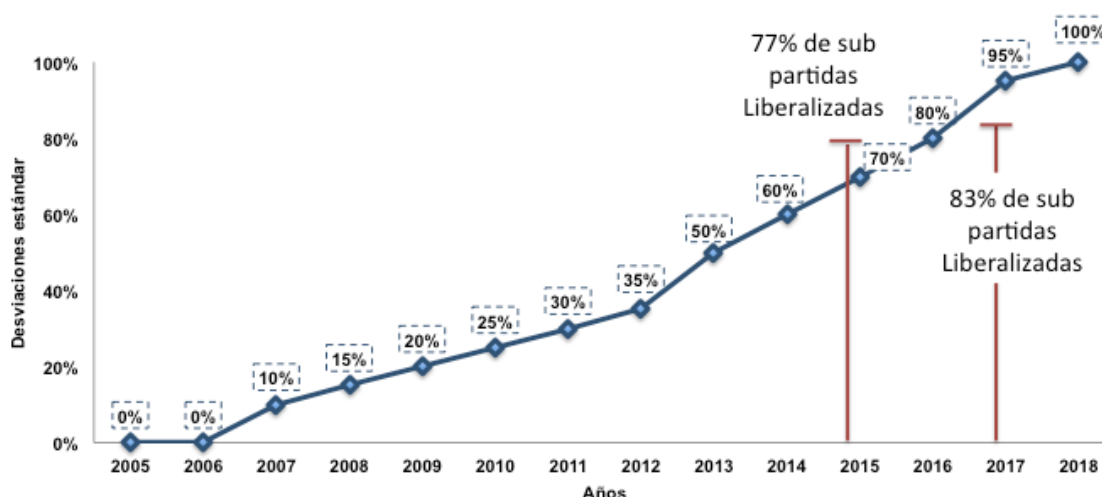


Figura No 3: Cronograma de desgravación arancelaria

Adaptado de: Departamento de Apoyo a los PMDER

La evolución de los flujos comerciales ecuatorianos totales (exportaciones e importaciones) antes de los procesos de acuerdos y negociaciones comerciales (1990-2005) registraba un superávit en la mayoría de los años de análisis, con un valor promedio de USD 634,40 millones FOB durante el periodo. Sin embargo, a partir de la firma del acuerdo, a finales de 2005, la tendencia de la balanza comercial cambió, presentando saldos negativos en los años siguientes.

El déficit observado se explica en gran parte por que monto de importaciones creció en mayor proporción al de las exportaciones. En consecuencia, la balanza comercial (BC) para el siguiente periodo (2005-2015) muestra un promedio de USD -281,15 millones FOB.

Por otra parte, la balanza comercial ecuatoriana con destino MERCOSUR ha presentado un saldo deficitario en la mayor parte del periodo analizado, salvo tres años (1999-2001) que se encuentran fuera del periodo de vigencia del acuerdo comercial. Este resultado negativo aumentó aún más a partir del acuerdo, lo que evidenció que después de la firma del acuerdo el comercio con los países miembros del MERCOSUR se incrementó, no obstante, el crecimiento del monto de importaciones superó al crecimiento del monto exportado llegando a su mayor déficit en 2008 con una BC de USD -3.125,35 millones FOB.

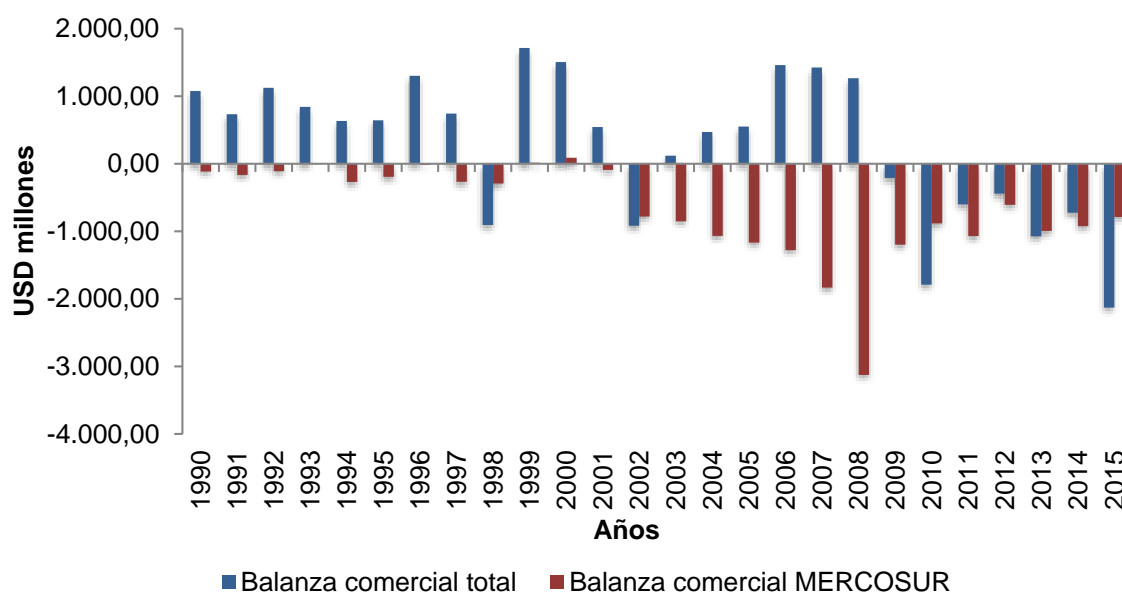


Figura No 4: Balanza comercial ecuatoriana total vs ecuatoriana con destino MERCOSUR 1990-2015 (USD Millones)

Adaptado de: BCE

Los resultados de la balanza comercial negativa se ven reflejados en el comportamiento de las importaciones y las exportaciones con destino MERCOSUR. Se puede observar que en la mayoría de los años el monto de

las importaciones ha superado el monto de las exportaciones, y más aún a partir del acuerdo comercial. El nivel comercial entre los países miembros creció, sin embargo, el porcentaje de crecimiento de las importaciones fue mucho mayor, lo que ha provocado el déficit en la balanza comercial, como se puede observar en la figura N° 5.

A partir de 2005, cuando se firma el acuerdo CAN – MERCOSUR, suceden acontecimientos que podrían ser también los promotores del impulso al crecimiento comercial y otras que podrían contraer dicho comercio, como son el crecimiento de los precios del petróleo que van desde el 2009, la crisis inmobiliaria internacional en 2008 y la caída de los precios del petróleo a inicios de 2015.

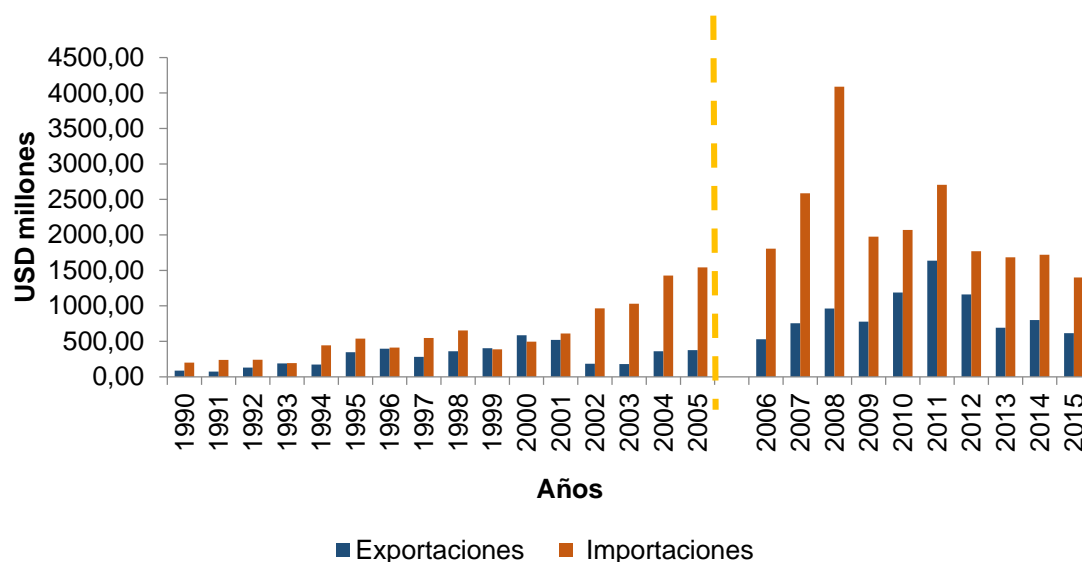


Figura No 5: Exportaciones – Importaciones destino MERCOSUR
1990-2015 (USD millones)

Adaptado de: BCE

3.1 Descomposición de la oferta exportable y dependencia importadora.

La oferta exportable ecuatoriana está altamente concentrada en un grupo pequeño de productos. La mayoría de estos productos son de origen primario.

Las exportaciones con destino a los seis países miembros del MERCOSUR durante el periodo de 1990-2005 en promedio representan el 83% del total exportado (629 subpartidas). Los productos más relevantes fueron banano, plátano, palmito, atún en conserva, pasta de cacao, manteca, grasa y aceite de cacao, conservas de pescado, atunes y sardinas.

A partir del periodo 2005-2015, las exportaciones con los países miembros del MERCOSUR mejoraron. Vale la pena destacar dos fenómenos relacionados con este volumen de exportación. En primer lugar, se pudo observar una mayor diversificación de la oferta exportable, pasando de 629 subpartidas a 1.508 subpartidas, respectivamente. A pesar de este mejoramiento, el mercado con estos países seguía concentrado. El 85,5% del total de las exportaciones corresponden a diez subpartidas de un total de 1508. Al observar el grado de concentración del sector, mediante el índice de Herfindahl - Hirschman Normalizado (HHN)¹, se encontró que éste posee una concentración alta con 3.480,54. En segundo lugar, se registran avances en el valor agregado de los productos exportados. El porcentaje de productos primarios se redujo de 68% en promedio a 2005 a 26% promedio en 2015 y el de productos manufacturados pasó de 16% a 60% respectivamente. Como se puede observar en la figuras 6 y 7, entre los principales productos agrícolas están las bananas, plátanos, palmitos, atún, sardinas y los manufacturados son atunes en conserva, pasta de cacao, manteca y aceites de cacao y conservas de pescado.

¹ El índice de Herfindahl-Hirschman Normalizado (HHN) es una medida que determina el grado de concentración del mercado. Este valor se fija en 0 y 10.000, siendo así que en el caso de existir un solo producto en el mercado, el índice será igual a 10.000, lo que significa que el mercado se encuentra totalmente concentrado. Esta variante considera además, el número total de productos en el mercado y no solo su contribución individual. Los resultados del índice de HHN, se pueden categorizar de la siguiente manera:

- HHN < 1.000 : mercado no concentrado
- 1.001 > HHN < 1.800 : mercado moderadamente concentrado
- HHN > 1.801 : mercado altamente concentrado

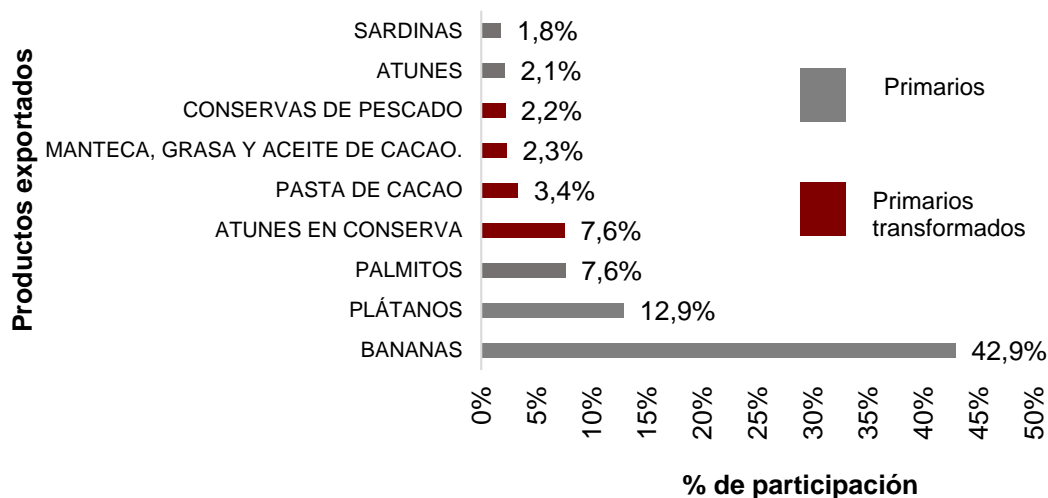


Figura No 6: Oferta exportable Ecuador-MERCOSUR periodo (1990-2005)

Adaptado de: BCE

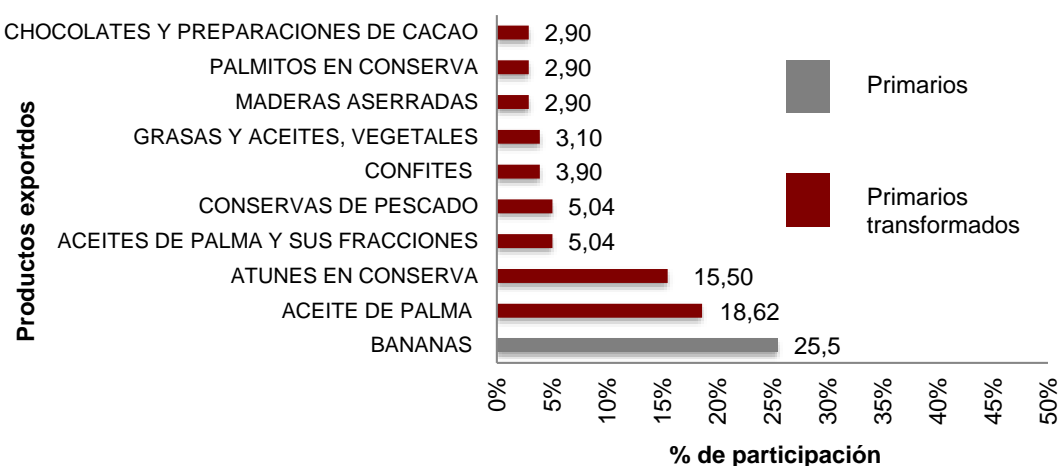


Figura No 7: Oferta exportable Ecuador-MERCOSUR periodo (2005-2015)

Adaptado de: BCE

En tanto a la dependencia de las importaciones entre los productos que el Ecuador importaba desde los seis países miembros del MERCOSUR en el periodo 1990-2005 (antes del acuerdo comercial) se destacan aquellos que son en su mayoría manufacturados. Del monto total importado el 70% correspondió a las 10 principales subpartidas de un total de 1.175, entre la cuales se encuentran residuos sólidos de soja, aceites vegetales, polipropileno,

medicamentos antibióticos, maíz reventón, medicamentos penicilina, medicamentos terapéutico/profiláctico, aleaciones de aluminio, hormonas y máquinas de amolar. Es también un mercado concentrado pero su diversificación ha sido mayor en comparación a las exportaciones en el mismo periodo.

Durante el periodo posterior al acuerdo la característica de los productos no presentó variaciones en cuanto a su nivel de industrialización; no obstante, su nivel de concentración aumentó en 15 puntos porcentuales en relación al periodo previo, pasando a representar las diez primeras subpartidas el 85% del total importado. Al observar el grado de concentración del sector, mediante el índice de Herfindahl - Hirschman Normalizado (HHN), se encontró que éste posee una concentración alta con 3.650,79. Se observa por ejemplo la participación de los residuos sólidos de soja, que pasó de 30,6% a 41,7%, lo que significa que su nivel de concentración se fortaleció en este producto y así también en los demás productos como medicamentos terapéutico/profiláctico, polietileno inferior, polietileno superior, láminas de hierro, polipropileno, butanos, hormonas, maíz, aceite de girasol. El nivel de diversificación, por su parte, presentó un incremento de 681 subpartidas, un crecimiento menor al de las exportaciones.

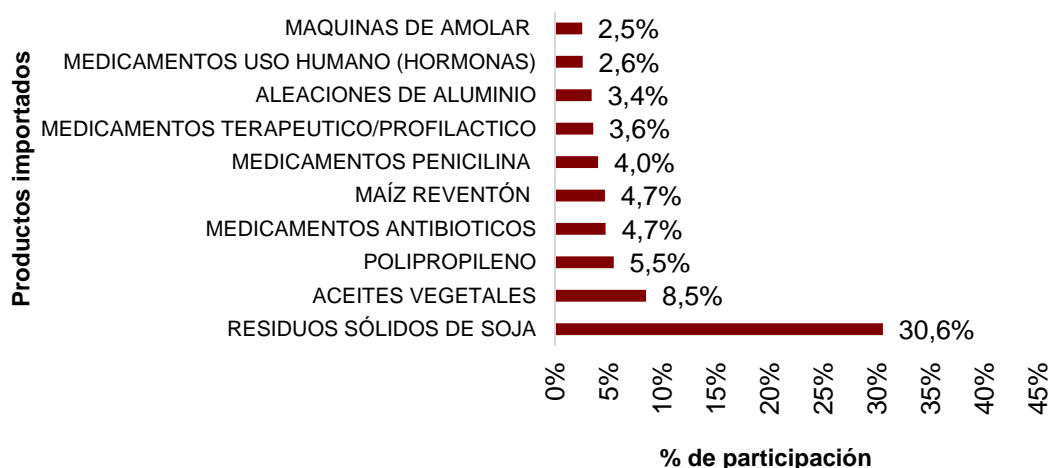


Figura No 8: Importaciones desde el MERCOSUR periodo (1990-2005)

Adaptado de: BCE

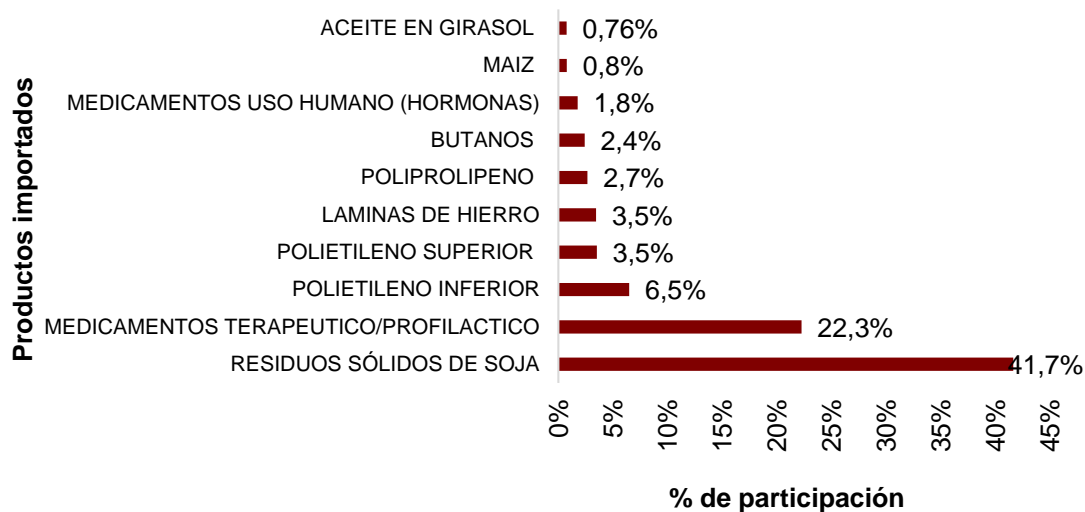


Figura No 9: Importaciones desde el MERCOSUR periodo (2005-2015)

Adaptado de: BCE

Dadas las cifras comerciales presentadas, se observa que la oferta exportable ecuatoriana se concentra en productos del sector primario. A partir del acuerdo comercial CAN-MERCOSUR se aprecia un mayor grado de industrialización en los productos y una diversificación significativa de casi tres veces el número de sub partidas exportadas previamente al acuerdo. En cuanto a las importaciones provenientes de los países del MERCOSUR, no han presentado un mayor nivel de industrialización en comparación al periodo previo al acuerdo, pero sí se han concentrado más en casi los mismos productos que se importaban en el período 1990-2005. Así también su nivel de diversificación ha presentado un incremento sin embargo es menor al comparado con las exportaciones.

4 METODOLOGÍA

En el presente apartado se expone el tratamiento econométrico empleado para comprobar que el tratado de la firma CAN-MERCOSUR logra incentivar las exportaciones desde el Ecuador hacia los países miembros del bloque MERCOSUR.

Para ello, se utiliza un modelo econométrico de datos de panel con información de todos los países miembros del acuerdo comercial (Argentina, Bolivia, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela). La periodicidad de los datos es anual y abarca un espacio temporal comprendido entre 1990-2015. A continuación, se presenta la especificación del modelo.

$$X_{realij} = \beta_0 + \beta_1 \ln(PIB_i + PIB_j) + \beta_2 \ln Dist_{mij} + \beta_3 \ln PIB_{chinaij} + \beta_4 TCM_{ij} + \beta_5 \ln tcr_{bij} + \mu_{ij}$$

(Ecuación 3)

Donde

- **i**: Individuo, es decir el país de destino de las exportaciones.
- **j**: Periodo de tiempo, años tomados para el estudio (1990-2015).
- **InXreal_{ij}²**: Exportaciones ecuatorianas en términos reales (base 2010) con destino a cada uno de los países del acuerdo.
- **InPIB_{ij}³**: PIB Países miembros del MERCOSUR sumado el PIB del Ecuador.
- **InDist_{mij}**: Distancia en millas marítimas desde el puerto ecuatoriano hasta el puerto destino de las exportaciones.
- **TCM_{ij}**: Variable dicotómica, asume valor de 1 si el país pertenece al acuerdo comercial CAN-MERCOSUR a partir de su año de adhesión al acuerdo, caso contrario el valor es 0.
- **InTcrb_{ij}⁴**: Tipo de cambio real bilateral del Ecuador y el país destino de las exportaciones.
- **InPIBchina_{ij}**: El PIB de China sumando el PIB de Ecuador. Esta variable fue incluida a fin de poder conocer como una economía externa al bloque comercial y sus fluctuaciones puede afectar al flujo comercial de los países firmantes.

² Las exportaciones ecuatorianas fueron tomadas de COMTRADE y deflactadas con base 2010.

³ El modelo gravitacional de Tinbergen sugiere la multiplicación de los mismos, sin embargo en este caso se toma en cuenta los argumentos de Cheng y Wall (2005) de sumar el PIB de las dos economías, debido a que el comercio reacciona directamente ante cambios positivos y negativos del PIB. Además, dicho argumento facilita la interpretación de los resultados.

⁴ El tipo de cambio real bilateral fue construido con base a la siguiente fórmula $tcrb = E(p^*/p)$

Para lograr una adecuada especificación del modelo es necesario validar que las variables incluidas sean estacionarias; es decir, que su media y su varianza sean sistemáticamente constantes en el tiempo (Torrencillas, 2014). Para ello, se emplea el test de *Dickey Fuller*.

La hipótesis nula de este test es:

H0: presenta raíz unitaria.

Al no cumplir con el criterio de estacionariedad, es decir dada la existencia de raíz unitaria se trabaja con la primera diferencia de la variable; los resultados se muestran en la tabla 3.

Tabla No 3: Test *Dickey Fuller*

Variables sin diferencia	<i>p</i>-valor	Tratamiento	<i>p</i>-valor con diferencia
Exportaciones	0.0531	primera diferencia	0.0000
PIBij	0.8642	primera diferencia	0.0017
PIB china	1.0000	primera diferencia	0.0017
Tipo de cambio real bilateral	0.2748	primera diferencia	0.0000

Una vez que las variables se encuentran en su forma funcional correcta, se procedió a estimar el modelo.

4.1 Test de Hausman

Con la finalidad de determinar si el modelo planteado presenta efectos fijos o aleatorios, se estima el test de *Hausman*. El test permite determinar si las diferencias entre dos estimaciones son estadísticamente significativas y si las diferencias son sistemáticas. Esta prueba plantea como hipótesis nula.

H0: presenta efectos aleatorios.

Los resultados muestran que, la probabilidad es mayor a 0,05, por lo tanto, no se rechaza la hipótesis nula y se concluye la presencia de efectos aleatorios.

Tabla No 4: Test de *Hausman*

Variables	(b)	(B)	(b-B)
	effijos	efaleatorios	Difference
TCM	.5528321	.5528241	7.95e-06
L.Intcrb	.5292445	.5309278	-.0016833
L.InPIBij	2.334.188	2.333.296	.0008926
lnPIBchina	-2.004.579	-2.004.498	-.0008144
chi2(4)	1,0000		

De acuerdo a los resultados arrojados por la plataforma utilizada, se permite confirmar que las variables incluidas son estadísticamente significativas al 95% de confianza. Adicionalmente, el modelo tiene un grado de ajuste *within* de 0.35 es decir explica un 35% de los cambios en las exportaciones individuales de cada país; un *between* de 0,41, según el cual se explica el 41% de la relación entre todos los individuos; y un ajuste global (*overall*) de 0,40, explicando así un 40% del modelo global. Se incluyeron rezagos a las variables tipo de cambio y PIBij para ver la existencia de efectos en años

posteriores por causas de shocks en años anteriores. Los estadísticos principales se sistematizan en la tabla 5.

Tabla No 5: Regresión

Random-effects GLS regression	Number of obs = 144
Group variable: cod_pas	Number of groups = 6
R-sq: within = 0.3575	Obs per group: min = 24
between = 0.4121	avg = 24.0
overall = 0.4001	max = 24
corr (u_i, X) = 0 (assumed)	Wald chi2(5) = 238.76
	Prob > chi2 = 0.0000

InExportaciones	Coefficiente	Robust Std. Err	P>t
Tratado CAN-MERCOSUR	0.552.824	.279993	0.048
InDistancia	-2.381.444	.5484504	0.000
L.InTipo cambio real bilateral	0.530.927	.3021666	0.079
L.InPIB_{ixj}	2.333.296	1.322.707	0.078
InPIB China	-20.004.498	5.318.061	0.000
Constante	2.478.568	4.238.595	0.000

Prueba de correlación serial: Test de *Wooldridge*

Seguido de la estimación del modelo se procede a realizar el test de post-estimación, con la finalidad de conocer si las variables incluidas en el modelo presentan correlación serial, es decir que el error existente en un momento en el tiempo está influido por el error en periodos previos.

Debido a que la probabilidad obtenida es de 0,1311 y es mayor a 0,05, no se rechaza la hipótesis nula que afirma la no existencia de correlación serial. No se presenta por lo tanto auto correlación entre las variables incluidas en el modelo.

4.2 Resultados del modelo

A partir de los resultados obtenidos se confirma la hipótesis planteada en esta investigación, que consiste en que a partir de la firma CAN-MERCOSUR las exportaciones con destino MERCOSUR presentaron un incremento. Los resultados del modelo muestran que efectivamente esto se valida a través de la variable dicotómica TCM, referente a la adhesión de los países al acuerdo multilateral CAN-MERCOSUR, presenta una relación positiva y estadísticamente significativa.

Por otra parte, se observa un efecto positivo en el comercio internacional, debido principalmente a la eliminación de aranceles internos entre los miembros del acuerdo que incrementará su comercio. En consecuencia, es posible que esto suceda de igual forma para el caso ecuatoriano, donde las exportaciones hacia los países miembros habrían de crecer (Viner, 1950; Balassa, 1961; Lipsey, 1957).

Esto es consistente con la teoría expuesta anteriormente, según la cual los procesos de integración ayudan a establecer economías más apetecibles a través de la coordinación y la unificación de las mismas. Por lo tanto, estas situaciones ayudarán a eliminar barreras internas y llegar a una operación óptima de la economía (Viner, 1950; Corral, 2011; Petit, 2014).

Tomando en cuenta lo previamente señalado, las variables que se utilizaron en el modelo obtuvieron los siguientes resultados mostrados en la tabla N° 6.

Tabla No 6: Resultados

↑	TCM	0,555282
↓	lnDistm	-2,381444
↑	L.Intrcb	0,530927
↑	L.InPIBixj	2,333296
↓	lnPIBchina	-20,04498

La variable lnDistm (Distancia en millas marítimas desde el puerto ecuatoriano hasta el puerto destino de las exportaciones) presenta una relación negativa con el volumen de exportaciones del Ecuador. Por lo tanto, un aumento en 1% en las millas marítimas, hará que las exportaciones a los países miembros caigan en un 2,38%. Esto se explica por temas logísticos y de transporte ya que a medida que la distancia aumenta los costos para los comerciantes crece por lo tanto el nivel de comercio se encarece.

En cuanto al TCRB (tipo de cambio real bilateral), su comportamiento es positivo. Esto implica que, si la moneda del país al cual exporta Ecuador se aprecia en un punto porcentual, las exportaciones a ese destino habrían de subir en un 0,53% para el período inmediatamente posterior (t+1), es decir, un año después de la apreciación. Este comportamiento se da debido a que el poder adquisitivo del país al cual se exporta aumenta incrementando así la demanda proveniente de dicho país y de igual manera el nivel de exportaciones desde el Ecuador.

El PIBij (PIB Países miembros del MERCOSUR sumado el PIB del Ecuador), muestra una relación positiva con las exportaciones ecuatorianas. Por lo tanto, ante un aumento de 1% en el PIB del Ecuador y de los demás países miembros del bloque MERCOSUR, las exportaciones ecuatorianas crecerán en 2,33% al siguiente periodo. Esto se puede explicar debido a que el crecimiento de la economía tanto del país importador como el exportador impulsa a un

mayor nivel de comercio, ya que el país exportador tendrá más recursos y desarrollo para la elaboración de productos y el país importador aumentará su demanda para satisfacer las necesidades de su creciente economía.

En lo referente al PIB de China, esta variable presenta una relación negativa con las exportaciones del Ecuador hacia el bloque comercial CAN-MERCOSUR. Esto implica que, mientras el PIB de China sube en 1%, las exportaciones del Ecuador hacia el MERCOSUR bajan en un 20,04%. Esto puede sugerir que, ante el crecimiento de China, las exportaciones ecuatorianas se reduzcan hacia los países miembros del MERCOSUR y se desvíen hacia otros países. Sin embargo esto es nada más un supuesto que puede ser objeto de un futuro estudio a mayor profundidad, para poder conocer la influencia de la economía china en el comercio y además conocer los efectos completos que puede tener la economía china en una zona de libre comercio.

Asimismo, todas las variables obtuvieron resultados que van de acuerdo a la teoría económica, y concuerdan además con los estudios empíricos aplicados a las uniones aduaneras antes explicadas.

Finalmente, con el objetivo de poder jerarquizar y determinar de alguna forma la variable que mayor impacto tiene sobre las exportaciones ecuatorianas con destino MERCOSUR, se estandarizaron las variables para aplicar el modelo con desviaciones estándar. Los resultados se sistematizan en la figura N°10.

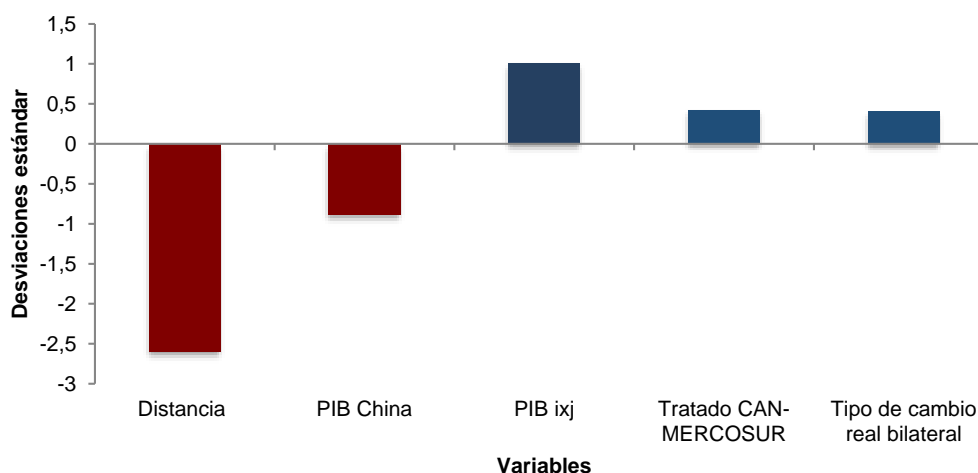


Figura No 10: Impacto de variables independientes en la variable dependiente.

Entre los principales resultados destaca que la variable que más incide positivamente en el crecimiento de las exportaciones es el PIB. Es decir que frente al incremento de una desviación estándar del PIB, las exportaciones hacia el bloque MERCOSUR incrementan en 1,016 desviaciones estándar. Por otra parte, la variable que más incide negativamente en la reducción de las exportaciones es la distancia, lo que significa que ante un aumento de una desviación estándar en la distancia las exportaciones decrecen en 2,581 desviaciones estándar. Todos los resultados obtenidos concuerdan con el modelo gravitacional antes mencionado.

5 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A partir del modelo anteriormente planteado se evidencia que el acuerdo CAN MERCOSUR tiene un impacto positivo en las exportaciones ecuatorianas hacia el MERCOSUR (Uruguay, Paraguay, Brasil, Argentina, Bolivia, Venezuela).

Sin embargo, se debe tener en cuenta que el resultado obtenido por la variable Tratado CAN-MERCOSUR (dummy) abarca un contexto más amplio, debido al período de análisis utilizado, es decir que en el mismo período del acuerdo se presentaron acontecimientos adicionales que no son parte de este estudio tales como el crecimiento de los precios del petróleo que van desde el 2009, el boom

de commodities en Sudamérica, la crisis inmobiliaria internacional en 2008 y la caída de los precios del petróleo a inicios de 2015. Por tal motivo se recomienda considerar métodos econométricos adicionales como por ejemplo estudios de diferencias en diferencias que buscan un contrafactual adecuado que no ha sido afectado por el shock específico que se quiere analizar.

Es importante además, tener cuidado con las importaciones, ya que se pudo observar de acuerdo a la contextualización de las cifras comerciales que su incremento fue mayor al de las exportaciones, con lo cual se recomienda ampliar el estudio considerando una dimensión más grande.

Del resto de variables incluidas en el estudio es importante destacar que la variable distancia es especialmente relevante seguida de la variable PIB de China. Resultados que muestran la importancia de implementar otras estrategias para poder efectivamente mejorar las relaciones comerciales entre los países más pequeños y los más grandes en Sudamérica.

En el caso de la distancia debido a que es una variable muy importante a la hora del intercambio de productos motiva a buscar acuerdos comerciales con países más cercanos y además buscar la reducción de costos en términos logísticos. El IIRSA (Programa del Desarrollo de la Infraestructura de Sudamérica) podría ayudar a la reducción de costos de transporte. En el caso del PIB de China, es importante tomar en cuenta la evolución de las economías exteriores para generar estrategias y aprovechar de mejor manera dicha evolución.

Finalmente, se debería explorar la posibilidad de formar más acuerdos comerciales, considerando las vulnerabilidades existentes a la hora de firmar, tales como las que se pudo ver en el monto y tipo de productos que se importan (más industrializados) versus los productos que se exportan (bajo valor agregado). Por tanto, es necesario un planteamiento de políticas industriales que permitan una mayor productividad, diversificación y mayor contenido tecnológico en los productos que se ofrecen con la finalidad de poder aprovechar el acuerdo comercial.

6 REFERENCIAS

- Aitken, Aitken, N. D. (1973). The effect of the EEC and EFTA on European Trade: a temporal cross-section analysis. *American Economic Review*, 63(5), pp. 881-92.
- Baier y Bergstrand, (2007). Do free trade agreements actually increase members international trade? *Journal of International Economics* 71 (1), 72–95.
- Balassa, B. (1961). *Theory of Economic Integration*. Illinois, United States of America: Routhledge.
- Barber, C. L. (1955), "Canadian Tariff Policy," *Canadian J. Economic And Politic Science*. XXI, No. 4, 513-30.
- Bergstrand, Jeffrey (1985), 'The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundation and Empirical Evidence,' *The Review Of Economics Statistics*; pp 474-481.
- Brada, C. Josef and Jose A. Mendez (1985), "Economic Integration among Developed, Developing and Centrally Planned Economies: A Comparative Analysis," *The Review of Economics and Statistics*; pp. 549-556.
- Cárdenas, M., y García, C. (2004). El Modelo Gravitacional y el TLC entre Colombia y Estados Unidos. *FEDESAROLLO*, 1-37. 11 SEP
- Chang y Winters, (2002): «How Regional Blocs Affect Excluded Countries: The Price Effects of MERCOSUR», *The American Economic Review*, Vol. 92, No 4, pp. 889-904.
- Cheng, I.-H., y Wall, H.J. (2005). Controlling for Heterogeneity in Gravity Models of Trade and Integration. *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, 46-63. St. Louis.
- Corden, W. M. (1966), Protection. *Economic Record*, 42: 129–148.
doi:10.1111/j.1475-4932.1966.tb02958.x
- Corral, M. M. (2011). LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA. Recuperado el 16 de 6 De 2017, de http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_858_119-132__660D0F2D853D0505C9F365F4B9CF7C45.pdf
- Devlin, Robert y Ffrench-Davis, Ricardo, (1999). "Hacia una evaluación de la Integración regional en América Latina", en *Comercio Exterior*, vol. 49, No. 11, pp. 955-966.
- Frankel, J. A., Stein, E., Wei, S. (1997). *Regional trading blocs in the world Economic system*. Washington: Peterson Institute.

- Humphrey, D. D. (1962) *The United States and the Common Market*. New York: Frederick A. Praeger, Inc. pp. 61-63.
- Krugman, P. (1979). *International Trade and Income Distribution: A reconsideration*. National Bureau of Economic Research, 1-18
- Krugman, P. (1984). *Exchange Rate Theory and Practice: A reconsideration*. National Bureau of Economic Research, 261 - 278
- Lipsey, R. G. (1960). *The Theory of Customs Unions: A General Survey*. *The Economic Journal*, 70(279), pp. 496-513.
- Martínez, J (1997), *Globalización: Elementos para el debate*, Ponencia presentada en el seminario internacional “La economía mundial contemporánea. Balance y Perspectiva”, UAP, Puebla.
- Meade, J. E. (1955). *The Theory of Custom Union*. *The Economic Journal*, 66(262), pp. 337-339.
- Mercosur, (2017). ¿Qué es el MERCOSUR?. Recuperado de <http://www.mercosur.int/innovaportal/v/3862/2/innova.front/en-pocas-palabras>, pp. 1
- Mosquera, J. (2015). <http://dspace.udla.edu.ec>. Obtenido de <http://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/4702/1/UDLA-EC-TEC-2015-04.pdf>
- Osorio Arcilla, C. (1995). *Diccionario de comercio internacional*. México: Grupo Editorial Iberoamérica, p. 48.
- Petit Primera, J. (2014). *La Teoría Económica De La Integración Y Sus Principios Fundamentales*. *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, XX (1), 137-162.
- PMDER, D. d. (2006). www.aladi.org. Recuperado el 7 de 2017, de [http://www.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/976268b0319cf31c032574a300528c83/4ff4be63200080220325722d004ec9c3/\\$FILE/22-05.pdf](http://www.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/976268b0319cf31c032574a300528c83/4ff4be63200080220325722d004ec9c3/$FILE/22-05.pdf)
- Prebisch, R., y Cabañas, G. (1949). *El Desarrollo Económico De La América Latina Y Algunos De Sus Principales Problemas*. *El Trimestre Económico*, 16(63(3)), 347-431. Recuperado de <http://www.jstor.org/stable/20855070>.
- Ricardo, D. (1817). *On the Principles of Political Economic and Taxation*. Londres.

- Soloaga, I. y Winters, L. (2001), 'Regionalism in the nineties: What effect on trade?', *North American Journal of Economics and Finance* 12, 1–29.
- Smith, A. (1776). *La Riqueza de las Naciones* (Vol. 3ra Edición en <<El Libro De Bolsillo>>). (C.Rodríguez Braun, Trad) Londres, England: Alianza Editorial.
- Tamanes, R. (1990), *Estructura económica internacional*, Alianza Editorial, Madrid.
- Tinbergen, J. (1962). *Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy*. New York: Twentieth Century Fund.
- Tornell, A. (1986). ¿Es el libre comercio la mejor opción? Comercio Heckscher-Ohlin vs. Comercio intraindustrial. *El Trimestre Económico*, 53(211(3)) ,529-560. Recuperado de <http://www.jstor.org/stable/23396653>.
- Torrecillas, R. L. (2014). www.uam.es. Obtenido de Guía CERO para datos de panel. Un enfoque práctico: https://www.uam.es/docencia/degin/catedra/documentos/16_Guia%20CERO%20para%20datos%20de%20panel_Un%20enfoque%20practico.pdf
- Torrent, R. (2005), *Las relaciones unión europea- américa latina en los últimos Diez años: El resultado de la inexistencia de una política. Un análisis empírico y esperanzado*.
- Vicard, V. (2011), Determinants of successful regional trade agreements, *Economics Letters*, Volumen 111. PP. 188-190, Recuperado de <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0165176511000607>.
- Viner, J. (1950). *The Customs Union Issue*. New York: Carnegie Endowment For International Peace.
- Wilmore, L, N (1972). *Free Trade in Manufactures Among Developing Countries; The Central American Experience*. Economic Development and Cultural Change.

