

**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL**  
**Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas**



**FCSH**  
FACULTAD DE CIENCIAS  
SOCIALES Y HUMANÍSTICAS

**ANÁLISIS DEL FLUJO COMERCIAL DE LOS PAÍSES**  
**MIEMBROS DE LA ALADI**  
**PERIODO DE ESTUDIO 2004 - 2014**

**MATERIA INTEGRADORA**

**Previa a la obtención del título de:**

**INGENIERÍA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**Presentado por:**

**ROMINA NINET CÁRDENAS RAMÍREZ**

**MARÍA JOSÉ MERA BENAVIDES**

**Guayaquil – Ecuador**

**2016**

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios por permitirme finalizar una de mis metas trazadas, como es la culminación de mi carrera universitaria. A mi amiga y compañera de trabajo de titulación, María José Mera Benavides, por el empeño, dedicación y sacrificio brindado que han contribuido a que nuestro trabajo de titulación este elaborado de la mejor manera. A la MSc. Heydi Pazmiño, por ser una excelente guía al encaminarnos con paciencia y esmero durante el desarrollo de nuestro trabajo y a lo largo de nuestra vida académica.

***Romina Ninet Cárdenas Ramírez***

A Dios por darme vida y las fuerzas necesarias para alcanzar uno de los objetivos más importantes de mi vida, la culminación de mi carrera universitaria. A mi compañera de trabajo de titulación, Romina Ninet Cárdenas Ramírez, por la dedicación, sacrificio y apoyo brindado que hicieron posible el desarrollo de nuestro trabajo de titulación. A la MSc. Heydi Pazmiño, por ser una importante guía en el camino hacia la culminación de nuestra carrera, por su paciencia y dedicación y por compartir su experiencia y conocimiento para el desarrollo óptimo del presente trabajo.

***María José Mera Benavides***

## DEDICATORIA

A Dios por permitirme cumplir este logro. A mis padres Oswaldo Cárdenas y Paquita Ramírez, que son mis pilares fundamentales, mi ejemplo a seguir, mi apoyo incondicional, por brindarme siempre ánimos y desearme lo mejor. A mis hermanos Oswaldo Cárdenas y Kenneth Cárdenas, y a mis demás familiares, por su confianza, apoyo y su amor incondicional. A mi compañera de trabajo de titulación y sobre todo amiga, María José Mera, por ser una de las autoras principales e indispensables del desarrollo de la misma. A mis amigas del colegio, y a mi grupo de universidad, por su amistad valiosa, ya que han formado parte esencial de mi vida en el transcurso de los años. A las demás personas que creen en mí y en mi capacidad como persona. A la Escuela Superior Politécnica del Litoral, por haber formado parte de ella y sentirme orgullosa de haber pertenecido a la mejor universidad del Ecuador.

*Romina Ninet Cárdenas Ramírez*

A Dios por permitirme alcanzar el logro de una de mis metas más anheladas. A mis padres Johnny Mera y Ofelia Benavides, las personas más importantes e influyentes en mi vida, por ser mi guía y brindarme el apoyo incondicional en cada momento, por querer el éxito para mí. A mis hermanos Johnny Eugenio Mera y Johnny Xavier Mera, a mi mejor amiga, prima y hermana María Gabriela Mera y a mi primo David Benavides, por su amor incondicional de hermanos. A mi compañera de trabajo de titulación Romina Cárdenas, por ser indispensable en el desarrollo del presente trabajo y por el gran lazo de amistad que se fortaleció entre nosotras. A mi grupo de compañeros GDM, por su amistad sincera y por ser parte de toda mi etapa universitaria. A mis demás familiares que siempre confiaron y creyeron en mí, para poder alcanzar el cumplimiento de este objetivo tan importante. A la Escuela Superior Politécnica del Litoral, por haberme acogido durante los nueve meses de formación académica y hacerme sentir orgullosa de haber estudiado en la mejor universidad del Ecuador.

*María José Mera Benavides*

Guayaquil, 11 de abril del 2016

M.E.

Alicia Guerrero Montenegro

**Subdecana de la Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas**

**En su despacho**

De mi consideración:

Una vez revisado el trabajo de graduación titulado “ANÁLISIS DEL FLUJO COMERCIAL DE LOS PAÍSES MIEMBROS DE LA ALADI, PERIODO DE ESTUDIO 2004 – 2014”, presentado por los estudiantes **Romina Ninet Cárdenas Ramírez** y **María José Mera Benavides**, con número de matrícula 201104039 y 201131613 respectivamente, certifico que el contenido cumple con las exigencias requeridas.

Atentamente,

---

*M.Sc. Heydi Pazmiño Franco*

Docente

Materia Integradora *Ingeniería en Negocios Internacionales*

**TRIBUNAL DE TITULACIÓN**

---

M.Sc. Heydi Pazmiño Franco

Directora de tesis

## **DECLARACIÓN EXPRESA**

"La responsabilidad y la autoría del contenido de este Trabajo de Titulación, nos corresponde exclusivamente; y damos nuestro consentimiento para que la ESPOL realice la comunicación pública de la obra por cualquier medio con el fin de promover la consulta, difusión y uso público de la producción intelectual"

.....  
Romina Ninet Cárdenas Ramírez

.....  
María José Mera Benavides

## ÍNDICE GENERAL

AGRADECIMIENTO .....	II
DEDICATORIA .....	III
TRIBUNAL DE TITULACIÓN.....	V
DECLARACIÓN EXPRESA .....	VI
ÍNDICE GENERAL .....	VII
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES .....	IX
ÍNDICE DE TABLAS .....	IX
ÍNDICE DE ECUACIONES .....	IX
ÍNDICE DE CUADROS .....	X
ÍNDICE DE FIGURAS .....	X
SIGLAS Y ABREVIATURAS.....	XI
RESUMEN .....	XIII
ABSTRACT.....	XIV
CAPÍTULO I .....	15
1.Introducción .....	15
1.1 Antecedentes .....	15
1.2 Planteamiento del problema.....	17
1.3 Justificación .....	18
1.4 Objetivos .....	19
1.4.1 Objetivo general.....	19
1.4.2 Objetivos específicos .....	19
1.5 Alcance del estudio .....	19
CAPÍTULO II .....	20
2.Revisión de literatura .....	20
2.1 Índices.....	21
2.2 Indicadores comerciales.....	21
2.2.1 Índice de comercio intrarregional .....	22
2.2.2 Índice de comercio extrarregional .....	22
2.2.3 Índice de intensidad del comercio .....	23
2.2.4 Índice de complementariedad comercial .....	24
2.2.5 Índice de sesgo geográfico en el comercio .....	24
2.2.6 Índice de comercio intrarregional potencial .....	24
2.2.7 Índice de ventajas comparativas reveladas .....	25
2.2.8 Índice de Grubel y Lloyd .....	27
2.2.9 Índice de concentración / diversificación (Herfindahl Hirschmann).....	28
2.2.10 Índice de Balassa .....	28
2.2.11 Índice “Trade overlap” .....	29
2.3 Modelo gravitacional .....	29
CAPÍTULO III.....	30
3. Metodología .....	30
3.1 Investigación de mercado .....	31
3.1.1 Proceso de investigación de mercado .....	31
3.2 Enfoque de investigación.....	33
3.2.1 Idea de investigación .....	33
3.2.2 Planteamiento del problema .....	33

3.2.3 Marco Teórico .....	34
3.2.4 Objetivos de investigación.....	34
3.2.5 Preguntas de investigación .....	34
3.2.6 Justificación de la investigación .....	35
3.2.7 Definición del alcance .....	36
3.2.8 Establecer hipótesis .....	36
3.2.9 Diseño de la investigación .....	37
3.2.10 Determinación de la muestra .....	37
3.2.11 Recolección y análisis de datos .....	38
3.3 Cálculo de los indicadores comerciales relacionados con la dinámica relativa del comercio intrarregional y el dinamismo comercial .....	39
3.3.1 Índice de comercio intrarregional .....	40
3.3.2 Índice de comercio extrarregional .....	40
3.3.3 Índice de intensidad de comercio .....	41
3.3.6 Índice de Grubel y Lloyd .....	42
3.4 Modelo gravitacional .....	43
CAPÍTULO IV .....	48
4. Presentación y análisis de resultados .....	48
4.1 Actividad económica del bloque comercial ALADI .....	48
4.2.1 Producto interno bruto .....	50
4.2.2 Tasa de desempleo .....	53
4.2.3 Inflación .....	56
4.2.4 Inversión extranjera directa .....	60
4.3 Sector externo ALADI.....	61
4.3.1 Exportaciones.....	62
4.3.2 Importaciones.....	64
4.3.3 Balanza comercial.....	65
4.3.4 Acuerdos comerciales .....	67
4.4 Comercio bilateral ALADI – Ecuador.....	68
4.5 Comercio bilateral ALADI – China.....	74
4.6 Análisis y presentación de resultados .....	77
4.6.1 Índice de comercio intrarregional (ICI) .....	77
4.6.2 Índice de comercio extrarregional (ICE) .....	80
4.6.3 Índice de intensidad de comercio (IIC).....	82
4.6.4 Índice de Grubel y Lloyd (IGLL) .....	85
4.6.5 Modelo gravitacional .....	87
ALADI – Ecuador.....	88
ALADI - China .....	89
CAPÍTULO V .....	92
5. Conclusiones .....	92
Trabajos Citados .....	98
ANEXOS .....	103



## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 3.1 Fases del enfoque cuantitativo .....	32
Ilustración 3.2 Fases del enfoque cualitativo .....	32
Ilustración 3.3 Tipos de investigación cuantitativa .....	35
Ilustración 3.4 Clasificación del diseño de investigación cuantitativa .....	37
Ilustración 3.5 Tipos de muestra .....	38
Ilustración 3.6 Clasificación de la recolección de datos .....	39
Ilustración 4.1 Variables macroeconómicas .....	49

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 3.1 Formulación de hipótesis en estudios cuantitativos con diferentes alcances..	36
Tabla 4.1 Tasa de inflación (%) ALADI. Periodo 2004 – 2014.....	58

## ÍNDICE DE ECUACIONES

Ecuación 3.1 Índice de comercio intrarregional .....	40
Ecuación 3.2 Índice de comercio extrarregional.....	41
Ecuación 3.3 Índice de intensidad de comercio.....	41
Ecuación 3.4 Índice de Grubel y Lloyd .....	42
Ecuación 3.5 Modelo gravitacional versión empírico .....	44
Ecuación 3.6 Modelo gravitacional estático utilizando el método de efectos fijos .....	46
Ecuación 4.1 Producto Interno Bruto (PIB).....	50
Ecuación 4.2 Tasa de desempleo .....	53
Ecuación 4.3 Tasa de inflación .....	57

## ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 4.1 Tasa anual media de desempleo (%) ALADI. Periodo 2004 – 2014.....	54
Cuadro 4.2 ICI de exportaciones, importaciones y saldo comercial ALADI.....	77
Cuadro 4.3 ICE de exportaciones, importaciones y saldo comercial de la ALADI .....	80
Cuadro 4.4 IGLL intrarregional ALADI. Periodo 2004 – 2014.....	85

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 4.1 PIB real Vs PIB nominal. Periodo 2004 – 2014.....	51
Figura 4.2 Crecimiento del PIB (%) ALADI. Periodo 2004-2014.....	51
Figura 4.3 Tasa anual media de desempleo ALADI 2004 - 2014 .....	56
Figura 4.4 Tasa de inflación (%) ALADI. Periodo 2004-2014 .....	57
Figura 4.5 Inversión extranjera directa en millones de dólares .....	60
Figura 4.6 Comercio exterior global ALADI en millones de dólares.....	62
Figura 4.7 TENCI – Tendencia - Ciclo del comercio intrarregional de la ALADI Periodo 2004 - 2014.....	66
Figura 4.8 Evolución del flujo comercial ALADI – Ecuador. Millones de dólares Periodo 2004 – 2014.....	68
Figura 4.9 Evolución del flujo comercial ALADI - China .....	74
Figura 4.10 Índice de comercio intrarregional (ICI).....	78
Figura 4.11 Índice de comercio extrarregional (ICE).....	80
Figura 4.12 Índice de intensidad de comercio (IIC) .....	83
Figura 4.14 Resultados estimación de mínimos cuadrados ordinarios - efectos fijos. Variable dependiente: importaciones de ALADI provenientes de Ecuador.....	88
Figura 4.15 Resultados de método de efectos fijos .....	90
Figura 4.16 Resultados estimación modelo regresión pooled .....	91

## SIGLAS Y ABREVIATURAS

<b>ALADI</b>	Asociación Latinoamericana de Integración
<b>ALALC</b>	Asociación Latinoamericana de Libre Comercio
<b>TM80</b>	Tratado de Montevideo de 1980
<b>CEPAL</b>	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
<b>MERCOSUR</b>	El Mercado Común del Sur
<b>CAN</b>	Comunidad Andina
<b>ALCA</b>	Asociación de Libre Comercio Americano
<b>EUA</b>	Estados Unidos de América
<b>LAFTA</b>	Asociación Latinoamericana de Libre Comercio
<b>ZLC</b>	Zona de Libre Comercio
<b>NALADISA</b>	Nomenclatura de la Asociación Latinoamericana de Integración
<b>NMF</b>	Nación más Favorecida
<b>TLC</b>	Tratado de Libre Comercio
<b>OEA</b>	Organización de los Estados Americanos
<b>CAF</b>	Banco de Desarrollo de América Latina
<b>VCR</b>	Índice de la Ventaja Comparativa Revelada
<b>CUCI</b>	Clasificación Uniforme del Comercio Internacional
<b>ALC</b>	América Latina y el Caribe
<b>MCCA</b>	Mercado Común Centroamericano
<b>CARICOM</b>	Comunidad del Caribe
<b>UE</b>	Unión Europea
<b>PIB</b>	Producto Interno Bruto
<b>TCB</b>	Tasa de cambio bilateral
<b>IIC</b>	Índice de intensidad de comercio
<b>ISGC</b>	Índice de Sesgo Geográfico en el Comercio
<b>ICC</b>	Índice de Complementariedad Comercial
<b>CAFTA</b>	Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos de América
<b>IVCR</b>	Índice de ventajas comparativas reveladas
<b>HO</b>	Heckscher-Ohlin
<b>HOS</b>	Heckscher-Ohlin-Samuelson
<b>IHH</b>	Índice de Herfindahl – Hirschmann
<b>BM</b>	Banco Mundial
<b>BCE</b>	Banco Central del Ecuador
<b>AMA</b>	American Marketing Association
<b>FMI</b>	Fondo Monetario Internacional
<b>ICI</b>	Índice de Comercio Intrarregional
<b>ICE</b>	Índice de Comercio Extrarregional
<b>IIC</b>	Índice de Intensidad de Comercio
<b>IGLL</b>	Índice de Grubel y Lloyd
<b>CEI</b>	Comercio Exterior e Integración
<b>MCO</b>	Método de mínimos cuadrados ordinarios
<b>DANE</b>	Departamento Administrativo Nacional de Estadística
<b>IPC</b>	Índice de Precios al consumidor

**IED**  
**TENCI**

Inversión Extranjera Directa  
Tendencias comercial en la ALADI

## RESUMEN

El análisis de la relación comercial entre los países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) se realiza a través de indicadores y de un modelo econométrico gravitacional para los flujos de intercambio bilateral con China y Ecuador. La investigación analiza los resultados de la aplicación del índice de comercio intrarregional (ICI), índice de comercio extrarregional (ICE), índice de intensidad del comercio (IIC) y el índice de Grubel y Lloyd (IGLL) en el periodo comprendido entre el año 2004 y 2014 específicamente para los estados que conforman la ALADI y de esta manera determinar la intensidad de comercio que existe en la región con respecto al mercado global, medido a través de dichos indicadores; con datos recopilados obtenidos de páginas oficiales como ALADI, Banco Mundial, trade map, entre otros, lo que obedece al proceso de investigación descriptiva y correlacional. Los indicadores mencionados se aplican para las exportaciones, importaciones, balanza comercial y a tres sectores con mayor monto comercial: “Alimentos, bebidas y tabacos”, “Combustibles, lubricantes minerales y productos conexos” y “manufacturas”. El ICI determina la proporción de comercio entre un bloque comercial; la ALADI mantiene niveles bajos de este indicador (promedio general 48,08), es decir la representación comercial entre dichos miembros es poco significativa si se compara con el total del comercio de cada uno. El ICE revela que la ALADI presenta niveles altos de dependencia con el comercio global (promedio general 251,92). El IIC muestra que existe un sesgo geográfico,  $IIC < 1$  (promedio 0,83); la proporción de las exportaciones que cada país tienen por destino la región ALADI es menor que la que correspondería de acuerdo con la participación de la ALADI en la demanda mundial de importaciones. El IGLL señala que existe comercio intra-industrial entre los sectores antes mencionados en países como Brasil, Colombia, Chile, entre otros. El modelo gravitacional aplicado en el estudio de las relaciones comerciales ALADI – Ecuador y ALADI – China convalida la teoría del mismo por medio de la variable distancia, a través de un análisis de regresión lineal realizado en el programa estadístico Stata. Dicha teoría indica que a mayor distancia entre los países, menor es el monto comercial.

**Palabras claves:** Intensidad de comercio, ALADI, Ecuador, China, comercio intrarregional, comercio extrarregional, modelo gravitacional.

## ABSTRACT

Analysis of business relationship between the members of the Latin American Integration Association (ALADI) is performed through business indicators and an econometric gravity model for the flow of trade with China and Ecuador. This study analyzes the results of the implementation of intraregional trade index (ITI), Non Regional Trade Index (NRTI) Trade Intensity Index (TII) and the Grubel-Lloyd Index (GLLI) in the period from 2004 and 2014 specifically to the states that integrated ALADI and thus determine the intensity of trade that exists in the region respect to global market, measured by indicators; with data collected from official sites such as ALADI, World Bank, Trade Map, among others, reflecting the process of descriptive and correlational research. These indicators apply to exports, imports, trade balance and three sectors with the highest trade volume, "Food, drinks and tobacco", "fuels, mineral oils and related products" and "Manufacturing". The ITI determines the proportion of trade between a trade bloc; ALADI shows low levels of this indicator (overall average 48.08), the commercial representation of those members is not significant compared with total trade of each. At the other hand, the NRTI reveals that ALADI has high levels of dependence with global trade (overall average 251.92). The TII shows that there is a geographic bias, IIC  $<1$  (average 0.83); the proportion of each country's exports are destined for the ALADI region is less than that corresponding with the participation of the ALADI in world import demand. The GLLI reflects the countries with intra-industry like Brasil, Colombia, Chile and others. The gravity model used in the study of business relationship ALADI - Ecuador and ALADI - China validates the theory itself with the variable distance, through a linear regression analysis performed in the Stata statistical software. This theory suggests that the greater the distance between the countries, the lower the trade volume.

**Keywords:** Intensity of Trade, ALADI, Ecuador, China, intraregional trade, non-regional trade, gravity model.

# CAPÍTULO I

## 1. Introducción

En el capítulo, se describe una breve síntesis sobre la evolución y características relevantes del comercio internacional del Ecuador, la República Popular de China y los países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Muestra información previa de un análisis macroeconómico basado en las relaciones bilaterales que mantiene los socios regionales entre sí.

Se establecen los objetivos de la actual investigación que sirven como guía para el desarrollo de este estudio.

Se justifica la finalidad del trabajo de investigación a más de plantear los propósitos que ayudan a cumplir con el objetivo deseado.

### 1.1 Antecedentes

En el año 1969 surgen los países del pacto andino conformados por: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, México, Chile, Ecuador, Perú, Paraguay, Uruguay y Venezuela, con el fin de dar comienzo a un proceso futuro entre ellos, a causa de diversas dificultades de integración en Latinoamérica, estos estados deciden llevar a cabo una alianza subregional con el objetivo de desarrollar un mercado común en toda América latina. (ALADI, 2004)

Finalmente, el 12 de agosto de 1980 se aprueba el denominado acuerdo de Montevideo considerado como un marco jurídico y regulador de la ALADI, entrando en función en marzo de 1981, pasando a sustituir al antiguo Tratado de libre comercio Latinoamericano (LAFTA). Por lo tanto en el convenio de Montevideo, los gobiernos de sus respectivos países miembros disponen de representantes para legislar y tratar sobre temas económicos de gran importancia, sabiendo que el fin del bloque comercial es poder propiciar un mercado común en América Latina por medio de tres mecanismos: preferencia arancelaria, acuerdos de alcance regional y acuerdos de alcance parcial.

La ALADI está abierta a la integración de cualquier otro país Latinoamericano, lo cual se considera como un instrumento que permite la fácil entrada de otras naciones, así como la creación de acuerdos comerciales entre países no miembros y estados que

no pertenecen a la región, como lo fue en 1999 con sede en Uruguay, la primera integración del tratado de Montevideo, con la incorporación de la República de Cuba, como país miembro de la asociación, siendo el doceavo órgano e integrándose posteriormente Panamá.

Los gobiernos de cada nación tratan de reducir importaciones y ganar mercados externos a sus países vecinos para conseguir mejores condiciones prestatarias para su economía, obteniendo ventajas en las negociaciones sobre la deuda externa. Con este individualismo, no solo los países miembros de la ALADI abandonaron los principios del pacto que era generar un mercado común en Latinoamérica y realizar una liberación arancelaria por medio de instrumentos multilaterales y bilaterales; sino más bien, la postura que manifestó cada estado generó que frene el crecimiento del comercio.

Para el caso de Ecuador que se caracteriza por la aparición de grandes tendencias en lo que se refiere a diversificación de exportaciones, destacando principalmente los productos industrializados de alimentos, esta variedad que posee se limita, ya que sus principales países a quienes exporta son estados andinos y con una menor cantidad de exportación al resto de miembros que conforman la ALADI, lo cual al pertenecer a un pacto comercial le brinda la oportunidad de agrandar sus exportaciones al resto del mundo.

Está claro que Ecuador no posee un gran nivel de industrialización y desarrollo, siendo un limitante en las exportaciones, por lo tanto son menos representativas en nivel comparado con las exportaciones de los demás países que poseen un desarrollo de infraestructura e inversión productiva mucho mayor a la de Ecuador. En este contexto se debe recalcar la gran participación de la industria Ecuatoriana en el mercado de hidrocarburos y los regímenes unilaterales acordados con los Estados Unidos de América (EUA). Al pertenecer Ecuador a la CAN otorga a sus miembros también una mayor apertura comercial, además de poseer acuerdos con ALADI, Chile, Paraguay y Uruguay.

Según el análisis de Halperin & Da Motta Veiga (2001 , pág. 4) menciona los resultados de este acuerdo unilateral entre el año 1990-2000, donde Ecuador presentó un incremento de las exportaciones totales siendo este de un 78,5%. Mientras que entre 1997-2000, se presentó un decrecimiento en el valor total de las exportaciones.



Ecuador posee una relación comercial que se caracteriza de gran importancia por los socios adicionales de la ALADI, representando en el año 2000 casi un total del 80% de las exportaciones realizadas a estados no miembros del bloque comercial, pero que son asociados a ella y para los países extra-ALCA son representativas también ya que fueron en el año 2000 el 30% del total de exportaciones.

Otro de puntos a resaltar es la relación que muestra la Asociación Latinoamericana de Integración con China, debido que ha impactado en la historia contemporánea, por sus crecientes relaciones comerciales.

Tomando en cuenta que se deben considerar los desafíos entre las partes, ya que se podría ver afectado el desarrollo sustentable entre ambas economías.

## **1.2 Planteamiento del problema**

Según Zabudovsky (2007, pág. 8) en su estudio publicado por la Secretaría General de la ALADI, existen problemas en el régimen que están afectando el comercio entre los miembros de la Asociación; la falta de transparencia al momento de negociar las preferencias arancelarias impide conocer cuáles están vigentes en el comercio intra-ALADI, la razón de esta controversia se debe a que las preferencias de ALADI están bajo el sistema de clasificación de la Nomenclatura de la Asociación Latinoamericana de Integración (NALADISA), mientras que los aranceles de Nación Más Favorecidos (NMF) reposan en las tarifas arancelarias de los estados miembros, generando un problema al ser dos sistemas totalmente diferentes para que la información sea comparable. NALADISA posee 8293 fracciones<sup>1</sup> que pueden ser comercializadas entre los integrantes del bloque, sin embargo a pesar de los Tratados de Libre Comercio (TLC) negociados en el interior de la ALADI ninguno de sus miembros recibe preferencia del 100% en la totalidad de fracciones.

Cuba es uno de los afectados al no ser parte de ninguna área de libre comercio y al mismo tiempo no recibir un número importante de preferencias arancelarias de 100%. En el caso de Ecuador, las exportaciones a la ALADI en los años 2009-2010 sólo han representado el 24% de las exportaciones totales en comparación con el año 2000 donde tuvo un 22%. El país se encuentra limitado a las preferencias concedidas generando una posición de desventaja competitiva frente a los demás países de la Asociación, pues a pesar de las relaciones bilaterales que mantiene con los estados

---

<sup>1</sup> Fracción arancelaria al nivel de ocho o diez dígitos conforme a la lista de desgravación arancelaria de una de las partes. (Organización de los Estados Americanos (OEA), 2015)

vecinos el monto comercial es bajo, por lo que es urgente aumentar la inversión en el sector exportador, mejorar las condiciones de acceso y participación a los mercados de la región. (Halperin & Da Motta, 2001).

Por otro lado el comercio que mantiene la República Popular de China con los países miembros del bloque no es equitativo entre todos, Brasil es su principal socio exportador con participaciones del 44% del valor total de las exportaciones, seguido de Chile que se ubica en el segundo lugar con un 18% en el periodo de enero a junio del año 2011 – 2012, en comparación con las economías de Bolivia, Ecuador, Paraguay y Uruguay con quienes su monto comercial es inferior a los mil millones de dólares. (Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), Banco de Desarrollo de América Latina (CAF), Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2012).

### **1.3 Justificación**

Es importante poder identificar los sucesos que han dado lugar a las diferentes controversias en términos de actividad comercial tanto para los países de la ALADI como para la República Popular de China y Ecuador, por esta razón es necesario realizar un estudio que muestre cómo se ha ido desarrollando el intercambio bilateral entre dichos países, así como las características de la economía de los mismos.

Los flujos comerciales que mantiene Ecuador con los países miembros de la región no cumple con las expectativas deseadas debido a que el nivel de exportaciones sigue siendo bajo y el incremento de las mismas es poco significativo, el enfoque de este estudio debe centrarse principalmente en analizar cuáles son las variables que han influido en dichos incrementos y disminuciones, tomando en cuenta el comportamiento de años anteriores para poder obtener las respuestas deseadas a los objetivos antes mencionados. El presente trabajo está dirigido al análisis comercial entre los miembros de la ALADI y la relación bilateral ALADI – Ecuador y ALADI – China.

Para el desarrollo de esta investigación se utilizará indicadores como el índice de intensidad de comercio, índice de complementariedad que se deriva del índice de la ventaja comparativa revelada (VCR), índice de sesgo no explicado, todos estos relacionados a la interacción comercial junto con el modelo econométrico gravitacional cuya teoría se basa en que a mayor distancia menor comercio, con el objetivo de identificar si los costos de transacción como distancia, población y demás variables socioeconómicas influyen en las relaciones entre los países y la región, para un

apropiado estudio del comportamiento de la balanza comercial entre las naciones seleccionadas para la investigación.

El análisis de la evolución de los indicadores comerciales será en base a datos seleccionados entre los años 2004 y 2014, con la finalidad de poder determinar si dichos índices determinan el comportamiento de los flujos comerciales entre las naciones de objeto de estudio.

## **1.4 Objetivos**

### **1.4.1 Objetivo general**

Determinar la intensidad de comercio entre los países miembros de la ALADI con respecto al comercio global, medido a través de indicadores comerciales.

### **1.4.2 Objetivos específicos**

- Examinar la evolución económica de la ALADI a través de las variables macroeconómicas.
- Analizar las características del comercio bilateral ALADI - Ecuador y ALADI – China.
- Evaluar los indicadores comerciales seleccionados en el presente caso de estudio: bloque comercial ALADI.
- Analizar los resultados obtenidos del modelo gravitacional en el caso ALADI – Ecuador y ALADI – China.

## **1.5 Alcance del estudio**

La presente investigación muestra durante los 5 capítulos el análisis de los indicadores comerciales evaluados en el comercio para los miembros de la ALADI y el análisis de las variables socioeconómicas y costos de transacción entre ALADI - Ecuador vs ALADI – China, los cuales ayudan a responder los objetivos planteados y a su vez validar la teoría del método gravitacional entre los países estudiados, con la finalidad de tener un mayor entendimiento de las relaciones comerciales que mantienen actualmente.

En el capítulo 2, revisión de literatura se expone la información requerida para poder desarrollar todos los indicadores comerciales del proyecto propuesto, con la ayuda de previas investigaciones de autores que desarrollaron teorías, modelos e índices económicos, entre otros.

En el capítulo 3, se presenta la metodología que se aplicará en la investigación del comportamiento del sector externo de los socios regionales de la ALADI y los respectivos costos de transacción (distancia, cultura, entre otros), variables económicas de China, Ecuador y ALADI.

En el capítulo 4, se aplica la metodología presentada en el capítulo anterior para evaluar los indicadores comerciales seleccionados y aplicar el modelo gravitacional en el comercio de ALADI con China y Ecuador. Se obtiene los resultados y se procede a realizar el respectivo análisis tanto de los indicadores comerciales como del método gravitacional.

En el capítulo 5, se presentan las conclusiones de la investigación realizada.

## CAPÍTULO II

### **2. Revisión de literatura**

En el presente capítulo se realiza una investigación sobre los indicadores que tienen referencia con el tema de estudio.

Se explica el origen y la definición de cada uno de ellos para obtener un mayor conocimiento y de esta manera seleccionar los principales índices que sirven de guía para el desarrollo del trabajo y lograr el alcance de los objetivos establecidos.

Los indicadores de estudio sostienen relaciones entre la composición del mercado y el comercio internacional, los cuales se derivan de determinados estudios realizados por autores como Bela Balassa (1965) y Grubel y Lloyd (1975), quienes explican la teoría de la ventaja comparativa relacionados con el dinamismo comercial y el comercio intra-industrial.

Es necesario señalar que algunos indicadores tienen enfoques similares, sin embargo existen autores que han aportado con críticas y propuestas diferentes para realizar un estudio más profundo de un país o región tomando en cuenta otras características del comercio mundial.

Por su parte se explica las varias teorías de algunos autores acerca del modelo gravitacional, para poder seleccionar y desarrollarla en la metodología del análisis de la relación comercial de ALADI- Ecuador y ALADI- China.

## 2.1 Índices

Un indicador es una herramienta que se utiliza para medir el desarrollo de un conjunto de datos de determinados procesos o actividades específicas.

En un estudio, es necesario conocer su evolución y analizar su desempeño en el tiempo. Los índices sirven como guía para la toma de decisiones porque identifican los puntos que necesitan un mayor estudio y comprensión.

Se considera como una medida cuantitativa que debe estar desarrollada con los objetivos de la investigación, estas pueden estar involucradas en materia económica, social, comercial, según la ciencia o variables críticas que se estudien. (Granada, 2007, pág. 1)

Para el siguiente estudio se seleccionaron los indicadores comerciales.

## 2.2 Indicadores comerciales

Los indicadores comerciales son los que se utilizan para analizar el patrón o comportamiento del comercio de un país o región.

Se clasifican en:

- Indicadores básicos de posición comercial
- Indicadores de dinámica relativa del comercio intrarregional
- Indicadores relacionados con el dinamismo comercial

En la presente investigación se muestran los índices de **dinámica relativa del comercio intrarregional**, según Durán Lima & Álvarez (2008), un área de importancia significativa es la referida al análisis de la interacción comercial en esquemas de integración regional o países que participan en proyectos de uniones aduaneras. En América Latina y el Caribe (ALC) existen cinco bloques comerciales: el Mercado Común Centroamericano (MCCA), la Comunidad del Caribe (CARICOM), la CAN, el MERCOSUR y para el caso de estudio la ALADI.

A continuación se detallan los indicadores pertinentes:

- Índice de comercio intrarregional
- Índice de comercio extrarregional
- Índice de intensidad del comercio
- Índice de comercio intrarregional potencial

Los indicadores relacionados con el **dinamismo comercial** analizan la interacción bilateral entre países y también son considerados en el presente estudio.

Dentro de esta gama de indicadores se resaltan los siguientes:

- Índice de Grubel-Lloyd
- Índice de concentración/diversificación (Herfindahl Hirschman)
- Índice balassa
- Índice trade overlap

### **2.2.1 Índice de comercio intrarregional**

El comercio intrarregional no es más que el intercambio de bienes y servicios entre países que pertenecen a una unión aduanera; el mismo que presenta un crecimiento que puede atribuirse a diferentes factores que brindan bienestar a las naciones que la integran, estos factores pueden ser la liberalización de la comercialización entre países que mantienen una proximidad geográfica y cultural, ventajas comparativas, especialización industrial y el aprovechamiento de economías de escala. (CEPAL, 1999)

Este indicador es uno de los más utilizados para medir los flujos comerciales intrarregionales por su facilidad de aplicación, ya que proporciona de manera directa la representación de la demanda entre los miembros de la agrupación regional. Sin embargo es cuestionado por economistas, debido al sesgo que puede ocasionar para grupos de países que mantienen un nivel alto de participación en lo que al comercio mundial se refiere, por ejemplo la Unión Europea (UE), por otro lado los países pequeños pueden obtener niveles bajos de este indicador debido a que su baja escala reduce el tamaño del índice. En el estudio realizado por la CEPAL sobre la evolución del comercio intrarregional en el ámbito de las exportaciones muestra que la ALADI en el año 2000 presentó un coeficiente del 13,2% en comparación con la UE que obtuvo un indicador superior del 68% en el mismo año. (Durán Lima & Álvarez, 2008)

### **2.2.2 Índice de comercio extrarregional**

Este indicador es el complemento del índice intrarregional, mide el nivel de dependencia de una nación o unión aduanera con el resto de comercio que forma parte de las condiciones beneficiarias que brinda la agrupación, este puede ser utilizado tanto para las exportaciones, importaciones o intercambio comercial al igual que el anterior indicador. (pág. 87)

### 2.2.3 Índice de intensidad del comercio

De acuerdo a lo citado por Osinami & Estol (2006) el índice de intensidad del comercio (IIC) fue desarrollado por Drysdale en 1960 y posteriormente propuesto por Anderson y Norheim (1993), el cual mide la participación o grado de asociación de las exportaciones de un país “i” hacia un socio “j”, y así mismo la participación total de las importaciones de “j” en el total de compras mundiales de las adquisiciones del socio “j”.

Cuando el coeficiente es igual a uno, significa que no existe un sesgo geográfico en la relación bilateral entre ambos países, pues la participación del socio “j” en los flujos comerciales del país “i” y el comercio mundial es la misma. Por el contrario si el indicador toma valores mayores a uno, el resultado expresa que la proporción de las exportaciones del país “i” hacia el “j” es mayor que el peso que tiene “j” en el comercio mundial, lo que significa que el país “j” está realizando mayores importaciones desde “i” en comparación a lo que lo hace desde el mundo, en este caso obtiene la existencia de un sesgo geográfico.

Según un estudio publicado por la CEPAL (1999), donde se aplicó este indicador, el resultado del índice de intensidad del comercio entre Uruguay y el MERCOSUR en el año 1990<sup>2</sup> fue cercano a diez, lo que significa que, antes de la integración de la unión aduanera, la relación comercial entre los países miembros era diez veces mejor si no existiera un sesgo geográfico. Entre 1990 y 1996, el sesgo creció lo debido a que las importaciones aumentaron por la interacción económica de los países miembros del MERCOSUR que crecieron más que el resto del mundo. (pág. 14)

El IIC a su vez se divide en dos factores que influyen en la intensidad del comercio, estos son: el índice de complementariedad comercial (ICC) y el índice de sesgo geográfico en el Comercio (ISGC).

El IIC, el ICC y el ISGC han sido utilizados en diferentes estudios que se detallan a continuación:

- “Uruguay en el MERCOSUR: perspectivas de intercambio comercial dentro de la región”
- “Complementariedades y obstáculos sectoriales para la elaboración de bienes de exportación hacia las economías del CR - CAFTA”

---

<sup>2</sup> El MERCOSUR nace el 26 de marzo de 1991 en el Tratado de Asunción. (MERCOSUR, 1992)

- “Impactos de un convenio con Estados Unidos: Un análisis respectivo de indicadores de comercio a partir de los determinantes estructurales.”
- “Análisis de los intercambio bilaterales e inversiones entre los estados de China, Costa Rica, y el bloque comercial ASEAN.”

#### **2.2.4 Índice de complementariedad comercial**

Para analizar la complementariedad entre dos países, se utiliza este indicador derivado del IVC desarrollado por Balassa en 1965, define que el índice de especialización exportadora (importadora) de un sector es el cociente entre la participación del sector en las exportaciones (importaciones) totales de un país sobre la participación del mismo sector en las adquisiciones mundiales.

Este índice se interpreta de la siguiente manera: si el IICC es mayor a 1, el estado tiene una orientación exportadora (importadora) en el sector mayor que el promedio mundial y por lo tanto se determina que tiene ventajas (desventajas) comparativas en dicho sector. Cuando el IICC es menor a 1, se trata de un sector donde la especialización exportadora (importadora) es menor que la mundial. En última instancia si el índice se acerca a la unidad, la especialización comercial es similar a la del mundo en su conjunto. (Secretaría General de la ALADI, 2000, pág. 143). De esta manera el índice permite conocer el efecto de que a mayor coincidencia entre la oferta exportable de una nación y la demanda importadora de su socio, mayor es la tendencia a comercializar entre ellos. Cuando el indicador tiende a cero se debe a que el país “i” no exporta los mismos bienes que “j” importa. (pág. 143)

#### **2.2.5 Índice de sesgo geográfico en el comercio**

El sesgo no explicado de una relación comercial se estima como cociente entre los dos indicadores mencionados anteriormente, el IIC y el ICC muestra la relación con un conjunto de variables geográficas, históricas y culturales que pueden sesgar el comercio de un país o bloque comercial. Este indicador se encuentra relacionado con las políticas comerciales discriminatorias por costos de transporte y costos de transacciones. (Osinami & Estol, 2006)

#### **2.2.6 Índice de comercio intrarregional potencial**

Para calcular el máximo monto comercial al que pueden llegar a intercambiar los países miembros de una región o unión aduanera se utiliza el índice de comercio intrarregional potencial. Este coeficiente dentro de las preferencias intrarregionales que



se conceden los países, es una medida de mayor o menor grado de beneficio dentro de la integración regional objeto de estudio. Para el desarrollo del mismo se consideran datos históricos de comercialización de los países miembros de la integración. (Durán Lima & Álvarez, 2008)

Un supuesto en el que se basa este indicador es que el comercio intrarregional potencial es el que sostiene la participación del intercambio dentro de la región en el flujo comercial total de los socios aduaneros al nivel máximo determinado en un periodo corregido por las fluctuaciones de las participaciones de la región en la compensación comercial mundial. (pág. 40)

Los determinantes del comercio intrarregional no son considerados en el desarrollo del índice, por lo tanto los resultados obtenidos se asemejan a la realidad en la medida que durante el periodo de estudio no existan variaciones relevantes en factores como dotación de recursos, políticas comerciales, tipos de cambios reales, infraestructura de los países miembros que puedan ocasionar cambios en su distinción comercial. (pág. 41)

### **2.2.7 Índice de ventajas comparativas reveladas**

Antes de entrar a profundidad en la definición de este indicador es importante conocer su origen y autores. El IVCR nace de la teoría de la ventaja absoluta (VA) y comparativa. Adam Smith (1937) citado por González, Gómez, & Celaya (2014), hizo énfasis a la importancia que tiene el libre comercio entre los países para incrementar la riqueza de los mismos, mediante el principio de la VA, el cual señala que un país puede ser más competitivo que otro en la producción de un bien y menos competitivo que otro en la producción de otros bienes. Indiferentemente de las causas de diferencia de eficiencia, dichos países pueden obtener un beneficio si cada uno se especializa en la producción del bien que mejor competitividad tiene. Por otro lado, la teoría de la ventaja comparativa propuesta por David Ricardo, expresa que: “Cuando un estado se especializa en la elaboración de un producto en el cual tiene ventaja comparativa, consecuentemente la producción global de cada bien se incrementa con el resultado de que todos los miembros obtienen un beneficio”. (pág. 147)

Autores como Krugman y Obstfeld (1999) citados por García & Maldonado (2013), aportaron a esta teoría Ricardiana, que se reconoce como la nueva teoría del comercio internacional, donde enfatizan la relevancia a la ventaja comparativa como

una herramienta importante en la determinación del comercio y señalan que la misma es aplicada en el ámbito industrial, indicando el patrón y volumen comercial inter-industrial.

Luego interviene el modelo de Hecksher y Ohlin donde señalan que la ventaja comparativa que tiene un país sobre la producción de un bien se determina a través de la dotación de los factores que puede ser favorables o desfavorables para algunos sectores de la economía.

Para obtener un mayor beneficio en el ámbito comercial, el país debe especializarse específicamente en producir el bien que posee abundantes dotaciones, en contraste con otros bienes cuya producción tenderá a disminuir por la escasez de los factores que son menos intensivos. De esta manera la desigualdad entre los factores dotados de los países que forman parte de acuerdos comerciales provocará la especialización del bien intensivo cuyo factor es abundante dando cabida a una ventaja comparativa en relación a otros países.

Nuevamente García & Maldonado (2013) en su estudio citan a Garay (1998) y Pineiro (1993) quienes señalan que el tema de competitividad abarca un amplio campo literario, donde sustentan que el factor competitividad es una definición muy amplia según el enfoque que se quiera otorgar al estudio, ya sea un análisis de un país, sector, tipo de bien, etapas de producción, objetivos de la investigación (corto o largo plazo), etcétera.

Balassa (1965) citado por Osinami & Estol (2006) señala que el estudio de las ventajas comparativas es el resultado del análisis de una serie de factores, ya sean observables o no, e indica “que es un ejercicio laborioso,..., con resultados que pueden no ser los esperados”. Por otro lado Bowen (1983) critica el coeficiente señalando que la ventaja comparativa es una definición cuyas bases se sostienen en el comercio neto, esto es exportaciones menos importaciones y debe relacionarse con los niveles de producción de origen.

Según Vollarth (1991) se pueden identificar algunas variantes del índice, tales como:

- Ventaja relativa comercial
- Ventaja relativa de exportaciones
- Competitividad revelada

### 2.2.8 Índice de Grubel y Lloyd

El indicador más utilizado y de mayor aceptación para estimar el comercio intra-industrial es propuesto por Grubel y Lloyd (1975). Según los autores Durán Lima & Álvarez (pág. 30) el propósito del índice fue para establecer la hipótesis de que gran parte del incremento del comercio internacional de los años sesenta entre los estados industrializados tuvo su origen en la similitud de las dotaciones de factores. Para su análisis utilizaron las relaciones bilaterales entre pares de países.

Los nacientes resultados del índice formulado por Grubel y Lloyd eran contradictorios a la teoría tradicional del comercio internacional, basada en los modelos H-O (Heckscher-Ohlin) y H-O-S (Heckscher-Ohlin-Samuelson). Sin embargo, el índice de comercio intra-industrial dio vida a las intuiciones de trabajos de ilustres economistas como Hirschman (1945), Verdoorn (1960) y Balassa (1963), que habían destacado la importancia del comercio de “manufacturas por manufacturas”, especialmente en el período de la II Guerra Mundial. (pág. 31)

El comercio intra-industrial o comercio de “dos vías” tiende a darse entre países con estructura de demanda y producción similares, de tal manera suele caracterizar los intercambios comerciales de naciones con equitativos niveles de desarrollo económico.

Cuando el índice es próximo a 1 es intra-industrial, debido que la región exporta e importa simultáneamente cantidades similares de ese bien entre los mismos sectores. En cambio, un índice es inter-industrial cuando es cercano a 0, debido que se realiza entre industrias de distintos sectores.

La clave detrás de la importancia del comercio intra-industrial, en contraposición al inter-industrial genera una explicación satisfactoria para el desarrollo del comercio en base a economías de escala y diferenciación de productos.

Ambos elementos ya formalizados en la “nueva teoría del comercio internacional” que además incorpora la competencia imperfecta, Krugman (1980), son una buena ilustración para justificar la integración comercial y económica. Por ende, los autores Balassa (1966), Willmore (1974) y Grubel-Lloyd (1975) se basan en dicho modelo para su investigación. (pág. 31)

Se puede mencionar acerca de cómo la región “ALADI” ha evolucionado su índice intra-industrial, a través de un estudio publicado por la Secretaría General de la

ALADI (2012, pág. 12), donde indica que entre mediados de la década del ochenta y fines de los noventa, tendió a ser un fenómeno que ha ido incrementado, pasando de ser un coeficiente poco significativo a representar una proporción relevante en el intercambio extranjero de la región de estudio (de 8% en 1985 a 25% en 1998), aunque todavía lejos de los altos niveles logrados por los países industrializados.

### **2.2.9 Índice de concentración / diversificación (Herfindahl Hirschmann)**

Es la medida que tiene la propiedad para determinar el nivel de concentración y control en un mercado, es decir se debe ponderar el peso de cada producto y país en el total de su comercio, de modo que si el valor exportado es reducido, tiene una influencia mínima en el coeficiente final, y viceversa. Esto se controla al elevar al cuadrado las participaciones de cada país. (Durán Lima & Álvarez, 2008, pág. 28)

De acuerdo a lo citado Calkins (1983, págs. 408-409), los nombres Herfindahl y Hirschman han sido vinculados por elaborar el índice de concentración y diversificación, pero cada quien lo desarrolló de forma independiente. Hirschman utilizó una variación de la misma, como una medida de concentración del comercio exterior de un país. Herfindahl propuso su versión del índice debido a que las medidas tradicionales eran sensibles sólo a las disparidades en las cuotas de mercado, y no a la escasez de competidores. Él lo utilizó para medir los "cambios brutos" en la concentración de la industria de acero de EUA, y advirtió que un coeficiente de concentración, probablemente, no se puede confiar para moverse en estrecha colaboración con el grado de monopolio.

El presente indicador permite comparar resultados entre diversos conjuntos de productos, países de destino de exportaciones o ambos al presentar los resultados en forma normalizada. (Durán Lima & Álvarez, 2008)

### **2.2.10 Índice de Balassa**

Este indicador pertenece a la familia de indicadores de ventajas comparativas. Liesner (1958) fue el primero en medirla cuantitativamente, en su análisis sobre los efectos que iba a suponer para la industria británica en su incorporación en el Mercado Común Europeo (MCE), aunque este autor no utiliza el término de VCR el cual será acuñado posteriormente por Balassa (1965). (Fuster García, 2001, pág. 49)

El índice de balassa mide elementalmente las cuotas de exportación normalizada, donde se refiere a las exportaciones de la misma industria en el grupo de países de estudio. Hinloopen (2000, p.3).

Otra variante de este índice puede ser realizada mediante el uso del coeficiente de las importaciones mundiales a nivel del producto como denominador el coeficiente de exportaciones del mismo bien. De esta forma, cuando se analiza la participación y se la relaciona con las adquisiciones mundiales, se puede obtener lo que se denomina como índice de especialización. (Durán Lima & Álvarez, 2008, pág. 25)

Cabe recalcar, que el índice de Balassa puede ser utilizado además para entregar información con mayor detalle a negociadores o a la sociedad civil y dar señales claras de dónde se encuentran las principales fortalezas y debilidades del patrón exportador nacional en un mercado establecido. (pág. 25)

#### **2.2.11 Índice “Trade overlap”**

El indicador fue propuesto por Finger y de Rosa (1979), para medir el grado de especialización en los intercambios comerciales de bienes dentro de un sector, en relación con el comercio internacional entre distintos sectores de la economía; en definitiva muestra el grado de liberalización e integración de la riqueza en el mercado extranjero.

El resultado varía entre 0 y 1, siendo que a mayor grado de especialización intra-industrial, el indicador se acerca más a la unidad. (Durán Lima & Álvarez, 2008, pág. 29)

### **2.3 Modelo gravitacional**

La ecuación de gravedad es una fórmula bastante utilizada para el análisis estadístico de los flujos comerciales entre dos entidades geográficas. Tiene su origen en la *Ley de la Gravitación Universal*, formulada por Newton en 1687. (Candial & Lozano, 2008, pág. 11)

La historia del anterior método gravitacional se remonta al premio Nobel del economista de origen holandés Jan Tinbergen (1962) y Poyhonen (1963), quienes fueron los primeros autores que utilizaron la teoría mencionada para analizar los intercambios comerciales bilaterales. Desde entonces, no sólo se ha aplicado la ecuación de gravedad al estudio del comercio internacional, sino que ha encontrado múltiples aplicaciones como migraciones, turismo, e inversiones extranjeras. (pág. 11)

Según los autores Cárdenas & García (2004, pág. 4) mencionan que, a pesar de su enorme éxito empírico, solo se le dio una sustentación teórica en los trabajos de Anderson (1979), Krugman (1979), Brada y Méndez (1985), Helpman y Krugman (1985), Bergstrand (1985, 1989 y 1990), Helpman (1987), Soloaga y Winters (1998), Piani y Kume (2000) y, más recientemente, Anderson y Van Wincoop (2003), entre otros autores.

Una de las aplicaciones prácticas es la realizada por Brada y Méndez (1985), examinan seis procesos de integración y evalúan la capacidad para generar comercio entre cada país miembro. Los autores concluyen que el regionalismo puede promover el comercio, independientemente de que los países integrantes sean desarrollados o no. Desde entonces, varios autores han demostrado que ciertos modelos de comercio (H-O, Ricardo y rendimiento crecientes a escala) pueden ser generalizados en la ecuación de gravedad. (Candial & Lozano, 2008, pág. 13)

El modelo econométrico resulta un método general basado en preferencias homotéticas tipo CES, con sustituciones entre productos y diferenciación horizontal (por estados) en la producción de bienes intermedios. (Cárdenas & García, 2004, pág. 4)

El uso más común del modelo ha sido el de estudiar los efectos de los acuerdos de integración económica regional sobre el comercio. Su principal función es aportar un conjunto de variables (distancia, cultura, renta de los países), que alcanzan un gran nivel explicativo de los intercambios internacionales. La teoría indica que a mayor distancia menor flujo comercial debido a factores como el costo de transporte y por ende a menor proximidad geográfica mayor intercambio de bienes. (Candial & Lozano, 2008, pág. 14)

## **CAPÍTULO III**

### **3. Metodología**

En el presente capítulo se definió y clasificó la investigación de mercado, sucesivamente se expuso un proceso investigativo que implica su realización.

La investigación incluye enfoque cuantitativo y cualitativo, los cuales pueden formar parte de un mismo proceso, la cual se denomina enfoque mixto; que permite deducir la información para obtener un análisis elaborado que facilite cumplir con los objetivos propuestos.

En los capítulos anteriores se ha mencionado con detalle una variedad de indicadores comerciales. En la actual sección se escogieron cuatro principales índices que se estudiaron a profundidad de acuerdo a la recolección de datos de las variables socioeconómicas de los países de estudio provenientes de fuentes secundarias confiables como la ALADI, BM y Trade map.

Finalmente, se explicó el modelo gravitacional con mayor amplitud y se describieron las variables a utilizar, con el objetivo de examinar los principales determinantes de los flujos de comercio en el ámbito mundial, y validar dicho modelo. Sus resultados permiten estimar el nivel de intercambio bilateral entre ALADI - China y ALADI - Ecuador.

### **3.1 Investigación de mercado**

Los autores Alarcón, y otros, (2014, pág. 23) y Malhotra (2008, pág. 7), definen este término como “la identificación, recopilación, análisis, difusión y aprovechamiento sintético y objetivo de la información, utilizado para mejorar la toma de decisiones en Marketing”. Por otro lado el concepto formal de la investigación de mercados propuesta por La American Marketing Association (AMA), establece que es la función que enlaza al consumidor y al público con el proveedor mediante la información, la cual se utiliza para identificar y definir las oportunidades y los problemas del marketing para generar, perfeccionar y evaluar las acciones de la investigación. Además define la información necesaria para analizar los temas, diseña las técnicas para conseguir la información, dirige y aplica el proceso de recopilación de datos, analiza los resultados y comunica los hallazgos y sus implicaciones. (pág. 7)

La aplicación de la investigación de mercado es una labor muy complicada pero de gran importancia para el desarrollo del presente estudio, porque comprende desde el planteamiento del problema hasta la obtención de los resultados que permiten interpretar la información recopilada durante el desarrollo de la investigación reflejando la situación real y precisa de las relaciones comerciales que mantiene los países de la ALADI y China.

#### **3.1.1 Proceso de investigación de mercado**

El proceso consta de ocho pasos pero antes del desarrollo de los mismos se debe establecer la orientación que se le quiere dar a la investigación. Hernández, Fernández, & Baptista (2008, pág. 4) mencionan que existen dos enfoques principales o

aproximaciones al conocimiento: el enfoque cuantitativo y cualitativo, sin embargo plantean diseños para visualizar cómo ambas técnicas pueden formar parte de un mismo estudio o aplicación en la investigación, el cual lo denominan enfoque mixto o integrado multimodal.

El *enfoque cuantitativo* es aquel que recauda datos para comprobar hipótesis, basadas en la medición numérica y el análisis estadístico y poder establecer estándares de comportamiento y probar supuestos.

Por otro lado, el *enfoque cualitativo* maneja la recolección de datos sin la utilización de datos numéricos para revelar o ajustar preguntas de investigación en el proceso de interpretación.

Finalmente el *enfoque mixto* como se mencionó anteriormente es la aplicación de ambos enfoques. Cabe recalcar que tanto el enfoque cuantitativo como el cualitativo poseen etapas de desarrollo, que se muestran en la siguiente ilustración

### Ilustración 3.1 Fases del enfoque cuantitativo

<b>Fases del enfoque cuantitativo</b>	1. Idea
	2. Planteamiento del problema
	3. Revisión de la literatura y desarrollo del marco teórico
	4. Visualización del alcance de estudio
	5. Elaboración de hipótesis y definición de variables
	6. Desarrollo del diseño de investigación
	7. Definición y selección de la muestra
	8. Recolección de datos
	9. Análisis de los datos
	10. Elaboración del reporte de resultados

Fuente: Adaptado de Hernández, Fernández y Baptista – Metodología de la investigación 5° Edición

### Ilustración 3.2 Fases del enfoque cualitativo

<b>Fases del enfoque cualitativo</b>	1. Idea
	2. Planteamiento del problema
	3. Inmersión inicial en el campo
	4. Concepción del diseño del estudio
	5. Definición de la muestra inicial del estudio y acceso a ésta
	6. Recolección de datos
	7. Análisis de datos
	8. Interpretación de los resultados
	9. Elaboración del reporte de resultados

Fuente: Adaptado de Hernández, Fernández y Baptista – Metodología de la investigación 5° Edición



Para el presente caso de estudio se utilizó el enfoque mixto o integrado multimodal adaptado a los ocho pasos del *Método científico de Roberto Hernández, Carlos Fernández y Pilar Baptista* quienes desarrollaron el siguiente esquema:

- Concebir la idea de investigación.
- Plantear el problema de investigación.
- Marco Teórico
- Definir si la investigación es exploratoria, descriptiva, correlacional o explicativa, y hasta qué nivel llegará.
- Establecer la hipótesis
- Seleccionar el diseño apropiado de investigación (diseño experimental, preexperimental, cuasiexperimental o no experimental).
- Determinar la población y la muestra.
- Recolección y análisis de datos.

### **3.2 Enfoque de investigación**

Se presentó en detalle las fases del enfoque de investigación adaptando al presente trabajo; considerando las pautas mencionadas anteriormente.

#### **3.2.1 Idea de investigación**

La idea de la presente investigación nació a partir de una breve revisión de los antecedentes acerca de la economía de los países latinoamericanos para poder identificar las razones que han originado las diferentes controversias en términos de actividad comercial, tanto para los países de la ALADI como para la República Popular de China, por esta razón fue necesario realizar un estudio que muestre cómo se han ido desarrollando las relaciones comerciales entre dichos países así como las características de la economía de los mismos.

#### **3.2.2 Planteamiento del problema**

Existieron problemas en el régimen que afectaron al comercio entre los países miembros de la Asociación; la falta de transparencia al momento de negociar las preferencias arancelarias impiden conocer cuáles están vigentes en el comercio intra-ALADI, la razón de esta controversia se debe a que las preferencias del bloque están bajo el sistema de clasificación NALADISA, mientras que los aranceles de Nación Más Favorecidos (NMF) reposan en las tarifas arancelarias de los estados miembros,

generando un problema al ser dos sistemas totalmente diferentes para que la información sea comparable.

Por otro lado el comercio que mantuvo la República Popular de China con los países miembros de la ALADI no es equitativo entre todos.

### **3.2.3 Marco Teórico**

La presente investigación tiene como enfoque las teorías del comercio internacional tales como flujos comerciales bilaterales, indicadores comerciales y modelo econométrico gravitacional, pues se pretendió realizar una comparación para validar dicho modelo por medio del correcto análisis del comercio entre ALADI – China y ALADI – Ecuador, obtenido de la base de datos del Fondo Monetario Internacional (FMI), BM, Trade map y de la página oficial del bloque de estudio ALADI, además se utilizarán documentos adicionales de investigaciones como soporte.

### **3.2.4 Objetivos de investigación**

#### **Objetivo general**

Determinar la contribución del comercio intrarregional de los estados pertenecientes a la ALADI con respecto al comercio mundial, medido a través de indicadores comerciales.

#### **Objetivos específicos**

- Realizar un análisis macroeconómico con respecto a la economía de los miembros de la ALADI.
- Observar el comportamiento de los flujos comerciales entre ALADI – Ecuador y ALADI – China.
- Analizar los resultados obtenidos de la aplicación de indicadores comerciales optados para el estudio de la región.
- Validar la teoría del modelo gravitacional aplicado al caso ALADI – Ecuador y ALADI – China.

### **3.2.5 Preguntas de investigación**

- a) ¿Cómo han evolucionado los flujos comerciales entre los países miembros de la ALADI?
- b) ¿Cuál es el peso de las variables comerciales que influyen en los intercambios entre los países miembros de la ALADI?

- c) ¿Las relaciones comerciales entre ALADI – China y ALADI – Ecuador se ven afectadas por las variables socioeconómicas (distancia, nivel de ingresos, tamaño)?
- d) ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de mantener flujos comerciales entre países de la misma región?
- e) ¿Se cumple la hipótesis del modelo gravitacional al realizar la comparación entre ALADI – China y ALADI – Ecuador?

### 3.2.6 Justificación de la investigación

El enfoque de este estudio está dirigido principalmente en analizar cómo ha ido evolucionando los intercambios bilaterales entre los países de la ALADI, mediante la aplicación de indicadores comerciales tomando en cuenta el comportamiento en un período de tiempo, para poder identificar las razones que han originado las diferentes controversias en términos de actividad comercial.

Para el análisis del comercio entre ALADI – Ecuador y ALADI – China se utilizó un modelo gravitacional para poder corroborar la teoría de que a mayor distancia menor es el comercio entre dichos países.

### Ilustración 3.3 Tipos de investigación cuantitativa

<b>Exploratoria</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se utiliza cuando la finalidad es profundizar un tema no muy estudiado.</li> </ul>
<b>Descriptiva</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Busca identificar propiedades, características y rasgos relevantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe comportamientos de un grupo o población.</li> </ul>
<b>Correlacional</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asocia mediante un patrón predecible para un grupo o población.</li> </ul>
<b>Explicativa</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pretende determinar las causas de los eventos, sucesos o fenómenos que se estudian.</li> </ul>

Fuente: Adaptado de Hernández, Fernández y Baptista – Metodología de la investigación 5º Edición

### 3.2.7 Definición del alcance

Hernández, Fernández, & Baptista (2008, pág. 100), determinan que el alcance del estudio depende de la estrategia de investigación. En el siguiente esquema se detallan los tipos de investigación cuantitativa:

Los tipos de investigación aplicados en el trabajo de investigación son los siguientes: descriptiva y correlacional.

La investigación *descriptiva* se seleccionó porque permite detallar fenómenos o sucesos que están perjudicando las relaciones comerciales entre los países seleccionados.

Se desarrolló la investigación *correlacional* porque a través de la aplicación de un modelo gravitacional se determinan las variables que están relacionadas e influyen en el comercio entre un estado o bloque comercial.

### 3.2.8 Establecer hipótesis

Según Hernández, Fernández, & Baptista (2008, pág. 122) no todas las investigaciones cuantitativas deben tener una hipótesis, la formulación depende del alcance inicial del estudio. Sólo los estudios con enfoque correlacional, explicativo o descriptivo plantean hipótesis como se muestra en la siguiente tabla:

**Tabla 3.1 Formulación de hipótesis en estudios cuantitativos con diferentes alcances**

<b>Exploratorio</b>	No se formulan hipótesis.
<b>Descriptivo</b>	Sólo se formulan hipótesis cuando se pronostica un hecho o dato.
<b>Correlacional</b>	Se formulan hipótesis correlacionales.
<b>Explicativo</b>	Se formulan hipótesis causales.

Fuente: Adaptado de Hernández, Fernández y Baptista – Metodología de la investigación 5° Edición

Para el modelo gravitacional se establecieron las siguientes hipótesis correlacionales:

H1: A mayor distancia, menor comercio.

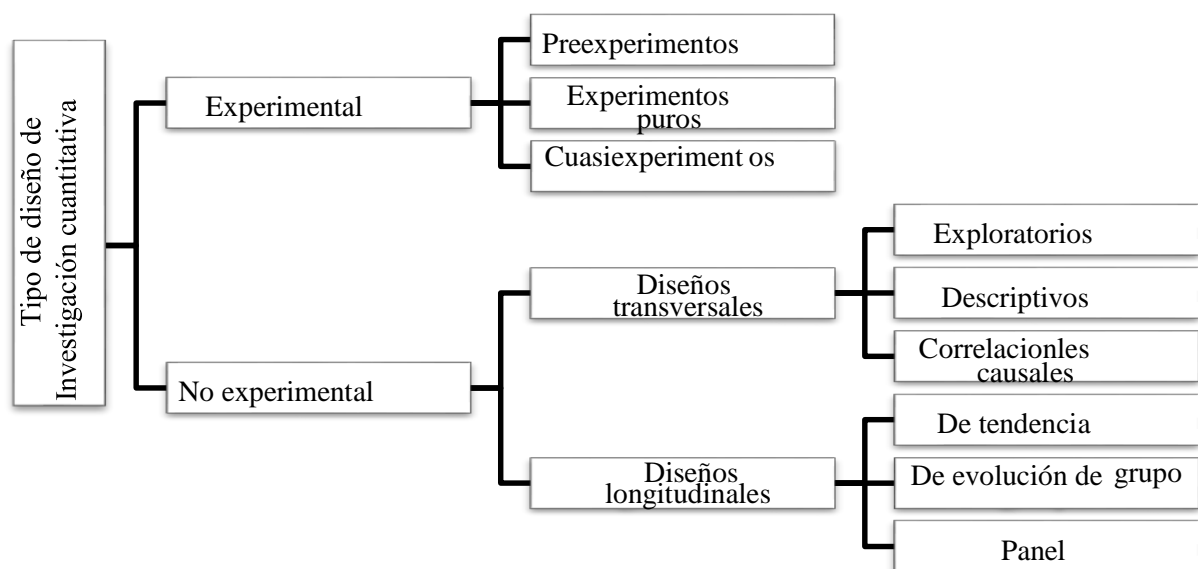
H0: A menor distancia, mayor comercio.

### 3.2.9 Diseño de la investigación

“El diseño es la estrategia que se desarrolla para obtener la información que se requiere en una investigación”. (pág. 158)

La investigación cuantitativa se clasifica en: investigación experimental o investigación no experimental, el tipo de diseño se selecciona de acuerdo al planteamiento del problema, el alcance de estudio y las hipótesis formuladas. (pág. 159)

**Ilustración 3.4 Clasificación del diseño de investigación cuantitativa**



Fuente: Adaptado de Hernández, Fernández y Baptista – Metodología de la investigación 5° edición

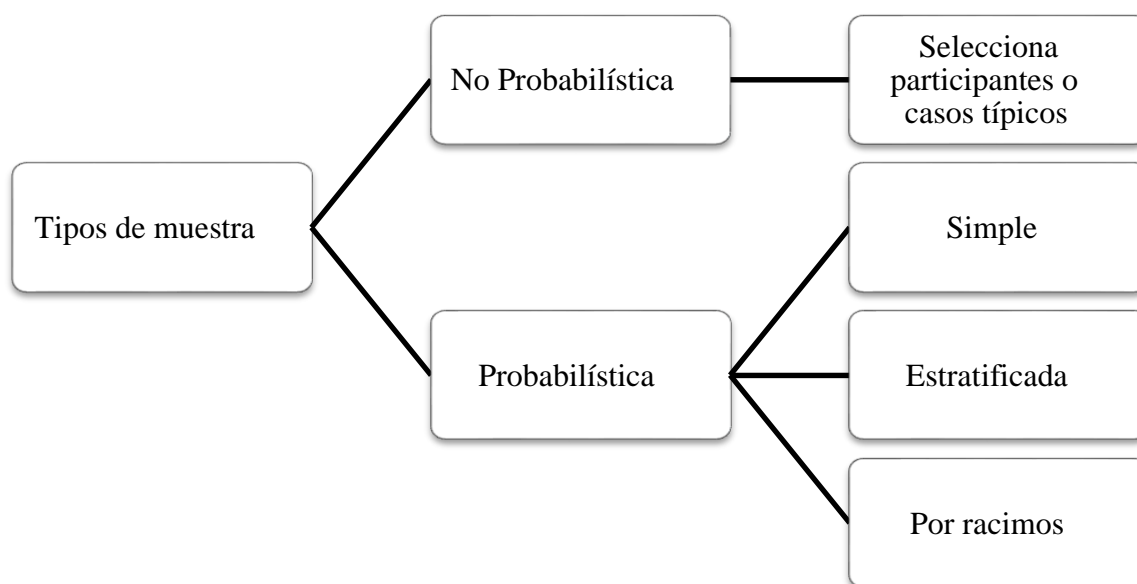
Como se mencionó anteriormente, la investigación tiene enfoques descriptivos y correlacionales, que automáticamente determinan el diseño del estudio a utilizar, esto es una investigación no experimental con diseños transversales.

En este tipo de estudio no se construye ninguna situación, sino que se examinan hechos ya existentes no ocasionados de manera intencional en la investigación. Por otro lado los diseños transversales recolectan datos de un solo momento para detallar variables y estudiar su influencia en un tiempo determinado (Hernández, Fernández, & Baptista, 2008, pág. 208)

### 3.2.10 Determinación de la muestra

Existen dos tipos de muestra: las muestras probabilísticas y las muestras no probabilísticas, las cuales se detallan en la siguiente ilustración:

**Ilustración 3.5 Tipos de muestra**



Fuente: Adaptado de Hernández, Fernández y Baptista – Metodología de la investigación 5° edición

Para el análisis comercial de ALADI – Ecuador y ALADI – China se consideraron muestras no probabilísticas debido a que los países de estudio fueron seleccionados a criterio propio.

### **3.2.11 Recolección y análisis de datos**

En esta última etapa se seleccionaron los datos que van a ser utilizados para el presente estudio. Estos se clasifican en: datos primarios y datos secundarios.

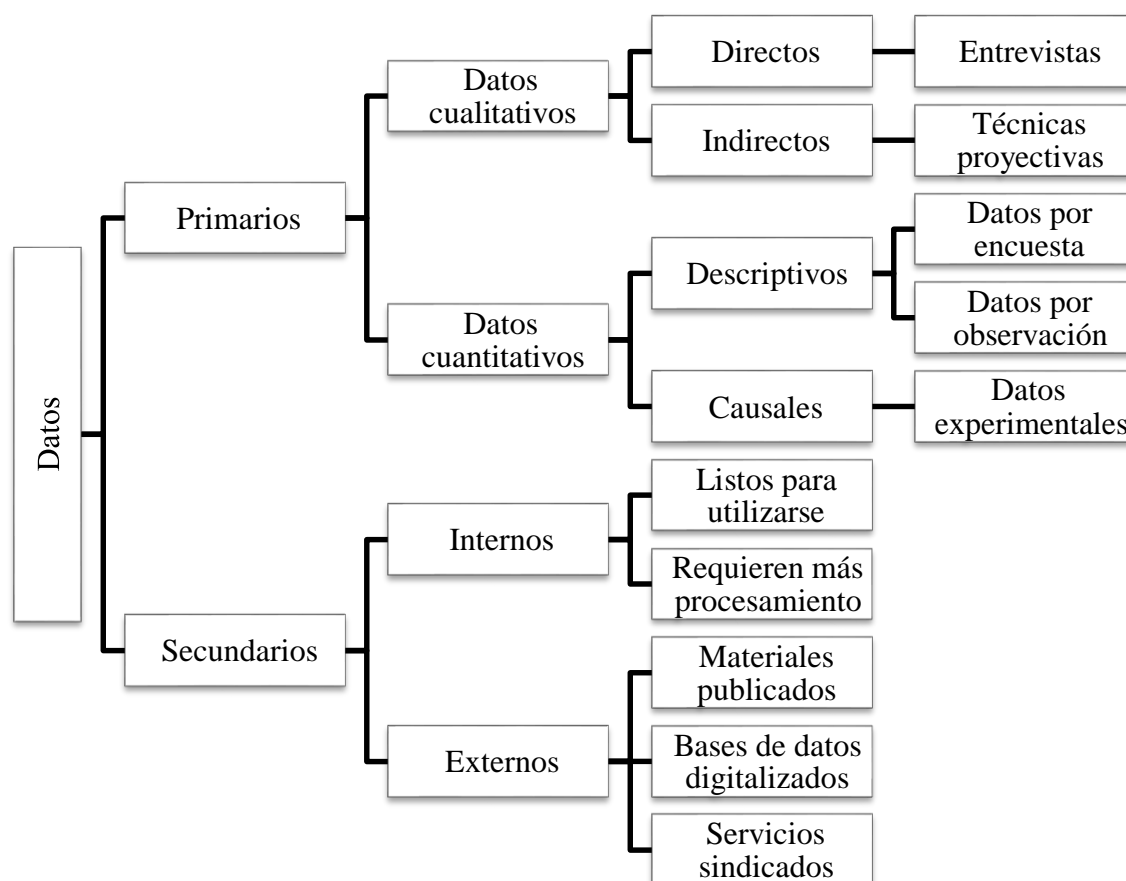
Los datos *primarios* son producidos por el investigador con la finalidad específica de afrontar el problema de investigación.

Los datos *secundarios* son compilados para un objetivo distinto a la investigación actual y pueden tener un carácter interno o externo. (Alarcón, y otros, 2014)

Para el trabajo de investigación se recopilaron datos secundarios, con la finalidad de obtener información de casos de estudios previamente realizados, para utilizarlos en el cálculo de índices comerciales aplicados al análisis comercial de la ALADI y el modelo gravitacional en el caso de ALADI – Ecuador y ALADI – China.

En la siguiente ilustración se detalla la clasificación de la recolección de datos.

**Ilustración 3.6 Clasificación de la recolección de datos**



Fuente: Adaptado de Malhotra –Investigación de Mercados 5° Edición

El estudio que se llevó a cabo está basado en la recopilación de datos secundarios externos, los cuales han sido publicados por organismos como la CEPAL, la ALADI y BM donde ha sido posible acceder a bases digitalizadas necesarias para los cálculos respectivos y materiales publicados indispensables para el análisis de la relación comercial de los países objeto de estudio.

### **3.3 Cálculo de los indicadores comerciales relacionados con la dinámica relativa del comercio intrarregional y el dinamismo comercial**

Los índices seleccionados para el desarrollo de la presente investigación son: Índice de comercio intrarregional (ICI), índice de comercio extrarregional (ICE), índice de intensidad del comercio (IIC) y el índice de Grubel y Lloyd (IGLL).

### 3.3.1 Índice de comercio intrarregional

El ICI muestra de manera espontánea la representación del flujo comercial entre los países miembros de una integración. Es una medida muy distinguida y manipulada al momento de analizar el comercio intrarregional entre un grupo de países.

Formalmente:

#### Ecuación 3.1 Índice de comercio intrarregional

$$ICI - Exportaciones = \frac{\sum_{i=1}^n x_{ij}}{\sum_{i=1}^n X \text{ Totales } i}$$

$$ICI - Importaciones = \frac{\sum_{i=1}^n m_{ij}}{\sum_{i=1}^n M \text{ Totales } i}$$

$$ICI - Intercambio comercial = \frac{\sum_{i=1}^n (x_{ij} + m_{ij})}{\sum_{i=1}^n (X \text{ Totales } i + M \text{ Totales } i)}$$

Fuente: (Durán Lima & Álvarez, 2008) CEPAL

Donde:

$x_{ij}$  = Exportaciones del país i al país o socio j

$XTi$  = Exportaciones totales del país i

$m_{ij}$  = Importaciones del país i al país o socio j

$MTi$  = Importaciones totales del país i

Si el coeficiente toma valores elevados, significa que existe una gran participación en el comercio intrarregional, al contrario los valores relativamente bajos indicarán que la proporción entre el grupo de países es poco representativa. (Durán Lima & Álvarez, 2008)

### 3.3.2 Índice de comercio extrarregional

El ICE es el complemento que establece el grado de dependencia que tiene una unión aduanera con el resto del comercio que no está beneficiado de preferencias o acuerdos como los que otorga un bloque comercial. Se calcula a partir de los resultados obtenidos con el ICI. Formalmente:



### Ecuación 3.2 Índice de comercio extrarregional

$$ICE - Exportaciones = 1 - ICI exportaciones$$

$$ICE - Importaciones = 1 - ICI importaciones$$

$$ICE - Intercambio Comercial = 1 - ICI intercambio comercial$$

Fuente: (Durán Lima & Alvarez, 2008) CEPAL

De la misma manera que el ICI, si el país o grupo posee un factor elevado significa que depende altamente del resto de comercio, y si el indicador es bajo los flujos comerciales con el resto del comercio mundial no son altamente dependientes.

#### 3.3.3 Índice de intensidad de comercio

El IIC tiene algunas variantes por las aportaciones que diferentes autores han atribuido. Para este análisis se utilizará el indicador propuesto por Anderson y Nordheim (1993), que mide la contribución de las exportaciones de un país hacia su socio y así mismo la intervención de las importaciones del socio en las importaciones mundiales.

Para el cálculo se utilizará la siguiente ecuación:

### Ecuación 3.3 Índice de intensidad de comercio

$$IIC_{ij} = \frac{X_{ij}/X_i}{M_j / \sum_{k \neq i} M_k} = \frac{x_{ij}}{m_j}$$

Fuente: (Secretaría General de la ALADI, 2000) ALADI

Donde:

$i, j \in P$  con  $P$  conjunto de países

$I_{ij}$  = índice de intensidad de las exportaciones del país  $i$  hacia el país (o región)  $j$

$X_{ij}$  = exportaciones desde  $i$  hacia  $j$

$X_i$  = exportaciones totales de  $i$

$M_k$  = importaciones totales de un país  $k$ ; y, por lo tanto,

$x_{ij}$  = participación del socio  $j$  en las exportaciones del país  $i$ ; y

$m_j$  = participación del socio  $j$  en las importaciones mundiales (netas de las importaciones de  $i$ ); si  $j$  es un grupo de países, es necesario restar también las importaciones de  $i$  a las importaciones de  $j$ .

Cuando el índice es igual a 1, significa que no existe sesgo geográfico en el comercio con el país  $j$ , en el sentido de que la participación de  $j$  en las exportaciones de  $i$  y en las importaciones mundiales es la misma. Por el contrario, si  $I_{ij} > 1$  ( $I_{ij} < 1$ ), la representación de las exportaciones del país  $i$  que tienen por destino el socio  $j$  es mayor (menor) que la que correspondería según la participación de  $j$  en la demanda mundial de importaciones, es decir, existiría ausencia de sesgo geográfico. (Secretaría General de la ALADI, 2000, pág. 141)

El IIC también puede obtenerse del producto de dos factores: la complementariedad comercial y el sesgo geográfico no explicado.

### 3.3.6 Índice de Grubel y Lloyd

En el capítulo anterior se mencionó que este indicador se presenta entre países que poseen una estructura y manufactura similar, está representado por intercambios comerciales de países que amparan niveles equilibrados de desarrollo económico. Su fórmula es la siguiente:

#### Ecuación 3.4 Índice de Grubel y Lloyd

A nivel de país:

$$IGLL = 1 - \frac{\sum |X_{ij}^k - M_{ij}^k|}{\sum (X_{ij}^k - X_{ij}^k)}$$

Fuente: (Durán Lima & Alvarez, 2008) CEPAL

Donde:

$X_{ij}^k$  =Exportaciones del grupo k, del país i respecto del país j, en un año o periodo determinado.

$M_{ij}^k$  =Importaciones del grupo k, del país i respecto del país j, en un año o periodo determinado.

Los resultados que proyecta este indicador pueden tomar valores entre 0 y 1. Un IGLL elevado o cercano a 1 indica que existe comercio entre sectores similares, es

decir se presenta un comercio intra-industrial. Hay expertos que optan por utilizar valores entre 0 y 100, en este caso sólo es necesario multiplicar por 100 el indicador. Si se utiliza esta modalidad, la definición sigue siendo la misma, para valores con un número relativamente bajo (comercio inter-industrial) y altos o cercanos a 100 (comercio intra-industrial). (Durán Lima & Alvarez, 2008)

El análisis de este tipo de indicador se orienta en observar las relaciones de intercambio intra-industrial a un nivel de desagregación de 3 dígitos según las **Clasificación Uniforme del Comercio Internacional (CUCI)**.

El resultado de los índices de GLL, deben ser analizados siguiendo la evolución en el tiempo, y el grado o nivel de su intensidad. Existen tres niveles:

**Nivel 1:**  $I_{GLL} > 0.33$  Indicios de comercio intra-industrial;

**Nivel 2:**  $I_{GLL} > 0.10 < 0.33$  Potencial comercio intra-industrial;

**Nivel 3:**  $I_{GLL} < 0.10$  Relaciones Inter-industriales.

Cuando el indicador toma el valor 1 significa que el comercio se realiza entre los mismos sectores (intra-industrial) y 0 cuando la actividad comercial entre los sectores es diferente (inter-industria). (pág. 32)

### **3.4 Modelo gravitacional**

Como se mencionó en el capítulo 2, el modelo gravitacional es apto para el análisis del comercio exterior, con el objeto de examinar los principales determinantes de los flujos de compra venta en el ámbito mundial, y validar dicho modelo. Sus resultados permitirán estimar el nivel de intercambio bilateral entre ALADI - China y ALADI - Ecuador.

El modelo gravitacional es conocido como el instrumento empírico para predecir los flujos comerciales entre países. En su versión estándar, explica que el intercambio entre dos países está relacionado en forma directa con el tamaño de sus economías, medido a través de su población o nivel de ingreso, la distancia que los separa, los tipos de cambio bilaterales, la existencia de una frontera común, el lenguaje, la cultura, entre otros factores. (Cárdenas & García , 2004, pág. 2)

Se esperó obtener que el flujo comercial esté positivamente relacionado con el nivel de ingreso de cada uno de los países de estudio e inversamente relacionado con la distancia entre ellos. En cuanto a las poblaciones, se han proporcionado diferentes

interpretaciones que dan lugar a una ambigüedad en los signos esperados de sus coeficientes:

*Por un lado, cuanto más grande es la población de un país, más diversificada podría estar su producción, haciendo que sea más autosuficiente. Esto implica menores importaciones. Por otro lado, cuanto más grande es la población, más posibilidades tiene el país de aprovechar las economías de escala, incrementando así su especialización productiva. Como consecuencia, las importaciones serían mayores.* (págs. 2-3)

Al analizar el modelo se debe comprobar por medio de la recolección de datos si a mayor distancia implica mayores costos de transporte y por ende menores flujos comerciales. En términos generales, otros factores - diferentes a la masa y a la distancia - afectan el comercio, bien sea porque lo facilitan (lo que ocurre al compartir una frontera, un idioma, una moneda, un entorno jurídico, entre otros) o porque lo entorpecen (como ocurre cuando se imponen barreras tanto arancelarias como no arancelarias). (págs. 2-3)

Con respecto al tipo de cambio, se espera que la revaluación<sup>3</sup> de la moneda de un país en términos reales incremente sus compras externas.

En su versión empírica el modelo puede especificarse de la siguiente manera:

### **Ecuación 3.5 Modelo gravitacional versión empírico**

$$fc_{ijt} = \beta_0 + \beta_1 y_{it} + \beta_2 y_{jt} + \beta_3 n_{it} + \beta_4 n_{jt} + \beta_5 d_{ijt} + \beta_6 tc_{ijt} + \mu_{ijt}$$

Fuente: (Revista del CEI Comercio Exterior e Integración, 2005)

Donde:

i = indica el país importador

j = país exportador

t = tiempo

$fc_{ijt}$  = denota el logaritmo natural del flujo de comercio entre los países i y j en el año t.

<sup>3</sup> Revaluación de la moneda, significa un aumento del precio de la moneda local en relación con una moneda extranjera bajo un tipo de cambio fijo. Bajo un tipo de cambio flotante, el término correcto sería una apreciación.

$y_{it}, y_{jt}$  = Representan los respectivos logaritmos de los niveles de ingreso  
 $n_{it}, n_{jt}$  = Indican los logaritmos de la población de ambos países  
 $d_{ijt}$  = es el logaritmo de la distancia entre ambos países.  
 $tc_{ijt}$  = es el logaritmo del tipo de cambio bilateral  
 $\mu_{ijt}$  = es el error aleatorio, que agrupa una serie de variables que influyen en los que no es posible observar.

Evenett y Keller (1998) sostienen que la ecuación 3.9 representa uno de los resultados más importantes en relación con los determinantes del volumen del comercio internacional. Señalan que en el contexto del modelo *Heckscher-Ohlin-Samuelson* (HOS) las diferencias en las proporciones de factores entre dos países deben ser muy importantes y estar fuera del espacio de diversificación para generar especialización de productos, este sería el caso del comercio tipo Norte-Sur. Por otra parte, un modelo con rendimientos crecientes a escala<sup>4</sup> podría ser el sustento teórico de la ecuación 3.6 en el caso de comercio entre países desarrollados (comercio Norte-Norte) donde la diferenciación de productos y el comercio intra-industrial prevalecen. La evidencia que presenta en su estudio apunta más hacia la segunda conjetura que hacia la primera, no obstante queda demostrada la importancia que ejercen tanto la dotación relativa de factores como la existencia de rendimientos crecientes a escala, los determinantes del grado de especialización y los flujos de comercio internacional. (Revista del CEI Comercio Exterior e Integración, 2005, pág. 3)

Inicialmente, para estimar la ecuación 3.6, se utilizó el método de mínimos cuadrados ordinarios (MCO)<sup>5</sup> de corte transversal<sup>6</sup>, por ende los datos corresponden a un único momento del tiempo. Sin embargo, este procedimiento está sujeto a una falla esencial, por lo que no tiene en cuenta cualquier característica heterogénea<sup>7</sup> relacionada con la relación comercial bilateral. Por ejemplo, un país puede importar en forma

<sup>4</sup> Una función de producción presenta rendimientos crecientes a escala cuando el costo de producir una unidad de producto disminuye a medida que se producen más unidades.

<sup>5</sup> Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO): Este procedimiento plantea utilizar, como estimación de los parámetros, aquella combinación de  $\beta_1, \beta_2, \dots, \beta_k$  que minimice los errores que el modelo cometerá.

<sup>6</sup> En los datos de corte transversal, las observaciones deben ser obtenidas mediante un muestreo aleatorio, lo que implica que las observaciones sean independientes entre sí. Si los datos no se obtienen con una muestra aleatoria, tendremos un problema de selección de muestra.

<sup>7</sup>Heterogénea: diferente para los diversos elementos que forman un determinado grupo o conjunto.

distinta de dos países aunque estos sean de igual tamaño y estén a igual distancia, de esta forma el modelo adolece de un sesgo de heterogeneidad. (pág. 3)

En la actualidad, las estimaciones generalmente se realizan a través de las técnicas de paneles de datos.

Un panel de datos (o datos longitudinales) es aquel que contiene una serie de observaciones repetidas, sobre las mismas unidades, a través del tiempo. Se utilizan en forma conjunta datos de tipo transversal con datos en series de tiempo. En la modelización se adopta generalmente el supuesto de que los individuos son independientes entre sí, pero que, para un individuo dado, las observaciones a lo largo del tiempo son mutuamente dependientes. De este modo, mejora la cantidad de datos y la calidad del análisis. (pág. 3)

Según lo citado por Cafiero (2005, pág. 3), de la innumerable cantidad de técnicas que se han utilizado para estimar la ecuación 3.6 en este artículo se seguirá la propuesta por Cheng y Wall (2004), quienes sugieren utilizar el modelo de efectos fijos (EF). Con relación al sesgo por heterogeneidad, dichos autores señalan: que la modelización con efectos fijos es el resultado de falta de conocimiento, debido a que no se conoce bien que variables son las responsables de esta heterogeneidad, entonces se incorpora una variable ficticia para cada par de países, aquí se incluyen todas aquellas variables que son específicas de un corte de tipo transversal pero permanecen constantes en el tiempo, tales como distancia, frontera común, lenguaje, cultura, etc.

Es de señalar que este es un gran avance, entre otras cosas, teniendo en cuenta los serios problemas de medición que implica la distancia, como también la consideración de todas aquellas variables constantes que influyen en la determinación de los flujos de comercio.

En este caso particular, la ecuación a estimar será:

### **Ecuación 3.6 Modelo gravitacional estático utilizando el método de efectos fijos**

$$f_{c_{ijt}} = \emptyset_{ij} + \emptyset_t + \beta_1 y_{it} + \beta_2 y_{jt} + \beta_3 n_{it} + \beta_4 n_{jt} + \beta_5 tc_{ijt} + \mu_{ijt}$$

Fuente: (Revista del CEI Comercio Exterior e Integración, 2005)

Donde:

$fc_{ijt}$  = es el logaritmo de las importaciones del país  $i$  provenientes del país  $j$  en el año  $t$ .

$\emptyset_{ij}$  = es el coeficiente que intenta captar el efecto específico entre cada país e incluye son «típicas» a nivel de corte transversal pero permanecen constantes en el tiempo (distancia, frontera común, lenguaje común, cultura, etc.)

$\emptyset_t$  = son variables ficticias temporales que tratan de captar shocks particulares a cada período. Se incluyó también una variable de tiempo con el fin de captar movimientos tendenciales, tales como el proceso de globalización.

$y_{it}$  = es el logaritmo del ingreso del país  $i$  en  $t$ .

$y_{jt}$  = es el logaritmo del ingreso del país  $j$  en  $t$ .

$n_{it}$  = es el logaritmo del número de habitantes del país  $i$  en  $t$ .

$n_{jt}$  = es el logaritmo del número de habitantes del país  $j$  en  $t$

$tc_{ijt}$  = es el logaritmo del tipo de cambio real bilateral entre  $i$  y  $j$  en  $t$ .

$\mu_{ijt}$  = es el error aleatorio, que agrupa una serie de variables que influyen en los que no es posible observar.

Bun y Klaasen (2002) han analizado la importancia de introducir en la ecuación 3.7, como explicativa, la variable dependiente con algún tipo de rezago. Es de mucho sentido y práctica común que las operaciones de comercio exterior de un año estén relacionadas con las realizadas en períodos previos, en particular las del año anterior. Ahora bien, incorporar la variable dependiente rezagada dentro de las variables explicativas genera inconsistencias cuando se trabaja con datos de panel (Greene, 2000).

Urge en consecuencia el uso de un modelo apropiado para hacer frente a este problema. En tal sentido, los autores Bun y Klaasen recurren a una suerte de modelo con efectos fijos. Anderson y Hsiao (1981), por su parte, proponen tomar la primera diferencia de la ecuación gravitacional para eliminar los efectos fijos y luego utilizar como variables instrumentales<sup>8</sup> valores desfasados de la variable dependiente (en niveles o diferencias).

---

<sup>8</sup> Si una variable explicativa está relacionada con el error aleatorio el estimador de su coeficiente será sesgado e inconsistente. Una de las formas de solucionar este problema es a través de uso de variables instrumentales que son variables que están correlacionadas con la variable explicativa en cuestión pero son independientes de error aleatorio.

## CAPÍTULO IV

### 4. Presentación y análisis de resultados

En el presente capítulo se realizó la aplicación de los indicadores comerciales explicados en el capítulo 3, se seleccionó el ICI, ICE, IIC e IGLL; con la finalidad de determinar si los países miembros de la ALADI sostienen niveles altos de participación de comercio intrarregional entre ellos, además de su nivel de dependencia del intercambio con el resto del mundo.

Se colocó en marcha el modelo gravitacional para analizar la relación comercial entre ALADI – China y ALADI – Ecuador y validar la hipótesis establecida, que corrobora la teoría (menor comercio a mayor distancia).

Previo al cálculo de los indicadores, se consideraron los datos de las exportaciones, importaciones y balanza comercial de los socios regionales de la ALADI provenientes de su página oficial. Por otro lado para el IGLL se seleccionaron los productos por grandes categorías que presentaban mayores valores de comercialización entre los países miembros.

El ICI muestra la proporción del flujo comercial intrarregional entre el bloque y su participación con respecto al comercio total del país o bloque. Mientras que el ICE es el que determina el nivel de dependencia que tiene la unión aduanera con el comercio extrarregional.

El IIC evalúa la participación de las exportaciones de un país hacia el socio comercial y de la misma manera lo hace con las importaciones de dicho beneficiario en las compras mundiales. Por último el IGLL muestra si existe una similitud en la demanda o producción entre industrias.

Posteriormente al cálculo de los indicadores y el modelo gravitacional, se procedió a exhibir los resultados obtenidos para un mejor análisis y recomendación, de esta manera poder determinar los puntos más fuertes y débiles del flujo comercial de los integrantes de la ALADI, China y Ecuador en un periodo de tiempo determinado.

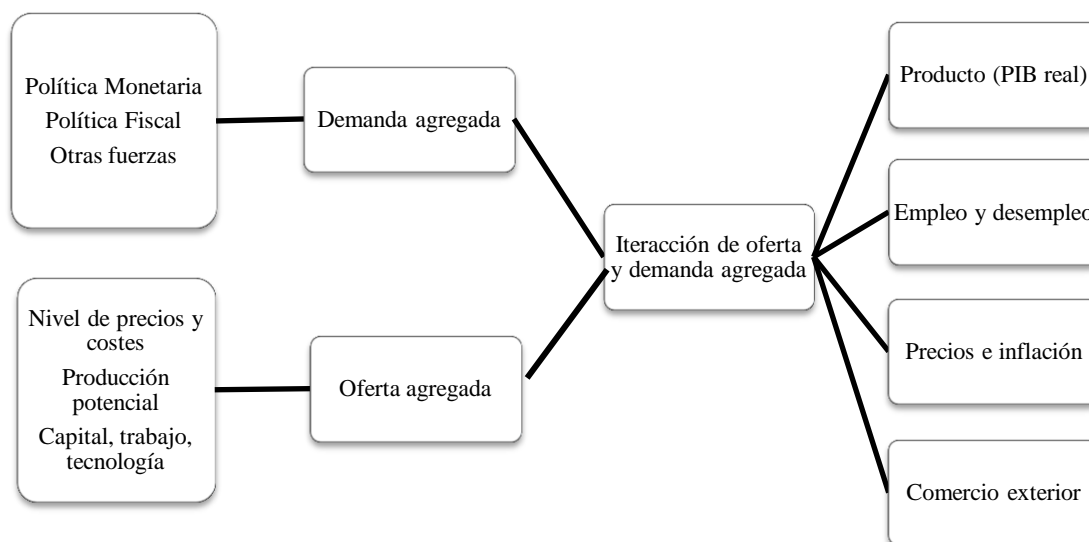
#### 4.1 Actividad económica del bloque comercial ALADI

Durante el último decenio América Latina y el Caribe han persistido una etapa de actividad económica y disminución de la pobreza. Los países han determinado mayores patrimonios y realizado un mayor consumo público, esencialmente tomando en cuenta solicitudes con fuerte contenido social. Por otro lado han promovido inversiones



en construcción y han desarrollado las transmisiones de ingresos como elemento contracíclico<sup>9</sup>, atendiendo a escenarios de disminución de la actividad económica o cuando el aumento de los precios ha deprimido la demanda interna. No obstante, la región presenta horizontes de desigualdad aún muy altos y superiores a los de otras regiones y en la mayoría de los países ha disminuido la colaboración de las retribuciones al trabajo en el PIB. (Alvarez, 2012) Según CEPAL en su Estudio Económico de América Latina y el Caribe: el golpe distributivo de las políticas públicas (2009-2010), revela que una vez lograda la recuperación que sufrió la ALADI por la crisis financiera global, cobra renovada fuerza los fundamentales desafíos para obtener el crecimiento sostenido: crear condiciones para el aumento de los niveles de inversión pública y privada y de la productividad, así como seguir fortificando las finanzas públicas para extender y mejorar los programas sociales, en particular los de carácter redistributivo, lo que permitiría conciliar el crecimiento con una mayor igualdad.

#### Ilustración 4.1 Variables macroeconómicas



Fuente: Samuelson, P., & Nordhaus, W. (2006). Economía/ Variables Macroeconómicas (R. d. Alayón, Ed.) México, D.F.: Mc Graw Hil

<sup>9</sup> Entre los factores internos, cabe mencionar la capacidad de acción contra cíclica que desplegaron varios países de la región empleando para ello los espacios de política, tanto fiscal como monetaria, construidos durante la fase previa de seis años de auge en los precios de los productos básicos y crecimiento sostenido. Además, la sostenida reducción en los niveles de endeudamiento externo, las mejoras en las cuentas fiscales y los aumentos en las reservas internacionales permitieron que la región mantuviera un acceso continuado al mercado de capitales internacional. (CEPAL, 2010)

La ilustración 4.1 muestra los principales determinantes que afectan al dinamismo económico en general. En el margen izquierdo se encuentran las principales variables que determinan la oferta y demanda agregadas; entre éstas se encuentran las políticas monetaria y fiscal junto con las existencias de capital y trabajo. En el centro, interactúan cuando el nivel de demanda coincide con los recursos disponibles. Los efectos principales se muestran en los cuadros de la derecha: Producto Interno Bruto (PIB), empleo, nivel de precios y comercio internacional. (Economía/ Variables Macroeconómicas , pág. 403)

#### 4.2.1 Producto interno bruto

Según Samuelson & Nordhaus (2006, pág. 411) El PIB es la medida más precisa para evaluar el desempeño general de una economía. Es la adición de los valores monetarios del consumo (C), inversión bruta (I), compras del gobierno de bienes y servicios (G) y exportaciones netas (Xn) producidas dentro de un país durante un año determinado.

#### Ecuación 4.1 Producto interno bruto (PIB)

$$Y = C + I + G + Xn$$

Fuente: (Samuelson & Nordhaus, pág. 411)

Donde:

**Y:** PIB

**C:** Consumo

**I:** Inversión

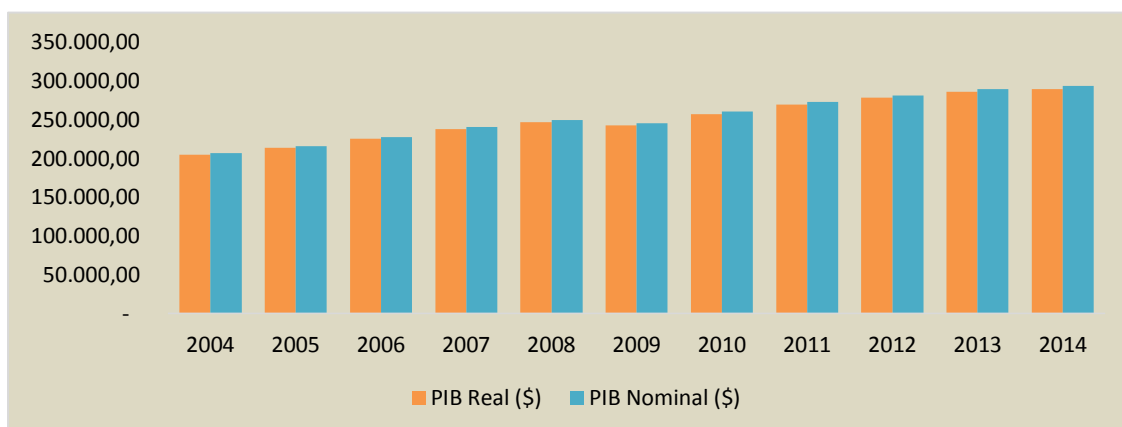
**G:** Compras del Estado

**Xn:** Exportaciones netas (Exportaciones – Importaciones)

Se puede medir el **PIB nominal** de un determinado año mediante los precios actuales de mercado de ese año, obteniendo el PIB a precios corrientes. Sin embargo, es más atractivo decretar qué ha sucedido con el **PIB real**, que es un índice del volumen o de la cantidad de bienes y servicios producidos. Se calcula rastreando el volumen o la cantidad de producción después de eliminar la influencia de los precios cambiantes o de la inflación. En consecuencia, el PIB nominal se calcula con base en los precios que

cambian, mientras que el PIB real representa el cambio de volumen o de producción total, después de haber eliminado los cambios de precio. (Economía/ Variables Macroeconómicas , pág. 415)

**Figura 4.1 PIB real Vs PIB nominal. Periodo 2004 – 2014**



Fuente: Secretaría General de la ALADI

Elaborado por: autores

\*No incluye Cuba porque no presenta datos desagregados

El PIB de la ALADI según la figura 4.1 presenta una tendencia creciente a excepción de los años 2009, 2012 y 2014.

**Figura 4.2 Crecimiento del PIB (%) ALADI. Periodo 2004-2014**



Fuente: Secretaría General de la ALADI

Elaborado por: autores

\*No incluye Cuba porque no presenta datos desagregados

En el periodo comprendido entre el 2004 – 2006, la figura 4.2 muestra tasas de crecimiento positivas, aunque en menor medida para el año 2005 con una tasa de 4,6% en comparación con el año anterior, donde el incremento fue del 6,3%. Esta variación

tuvo su incidencia gracias a los desempeños de Brasil, México y Paraguay los cuales alcanzaron menores registros en el año 2005.

Se puede observar que este elemento macroeconómico tuvo una recuperación del 5,5% en el 2006 similar a la mundial, gracias a la notoria dinámica en el dinamismo económico de Venezuela, Argentina, Perú y Uruguay, que sostuvieron un crecimiento por encima del 7%, Ecuador, México y Bolivia registraron tasas superiores al 4,5%. Cabe recalcar que en este año Brasil fue el país que exhibió una de las menores tasas de crecimiento (2,9%).

Es así como en este periodo la ALADI consigue su tercer año consecutivo en el crecimiento del PIB, con tasas positivas, esta rapidez repercute en la expansión de México en el 2006 (del 2,8% a 4,8%). (Secretaría General de la ALADI, 2006, pág.

En el 2007, nuevamente se exhibe un aumento de 5,7%, en este periodo el marco internacional sustentó un escenario optimista para la ALADI, a pesar de que los países desarrollados como Estados Unidos registraron una caída en su expansión; la economía mundial continuó desarrollándose a un ritmo significativo, gracias al buen desempeño de las economías emergentes como China e India. Esta dinámica global dio lugar a un progreso en los precios de la canasta básica de la región, ascendiendo en promedio un 12% con respecto al año anterior. Los crecimientos más importantes provinieron de productos agropecuarios como el trigo (62,7%), aceite de soja (47,2%), harina de soja (45,5%), soja (43%) y maíz (36,2%), sin dejar a un lado el petróleo (10,7%). (Secretaría General de la ALADI, 2008, pág. 1)

En el año 2008, el desarrollo del PIB creció sólo un 3,9%, este cambio importante fue consecuencia de la crisis que se inició en el sector hipotecario de Estados Unidos, el cual se difundió a otros sectores y países reflejando una desaceleración del crecimiento del PIB mundial. Los estragos se comenzaron a apreciar a mediados de año, tanto en el ambiente financiero como el comercial prosperando en el último trimestre cuando la demanda internacional lució una importante contracción en el monto productivo. (Pág. 2)

El PIB de la ALADI sufrió su primera caída en el año 2009 a causa de la fuerte crisis que afectó a la producción industrial de manera brusca, afectando a la mayoría de las economías desarrolladas y en vías de desarrollo, la tasa en este periodo fue -1,3%.

En particular se resalta la fuerte contracción de la economía mexicana, chilena, paraguaya y venezolana. (Secretaría General de la ALADI, 2010, pág. 2)

El PIB de la ALADI, luego de recuperarse a un buen ritmo en el 2010 (6,2%), fue cayendo en todos los años siguientes hasta el 2014, registrando las siguientes tasas de crecimiento entre el 2011 y 2014: 5,0%, 3,1%, 2,9% y 1,1%, respectivamente para el periodo estudiado. (pág. 2)

La información disponible de los trimestres del 2014 informa que la dinámica del crecimiento del PBI de la región extenderá su desaceleración durante ese año. En este contexto, Bolivia y Panamá fueron los asociados regionales que registraron un mayor progreso de actividad económica (superior al 5% en los tres primeros trimestres). Las economías de Colombia, Ecuador, Paraguay y Uruguay también figuraron un buen procedimiento, registrando aumentos del producto de al menos 3% en los tres trimestres. (Secretaría General de la ALADI, 2014, pág. 3)

#### 4.2.2 Tasa de desempleo

El desempleo se produce cuando la oferta de trabajo supera a la demanda laboral, la que establece el número de personas que disponen de un empleo.

La tasa de desempleo o tasa de desocupación (TD) contrasta el total de personas no empleadas de la economía con respecto a la población económicamente activa (PEA<sup>10</sup>), de esta forma puede expresarse como:

#### Ecuación 4.2 Tasa de desempleo

$$TD = \frac{\text{desocupados}}{PEA} \times 100$$

Fuente: INE

Dicho en otros términos la ecuación 4.2 es la participación de la población activa que no genera ingresos al país.

El cuadro 4.1 muestra los valores en porcentaje de las tasas anuales promediadas de cada miembro de la ALADI, para un mejor entendimiento se tienen a la

---

<sup>10</sup> La PEA está conformada por las personas de 10 años y más que trabajaron al menos 1 hora en la semana de referencia, o que no laboraron, pero tuvieron empleo (ocupados), o bien, aquellas personas que no tenían empleo, pero estaban disponibles para trabajar y buscaban empleo (desocupados).

vista las cifras porcentuales, obtenidas de fuentes estadísticas como ALADI, CEPALSTAT (CEPAL) e INDEX.

**Cuadro 4.1 Tasa anual media de desempleo (%) ALADI. Periodo 2004 – 2014**

PAÍS	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Argentina	13,6	11,6	10,2	8,5	7,9	8,7	7,7	7,2	7,2	7,1	7,3
Bolivia	6,2	8,1	8,0	7,7	6,7	7,9	6,5	5,8	7,5	7,4	
Brasil	11,5	9,8	10,0	9,3	7,9	8,1	6,7	6,0	5,5	5,4	4,8
Chile	10,0	9,2	7,7	7,1	7,8	9,7	8,2	7,1	6,4	5,9	6,4
Colombia	15,8	14,3	13,1	11,4	11,5	13,0	12,4	11,5	11,2	10,6	9,9
Cuba	1,9	1,9	1,9	1,8	1,6	1,7	2,5	3,2	3,5	3,3	2,7
Ecuador	9,7	8,5	8,1	7,4	6,9	8,5	7,6	6,0	4,9	4,7	5,1
México	5,3	4,7	4,6	4,8	4,9	6,6	6,4	5,9	5,8	5,7	5,8
Panamá	14,1	12,1	10,4	7,8	6,5	7,9	7,7	5,4	4,8	4,7	5,4
Paraguay	10,0	7,6	8,9	7,2	7,4	8,2	7,8	7,1	8,1	8,1	7,4
Perú	9,4	9,6	8,5	8,4	8,4	8,4	7,9	7,7	6,8	6,0	5,9
Uruguay	13,1	12,2	11,4	9,6	7,9	7,6	7,1	6,6	6,7	6,7	6,8
Venezuela	15,3	12,4	10,0	8,4	7,3	7,8	8,6	8,3	8,1	7,8	7,0
<b>ALADI</b>	<b>10,5</b>	<b>9,4</b>	<b>8,7</b>	<b>7,6</b>	<b>7,1</b>	<b>8,0</b>	<b>7,5</b>	<b>6,8</b>	<b>6,7</b>	<b>6,4</b>	<b>6,2</b>

Fuente: Secretaría General de la ALADI / CEPALSTAT (CEPAL) / INDEX

Elaborado por: Autores

\*No incluye el valor de Bolivia en el año 2014

En el cuadro 4.1 se puede observar las tasas de desempleo anuales de cada país que conforma el bloque comercial, para poder conocer las causas que conllevan a tener una tasa de desempleo superior a los demás países.

Los países que se analizan en el presente tema son: Colombia y Argentina por presentar tasas de desempleo superiores, además de la tasa promedio de la ALADI.

Se debe tomar en consideración que se excluye a Bolivia en el análisis debido que no existen datos en el año 2014.

Como muestra el cuadro 4.1, Colombia encabezó el ranking latinoamericano de desempleo con un 9.9% en el 2014, sucesivamente, Paraguay (7,4%), Argentina (7.3%), Venezuela (7%) y Uruguay (6.8%).

Los países que se mantienen con la menor tasa de desempleo de la región son Perú (5.9%), México (5.8%), Panamá (5.4%), Ecuador (5.1%), Brasil (4.8%), y Cuba (2.7%).

Se toma como muestra dos países que tienen tasas de paro altas en comparación a los demás países de estudio, para conocer cuáles son los factores que inciden a generar este fenómeno económico.

*Las causas de tasa de desocupación en Colombia en el transcurso del periodo 2004-2014 es alto, es debido a:*

- El modelo de la economía de Colombia no es favorable para la generación de fuentes de trabajo, ya que prueba de ello que las pequeñas, medianas y grandes microempresas se están quebrando, siendo estas el origen de la mano de obra en el país.
- El desempleo en Colombia puede incrementar si los datos presentados son medidos de acuerdo a los trabajadores que tienen solamente contratación formal, pero el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE)<sup>11</sup> muestra también información de personas que laboran informalmente, por ende esto no refleja datos realistas.
- El incremento de la inversión en el sector minero<sup>12</sup>, no es un gran generador de empleo.
- No posee políticas apropiadas para afrontar el desempleo estructural, que es el que relaciona los perfiles de los titulados con las solicitudes laborales de las empresas. El Gobierno lleva 12 años sin armonizar educación superior y mercado laboral.
- El alto salario mínimo en relación con otras economías latinoamericanas.
- La reducción en las exportaciones.

Sin embargo, se puede observar en el cuadro 4.1 que el desempleo ha ido disminuyendo en los últimos 5 años, presentando una reducción desde el año 2009 al 2014 de 3,1%.

---

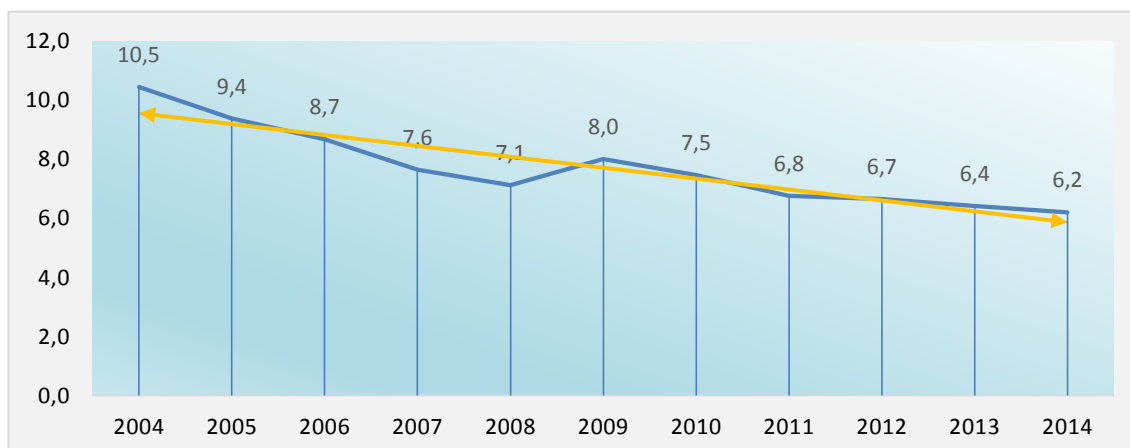
<sup>11</sup> El Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), es la entidad responsable de la planeación, levantamiento, procesamiento, análisis y difusión de las estadísticas oficiales de Colombia. Pertenece a la rama ejecutiva del estado colombiano.

<sup>12</sup> Uno de los más importantes del mercado colombiano, no es intensivo en la creación de empleos. El trabajo que requiere este sector es tecnificado y por consiguiente, los empleados deben ser calificados para ello. Por esa razón, los salarios del negocio son los más altos en todo el conjunto de la industria.

Las políticas monetarias tomadas por el Banco de la República han permitido que Colombia mantenga los niveles de inflación adecuados y que la demanda agregada esté en relación con la oferta, medidas que manifiestan una mejora en la estabilidad laboral.

La tasa de desempleo de Argentina ha ido disminuyendo en el transcurso de los años como se puede observar en el cuadro 4.1, sin embargo sigue presentando tasas superiores a los demás países, es el tercer estado más alto de la región. Una de las principales causas por las que Argentina ha sido afectada es por el ‘default’ en el que cayó el país por su pelea con los fondos buitres, ya que el Gobierno le ha estado quitando financiamiento al sector público nacional y a las empresas privadas, potenciando la caída de la inversión y la recesión. El mercado laboral es uno de los que padece más rápido este impacto. (Ávila, 2014)

**Figura 4.3 Tasa anual media de desempleo ALADI 2004 - 2014**



Fuente: Secretaría General de la ALADI

Elaborado por: autores

\*En el periodo 2012-2015, no se incluye Bolivia por falta de información

La tasa de desocupación de la ALADI que muestra la figura 4.3 ha ido disminuyendo a lo largo del periodo de estudio, por la que se concluye que los países miembros han efectuado estrategias económicas para la mejora del desempeño estructural, esto conlleva a un mejor funcionamiento del mercado laboral y a una región más productiva.

### 4.2.3 Inflación

La inflación es el progreso perenne y extensivo de los precios de los recursos, servicios y factores productivos de una economía a lo largo del tiempo. En la



experiencia, la evolución de la inflación se calcula por la evolución del índice de precios al consumidor (IPC).

La inflación está sujeta claramente al poder adquisitivo de una divisa dentro de sus fronteras y afecta su situación en los mercados mundiales. Si la economía se desarrolla en escenarios normales, el aumento del IPC puede llevar a una ampliación en los tipos de interés básicos. Esto, a su vez, provoca un aumento en el grado de atractivo de una divisa.

#### Ecuación 4.3 Tasa de inflación

$$\text{Inflación } (t) = \frac{P(t) - P(t-1)}{P(t-1)} \times 10$$

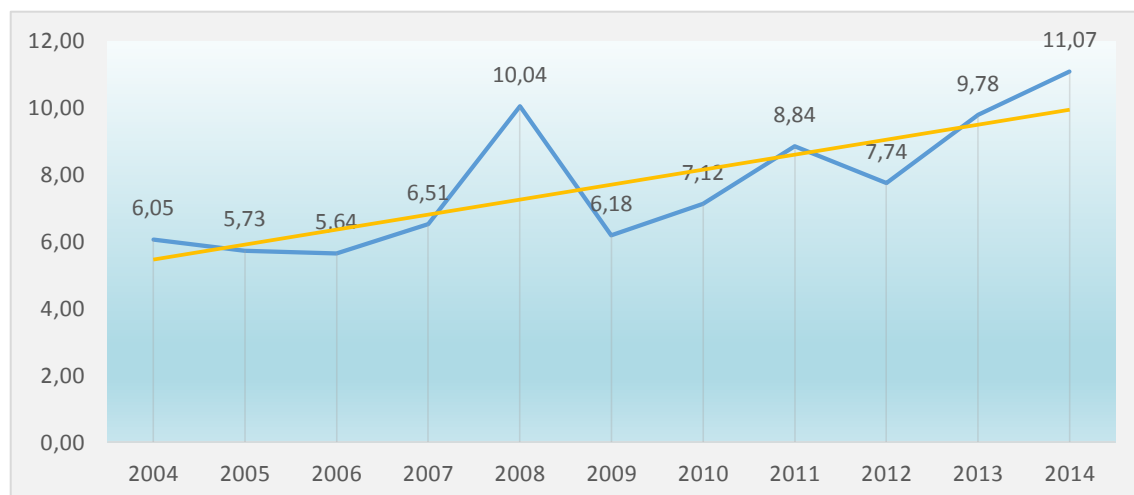
Fuente: (Samuelson & Nordhaus, pág. 641)

Donde:

$P(t)$ : Nivel de precios en el período actual

$P(t-1)$ : Nivel de precios en el período anterior

**Figura 4.4 Tasa de inflación (%) ALADI. Periodo 2004-2014**



Fuente: Banco Mundial

Elaborado por: Autores

\*No se incluye cuba por falta de información

**Tabla 4.1 Tasa de inflación (%) ALADI. Periodo 2004 – 2014**

<b>Inflación, precios al consumidor (% anual)</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
Ecuador	2,74	2,41	3,03	2,28	8,40	5,16	3,56	4,47	5,10	2,74	3,57
Paraguay	4,32	6,81	9,59	8,13	10,15	2,59	4,65	8,25	3,68	2,68	5,03
Panamá	0,18	3,18	2,10	4,17	8,76	2,41	3,49	5,88	5,70	4,03	2,64
Perú	3,66	1,62	2,00	1,78	5,79	2,94	1,53	3,37	3,65	2,82	3,23
Venezuela	22,40	16,00	15,80	18,70	30,40	27,08	28,19	26,09	21,07	56,20	62,17
Brasil	6,60	6,87	4,18	3,64	5,66	4,89	5,04	6,64	5,40	6,20	6,33
Bolivia	4,44	5,39	4,29	8,71	14,00	3,35	2,50	9,81	4,59	5,72	5,78
Chile	2,40	3,10	2,60	4,40	8,70	1,50	1,41	3,34	3,01	1,79	4,40
Colombia	5,90	5,05	4,30	5,54	7,00	4,20	2,28	3,41	3,18	2,02	2,88
México	4,69	3,99	3,63	3,97	5,12	5,30	4,16	3,41	4,11	3,81	4,02
Argentina	6,10	9,60	9,80	8,70	8,60	7,70	22,00	23,30	25,30	20,80	23,90
Uruguay	9,16	4,70	6,40	8,11	7,86	7,10	6,68	8,09	8,10	8,58	8,88
Cuba	3,10	7,00	5,00	3,10	3,40	-0,50	0,70	4,70	5,50	6,00	
<b>ALADI</b>	<b>6,05</b>	<b>5,73</b>	<b>5,64</b>	<b>6,51</b>	<b>10,04</b>	<b>6,18</b>	<b>7,12</b>	<b>8,84</b>	<b>7,74</b>	<b>9,78</b>	<b>11,07</b>

Fuente: Banco Mundial

Elaborado por: Autores

\*No se incluye Cuba por falta de información

La tasa de inflación del bloque comercial ALADI durante el periodo 2004 – 2014, presenta una tendencia creciente como se puede observar en la figura 4.4.

En el periodo 2008, sufre un cambio radical, la tasa de inflación crece un 3.53%, debido a la crisis mundial, donde se obtuvo un alto impacto económico y social en el bloque comercial.

Según la tabla 4.1 dentro de los países miembros de la ALADI, Venezuela ostenta el primer lugar con una inflación promediada de 29,46% dentro del periodo 2004-2014 y un aumento de 102,2% en los precios de víveres y bebidas no alcohólicas en el último año de estudio, por lo que el Banco Central de Venezuela advirtió sobre la necesidad de elaborar más productos para reducir los índices inflacionarios, ya que esta tendencia creciente persiste debido a su política monetaria. En general, la economía Venezolana registró en el periodo 2014 una inflación de 62,17%, el valor más alto alcanzado en comparación a los años anteriores.

Seguidamente, Argentina ocuparía el segundo lugar, presentando una tasa de inflación anual media de 15,07%, valor obtenido de la base de datos del banco mundial.

Por otra parte, Uruguay alcanza el tercer lugar con una inflación anual promedio del 7,6%, superando además a otros países como Bolivia que posee una inflación promedio de 6,23%, Paraguay de igual manera con una tasa de inflación media de 5,99%, Brasil con 5,59%.

En el caso de Bolivia, en el año 2007, comienza a descontrolarse por la inflación, producto del aumento indisciplinado del gasto público, la falta de políticas públicas que incentiven a los sectores a incrementar la producción, además del aumento de los precios internacionales de las materias primas, alcanzando una inflación del 8.71% en dicho año.

En el 2008 empezó una crisis alimentaria mundial que generó presión en alza de los precios locales de los alimentos, por ende un incremento aún mayor de la inflación, con un valor de 14%, por esta razón Bolivia es uno de los países donde el Gobierno actúa cambiando el método de cálculo de este indicador, aumentando los bienes y servicios de 9 a 12 grupos, disminuyendo el ponderador más sensible que es el grupo de alimentos y bebidas de 49,1% a 39,3%.

Con esta nueva técnica de cálculo se pudo crear una ilusión de la inflación en la economía Boliviana, reportando el 2008 una inflación de 14%. A pesar del cambio de metodología, la inflación se mantuvo alta, afectando especialmente a los precios de alimentos, esto conllevó a una disminución fuerte del poder adquisitivo de las personas. Afortunadamente para el Gobierno Boliviano en el año 2009 atravesó por una crisis financiera a nivel internacional, que permitió reportar un nivel bajo de inflación de 3.35% muy bajo comparado al año anterior, así pudo regularizar Bolivia su tasa de inflación para los próximos años. En el 2014, registró una inflación de 5,78%.

En el grupo de la región de los que no superan el 5% de inflación están países como Colombia (4,16%), México (4,20%), Ecuador (3,95%), Panamá (3,87%), Chile (3,33%) y Perú (2,94%).

Como conclusión, la inflación es uno de los indicadores con mayor importancia para analizar la economía de un país o una región, debido a que el incremento de los precios da cuanto fructifican los salarios e influye en el control del poder adquisitivo o índice de pobreza. En el bloque comercial de estudio, cada país varía de acuerdo a las políticas estructurales impuestas por sus gobernantes, por tal razón se ha colocado los hechos más sobresalientes para tener un mayor conocimiento de la razón por la que en

cada miembro puede incrementar o disminuir esta variable macroeconómica y como se la ve reflejada en la región de estudio.

#### 4.2.4 Inversión extranjera directa

La Inversión extranjera directa (IED) consiste en la acogida neta de inversiones derivadas de personas naturales o jurídicas extranjeras, con el propósito de alcanzar capital para forjar recursos que estimulen la producción, crear fuentes de trabajo, incrementar el nivel de exportaciones, con el objetivo de estimular la economía nacional y merecer el desarrollo económico sostenible del país.

En la figura 4.5 se puede observar la IED promedio de los países de la ALADI, en millones de dólares durante el periodo 2004-2014.

Se omite a Cuba y Venezuela por no presentar valores en la base de datos obtenida del Banco Mundial.

**Figura 4.5 Inversión extranjera directa en millones de dólares**



Fuente: BM

Elaborado por: Autores

\*No incluye el valor de Cuba, ni Venezuela

La figura 4.5 muestra que el crecimiento de la IED ha sido exponencial, aunque en el año 2008 presentó un declive debido a la crisis mundial.

En el periodo 2006-2007, se presenta una variación del 67%, esto quiere decir que el IED en la región ha tenido un crecimiento debido a la presencia de empresas transnacionales y no a la solución de cuestiones institucionales y de políticas en las economías.

En el 2008-2009, el IED de los países que conforman la ALADI, sufrió una variación de -34% respecto al año anterior, el espectáculo de la crisis económica y bancaria fue especialmente afectado en dicho periodo. Pero percibió una ligera recuperación a partir del año 2010 – 2013, donde emprendió un crecimiento hasta el 2014 a pesar de las condiciones externas, para luego emprender una ligera desaceleración.

En gran medida en el año 2012, uno de los factores que tuvo impacto en los flujos de IED fue la compra de la cervecera “Modelo” por parte de una empresa Europea, por un monto negociable de 13.249 millones de dólares, operación sin la cual las entradas de IED en la región se hubieran reducido.

Los países de la ALADI que presentan un mayor valor de IED promedio en el transcurso de los años son Brasil que lidera con \$50.773,88 millones de dólares, consecutivamente como segundo mayor receptor es México con 26.134,57 millones de dólares, Chile se ubica después con una IED promedio de 15.537,95 millones de dólares y Colombia con un IED por 10.542.13 millones de dólares.

Otras economías como Argentina (6%), Perú (5%), Panamá (2%), Uruguay (2%), donde esta inversión exhibió tasas altas de crecimiento.

Los países que presentan menores montos de IED son Ecuador, Bolivia, Paraguay y Venezuela.

Las entradas de IED se han mantenido prácticamente estables en los últimos cinco años consecutivos, en especial si se tiene en cuenta que se miden en términos nominales.

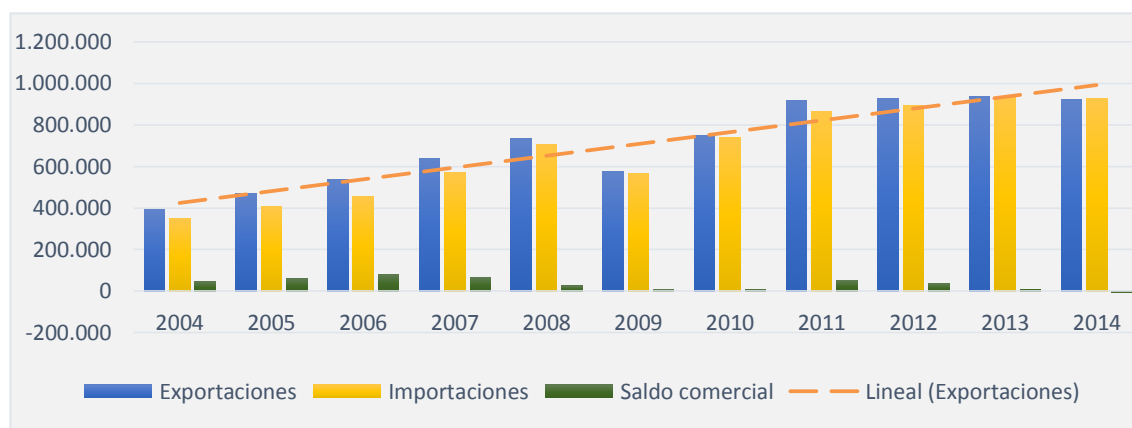
#### **4.3 Sector externo ALADI**

La situación económica de un país depende de un factor muy importante que es el comercio exterior, pues es uno de los determinantes de la riqueza de una nación y puede ser el causante tanto de crisis económicas como de momentos de auge en periodos determinados.

En el ámbito del comercio internacional existen acuerdos entre países o uniones aduaneras con el propósito de obtener un beneficio común en la comercialización de bienes y servicios, permitiendo a su vez una mayor adquisición de los mismos y oferta de productos nacionales a cualquier parte del mundo, gozando de preferencias arancelarias en ciertos casos.

En la figura 4.6 se muestra las exportaciones, importaciones y balanza comercial de diez países del bloque comercial ALADI: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú y Uruguay, se excluyen los países de Cuba, Venezuela y Panamá por no disponer de suficiente información para el análisis de la presente investigación. El periodo de estudio seleccionado fue del 2004 – 2014.

**Figura 4.6 Comercio exterior global ALADI en millones de dólares**  
**Periodo 2004 - 2014**



Fuente: Secretaría General de la ALADI

Elaborado por: Autores

\*No incluye Cuba, Venezuela y Panamá

### 4.3.1 Exportaciones

Se puede observar en la figura 4.6 que la tendencia de las exportaciones globales en el periodo 2004 – 2008 es creciente, en este último año se presenta una variación significativa, las ventas externas lograron crecer un 15%, este progreso es explicado por el aumento de las exportaciones de manufactura provenientes de las ventas de productos industriales de México; sin embargo en el 2009 se muestra un gran declive producto de los efectos de la crisis que impactaron de forma negativa al comercio mundial, los flujos comerciales de la ALADI disminuyeron un 18% entre el tercer trimestre del 2008 y principios del año siguiente. El PIB regional cayó de manera significativa en los tres primeros trimestres del 2009: -2,6%, -3,8% y -2,5% respectivamente, donde se resalta la fuerte contracción de la economía de países como México, Chile, Paraguay y Venezuela. (Secretaría General de la ALADI, 2010, pág. 2)

Así mismo las exportaciones de los miembros de la ALADI se redujeron notoriamente los tres primeros trimestres del 2009: -30,7%, -31%, y -30,7%

respectivamente. Este suceso puede ser explicado parcialmente por la evolución de los precios de productos básicos como alimentos y bebidas, materias primas agrícolas y minerales y metales que son exportados por la ALADI, los cuales experimentaron una fuerte y sostenida recaída hasta diciembre del 2008 con valores de -56%, el precio del petróleo fue el más afectado por la crisis mundial. (pág. 4)

En el comercio global intervienen los flujos intrarregionales, los cuales mostraron una reducción del 26,5% en el 2009, por lo tanto el monto comercial entre los países miembros de la región se redujo a 33 mil millones de dólares aproximadamente. Los países exportadores que más contribuyeron a esta reducción global fueron Brasil con -30,6%, México con -28,4%, Argentina con -14,3% y Chile con -30,8%, representando el 39% de la disminución del flujo regional. Los intercambios con mayor incidencia en la caída mundial fueron: Brasil – Argentina, Brasil – Chile, Brasil – México y Venezuela, Bolivia – Brasil, Perú – Chile, Colombia – Venezuela, Paraguay – Argentina y Venezuela - Ecuador (Secretaría General de la ALADI, 2010, pág. 5)

A partir del 2010 las ventas externas lograron recuperarse y mantenerse en los siguientes años 2010 – 2013, no obstante en el año 2014 aunque las exportaciones disminuyeron en un porcentaje poco significativo, las causas se atribuyen a una leve contracción de 1,7% en las exportaciones globales y la desaceleración de la demanda externa hacia los productos del bloque, causando efectos negativos sobre los precios internacionales de los mismos, descendiendo un 7,7% con respecto al año anterior. El mayor decaimiento se repercute en los minerales y metales (-13,2%), los alimentos (-1,1%) y el petróleo (-7,5%). (Secretaría General de la ALADI, 2014, pág. 13)

Por otro lado el comercio intrarregional disminuyó en -10,9% con respecto al año anterior, sin embargo las exportaciones extrarregionales crecieron moderadamente en 0,2%, mostrando un comportamiento heterogéneo en los flujos de intercambio. Los únicos países que presentaron un aumento moderado en sus exportaciones intrarregionales fueron Ecuador (7,6%) y Paraguay (2,6%), los demás miembros registraron una contracción: Brasil (-18%), Argentina (-16,8%), México (-9,1%) y Colombia (-6,4%). (pág. 17)

Las relaciones bilaterales que mantuvieron un crecimiento en términos absolutos fueron las exportaciones de Ecuador a Panamá, Brasil a Chile y Uruguay, Colombia a Panamá y Perú a Colombia y México, mientras que los flujos comerciales

que presentaron una caída fueron las ventas de Brasil a Panamá y de Argentina a Chile y Colombia. (pág. 18)

#### **4.3.2 Importaciones**

Al igual que las exportaciones, las importaciones globales también presentaron una tendencia creciente en el periodo 2004 – 2008, la ALADI pauta un breve avance en la participación en el comercio con el resto del mundo. No obstante, en el 2009 sufrieron una contracción fuerte a causa de la crisis mundial que afectó la economía de la mayoría de países. Las importaciones globales cayeron un -25,4% siguiendo una trayectoria similar a las exportaciones globales, la reducción para los primeros tres trimestres de 2009 fueron -23,2%, -33,6% y -30,1% respectivamente. Sin embargo cabe recalcar que las compras externas siguieron decreciendo en una manera moderada (-10,2%) en el último trimestre de 2009. (Secretaría General de la ALADI, 2010, pág. 4)

Es importante resaltar que el flujo intrarregional participó en la causa de dicha reducción mostrando una caída de 27,2% en las importaciones del año 2009. Las compras desde la región tuvieron una disminución superior a la registrada en el caso de las compras extrarregionales (-27,2% vs -25%), es decir los socios regionales disminuyeron su participación como proveedores del bloque comercial de 17,2% a 16,8%. Argentina, Chile y Brasil fueron los países que más aportaron a la reducción monto comercial (Secretaría General de la ALADI, 2010, pág. 5)

Como se observa en la figura 4.6, el patrón del comercio intrarregional ha sostenido una mayor concentración en las exportaciones que en las importaciones, a excepción del último año, donde se obtuvo un déficit en la balanza comercial, esto significa que las compras globales fueron mayores a la oferta. Los dos mayores socios importadores Brasil y Argentina representaron el 42% de las compras desde la región. Los miembros con superávit son Argentina, Bolivia, Brasil y México, mientras que los países restantes presentaron un déficit en su monto comercial, los mayores valores pertenecen a Chile, Perú, Ecuador y Uruguay. (pág. 5)

Se puede verificar en la figura 4.6 que el periodo comprendido entre el 2010 y 2013 las importaciones obtuvieron una recuperación al mismo tiempo que las exportaciones. Como referencia, en el año 2014 las compras globales permanecieron en el mismo nivel que el año anterior (-0,2%), este estancamiento es consecuencia de la



desaceleración de la actividad económica de la región. (Secretaría General de la ALADI, 2014, pág. 14)

Las importaciones intrarregionales disminuyeron en un -8,1%, los únicos socios comerciales que presentaron un incremento en sus compras fueron Paraguay (6,9%), México (4,2%) y Bolivia (2,8%), frente a destacadas contracciones de países como Argentina (-20,9%), Perú (-10,2%), Chile (-8%) y Brasil (-7,3%). En el caso de Ecuador se registraron mayores ventas y menores compras. (pág. 17)

Las importaciones extrarregionales en ese mismo año presentaron diversas variaciones según el origen. Las compras que aumentaron fueron las de China (4%), Estados Unidos (3,4%), Otras áreas (2,8%) y Canadá (0,9%). En sentido contrario están las adquisiciones en la Unión Europea (-4,2%) y Japón (-3,9%), de acuerdo a estos porcentajes se destaca el aumento de compras desde estados Unidos y China, así como la reducción de las mismas por parte de la Unión Europea. (pág. 21)

#### **4.3.3 Balanza comercial**

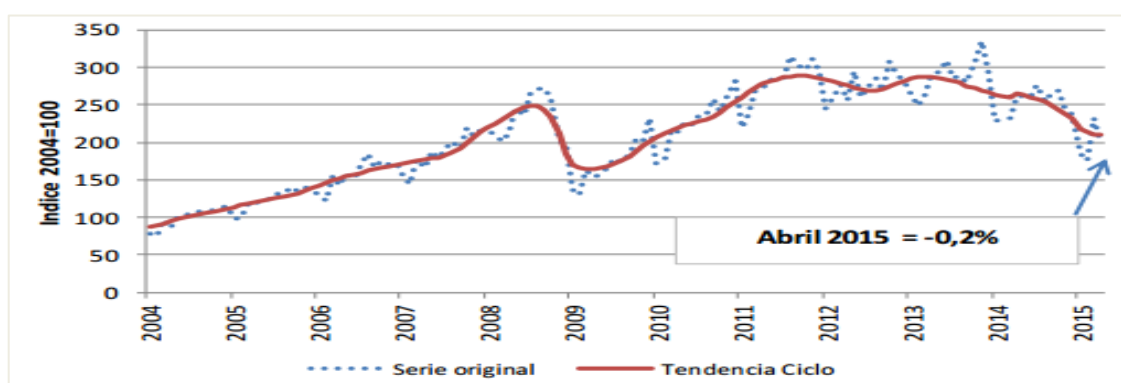
Es el resultado de la diferencia entre exportaciones e importaciones en un periodo determinado. Como se observa en la figura 4.7, el saldo comercial de la ALADI se ha mantenido en superávit a excepción del año 2014 y ha registrado un crecimiento desde el 2004 hasta el 2006, a partir del cual presenta una reducción como resultado de un aumento en las importaciones.

En el periodo 2005 – 2006, se desplegó un dinamismo significativo, debido a que las exportaciones globales incrementaron un 19,8% mientras que las importaciones lo hicieron en un 18,5% en el último año. Este importante crecimiento se debe a un mayor intercambio intrarregional del 23,1% para el caso de las exportaciones y un 24,9% en las importaciones en comparación con el aumento del flujo comercial con el resto del mundo. Los principales aportadores a este crecimiento en el comercio intrarregional son Brasil con un 35% del incremento de las ventas a la región y 30,4% del aumento de compras desde la región, seguido por Argentina con una contribución del 18% y 13,6% a las exportaciones e importaciones respectivamente. (Secretaría General de la ALADI, 2007, pág. 2)

En el periodo 2007 – 2010, la balanza comercial empieza a presentar un comportamiento decreciente, en el 2008 se presentó una disminución del 60%, este saldo comercial siguió disminuyendo en los siguientes años sin llegar a un déficit; en

este periodo la economía mundial sufrió una fuerte crisis, la producción industrial mundial comenzó a decaer tocando fondo en el primer trimestre del año 2009, sin conseguir recuperación alguna. Este suceso afectó a economías desarrolladas y en vías de desarrollo; sin embargo cabe recalcar que China e India sostuvieron su crecimiento durante la crisis; por otro lado las economías industrializadas fueron las primeras en recuperarse del fenómeno. Como resultado de este suceso, el comercio exterior se vio afectado, por lo tanto las exportaciones globales disminuyeron al igual que las importaciones. (Secretaría General de la ALADI, 2010, pág. 1)

**Figura 4.7 TENCI – Tendencia - Ciclo del comercio intrarregional de la ALADI  
Periodo 2004 - 2014**



Fuente: Secretaría de la ALADI

A partir del 2011 la balanza comercial logró recuperarse, sin embargo en los siguientes años fue decreciendo hasta el año 2014, donde el saldo comercial presentó un valor negativo resultado de una inestabilidad en el comercio intrarregional sobre todo en las exportaciones brasileñas hacia el mercado argentino en el segundo trimestre del año 2013. Como se puede observar en la figura 4.7 se muestra el indicador TENCI, utilizado por la ALADI para analizar el comportamiento del comercio intrarregional, el mismo indica que los flujos comerciales sostuvieron un crecimiento hasta el 2011 con excepción del 2009, puesto que a partir de ese año se presencié una tendencia poco clara, llegando a un breve declive en el 2015. (Secretaría General de la ALADI, 2015, pág. 2)

Es notorio que el comercio intrarregional presenta un dinamismo desacelerado, una de las causas que se pueden destacar, es el crecimiento poco significativo del PIB

de la ALADI, el cual se expandió un 6% en el 2010 llegando a crecer sólo 2,8% en el 2013. (pág. 3)

Como el comercio intrarregional presentó un decaimiento, el comercio global también exhibió una tendencia negativa, el resultado fue una disminución en el saldo, 30%, 83% y – 30% en los años 2012, 2013 y 2014 respectivamente, dejando un déficit en la balanza comercial global en este último periodo. México, principal país exportador de la ALADI presentó una tendencia creciente hasta mediados del 2014, las cuales a partir de ese momento sólo se estabilizaron,

#### **4.3.4 Acuerdos comerciales**

La ALADI respalda la creación de preferencias económicas en la región, con el objetivo final de construir un mercado común latinoamericano, mediante tres mecanismos:

- *Preferencia arancelaria regional* es aplicada a los bienes originarios de los países miembros frente a los aranceles vigentes de terceros países.
- *Acuerdos de alcance regional* son dirigidos a todos los países miembros.
- *Acuerdos de alcance parcial*, no participan la totalidad de los países miembros de la ALADI, tienen como objetivo la integración a través de compromisos entre dos países o grupo de países.

Los países calificados de menor desarrollo económico de la región como lo son Bolivia, Ecuador y Paraguay, poseen un sistema preferencial. (Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), 2015)

Son 7 acuerdos regionales y 37 acuerdos de alcance parcial:

##### **Tipos de acuerdos regionales**

- Apertura de mercados (AR.AM)
- Acuerdos regionales - preferencia arancelaria regional (AR.PAR)
- Acuerdos regionales - cooperación científica y tecnológica (AR.CYT)
- Cooperación e intercambio de bienes culturales (AR-CEYC)
- Obstáculos técnicos del comercio (AR.OTC)

##### **Tipos de acuerdos de alcance parcial**

- Complementación económica (AAP.CE)
- Renegociación del patrimonio histórico (AAP.R)
- Comerciales (AAP.C)

- Agropecuarios (AAP.AG)
- Promoción del comercio (AAP.PC)
- Acuerdos de otro tipo (AAP.A14TM)
- Acuerdos con otros países latinoamericanos (AAP.A25TM)

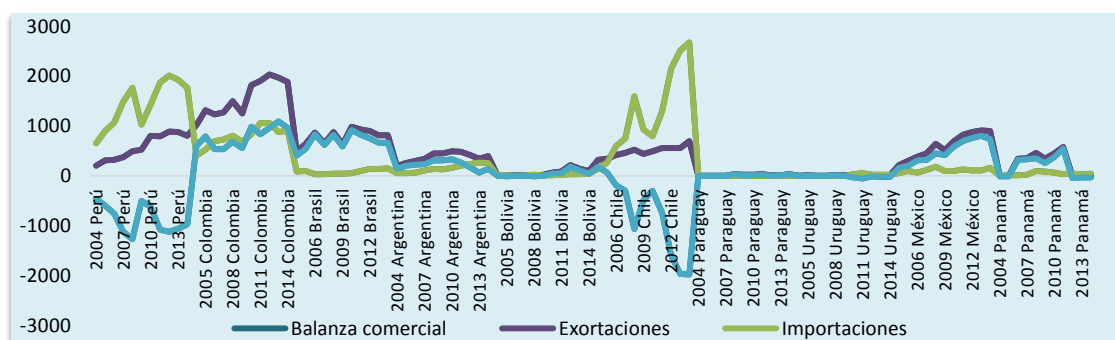
En el año 2013, se registró un incremento en el volumen de comercio mundial de 2,5%, en el marco de una reactivación económica en los países en vías de desarrollo. El comercio sostuvo una dinámica, alcanzando un volumen de intercambio comercial del 5,7%, este aumento estuvo respaldado por la estipulación de nuevos acuerdos registrados al amparo del TM80 (Secretaría General de la ALADI, 2014).

Sucesivamente, en el periodo 2015, los representantes de la República Federativa de Brasil y los Estados Unidos Mexicanos suscribieron un Protocolo Adicional al ACE, el cual regula el comercio en el sector automotor. El referido Protocolo establece que ambos países se comprometen a la liberación del comercio para un importante número de productos del sector autopartes, siempre y cuando se cumplan las condiciones establecidas en materia de origen estipuladas en el acuerdo. (Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), 2015)

#### 4.4 Comercio bilateral ALADI – Ecuador

La figura 4.8 muestra el comportamiento de los flujos comerciales dentro del periodo estudiado, donde se puede observar que Colombia es el país que mantiene un mayor monto de exportación con Ecuador, también se destaca Chile con mayores importaciones seguido Perú y en referente a balanza comercial Perú y Chile sostienen saldos deficitarios.

**Figura 4.8 Evolución del flujo comercial ALADI – Ecuador. Millones de dólares**  
**Periodo 2004 – 2014**



Fuente: Secretaría General de la ALADI

Elaborado por: Autores

\*No incluye Cuba y Venezuela por falta de información

### **Perú – Ecuador**

El flujo comercial entre Ecuador y Perú muestra una tendencia creciente a excepción del año 2014, sin embargo este comportamiento no es estable debido a que en el 2007, 2009, 2011 y 2014 existieron disminuciones. La relación bilateral con Perú está basada en el Acuerdo de Cartagena (Constitutivo de la CAN), donde está establecido que Perú otorga el 100% de preferencias para todo el universo arancelario. (Secretaría General de la ALADI, 2014, pág. 63)

El crecimiento de las exportaciones promedio anual entre los dos socios regionales es del 20% y los principales productos que presentan una mayor dinámica son el propano, preparaciones para el alimento de animales, butanos, otros aceites lubricantes y cátodos y secciones de cátodos, se destaca que los productos como derivados del petróleo y combustibles minerales estuvieron entre los principales productos. (pág. 63)

Por otro lado las importaciones crecieron en promedio un 11% presentando un menor dinamismo que las exportaciones, los principales productos comprados desde Ecuador son: los aceites crudos de petróleo o mineral bituminoso, atunes, biodiesel y sus mezclas, los demás tableros de madera y los demás aparatos de cocción. El producto más destacado en las compras son los aceites crudos de petróleo con montos superiores a los 1.400 millones de dólares en el 2013. Por esta razón el saldo de la balanza comercial en el periodo 2004 – 2014 es negativo, debido a que las importaciones desde Ecuador son mayores a las exportaciones que realiza. (pág. 64)

### **Colombia – Ecuador**

Las ventas de Colombia hacia Ecuador son las más significativas según la figura 4.8, alcanzando en el año 2012 \$2033,424 millones de dólares. Del mismo modo que Perú, ambos países mantienen preferencias arancelarias; en el 2009, al igual que le resto del comercio presentó una caída debido a la crisis mundial que se presentó en ese año. El promedio anual de las exportaciones fue del 9% y los 5 principales productos exportados son: los demás productos farmacéuticos, energía eléctrica, los demás fungicidas, los demás vehículos de peso con carga máxima superior a 5 ton. y compresas, papel entre otros. (pág. 54)

Haciendo referencia a las importaciones, estas crecieron en la misma proporción que las exportaciones (9%) en el periodo de estudio, las compras se triplicaron pasando de 300 millones a 900 millones de dólares. Los principales

productos importados desde Ecuador son: los atunes, los demás vehículos de cilindrada superior a 1500 cm<sup>3</sup>, aceite de palma en bruto y las sardinas, sardinetas y espadines en salsa de tomate.

El saldo comercial entre ambos socios regionales es superavitaria, manteniendo un crecimiento en el periodo 2004 – 2014. (Secretaría General de la ALADI, 2014, pág. 55)

### **Brasil – Ecuador**

La relación comercial que mantienen ambos socios regionales no es estable, a lo largo del periodo presenta caídas significativas sobre todo en los años 2007, 2009 y en el 2014 parece mantenerse constante hasta el año próximo, las exportaciones alcanzaron un crecimiento promedio del 8%. Los principales productos que componen la canasta son los demás vehículos con motor émbolo, polietileno, los demás productos laminados de acero o hierro, los demás teléfonos móviles y los demás productos farmacéuticos. Brasil es el sexto socio comercial más importante para Ecuador en cuanto a importaciones. (pág. 50)

Las importaciones desde Ecuador no sólo se centran en materia primas, sino que incluyen también cierto valor agregado en su proceso productivo. Las mismas mostraron un decrecimiento a una tasa promedio anual de 20%. Los 5 principales bienes son los atunes, bombones, caramelos, confites y pastilla, los demás cacao y sus preparaciones, las demás preparaciones y conservas de pescado y madera de Virola, Imbula y Balsa. La balanza comercial de Brasil con Ecuador presenta un saldo positivo con niveles similares a las exportaciones. (pág. 50)

### **Argentina – Ecuador**

Las exportaciones de Argentina hacia Ecuador muestran un crecimiento hasta el año 2008, con disminuciones no muy significativas en dicho periodo. En el año 2009 presenta una caída de la cual se recupera en el 2010, para luego alcanzar una desaceleración en el crecimiento hasta el 2013 y nuevamente incrementarse en el 2014.

Ecuador mantiene el 99,99% de los ítems con liberación del 97% en el universo arancelario. Las exportaciones se incrementaron un 17% entre el periodo 2004 – 2008 en promedio anual, concentrando su déficit en el año 2009 debido a la crisis mundial que afectó a la mayoría de los países. Por otro lado los productos más exportados hacia Ecuador son las tortas y demás residuos de la extracción del aceite de

soja por montos superiores a los 87 millones de dólares en el año 2013. Sin embargo en los últimos años el grupo de productos importados por Ecuador ha presenciado modificaciones, también están los demás medicamentos, maíz amarillo, los demás tubos de acero o hierro y los demás papeles y cartones. (Secretaría General de la ALADI, 2014, pág. 47)

En la canasta bilateral de Argentina y Ecuador, el producto importado son las bananas, con montos de hasta 41 millones de dólares, también se destacan las conservas de pescado, palmitos, caramelos y confites, entre otros. La balanza comercial es superavitaria manteniéndose un nivel similar a las exportaciones e importaciones. (pág. 46)

### **Bolivia – Ecuador**

Se observa en la figura 4.8, que los flujos comerciales que sostienen Bolivia y Ecuador son muy bajos en comparación a los países antes examinados.

A pesar de mantener acuerdos entre ambos países el monto exportado es muy bajo, pero se espera un crecimiento debido a la vigencia de preferencias arancelarias para los productos. Bolivia exporta aceites brutos de soja, representando el monto más importante por un valor de 131 millones de dólares. Por el lado de las importaciones, Ecuador le vende a Bolivia los demás aparatos de cocción, siendo este el ítem con mayor rubro en el 2013, seguidos de los productos insecticidas, fungicidas, etc. El saldo comercial se mantiene aún en superávit, a pesar de los bajos montos comerciales que sostienen ambos países. (pág. 48)

### **Chile – Ecuador**

Cabe recalcar que Chile, según la figura 4.8 presenta un débil monto comercial en las exportaciones a Ecuador, es importante mencionar además, que sostienen el Acuerdo de Alcance Parcial por Art. 14 N° 16 de carácter bilateral, donde ambos países sientan las bases para la cooperación minera. Chile es uno de los socios regionales más importantes para Ecuador seguido de Colombia y Perú. Las exportaciones han exhibido un comportamiento creciente moderado pero constante a la vez en el periodo 2004 – 2014, a tasas de 5% promedio anual. Los principales productos exportados son: las demás preparaciones alimenticias, las manzanas y los productos farmacéuticos.

Se puede observar en el grafico 4.8 que las importaciones desde Ecuador, presentan rubros comerciales más altos, mostrando un crecimiento a partir del año 2005

en comparación a los demás socios regionales, los productos que reflejaron este incremento fueron los aceites crudos de petróleo, alcanzado valores de exportación de 2068 millones de dólares., seguido por las bananas tipo “Cavendish Valery”, los atunes, las grasas y aceites, vegetales y las rosas. Por esta razón el saldo comercial entre ambos países es deficitario, sobre todo en el año 2014. (Secretaría General de la ALADI, pág. 52)

### **Paraguay – Ecuador**

Paraguay es uno de los países de la ALADI que mantiene un menor monto comercial con Ecuador según lo muestra la figura 4.8, la tendencia en las exportaciones ha sido creciente en los primeros años pero ha ido disminuyendo a partir del 2008, se destaca el flujo de los productos farmacéuticos y en segundo lugar el maíz amarillo en las ventas regionales desde el año 2011, sin dejar de dar importancia al aceite de soja, fécula de yuca y demás productos farmacéuticos para tratamiento oncológico. (pág. 63)

Las importaciones más significativas en el año 2013 han sido los atunes, no dejando pasar por alto el crecimiento de la participación de las rosas y los demás productos farmacéuticos a comienzos del año 2010. El saldo de la balanza comercial para el periodo de estudio resultó superavitaria. (pág. 64)

### **Uruguay – Ecuador**

Al igual que Paraguay, Uruguay es otro de los países con los cuales Ecuador no mantiene un fuerte monto comercial en el periodo 2004 – 2014, debido a la posición geográfica y tamaño en comparación a los demás socios regionales.

Las exportaciones crecieron un 18% en dicho periodo, el 63% de los productos exportados a Ecuador en el año 2013 se concentran los demás productos farmacéuticos, as demás preparaciones alimenticias diversas, los demás aceites esenciales de los tipos utilizados en la industria de alimentos y bebidas y los demás productos farmacéuticos para usos humano como penicilinas o sus derivados. (pág. 66)

Las importaciones en cambio presentaron un crecimiento del 33% promedio anual en el periodo 2004 – 2014, y los productos representaron un 67% del total importado, el principal bien son las bananas tipo “canvedish valery”, seguido de las manufacturas de polipropileno, los demás camarones, langostinos y los demás medicamentos. El saldo de la balanza comercial es superavitaria, pero a partir del año 2010 comienza a caer en déficit. (pág. 66)



### **México – Ecuador**

A pesar de que las exportaciones no representan grandes montos comerciales, no dejan de ser importantes, el comportamiento de las ventas hacia Ecuador ha sido creciente en el periodo 2004 – 2014 al igual que el saldo superavitario de la balanza comercial.

México es un proveedor muy importante para Ecuador, razón por la cual las ventas han crecido de manera ininterrumpida desde el año 2004 con una tasa promedio anual de 16%. Los principales productos que abarcan la canasta exportadora son: los demás tubos, de los tubos utilizados para la extracción del petróleo o gas, los demás receptores de aparatos de televisión o radio fusión, los demás tractores de carretera, los demás vehículos con motor de émbolo y cemento sin pulverizar, representando el 38% del total exportado. (Secretaría General de la ALADI, 2014, pág. 59)

Haciendo referencia a las importaciones, el 71% están representadas por los demás cacao en grano, sardinas, neumáticos radiales o de caucho, aceite de palma en bruto y aceite de almendra de palma. El saldo de la balanza comercial se ha sostenido en superávit, porque las exportaciones hacia Ecuador han sido mucho más grandes en términos de dólares en comparación con las importaciones, esto puede atribuirse a que las ventas ecuatorianas en el mercado mexicano no han podido asentarse de manera relevante. (pág. 59)

### **Panamá – Ecuador**

El flujo comercial entre Panamá y Ecuador ha presentado un comportamiento creciente con variaciones pocos significativos a lo largo del periodo 2004 – 2014.

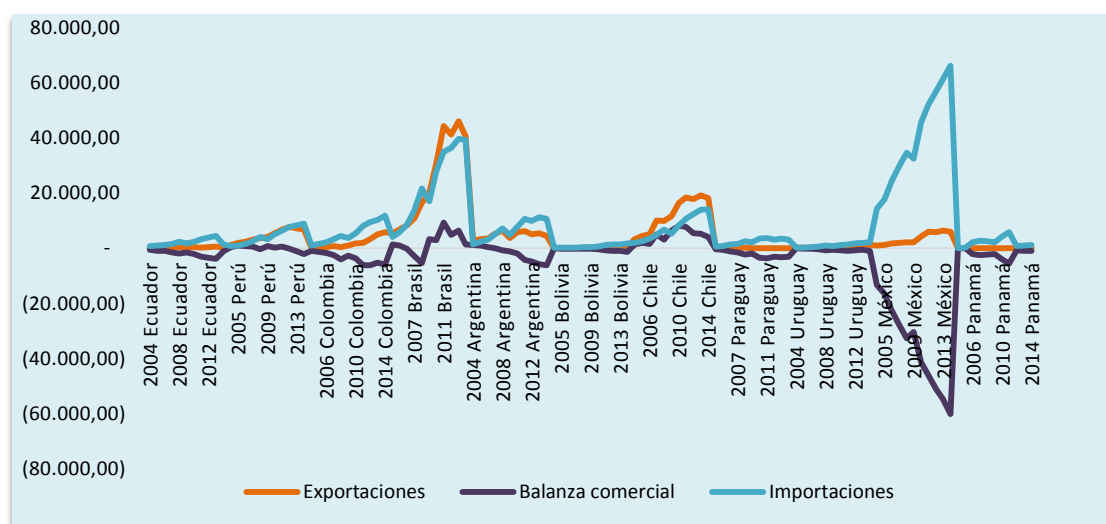
A pesar de tener montos de comercio no muy particulares, Panamá es un socio muy importante para Ecuador, debido a que ambos países mantienen un intercambio de bienes derivados del petróleo y de las industrias químicas. Los montos en las importaciones alcanzaron los 1000 millones de dólares en el año 2011 referente a productos como derivados del petróleo, diésel, nafta disolvente entre otros combustibles minerales. Panamá es el proveedor de los demás aceites de petróleo en el mercado ecuatoriano y por ser un país con bastantes incentivos en el sector logístico y de servicios, está siendo aprovechado como escenario para la re-exportación de los derivados del petróleo. (pág. 60)

Las importaciones desde Ecuador han presentado niveles no muy significativos, por lo que el saldo comercial se encuentra en un horizonte similar a las exportaciones según la figura 4.8. Los principales productos dentro de la canasta regional son: los aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso, fueloils, nafta disolvente, los demás aparatos de cocción y los demás producto farmacéuticos, representando el 93% del total importado. En el sector de petróleo el monto comercializado alcanzó los 2000 millones de dólares en el 2010 y a pesar de la volatilidad en la relación comercial entre ambos socios, la balanza es positiva desde el 2004 hasta el año 2011, momento a partir del cual comenzó a reflejar saldos negativos. (Secretaría General de la ALADI, 2014, pág. 61)

#### 4.5 Comercio bilateral ALADI – China

Como se puede observar en la figura 4.9, se muestra el comportamiento de los flujos comerciales que mantienen 11 países miembros de la ALADI con China, sin incluir a Venezuela y Cuba por falta de información en la base de datos obtenida de la Secretaría general de la ALADI, dentro del periodo estudiado.

**Figura 4.9 Evolución del flujo comercial ALADI - China**  
Millones de dólares. Periodo 2004 – 2014



Fuente: Secretaría general ALADI

Elaborado por: Autores

\*No se incluye Cuba y Venezuela por falta de información.

Brasil, Chile, Argentina, Perú, y México son los países que tienen un mayor monto de exportaciones hacia China, según la figura 4.9, y los que comercializan en menor proporción son Colombia, Uruguay, Ecuador, Paraguay, Bolivia, y Panamá.

En el caso de las importaciones, destaca México, seguido de Brasil y Chile; y en cuanto a la balanza comercial Chile, Brasil, y Perú, presentan un superávit en los flujos bilaterales a China, los demás estados como México, Colombia, Ecuador, Argentina, Paraguay, Panamá, Uruguay y Bolivia presentan saldos deficitarios.

Los miembros que han tenido un mayor impacto bilateral con China son: Brasil (superávit) y México (déficit).

Como se mencionó anteriormente, el país que tuvo mayor impacto deficitario en la balanza comercial con respecto a las relaciones hacia China es México, pues presenta un nivel de importaciones con un alto margen de diferencia en comparación a sus exportaciones.

De acuerdo a la secretaría general de la ALADI, México exportó mercancías a China por un valor de 986,31 millones de dólares en el periodo 2004, para el año 2009 dicho monto aumentó significativamente a 2.207,79 millones de dólares, en el 2011 ascendió a 5.964,23 millones de dólares y en el 2014 descendió a 5.964,13 millones de dólares. Esto significa que, entre los años 2004 y 2014, las exportaciones de México a China crecieron en 5,05 por ciento como se puede observar en el anexo 5.8.

Sin embargo, para el caso de las importaciones hacia China, México presentó un rápido crecimiento en términos absolutos. En el 2004, importó 14.373,85 millones de dólares, para el año 2014 se dispararon hasta alcanzar un valor de 66.255,96 millones de dólares, esto es un aumento de 3,61% del 2004 al 2014.

De esta manera, la balanza comercial con China refleja un déficit de 13.387,54 millones dólares en el año 2004, y continuó presentando un monto deficitario hasta el año 2014 por un valor de 60.291,833 millones de dólares.

Esto significa que del 2004 al 2014, el déficit comercial con China aumentó en 3,5%, implicando que México está realizando malos negocios bilaterales ya que no existe un equilibrio en la balanza comercial, es decir China beneficia solo a su industria manufacturera importando menos desde México y por el contrario su socio sigue importando más provocando un déficit comercial con China cada vez más elevado.

Según el gráfico 4.9, Brasil ha logrado mantener una positiva relación bilateral con China, debido al crecimiento de las exportaciones de Brasil hacia el país asiático.

En el año 2004, las ventas representaron un valor de 5.440,296 millones de dólares, y en el transcurso de los años ha ido incrementando hasta el 2011 que ascendió a 44.314,59 millones de dólares, pero en el 2014 indicó un descenso en las ventas exteriores brasileñas de 40.616,08 millones de dólares. Sin embargo, entre el periodo comprendido 2004 y 2014, las exportaciones Brasileñas a China crecieron en 6,07 por ciento como. Ver anexo 5.8.

Las importaciones de productos chinos realizadas por Brasil crecieron un 8,7%, aumentando así su cifra desde 4.054,27 millones del año 2004 a los 39.337,55 millones de dólares en el año 2014.

De esta manera, se presenta un superávit en la balanza comercial en los últimos años, debido al intercambio comercial que han logrado mantener estos dos gigantes de la economía, cabe mencionar que cerca de un tercio de las actuales exportaciones de Brasil a China se corresponden por la venta de soja, un mercado en el que Estados Unidos, junto con Brasil, compite por ser el primer exportador mundial de un producto en el que China es el mayor importador mundial. (Blog de Economía, 2012).

El desempeño que presenta la región latinoamericana es moderado frente a los progresos registrados por China. La ALADI frente al comercio mundial de productos básicos tiene su principal ventaja comparativa. En el periodo 2004 y 2014, es más notable en exportaciones de manufacturas, esto con lleva a que se produjo principalmente por la demanda creciente de estos productos por parte de China.

Las ventas regionales del país asiático se concentran en los países de América del Sur. Como se lo explicó anteriormente, México es uno de los miembros de la ALADI que se ve afectado debido a que sus exportaciones a China han crecido levemente en comparación a sus importaciones desde el país asiático.

Las características del comercio bilateral que presentan entre estos dos actores son las asimetrías que existen en la participación del intercambio comercial, por ejemplo en el caso de México mantiene un déficit comercial debido a las negociaciones con el gobierno chino, la insuficiente diversificación a nivel de bienes y mercados, la importancia estratégica de productos comercializados como el cobre, minerales, materias primas alimenticias, petróleo y sus derivados, acceso a manufacturas, son

insumos de vital importancia para el desarrollo de las industrias en América Latina y el crecimiento económico a nivel regional.

Entre el periodo estudiado, las relaciones entre ALADI y China han crecido exponencialmente, principalmente por el vínculo comercial, implementando inversiones y la financiación de bancos chinos en la región. En definitiva, México formó parte de una excepción, sin embargo la relación entre la región y el país asiático es complementaria.

Por lo que, los países de América Latina importan manufacturas de alto proceso y contenido tecnológico desde China, mientras que se exporta bienes primarios o industrias basadas en recursos naturales hacia el país asiático.

#### 4.6 Análisis y presentación de resultados

Para el cálculo de los indicadores comerciales, tales como el ICI, ICE e IIC se tomaron como base los datos de las exportaciones, importaciones y balanza comercial de la página oficial de la ALADI de los años comprendidos entre el 2004 – 2014. Para el análisis del IGLL se consideraron los sectores productivos más representativos entre los países miembros de la ALADI.

##### 4.6.1 Índice de comercio intrarregional (ICI)

En el capítulo 2 se explicó acerca del ICI, el cual mide el intercambio comercial entre los miembros de un bloque o unión aduanera, es uno de los más utilizados para evaluar los flujos comerciales intrarregionales por su fácil aplicación. La interpretación de este indicador se basa en que cuánto más alto es el valor del índice, hay mayor tendencia a la existencia de un comercio intrarregional, por el contrario si toma valores relativamente bajos mantienen una débil participación.

**Cuadro 4.2 ICI de exportaciones, importaciones y saldo comercial ALADI**

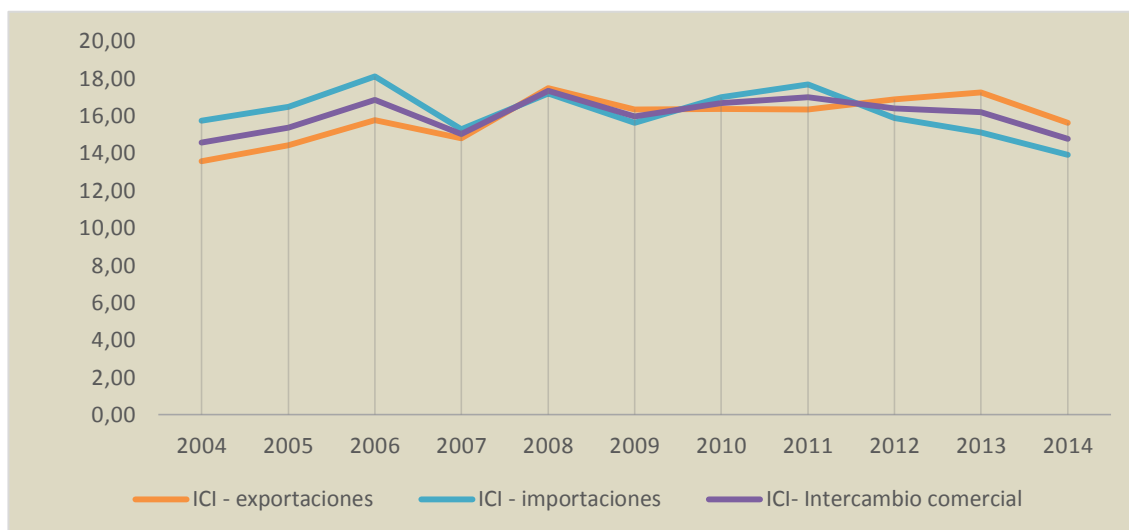
ALADI	Índice de comercio intrarregional. (porcentaje)											Promedio
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
<b>ICI - exportaciones</b>	13,55	14,41	15,78	14,80	17,47	16,34	16,36	16,33	16,87	17,23	15,62	15,89
<b>ICI - importaciones</b>	15,72	16,47	18,11	15,28	17,19	15,61	17,00	17,66	15,88	15,12	13,91	16,18
<b>ICI- Intercambio comercial</b>	14,57	15,37	16,85	15,02	17,33	15,98	16,68	16,98	16,39	16,18	14,76	16,01

Fuente: Secretaría General de la ALADI

Elaborado por: Autores

\*No incluye Cuba, Venezuela y Panamá

**Figura 4.10 Índice de comercio intrarregional (ICI)**



Fuente: Secretaría General de la ALADI

Elaborado por: Autores

\*No incluye Cuba, Venezuela y Panamá

La figura 4.10 muestra un comportamiento similar del ICI para las exportaciones, importaciones y saldo comercial de la ALADI, con promedios de 15,88%; 16,18%; 16,01% respectivamente según el cuadro 4.2, concentrando un mayor incremento en los años 2006, 2008 y 2011. Los valores que toma el ICI son relativamente bajos, lo que significa que la participación del comercio intrarregional con respecto al comercio mundial es poco representativa como consecuencia del tamaño geográfico de los países, reduciendo el tamaño del índice.

En el periodo comprendido entre el 2004 – 2006 existe un incremento sobre todo en el último año, donde el ICI es 15,78% – 18,11% – 16,85% en las exportaciones, importaciones y balanza comercial, esto indica que el comercio entre los países miembros de la ALADI aumentó y las compras internas tuvieron mayor presencia en el intercambio. Este importante dinamismo es explicado por un aumento del 23,1% en las compras de la región y 24,9% en las ventas, de esta manera el comercio entre los estados incrementó a 16.000 millones de dólares, los socios que extendieron este indicador en las compras fueron Chile y Uruguay, mientras que en las ventas lo hicieron Argentina y Chile.

En lo referente al año 2007, el ICI presenta su primer declive debido a que el incremento en el comercio intrarregional fue menor al año anterior, con valores del 19,2% y 17,6% para las ventas y compras respectivamente entre los países miembros.

Según la tendencia observada en la figura 4.10 en ese año existió un menor comercio por el crecimiento desacelerado del PIB. El intercambio con el resto del mundo creció de manera significativa, 30,2% en las importaciones y 21% en las exportaciones de manera que el comercio de la región en ese periodo tuvo poca participación con respecto al flujo global. Brasil y México fueron los países que más incidieron en el incremento global.

No obstante en el 2008 la situación se torna diferente, presentando un aumento significativo en el monto comercial aunque inferior al del año 2006, este incremento alcanzó los 25.000 millones de dólares aproximadamente, donde el 23,8% fue explicado por las exportaciones y el 25,2% por las importaciones en el ámbito regional. Cabe recalcar que este es el único año en donde el ICI es muy similar entre los tres componentes del comercio de la ALADI, alcanzando en promedio un indicador de 17,33%.

En el año 2009, se destaca un fenómeno mundial que afectó las actividades comerciales de la mayoría de los estados, sobre todo los países en vías de desarrollo. Dicha crisis provocó una significativa reducción en las importaciones del bloque, con una caída del 26,5% y 27,2% en las exportaciones, como consecuencia el flujo comercial se redujo en alrededor 33 mil millones de dólares. Los socios disminuyeron su participación como proveedores de la región de 17,2% a 16,8%, por esta razón el ICI pasó de 17,47% a 16,34% en las ventas regionales; de 17%,19 a 15,61% en las compras y por último de 17,33% a 15,98% en la balanza comercial.

Luego de este año, en el periodo 2010 – 2014 el ICI creció de forma sostenida hasta el 2011, momento a partir del cual mostró una tendencia poco clara, con indicios de inestabilidad, sobre todo en el año 2014 donde empieza a decrecer.

Se distingue que en el 2011 el indicador se incrementa principalmente en las importaciones, los índices para las exportaciones, importaciones y saldo comercial son 16,33% – 17,6% – 16,98% respectivamente, esto se debe a que Brasil y Argentina, importantes socios regionales para la ALADI aumentaron sus compras y ventas en la región.

Por último haciendo referencia al año 2014, el ICI exhibe una tendencia decreciente, causada por una caída en el crecimiento del PIB y en las exportaciones con -10,9% y en las importaciones con -8,1% con respecto al año anterior. En este periodo

las compras Argentinas, Brasileñas, Chilenas, Peruanas y Colombianas fueron las que influyeron mayormente y con respecto a las ventas hacia la región destacaron las de Ecuador y en menor medida Paraguay.

#### 4.6.2 Índice de comercio extrarregional (ICE)

Este indicador es el complemento del ICI, permite medir el nivel de dependencia de un bloque comercial con el resto del mundo, sin gozar de beneficios en el comercio. Se interpreta de la misma forma que el ICI.

**Cuadro 4.3 ICE de exportaciones, importaciones y saldo comercial de la ALADI**

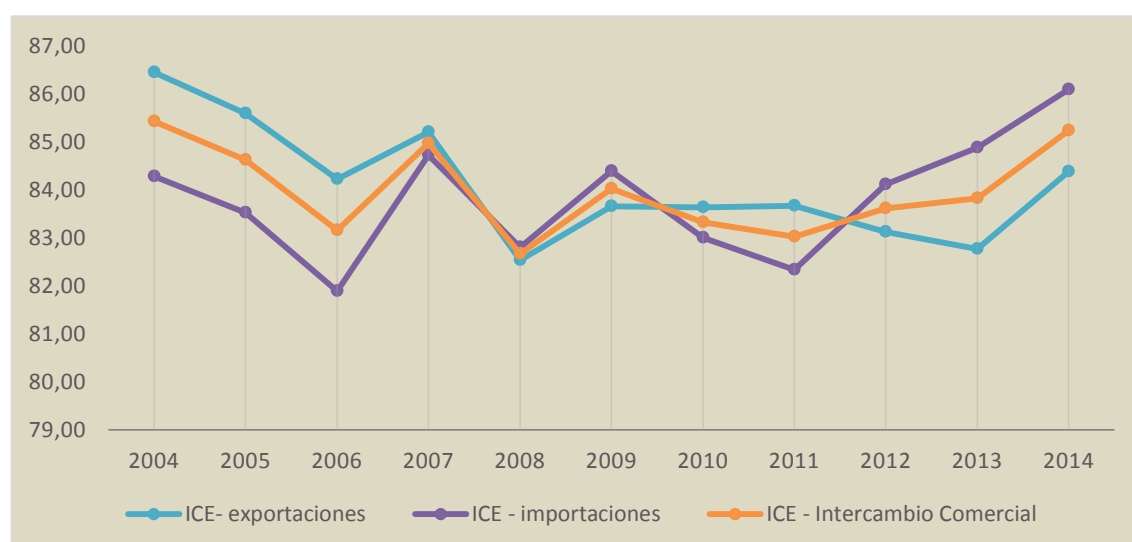
ALADI	Índice de comercio extrarregional. (Porcentaje)											
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Prome dio
ICE- exportaciones	86,45	85,59	84,22	85,20	82,53	83,66	83,64	83,67	83,13	82,77	84,38	84,11
ICE importaciones	84,28	83,53	81,89	84,72	82,81	84,39	83,00	82,34	84,12	84,88	86,09	83,82
ICE - Intercambio Comercial	85,43	84,63	83,15	84,98	82,67	84,02	83,32	83,02	83,61	83,82	85,24	83,99

Fuente: Secretaría General de la ALADI

Elaborado por: Autores

\*No incluye Cuba, Venezuela y Panamá

**Figura 4.11 Índice de comercio extrarregional (ICE)**



Fuente: Secretaría General de la ALADI

Elaborado por: Autores

\*No incluye Cuba, Venezuela y Panamá

La evolución del ICE se muestra en la figura 4.11, en el cual las exportaciones, importaciones y saldo comercial de la ALADI, presentan un comportamiento muy



similar con promedios de 84,11%; 83,82%; 83,99% respectivamente. Los mayores incrementos se presentan en los años 2004, 2007, 2009 y 2014. Según el cuadro 4.3, los valores que toma el ICE son cercanos a 100, mostrando un indicador alto para cada uno de los años analizados, esto significa que los países miembros de la región han mantenido un nivel elevado de dependencia con el resto del comercio en el trayecto del periodo analizado, el cual no está sujeto a las mismas preferencias sostenidas con la ALADI.

Para el periodo comprendido entre el 2004 – 2006 la figura 4.11 muestra un indicador elevado, en el periodo 2004 las exportaciones extrarregionales obtuvieron un índice de 86,45%, las importaciones y balanza comercial 84,28% y 85,43% respectivamente, como lo muestra el cuadro 4.3. Este resultado indica que las compras externas fueron las más significativas, por el incremento de las mismas por parte de los países miembros de la Asociación como Chile, México y Brasil, sin dejar a un lado las ventas extrarregionales, donde las más relevantes fueron a Estados Unidos y a los mercados asiáticos más dinámicos como China y Japón.

A partir del año 2004, el ICE presenta un descenso deteniéndose en el 2006, donde se muestra el primer declive, en este año el comercio extrarregional si bien se incrementó, lo hizo en menor medida que el comercio intrarregional, en el cual las ventas externas aumentaron a 75.000 millones de dólares y las compras a 60.000 millones; registrando mayores ventas a Japón, a la Unión Europea y un mayor dinamismo en las compras de los países asiáticos como China y Japón, dando como resultado un superávit en la balanza comercial extrarregional.

Luego del 2006, este indicador presentó un crecimiento tomando valores de 84,22% - 81,89% - 83,15% para las exportaciones, importaciones y saldo comercial respectivamente. El mayor crecimiento de las compras externas en el 2007 es explicado por la dinámica del comercio de Bolivia y Paraguay y la fuerte expansión comercial de China; mientras que, con respecto a las ventas extrarregionales tuvieron mayor incidencia las de Brasil y México.

En el año 2008, nuevamente se destaca una disminución del ICE muy similar en los tres componentes del comercio, debido a un destacado comercio intrarregional, pero luego incrementa en el 2009, obteniendo un ICE de 83,66% - 84,39% - 84,02% para las exportaciones, importaciones y balanza comercial, periodo en el cual el mundo

sufrió una fuerte crisis que afectó el flujo comercial de los estados. Como se explicó en el análisis del ICI, en ese año dicho indicador sufrió una caída provocando que el ICE sea mayor, sin embargo debido al fenómeno mundial el intercambio con el resto del mundo también sufrió fuertes disminuciones en los flujos comerciales, mostrando reducciones de 124 mil millones de dólares en las exportaciones y 146000 mil millones en las importaciones.

En el periodo comprendido entre el 2010 – 2014, el ICE no muestra una tendencia clara, a excepción del año 2014 donde el indicador exhibe un crecimiento sobre todo en las exportaciones extrarregionales. En la figura 4.11 se observa que para el periodo 2011 las importaciones y balanza comercial presentan un decaimiento mientras que las exportaciones se mantienen constantes, esta dinámica repercute en las ventas externas de Colombia, Bolivia, Perú, Paraguay, Brasil y Ecuador. Por otro lado, las compras externas de los países que se destacan son Bolivia, Argentina y Colombia originarias de Centroamérica y el Caribe y Japón.

El ICE en las importaciones y balanza comercial empiezan a crecer a partir del año 2012, sobresale el mayor dinamismo en las compras de Perú (14,3%), Ecuador (13,5%) y Chile (8,7%) desde Estados Unidos (5,1%), China (7,9%) y la UE (5,9%), mientras que en las exportaciones de la ALADI, Estados Unidos fue el destino con más participación. En el 2013 se presenta una tendencia de crecimiento que se mantiene hasta el 2014.

En este último periodo el comercio intrarregional registró un desarrollo muy leve, el ICE para las exportaciones, importaciones y saldo comercial fue 84,38% - 86,09% - 85,24% respectivamente. La economía que destacó sus ventas externas fue Bolivia seguido de México, Uruguay, Paraguay y Ecuador, todas estas dirigidas a Estados Unidos y otras áreas, destacándose la caída de las ofertas a Japón. Por su parte en las compras extrarregionales se destacan las realizadas por Bolivia y Colombia a países como China, Estados Unidos y Canadá.

#### **4.6.3 Índice de intensidad de comercio (IIC)**

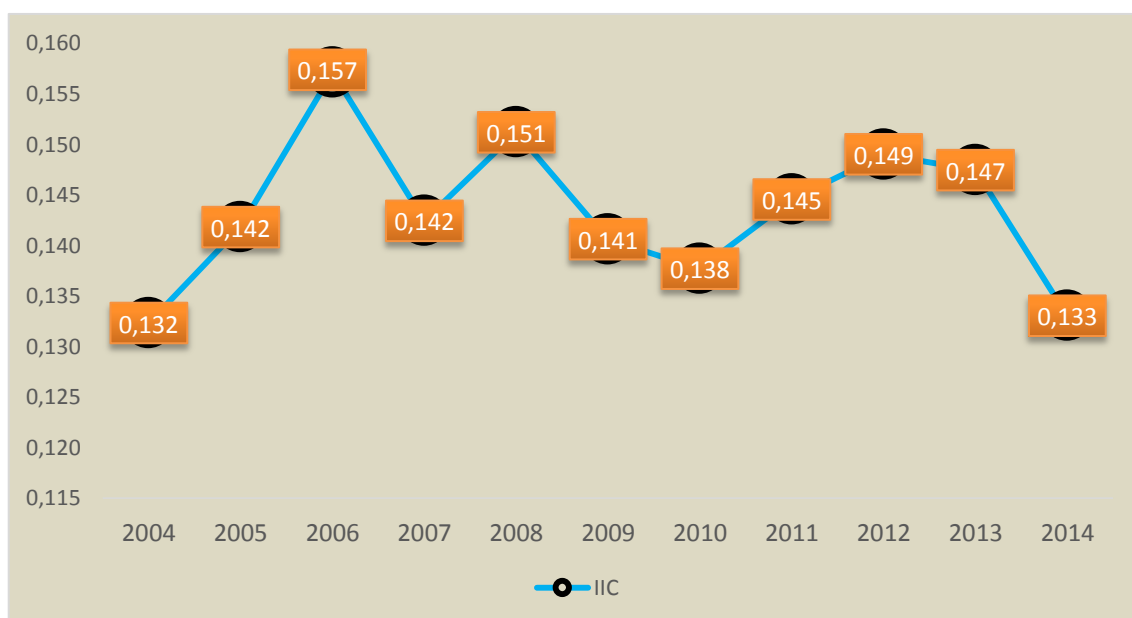
Como se explicó en el capítulo 2, el IIC mide la participación o grado de asociación de las exportaciones de un país “i” hacia uno “j”, y así mismo la participación total de importaciones del país “j” en el total de importaciones mundiales del país “j”.

Las escalas a utilizar para este índice son:

- Cuando el  $IIC_{ij} = 1$ , significa que no existe un sesgo geográfico en la relación bilateral entre ambos países.
- Por el contrario, si  $IIC_{ij} > 1$  ( $IIC_{ij} < 1$ ), en este caso obtiene la existencia de un sesgo geográfico<sup>13</sup>.

En la figura 4.10 se muestra la intensidad del comercio intrarregional de la ALADI durante el período comprendido 2004 - 2014. Las variables obtenidas para el desarrollo del coeficiente son las exportaciones e importaciones tanto intrarregionales como globales.

**Figura 4.12 Índice de intensidad de comercio (IIC)**



Fuente: Secretaría General de la ALADI

Elaborado por: autores

\*No incluye Cuba, Venezuela y Panamá

Cabe recalcar que la escala de la figura 4.12 hace que la curva del IIC aparente tener algunas fluctuaciones, sin embargo se puede observar que los valores son similares para todos los años estudiados. Por lo tanto en la figura 4.12 muestra que el comportamiento de la intensidad de comercio en la región no es significativa y presenta

<sup>13</sup> Existe sesgo geográfico cuando la proporción de las exportaciones del país  $i$  que tienen por destino el socio  $j$  es mayor (menor) que la que correspondería de acuerdo con la participación de  $j$  en la demanda mundial de importaciones.

sesgo geográfico, pues el indicador registra niveles bajos del índice. Esto significa que las países de la ALADI importan más desde el resto del mundo que desde los socios del bloque comercial, por ende si el comercio intrarregional es débil, también lo será su intensidad en el intercambio comercial. En el periodo 2004 – 2006 la tendencia es creciente, esto repercute al incremento del comercio intrarregional en esos años, sin embargo el monto de las importaciones con respecto a las compras mundiales deja mucho que desear. El intercambio entre la ALADI en dicho periodo creció gracias al desempeño de Argentina y Chile, esto se debe a que Chile es el país que mantiene TLC con la mayoría de los países de la región y por otro lado Argentina sostiene una fuerte relación con Brasil. También se destacan valores moderados de IED y de tasa de inflación.

En el 2007 se presenta una variación debido a la fuerte expansión comercial de China, provocando que Bolivia y Paraguay incrementen sus compras de productos como automóviles y teléfonos celulares para Paraguay y para Bolivia la importación de automóviles, camiones de reparto y refinados de petróleo desde el país asiático.

Así como en el análisis de los indicadores anteriores, no es un hecho novedoso que a partir del 2008 se presente una caída del IIC hasta el 2009, el cual continúa decreciendo levemente hasta el 2010, como es de conocimiento general en este año la crisis financiera dejó fuertes perjuicios en el comercio mundial, por lo cual se observa que los países dejaron de importar entre ellos, dependiendo más del intercambio con países externos a la ALADI.

A partir el 2010 las compras externas iniciaron a crecer levemente, las mayores importaciones fueron desde EE.UU. y China con montos superiores para México, debido a que China exporta a México mayoritariamente equipos de electrónica, aparatos electrónicos, equipos y accesorios de audio y video, equipamiento mecánico y accesorios, juguetes, video juegos, productos de óptica y fotografía, equipo médico y diferentes productos plásticos. Sin dejar a un lado a Brasil, el cual es el principal socio comercial para China, sus montos de importación incluyen productos como refinado de petróleo, petróleo crudo, coches, entre otros.

La curva del IIC mantiene un crecimiento leve hasta el 2014, momento a partir del cual el indicador empieza a disminuir al igual que los demás índices y determinadas variables macroeconómicas que se han analizado, este comportamiento similar se debe

a que ciertos países como Argentina, están presentando una situación económica difícil acompañado de elevadas tasas de inflación, causando un alza en los precios de la canasta básica de la región. Como se observa en la figura 4.9 perteneciente al análisis del flujo comercial ALADI – China la mayoría de los integrantes del bloque comercial incrementaron sus importaciones desde China, se destacan las compras externas de México, Brasil y Chile. Por su parte Bolivia es uno de los miembros que no se queda atrás, debido a que en el 2014 pasó a convertirse en un sustancial importador para China.

#### 4.6.4 Índice de Grubel y Lloyd (IGLL)

El IGLL ayuda a identificar si los países poseen una estructura y producción similar entre industrias. El indicador puede tomar valores entre 0 y 1.

- Un IGLL elevado o cercano a 1 ( $IGLL > 0,5$ ) indica que existe comercio entre sectores similares, es decir se presenta un comercio intra-industrial.
- Un IGLL bajo o cercano a 0 ( $IGLL < 0,5$ ) indica que existe comercio inter-industrial.

**Cuadro 4.4 IGLL intrarregional ALADI. Periodo 2004 – 2014**

País/Sector	Alimentos, bebidas y tabacos	Combustibles, Lubricantes Minerales y Productos Conexos	Manufacturas
Argentina	0,27	0,59	0,93
Bolivia	0,62	0,25	0,17
Brasil	0,87	0,70	0,62
Chile	0,88	0,11	0,68
Colombia	0,69	0,23	0,87
Ecuador	0,99	0,46	0,44
México	0,64	0,64	0,67
Paraguay	0,55	0,70	0,26
Perú	0,47	0,63	0,62
Uruguay	0,73	0,14	0,69

Fuente: Secretaría General de la ALADI

Elaborado por: Autores

\*No incluye Cuba, Venezuela y Panamá

El cuadro 4.4 muestra el IGLL de tres de los sectores con mayor flujo comercial en la ALADI, estos son “Alimentos, bebidas y tabacos”, “Combustible, Lubricantes minerales y productos anexos” y “Manufacturas”.

El comercio intra-industrial intrarregional ha presentado un incremento pasando de 6.000 millones en el año 1995 a 25.000 millones en el 2010, registrando una

tasa de crecimiento de 10,1% acumulativo anual. (Secretaría General de la ALADI, 2012, pág. 32)

Como se puede observar en el cuadro 4.4, los países que presentan un comercio intra-industrial para el periodo de estudio 2004 – 2014 en el sector “Alimentos, bebidas y tabacos” son: Brasil, Chile, Colombia, Ecuador y Uruguay, con indicadores promedios elevados que se acercan a 1. Ecuador es uno de los miembros que posee un índice muy cercano a la unidad, esto indica que mantiene una producción similar con los demás socios regionales de la ALADI, pues según las cuentas nacionales, en el 2007 esta industria representó el 7,83% del PIB, el mayor aporte corresponde a la industria de elaboración y conservación de camarón. Seguido de Ecuador se encuentra Chile, primer exportador del mundo de productos como Cerezas, Uvas, Manzanas, Mejillones, entre otros; segundo exportador mundial de nueces sin cáscara, ciruelas frescas y avellanas; tercer exportador global de pasas, frambuesas congeladas, mostos de uva e inulina; luego Brasil, país en el cual el sector alimentos es uno de los más tenaces de la economía.

Por otro lado el cuadro 4.4 señala que uno de los países con un comercio inter-industrial es Argentina con un valor de 0,27 para este indicador, debido a que para el sector analizado las compras regionales son mucho menores que las ventas, esto implica que existe una menor demanda en este país con respecto a los demás.

Para el sector Combustibles, Lubricantes minerales y productos conexos”, los socios que registran un comercio intra-industrial son: Argentina, Brasil, México, Paraguay y Perú.

Paraguay y Brasil presentan un índice de 0,70, en el caso del primer país en mención, las exportaciones de productos pertenecientes a esta industria han presentado una tendencia creciente (Ver Anexo), manteniendo un comportamiento y monto comercial similar al de las importaciones. En cuanto a Brasil, es preciso decir que las compras regionales dentro de este sector son mayores que las ventas, sin embargo el indicador se mantiene cercano a 1, por lo que existe un comercio intra-industrial con respecto a los demás participantes de la ALADI.

Por último el sector “Manufacturas”, es uno de los sectores que más se asocian al comercio intra-industrial, debido a la presencia de economías de escala y la diferenciación de productos da origen a un intercambio comercial dentro de la misma

sección de actividades. Dentro de esta división, la mayoría de los miembros de la región registran un comercio intra-industrial, a excepción de Bolivia, Paraguay y Ecuador, los cuales presentan valores cercanos a 0, que señalan un comercio inter-industrial. En el sentido opuesto, como primer lugar se encuentra Argentina con un valor de 0,93 y luego Colombia con 0,87 debido a la diferenciación de productos y economías de escala que aprovechan ambas naciones. En el ANEXO se puede observar que para ambos países existen grandes flujos de exportaciones e importaciones simultáneos de productos pertenecientes a esta categoría. En el 2010, el 60% del comercio intra-industrial de la región está concentrado en la relación bilateral de Argentina-Brasil y en menor porcentaje Argentina-Chile con aproximadamente 3%. (Secretaría General de la ALADI, 2012)

Por último, Bolivia se encuentra con uno de los valores más bajos (0,17), implicando un comercio inter-industrial en este sector, ya que en comparación a los otros países es el que menores importaciones realiza y sus exportaciones presentan montos menores a los \$ 300.000 millones de dólares, además de no presentar relaciones bilaterales que se encuentren entre las 10 más representativas de la ALADI en el comercio intra-industrial.

Se puede concluir que los países con una mayor participación en el comercio intrarregional son Brasil, Argentina y México, sus montos comerciales tanto en exportaciones como importaciones han influido de manera significativa en los resultados de los indicadores comerciales aplicados. Estos países tienen características comunes como el tamaño geográfico, situación económica estable, relaciones comerciales, entre otros, posicionándolos como los socios regionales más importantes dentro de la región.

#### **4.6.5 Modelo gravitacional**

El análisis que se va a realizar a continuación comprende la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) tomando como punto de referencia a Ecuador.

Ecuador pertenece a los 13 miembros del bloque comercial, se realizará la interpretación de los resultados obtenidos por medio del software estadístico de STATA.

De igual manera, se procederá a realizar otro análisis pero en este caso será ALADI tomando como referencia a China, con la finalidad de validar el modelo gravitacional por medio de los resultados obtenidos.

### ALADI – Ecuador

El modelo gravitacional<sup>14</sup> se lo llevará acabo por medio del modelo de efectos fijos, y la estimación de mínimos cuadrados ordinarios.

Los datos empleados para la estimación del modelo ALADI - Ecuador corresponden al período 2004 - 2014, para 10 países. Las fuentes de información utilizadas son las siguientes:

- Los datos del intercambio comercial, expresados en dólares estadounidenses, se obtuvieron de la base de datos de la página oficial de la ALADI.
- El PIB, expresado en dólares estadounidenses a precios constantes del 2005, y la población de cada país fueron obtenidos de la fuente del BM.
- Los tipos de cambio bilaterales (moneda local vs. dólar) se elaboraron con información obtenida de la Oanda.
- La variable distancia fue obtenida de google maps.

**Figura 4.13 Resultados estimación de mínimos cuadrados ordinarios - efectos fijos.**

**Variable dependiente: importaciones de ALADI provenientes de Ecuador**

Source	SS	df	MS			
Model	491.930816	14	35.1379154	Number of obs = 110		
Residual	17.7580932	95	.186927297	F( 14, 95) = 187.98		
Total	509.688909	109	4.67604504	Prob > F = 0.0000		
				R-squared = 0.9652		
				Adj R-squared = 0.9600		
				Root MSE = .43235		

lim	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
ld	-942.381	274.114	-3.44	0.001	-1486.566	-398.1959
ltcb	-.3576755	.348676	-1.03	0.308	-1.049885	.3345339
lpob	-12.38774	3.448356	-3.59	0.001	-19.2336	-5.541891
lpib	1.712199	.8442132	2.03	0.045	.0362242	3.388174
lpibe	4.613462	1.858226	2.48	0.015	.9244169	8.302508
lpobe	-12.79017	11.23315	-1.14	0.258	-35.0908	9.510461
_cons	1656.862	444.4326	3.73	0.000	774.5521	2539.172

Fuente: A LADI / BM / OANDA

Elaborada por: autores

<sup>14</sup> Si bien ninguna de las técnicas utilizadas es perfecta ni exacta, las estimaciones siempre son válidas dentro de un rango y están sujetas a que los supuestos sobre los cuáles se han obtenido se cumplan.



### **Interpretación:**

En la figura 4.14 se pueden observar los resultados obtenidos:

Los signos están alineados con los esperados. Los efectos individuales son significativos. El modelo de efectos fijos intenta aislar aquellos efectos individuales de las unidades transversales (en este caso de los países).

Se puede observar que todas las unidades analizadas presentan efectos individuales significativos (al 99% de confianza), esto se traduce en que hay características no medibles o no observables que hacen que los países sean diferentes como por ejemplo distancia, población, frontera común, etc. El  $R^2$  es de 0,97 lo cual muestra que el poder en conjunto de las variables regresoras incluidas en el modelo explica en promedio un 97% al flujo comercial de importaciones desde Ecuador. Los signos de las variables regresoras empleados son los esperados, y dichas variables a excepción del tipo de cambio bilateral y la población de Ecuador resultan significativas.

Se pudieron obtener las elasticidades de los cual se puede inferir, por ejemplo ante un crecimiento de la economía importadora dentro del bloque, de un 1% el flujo de importaciones desde Ecuador crecerá en un 1,71% ceteris paribus de las otras variables.

El efecto también positivo del PIB de los países exportadores sobre el comercio (un aumento del 1% en el ingreso de los países vendedores genera una variación en igual sentido del 4,61% en las importaciones, las otras variables constantes).

Del mismo modo la distancia posee una elasticidad negativa lo cual significa que mientras más distante se encuentre el país importador, el flujo comercial será menor, cumpliendo de este modo con la hipótesis del modelo gravitacional para el comercio.

### **ALADI - China**

Los datos empleados para la estimación del modelo ALADI – China corresponden al período 2004-2014, para 11 países de la ALADI y China. Las fuentes de información utilizadas son las siguientes:

- Los datos del intercambio comercial, expresados en dólares estadounidenses, se obtuvieron de la base de datos de la página oficial de la ALADI y BM.
- El PIB, expresado en dólares estadounidenses a precios constantes del 2005, y la población de cada país fueron obtenidos de la fuente del BM

- Los tipos de cambio bilaterales (moneda local vs. dólar) se elaboraron con información obtenida de la Oanda.
- La variable distancia fue obtenida de google maps.

Se corre el modelo por el método de efectos fijos, sin embargo los efectos individuales aparentemente no son significativos como se puede observar en la figura 4.13, sugerencia utilizar regresión pooled<sup>15</sup>.

**Figura 4.14 Resultados de método de efectos fijos**

```
. reg lim ld ltcb lpob lpib lpibc lpobc i.pais
note: 11.pais omitted because of collinearity
```

Source	SS	df	MS	Number of obs = 121		
Model	249.090247	15	16.6060165	F( 15, 105) =	103.12	
Residual	16.9093281	105	.16104122	Prob > F =	0.0000	
Total	265.999575	120	2.21666313	R-squared =	0.9364	
				Adj R-squared =	0.9273	
				Root MSE =	.4013	

lim	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
ld	1376.412	1309.401	1.05	0.296	-1219.888	3972.711
ltcb	.2537511	.3123087	0.81	0.418	-.3654993	.8730015
lpob	-3.916757	3.003991	-1.30	0.195	-9.873117	2.039602
lpib	1.290844	.7715437	1.67	0.097	-.2389847	2.820672
lpibc	10.01425	1.762771	5.68	0.000	6.519004	13.5095
lpobc	-148.0682	35.39158	-4.18	0.000	-218.2431	-77.89323
pais						
2	138.384	130.7252	1.06	0.292	-120.82	397.588
3	183.1327	173.8122	1.05	0.294	-161.5047	527.7702
4	13.3433	11.19889	1.19	0.236	-8.862036	35.54863
5	351.2918	332.0538	1.06	0.293	-307.1096	1009.693
6	309.5677	294.4147	1.05	0.295	-274.2023	893.3377
7	604.7346	574.0525	1.05	0.295	-533.5054	1742.975
8	397.7006	378.8193	1.05	0.296	-353.4282	1148.829
9	68.60772	61.50518	1.12	0.267	-53.34569	190.5611
10	200.488	190.1464	1.05	0.294	-176.5371	577.5132
11	0	(omitted)				
_cons	-10703.13	13044.67	-0.82	0.414	-36568.31	15162.05

Fuente: ALADI / BM/ OANDA

Elaborado por: autores

<sup>15</sup> El enfoque más simple de analizar datos tipo panel es omitir las dimensiones del espacio y el tiempo de los datos agrupados y sólo calcular la regresión MCO usual.

En la figura 4.15, el  $R^2$  es de 0,93, el modelo explica en promedio un 93% del flujo comercial de importaciones desde China. La variable del tipo de cambio bilateral presenta una devaluación del 1% en términos reales, por ende aumenta las compras del país que revalúa su moneda en un 0,25% aproximadamente.

El efecto de un 1% en el Producto Interno Bruto de los países compradores genera una variación en igual sentido del flujo de importaciones desde Ecuador en un 1.29% ceteris paribus de las otras variables. El efecto también positivo del PIB de los países exportadores sobre el comercio (un aumento del 1% en el ingreso de los países vendedores genera una variación en igual sentido del 10,01% en las importaciones, las otras variables constantes).

El presente modelo gravitacional se lo realiza por medio de efectos fijos, pero se debe tomar en cuenta que los efectos no son significativos por tal razón se realiza a continuación por medio del método de regresión pooled.

**Figura 4.15 Resultados estimación modelo regresión pooled**

. reg lim ld ltcb lpob lpib lpibc lpobc						
Source	SS	df	MS	Number of obs = 121		
Model	233.626783	6	38.9377972	F( 6, 114) = 137.12		
Residual	32.3727919	114	.283971859	Prob > F = 0.0000		
Total	265.999575	120	2.21666313	R-squared = 0.8783		
				Adj R-squared = 0.8719		
				Root MSE = .53289		
lim	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
ld	-1.065048	.3931566	-2.71	0.008	-1.843889	-.2862082
ltcb	-.0867831	.0172517	-5.03	0.000	-.1209586	-.0526076
lpob	-.0297464	.1026345	-0.29	0.772	-.2330644	.1735717
lpib	.7640787	.083987	9.10	0.000	.5977011	.9304563
lpibc	10.58759	2.26804	4.67	0.000	6.094622	15.08056
lpobc	-165.4089	43.02361	-3.84	0.000	-250.6384	-80.17947
_cons	3182.935	838.6121	3.80	0.000	1521.651	4844.219

Fuente: ALADI / BM/ OANDA

Elaborado por: autores

La regresión pooled a diferencia del modelo de efectos fijos, se usa cuando no se encuentran efectos significativos entre las unidades transversales (países) que sugieren heterogeneidad, por ende se realiza una regresión simple estimando los mínimos cuadrados ordinarios.

Como se puede observar en la figura 4.16, el  $R^2$  es de 0,88 lo cual muestra que el poder en conjunto de las variables regresoras incluidas en el modelo explica un 88% al flujo comercial de importaciones desde China.

El efecto positivo del ingreso de los países demandantes sobre los flujos de comercio (un aumento del 1% en el PIB de los países compradores genera una variación en igual sentido del 0.76% en las importaciones).

El efecto también positivo del crecimiento de los países exportadores sobre el comercio (un incremento del 1% en el PIB real de los países vendedores genera una variación en igual sentido del 10.58% en las importaciones).

El tipo de cambio bilateral y la población muestran valores negativos sobre los flujos de comercio de los países latinoamericanos de Integración hacia China.

La distancia posee una elasticidad negativa lo cual significa que mientras más distante se encuentre el país importador, el flujo comercial será menor, cumpliendo de este modo con la hipótesis del modelo gravitacional para el comercio.

## CAPÍTULO V

### 5. Conclusiones

El presente trabajo de investigación se realizó con el objetivo de determinar la intensidad de comercio entre los países que integran la ALADI con respecto al intercambio global, medido a través de indicadores comerciales; además de utilizar un modelo gravitacional con la finalidad de corroborar si los costos de transacción como distancia, afectan las relaciones que la ALADI sostiene con China y Ecuador. Las conclusiones presentadas en este capítulo se basan en los objetivos planteados anteriormente en el capítulo 1.

Al analizar el comportamiento de las variables macroeconómicas de los estados miembros de la ALADI se puede concluir que el crecimiento del PIB ha mantenido una tendencia creciente con caídas en poco significativas en ciertos periodos, a excepción

del año 2009 donde la crisis internacional provocó la disminución del comercio en la mayoría de los países.

Esto implica que los integrantes de la ALADI han mantenido un buen desempeño en el periodo comprendido del 2004 – 2014, sin embargo la desaceleración en el año 2005 fue causada por los bajos rendimientos de Brasil, México y Paraguay, los cuales obtuvieron menores registros en el PIB.

Por otro lado los países que ayudaron con el incremento de este factor macroeconómico fueron Venezuela, Argentina, Perú y Uruguay en el año 2006 y en menor proporción lo hicieron Colombia, Ecuador, México y Bolivia. Cabe recalcar que Brasil fue uno de los socios regionales que presentó menores tasas de crecimiento.

En el 2014 la tasa de crecimiento del PIB de la ALADI muestra una caída que puede extenderse hasta el año 2015, esto puede ser causa del bajo desempeño de Venezuela, ya que no consta como uno de los países que han mejorado el desarrollo de su actividad económica.

En el factor tasa de desempleo, la ALADI muestra una tasa general que va disminuyendo desde un 10,5% en el 2004 hasta un 6,2% en el 2014. El país que presenta una mayor tasa es Colombia, encabezando el ranking latinoamericano con un 9,9% en el 2014, a esta lista se unen los países de Paraguay (7,4%), Argentina (7,3%), Venezuela (7%) y Uruguay (6,8%). Por otro lado los estados que obtuvieron menores tasas en el año 2014 son: Cuba (2,7%), Ecuador (5,1%), México (5,8%), Brasil (4,8%) y Panamá (5,4%).

La causa de desempleo en Colombia se debe a un desfavorable modelo económico para la generación de trabajo, por la mala situación económica de las pequeñas y medianas empresas las cuales generan la mano de obra del país y otra de las causas es que el gobierno no ha podido armonizar la educación superior con el mercado laboral.

La evolución de la inflación entre los países de la ALADI se ha mantenido en constante crecimiento en el periodo 2004 – 2014, haciendo énfasis en el año 2008 donde el pico más alto se presenta en ese año. Evidentemente la causa de tan alta variación repercute en la crisis mundial que afectó a todas las economías tanto en vías de desarrollo como las emergentes, la tasa en dicho periodo fue del 10,04% en comparación al 6,51% en el año anterior, registrando un crecimiento del 3,53%.

Uno de los países de la ALADI que presentó mayores tasas de inflación fue Venezuela con un promedio de 29,46% en el periodo 2004 – 2014, como consecuencia del aumento en los precios de los alimentos. Argentina ocupa el segundo lugar, con una tasa anual media de 15,07% y en tercer lugar se ubica Paraguay con 7,6% de tasa promedio anual.

La inversión extranjera directa de la ALADI muestra un crecimiento en el periodo estudiado, incrementando desde 60.000 millones de dólares en el año 2004 hasta los 180.000 millones de dólares en el 2014. Sin embargo para llegar a este crecimiento, la IED ha sufrido puntos de inflexión en el año 2009. Una vez más el fenómeno que afectó a todo el comercio global, deja secuelas en la economía de los países, por esta razón el monto destinado a la inversión externa en ese año disminuyó. Los países que presentaron una mayor IED fueron Brasil con 50.773.88 millones de dólares, seguido de México con 26.134,57 millones de dólares, luego se encuentra Chile con un monto de 15.537,95 millones y por último Colombia con 10.542.13 millones de dólares.

Brasil, Colombia, México, Chile, Perú y Uruguay profundizan las reformas económicas, dando apertura al comercio. Algunos de ellos, participan de manera constante en relaciones comerciales tanto con socios extrarregionales como intrarregionales. Se ha ido fortaleciendo una red de acuerdos que vinculan a la región tanto en sus mercados tradicionales que son la UE y EEUU, como de manera creciente con países de Asia, en este caso como principal actor China.

Por otro lado, Ecuador, Bolivia, y Venezuela han realizado cambios en su política comercial, y económica; dichos gobiernos han promovido un modelo revolucionario llamado el socialismo del siglo XXI o también considerado los países de la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA), es decir por medio de este grupo la economía de la región sufre un cambio en la estructura económica y el comercio exterior, debido a las políticas económicas impuestas por este grupo. Tales miembros incentivan especialmente el comercio regional y promueven un negocio solidario en términos de comercializar bienes y servicios que estimulen el desarrollo de la región tanto económico como humano.

Los países de la ALADI han incrementado sus lazos comerciales hacia China, presentándose en la mayor parte de países saldos deficitarios en la balanza comercial en

el año 2014, es decir existe mayor importación de manufactura de alto proceso y productos tecnológicos desde China; sin embargo existe un país con un margen mayor de déficit en el caso de México que tuvo saldos deficitarios. A excepción de Brasil, Chile, Perú y Uruguay que mantienen un superávit en la balanza comercial, y han realizado acuerdos comerciales en los últimos años. China es un actor principal de la venta de productos manufactureros.

Se debe tomar en cuenta que la región debe incrementar iniciativas de cooperación regional para establecer políticas de adaptación, por medio de la utilización de recursos y procesos en las estrategias de desarrollo nacionales y regionales.

En el transcurso del año estudiado, el flujo bilateral de ALADI a Ecuador presenta un superávit en la balanza comercial con Colombia, seguido de Brasil, México, Panamá, Argentina, Bolivia, y Paraguay.

En cambio los países que poseen saldos deficitarios en mayor proporción son Chile, seguido de Perú y Uruguay.

Se debe tomar en cuenta que Ecuador forma parte de los países de la ALADI, por ende existe un comercio mayor debido a los acuerdos comerciales que existe con cada país, tomando en consideración que Ecuador también tiene acuerdos comerciales con la Comunidad Andina (CAN), Mercosur, México, Cuba, Guatemala y Venezuela, la mayor parte de los bloques comerciales y estados mencionados pertenecen a la ALADI, por lo que existe preferencias arancelarias y un mejor desarrollo comercial.

Para medir la intensidad de comercio entre los países miembros de la ALADI con respecto al comercio global, se seleccionaron varios indicadores comerciales de los cuales se procede a realizar una revisión de los resultados obtenidos presentados en el capítulo anterior. Los indicadores escogidos fueron el índice de comercio intrarregional (ICI), índice de comercio extrarregional (ICE), índice de intensidad de comercio (IIC) e índice de Grubel y Lloyd (IGLL).

Estos índices fueron seleccionados, el ICI porque permite medir el intercambio comercial entre los miembros de un bloque comercial, además de ser uno de los más utilizados, es de fácil aplicación para analizar los flujos comerciales intrarregionales. Luego de esto, es necesario aplicar el ICE porque es el complemento del ICI, que muestra los niveles de dependencia que tiene un bloque comercial con el resto del mundo, con los cuales no goza las mismas preferencias de una región.

Luego está el IIC que permite medir la participación de las exportaciones de un país “i” hacia un país “j” y la participación total de importaciones del país “j” en el total de importaciones mundiales de las importaciones del país “j”.

Como última herramienta se seleccionó el IGLL para poder determinar si las industrias entre los países mantienen una producción similar.

Al aplicar el ICI muestra que todos los países de la ALADI mantienen bajos niveles de este indicador, esto repercute en la escala geográfica que tiene cada país, tanto las exportaciones, importaciones y balanza comercial tienen un promedio anual de 15,88% – 16,18% - 16,01% respectivamente, lo que indica que la participación del comercio intrarregional entre los socios regionales es poco significativa con respecto al comercio mundial.

Los resultados obtenidos en el ICE indican que todos los socios regionales de la ALADI sostienen un alto nivel de dependencia con respecto al comercio con el resto del mundo, pues las exportaciones, importaciones y balanza comercial presentan promedios anuales de 84,11% – 83, 82%– 83,99% respectivamente, esto quiere decir que aunque existan preferencias arancelarias entre países vecinos o cercanos, siguen dependiendo del comercio global en su gran mayoría, sobre todo de países emergentes como Estados Unidos, China, Japón, Canadá y la UE.

El IIC por su parte presentó valores menores a 1, lo que significa que existe un sesgo geográfico, es decir la proporción de las exportaciones de entre cada miembro de la ALADI es menor que la que correspondería de acuerdo a la participación de ALADI en la demanda mundial de importaciones. El monto de las exportaciones hacia la ALADI es poco significativo en comparación al monto importado en el mercado mundial o lo que es igual, los países regionales están comercializando menos entre ellos y están demandando mayores compras provenientes del resto del mundo. Los países que contribuyen mayores compras externas sobre todo de países asiáticos como China son: Brasil, México y Brasil.

Por último el IGLL dio como resultado los países que presentan un comercio intra-industrial e inter-industrial en los sectores analizados. Se puede concluir que los miembros que registraron mayores niveles de este indicador, pueden estar relacionados por la existencia de economías de escala y diferenciación de productos que ocasionan escenarios favorables para el comercio de dos vías. Los países con mayores índices de



comercio intra-industrial en el sector “Alimentos, bebidas y tabacos” son Ecuador, Chile y Brasil, en el sector “Combustibles, lubricantes minerales y productos conexos” se encuentran Brasil y Paraguay y en el sector “Manufacturas” está: Argentina ocupando el primer lugar y como segundo lugar, ubicándose Colombia. Los resultados señalan a una similitud en las exportaciones e importaciones de productos que pertenecen a la misma categoría industrial que pueden estar explicadas por economías de escala, diferenciación de productos, participación de los países en acuerdos regionales, proximidad geográfica y niveles similares de desarrollo en la economía.

Referente al análisis obtenido en el capítulo 4, el modelo econométrico gravitacional aplicado cumple con la hipótesis planteada: a mayor distancia menor comercio por medio de la principal variable distancia, y se tiene el soporte del análisis que se realizó sobre las características bilaterales entre el bloque comercial y el país asiático, en la que se considera que el flujo comercial entre los países de la ALADI hacia China es moderado, en comparación al estudio que se realizó hacia Ecuador.

Ecuador tiene la ventaja de pertenecer a la región, de acuerdo al modelo a menor distancia existen menores costos de transacción y de mantener acuerdos comerciales con los países miembros, esto influye de manera significativa, por ende existe mayores flujos de intercambio comercial provenientes de los países Latinoamericanos.

## Trabajos Citados

- ALADI. (2004). *Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)*. Montevideo, Uruguay. Obtenido de <http://www.casaasia.es/triangulacion/organiz/aladi.pdf>
- Alarcón, M. d., Cordente, M., Gómez, M. Á., Blásquez, J. J., Milán, C., Díaz, E., & Consuegra, D. M. (2014). *Investigación de Mercados. Madrid, España: ESIC*. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=dKTIAgAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false>
- Alvarez, C. (Noviembre- Diciembre de 2012). *Carta del Secretario General de la ALADI*. Obtenido de Boletín Informativo: <http://www.aladi.org/boletin/espanol/noviembrediciembre/cartaSecretario.htm>
- Álvarez, C., & Bartesaghi, I. (2009). *Las relaciones entre China y América Latina*. Obtenido de una perspectiva desde la potencialidad de las inversiones: <http://www.observatorioasiapacifico.com/data/OBSERVATORIO.Images/Publication/2005/20141104041520LasrelacionesentreChinayAmricaLatina.pdf>
- Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). (17 de Marzo de 2015). *Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)*. Obtenido de <http://www.aladi.org/nsfaladi/Prensa.nsf/vbusquedaComunicadoswebR/9658907E905CA71C83257E0B005A1A45>
- Asociación Lationamericana de Integración (ALADI), Banco de Desarrollo de América Latina (CAF), Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (Enero-Junio de 2012). *Asociación Lationamericana de Integración*. Obtenido de [www.aladi.org/boletinObservatorio/BoletinISemestreALADI-CAF-CEPAL\\_Esp.pdf](http://www.aladi.org/boletinObservatorio/BoletinISemestreALADI-CAF-CEPAL_Esp.pdf)
- Bernal Torres, C. A. (2010). *Metodología de la Investigación administración, economía y ciencias sociales*. Bogotá, Colombia: Prentice Hall.
- Cafiero, J. (Noviembre de 2005). *Revista del CEI Comercio Exterior e Integración. Modelos Gravitacionales para el Comercio Exterior*, 2-3. Obtenido de

<http://cei.mrecic.gob.ar/userfiles/4%20modelos%20gravitacionales%20para%20el%20analisis%20del%20comercio.pdf>

- Calkins, S. (March de 1983). *The New Merger Guidelines and the Herfindahl-Hirschman Index*. 408-409. Obtenido de [http://scholarship.law.berkeley.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=2149&context=c\\_alifornialawreview](http://scholarship.law.berkeley.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=2149&context=c_alifornialawreview)
- Candial, A., & Lozano, F. J. (28 de Enero de 2008). *Aplicación de una Ecuación de Gravedad al Comercio Intraeuropeo*. Obtenido de Economía Internacional y Desarrollo: <http://campus.usal.es/~ehe/anisi/MA/Laura/trabajos/Gravedad.pdf>
- Cárdenas, M., & García, C. (Octubre de 2004). *El modelo gravitacional y el TLC entre Colombia y Estados Unidos*. Obtenido de <http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2009/02990.pdf>
- CEPAL. (Febrero de 1999). *Uruguay en el Mercosur: perspectivas del comercio intrarregional*. Montevideo, Uruguay. Obtenido de <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/3/10853/LC-R168.pdf>
- CEPAL. (Septiembre de 2010). *Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2009-2010: impacto distributivo de las políticas públicas*. Obtenido de <http://www.cepal.org/es/publicaciones/1070-estudio-economico-de-america-latina-y-el-caribe-2009-2010-impacto-distributivo-de>
- CEPAL. (2011). *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe*. Obtenido de <http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2011/09484.pdf>
- Durán Lima, J. E., & Alvarez, M. (Noviembre de 2008). *Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial*. CEPAL, 30. Santiago de Chile, Chile. Obtenido de [http://repositorio.cepal.org/bitstream/11362/3690/1/S2008794\\_es.pdf](http://repositorio.cepal.org/bitstream/11362/3690/1/S2008794_es.pdf).
- Fuster García, B. (2001). *La competitividad de la Industria Manufacturera Española en la UE-15. Un análisis sobre sus factores determinantes*, 49. Alicante .
- García, R., & Maldonado, A. (Enero - Junio de 2013). *Universidad Autónoma del Caribe*. Obtenido de

[http://www.uac.edu.co/images/stories/publicaciones/revistas\\_cientificas/dimension-empresarial/volumen-11-no-1/articulo06.pdf](http://www.uac.edu.co/images/stories/publicaciones/revistas_cientificas/dimension-empresarial/volumen-11-no-1/articulo06.pdf)

- González, J., Gómez, C., & Celaya, R. (2014). *Competitividad, Regionalismo e Integración de México con Asia Pacífico*. Obregón, México: Oficina de producción de obras literarias y científicas.
- Granada, U. d. (15 de Noviembre de 2007). *Guía para la definición e implantación de un sistema de indicadores*. 1. Granada, España. Obtenido de <http://www.ugr.es/~rhuma/sitioarchivos/noticias/Indicadores.pdf>
- Halperin, M., & Da Motta, P. (27-30 de Agosto de 2001). Impacto del ALCA en la economía del Ecuador y sus negociaciones en la ALADI. *Seminario - Taller sobre incidencias del ALCA en la economía del Ecuador*. Quito - Guayaquil, Pichincha - Guayas, Ecuador.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, D., & Baptista Lucio, D. (2014). *Metodología de la Investigación* (5ta edición ed.). MCGRAW W-HILL. Obtenido de <http://es.slideshare.net/Igneigna/metodologia-de-la-investigacion-5ta-edicion-de-hernandez-sampieri>
- Malhotra, N. K. (2008). *Investigación de Mercados*. México: Pearson Education.
- Mendoza, M. R. (2012). *Tratados de Libre Comercio en América del Sur*. Obtenido de Serie Políticas Públicas y Transformación Productiva : [http://publicaciones.caf.com/media/21339/caf\\_libro\\_tlc\\_web\\_dl-orginal.pdf](http://publicaciones.caf.com/media/21339/caf_libro_tlc_web_dl-orginal.pdf)
- MERCOSUR. (1992). Portal del Mercosur. *Mercosur en pocas palabras*. Obtenido de <http://www.mercosur.int/innovaportal/v/3862/2/innova.front/en-pocas-palabras>
- Organización de los Estados Americanos (OEA). (2015). *Sistema de Información sobre Comercio Exterior*. Obtenido de Sistema de Información sobre Comercio Exterior: [www.sice.oas.org/trade/nafta\\_s/CAP03\\_2.asp](http://www.sice.oas.org/trade/nafta_s/CAP03_2.asp)
- Osinami, R., & Estol, R. (Julio de 2006). *Posibles impactos de un acuerdo comercial con los Estados Unidos: Un análisis mediante indicadores de comercio y a partir de los determinantes estructurales*. Obtenido de [http://www.ciu.com.uy/innovaportal/file/674/1/132\\_-](http://www.ciu.com.uy/innovaportal/file/674/1/132_-)

- rosa\_osimani\_-  
\_cinve\_posibles\_impactos\_de\_un\_acuerdo\_comercial\_con\_los\_ee.uu.  
pdf
- R., J. E. (2000). *La Aladi en la Integración Latinoamericana*. Obtenido de LA ALADI en los años noventa: un personaje en busca de autor: <http://www.ieei-unesp.com.br/portal/artigos/La%20Aladi%20en%20la%20integracion%20latinoamericana%20-%20Jaime%20E%20Estay%20R.pdf>
- Sabino, C. (1992). *El Proceso de Investigación*. Caracas: Panapo.
- Samuelson , P., & Nordhaus, W. (2006). *Economía/ Variables Macroeconómicas* . (R. d. Alayón, Ed.) México, D.F.: Mc Graw Hill.
- Secretaría General de la ALADI. (2000). *Derivación del Índice de Intensidad del Comercio*.
- Secretaría General de la ALADI. (21 de marzo de 2007). *ALADI*. Obtenido de <http://www.aladi.org/sitioAladi/bibliotecaPublicaciones.html>
- Secretaría General de la ALADI. (16 de marzo de 2010). *ALADI*. Obtenido de <http://www.aladi.org/sitioAladi/bibliotecaPublicaciones.html>
- Secretaría General de la ALADI . (marzo de 2012). *Evolución del Comercio Intraindustrial en la ALADI . ALADI/SEC/Estudio 201, 12*. Montevideo .
- Secretaría General de la ALADI. (Abril de 2014). *Acuerdos ALADI 2013*. Obtenido de [http://www.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/9C396AEB7CBF5BB503257D1E00523FFE/\\$FILE/Libro\\_Acuerdos\\_ALADI\\_2013.pdf](http://www.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/9C396AEB7CBF5BB503257D1E00523FFE/$FILE/Libro_Acuerdos_ALADI_2013.pdf)
- Secretaria General de la ALADI. (Abril de 2014). *ALADI*. Obtenido de <http://www.aladi.org/sitioAladi/bibliotecaPublicaciones.html>
- Secretaría General de la ALADI. (abril de 2015). *ALADI*. Obtenido de <http://www.aladi.org/nsfweb/sitio/graficasTENCI/Notas.pdf>
- Zabludovsky, J. (13 de Julio de 2007). *Asociación Latinoamericana de Integración*. Obtenido de [http://www.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/438f22281c05235303256848005ea465/eb1c4a9bbf3d210b03257416003ebb67/\\$FILE/188.pdf](http://www.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/438f22281c05235303256848005ea465/eb1c4a9bbf3d210b03257416003ebb67/$FILE/188.pdf)

Zambrano, A., Guerra, J. A., & Sánchez, Á. (18 de Septiembre de 2006).  
*Preferencias Homotéticas. Microeconomía*, 24-25.

## ANEXOS

### Anexo 1 PIB real en millones de dólares. Periodo 2004 – 2014

<i>PAÍS</i>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
<i>Argentina</i>	202.213	220.814	239.368	258.436	266.382	266.516	291.705	316.169	318.704	327.900	329.387
<i>Bolivia</i>	9.145	9.549	10.007	10.464	11.107	11.480	11.954	12.576	13.220	14.119	14.890
<i>Brasil</i>	864.869	892.103	927.781	983.502	1.032.867	1.030.430	1.108.455	1.151.866	1.172.167	1.204.328	1.206.071
<i>Colombia</i>	139.978	146.566	156.383	167.174	173.103	175.962	182.951	195.007	202.893	212.908	222.601
<i>Chile</i>	117.852	124.404	129.884	136.587	141.084	139.622	147.655	156.278	164.806	171.771	175.025
<i>Ecuador</i>	39.421	41.507	43.335	44.284	47.099	47.366	49.036	52.894	55.878	58.423	60.570
<i>México</i>	840.847	866.346	909.183	938.503	951.454	906.320	953.440	990.811	1.030.829	1.045.208	1.068.525
<i>Panamá</i>	14.427	15.465	16.783	18.816	20.538	21.354	22.603	25.038	27.603	29.909	31.752
<i>Paraguay</i>	8.552	8.735	9.155	9.651	10.265	9.858	11.148	11.632	11.488	13.101	13.719
<i>Perú</i>	70.516	74.948	80.591	87.456	95.452	96.453	104.604	111.354	117.980	124.787	127.720
<i>Uruguay</i>	16.157	17.363	18.074	19.257	20.639	21.515	23.193	24.391	25.201	26.487	27.413
<i>Venezuela</i>	131.904	145.513	159.879	173.874	183.051	177.189	174.551	181.841	192.071	194.651	186.865
<i>Cuba</i>	38.349	42.644	47.790	51.260	53.370	54.144	55.437	56.991	58.709	60.286	
<b>ALADI</b>	<b>204.656,87</b>	<b>213.609,47</b>	<b>225.035,29</b>	<b>237.333,57</b>	<b>246.086,69</b>	<b>242.005,28</b>	<b>256.774,74</b>	<b>269.154,69</b>	<b>277.736,78</b>	<b>285.299,26</b>	<b>288.711,39</b>

Fuente: Banco Mundial

\*No incluye Cuba

## Anexo 2 PIB nominal en millones de dólares. Periodo 2004 – 2014

<i>PAÍS</i>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
<i>Argentina</i>	202.213	220.814	239.368	258.436	266.382	266.516	291.705	316.169	318.704	327.900	329.387
<i>Bolivia</i>	9.145	9.549	10.007	10.464	11.107	11.480	11.954	12.576	13.220	14.119	14.890
<i>Brasil</i>	864.869	892.103	927.781	983.502	1.032.867	1.030.430	1.108.455	1.151.866	1.172.167	1.204.328	1.206.071
<i>Chile</i>	139.978	146.566	156.383	167.174	173.103	175.962	182.951	195.007	202.893	212.908	222.601
<i>Colombia</i>	139.978	146.566	156.383	167.174	173.103	175.962	182.951	195.007	202.893	212.908	222.601
<i>Ecuador</i>	39.421	41.507	43.335	44.284	47.099	47.366	49.036	52.894	55.878	58.423	60.570
<i>México</i>	840.847	866.346	909.183	938.503	951.454	906.320	953.440	990.811	1.030.829	1.045.208	1.068.525
<i>Panamá</i>	14.427	15.465	16.783	18.816	20.538	21.354	22.603	25.038	27.603	29.909	31.752
<i>Paraguay</i>	8.552	8.735	9.155	9.651	10.265	9.858	11.148	11.632	11.488	13.101	13.719
<i>Perú</i>	70.516	74.948	80.591	87.456	95.452	96.453	104.604	111.354	117.980	124.787	127.720
<i>Uruguay</i>	16.157	17.363	18.074	19.257	20.639	21.515	23.193	24.391	25.201	26.487	27.413
<i>Venezuela</i>	131.904	145.513	159.879	173.874	183.051	177.189	174.551	181.841	192.071	194.651	186.865
<i>Cuba</i>	38.349	42.644	47.790	51.260	53.370	54.144	55.437	56.991	58.709	60.286	
<b>ALADI</b>	<b>206.500,70</b>	<b>215.456,31</b>	<b>227.243,49</b>	<b>239.882,46</b>	<b>248.754,94</b>	<b>245.033,62</b>	<b>259.716,03</b>	<b>272.382,07</b>	<b>280.910,64</b>	<b>288.727,31</b>	<b>292.676,04</b>

Fuente: Banco Mundial

\*No incluye Cuba



### Anexo 3 PIB real Vs PIB nominal. Periodo 2004 – 2014

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>PIB REAL(\$)</b>	204.656,87	213.609,47	225.035,29	237.333,57	246.086,69	242.005,28	256.774,74	269.154,69	277.736,78	285.299,26	288.711,39
<b>PIB NOMINAL(\$)</b>	206.500,70	215.456,31	227.243,49	239.882,46	248.754,94	245.033,62	259.716,03	272.382,07	280.910,64	288.727,31	292.676,04

Fuente: Banco Mundial

\*No incluye Cuba porque no presenta datos desagregados

### Anexo 4 Crecimiento del PIB (%) ALADI. Periodo 2004 - 2014

<b>PAÍS</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
<i>Argentina</i>	9,0	9,2	8,4	8,0	3,1	0,1	9,5	8,4	0,8	2,9	0,5
<i>Bolivia</i>	4,2	4,4	4,8	4,6	6,1	3,4	4,1	5,2	5,1	6,8	5,5
<i>Brasil</i>	5,7	3,1	4,0	6,0	5,0	-0,2	7,6	3,9	1,8	2,7	0,1
<i>Chile</i>	6,8	6,3	5,8	5,2	3,2	-1,0	5,7	5,8	5,5	4,3	1,9
<i>Colombia</i>	5,3	4,7	6,7	6,9	3,5	1,7	4,0	6,6	4,0	4,9	4,6
<i>Cuba</i>	5,8	11,2	12,1	7,3	4,1	1,4	2,4	2,8	3,0	2,7	
<i>Ecuador</i>	8,2	5,3	4,4	2,2	6,4	0,6	3,5	7,9	5,2	4,6	3,8
<i>México</i>	4,3	3,0	5,0	3,1	1,4	-4,7	5,1	4,0	4,0	1,4	2,1
<i>Panamá</i>	7,5	7,2	8,5	12,1	10,1	3,9	7,5	10,9	10,8	8,4	6,2
<i>Paraguay</i>	4,1	2,1	4,8	5,4	6,4	-4,0	13,1	4,3	-1,2	14,2	4,4
<i>Perú</i>	5,0	6,3	7,5	8,5	9,1	1,0	8,5	6,5	6,0	5,8	2,4
<i>Uruguay</i>	4,6	6,8	4,1	6,5	7,2	4,2	7,8	5,2	3,3	5,1	3,5
<i>Venezuela</i>	18,3	10,3	9,9	8,8	5,3	-3,2	-1,5	4,2	5,6	1,3	-4,0
<b>ALADI</b>	<b>6,3</b>	<b>4,6</b>	<b>5,5</b>	<b>5,7</b>	<b>3,9</b>	<b>-1,3</b>	<b>6,2</b>	<b>5,0</b>	<b>3,1</b>	<b>2,9</b>	<b>1,1</b>

Fuente: Secretaría General de la ALADI

\*No incluye Cuba por falta de información

**Anexo 5 Tasa de inflación (% anual) ALADI. Periodo 2004 – 2014**

<i>PAÍS</i>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>PROMEDIO</b>
<i>Ecuador</i>	2,74	2,41	3,03	2,28	8,40	5,16	3,56	4,47	5,10	2,74	3,57	3,95
<i>Paraguay</i>	4,32	6,81	9,59	8,13	10,15	2,59	4,65	8,25	3,68	2,68	5,03	5,99
<i>Panamá</i>	0,18	3,18	2,10	4,17	8,76	2,41	3,49	5,88	5,70	4,03	2,64	3,87
<i>Perú</i>	3,66	1,62	2,00	1,78	5,79	2,94	1,53	3,37	3,65	2,82	3,23	2,9
<i>Venezuela</i>	22,40	16,00	15,80	18,70	30,40	27,08	28,19	26,09	21,07	56,20	<b>62,2</b>	<b>29,5</b>
<i>Brasil</i>	6,60	6,87	4,18	3,64	5,66	4,89	5,04	6,64	5,40	6,20	6,33	5,59
<i>Bolivia</i>	4,44	5,39	4,29	8,71	14,00	3,35	2,50	9,81	4,59	5,72	5,78	6,23
<i>Chile</i>	2,40	3,10	2,60	4,40	8,70	1,50	1,41	3,34	3,01	1,79	4,40	3,33
<i>Colombia</i>	5,90	5,05	4,30	5,54	7,00	4,20	2,28	3,41	3,18	2,02	2,88	4,16
<i>México</i>	4,69	3,99	3,63	3,97	5,12	5,30	4,16	3,41	4,11	3,81	4,02	4,20
<i>Argentina</i>	6,10	9,60	9,80	8,70	8,60	7,70	22,00	23,30	25,30	20,80	23,90	15,07
<i>Uruguay</i>	9,16	4,70	6,40	8,11	7,86	7,10	6,68	8,09	8,10	8,58	8,88	7,60
<i>Cuba</i>	3,10	7,00	5,00	3,10	3,40	-0,50	0,70	4,70	5,50	6,00		
<b>ALADI</b>	<b>6,05</b>	<b>5,73</b>	<b>5,64</b>	<b>6,51</b>	<b>10,04</b>	<b>6,18</b>	<b>7,12</b>	<b>8,84</b>	<b>7,74</b>	<b>9,78</b>	<b>11,07</b>	

Fuente: Banco Mundial

\*No se incluye a Cuba por falta de información

Sombreado celeste: valor máximo. Sombreado naranja: valor mínimo

### Anexo 6 Tasa anual media de desempleo (%) ALADI. Periodo 2004 – 2014

<i>PAÍS</i>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>PROMEDIO</b>
<i>Argentina</i>	13,6	11,6	10,2	8,5	7,9	8,7	7,7	7,2	7,2	7,1	7,3	8,8
<i>Brasil</i>	11,5	9,8	10,0	9,3	7,9	8,1	6,7	6,0	5,5	5,4	4,8	7,7
<i>Chile</i>	10,0	9,2	7,7	7,1	7,8	9,7	8,2	7,1	6,4	5,9	6,4	7,8
<i>Colombia</i>	15,8	14,3	13,1	11,4	11,5	13,0	12,4	11,5	11,2	10,6	9,9	12,2
<i>Cuba</i>	1,9	1,9	1,9	1,8	1,6	1,7	2,5	3,2	3,5	3,3	2,7	2,4
<i>Ecuador</i>	9,7	8,5	8,1	7,4	6,9	8,5	7,6	6,0	4,9	4,7	5,1	7,0
<i>México</i>	5,3	4,7	4,6	4,8	4,9	6,6	6,4	5,9	5,8	5,7	5,8	5,5
<i>Panamá</i>	14,1	12,1	10,4	7,8	6,5	7,9	7,7	5,4	4,8	4,7	5,4	7,9
<i>Paraguay</i>	10,0	7,6	8,9	7,2	7,4	8,2	7,8	7,1	8,1	8,1	7,4	8,0
<i>Perú</i>	9,4	9,6	8,5	8,4	8,4	8,4	7,9	7,7	6,8	6,0	5,9	7,9
<i>Uruguay</i>	13,1	12,2	11,4	9,6	7,9	7,6	7,1	6,6	6,7	6,7	6,8	8,7
<i>Venezuela</i>	15,3	12,4	10,0	8,4	7,3	7,8	8,6	8,3	8,1	7,8	7,0	9,2
<i>Bolivia</i>	6,2	8,1	8,0	7,7	6,7	7,9	6,5	5,8	7,5	7,4		7,2
<b>ALADI</b>	<b>10,8</b>	<b>9,5</b>	<b>8,7</b>	<b>7,6</b>	<b>7,2</b>	<b>8,0</b>	<b>7,6</b>	<b>6,8</b>	<b>6,6</b>	<b>6,3</b>	<b>6,2</b>	

Fuente: Secretaría General de la ALADI / CEPALSTAT (CEPAL) / INDEX

\*No incluye el valor de Bolivia en el año 2014

Sombreado celeste: valor máximo. Sombreado naranja: valor mínimo

### Anexo 7 Inversión extranjera directa en millones de dólares

<i>PAÍS</i>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>PROME DIO</b>
<i>Argentina</i>	4.124,71	5.265,25	5.537,34	6.473,15	9.725,56	4.017,16	7.845,72	10.719,93	15.323,93	8.916,66	6.055,28	7.636,79
<i>Bolivia</i>	65,43	(238,62)	280,76	366,29	512,34	423,04	622,00	858,94	1.059,97	1.749,61	72,60	524,76
<i>Brasil</i>	18.165,69	15.459,98	19.378,09	44.579,49	50.716,40	31.480,93	53.344,63	71.538,66	76.110,66	80.843,00	96.895,16	50.773,88
<i>Chile</i>	7.172,72	6.983,80	7.298,38	12.533,64	15.149,84	12.887,48	15.725,20	23.443,92	28.457,04	19.263,79	22.001,68	15.537,95
<i>Colombia</i>	3.015,64	10.235,42	6.750,62	8.885,77	10.564,67	8.034,59	6.429,94	14.647,76	15.039,37	16.208,66	16.151,01	10.542,13
<i>Ecuador</i>	836,94	493,41	271,43	193,87	1.056,89	307,96	165,32	643,71	567,04	732,02	773,10	549,24
<i>México</i>	24.820,54	24.861,32	20.900,57	32.320,06	28.793,31	17.756,28	26.168,23	23.328,27	19.491,66	44.885,84	24.154,17	26.134,57
<i>Panamá</i>	1.019,10	1.104,40	2.936,30	2.023,40	2.454,60	1.085,50	2.549,10	4.395,60	3.297,10	5.053,20	5.213,80	2.830,19
<i>Perú</i>	1.599,04	2.578,72	3.466,53	5.490,96	6.923,65	6.430,65	8.454,63	7.664,95	11.917,89	9.297,77	7.884,54	6.519,03
<i>Paraguay</i>	37,68	7,30	187,80	105,00	260,90	49,10	344,10	447,77	745,40	74,00	523,25	252,94
<i>Uruguay</i>	332,37	826,63	1.508,35	1.358,74	2.141,97	1.602,59	2.191,07	2.690,09	2.569,21	3.040,15	2.805,00	1.915,11
<b>ALADI</b>	<b>61.189,86</b>	<b>67.577,61</b>	<b>68.516,18</b>	<b>114.330,38</b>	<b>128.300,13</b>	<b>84.075,29</b>	<b>123.839,94</b>	<b>160.379,59</b>	<b>174.579,28</b>	<b>190.064,70</b>	<b>182.529,60</b>	

Fuente: Banco Mundial

Elaborado por: Autores

\*No incluye el valor de Cuba y Venezuela

### Anexo 8 Flujo comercial ALADI - Periodo 2004 - 2014. Millones de USD

<i>Bloque ALADI</i>	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>COMERCIO EXTERIOR</b>											
<b>Exportaciones Globales (millones de dólares)</b>	393.671	467.941	536.489	638.084	733.048	575.686	746.624	918.432	928.740	935.794	919.760
<b>Importaciones Globales (millones de dólares)</b>	347.274	407.334	455.831	572.035	706.555	566.067	737.950	864.845	891.367	929.421	928.022
<b>Exportación intrarregional (millones de dólares)</b>	53.355	67.435	84.637	94.410	128.048	94.039	122.140	149.953	156.723	161.259	143.628
<b>Importación intrarregional (millones de dólares)</b>	54.595	67.091	82.533	87.398	121.486	88.374	125.452	152.772	141.593	140.518	129.077
<b>Exportaciones Resto del mundo (millones de \$)</b>	340.316	400.506	451.852	543.674	605.000	481.648	624.485	768.479	772.017	774.535	776.132
<b>Importaciones Resto del mundo (millones de \$)</b>	292.679	340.243	373.298	484.637	585.068	477.694	612.498	712.073	749.774	788.903	798.945
<b>Saldo comercial Global (millones de dólares)</b>	46.397	60.607	80.657	66.049	26.493	9.619	8.675	53.587	37.373	6.373	-8.262

Fuente: Secretaría General de la ALADI

Elaborado por: Autores

\*No incluyen los países Venezuela, Cuba y Panamá

### Anexo 9 Índice de comercio intrarregional y extrarregional

<i>BLOQUE ALADI</i>	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<i>ICI - exportaciones</i>	13,55	14,41	15,78	14,80	17,47	16,34	16,36	16,33	16,87	17,23	15,62
<i>ICI - importaciones</i>	15,72	16,47	18,11	15,28	17,19	15,61	17,00	17,66	15,88	15,12	13,91
<i>ICI- Intercambio comercial</i>	14,57	15,37	16,85	15,02	17,33	15,98	16,68	16,98	16,39	16,18	14,76
<i>ICE- exportaciones</i>	86,45	85,59	84,22	85,20	82,53	83,66	83,64	83,67	83,13	82,77	84,38
<i>ICE - importaciones</i>	84,28	83,53	81,89	84,72	82,81	84,39	83,00	82,34	84,12	84,88	86,09
<i>ICE - Intercambio Comercial</i>	85,43	84,63	83,15	84,98	82,67	84,02	83,32	83,02	83,61	83,82	85,24

Fuente: Secretaría General de la ALADI

Elaborado por: Autores

\*No incluyen los países Venezuela, Cuba y Panamá

### Anexo 10 Índice de intensidad de comercio

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<i>Xij</i>	53.355	67.435	84.637	94.410	128.048	94.039	122.140	149.953	156.723	161.259	143.628
<i>Xi</i>	393.671	467.941	536.489	638.084	733.048	575.686	746.624	918.432	928.740	935.794	919.760
<i>Mj</i>	347.274	407.334	455.831	572.035	706.555	566.067	737.950	864.845	891.367	929.421	928.022
<i>Mk</i>	339.076	400.850	453.956	550.686	611.562	487.313	621.173	765.660	787.147	795.277	790.683
<i>IIC</i>	0,132	0,142	0,157	0,142	0,151	0,141	0,138	0,145	0,149	0,147	0,133

Fuente: Secretaría General de la ALADI

Elaborado por: Autores

\*No incluyen los países Venezuela, Cuba y Panamá

### Anexo 11 Exportaciones Sector Alimentos, bebidas y tabacos. Periodo 2004 – 2014

<i>EXPORTACIONES</i>	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	TOTAL
<i>Argentina</i>	3.184.586	3.594.969	4.632.409	5.914.199	7.952.280	5.953.430	7.554.109	10.719.145	11.256.648	9.333.482	8.011.224	78.106.481
<i>Bolivia</i>	3.184.586	3.594.969	4.632.409	5.914.199	7.952.280	5.953.430	7.554.109	10.719.145	11.256.648	9.333.482	8.011.224	78.106.481
<i>Brasil</i>	1.452.220	1.427.785	1.636.694	2.431.963	4.224.363	3.167.434	4.470.848	5.373.691	5.270.125	5.734.563	5.826.765	41.016.451
<i>Chile</i>	1.072.583	1.221.314	1.428.256	1.822.619	2.403.742	2.123.964	2.327.463	2.771.193	2.881.790	3.144.220	3.280.994	24.478.138
<i>Colombia</i>	696.654	779.235	966.552	1.307.642	1.742.970	1.351.443	701.281	898.215	1.277.311	1.301.115	1.122.821	12.145.239
<i>Ecuador</i>	332.771	411.647	548.837	637.266	797.263	855.790	915.659	1.274.866	1.361.902	1.364.327	472.526	8.972.854
<i>México</i>	198.495	279.282	267.475	356.126	500.909	510.275	680.248	703.672	910.954	1.039.274	971.059	6.417.769
<i>Paraguay</i>	741.839	826.416	777.877	1.220.791	2.201.623	1.352.218	1.468.054	1.555.119	1.358.758	2.008.186	2.090.832	15.601.713
<i>Perú</i>	220.561	242.799	319.737	338.593	509.234	436.342	624.497	846.930	917.645	847.762	990.400	6.294.500
<i>Uruguay</i>	462.288	481.087	601.702	748.592	1.108.916	1.046.446	1.373.345	1.603.018	1.765.888	1.659.166	1.532.198	12.382.646

Fuente: Secretaría General de la ALADI

Elaborado por: Autores

\*No incluyen los países Cuba, Venezuela y Panamá

### Anexo 12 Importaciones sector alimentos, bebidas y tabacos. Periodo 2004 - 2014

<i>IMPORTACIONES</i>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>TOTAL</b>
<i>Argentina</i>	573.260	608.763	658.609	1.344.471	2.214.904	1.138.206	1.079.335	1.270.309	1.185.632	1.209.509	1.099.976	12.382.974
<i>Bolivia</i>	170.489	190.895	223.576	317.955	404.670	350.157	361.053	532.453	547.620	538.659	613.605	4.251.132
<i>Brasil</i>	2.285.384	2.333.243	2.963.699	3.926.373	5.046.900	4.586.389	5.483.784	6.810.002	6.964.776	6.554.475	6.232.183	53.187.208
<i>Chile</i>	1.318.557	1.507.627	1.766.211	2.228.869	3.018.982	2.310.797	3.021.266	3.745.332	4.108.259	3.890.751	4.121.063	31.037.714
<i>Colombia</i>	822.785	857.959	1.065.885	1.236.226	1.670.066	2.026.374	2.524.054	3.139.249	3.786.908	3.379.976	2.342.618	22.852.100
<i>Ecuador</i>	446.084	509.472	543.208	683.603	999.260	827.706	1.052.865	1.202.227	1.143.561	1.146.582	327.167	8.881.735
<i>México</i>	1.139.403	1.060.160	1.048.174	1.156.763	1.163.519	1.057.139	1.098.590	1.336.904	1.342.090	1.644.903	1.516.868	13.564.513
<i>Paraguay</i>	216.067	253.140	282.088	372.608	532.989	502.879	627.053	736.998	764.289	807.318	811.119	5.906.548
<i>Perú</i>	804.542	1.012.673	1.111.524	1.442.336	2.159.135	1.538.367	1.889.878	2.531.113	3.011.745	2.764.250	2.298.150	20.563.713
<i>Uruguay</i>	233.233	274.039	339.257	409.578	609.304	571.967	653.203	964.846	905.024	1.040.039	1.050.985	7.051.475

Fuente: Secretaría General de la ALADI

Elaborado por: Autores

\*No incluyen los países Cuba, Venezuela y Panamá



### Anexo 13 Exportaciones sector combustible, lubricantes minerales y productos conexos. Periodo 2004 - 2014

<i>EXPORTACIONES</i>	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	TOTAL
<i>Argentina</i>	3.700.037	3.786.330	3.981.141	3.459.356	3.489.096	3.785.655	3.241.766	3.437.775	3.235.734	2.066.672	1.385.018	35.568.580
<i>Bolivia</i>	800.824	1.272.889	1.993.367	2.100.695	3.271.417	2.009.356	2.813.349	3.960.833	5.737.001	6.423.642	6.316.414	36.699.787
<i>Brasil</i>	546.123	952.624	2.297.406	2.712.842	3.235.899	2.638.038	2.545.263	4.510.961	2.881.359	2.513.780	4.170.363	29.004.658
<i>Chile</i>	211.904	316.084	516.686	394.129	591.487	266.229	199.285	286.285	215.754	195.557	262.182	3.455.582
<i>Colombia</i>	537.464	893.836	412.981	562.146	1.355.372	1.097.587	2.514.672	4.843.272	5.503.626	5.501.560	5.424.417	28.646.933
<i>Ecuador</i>	1.693.079	1.694.205	1.641.761	2.452.256	3.821.891	3.410.134	3.977.790	3.975.546	4.290.257	4.165.904	1.703.299	32.826.122
<i>México</i>	10.642	23.809	110.373	156.746	191.716	176.054	103.336	504.382	1.125.135	549.688	300.281	3.252.162
<i>Paraguay</i>		1	1.629.137	1.906.618	1.944.483	1.919.392	1.986.893	2.280.621	2.270.182	2.257.803	2.222.021	18.417.151
<i>Perú</i>	310.418	535.051	704.233	867.349	732.533	388.545	935.968	1.243.369	1.568.498	1.621.860	1.983.210	10.891.034
<i>Uruguay</i>	28.088	26.694	12.515	90.582	77.612	28.056	194.169	48.132	79.316	24.096	80.592	689.852

Fuente: Secretaría General de la ALADI

Elaborado por: Autores

\*No incluyen los países Cuba, Venezuela y Panamá

### Anexo 14 Importaciones sector combustible, lubricantes minerales y productos conexos. Periodo 2004 - 2014

<i>IMPORTACIONES</i>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>TOTAL</b>
<i>Argentina</i>	424.596	740.194	651.302	954.411	828.826	716.032	1.197.154	1.750.920	1.866.938	2.457.964	3.288.183	14.876.520
<i>Bolivia</i>	125.688	230.762	212.500	238.456	304.491	170.363	645.119	510.197	1.116.139	851.283	841.997	5.246.995
<i>Brasil</i>	2.258.913	2.446.863	3.542.059	3.922.373	5.815.222	3.865.295	4.942.220	6.144.164	6.546.308	7.380.767	7.201.012	54.065.196
<i>Chile</i>	3.099.233	3.388.529	4.083.244	4.389.464	6.678.132	4.423.836	4.800.261	7.032.640	6.881.077	6.203.437	6.413.161	57.393.014
<i>Colombia</i>	160.848	89.900	225.226	90.971	104.180	125.820	104.836	561.938	1.122.484	715.186	475.835	3.777.224
<i>Ecuador</i>	603.156	654.488	697.788	524.040	179.563	346.768	1.547.096	1.801.298	1.165.339	1.631.916	591.828	9.743.280
<i>México</i>	576.003	629.278	861.536	860.062	885.050	427.320	537.349	567.453	322.056	399.714	876.056	6.941.877
<i>Paraguay</i>	405.125	334.602	471.650	700.299	1.079.166	907.820	1.065.977	1.467.064	1.179.592	993.204	1.302.066	9.906.565
<i>Perú</i>	1.555.170	1.561.076	2.211.482	2.223.589	3.003.969	1.725.920	2.078.417	2.716.277	2.485.522	2.138.462	1.792.526	23.492.410
<i>Uruguay</i>	167.375	378.577	432.647	1.187.707	1.667.510	1.275.914	205.116	1.090.163	1.491.455	715.241	790.398	9.402.103

Fuente: Secretaría General de la ALADI

Elaborado por: Autores

\*No incluyen los países Cuba, Venezuela y Panamá

### Anexo 15 Exportaciones sector manufacturas. Periodo 2004 - 2014

<i>EXPORTACIONES</i>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>TOTAL</b>
<i>Argentina</i>	6.268.597	7.790.658	9.656.653	11.770.801	14.870.024	12.737.464	16.222.831	18.221.684	18.254.034	18.702.223	15.647.365	150.142.334
<i>Bolivia</i>	79.443	94.220	150.837	128.509	258.932	148.803	246.212	177.552	324.850	193.908	227.668	2.030.934
<i>Brasil</i>	16.975.593	22.120.641	26.214.691	29.826.526	33.961.816	23.237.136	32.872.313	37.263.174	34.681.767	39.882.729	28.943.399	325.979.785
<i>Chile</i>	1.745.935	2.199.496	2.613.341	3.136.073	3.946.521	2.986.013	3.500.756	4.360.126	4.341.275	4.113.369	4.135.779	37.078.684
<i>Colombia</i>	3.157.476	3.851.187	4.534.274	6.946.960	7.703.838	5.694.508	4.984.638	5.947.363	6.555.162	6.475.239	5.854.332	61.704.977
<i>Ecuador</i>	405.948	582.070	864.639	1.060.325	1.259.027	975.440	1.411.842	1.414.373	1.602.620	1.195.227	341.788	11.113.299
<i>México</i>	4.140.071	5.970.743	8.050.347	10.746.635	13.690.497	9.627.854	14.564.305	18.157.439	19.208.254	18.524.803	16.945.467	139.626.415
<i>Paraguay</i>	127.670	158.046	213.419	280.983	311.867	267.089	367.429	476.082	500.218	560.767	647.849	3.911.419
<i>Perú</i>	645.740	899.686	1.085.925	1.601.236	2.354.909	1.806.413	2.055.763	2.883.257	3.377.262	2.966.026	2.732.315	22.408.532
<i>Uruguay</i>	509.242	612.955	763.194	912.666	1.133.879	959.198	1.217.461	1.549.681	1.477.013	1.572.502	1.517.992	12.225.783

Fuente: Secretaría General de la ALADI

Elaborado por: Autores

\*No incluyen los países Cuba, Venezuela y Panamá

### Anexo 16 Importaciones sector manufacturas. Periodo 2004 – 2014

<i>IMPORTACIONES</i>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>TOTAL</b>
<i>Argentina</i>	7.864.556	10.329.373	12.152.036	14.895.394	18.140.008	12.463.023	18.573.455	22.880.700	19.366.747	20.586.816	14.888.159	172.140.267
<i>Bolivia</i>	844.489	950.918	1.143.706	1.354.776	1.893.936	1.672.835	1.975.491	2.543.766	2.804.571	2.957.201	3.065.025	21.206.714
<i>Brasil</i>	4.431.482	5.467.725	7.063.778	9.348.948	13.250.941	11.856.931	16.099.053	19.163.783	20.234.763	20.903.683	19.108.361	146.929.448
<i>Chile</i>	4.165.893	5.465.163	5.816.750	6.138.273	7.275.407	5.040.861	7.178.506	7.740.027	8.103.706	7.497.935	6.854.923	71.277.444
<i>Colombia</i>	3.354.476	4.816.362	6.113.881	7.593.281	7.598.116	5.730.594	7.495.900	10.077.741	9.840.836	8.832.849	9.470.691	80.924.727
<i>Ecuador</i>	2.357.167	2.923.571	3.228.313	3.325.210	4.145.458	3.354.505	4.213.602	4.736.572	4.730.666	4.857.004	1.398.238	39.270.306
<i>México</i>	5.715.080	6.917.479	7.522.533	7.513.908	7.225.888	4.990.592	5.624.556	6.027.832	6.245.586	6.286.314	6.165.366	70.235.134
<i>Paraguay</i>	1.013.472	1.123.585	1.281.474	1.791.453	2.766.490	1.900.914	2.838.648	3.659.593	3.168.369	3.480.089	3.528.169	26.552.256
<i>Perú</i>	1.914.292	2.458.445	3.175.291	3.928.924	5.112.091	3.721.520	4.973.199	5.943.978	6.398.946	6.413.684	5.918.552	49.958.922
<i>Uruguay</i>	989.041	1.254.695	1.452.687	1.704.847	2.340.259	1.922.908	2.497.984	2.851.056	2.737.341	2.736.550	2.550.713	23.038.081

Fuente: Secretaría General de la ALADI

Elaborado por: Autores

\*No incluyen los países Cuba, Venezuela y Panamá

## Anexo 17 Base de datos del modelo gravitacional ALADI - Ecuador

Valores en U\$S		TCB: Tipo de Cambio Bilateral						
		i: ALADI						
		j: país referencial Ecuador						
Año	i=Socio/País	Exportaciones	Importaciones	distancia	TCB	Población total	PIB	Pob de Ecuador
		Inf de ALADI		KM	(ref. oanda) moneda local vs dólar	BM	PIB (US\$ a precios constantes del 2005) del BM	BM
2004	Perú	204.541.000,00	655.392.000,00	1.327	0,2854	27.273.188	70.515.855.229,64	13.509.645
2005	Perú	309.918.000,00	899.263.000,00	1.327	0,3024	27.610.406	74.947.898.079,90	13.735.232
2006	Perú	325.740.000,00	1.079.270.000,00	1.327	0,2974	27.949.958	80.590.588.054,39	13.967.490
2007	Perú	374.945.000,00	1.491.755.000,00	1.327	0,313	28.292.768	87.455.650.512,62	14.205.479
2008	Perú	496.579.000,00	1.764.470.000,00	1.327	0,3381	28.642.048	95.451.850.252,75	14.447.600
2009	Perú	533.147.000,00	1.032.978.000,00	1.327	0,3281	29.001.563	96.453.361.963,04	14.691.310
2010	Perú	808.092.000,00	1.424.356.000,00	1.327	0,349	29.373.644	104.604.391.440,03	14.934.692
2011	Perú	799.676.000,00	1.875.739.000,00	1.327	0,359	29.759.891	111.353.692.717,13	15.177.280
2012	Perú	893.775.000,00	2.012.458.000,00	1.327	0,3736	30.158.768	117.979.623.102,12	15.419.493
2013	Perú	880.309.000,00	1.930.157.000,00	1.327	0,3646	30.565.461	124.787.481.675,71	15.661.312
2014	Perú	808.082.000,00	1.773.829.000,00	1.327	0,3472	30.973.148	127.720.304.093,88	15.902.916
2004	Colombia	1.015.463.000,00	412.316.000,00	729	0,0004	42.724.157	139.978.117.896,64	
2005	Colombia	1.324.409.000,00	528.664.000,00	729	0,0004	43.285.636	146.566.266.310,57	
2006	Colombia	1.237.074.000,00	696.635.000,00	729	0,0004	43.835.744	156.382.564.359,37	
2007	Colombia	1.276.037.000,00	732.409.000,00	729	0,0005	44.374.647	167.173.942.843,80	
2008	Colombia	1.499.564.000,00	808.639.000,00	729	0,0005	44.901.660	173.103.276.416,33	
2009	Colombia	1.256.909.000,00	693.763.000,00	729	0,0005	45.416.276	175.962.162.271,56	
2010	Colombia	1.824.537.000,00	834.243.000,00	729	0,0005	45.918.101	182.951.028.672,73	
2011	Colombia	1.908.594.000,00	1.065.178.000,00	729	0,0005	46.406.446	195.006.607.774,98	

<b>2012</b>	Colombia	2.033.424.000,00	1.067.942.000,00	729	0,0005	46.881.018	202.892.565.412,11
<b>2013</b>	Colombia	1.974.773.000,00	881.275.000,00	729	0,0006	47.342.363	212.907.929.815,86
<b>2014</b>	Colombia	1.884.351.000,00	917.898.000,00	729	0,0005	47.791.393	222.600.565.432,04
<b>2004</b>	Brasil	492.591.000,00	86.507.000,00	3.781	0,3424	186.116.363	864.869.317.334,13
<b>2005</b>	Brasil	646.123.000,00	95.711.000,00	3.781	0,4127	188.479.240	892.103.187.643,77
<b>2006</b>	Brasil	873.326.000,00	32.418.000,00	3.781	0,4591	190.698.241	927.781.286.996,20
<b>2007</b>	Brasil	656.066.000,00	32.140.000,00	3.781	0,5147	192.784.521	983.501.992.480,87
<b>2008</b>	Brasil	877.965.000,00	45.020.000,00	3.781	0,5539	194.769.696	1.032.867.065.481,93
<b>2009</b>	Brasil	638.207.000,00	44.013.000,00	3.781	0,5047	196.701.298	1.030.429.725.381,53
<b>2010</b>	Brasil	986.351.000,00	60.668.000,00	3.781	0,5664	198.614.208	1.108.454.556.174,86
<b>2011</b>	Brasil	933.178.000,00	100.523.000,00	3.781	0,5986	200.517.584	1.151.865.872.979,57
<b>2012</b>	Brasil	898.591.000,00	140.558.000,00	3.781	0,5132	202.401.584	1.172.167.380.040,23
<b>2013</b>	Brasil	820.245.000,00	148.470.000,00	3.781	0,4643	204.259.377	1.204.328.097.172,97
<b>2014</b>	Brasil	822.104.000,00	151.593.000,00	3.781	0,4255	206.077.898	1.206.070.848.497,66
<b>2004</b>	Argentina	196.320.000,00	54.526.000,00	4.365	0,3383	38.728.778	202.213.223.238,63
<b>2005</b>	Argentina	264.591.000,00	60.221.000,00	4.365	0,3413	39.145.491	220.813.784.300,12
<b>2006</b>	Argentina	302.420.000,00	71.504.000,00	4.365	0,3235	39.558.750	239.368.476.370,68
<b>2007</b>	Argentina	345.436.000,00	110.007.000,00	4.365	0,3203	39.969.903	258.435.547.688,56
<b>2008</b>	Argentina	458.072.000,00	138.579.000,00	4.365	0,3157	40.381.860	266.382.299.940,80
<b>2009</b>	Argentina	454.574.000,00	137.406.000,00	4.365	0,2677	40.798.641	266.515.556.238,25
<b>2010</b>	Argentina	501.243.000,00	163.413.000,00	4.365	0,2551	41.222.875	291.705.482.801,66
<b>2011</b>	Argentina	484.925.000,00	209.751.000,00	4.365	0,242	41.655.616	316.169.221.510,25
<b>2012</b>	Argentina	417.771.000,00	238.524.000,00	4.365	0,2198	42.095.224	318.704.140.427,30
<b>2013</b>	Argentina	346.952.000,00	274.021.000,00	4.365	0,1832	42.538.304	327.899.876.344,24
<b>2014</b>	Argentina	398.790.000,00	260.431.000,00	4.365	0,1234	42.980.026	329.387.248.149,09
<b>2004</b>	Bolivia	9.326.000,00	9.725.000,00	2.141	0,1229	8.967.740	9.144.748.911,37
<b>2005</b>	Bolivia	2.894.000,00	12.243.000,00	2.141	0,1226	9.125.405	9.549.077.869,11
<b>2006</b>	Bolivia	10.871.000,00	9.751.000,00	2.141	0,121	9.283.345	10.007.147.977,06

<b>2007</b>	Bolivia	19.024.000,00	13.345.000,00	2.141	0,1244	9.441.482	10.463.912.628,40
<b>2008</b>	Bolivia	10.834.000,00	20.625.000,00	2.141	0,1358	9.599.916	11.107.286.002,85
<b>2009</b>	Bolivia	26.781.000,00	18.440.000,00	2.141	0,1396	9.758.799	11.480.157.733,80
<b>2010</b>	Bolivia	64.375.000,00	16.860.000,00	2.141	0,1396	9.918.245	11.953.911.993,46
<b>2011</b>	Bolivia	90.336.000,00	27.325.000,00	2.141	0,1401	10.078.238	12.576.004.657,03
<b>2012</b>	Bolivia	222.150.000,00	33.567.000,00	2.141	0,1403	10.238.762	13.220.182.156,94
<b>2013</b>	Bolivia	145.996.000,00	37.192.000,00	2.141	0,1408	10.399.931	14.118.627.283,83
<b>2014</b>	Bolivia	95.980.000,00	45.752.000,00	2.141	0,1417	10.561.887	14.889.584.774,68
<b>2004</b>	Chile	322.689.000,00	138.438.000,00	3.793	0,0016	15.913.119	117.852.212.336,82
<b>2005</b>	Chile	341.417.000,00	270.930.000,00	3.793	0,0018	16.096.571	124.404.150.138,23
<b>2006</b>	Chile	421.998.000,00	606.844.000,00	3.793	0,0019	16.279.728	129.884.118.977,44
<b>2007</b>	Chile	460.654.000,00	757.789.000,00	3.793	0,0019	16.462.701	136.587.211.839,79
<b>2008</b>	Chile	531.382.000,00	1.596.723.000,00	3.793	0,0019	16.645.940	141.084.284.185,14
<b>2009</b>	Chile	447.237.000,00	937.525.000,00	3.793	0,0018	16.829.957	139.622.041.828,86
<b>2010</b>	Chile	501.537.000,00	796.920.000,00	3.793	0,0019	17.015.048	147.655.487.680,36
<b>2011</b>	Chile	562.963.000,00	1.299.139.000,00	3.793	0,0021	17.201.305	156.278.037.464,27
<b>2012</b>	Chile	560.758.000,00	2.152.866.000,00	3.793	0,0021	17.388.437	164.806.334.095,12
<b>2013</b>	Chile	557.072.000,00	2.518.686.000,00	3.793	0,002	17.575.833	171.771.363.935,26
<b>2014</b>	Chile	704.190.000,00	2.681.446.000,00	3.793	0,0018	17.762.647	175.024.797.777,03
<b>2004</b>	Paraguay	7.087.000,00	555.000,00	3.583	0,0002	5.703.742	8.552.193.934,94
<b>2005</b>	Paraguay	5.200.000,00	437.000,00	3.583	0,0002	5.795.493	8.734.653.809,50
<b>2006</b>	Paraguay	3.754.000,00	341.000,00	3.583	0,0002	5.882.797	9.154.539.122,55
<b>2007</b>	Paraguay	9.200.000,00	1.063.000,00	3.583	0,0002	5.966.160	9.650.863.672,01
<b>2008</b>	Paraguay	34.967.000,00	2.675.000,00	3.583	0,0002	6.047.131	10.264.573.386,31
<b>2009</b>	Paraguay	21.625.000,00	2.183.000,00	3.583	0,0002	6.127.847	9.857.511.621,85
<b>2010</b>	Paraguay	20.718.000,00	1.806.000,00	3.583	0,0002	6.209.877	11.148.155.980,89
<b>2011</b>	Paraguay	31.641.000,00	2.435.000,00	3.583	0,0002	6.293.763	11.632.254.296,18
<b>2012</b>	Paraguay	11.767.000,00	3.802.000,00	3.583	0,0002	6.379.162	11.488.134.328,94

<b>2013</b>	Paraguay	16.731.000,00	4.150.000,00	3.583	0,0002	6.465.669	13.100.640.762,87
<b>2014</b>	Paraguay	39.884.000,00	5.020.000,00	3.583	0,0002	6.552.518	13.719.296.742,41
<b>2004</b>	Uruguay	1.385.000,00	1.503.000,00	4.505	0,0349	3.324.096	16.157.487.752,57
<b>2005</b>	Uruguay	10.444.000,00	2.890.000,00	4.505	0,0409	3.325.608	17.362.857.683,85
<b>2006</b>	Uruguay	8.106.000,00	3.972.000,00	4.505	0,0401	3.331.041	18.074.487.838,36
<b>2007</b>	Uruguay	8.357.000,00	4.788.000,00	4.505	0,0416	3.339.750	19.256.832.420,97
<b>2008</b>	Uruguay	18.006.000,00	7.798.000,00	4.505	0,0473	3.350.832	20.638.730.572,83
<b>2009</b>	Uruguay	12.202.000,00	8.464.000,00	4.505	0,0436	3.362.761	21.514.533.903,08
<b>2010</b>	Uruguay	14.341.000,00	36.792.000,00	4.505	0,049	3.374.414	23.193.401.121,80
<b>2011</b>	Uruguay	11.801.000,00	61.093.000,00	4.505	0,0509	3.385.610	24.390.675.340,91
<b>2012</b>	Uruguay	10.095.000,00	21.519.000,00	4.505	0,0485	3.396.753	25.201.205.518,29
<b>2013</b>	Uruguay	12.289.000,00	24.870.000,00	4.505	0,0482	3.407.969	26.486.558.038,45
<b>2014</b>	Uruguay	12.863.000,00	25.181.000,00	4.505	0,0424	3.419.516	27.413.167.701,58
<b>2004</b>	México	214.921.000,00	53.920.000,00	3.133	0,0885	108.257.822	840.847.173.784,23
<b>2005</b>	México	309.211.000,00	105.977.000,00	3.133	0,0918	109.747.906	866.346.483.685,30
<b>2006</b>	México	386.345.000,00	70.371.000,00	3.133	0,0917	111.382.857	909.183.109.876,84
<b>2007</b>	México	448.387.000,00	123.164.000,00	3.133	0,0914	113.139.374	938.502.790.656,34
<b>2008</b>	México	646.389.000,00	188.240.000,00	3.133	0,0904	114.972.821	951.453.595.784,94
<b>2009</b>	México	519.734.000,00	103.207.000,00	3.133	0,0741	116.815.612	906.319.758.574,65
<b>2010</b>	México	698.270.000,00	104.986.000,00	3.133	0,0791	118.617.542	953.440.454.744,30
<b>2011</b>	México	831.304.000,00	129.288.000,00	3.133	0,0807	120.365.271	990.811.353.614,99
<b>2012</b>	México	876.731.000,00	109.089.000,00	3.133	0,076	122.070.963	1.030.829.094.647,59
<b>2013</b>	México	917.048.000,00	115.343.000,00	3.133	0,0784	123.740.109	1.045.208.125.447,83
<b>2014</b>	México	904.830.000,00	164.795.000,00	3.133	0,0784	125.385.833	1.068.524.572.517,20
<b>2004</b>	Panamá	3.881.000,00	6.982.000,00	1.007	1	3.260.611	14.427.199.799,17
<b>2005</b>	Panamá	5.302.000,00	12.426.000,00	1.007	1	3.319.301	15.464.700.000,00
<b>2006</b>	Panamá	343.174.000,00	19.728.000,00	1.007	1	3.378.600	16.783.492.677,87
<b>2007</b>	Panamá	362.161.000,00	21.752.000,00	1.007	1	3.438.398	18.816.420.258,41



<b>2008</b>	Panamá	460.722.000,00	98.715.000,00	1.007	1	3.498.679	20.537.540.230,54
<b>2009</b>	Panamá	349.520.000,00	89.686.000,00	1.007	1	3.559.401	21.353.735.944,03
<b>2010</b>	Panamá	453.680.000,00	72.287.000,00	1.007	1	3.620.506	22.603.329.621,52
<b>2011</b>	Panamá	583.109.000,00	31.386.000,00	1.007	1	3.681.979	25.037.752.265,32
<b>2012</b>	Panamá	5.037.000,00	42.655.000,00	1.007	1	3.743.761	27.603.396.944,27
<b>2013</b>	Panamá	6.109.000,00	38.269.000,00	1.007	1	3.805.683	29.908.913.759,93
<b>2014</b>	Panamá	9.621.000,00	41.948.000,00	1.007	1	3.867.535	31.751.812.769,42

Fuente: Secretaría General de la ALADI / Banco Mundial / Oanda / Google maps

Elaborado por: Autores

\*No incluyen los países Cuba y Venezuela

### Anexo 18 Base de datos del modelo gravitacional ALADI - China

Valores en U\$S		i: ALADI						TCB: Tipo de Cambio Bilateral	
Año	i=Socio/País	Exportaciones	Importaciones	distancia	TCB	Población total	PIB		
		Inf de ALADI		km	(ref. oanda) moneda local vs dólar	Banco mundial	PIB (US\$ a precios constantes del 2005) del BM		
<b>2004</b>	Ecuador	49,553,000.00	723,092,000.00	15,372	8.2664	13,509,645	39,421,188,399.28		
<b>2005</b>	Ecuador	7,371,000.00	998,446,000.00	15,372	8.1832	13,735,232	41,507,085,000.00		
<b>2006</b>	Ecuador	194,728,000.00	1,153,592,000.00	15,372	7.9639	13,967,490	43,334,860,459.89		
<b>2007</b>	Ecuador	39,136,000.00	1,610,965,000.00	15,372	7.5958	14,205,479	44,283,921,626.24		
<b>2008</b>	Ecuador	387,465,000.00	2,320,381,000.00	15,372	6.9390	14,447,600	47,099,108,358.78		

<b>2009</b>	Ecuador	124,208,000.00	1,722,759,000.00	15,372	6.8212	14,691,310	47,365,920,847.59
<b>2010</b>	Ecuador	328,738,000.00	2,382,411,000.00	15,372	6.7599	14,934,692	49,035,711,024.76
<b>2011</b>	Ecuador	192,322,000.00	3,326,859,000.00	15,372	6.4537	15,177,280	52,893,909,868.88
<b>2012</b>	Ecuador	391,697,000.00	3,810,392,000.00	15,372	6.3033	15,419,493	55,878,164,199.28
<b>2013</b>	Ecuador	568,770,000.00	4,508,241,000.00	15,372	6.1899	15,661,312	58,422,618,611.22
<b>2014</b>	Ecuador	106,786,000.00	1,360,912,000.00	15,372	6.1433	15,902,916	60,569,639,410.75
<b>2004</b>	Perú	1,237,217,000.00	765,397,000.00	16,672	2.3593	27,273,188	70,515,855,229.64
<b>2005</b>	Perú	2,006,907,000.00	1,055,297,000.00	16,672	2.4748	27,610,406	74,947,898,079.90
<b>2006</b>	Perú	2,258,047,000.00	1,582,911,000.00	16,672	2.3681	27,949,958	80,590,588,054.39
<b>2007</b>	Perú	3,022,829,000.00	2,471,833,000.00	16,672	2.3766	28,292,768	87,455,650,512.62
<b>2008</b>	Perú	3,719,607,000.00	4,062,350,000.00	16,672	2.3466	28,642,048	95,451,850,252.75
<b>2009</b>	Perú	3,979,305,000.00	3,265,559,000.00	16,672	2.2380	29,001,563	96,453,361,963.04
<b>2010</b>	Perú	5,376,316,000.00	5,103,910,000.00	16,672	2.3588	29,373,644	104,604,391,440.03
<b>2011</b>	Perú	6,866,381,000.00	6,323,669,000.00	16,672	2.3166	29,759,891	111,353,692,717.13
<b>2012</b>	Perú	7,663,510,000.00	7,818,697,000.00	16,672	2.3549	30,158,768	117,979,623,102.12
<b>2013</b>	Perú	7,234,488,000.00	8,398,030,000.00	16,672	2.2578	30,565,461	124,787,481,675.71
<b>2014</b>	Perú	6,707,281,000.00	8,899,250,000.00	16,672	2.1329	30,973,148	127,720,304,093.88
<b>2004</b>	Colombia	137,738,000.00	1,051,739,000.00	14,973	0.0031	42,724,157	139,978,117,896.64
<b>2005</b>	Colombia	236,689,000.00	1,610,458,000.00	14,973	0.0035	43,285,636	146,566,266,310.57
<b>2006</b>	Colombia	452,420,000.00	2,207,808,000.00	14,973	0.0033	43,835,744	156,382,564,359.37
<b>2007</b>	Colombia	784,758,000.00	3,311,207,000.00	14,973	0.0036	44,374,647	167,173,942,843.80
<b>2008</b>	Colombia	442,953,000.00	4,529,203,000.00	14,973	0.0035	44,901,660	173,103,276,416.33
<b>2009</b>	Colombia	949,608,000.00	3,704,277,000.00	14,973	0.0032	45,416,276	175,962,162,271.56
<b>2010</b>	Colombia	1,783,349,000.00	5,459,634,000.00	14,973	0.0035	45,918,101	182,951,028,672.73
<b>2011</b>	Colombia	1,989,061,000.00	8,153,741,000.00	14,973	0.0035	46,406,446	195,006,607,774.98
<b>2012</b>	Colombia	3,343,081,000.00	9,540,178,000.00	14,973	0.0035	46,881,018	202,892,565,412.11
<b>2013</b>	Colombia	5,069,813,000.00	10,340,169,000.00	14,973	0.0033	47,342,363	212,907,929,815.86
<b>2014</b>	Colombia	5,757,083,000.00	11,766,953,000.00	14,973	0.0031	47,791,393	222,600,565,432.04

<b>2004</b>	Brasil	5,440,296,000.00	4,054,276,000.00	16,957	2.8303	186,116,363	864,869,317,334.13
<b>2005</b>	Brasil	6,833,668,000.00	5,836,245,000.00	16,957	3.3754	188,479,240	892,103,187,643.77
<b>2006</b>	Brasil	8,399,521,000.00	8,595,980,000.00	16,957	3.6563	190,698,241	927,781,286,996.20
<b>2007</b>	Brasil	10,743,855,000.00	13,677,212,000.00	16,957	3.9057	192,784,521	983,501,992,480.87
<b>2008</b>	Brasil	16,403,039,000.00	21,738,943,000.00	16,957	3.8467	194,769,696	1,032,867,065,481.93
<b>2009</b>	Brasil	20,190,831,000.00	16,940,448,000.00	16,957	3.4425	196,701,298	1,030,429,725,381.53
<b>2010</b>	Brasil	30,804,654,000.00	27,824,457,000.00	16,957	3.8279	198,614,208	1,108,454,556,174.86
<b>2011</b>	Brasil	44,314,595,000.00	35,020,456,000.00	16,957	3.8641	200,517,584	1,151,865,872,979.57
<b>2012</b>	Brasil	41,227,540,000.00	36,465,264,000.00	16,957	3.2347	202,401,584	1,172,167,380,040.23
<b>2013</b>	Brasil	46,026,153,000.00	39,605,698,000.00	16,957	2.8755	204,259,377	1,204,328,097,172.97
<b>2014</b>	Brasil	40,616,108,000.00	39,337,546,000.00	16,957	2.6145	206,077,898	1,206,070,848,497.66
<b>2004</b>	Argentina	2,627,856,000.00	1,401,814,000.00	19,294	2.7966	38,728,778	202,213,223,238.63
<b>2005</b>	Argentina	3,192,647,000.00	2,236,828,000.00	19,294	2.7931	39,145,491	220,813,784,300.12
<b>2006</b>	Argentina	3,475,853,000.00	3,121,706,000.00	19,294	2.5765	39,558,750	239,368,476,370.68
<b>2007</b>	Argentina	5,169,817,000.00	5,092,952,000.00	19,294	2.4335	39,969,903	258,435,547,688.56
<b>2008</b>	Argentina	6,354,957,000.00	7,103,889,000.00	19,294	2.1909	40,381,860	266,382,299,940.80
<b>2009</b>	Argentina	3,666,461,000.00	4,822,597,000.00	19,294	1.8263	40,798,641	266,515,556,238.25
<b>2010</b>	Argentina	5,798,690,000.00	7,649,152,000.00	19,294	1.7245	41,222,875	291,705,482,801.66
<b>2011</b>	Argentina	6,232,117,000.00	10,572,987,000.00	19,294	1.5623	41,655,616	316,169,221,510.25
<b>2012</b>	Argentina	5,068,296,000.00	9,951,820,000.00	19,294	1.3852	42,095,224	318,704,140,427.30
<b>2013</b>	Argentina	5,510,627,000.00	11,312,452,000.00	19,294	1.1347	42,538,304	327,899,876,344.24
<b>2014</b>	Argentina	4,461,619,000.00	10,703,416,000.00	19,294	0.7582	42,980,026	329,387,248,149.09
<b>2004</b>	Bolivia	23,499,000.00	110,795,000.00	17.400	1.0157	8,967,740	9,144,748,911.37
<b>2005</b>	Bolivia	20,555,000.00	136,026,000.00	17.400	1.0034	9,125,405	9,549,077,869.11
<b>2006</b>	Bolivia	35,505,000.00	192,055,000.00	17.400	0.9636	9,283,345	10,007,147,977.06
<b>2007</b>	Bolivia	56,078,000.00	267,084,000.00	17.400	0.9445	9,441,482	10,463,912,628.40
<b>2008</b>	Bolivia	129,480,000.00	414,217,000.00	17.400	0.942	9,599,916	11,107,286,002.85
<b>2009</b>	Bolivia	130,645,000.00	375,120,000.00	17.400	0.9524	9,758,799	11,480,157,733.80

<b>2010</b>	Bolivia	208,742,000.00	652,851,000.00	17.400	0.9439	9,918,245	11,953,911,993.46
<b>2011</b>	Bolivia	336,850,000.00	1,112,707,000.00	17.400	0.9039	10,078,238	12,576,004,657.03
<b>2012</b>	Bolivia	317,694,000.00	1,293,710,000.00	17.400	0.8842	10,238,762	13,220,182,156.94
<b>2013</b>	Bolivia	322,083,000.00	1,253,820,000.00	17.400	0.8717	10,399,931	14,118,627,283.83
<b>2014</b>	Bolivia	435,210,000.00	1,816,154,000.00	17.400	0.8707	10,561,887	14,889,584,774.68
<b>2004</b>	Chile	3,211,997,000.00	1,847,077,000.00	19,090	0.0133	15,913,119	117,852,212,336.82
<b>2005</b>	Chile	4,389,877,000.00	2,540,528,000.00	19,090	0.0146	16,096,571	124,404,150,138.23
<b>2006</b>	Chile	4,942,466,000.00	3,482,771,000.00	19,090	0.0148	16,279,728	129,884,118,977.44
<b>2007</b>	Chile	9,980,275,000.00	4,881,272,000.00	19,090	0.0145	16,462,701	136,587,211,839.79
<b>2008</b>	Chile	9,851,075,000.00	6,802,707,000.00	19,090	0.0135	16,645,940	141,084,284,185.14
<b>2009</b>	Chile	11,539,285,000.00	5,133,275,000.00	19,090	0.012	16,829,957	139,622,041,828.86
<b>2010</b>	Chile	16,457,191,000.00	8,289,851,000.00	19,090	0.013	17,015,048	147,655,487,680.36
<b>2011</b>	Chile	18,351,277,000.00	10,705,502,000.00	19,090	0.0133	17,201,305	156,278,037,464.27
<b>2012</b>	Chile	17,822,149,000.00	12,416,327,000.00	19,090	0.0129	17,388,437	164,806,334,095.12
<b>2013</b>	Chile	19,103,062,000.00	13,851,596,000.00	19,090	0.0125	17,575,833	171,771,363,935.26
<b>2014</b>	Chile	18,220,240,000.00	14,200,641,000.00	19,090	0.0108	17,762,647	175,024,797,777.03
<b>2004</b>	Paraguay	44,458,000.00	488,462,000.00	18.323	0.0014	5,703,742	8,552,193,934.94
<b>2005</b>	Paraguay	69,635,000.00	716,165,000.00	18.323	0.0013	5,795,493	8,734,653,809.50
<b>2006</b>	Paraguay	18,967,000.00	1,269,911,000.00	18.323	0.0014	5,882,797	9,154,539,122.55
<b>2007</b>	Paraguay	54,675,000.00	1,625,293,000.00	18.323	0.0015	5,966,160	9,650,863,672.01
<b>2008</b>	Paraguay	96,789,000.00	2,473,801,000.00	18.323	0.0016	6,047,131	10,264,573,386.31
<b>2009</b>	Paraguay	35,146,000.00	2,053,486,000.00	18.323	0.0013	6,127,847	9,857,511,621.85
<b>2010</b>	Paraguay	34,231,000.00	3,433,298,000.00	18.323	0.0014	6,209,877	11,148,155,980.89
<b>2011</b>	Paraguay	30,388,000.00	3,662,437,000.00	18.323	0.0015	6,293,763	11,632,254,296.18
<b>2012</b>	Paraguay	41,979,000.00	3,183,562,000.00	18.323	0.0014	6,379,162	11,488,134,328.94
<b>2013</b>	Paraguay	57,107,000.00	3,434,100,000.00	18.323	0.0014	6,465,669	13,100,640,762.87
<b>2014</b>	Paraguay	48,443,000.00	3,078,332,000.00	18.323	0.0013	6,552,518	13,719,296,742.41
<b>2004</b>	Uruguay	112,949,000.00	172,719,000.00	19,182	0.2887	3,324,096	16,157,487,752.57

<b>2005</b>	Uruguay	119,587,000.00	242,286,000.00	19,182	0.3349	3,325,608	17,362,857,683.85
<b>2006</b>	Uruguay	165,170,000.00	350,876,000.00	19,182	0.3195	3,331,041	18,074,487,838.36
<b>2007</b>	Uruguay	163,400,000.00	540,159,000.00	19,182	0.3158	3,339,750	19,256,832,420.97
<b>2008</b>	Uruguay	171,462,000.00	908,284,000.00	19,182	0.3281	3,350,832	20,638,730,572.83
<b>2009</b>	Uruguay	233,966,000.00	819,105,000.00	19,182	0.2977	3,362,761	21,514,533,903.08
<b>2010</b>	Uruguay	363,724,000.00	1,123,778,000.00	19,182	0.3311	3,374,414	23,193,401,121.80
<b>2011</b>	Uruguay	526,146,000.00	1,438,753,000.00	19,182	0.3286	3,385,610	24,390,675,340.91
<b>2012</b>	Uruguay	796,244,000.00	1,662,459,000.00	19,182	0.3054	3,396,753	25,201,205,518.29
<b>2013</b>	Uruguay	1,290,571,000.00	1,965,195,000.00	19,182	0.2982	3,407,969	26,486,558,038.45
<b>2014</b>	Uruguay	1,211,931,000.00	2,122,705,000.00	19,182	0.2604	3,419,516	27,413,167,701.58
<b>2004</b>	México	986,311,000.00	14,373,847,000.00	12,476	0.7312	108,257,822	840,847,173,784.23
<b>2005</b>	México	1,135,551,000.00	17,696,345,000.00	12,476	0.7507	109,747,906	866,346,483,685.30
<b>2006</b>	México	1,688,112,000.00	24,438,285,000.00	12,476	0.73	111,382,857	909,183,109,876.84
<b>2007</b>	México	1,895,345,000.00	29,743,661,000.00	12,476	0.6946	113,139,374	938,502,790,656.34
<b>2008</b>	México	2,044,757,000.00	34,690,316,000.00	12,476	0.6276	114,972,821	951,453,595,784.94
<b>2009</b>	México	2,207,793,000.00	32,528,975,000.00	12,476	0.5056	116,815,612	906,319,758,574.65
<b>2010</b>	México	4,182,846,000.00	45,607,557,000.00	12,476	0.5348	118,617,542	953,440,454,744.30
<b>2011</b>	México	5,964,233,000.00	52,248,010,000.00	12,476	0.5208	120,365,271	990,811,353,614.99
<b>2012</b>	México	5,720,739,000.00	56,936,133,000.00	12,476	0.4792	122,070,963	1,030,829,094,647.59
<b>2013</b>	México	6,470,054,000.00	61,321,381,000.00	12,476	0.4853	123,740,109	1,045,208,125,447.83
<b>2014</b>	México	5,964,133,000.00	66,255,966,000.00	12,476	0.462	125,385,833	1,068,524,572,517.20
<b>2004</b>	Panamá	12,216,000.00	48,348,000.00	14,366	8.2664	3,260,611	14,427,199,799.17
<b>2005</b>	Panamá	10,210,000.00	99,052,000.00	14,366	8.1832	3,319,301	15,464,700,000.00
<b>2006</b>	Panamá	16,049,000.00	2,102,233,000.00	14,366	7.9639	3,378,600	16,783,492,677.87
<b>2007</b>	Panamá	71,988,000.00	2,626,350,000.00	14,366	7.5958	3,438,398	18,816,420,258.41
<b>2008</b>	Panamá	52,102,000.00	2,424,350,000.00	14,366	6.939	3,498,679	20,537,540,230.54
<b>2009</b>	Panamá	22,515,000.00	2,133,796,000.00	14,366	6.8212	3,559,401	21,353,735,944.03
<b>2010</b>	Panamá	38,037,000.00	4,172,706,000.00	14,366	6.7599	3,620,506	22,603,329,621.52

<b>2011</b>	Panamá	40,525,000.00	5,712,163,000.00	14,366	6.4537	3,681,979	25,037,752,265.32
<b>2012</b>	Panamá	33,848,000.00	809,767,000.00	14,366	6.3033	3,743,761	27,603,396,944.27
<b>2013</b>	Panamá	51,330,000.00	1,024,509,000.00	14,366	6.1899	3,805,683	29,908,913,759.93
<b>2014</b>	Panamá	69,459,000.00	1,114,314,000.00	14,366	6.1433	3,867,535	31,751,812,769.42

Fuente: Secretaría General de la ALADI / Banco Mundial / Oanda / Google maps

Elaborado por: Autores

\*No incluyen los países Cuba y Venezuela