



**Análisis de la Ventaja Comparativa Revelada de las exportaciones de los países de la  
CAN con la firma del tratado de libre comercio con la Unión Europea, en el periodo  
2015-2021.**

Cunalata Armas, Nathaly Sheila y Pico Vargas, Sabine Estefanía

Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y del Comercio

Carrera de Comercio Exterior y Negociación Internacional

Trabajo de titulación, previo a la obtención del título de Licenciada en Comercio Exterior y  
Negociación Internacional.

MBA. Machado Espinosa, Franco Agustín.

5 de agosto del 2022



TESIS CUNALATA NATHALY-PICO SABINE.docx

Scanned on: 20:15 August 5, 2022 UTC



Overall Similarity Score



Results Found



Total Words in Text

Identical Words	500
Words with Minor Changes	95
Paraphrased Words	941
Omitted Words	0



Firmado electrónicamente por:  
**FRANCO AGUSTIN  
MACHADO ESPINOSA**

.....  
**Machado Espinosa, Franco A., MBA.**  
**Director**



**Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y del Comercio**

**Carrera de Comercio Exterior y Negociación Internacional**

### **Certificación**

Certifico que el trabajo de titulación: **“Análisis de la Ventaja Comparativa Revelada de las exportaciones de los países de la CAN con la firma del tratado de libre comercio con la Unión Europea, en el periodo 2015-2021”** fue realizado por las señoritas **Cunalata Armas Nathaly Sheila y Pico Vargas Sabine Estefanía**; el mismo que cumple con los requisitos legales, teóricos, científicos, técnicos y metodológicos establecidos por la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, además fue revisado y analizado en su totalidad por la herramienta de prevención y/o verificación de similitud de contenidos; razón por la cual me permito acreditar y autorizar para que se lo sustente públicamente.

**Sangolquí, 5 de agosto del 2022.**



Firmado electrónicamente por:  
**FRANCO AGUSTIN  
MACHADO ESPINOSA**

.....  
**MBA. Machado Espinosa, Franco A.**

C. C.: 1102805221



Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y del Comercio

Carrera de Comercio Exterior y Negociación Internacional

**Responsabilidad de Autoría**

Nosotras, **Cunalata Armas Nathaly Sheila** y **Pico Vargas Sabine Estefanía**, con cédulas de ciudadanía n° 1727260935 y 1721481081, declaramos que el contenido, ideas y criterios del trabajo de titulación: : **Análisis de la Ventaja Comparativa Revelada de las exportaciones de los países de la CAN con la firma del tratado de libre comercio con la Unión Europea, en el periodo 2015-2021** es de nuestra autoría y responsabilidad, cumpliendo con los requisitos legales, teóricos, científicos, técnicos, y metodológicos establecidos por la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, respetando los derechos intelectuales de terceros y referenciando las citas bibliográficas.

Sangolquí, 5 de agosto del 2022.

.....  
**Cunalata Armas Nathaly Sheila**

C.C.: 1727260935

.....  
**Pico Vargas Sabine Estefanía**

C.C.: 1721481081



**Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y del Comercio**

**Carrera de Comercio Exterior y Negociación Internacional**

**Autorización de Publicación**

Nosotras, **Cunalata Armas Nathaly Sheila** y **Pico Vargas Sabine Estefanía**, con cédulas de ciudadanía n° 1727260935 y 1721481081, autorizamos a la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE publicar el trabajo de titulación: **Análisis de la Ventaja Comparativa Revelada de las exportaciones de los países de la CAN con la firma del tratado de libre comercio con la Unión Europea, en el periodo 2015-2021** en el Repositorio Institucional, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra responsabilidad.

**Sangolquí, 5 de agosto del 2022.**

**Cunalata Armas Nathaly Sheila**

C.C.: 1727260935

**Pico Vargas Sabine Estefanía**

C.C.: 1721481081

## Dedicatoria

*A Dios por darme vida y una familia inigualable*

*A mis padres por ser mi guía y fortaleza.*

*A mis madre que con su amor, cariño y dulzura siempre me motiva a seguir adelante.*

*A mi padre que con su amor, apoyo y consejos me alienta a tomar retos.*

*A mi hermano por estar a mi lado pase lo que pase.*

*A toda mi familia que me han regalado tantos momentos únicos e inolvidables.*

*A mis amigos por cada sonrisa y locura.*

*A mi mascota que me alegra cada día.*

*A todos los que me han acompañado en cada paso de mi vida*

*Este pequeño logro, es para ustedes.*

**Nathaly Sheila Cunalata Armas**

*A Dios por ser quien me dio las fuerzas necesarias para continuar.*

*A mis padres y hermano que son mi motor para lograr todo lo que me proponga con su apoyo incondicional.*

*A mi hermana que se encuentra en el cielo; hasta final voy a seguir siendo un ejemplo para ella.*

*A mi tío Vicente, quien siempre me inculcó la unión de la familia y el seguir adelante con mi carrera. Pese que ya no se encuentra aquí, sé que estaría orgulloso de mi logro.*

*A mi abuelita que con su amor demostrado en diversas formas, siempre estuvo al pendiente de mí a la distancia.*

*A mis amigas y amigos que han estado en las buenas y malas.*

*A mi chinito que siempre me brindó palabras de aliento.*

*A mi pequeña mascota que estuvo en todas mis noches de desvelo.*

*A todos los que me acompañaron en este trayecto para culminar esta meta.*

*Todo esto, es para ustedes.*

**Sabine Estefanía Pico Vargas**

## **Agradecimientos**

Agradezco en primer lugar a Dios por darme una vida llena de felicidad y guiarme en cada paso.

En segundo lugar, agradezco a mis padres y hermano por su apoyo incondicional, por ser mi fuerza y alegría en todo momento, sin ellos no lograría estar en donde me encuentro hoy, cumpliendo un logro más y persiguiendo sueños que antes creía imposible.

En tercero, agradezco a toda mi familia por sus enseñanzas, por cada momento único e inigualable.

En cuarto lugar, agradezco a mis amigas que son mi segunda familia, por cada risa y llanto, por volver mis días divertidos y llenos de emociones. Espero verlas triunfando y cumpliendo cada objetivo que se propongan.

En quinto lugar, agradezco a mi director y compañera de tesis, que con esfuerzo, paciencia y dedicación logramos terminar el trabajo más esperado de todos.

Por último, agradezco a mis profesores por impartir sus conocimientos y formar la profesional que soy hoy en día. Agradezco a cada persona que ha sido parte de este logro.

**Nathaly Sheila Cunalata Armas**

En primer lugar agradezco a Dios por acompañar y guiar cada uno de mis pasos, sin él y sin mi esfuerzo y constancia nada de esto hubiera sido posible.

En segundo, en general a mi familia, por su apoyo incondicional en todo este tiempo junto a sus acciones y gestos que animaron mi corazón en mis peores momentos. En especial a mi madre Alex quien luchó junto a mí cada una de mis batallas, a mi padre Diego y a Pauli por sus sabios consejos, a mi hermano Mauricio por su paciencia para enseñarme cuando no entendía algo y a mi padrastro Marlon que junto a las demás personas, a diario me demostraron su amor.

En tercer lugar, agradezco a mis amigas de la universidad que fueron personitas llenas de luz e hicieron que esta etapa sea una de las mejores de mi vida con cada momento que pudimos compartir; de igual forma a mis amigas del colegio, sin ellas nada hubiera sido igual. A la par, agradezco a Sebas por llegar cuando más lo necesitaba y convertirse también en mi soporte para lograr cada meta que me proponía. Son un regalo de Dios para mí.

En cuarto lugar, agradezco a cada una de las personas que se cruzaron en este trayecto como: amigos que me brindaron posada en su hogar, compañeros y profesores que me enseñaron a crecer tanto a nivel intelectual como personal. A mi tutor y compañera de tesis que sin su ayuda este trabajo no hubiera salido a flote.

Son tantas las personas que han estado para mí, que las palabras para expresar mi gratitud no alcanzan en esta hoja. Mil gracias, por aparecer en mi vida, pues cada acontecimiento y decisión tomada a lo largo de estos años, han dado lugar a este momento.

**Sabine Estefanía Pico Vargas**

## Índice de Contenido

Dedicatoria .....	4
Agradecimientos .....	8
Índice de Contenido .....	10
Índice de Tablas.....	14
Índice de figuras.....	15
Resumen.....	17
Abstract.....	18
Capítulo I.....	19
Introducción.....	19
Bloques Comerciales .....	19
Relación “Comercial entre la Comunidad Andina de “Naciones y la Unión Europea .....	20
Planteamiento del problema .....	22
Objetivo General .....	24
Objetivos Específicos .....	24
Proposición.....	25
Metodología.....	26
Índice de “Ventaja Comparativa Revelada de Exportaciones” (IVCR) .....	27
Capítulo II.....	29
Marco Teórico .....	29
Teoría de la Ventaja Absoluta.....	29
Teoría de la Ventaja Competitiva.....	29
Teoría de la Ventaja Comparativa .....	30
Teorías de la Interdependencia .....	31

	11
Generalidades.....	31
Exportación.....	31
Competitividad Exportadora.....	32
Fases de Integración Económica.....	32
Tipos de Acuerdos Comerciales .....	34
Capítulo III.....	36
Describir la relación comercial de la (UE) y la (CAN) con el Mundo .....	36
Comercio Internacional CAN-UE con el Resto del Mundo. (2015-2021).....	36
Coyuntura .....	36
Exportaciones de la CAN-UE con el mundo.....	39
Exportaciones CAN hacia el mundo .....	42
Exportaciones UE hacia el mundo.....	45
Importaciones de la CAN-UE con el mundo.....	47
Importaciones CAN desde el mundo .....	50
Importaciones UE desde el mundo.....	53
Capítulo IV .....	56
Establecer el perfil competitivo de los países miembros de la Comunidad Andina (CAN).....	56
Perfil Competitivo de los Países Andinos.....	56
Ecuador .....	56
Colombia.....	59
Perú .....	61
Bolivia .....	63
Enfoques Competitivos de los países de la CAN.....	65
Doing Business.....	65
Índice de Competitividad Global (IGC) .....	68
Índice de Libertad Económica.....	71

	12
Resultados.....	75
Compendio .....	75
Capítulo V .....	77
Analizar el flujo comercial internacional entre la (CAN) y la Unión Europea (UE) en el marco de la firma del tratado de libre comercio. ....	77
Comercio Exterior Comunidad Andina de Naciones - Unión Europea. ....	77
Intercambio Comercial Entre La Comunidad Andina De Naciones y La Unión Europea ....	77
Exportaciones de la Comunidad Andina hacia la Unión Europea.....	79
Importaciones de la CAN desde la Unión Europea .....	83
Balanza Comercial entre la CAN y la Unión Europea .....	85
Capítulo VI .....	90
Aplicar el Índice de la Ventaja Comparativa Revelada (IVCR) al comercio entre la Comunidad Andina de Naciones (CAN) hacia la Unión Europea (UE).....	90
El Índice VCR Aplicado al Comercio Internacional .....	90
Cálculo del IVCR de Balassa de los países de la CAN en el mercado de la Unión Europea. ....	91
IVCR de Balassa .....	91
IVCR Adaptado.....	92
IVCR Normalizado.....	92
Competitividad Exportadora de los países de la CAN con la UE .....	93
Plátano.....	96
Café .....	98
Cobre .....	99
Cacao.....	101
Resultados del Cálculo del IVCR .....	102
Ventaja Comparativa Revelada Normalizada de la subpartida arancelaria 0803.10.10.00:	
Plátanos frescos o secos: frescos .....	105

Ventaja Comparativa Revelada Normalizada de la subpartida arancelaria 0901.11.90.00: El demás café sin tostar ni descafeinar .....	107
Ventaja Comparativa Revelada Normalizada de la subpartida arancelaria 2603.00.00.00: Minerales de cobre y sus concentrados: minerales de cobre y sus concentrados. ....	109
Ventaja Comparativa Revelada Normalizada de la subpartida arancelaria 1801.00.19.00: Los demás cacao en grano entero crudo. ....	111
Análisis general .....	113
Conclusiones y Recomendaciones .....	115
Conclusiones .....	115
Recomendaciones .....	121
Referencias .....	124

## Índice de Tablas

<b>Tabla 1</b> Operación de variables .....	24
<b>Tabla 2</b> Principales Países a los que Exporta la Unión Europea y la Comunidad Andina de Naciones (2015-2021). (Miles de Dólares - Valor FOB) .....	39
<b>Tabla 3</b> Exportaciones de cada País Miembro de la Comunidad Andina de Naciones con el Mundo (2015-2021), (Miles de Dólares - Valor FOB) .....	43
<b>Tabla 4</b> Principales Países de los que Importa la Unión Europea y la Comunidad Andina de Naciones. (2015-2021) (Miles de Dólares - Valor FOB) .....	47
<b>Tabla 5</b> Importaciones de cada País Miembro de la Comunidad Andina de Naciones con el Mundo (2015-2021), (Miles de Dólares - Valor FOB) .....	51
<b>Tabla 6</b> Intercambio Comercial entre la Comunidad Andina de Naciones y la Unión Europea (2015-2021) .....	78
<b>Tabla 7</b> Exportaciones de los Países Miembros de la Comunidad Andina hacia la Unión Europea (2015-2021) (Miles de Dólares - Valor FOB) .....	81
<b>Tabla 8</b> Importaciones de los Países Miembros de la CAN desde la Unión Europea. (2015-2021) (Miles de Dólares - Valor FOB) .....	84
<b>Tabla 9</b> Saldo Comercial entre la Comunidad Andina de Naciones y la Unión Europea (2015-2021) (Miles de Dólares - Valor FOB) .....	87
<b>Tabla 10</b> Principales productos de exportación de la Comunidad Andina hacia la Unión Europea (2015-2021) (Miles de Dólares - Valor FOB) .....	94
<b>Tabla 11</b> Índice de Ventaja Comparativa Revelada de las Exportaciones de la Comunidad Andina de Naciones hacia la Unión Europea .....	103
<b>Tabla 12</b> Índice de Ventaja Comparativa Revelada Normalizada de las Exportaciones de la Comunidad Andina de Naciones hacia la Unión Europea .....	104

## Índice de figuras

<b>Figura 1</b> <i>Porcentaje de Participación de las Exportaciones 2015-2021 CAN, UE y el Resto del Mundo</i> .....	41
<b>Figura 2</b> <i>Evolución de Exportaciones de los Países Miembros de la CAN (2015-2021) (Miles de Dólares - Valor FOB)</i> .....	44
<b>Figura 3</b> <i>Principales Países a los que Exporta la Comunidad Andina (2021)</i> .....	44
<b>Figura 4</b> <i>Evolución de las exportaciones de la UE</i> .....	45
<b>Figura 5</b> <i>Principales Países a los que exporta la Unión Europea (2021)</i> .....	46
<b>Figura 6</b> <i>Porcentaje de Importaciones 2021 CAN, UE y el Resto del Mundo</i> .....	49
<b>Figura 7</b> <i>Evolución de Importaciones de los Países Miembros de la CAN (2015-2021) (Miles de Dólares - Valor FOB)</i> .....	52
<b>Figura 8</b> <i>Principales Países de los que Importa la CAN (2021)</i> .....	52
<b>Figura 9</b> <i>Evolución de las importaciones</i> .....	53
<b>Figura 10</b> <i>Principales Países de los que Importa la UE (2021)</i> .....	54
<b>Figura 11</b> <i>Evolución del Ranking de los países de la Comunidad Andina, según el reporte del Doing Business (2015-2020)</i> .....	66
<b>Figura 12</b> <i>Evolución de los Países Miembros de la Comunidad Andina en el Índice de Competitividad Global de Heritage (2015-2019) (Miller &amp; Kim, 2015)</i> .....	69
<b>Figura 13</b> <i>Evolución de los Países Miembros de la Comunidad Andina en el Índice de Libertad Económica de Heritage (2015-2021)</i> .....	71
<b>Figura 14</b> .....	79
<i>Intercambio Comercial entre la Comunidad Andina de Naciones y la Unión Europea (2015-2021) (Miles de Dólares - Valor FOB)</i> .....	79
<b>Figura 15</b> <i>Estructura de las Exportaciones de la CAN hacia la UE. (2015-2021)</i> .....	82

<b>Figura 16</b> Estructura de las Importaciones de la Comunidad Andina desde la Unión Europea. (2015-2021).....	85
<b>Figura 17</b> Balanza Comercial entre la Comunidad Andina de Naciones y la Unión Europea (2015-2021). (Miles de Dólares - Valor FOB) .....	88
<b>Figura 18</b> Exportaciones de los países de la CAN hacia la UE de la subpartida 0803.90.11.00: Plátanos Frescos «Cavendish Valery». (2015-2021) (Miles de dólares - Valor FOB).....	97
<b>Figura 19</b> Exportaciones de los países de la CAN hacia la UE de la subpartida 0901.11.90.00: los demás cafés sin tostar ni descafeinar (2015-2021) (Miles de dólares - Valor FOB).....	99
<b>Figura 20</b> Exportaciones de los países de la CAN hacia la UE de la subpartida 2603.00.00.00: Minerales de cobre y sus concentrados (2015-2021) (Miles de dólares - Valor FOB) .....	100
<b>Figura 21</b> Exportaciones de los países de la CAN hacia la UE de la subpartida 1801.00.19.00: Los demás cacao en grano entero crudo (2015-2021) (Miles de dólares - Valor FOB) .....	102
<b>Figura 22</b> Evolución IVCR Normalizado del Plátano Fresco «Cavendish Valery» CAN-UE (2015-2021).....	105
<b>Figura 23</b> Evolución del IVCR Normalizado del Café sin tostar ni descafeinar. CAN-UE (2015-2021) .....	107
<b>Figura 24</b> Evolución IVCR Normalizado de los Minerales de Cobre y sus Contenidos CAN-UE (2015-2021).....	109
<b>Figura 25</b> Evolución IVCR Normalizado de Los Demás Cacao en Grano Entero Crudo. CAN-UE (2015-2021) .....	111

## Resumen

El presente trabajo de investigación permite comprender el perfil competitivo de los países que conforman la Comunidad Andina frente al comercio bilateral que maneja independientemente cada país andino con la Unión Europea en el periodo 2015-2021; mediante el análisis de información relevante tal como los antecedentes históricos de la relación comercial entre los bloques, la evolución de las exportaciones e importaciones tanto con el mundo como entre los dos bloques, balanza comercial, panorama general de los países andinos, e incluso la información de los reportes de enfoques competitivos relevantes según Doing Business, Índice de Competitividad Global y el Índice de Libertad Económica.

Se pretende determinar la competitividad exportadora de Ecuador, Colombia, Perú y Bolivia de cuatro productos principales que se exportan hacia el mercado europeo, mediante el cálculo del Índice de la Ventaja Comparativa Revelada de Balassa; a fin de dar a conocer que países son más aptos para exportar los productos analizados, a manera de que estos puedan especializarse en lo que produzcan de manera más eficiente y reconocer el grado de importancia que su producto tiene para la Unión Europea.

Al ordenar la información, se procede a comparar los datos de cada país y determinar cuál es más competitivo y por qué. Esta investigación simplemente describe el comportamiento de las variables, sin manipularlas, mientras se realiza un análisis de los impactos de las variables de estudio. Colombia, Perú, Ecuador y Bolivia no han competido en las mismas condiciones, dado que no todos poseen un tratado de libre comercio con la UE o incluso por no haber establecido un acuerdo comercial al mismo tiempo. Los países andinos deben generar estrategias competitivas vinculadas a ofrecer productos con valor agregado y a la par establecer alianzas comerciales con marcas que permitan la comercialización de los productos andinos en el mercado europeo.

*Palabras clave:* competitividad exportadora, Índice de Ventaja Comparativa Revelada, comercio exterior, Comunidad Andina de Naciones, Unión Europea.

### **Abstract**

This research work allows us to understand the competitive profile of the countries that make up the Andean Community against the bilateral trade that each Andean country handles independently with the European Union in the period 2015-2021; through the analysis of relevant information such as the historical background of the trade relationship between the blocs, the evolution of exports and imports both with the world and between the two blocs, trade balance, general overview of the Andean countries, and even information of the reports of relevant competitive approaches according to Doing Business, the Global Competitiveness Index and the Index of Economic Freedom.

It is intended to determine the export competitiveness of Ecuador, Colombia, Peru and Bolivia of four main products that are exported to the European market, by calculating the Balassa Revealed Comparative Advantage Index; in order to make known which countries are more suitable for exporting the analyzed products, so that they can specialize in what they produce more efficiently and recognize the degree of importance that their product has for the European Union.

With the gathered information, we'll proceed to compare the data of each country and determine which one is more competitive and why. This research simply describes the behavior of the variables, without manipulating them, while performing an analysis of the impacts of the study variables. Colombia, Peru, Ecuador and Bolivia have not competed under the same conditions, since not all of them have a free trade agreement with the EU or even because they have not established a trade agreement at the same time. The Andean countries must generate competitive strategies linked to offering products with added value and at the same time establish commercial alliances with brands that allow the commercialization of Andean products in the European market.

*Keywords:* export competitiveness, index of revealed comparative advantage, foreign trade, Community of Andean Nations, European Union.

## Capítulo I

### Introducción

Por motivos de la investigación se considerará el estudio de los bloques comerciales Comunidad Andina de Naciones y la Unión Europea; quienes, aparte de generar negociaciones entre países, buscan crear una integración económica mediante un proceso de unión de mercados y de eliminación de trabas al comercio entre países.

Su asociación estratégica a su vez, pretende a largo plazo que los países miembros generen seguridad y estabilidad en diversos aspectos económicos, culturales e incluso sociales, por medio de la cooperación e inclusión internacional dirigida a impulsar el desarrollo de ambos bloques.

#### ***Bloques Comerciales***

***Comunidad Andina de Naciones. (CAN)*** es un mecanismo de integración subregional conformado por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. Nació el 26 de mayo de 1969 mediante el Acuerdo de Cartagena y tiene como objetivo contribuir al desarrollo equilibrado de los países miembros en los aspectos culturales, económicos, políticos y sociales (Cancillería de Colombia, 2016).

De esta manera, los países andinos lograron eliminar aranceles y formar una zona de libre comercio. Para su funcionamiento se rigen por el Sistema Andino de Integración, constituido por órganos e instituciones que marcan las normas, objetivos y políticas para el fortalecimiento de la integración.

***Unión Europea. (UE)***, en comparación con la CAN, es el resultado de la agrupación de países del continente europeo cuyos miembros en la actualidad son 27: Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chequia, Chipre, Croacia, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Rumanía, Suecia.

Su origen data en 1950, tras la segunda guerra mundial. Posee como característica principal la integración económica, política y social a nivel regional; establecida como un mercado común que utiliza una moneda única denominada euro (Comisión Europea, 2021).

De acuerdo a lo que establece la publicación guía sobre la Unión Europea, dentro de los tratados que maneja la unión, tiene como propósito buscar el bienestar y desarrollo de los miembros por medio de la libre circulación de personas, bienes, capitales, además de brindar un comercio sin ningún tipo de restricción (Comisión Europea, 2021).

### ***Relación Comercial entre la Comunidad Andina de Naciones y la Unión Europea***

#### ***Antecedentes***

En los años ochenta, Latinoamérica redujo su participación como destino de las exportaciones e importaciones de países desarrollados, a causa del pensamiento político donde primaba la sustitución de importaciones y nacionalismo; lo cual, afectó las relaciones económicas internacionales con las barreras al comercio exterior aplicadas por parte de la región.

Para la Unión Europea en ese entonces Latinoamérica no despertaba un gran interés comercial. Años después, según Maesso & Gonzáles (2000), se renueva dicho interés ya que la UE buscaba “extender y reforzar sus relaciones económicas, comerciales y de cooperación”, debido a que presentaba un déficit comercial con la región.

Es así que, en los años noventa la CAN y la UE establecieron una relación comercial a fin de eliminar barreras comerciales, conseguir la inserción en la economía internacional y terminar con la inestabilidad política y económica (Maesso Corral & Gonzáles, 2000).

La relación comercial entre ambos bloques se abrió paso mediante el sistema generalizado de preferencias, donde se otorga ciertos beneficios que consisten en dar liberación de aranceles a casi todas las exportaciones de dichos países.

Las negociaciones para firmar un convenio se iniciaron en la IV Cumbre América Latina – Caribe – Unión Europea (ALC-UE), celebrada en Viena del 2006. En el año 2007, la CAN y la UE dieron paso a conversaciones para lograr un acuerdo de asociación, que en el 2008 no se logró concretar debido a los enfoques diferentes respecto al desarrollo que los países andinos como Ecuador y Bolivia profesaban (Villagómez, 2017).

Por un lado, Colombia y Perú mantienen una orientación más abierta al comercio internacional, apegados al principio de la ventaja comparativa y las normas e instituciones internacionales; por otro lado, Ecuador y Bolivia mantienen posiciones inspiradas en el nacionalismo económico, buscando fortalecer su soberanía. e independencia (Brown & Torres Castillo, 2012).

Colombia y Perú continuaron con las rondas de negociación hasta firmar un TLC en el año 2012, que entró en vigencia a inicios del año 2013.

Ecuador tras haberse retirado de las negociaciones en el año 2009, retoma el diálogo con la UE en el año 2013 para firmar un acuerdo multipartes que entró en vigencia en el año 2017; es así que, solo Bolivia al no mantener conversaciones con el bloque europeo, no llegó a establecer una relación comercial con el mismo.

### ***Marco Jurídico. (OMC-Sistema de Preferencias Generalizadas)***

El reto principal en el comercio internacional es el desarrollo de las normas para comprender las disciplinas aplicables en distintos países con diferentes políticas y cultura. Por ello, los Acuerdos se deben realizar por medio de consultas y de cooperación internacional (Parga, 1999).

La CAN se rige por un conjunto de leyes aprobadas por el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores y la Comisión de la Comunidad Andina. El ordenamiento jurídico del Acuerdo de Cartagena comprende sus Protocolos e Instrumentos adicionales, Decisiones de la Comisión y las Resoluciones de la Junta (CAN, 2014).

Por otro lado, según Daniels, Radebaugh y Sullivan (2010), la UE “Incluye muchas agencias gubernamentales, incluida la Comisión Europea, el Consejo de la Unión Europea, el Parlamento Europeo, el Tribunal de Justicia Europeo y el Banco Central Europeo. Estas agencias son responsables de desarrollar y aprobar leyes e instrumentos adicionales, y de implementar la seguridad y la política exterior.”

En la trayectoria jurídica de la relación comercial de la CAN con la UE se encuentra primero el Acuerdo de Cooperación de 1983, el Sistema General de Preferencias Andino (SGP – Andino) de 1990, la Renovación del SGP Andino, el Acuerdo Marco de Cooperación de 1993, Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación entre la Unión Europea y la Comunidad Andina (Conejero, 2012).

Además, se encuentra el Sistema Generalizado de Preferencias Andino (SGP- Andino) de 2005 basado en las preguntas formuladas muchas veces por la Organización Mundial del Comercio (OMC) (Conejero, 2012).

Cabe mencionar que la Organización Mundial del Comercio (OMC) establecer reglas legales básicas para el comercio internacional, exigiendo a los gobiernos que mantengan sus políticas comerciales dentro de los límites acordados.

### **Planteamiento del problema**

La competitividad exportadora de las naciones está dada tanto por el fracaso como el éxito del empeño que pone cada país a la hora de vender al exterior bienes o servicios. La evolución positiva de dichas exportaciones está estrechamente relacionada con la competitividad de las mismas dentro del marco del dinamismo de integración de los países y productos a mercados internacionales.

A la vez, las exportaciones son la unidad básica para que la economía de los países andinos crezca, puesto que, dependen de la exportación de los productos primarios. Tener en cuenta que la competitividad exportadora depende del nivel en que los países aprovechen sus capacidades y recursos para producir y vender grandes volúmenes de dichos productos al mercado exterior.

La Unión Europea es uno de los mercados más relevantes de la Comunidad Andina en términos de exportaciones y el incremento de las mismas en los últimos años, en gran parte se cree que ha sido gracias a las facilidades para exportar que se han otorgado debido al respaldo de los acuerdos comerciales firmados de los países de la CAN con la UE. Sin embargo, solo Colombia, Ecuador y Perú han logrado establecer un acuerdo comercial con la Unión Europea.

Según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia (s.f.) “la importancia de los acuerdos comerciales con la Unión Europa radica en establecer relaciones preferenciales y permanentes con los actores clave de la economía mundial, ya que es el primer exportador e importador mundial de mercancías según la Organización Mundial del Comercio (OMC)”

Colombia y Perú fueron los primeros en establecer un acuerdo comercial con la UE en el año 2013, gracias a ello tomaron ventaja y mejoraron su economía aceleradamente; después de cuatro años Ecuador logra firmar también un acuerdo con el bloque europeo a fin de impulsar su desarrollo tanto a nivel interno como externo.

Estos acuerdos fueron esenciales para los países andinos, ya que, integraban la liberalización arancelaria inmediata en casi todos los productos agrícolas e industriales.

Por otro lado, el que Bolivia no tenga un acuerdo comercial es una desventaja puesto que no ha logrado liberar los aranceles de sus productos y no posee la misma oportunidad de competir en el mercado europeo. A la vez, Bolivia no posee soberanía marítima y presenta dificultad en la adquisición de tecnología de punta para lograr productos de valor agregado que cumplan con los requerimientos para ingresar a la UE.

Con esas premisas, se busca indagar si la competitividad de los países andinos depende del aprovechamiento de los acuerdos comerciales para expandirse y tener mejor retribución económica, o si a la vez depende de su capacidad productora y aprovechamiento de recursos.

### **Objetivo General**

Analizar la Ventaja Comparativa Revelada de las exportaciones de los países de la CAN con la firma del tratado de libre comercio con la Unión Europea en el periodo 2015-2021.

### **Objetivos Específicos**

- Describir la relación comercial de la Unión Europea (UE) y la Comunidad Andina de Naciones (CAN) con el Mundo
- Establecer el perfil competitivo de los Países Miembros de la Comunidad Andina (CAN) en el comercio internacional
- Analizar el flujo comercial internacional entre la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y la Unión Europea (UE) en el marco del tratado de libre comercio.
- Aplicar el Índice de la Ventaja Comparativa Revelada (IVCR) al comercio entre la Comunidad Andina de Naciones (CAN) hacia la Unión Europea (UE).

**Tabla 1**

*Operación de variables*

<b>Dimensión</b>	<b>Subdimensión</b>	<b>Variable</b>	<b>Tipo de variable</b>
<b>Normativa Internacional</b>	<i>Acuerdos Comerciales</i>	Preferencias arancelarias	Dependiente
	<i>Importación</i>	Importaciones de cada país miembro de la CAN en valor FOB en USD con la Unión Europea (Superávit-Déficit) Importaciones de la CAN y de la UE con el mundo.	Independiente
<b>Balanza Comercial</b>			

<b>Dimensión</b>	<b>Subdimensión</b>	<b>Variable</b>	<b>Tipo de variable</b>
	<i>Exportación:</i>	Exportaciones de cada país miembro de la CAN en valor FOB en USD con la Unión Europea (Superávit-Déficit) Exportaciones de la CAN y de la UE con el mundo.	Independiente
	<i>Política Exterior</i>	Diplomacia que maneja cada país miembro de la CAN	Independiente
<b>Política Económica</b>	<i>Política Comercial</i>	Desgravación arancelaria que tiene cada país de la CAN con la UE Productos más exportados por cada país miembro de la CAN hacia la UE.	Independiente
	<i>Política Monetaria</i>	Tipo de cambio de cada país miembro de la CAN	Independiente
<b>Competitividad</b>	<i>Enfoques de Competitividad</i>	IMD World Competitiveness Yearbook Doing Business Global Competitiveness Report.	Dependiente
	Índice de Competitividad Relativa de Exportación (IVCR)	Exportaciones del país de la CAN hacia la UE del producto a analizar. Importaciones totales de la UE desde el país de la CAN. Exportaciones totales del país miembro de la CAN al mundo. Importaciones totales de la UE desde el mundo.	Dependiente

### **Proposición**

¿La firma de un tratado comercial con la UE permite que los países andinos aumenten su competitividad exportadora?

## **Metodología**

Este tipo investigación no experimental y netamente descriptiva se basa en el cálculo del Índice de Ventaja Comparativa Revelada de Balassa, que se centra en el análisis del comercio internacional entre la UE y los estados miembros de la Comunidad Andina, a fin de determinar si poseer un acuerdo comercial con el bloque europeo influye en la competitividad exportadora de los países andinos.

La unidad de análisis es netamente de laboratorio con información documental ya que, la base de datos es extraída de distintas fuentes como Trademap, que recopilan información del comercio exterior de los países andinos y de la UE en general.

El modelo de planificación de la investigación está basado en distintas tesis, textos, artículos, documentos que buscan estudiar el comportamiento o competitividad exportadora de los países mediante el uso del Índice de Ventaja Comparativa Revelada de las Exportaciones (IVCR) y del análisis de distintos enfoques de competitividad a nivel mundial.

Por lo que, se pretende en un inicio establecer la situación de ciertos factores que ayudan a verificar la competitividad de los países miembros de la CAN con ayuda del estudio de enfoques competitivos como el Doing Business, el índice de Competitividad Global y el índice de Libertad Económica.

Después, analizar datos que vinculan la balanza comercial (2015-2021) de los países andinos con la UE, para posteriormente determinar los principales productos exportados y así calcular el IVCR, para así realizar una comparación entre los países andinos de su competitividad exportadora.

Esta investigación tiene un enfoque cuantitativo con un alcance descriptivo, al comparar datos estadísticos como las exportaciones e importaciones de los dos bloques comerciales CAN-UE tanto a nivel mundial como bilateral, también al analizar el perfil y enfoques competitivos de cada país miembro de la CAN, y al obtener los cálculos del IVCR de los principales productos exportados por los países andinos hacia la UE.

### ***Índice de Ventaja Comparativa Revelada de Exportaciones (IVCR)***

También conocido como el Índice de Balassa, atribuido por el economista húngaro Bela Balassa en el año 1965, y consiste en como su nombre lo indica “revelar” mediante su cálculo, las exportaciones fuertes de las economías que se estudien.

De acuerdo a la Revista Agroproductividad en el artículo de la Ventaja Comparativa Revelada de la fresa mexicana en los mercados importadores (2018), “El Índice de Ventaja Comparativa Explícita (IVCR) de Balassa muestra que la ventaja comparativa entre países puede verse reflejada en el flujo de comercio de bienes, porque el intercambio real de bienes refleja el costo relativo y también refleja las diferencias que existen entre países, no necesariamente debido a factores de mercado”.

“El indicador explícito de ventaja comparativa se ha utilizado como una medida de ventaja o desventaja competitiva, mostrando la capacidad de un país para competir internacionalmente con un producto en particular” (Cancillería de Colombia, 2016).

Es decir que, expresa de cierta forma la importancia de un producto en las exportaciones totales que tiene un país en específico.

Fórmula:

$$IVCR = \frac{\frac{X_{ij}^k}{XT_{ij}}}{\frac{X_{iw}^k}{XT_{iw}}}$$

Dónde:

- $X_{ij}^k$  son las exportaciones del producto k realizadas por el país i hacia el país j,
- $XT_{ij}$  son las exportaciones totales del país i al país j,
- $X_{iw}^k$  son las exportaciones del producto k realizadas por el país i hacia el mundo w,
- $XT_{iw}$  son las exportaciones totales del país y al mundo w.

Existen otras alternativas para medir el IVCR a fin de que se pueda estandarizar los resultados.

Existen otras alternativas para medir el IVCR a fin de que se pueda estandarizar los resultados dentro de un rango específico, por lo cual se procederá a calcular el IVCR

Normalizado con la siguiente fórmula:

$$IVCR \text{ Normalizado} = \frac{IVCR - 1}{IVCR + 1}$$

### **Interpretación de resultados**

Si los resultados del IVCR son positivos indican una ventaja comparativa, caso contrario, el país posee una desventaja.

Sí en los resultados del IVCR Normalizado se obtiene entre + 0,33 y +1 demuestra que existe ventaja para el país, si está entre -0,33 y -1 existe desventaja y si se encuentra entre - 0,33 y +0,33, existe una tendencia hacia un comercio intra-producto.

Cabe mencionar que comercio "intra-firma e intra-producto, se refiere a las compras y ventas de las cadenas de empresas transnacionales a sí mismas, sin embargo aparece en las estadísticas como exportaciones de países en desarrollo" (Martínez, 2015).

Es decir que, las transnacionales se encargan de vender los productos cuando se acentúan en los mercados de los consumidores internacionales

La ventaja comparativa revelada brinda la oportunidad de mejorar y aumentar las ganancias por medio de la medición en la capacidad y la competitividad productiva y comercial.

## Capítulo II

### Marco Teórico

#### ***Teoría de la Ventaja Absoluta***

Esta teoría fue propuesta por Adam Smith a finales del siglo XVII en su obra *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones* de 1776 (González, 2011).

Se menciona que “Cada país puede especializarse en la producción de bienes que produce mejor, más eficiente que otros países, e importar los bienes que no puede producir bien por sí mismo. Esto es lo que Smith pensó que el libre comercio podría ayudar a lograr” (p. 104)

La teoría de la ventaja absoluta se centra en que un país puede alcanzar una ventaja si produce un bien con menos factores de producción en comparación a otro país, de esta manera aumenta el tamaño de mercado, la productividad y genera empleos. Por ello, el libre comercio juega un papel primordial en el aumento de la riqueza de los países.

#### ***Teoría de la Ventaja Competitiva***

La teoría de la Ventaja Competitiva determinada por Michael Porter hace referencia a aquellas estrategias, recursos, conocimientos, habilidades, o competencias que permite que exista diferencia entre una empresa y sus competidores (Rockcontent, 2019).

De acuerdo a, Luna (2007), en su libro *Economía Internacional del Siglo XXI*, dentro del comercio internacional esta ventaja hace referencia a:

La capacidad de un país para adquirir cuatro elementos más fácilmente que otros: cantidad de producto (oferta suficiente), calidad (mejor precio), precio (precio más bajo para la mejor calidad) y acceso al mercado (tiempo de entrega acordado o fecha; ni antes, ni después), lo que marca la diferencia. (p. 376)

A su vez, Buendía (2013) afirma que: Es importante estudiar con ello en mente, ya que la Comunidad Andina de Naciones (CAN) busca alcanzar mayores niveles de competitividad a través de la apertura de mercados, en los que las empresas puedan incrementar sus exportaciones, incursionar en nuevos destinos o exportar productos diferentes a los tradicionales. (p.70)

Por lo cual, es importante considerarla para la investigación, ya que la Comunidad Andina de Naciones (CAN) busca incrementar los niveles de competitividad a través de la apertura de mercados, donde las empresas puedan fortalecerse incrementando sus exportaciones, ingresando a nuevos mercados o exportando productos diferentes a su oferta tradicional.

Además de estudiar si cada país miembro de la CAN posee ventajas competitivas a nivel internacional; se busca determinar si la firma de tratados comerciales, que en este caso es con el bloque de la Unión Europea, permite que los países con dicha ventaja, tengan una balanza comercial positiva gracias a la desgravación de aranceles a ciertos productos.

### ***Teoría de la Ventaja Comparativa***

“La ventaja comparativa es un concepto planteado por David Ricardo a principios del siglo XIX, que se refiere a: un país tiene una ventaja comparativa en la producción de un bien, si el costo de oportunidad de producir ese bien es menor en relación con otros bienes en ese país y otros países” (Moreno, Narváez , & Sancho, 2016).

El modelo Ricardiano muestra que, cuando se importa un bien, es porque esta producción indirecta requiere menos trabajo y costos que la producción directa. Y demuestra que el comercio amplía las posibilidades de consumo de un país y las ganancias del comercio.

Esta teoría es una respuesta a la teoría de la ventaja absoluta ya que menciona que si un país tiene desventajas en la producción de bienes, entonces en algunas de esas desventajas habrá menos, es decir hay una ventaja relativa o comparativa.

La teoría de la ventaja comparativa es crucial en el estudio porque los países de la Comunidad Andina, por su ubicación geográfica y recursos naturales, tienen ventaja en la producción de productos agrícolas todo el año para la exportación, mientras que los países del Hemisferio Norte o Europa, al no poder producir tales productos en invierno, importan; en cambio, hacen otros productos.

De esta forma, si cada país exporta los bienes para los que tiene una ventaja comparativa, los dos países que comercian se benefician.

### ***Teorías de la Interdependencia***

“A las relaciones internacionales se la entiende como aquella ciencia que se encarga de analizar y estudiar a una sociedad internacional, enfocándose en las interacciones entre actores internacionales, siendo el Estado el principal actor de la convivencia entre otros países (Barabas, 2016).

Fue en los años 70 que surge una teoría que reconoce la complejidad de estas relaciones al considerar al Estado como un ente racional y único que trabaja principalmente por la seguridad nacional. Los autores Keohane y Nye la crean, debido a la importancia que tienen las economías emergentes en el entorno del comercio y desarrollo internacional.

El concepto que se le atribuye a la interdependencia de manera simple, está relacionado con la dependencia mutua, donde existen diversas formas que permiten la vinculación de Estados.

### **Generalidades**

#### ***Exportación***

Según Domínguez (2012) la exportación “Es el uso de las instalaciones de producción de la organización en su país de origen para vender productos y servicios directa o indirectamente a mercados extranjeros”.

Las exportaciones son un variable de medición en el comercio internacional e implica negociaciones, acuerdos y compromiso. Las exportaciones dependen de la capacidad de producción de un país para abastecer la demanda local e internacional.

### ***Competitividad Exportadora***

Según los autores Gastón, y otros (2020) la competitividad exportadora es “Desempeño de las exportaciones en un determinado país, región o sector, definido como el éxito o fracaso relativo de los esfuerzos para vender bienes y servicios en otros países, en términos de diversificación de productos de exportación, mercados de destino y Número de empresas exportadoras”

Para que un país obtenga competitividad exportadora necesita combinar todos estos factores, tanto las relaciones internacionales, como el aprovechar sus recursos, maximizar sus capacidades y especializarse en aquellos productos que requieran menos costos de producción. Con ello, el país logrará aumentar su productividad y abarcar mayores mercados en el exterior.

A la vez, es esencial que un país establezca acuerdos comerciales para aumentar su comercio internacional. Los acuerdos comerciales ayudan a fortalecer la estabilidad macroeconómica, aumentar las importaciones y exportaciones, diversificar los mercados y mejorar la seguridad jurídica.

### ***Fases de Integración Económica***

La Integración Económica es un proceso que permite eliminar gradualmente las trabas al comercio exterior a fin de que las economías puedan obtener beneficios mutuos, sus fases son las siguientes:

**Acuerdo Preferencial.** De acuerdo a la OMC los arreglos comerciales preferenciales representan un trato a favor para los países menos desarrollados que otros reduciendo aranceles. Estos privilegios comerciales tienden a ser unilaterales, temporales y parciales; permitiendo remover obstáculos al comercio exterior a ciertos productos para facilitar el intercambio internacional entre naciones (OMC, s.f.)

**Zona de Libre Comercio.** Entre países miembros que pertenecen a una misma área o región geográfica, al generar un tratado comercial eliminan y reducen barreras comerciales (en especial aranceles) entre sí y buscan atraer inversión extranjera (datosmacro, s.f.).

**Unión Aduanera.** Los países miembros establecen sus propios aranceles para importaciones que vienen de otros países (OMC, s.f.); al igual que la anterior fase de integración económica, elimina totalmente los aranceles entre los Estados que firman el tratado comercial pero su integración es mucho más fuerte.

**Mercado Común.** Según Gonzáles (2022), es una asociación económica que incluye la libre circulación de mercancías mediante la eliminación de medidas arancelarias y no arancelarios de mercancías originarias de los países miembros, el establecimiento de un arancel externo común y la libre circulación de los factores productivos abarcando también las personas, los servicios y los capitales.

**Unión Económica.** Esta es la siguiente fase del mercado común, donde los países trabajan para coordinar sus políticas económicas y sociales para eliminar las diferencias entre países, además, una política monetaria común conduce al establecimiento de un banco central único y una moneda común (Diario del Exportador, 2016).

**Unión Total.** De acuerdo al Diario del Exportador (2016) es “El grado más alto al que se puede aspirar en integración. Esto sucede cuando los países no solo coordinan sus políticas, sino que las unifican, incluidos los asuntos de política exterior y de defensa.”

### ***Tipos de Acuerdos Comerciales***

Los Acuerdos Comerciales, hacen referencia a convenios que establecen dos o más países bajo el amparo del derecho internacional para lograr mejorar sus relaciones en términos tanto económicos como de intercambio comercial.

De manera crucial, las relaciones internacionales, ya sean bilaterales o multilaterales, son el eje horizontal estratégico de un país en el marco internacional. La agrupación de los países conocidos como bloques comerciales, permiten que estos obtengan beneficios mutuos mediante la firma de un acuerdo comercial; y se clasifican de la siguiente manera:

***Acuerdos Bilaterales.*** Son tratados que se realizan entre dos países o partes, a fin de promover la diversidad de productos con los que cuenta cada país.

De forma más compleja está la configuración de ***Acuerdos Plurilaterales y Multilaterales*** donde participan tres o más partes.

Los Plurilaterales son acuerdos cerrados que ya no se encuentran vigentes, estos no permitían el acceso a más países después de haber firmado el tratado. Por otro lado, los Multilaterales son acuerdos abiertos que permiten la adhesión de más países incluso después de haber realizado la firma del convenio.

Se debe tomar en cuenta que los Acuerdos Multilaterales son aquellos que afectan a todos los miembros de una asociación económica y deben cumplir con lo negociado, mientras que los plurilaterales afectan sólo a los partes firmantes (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, s.f.).

Los países por lo general, forman espacios más amplios para aprovechar las ventajas del comercio exterior. En resumen, este tipo de acuerdos se llevan a cabo en el marco de un grupo de miembros, cada uno dispuesto a cumplir con lo negociado en el acuerdo, todos sin excepción.

De esta manera, mientras más acuerdos comerciales tenga un país, mejorará su acceso a los mercados internacionales y aumentará sus flujos comerciales. En la presente

investigación se estudiará el nivel del flujo comercial tanto de la Comunidad Andina como de la Unión Europea con el mundo, para reconocer sus principales mercados de importación y exportación.

### Capítulo III

#### Describir la relación comercial de la (UE) y la (CAN) con el Mundo

##### Comercio Internacional CAN-UE con el Resto del Mundo. (2015-2021)

###### *Coyuntura*

En 2015, Latinoamérica por su parte tuvo un desempeño irregular y Europa uno ralentizado; a causa de la desaceleración del volumen del comercio, la caída de precios del petróleo, así como de otros productos, y la volatilidad cambiaria; hechos que desencadenaron un lento crecimiento de la economía a nivel mundial.

En el año 2016, continuó la recesión, en especial en la región latinoamericana. Pese a esa situación, los países tuvieron una mayor libertad comercial entre ellos para internacionalizarse mediante varios tipos de integraciones económicas.

Sin embargo, en ese año, Gran Bretaña toma la decisión de abandonar la UE, trayendo consigo un escenario de incertidumbre que afectó a una gran cantidad de naciones.

El año 2017, permitió afianzar la recuperación de la economía a nivel mundial, pues el comercio internacional; de acuerdo a un informe de perspectivas de la economía que emitió el FMI (2018); aumentó con fuerza gracias al repunte de la inversión, el crecimiento de mercados emergentes y en desarrollo, e incluso una mayor producción manufacturera, permitiendo que los consumidores internacionales aumenten su demanda.

Para el 2018, la economía mundial prolongó su aumento, pero no en todas las naciones. Se obstaculizaron las actividades económicas en algunos países debido a factores culturales, sociales, políticos e incluso naturales, como: las tensiones entre dos grandes potencias con la suspensión de aranceles por parte de Estados Unidos hacia China.

Lo que dio paso a que los inversionistas en general reduzcan su exposición a activos riesgosos, debilitando la confianza de los mercados financieros y generando incertidumbre en la política comercial universal.

Es en el año 2019 que se vuelve a observar una disminución de exportaciones e

importaciones a nivel mundial, a causa de diversos factores como, por ejemplo: el aumento de conflictos comerciales entre China y Estados Unidos, una menor demanda de productos que se exportan desde Latinoamérica e incluso la caída de los precios de las materias primas.

De acuerdo a un informe de las Naciones Unidas, Lederer (2020) detalla que el 2019 fue uno de los años que la crisis financiera global de 2008-2009 fue el punto más bajo para la expansión económica en todo el mundo.

A principios del 2020 surgió la propagación del virus COVID-19, afectando el comercio internacional. Las exportaciones e importaciones decrecieron, principalmente a causa del cierre de fronteras por la pandemia; evidenciando de una u otra forma una baja en la demanda de productos y estancado la economía. Pero a pesar de las fisuras que generó la crisis sanitaria, se ha efectuado una recuperación económica, en gran parte con ayuda de la inoculación de la población a nivel mundial contra el virus.

De acuerdo a las Naciones Unidas (2022); transcurrido el año, el 2021 aún mantuvo perspectivas inciertas; las nuevas variantes del virus, los desafíos de las cadenas de suministro internacionales, una economía frágil y la inflación limitaron de cierta forma la recuperación de las naciones en varios aspectos.

Cabe destacar que, en los últimos 6 años, el comercio entre la CAN y la Unión Europea tuvo un comportamiento oscilante, pues: descendió en el 2016 y se recuperó en 2017; en el 2020 y 2021 desciende de nuevo como efecto de la pandemia a nivel mundial.

De tal forma que, la globalización ha jugado un papel importante en el crecimiento exponencial de la interdependencia de la economía global; situando a la UE y a otros bloques, en un proceso de cambio y adaptación a los nuevos modelos económicos.

La Unión Europea es una potencia fuerte; conformada por países desarrollados; que aporta la mayoría de intercambios industriales a nivel mundial (Eurostat, 2018)

No obstante, la CAN; de acuerdo a lo que se puede observar en los informes de los boletines de dimensión económico comercial de los últimos años; se ha fortalecido tanto a nivel interno como externo mediante la evolución de su desarrollo integral, equilibrado y autónomo; sin embargo, el bloque está conformado por países en vías de desarrollo donde sus actividades económicas se basan netamente en la extracción de materia prima.

Por otra parte, la Inversión Extranjera Directa (IED) también es de suma importancia en el ámbito comercial internacional, ya que permite aumentar la competitividad de las naciones al ser una fuente de desarrollo y crecimiento de las mismas. La trascendencia de la IED radica en que, mediante ella se puede capturar recursos como la tecnología que para los países en desarrollo es difícil de financiar. (Jumbo & Tillanguango, 2018).

Para incrementar el volumen de las exportaciones y los ingresos en las economías en desarrollo es necesario el acceso a tecnología; por lo que, en este contexto, la UE ha direccionado su capital a los países miembros de la CAN a fin de potenciar las capacidades de producción de productos y servicios de calidad. Cabe mencionar que la Comunidad Andina de Naciones señala que, sus exportaciones a la UE son en su mayoría productos de: “Minería y petróleo, seguido de productos del reino vegetal, metales comunes y sus productos.” A su vez, también se destaca que sus importaciones desde la UE son “electrodomésticos, maquinaria y productos de la industria química” (Comunidad Andina de Naciones, 2021).

En resumen, “los países más desarrollados que otros, apoyan proyectos, inyectan capital o llevan sus empresas a países menos desarrollados si encuentran en estos un mercado estratégico; en este caso la UE busca que, por medio de su inversión, la CAN ingrese al continente europeo vendiendo productos tradicionales y no tradicionales con valor agregado” (Primicias, 2002). A continuación se detalla el comportamiento de la balanza comercial (exportaciones e importaciones) que ha manejado la CAN y la UE en el período 2015-2021:

**Exportaciones de la CAN-UE con el mundo.****Tabla 2***Principales Países a los que Exporta la UE y la CAN (2015-2021). (Miles de Dólares - Valor FOB)*

<b>Importadores</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
			Unión Europea (28)				(27)
Alemania	661.678.939	666.530.973	728.828.350	811.740.820	778.673.601	751.078.209	867.443.437
Estados Unidos	409.676.267	398.714.917	418.650.633	471.000.837	492.958.088	448.266.112	472.470.528
Francia	396.275.474	398.566.186	433.118.200	465.964.349	449.831.117	409.251.013	462.791.600
Países Bajos	241.099.952	242.926.744	268.899.412	306.056.714	288.123.587	271.663.425	319.296.117
Italia	235.353.754	244.624.431	268.439.593	299.052.990	283.159.152	259.111.351	308.707.762
Bélgica	211.680.541	212.388.767	230.522.922	254.408.548	243.520.112	234.793.240	274.161.178
China	186.894.243	185.453.513	220.141.064	246.672.425	248.639.207	245.722.759	258.293.725
Reino Unido	333.749.825	332.695.614	344.966.292	362.585.031	342.172.452	302.905.659	254.942.392
Polonia	149.101.914	154.014.367	173.352.924	194.346.529	190.910.203	191.122.222	237.026.529
España	183.772.419	188.641.564	205.849.680	227.133.915	216.548.801	191.021.789	222.271.144
<b>CAN</b>	14.358.826	12.354.346	14.747.713	15.015.951	15.209.022	11.534.482	14.635.330
<b>Resto de países</b>	2.228.587.017	2.201.363.897	2.427.493.049	2.667.371.907	2.571.732.348	2.384.651.914	2.750.309.580
<b>Tot. Exportaciones UE</b>	5.252.229.171	5.238.275.319	5.735.009.832	6.321.350.016	6.121.477.690	5.701.122.175	6.442.349.322

<b>Importadores</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Comunidad Andina de Naciones							
China	10.787.841	10.747.165	14.861.329	18.880.875	21.024.508	17.185.208	25.941.926
Estados Unidos	23.353.378	22.852.022	24.491.411	26.052.357	25.004.270	20.783.375	25.690.927
<b>Unión Europea</b>	14.871.543	14.081.638	15.946.239	16.137.914	14.629.659	13.478.635	15.904.505
Panamá	3.286.062	3.138.555	4.579.700	5.073.018	4.760.303	4.141.378	6.997.138
India	1.561.541	1.369.176	2.938.552	4.033.200	3.011.310	2.775.832	6.513.611
Brasil	4.819.288	3.711.389	4.536.233	5.076.883	4.516.793	3.231.548	4.668.315
Japón	2.376.574	2.427.089	3.418.266	3.641.368	3.466.034	2.993.485	4.424.650
Chile	3.026.650	2.921.049	3.412.968	3.968.624	3.834.732	2.778.996	4.111.593
Corea del Sur	1.855.234	2.257.994	3.336.281	3.753.212	3.149.424	3.122.890	4.026.286
Canadá	2.940.977	2.258.021	1.984.827	1.996.433	3.078.612	3.072.255	3.863.348
Países Bajos	2.932.220	2.711.168	3.251.779	3.086.242	3.422.266	2.898.836	3.848.469
<b>Resto de países</b>	24.194.020	22.584.163	26.537.330	27.885.676	25.987.313	20.582.238	28.057.188
<b>Tot. Exportaciones CAN</b>	96.005.328	91.059.429	109.294.915	119.585.802	115.885.224	97.044.676	134.047.956
Resto del Mundo							
<b>Tot. Exportaciones Los Demás Países</b>	11.064.870.169	10.597.647.905	11.723.883.625	12.891.427.982	12.525.766.401	11.700.846.610	14.936.718.364
<b>Tot. Exportaciones Mundo</b>	<b>16.413.104.668</b>	<b>15.926.982.653</b>	<b>17.568.188.372</b>	<b>19.332.363.800</b>	<b>18.763.129.315</b>	<b>17.499.013.461</b>	<b>21.513.115.642</b>

*Nota.* La tabla evidencia el flujo comercial de las exportaciones de los bloques económicos CAN y UE con el mundo.

Los datos presentados en la Tabla 1, evidencian lo que se detalló con anterioridad en el panorama general a nivel mundial. En el 2016 y en el 2019, las exportaciones disminuyeron a causa de la recesión, caída de precios y conflictos internacionales que se presentaron en esa época. El 2020, como se ya se mencionó en párrafos anteriores, es un año atípico por la llegada del virus que afectó a la población mundial tanto a nivel sanitario como económico.

Conviene enfatizar a la par que, entre los principales productos más exportados por la CAN a nivel mundial son: aceites, minerales de cobre y cinc, plátanos, hulla, café, camarones, langostinos y gas (CAN, 2020).

En cambio, la UE, exporta más productos agrícolas que representan un 7% de sus exportaciones totales, seguido de maquinaria, productos fabricados y químicos (Comisión Europea, 2021).

### Figura 1

*Porcentaje de Participación de las Exportaciones 2015-2021 CAN, UE y el Resto del Mundo*



*Nota.* La gráfica representa el promedio entre los años 2015-2021 del porcentaje de exportaciones que realizan los bloques CAN y UE hacia el mundo. Data obtenida con de International Trade Center (2022), TradeMap.

Por lo regular, Todos los países monitorean sus condiciones económicas absolutas y comparan su desempeño con otros países; de tal forma que, como se puede observar en la Figura 1, del total de las exportaciones a nivel mundial, la CAN ha exportado en promedio un 0,60% dentro del periodo 2015-2021, mientras que la UE al ser una integración económica más grande y con mayor peso, ha exportado en promedio 32,64% de ese total.

Para identificar la evolución de las exportaciones de ambos bloques, conviene desagregar la información de la siguiente forma.

### ***Exportaciones CAN hacia el mundo***

Aunque la CAN no es tan importante económicamente como el MERCOSUR, es el segundo grupo regional más importante de América del Sur; y cuenta con diversos mercados a los que dirige sus exportaciones. La siguiente tabla detalla las exportaciones que ha realizado cada país miembro de la CAN de forma independiente con el mundo.

**Tabla 3**

*Exportaciones de cada País Miembro de la CAN con el Mundo (2015-2021), (Miles de Dólares - Valor FOB)*

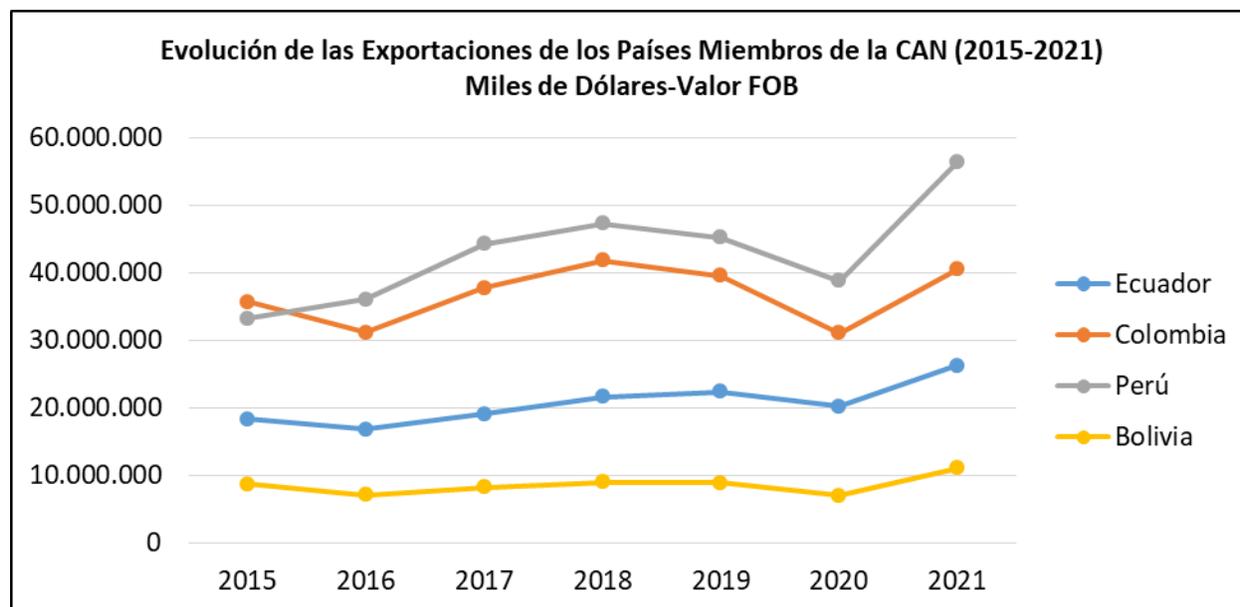
<b>País Exportador</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Ecuador	18.330.608	16.797.667	19.092.352	21.627.978	22.329.379	20.226.568	26.269.228
Colombia	35.690.767	31.095.444	37.770.123	41.769.699	39.496.225	31.045.676	40.488.600
Perú	33.246.845	36.039.994	44.237.949	47.223.269	45.135.222	38.757.234	56.260.115
Bolivia	8.737.108	7.126.324	8.194.491	8.964.856	8.924.398	7.015.198	11.030.013
<b>Total Exportaciones CAN al Mundo</b>	96.005.328	91.059.429	109.294.915	119.585.802	115.885.224	97.044.676	134.047.956

*Nota.* La tabla evidencia el flujo comercial de las exportaciones de la CAN, separado por exportaciones independientes de los países miembros.

Se evidencia que, el que tiene más ventas al exterior, es más competitivo que los demás; ya que puede poseer mejores estrategias para atraer a posibles compradores. En este sentido, el primer puesto lo tiene Perú, seguido de Colombia, Ecuador y Bolivia; información está corroborada en la Figura 2, donde se detalla la evolución del flujo de exportaciones del bloque CAN con el mundo en el periodo 2015-2021.

**Figura 2**

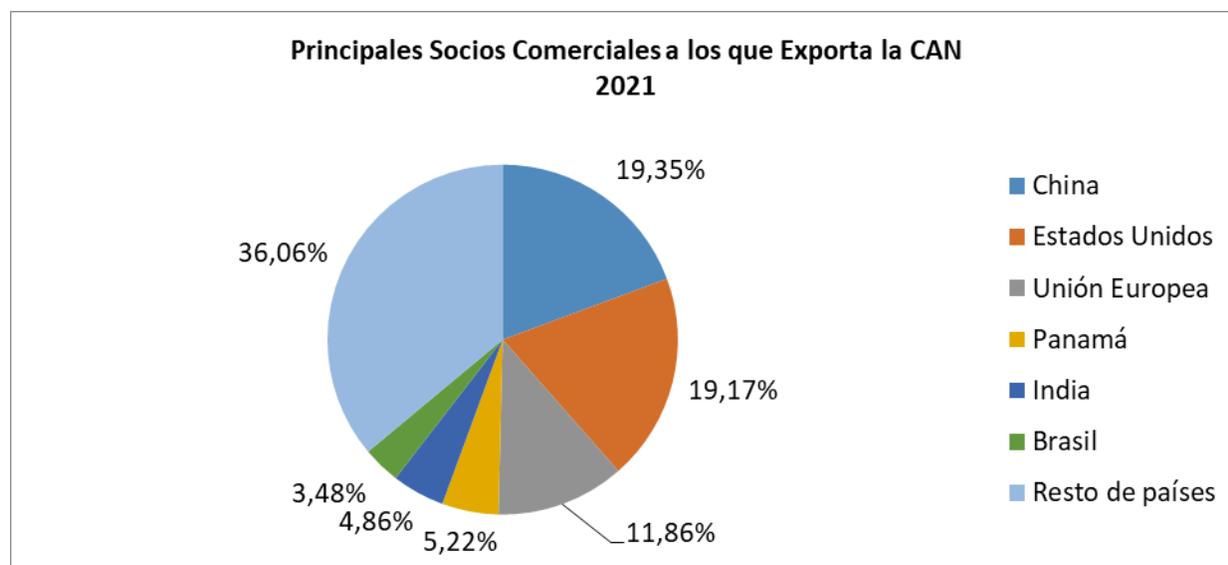
*Evolución de Exportaciones de los Países Miembros de la CAN (2015-2021) (Miles de Dólares - Valor FOB)*



*Nota.* Elaborado con información de International Trade Center (2022), TradeMap.

**Figura 3**

*Principales Países a los que Exporta la Comunidad Andina (2021)*



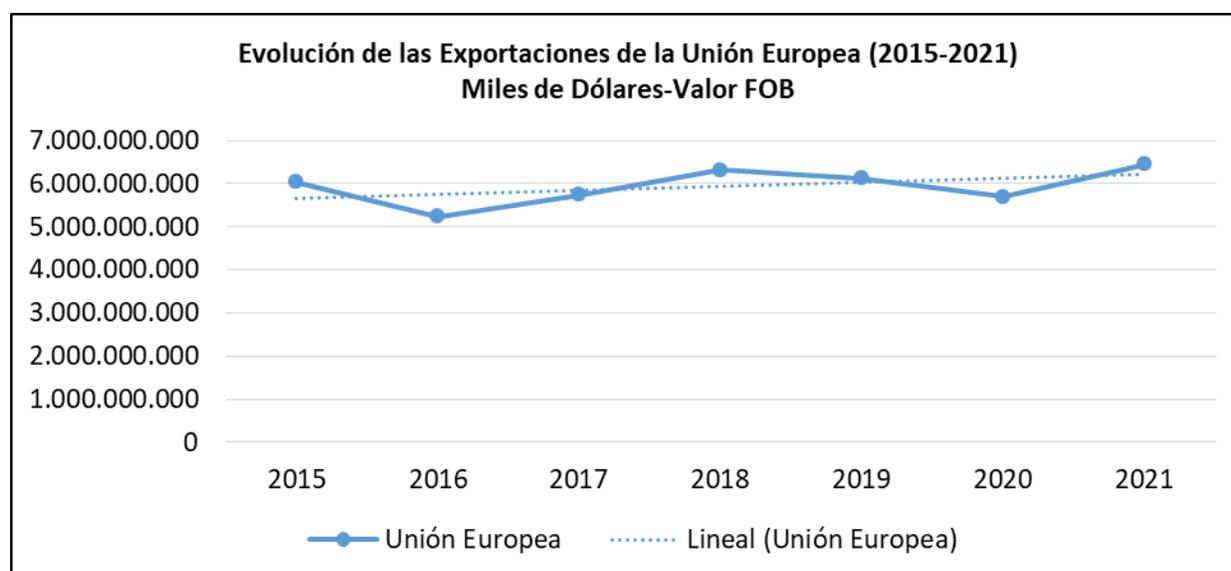
*Nota.* Se agrega a la UE como principal socio comercial, para el análisis de la investigación.

Siendo China su principal socio comercial importador de productos andinos, abarcando aproximadamente un 19,35% del total de exportaciones que realiza la CAN hacia distintas naciones. Seguido de Estados Unidos con un 19,17% y la propia Unión Europea que ocupa el 11,86% de las mismas. Para el año 2021, el total de las exportaciones de la UE fueron de \$6.442.349.322 miles.

### **Exportaciones UE hacia el mundo**

#### **Figura 4**

*Evolución de las exportaciones de la UE*



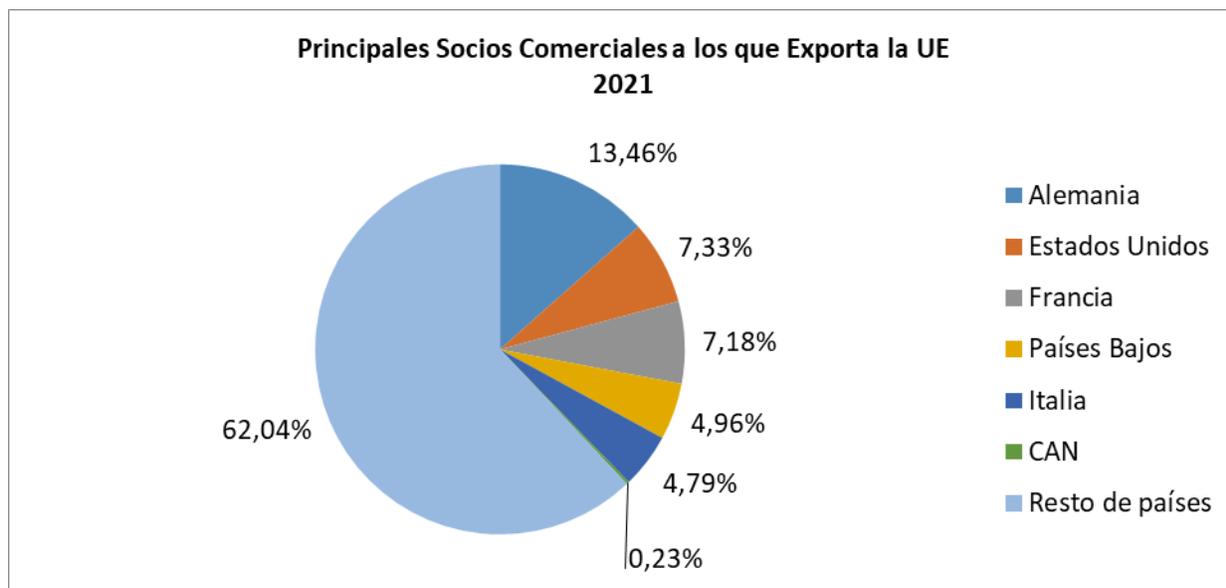
*Nota.* Elaborado a partir de la información de International Trade Center (2022), TradeMap.

Las exportaciones de la Unión Europea, según se muestra en la Figura 4, tienen una tendencia de crecimiento en el periodo 2015-2021. Se logra evidenciar que el valor de exportaciones a nivel mundial que ocupa la UE es mucho más alto que el de la CAN.

La comparación demuestra que, en vista de que cuanto más grande y rico sea un mercado, más probable será atraer la atención de los principales países y empresas inversionistas que estén dispuestos a gastar su capital en ellos.

## Figura 5

*Principales Países a los que exporta la Unión Europea (2021)*



*Nota.* Se agrega a la CAN como principal socio comercial, para un mejor análisis de la investigación. Se obtuvo información de International Trade Center (2022), TradeMap.

Los países europeos cuentan con varios socios comerciales que importan sus productos que han logrado ayudar a la economía del mercado común; entre ellos se encuentran: en primer lugar, Alemania que abarca el 13,46% de exportaciones totales de la UE, en segundo Estados Unidos con un 7,33%, seguido de Francia (7,18%), Países Bajos (4,96%), Italia (4,79%), y la CAN con un 0,23%. Se observa que la mayoría de países que importan productos del continente europeo son los propios miembros de la UE.

**Importaciones de la CAN-UE con el mundo.**

**Tabla 4**

*Principales Países de los que Importa la Unión Europea y la Comunidad Andina de Naciones. (2015-2021) (Miles de Dólares - Valor FOB)*

<b>Exportadores</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
	Unión Europea (28)						(27)
Alemania	692.550.689	704.962.097	779.239.018	856.150.937	799.656.353	745.293.078	823.233.676
China	427.527.857	425.172.105	456.328.348	504.700.296	509.940.312	557.837.284	606.710.434
Países Bajos	317.406.798	317.621.360	356.033.866	396.668.767	373.307.829	344.801.508	392.933.356
Estados Unidos	302.979.341	301.555.435	316.121.401	345.308.981	357.434.805	319.505.527	316.308.676
Francia	300.796.844	298.969.920	319.983.467	342.958.638	333.692.911	291.743.361	309.472.962
Italia	234.349.140	240.211.365	264.264.511	293.022.570	277.815.015	262.342.245	301.375.790
Bélgica	216.376.027	216.035.674	237.875.620	265.793.014	247.941.608	225.826.629	264.709.956
España	167.591.393	174.829.325	191.754.878	210.400.677	204.490.730	191.990.007	219.909.128
Polonia	143.902.902	150.582.997	167.525.919	188.519.537	189.161.267	191.487.006	213.962.649
Rusia	140.091.275	121.116.135	149.629.158	183.565.270	164.930.419	124.819.702	171.823.789
<b>CAN</b>	17.775.797	16.802.636	18.678.835	19.081.925	16.738.530	16.565.760	19.606.849
<b>Resto de países</b>	2.143.845.830	2.155.886.151	2.386.923.288	2.679.911.908	2.604.562.365	2.377.750.112	2.673.563.862
<b>Tot. Importaciones UE</b>	5.105.193.893	5.123.745.200	5.644.358.309	6.286.082.520	6.079.672.144	5.649.962.219	6.313.611.127

<b>Exportadores</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Comunidad Andina de Naciones							
China	23.738.735	21.128.895	23.326.865	27.013.387	27.361.462	26.236.512	37.416.913
Estados Unidos	30.283.026	23.994.695	24.870.208	27.915.532	26.899.286	21.839.306	29.990.179
<b>Unión Europea</b>	16.420.065	13.435.567	15.373.494	16.549.014	16.470.263	13.161.640	16.276.674
Brasil	6.341.867	6.412.405	7.175.006	7.833.333	7.994.148	6.276.416	9.623.043
México	6.512.079	5.802.703	6.235.481	6.928.913	6.582.582	5.206.875	6.626.360
Argentina	2.755.788	2.541.843	3.306.061	3.560.978	4.149.497	3.416.588	5.448.169
Alemania	4.106.324	3.407.839	3.675.418	4.087.353	3.931.979	3.292.063	3.978.029
Colombia	4.088.506	3.397.917	3.677.348	4.021.861	3.728.874	2.908.939	3.477.030
Chile	2.994.726	2.705.500	2.746.130	3.093.955	2.877.187	2.438.010	3.238.907
India	2.694.964	2.040.710	2.357.507	2.551.195	2.513.243	2.205.296	3.107.362
Japón	3.288.494	2.856.016	3.129.443	3.206.438	3.203.747	2.169.186	3.062.445
<b>Resto de países</b>	20.123.015	18.047.112	19.119.462	20.615.243	19.242.481	15.285.282	25.312.972
<b>Tot. Importaciones CAN</b>	123.347.589	105.771.202	114.992.423	127.377.202	124.954.749	104.436.113	147.558.083
Resto del Mundo							
<b>Tot. Importaciones Los Demás Países</b>	11.338.492.309	10.843.228.673	12.042.457.475	13.266.385.179	12.903.199.143	11.966.843.957	15.414.274.207
<b>Tot. Importaciones Mundo</b>	<b>16.567.033.791</b>	<b>16.072.745.075</b>	<b>17.801.808.207</b>	<b>19.679.844.901</b>	<b>19.107.826.036</b>	<b>17.721.242.289</b>	<b>21.875.443.417</b>

Nota: La tabla evidencia el flujo comercial de las importaciones de los bloques económicos CAN y UE con el mundo; se obtuvo la información de International Trade Center (2022), TradeMap.

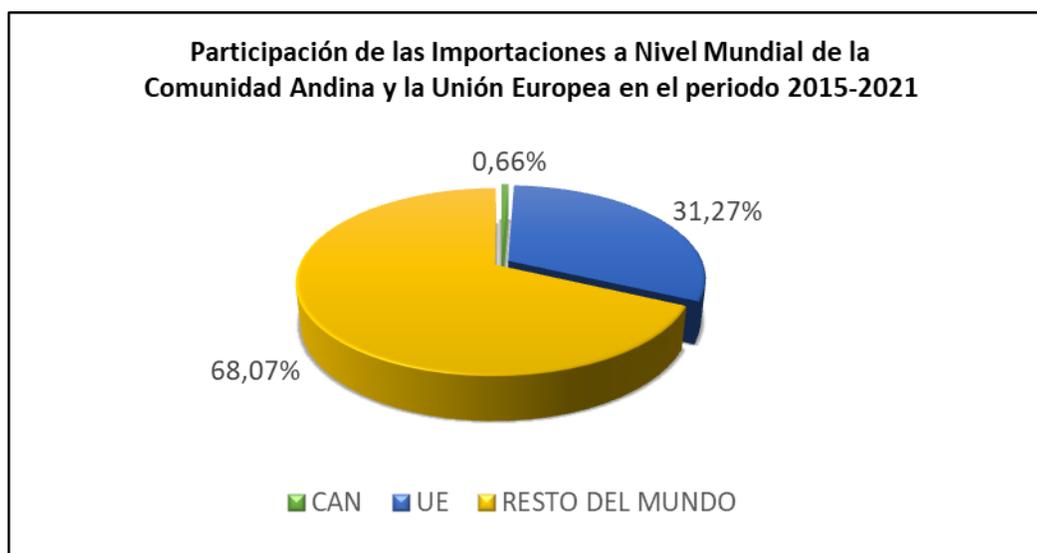
En el comercio a nivel mundial en cuanto a las importaciones, se observa que al igual que las exportaciones en los años 2016, 2019 y 2020 disminuyeron por las mismas causas, en este contexto se sobrentiende que la demanda de productos a nivel internacional disminuyó.

En cuanto a los principales productos que más ha importado la CAN a nivel mundial son: aparatos tecnológicos como teléfonos móviles, aviones, maíz, medicamentos, máquinas automáticas, portátiles, vehículos, aceites livianos, mascarillas, trigo entre otros. (CAN, 2020)

Por otro lado, la Unión Europea (UE), importa en gran cantidad productos que no se producen o lo hacen en pequeñas cantidades como: frutas tropicales, café, cacao, frutas frescas o secas, soja, alimentos para animales o ingredientes como aceite de palma (Comisión Europea, 2021).

### Figura 6

*Porcentaje de Importaciones 2021 CAN, UE y el Resto del Mundo.*



*Nota.* La gráfica representa el promedio entre los años 2015-2021 del porcentaje de importaciones que realizan los bloques CAN y UE hacia el mundo. La información base se obtuvo de International Trade Center (2022), TradeMap.

En el caso de las importaciones; como se puede observar en la gráfica, del total a nivel mundial; la CAN ha importado en promedio general dentro del periodo 2015-2021 un 0,67% del total de las exportaciones mundiales. El porcentaje, es mayor al que se observa en las exportaciones, ya que los países andinos al no estar industrializados, cuentan solo con materia prima, y por ende requieren de productos transformados que realizan otros países para satisfacer ciertas necesidades.

La UE en comparación al promedio de sus exportaciones en el periodo analizado, posee un porcentaje más bajo, ya que compra menos de lo que vende al exterior.

Para identificar la evolución de las importaciones de ambos bloques, conviene desagregar la información de la siguiente forma:

### ***Importaciones CAN desde el mundo***

La siguiente tabla detalla las importaciones que ha realizado cada país miembro de la CAN de forma independiente con el mundo.

**Tabla 5**

*Importaciones de cada País Miembro de la Comunidad Andina de Naciones con el Mundo (2015-2021), (Miles de Dólares - Valor FOB)*

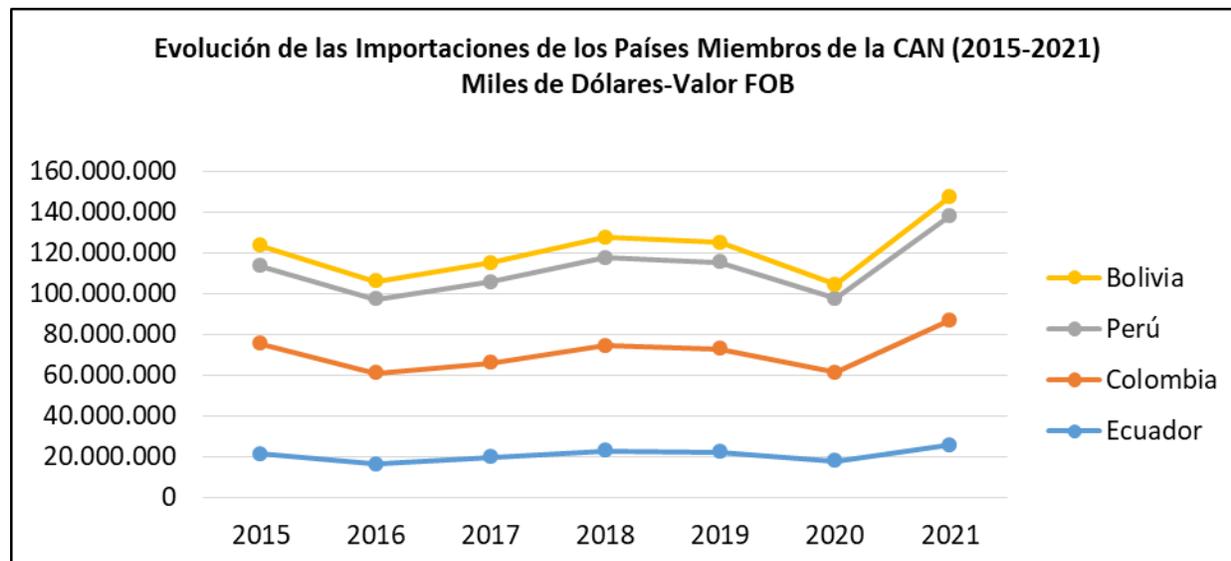
<b>País Importador</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Ecuador	21.387.292	16.188.693	19.844.273	23.004.103	22.393.118	17.803.362	25.719.892
Colombia	54.057.599	44.889.367	46.075.705	51.232.805	50.413.025	43.488.662	61.101.362
Perú	38.059.620	36.129.331	39.763.959	43.144.346	42.364.042	36.064.092	51.177.743
Bolivia	9.843.078	8.563.811	9.308.486	9.995.948	9.784.564	7.079.997	9.559.086
<b>Total Importaciones CAN al Mundo</b>	123.347.589	105.771.202	114.992.423	127.377.202	124.954.749	104.436.113	147.558.083

*Nota.* La tabla evidencia el flujo comercial de las exportaciones de la CAN, separado por exportaciones independientes de los países miembros.

Los datos estadísticos constatan que, Perú es uno de los países andinos que exporta más de lo que importa; Colombia, por otro parte, importa más de lo que exporta, evidenciando a lo largo de los años déficit comercial en su balanza; se observa que Ecuador por lo general mantiene superávit y Bolivia una mezcla de saldos negativos y positivos. La información se corrobora en la Figura 7 que detalla la evolución de los mismos dentro del periodo 2015-2021.

**Figura 7**

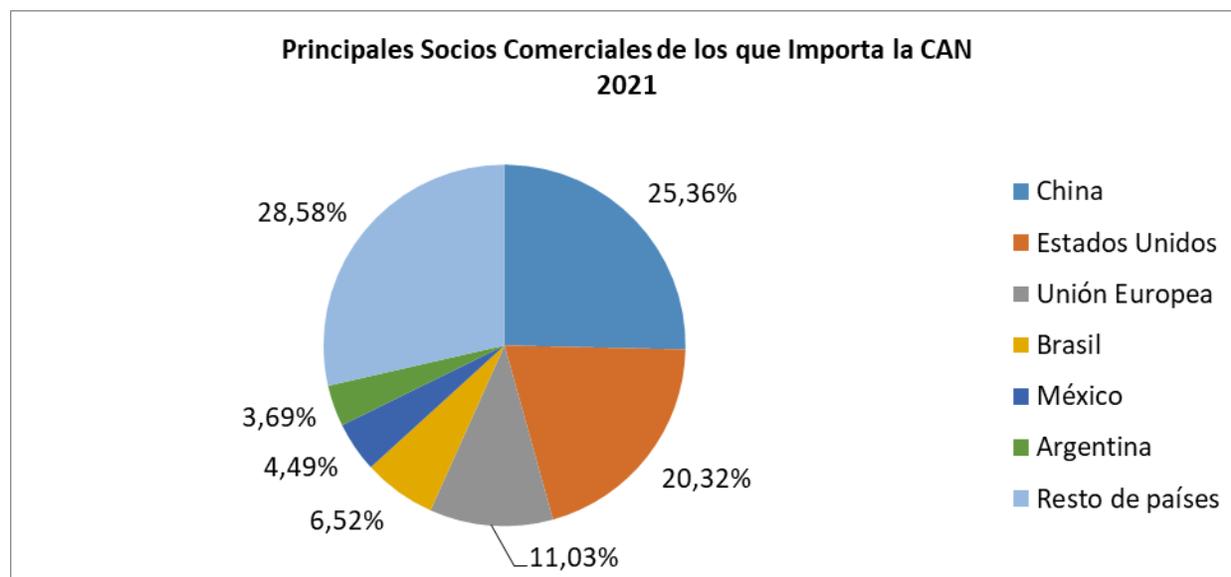
*Evolución de Importaciones de los Países Miembros de la CAN (2015-2021) (Miles de Dólares - Valor FOB)*



*Nota.* Elaborado con la información de International Trade Center (2022), TradeMap.

**Figura 8**

*Principales Países de los que Importa la CAN (2021)*



*Nota.* Se agrega a la UE como principal socio comercial, para un mejor análisis de la investigación.

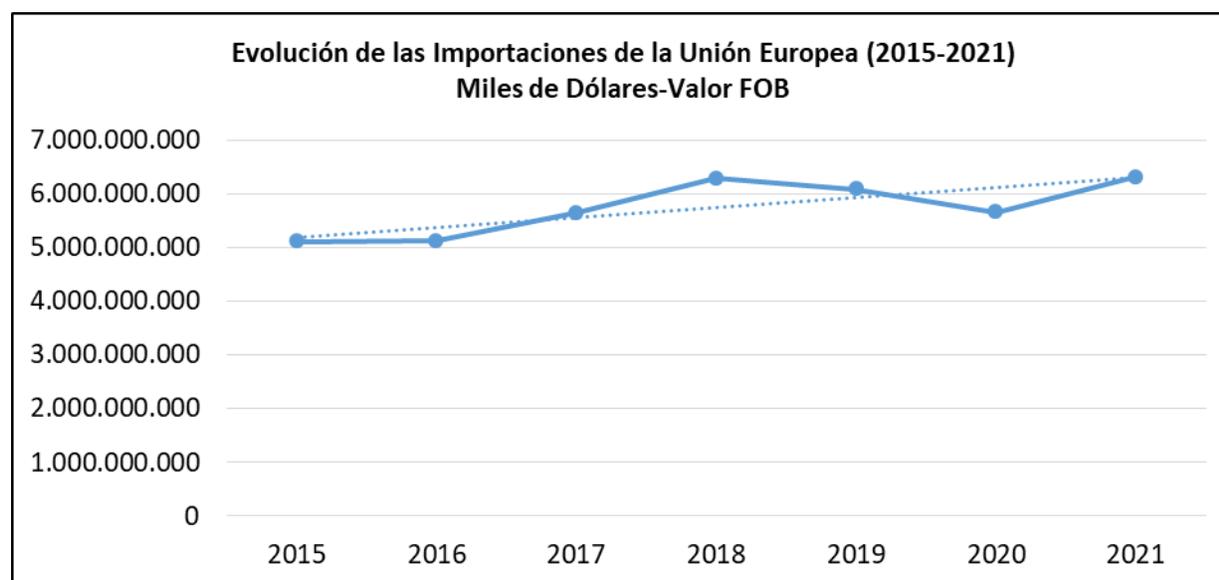
En la Figura 8 se constata que, los principales mercados de los que la CAN ha importado son China quien ocupa el primer lugar un 25,36% de las importaciones a nivel mundial que realiza la CAN; Estados Unidos en segundo con un 20,32% y en tercer lugar la Unión Europea que abarca un 11,03%. Una de las principales razones por la que surge el intercambio entre naciones es que los consumidores buscan productos que en su propio país no se pueden encontrar, son más baratos de adquirir o incluso son de mejor calidad. Para fomentar la producción local, los países en desarrollo a menudo restringen las importaciones. Esto es algo que debe tenerse en cuenta.

### ***Importaciones UE desde el mundo***

Se evidencia un caso diferente con la UE; quien ha importado desde el 2015 al 2021 en promedio un 31,27% del total de las importaciones mundiales; siendo dicho porcentaje, menor al que se observa en sus exportaciones, a causa de que es un mercado industrializado e incluso más amplio, en comparación a la CAN.

### **Figura 9**

*Evolución de las importaciones de la UE (2015-2021)*

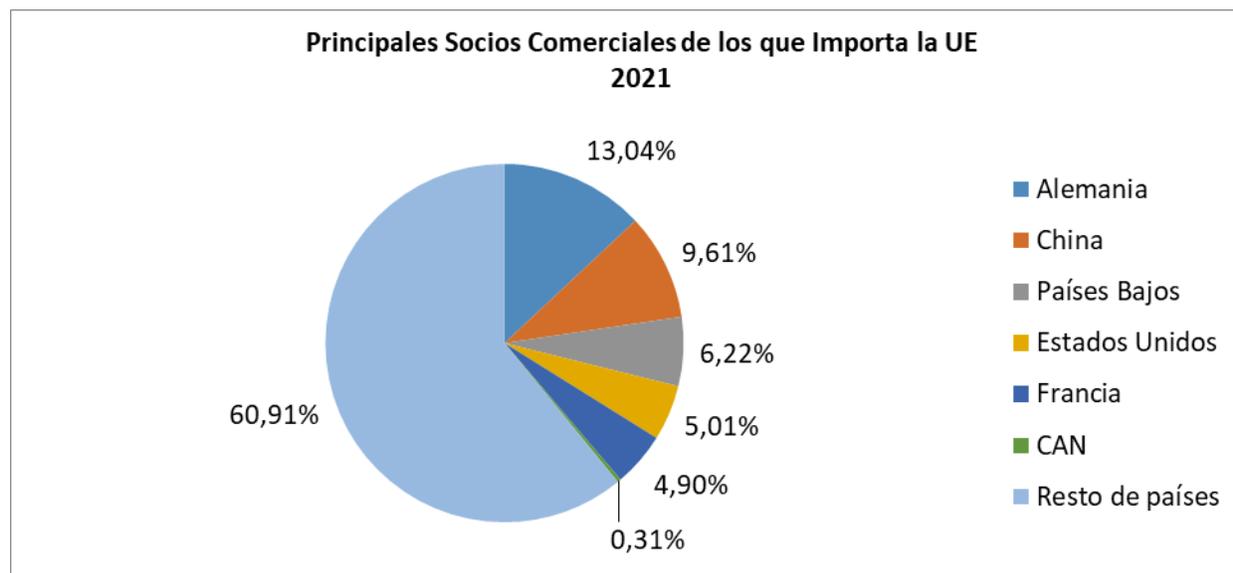


*Nota.* Elaborado con información de International Trade Center (2022), TradeMap.

Pese a ser una economía más fuerte en varios sentidos, también requiere abastecerse de productos provenientes de otros territorios.

### Figura 10

*Principales Países de los que Importa la UE (2021)*



*Nota.* Se agrega a la CAN como principal socio comercial, para un mejor análisis de la investigación. Se obtuvo la información de International Trade Center (2022), TradeMap.

Por consiguiente, los principales mercados a los que dirige sus importaciones son en gran parte los propios miembros de la UE, siendo Alemania el primer socio comercial que engloba un valor de 13,04% del total de las importaciones del mercado común europeo.

Seguido de China con un 6,22%, que incluso en ranking mundial de acuerdo a datos macro (2021), es el segundo país con mayor volumen de importaciones. Estados Unidos, ocupa un cuarto lugar con 5,01% y la CAN, acapara apenas el 0,31% de importaciones que realiza el bloque.

A manera de resumen, al igual que en las exportaciones, las importaciones tanto para la Comunidad Andina de Naciones como para la Unión Europea; en los últimos tres años han estado en declive, en especial desde la llegada de la pandemia y la afectación a la estabilidad financiera a nivel mundial.

El comercio internacional de la CAN, en comparación al de la UE, es menor. Los países andinos como integración en el periodo 2015 al 2021 con dificultad en promedio cubrieron aproximadamente: un 0,60% en exportaciones y un 0,66% en importaciones de la totalidad del Mundo.

En cambio, la UE se beneficia de un comercio internacional que es mucho más alto que la CAN; en el periodo 2015 al 2021 del total del intercambio comercial mundial; logró ocupar en promedio de aproximadamente: un 32,64% en exportaciones y un 31,27% importaciones.

## Capítulo IV

### **Establecer el perfil competitivo de los países miembros de la Comunidad Andina (CAN)**

Una vez comprendido el flujo comercial de los bloques económicos CAN y UE con el mundo, es vital para el análisis de la ventaja comparativa revelada de las exportaciones de los países andinos con la UE, conocer el panorama general competitivo de: Ecuador, Colombia, Perú y Bolivia; a fin de comprender el ambiente en el que se ha desarrollado cada negociación independiente que ha realizado la Unión Europea con los países miembros de la Comunidad Andina de Naciones.

De tal forma que, se estudiarán los diversos factores que influyen en la política económica de cada país como la: política exterior, política comercial, política monetaria, entre otros; para determinar si han generado vulnerabilidad en la competitividad exportadora de los mismos.

A continuación, se detalla la información general sobre el modus operandi a nivel internacional y nacional de cada país miembro de la CAN, junto a su relación comercial con la UE:

### **Perfil Competitivo de los Países Andinos**

#### ***Ecuador***

##### ***Panorama General***

En cuanto a la política exterior de Ecuador, en los últimos años, Ecuador ha trabajado para crear un espacio que le permita ingresar a la arena internacional para la estabilidad geopolítica y el crecimiento económico duradero.

Pese a las ideas de gobiernos anteriores que pregonaban diferencias políticas con otras naciones, alejándose de organismos multilaterales o de potencias como Estados Unidos y países europeos; en la actualidad Ecuador se muestra abierto a generar acercamientos con la comunidad internacional.

La nueva visión que se proyecta para el país con la frase: “Más Ecuador en el mundo y más mundo en el Ecuador” es una oportunidad para atraer inversión extranjera. Además, Pablo Játiva, analista político, (2021) menciona que a la par puede “Los aliados políticos clave apoyan el estado de derecho y se debe generar confianza con ellos, así como con los mercados e inversores internacionales.”

En este contexto, Ecuador pretende firmar acuerdos comerciales con diez países o mercados estratégicos, realizando mesas de negociación, planes para afianzar relaciones y promover intercambios con: México, China, Estados Unidos, Panamá, Canadá, Costa Rica, Rusia, Corea del Sur, Japón, República Dominicana.

Cabe mencionar que, la diplomacia ecuatoriana ha ido tomando un rumbo positivo en los últimos años, pues el Boletín 31. Ecuador y los Acuerdos Comerciales (2019) del Banco Central, afirma que el país cuenta con: Acuerdos de Libre Comercio con la Unión Europea, y la Asociación Europea de Libre Comercio AELC (EFTA, por sus siglas en inglés); Acuerdos de Alcance Parcial con MERCOSUR, Chile, México, Cuba, Guatemala, El Salvador y Nicaragua; Uniones Aduaneras como Comunidad Andina de Naciones (CAN) con Bolivia, Colombia y Perú.

Es preciso señalar que en el año 2017 Ecuador firma un acuerdo comercial con la UE, permitiendo así que los productos ecuatorianos entren a Europa con arancel preferencial y viceversa; cabe mencionar que se dispuso generar desgravaciones graduales a cinco, siete y diez años para diversos bienes.

Para el país era urgente realizar un convenio en ese año ya que disminuiría la afectación, la producción, las exportaciones, el empleo y la generación de divisas se ven afectados por el turismo. La firma del acuerdo comercial significó no solo beneficios económicos, sino también nuevas oportunidades de negocio.

Entre los productos que han ingresado al país con dichas preferencias, tenemos: productos farmacéuticos, carnes, textiles, bicicletas, juguetes, perfumes, vinos, aceite de oliva, autos, quesos, chocolates y demás (AGENT COMEX EC, 2022).

Desde que inició el acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea en 2017 hasta 2021, según el Banco Central, el país ha experimentado históricamente una balanza comercial no petrolera positiva con el bloque comercial. Ayudando a mejorar notablemente la competitividad del país con sus países vecinos Colombia y Perú.

Según Trade Map, Ecuador exporta muchos productos a la UE como: petróleo crudo o aceites minerales bituminosos, bananos Cavendish valery frescos, camarones y langostinos preparados y en conserva, otros decápodos natantia, granos de cacao distintos del atún y flores.

Según el Ministerio de la Producción y Comercio Exterior: “Han surgido más de 450 nuevas empresas exportadoras, se han creado más de 25.000 empleos y se han incorporado más de 190 nuevos productos de exportación, entre los que se encuentran jugos de frutas y concentrados de frutas exóticas; Grasas y aceites de pescado; suplementos alimenticios; palitos; maíz dulce; maní y aguardiente, por mencionar algunos.”

Además de dar a conocer la política exterior de Ecuador; para un mejor análisis, es vital considerar la política monetaria en relación al tipo de cambio que maneja. En este caso, tras la crisis financiera del 2000, el país adoptó un nuevo esquema monetario denominado dolarización, permitiendo que el ambiente macroeconómico se estabilice y la inflación se reduzca.

El dólar, aumentó las facilidades de pago al realizar transacciones internacionales; además de que los inversionistas extranjeros consideran al país como un destino atractivo, gracias a que existe menor riesgo cambiario.

Sin embargo, este acontecimiento ha dado paso a que se lo considere como uno de los países más costosos de la región, principalmente por la circulación del dólar como moneda oficial; la cual al ser una moneda extranjera tiene un tipo de cambio fijo.

Por lo que, los productos ecuatorianos al momento de exportarse son menos competitivos en cuanto a precios, ya que no se puede apreciar o depreciar la moneda; y por tanto los bienes comercializados deben generar mayor valor agregado.

Resta señalar que, en los años 2015 al 2019 el país sufrió una desaceleración de la liquidez total y la oferta monetaria debido a la caída del precio del petróleo y disminución de fuentes de financiamiento externas.

## **Colombia**

### ***Panorama General***

Los lineamientos de política exterior de Colombia (2018-2022) determinan que el país debe “participar de manera responsable y sostenible en los escenarios internacionales, fortalecer y promover los intereses nacionales a través de diversas relaciones bilaterales, y permitir la difusión del poder blando colombiano a través del desarrollo de nuevas políticas públicas”. Diplomacia contra actores tradicionales y no tradicionales.”

Según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia (2020) “a la fecha, el país cuenta con 16 tratados comerciales (entre tratados de libre comercio y acuerdos de alcance parcial): Panamá y Chile (1993), Comunidad del Caribe y México (1995), Cuba (2001), Mercosur (2005), Triángulo del Norte ( 2009), Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) y Canadá (2011), Unión Europea y Venezuela (2012), Unión Europea (2013), Corea, Costa Rica y Alianza Pacífico (2016).”

En el SICE se evidencia los tratados comerciales que ha suscrito Colombia con varios países, siendo uno de los más importantes para la investigación en cuestión, el de la Unión Europea, que fue firmado en la ciudad de Bruselas, Bélgica, el 26 de junio del 2012 con una aplicación provisional del acuerdo en el año 2013.

Desde el año que entró en vigencia el Tratado de Libre Comercio, a ciertos productos tanto de Colombia como de la UE, se otorgaron preferencias arancelarias y también libre acceso a los territorios, sin restricciones arancelarias mediante su eliminación gradual.

Los sectores más beneficiados con la firma del acuerdo ya que los productos ingresaran con un contingente de libre arancel son: el azucarero, florícola, cafetero, productores de aceite de palma, frutas y hortalizas, entre otros (PROCOLOMBIA, 2022).

De acuerdo a la DANE-DIAN, por grupos de productos, se evidencia que en el año 2020 y 2021 los que más fueron exportados a la UE son los “no minero-energéticos” con una participación del 60,8%. Entre los productos que forman parte de dicho grupo, se encuentran: café (principal producto), bananas, aceites, azúcar, flores, etc.

Patricia Llombart, embajadora de la UE en Colombia, destaca que cuando el TLC entre la UE y Colombia inició, el comercio estaba casi en su totalidad basado en exportaciones de productos minero-energéticos, pero ahora han tomado fuerza las exportaciones de productos agrícolas y de valor añadido (Vargas, 2020).

Cabe resaltar que, el país su objetivo es mantener una tasa de inflación estable y baja, cumpliendo así el mandato de la Constitución, asegurando que se mantenga el poder adquisitivo del peso y contribuyendo a mejorar el bienestar de las personas.

Pero la incertidumbre generada por el retiro de la reforma tributaria y la crisis social/política que tiene el país, más el aumento de la demanda de la moneda norteamericana (\$), ha dado paso a que el peso pierda su poder adquisitivo afectando la economía nacional.

El peso colombiano ha sido la moneda más devaluada en el mundo según el portal Today in.com, lo cual significa mayores ganancias para los sectores exportadores (productos más baratos en el exterior).

A su vez representa un mayor gasto para el turismo en el exterior y la población que compra, ya que deberán pagar más pesos para lograr comprar una determinada cantidad de dólares. (los productos importados son más caros, por lo que se fomenta el consumo nacional.)

Colombia enfrentó una de las mayores tasas de devaluación de su moneda (peso) en el 2015; según cifras publicadas por el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE), a pesar haber de registrado un 10% de crecimiento en sus exportaciones con respecto a 2016, estas alcanzaron apenas los USD FOB 5.439 millones, siendo así un 40,3% menos que en el año 2012.

La moneda colombiana cayó un 34,9% luego de que el dólar subiera un 37% frente a ella. Se esperaba que las exportaciones aumentaran porque el país podía vender más cosas a un precio más bajo, pero eso no sucedió. Además, debido a la devaluación del peso, aumentaron los precios de productos importados.

Otra de las causas que generaron una disminución de exportaciones fue la materialización de las consecuencias que trajo consigo la caída de exportaciones minero-energéticas (hidrocarburos) a nivel mundial. Por lo que ha representado un saldo de transacciones internacionales desfavorable en los últimos años.

## ***Perú***

### ***Panorama General***

La política exterior del Perú se enfoca en fortalecer las relaciones con los países andinos (CAN), en segundo lugar, con los países de la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR), y en tercer lugar, con todos los países latinoamericanos (Ministerio de Asuntos Exteriores, 2021)

Perú tiene 21 acuerdos comerciales preferenciales vinculantes con 54 países en cuatro continentes, que cubren más del 90% de su comercio exterior, incluyendo:

Comunidad Andina (CAN), “Mercosur – Perú, Acuerdo Comercial entre Perú y la Unión Europea, Acuerdo Comercial entre Perú y el Reino Unido, Acuerdo de Libre Comercio entre Perú y Australia, Tratado de Libre Comercio entre Perú y China, Alianza del Pacífico, Perú-Asociación Europea de Libre Comercio (AELC/EFTA), Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP), entre otros” (SICE, 2022).

Además, es miembro de la Organización Mundial de Comercio y del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC).

La diplomacia de Perú ha sido inteligente, propositiva e independiente. Evitando la confrontación y promoviendo una aproximación con los principales países europeos para poder formar alianzas económicas. Esto le ha permitido ser un objetivo para los principales inversionistas del extranjero y ser un modelo de estudio de crecimiento económico en la región.

En cuanto a la Unión Europea, es el tercer socio comercial más importante de Perú, y es el origen de la mayor parte de sus inversiones exteriores directas. El acuerdo comercial entre el Perú y los Estados miembros de la Unión Europea fue suscrito en Bruselas el 26 de junio de 2012 y entró en vigencia el 1 de marzo de 2013 (Ministerio de Comercio exterior y Turismo de Perú, 2021).

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú (2021) señaló que, gracias al tratado de libre comercio con la Unión Europea, “el 99,3% de los productos agrícolas del Perú y el 100% de los productos industriales han recibido acceso preferencial.”

Entre los productos que ingresan al mercado europeo libre de aranceles están los espárragos, paltas, café, frutos del género capsicum y alcachofas. También la UE otorga acceso libre de aranceles, mediante contingentes arancelarios, para el azúcar, carne de pollo, arroz, maíz, carne bovina, ajos, entre otros (Ministerio de Comercio exterior y Turismo de Perú, 2021). Por otra parte, el tratado excluye a 43 productos como maíz, arroz, almidón de trigo, fécula de papa o yuca, yemas de huevo, entre otros (Ministerio de Comercio exterior y Turismo de Perú, 2021).

Las exportaciones de Perú hacia el bloque comercial UE tanto en los productos tradicionales, principalmente en mineros y gas natural, como por los no tradicionales, principalmente agropecuarios, textiles y químicos, se han incrementado del año 2016 al año 2020.

El crecimiento económico de Perú se desaceleró en 2019 debido a que las condiciones externas e internas empeoraron. La demanda externa de exportaciones tradicionales es menor, los precios son menores y se han presentado eventos que reducen la producción primaria (minería, hidrocarburos y pesca). Mientras tanto, a nivel interno, el gasto público ha aumentado.

En cuanto a finanzas, se encuentra que Perú ha mantenido la disciplina fiscal y estabilidad financiera por más de 15 años.

La moneda oficial del Perú es el Sol (S/), pero su tipo de cambio ha presentado incertidumbre, ya que, el dólar superó la barrera de los 4 soles en 2021, cerrando a 4,08 soles por dólar. (Diario Libre, 2021)

La depreciación de la moneda, se ha traducido en inflación, se han encarecido los precios de productos básicos como el aceite, pan y el pollo que son importados y se ha elevado el valor de sus deudas en dólares. Por otro lado, los exportadores se benefician con la escalada del dólar (BBC News Mundo, 2021).

## ***Bolivia***

### ***Panorama General***

La política exterior de Bolivia, durante el año 2005 al 2012, ha sido inestable debido al gobierno de Evo Morales, ya que buscaba un enfoque independiente de su economía sin la intervención de otros países; cabe mencionar que el ex-presidente decidió retirar al país de la negociación de la CAN con la UE en el año 2008.

Posteriormente, entre 2013 y 2018, según BIZLATIN HUB (2020) “La economía de Bolivia crece en promedio un 5,1% anual. Sin embargo, factores como los problemas estructurales han causado desventajas a su industria y entorno empresarial”.

Pero la política exterior de Bolivia retomó un camino progresista en el año 2020 gracias al cargo del presidente Luis Arce, restaurando los lazos bilaterales y reactivando proyectos internacionales (Romano,2021).

Gracias a los esfuerzos del Gobierno de Luis Arce, Bolivia ha logrado reforzar los siguientes acuerdos comerciales: Comunidad Andina, México-Bolivia, Chile-Bolivia, Mercosur-Bolivia. Cabe mencionar que es el único país de la CAN que no ha firmado un Tratado de Libre Comercio (TLC) con la UE. Un acuerdo con la UE ayudará a superar las barreras técnicas y no arancelarias. En junio de 2021 la UE y Bolivia establecieron una agenda de trabajo a fin de impulsar a Bolivia como un espacio de inversión y de un posible acuerdo multipartes eminentemente comercial.

En cuanto a la política monetaria del país, hasta mediados de los años 2000s, Bolivia era un país bimonetario, es decir que usan dos monedas: el dólar y el peso boliviano. El ex mandatario Evo Morales, fortaleció el peso boliviano mediante varias medidas económicas como: limitar el acceso al dólar, aumentar la deuda con el uso de otra moneda, incrementó los requisitos para dar créditos en moneda extranjera, entre otros aspectos que de cierta forma han contrarrestado el peso del dólar frente al boliviano (Serrano y Oglietti,2019);

Ahora, la dolarización en Bolivia se sitúa en niveles bastante bajos, pues después de algo más de una década, en apenas unos 13 años, la situación se revirtió completamente. Es el país que ha logrado la mayor desdolarización de sus reservas en los últimos 20 años con un porcentaje de 79% (Solórzano, 2020).

Cabe mencionar que en el año 2020 y 2021, la moneda registró una ligera depreciación real, debido a la apreciación de las monedas de las economías socias comerciales frente al dólar. En el año 2021, el dólar estadounidense alcanzó un máximo de 6,9350 pesos bolivianos (Dollar Fx, 2022).Por ello, se dio la caída de los precios internacionales de las materias primas que exporta Bolivia, provocando elevados impuestos, elevada carga salarial y escasa atracción de inversionistas.

El país busca expandir sus relaciones internacionales, dentro de los principales productos de exportación de Bolivia al mundo y a la Unión Europea están: los minerales (zinc, estaño, y plata), la castaña, el alcohol etílico, y algunos alimentos, especialmente orgánicos.

## **Enfoques Competitivos de los países de la CAN**

De acuerdo a Merchán M. (2019) en su reporte del panorama global de los países, los índices de competitividad “Son herramientas completas para el diagnóstico interno y se han convertido en una tarjeta de presentación para inversores en varios países.”

Cabe mencionar que, los enfoques competitivos posicionan a los países en un ranking mundial e indican desafíos y sugerencias de mejora para los mismos. Con la ayuda de dichos reportes se logrará identificar los puntos fuertes y vulnerables que tiene cada país dentro del comercio internacional con la Unión Europea.

### ***Doing Business***

Es un estudio realizado por el Grupo Banco Mundial, que analiza 190 países y compara tanto las regulaciones empresariales como la facilidad para hacer negocios de cada economía.

Para evaluar dichos aspectos, se toman en cuenta cinco ejes que influyen en la creación y operatividad de una empresa (Banco Mundial, s.f.).

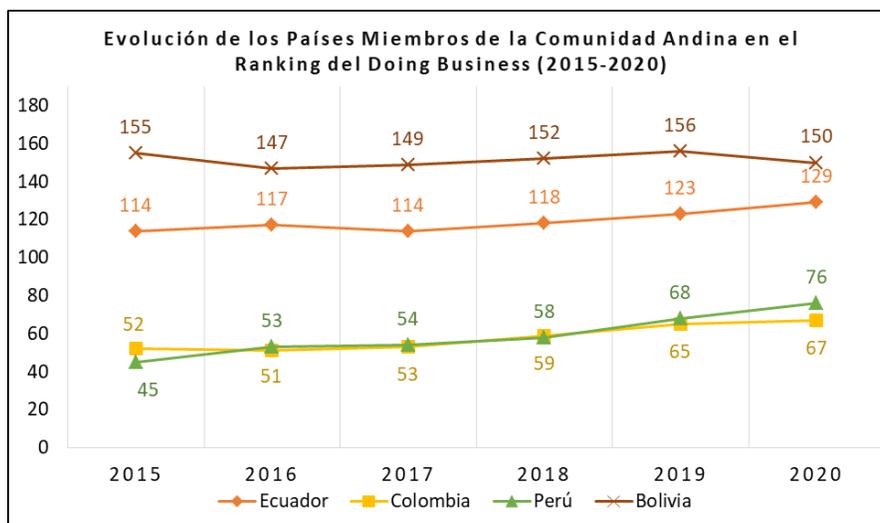
La clasificación de los países está determinada por los siguientes diez criterios: iniciar un negocio, obtener permisos de construcción, electricidad, registrar bienes raíces, obtener crédito, proteger a los inversionistas minoritarios, pagar impuestos, realizar transacciones comerciales a través de las fronteras, honrar contratos y resolver problemas de insolvencia.

También mide la regulación del mercado laboral y las contrataciones con el gobierno, pero estas áreas no están incluidas en el puntaje (Banco Mundial, s.f.). El Banco Mundial detuvo la siguiente edición e inició una serie de auditorías; por tal razón no existe información del reporte para el año 2021 (Banco Mundial, 2021).

Para la presente investigación, se analizará a los países andinos y su posición en el ranking:

## Figura 11

*Evolución del Ranking de los países de la Comunidad Andina, según el reporte del Doing Business (2015-2020)*



*Nota.* El cuadro resume el ascenso o disminución de posición de los Países Miembros de la CAN en base a los reportes del Doing Business en el periodo 2015-2020.

El último reporte, y el que se utilizará para el análisis general de los países de la CAN, pertenece a la 17va edición “Doing Business 2020”, publicada a finales del 2019; dicha publicación fue la última que se realizó ya que se presentaron denuncias internas sobre ciertos datos irregulares en el estudio

### **Análisis por país**

#### **Ecuador**

Con ayuda del análisis de los enfoques competitivos, de forma general, se pudo constatar que: el Doing Business 2020, considera a Ecuador un país de alto riesgo y poco atractivo para invertir; lo posicionó en el puesto 129 de 190 economías, al no demostrar mejoras en cuanto a las facilidades para hacer negocios a causa de los tiempos y documentación extensa; por lo que, recomienda que los reduzca y aumente la transparencia en sus sistemas administrativos (Fedexport, 2021).

Ecuador a lo largo de los años se ha mantenido dentro del ranking en un rango que oscila desde el puesto 147 al 156, a causa de las distintas trabas que el propio país impone. Como se puede evidenciar, en el 2020 el país descendió 6 puestos en comparación al 2019.

Situación que sucedió, ya que uno de los indicadores referentes al tiempo para realizar transacciones comerciales internacionales es elevado, en comparación a las demás naciones. El país debe crear estrategias para facilitar procesos transfronterizos porque es uno de los pilares más importantes que debe considerar un país exportador.

### ***Colombia***

En cuanto a los resultados de los reportes de los enfoques competitivos se obtuvo lo siguiente: Colombia, a diferencia de Ecuador, es el cuarto país latinoamericano que cuenta con un buen posicionamiento dentro del informe Doing Business 2020, pues ocupa el puesto 67 de 190 países.

Gracias a su ubicación geográfica es un destino atractivo para inversionistas, además de que también otorga beneficios y facilidades para aquellos que busquen innovar, crear, invertir, etc. (Deloitte, 2020).

Colombia, posee más facilidades para hacer negocios, y por tal razón su ubicación en el ranking durante los últimos años se ha mantenido entre los puestos 52 al 76. Siendo el 2020 uno de los peores años para el país ya que descendió dos puestos en comparación al año 2019.

A comparación de Ecuador, Colombia, ha agilizado requisitos y procesos tanto a nivel de apertura de negocios como en el comercio transfronterizo, simplificando documentos de exportación y tiempos (La República, 2019).

### ***Perú***

En el reporte del Doing Business 2020, se encuentra que Perú está en la mitad superior de las economías más atractivas para negociar e invertir, se posicionó en el puesto 76 de 190 países, pero retrocedió 8 puestos en comparación al año anterior (World Bank Group, 2020).

Perú mejoró en el comercio internacional, logró reducir el tiempo de exportación e

importación de mercancías mediante mandatos electrónicos para los agentes de aduanas y la agilización de los despachos aduaneros de importación (World Bank Group, 2020).

Por otro lado, a los emprendedores se les dificulta registrar sus negocios, ya que necesitan 8 trámites, 26 días calendario y un pago del 9.4% del ingreso per cápita promedio (Comex Perú, 2019).

### ***Bolivia***

Debido a que sigue manteniendo obstáculos en cuanto al pago de impuestos, permisos de construcción, el tiempo para emprender un negocio, el lapso para cumplir con las obligaciones, el tiempo de demora para preparar los documentos necesarios para exportar es de 144 horas a comparación de los países de América Latina y el Caribe que se demoran en promedio 35,7 horas (Correo del Sur, 2019).

Bolivia se posicionó en el puesto 150 de 190 en el reporte del Doing Business 2020, apenas mejoró décimas en su puntuación comparado al año anterior.

### ***Índice de Competitividad Global (IGC)***

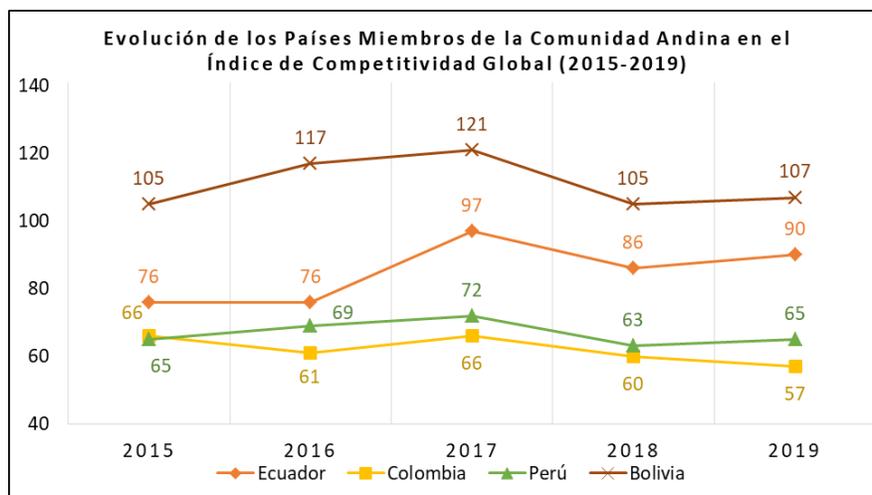
Por otro lado, encontramos el Índice de Competitividad Global, que ocupa un sistema de puntuación que va de 0 a 100; de acuerdo a Gnius (2019), está organizado en 12 pilares que involucra a: instituciones; infraestructura; adopción de las TIC; estabilidad macroeconómica; salud; habilidades; mercado de productos; mercado laboral; sistema financiero; tamaño de mercado; dinamismo de negocios; y capacidad de innovación.

Además, este índice se enfoca en cómo la economía mundial puede sanar y superar algunos de sus obstáculos más evidentes. El informe sienta las bases para mejorar la economía basada en el pasado, el presente y el futuro (Gnius, 2019). Cabe mencionar que cuanto más alto sea el resultado del índice, mejor estará el país situado en el ranking de competitividad.

Para la presente investigación, se analizará a los países andinos y su posición en el ranking:

## Figura 12

*Evolución de los Países Miembros de la Comunidad Andina en el Índice de Competitividad Global. (2015-2019) (Miller & Kim, 2015)*



*Nota.* El cuadro resume el ascenso o disminución de posición de los Países Miembros de la CAN en base a lo establecido por el Índice de Competitividad Global en el periodo 2015-2019.

El último reporte del Índice de Competitividad Global fue en el año 2020, no tuvo un ranking ya que fue una edición especial dedicada a las prioridades para la recuperación y la reactivación de los países a causa del Covid-19; pero para esta investigación a fin de comprender mejor el panorama y los indicadores de cada país andino se utilizará para su análisis la edición 2019.

### **Análisis por país**

#### **Ecuador**

En el IGC 2019, se ubica en el puesto N<sup>o</sup> 90 de 141 economías con un puntaje de competitividad de 55,7; evidenciando que el nivel de competitividad del país es deficiente.

Con el pasar de los años, el país ha obtenido malas calificaciones en ciertos indicadores debido al aumento y presencia de crimen organizado, corrupción, burocracia, entre otros. (Primicias, 2002)

Para el 2021, es posible que el índice mejore, gracias a que surgió un cambio de gobierno que mejoró el riesgo país del mismo, a su vez que este, busca introducir estrategias de crecimiento vinculadas a concretar y mejorar acuerdos comerciales con mercados estratégicos.

### ***Colombia***

Por otra parte, se encuentra ubicado entre las 57 economías más competitivas dentro del ranking del IGC con un puntaje de 62,7, gracias a mejoras continuas relacionadas a la estabilidad macroeconómica debido a la reducción de la inflación; el incremento de expectativa de vida saludable (69 a 70 años), educación, eficiencia en servicios e incluso su sistema financiero. (GOV.CO, 2020); (Fedexport, 2020)

El país ha logrado generar estrategias enfocadas a entidades públicas y privadas para volverse más competitivos. A la par, el reporte recomienda reforzar los niveles de productividad a fin de incrementar el bienestar de sus ciudadanos (GOV.CO, 2020).

En comparación al año anterior (2018), aumentó 3 puestos, pues se encontraba en el posicionado dentro del ranking como el número 60 de las 140 economías analizadas; incluso se posicionó en relación a los países latinoamericanos, como el cuarto más competitivo (GOV.CO, 2020).

### ***Perú***

Perú se encuentra en el puesto 65 y con un puntaje de 61, 7 en el ranking del IGC, mejorando su puntuación en relación al año anterior en el que obtuvo 61,26 puntos (Alerta Económica, 2019).

El país retrocedió en los indicadores de institucionalidad, infraestructura, mercado de productos, sistema financiero, mercado laboral, capacidad de innovar, incorporación de tecnologías de la información y dinamismo de negocios. Pero al mismo tiempo mejoró en salud, educación y ocupó el primer puesto en estabilidad macroeconómica (Alerta Económica, 2019).

### **Bolivia**

En cuanto al IGC, Bolivia se ubicó en el puesto 107 de los 141 países, con un puntaje de 51,8, subiendo 0,40 en su puntaje con respecto al año anterior, es decir que tiene un nivel de competitividad mundial bastante deficiente y a nivel sudamericano se encuentra en penúltimo lugar después de Venezuela (Correo del Sur, 2019).

Los mejores indicadores de Bolivia fueron la estabilidad macroeconómica y la salud. La puntuación más baja fue en la capacidad innovativa, no han dado importancia a la ciencia y tecnología. Otros pilares con puntos bajos fueron: las instituciones, el mercado de producto, el tamaño de mercado y dinamismo empresarial (Correo del Sur, 2019).

### **Índice de Libertad Económica**

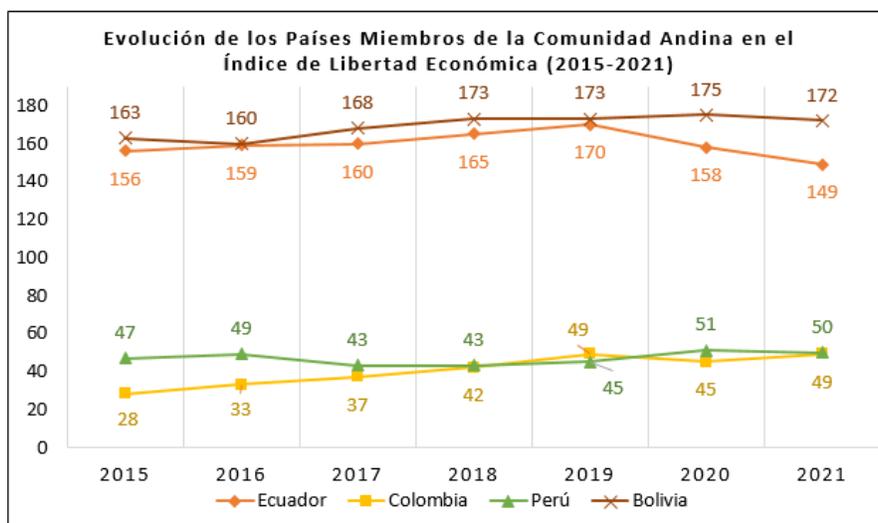
El Índice de Libertad Económica es una serie de doce indicadores, creados por The Wall Street Journal y la Fundación Heritage, que mide el grado de libertad económica en cada país del mundo; según Páez (2018) “se basa en el principio de un Estado reducido que permita a los individuos ejercer su libertad sin intervenciones ineficientes.”

Este índice considera cuatro variables que son: seguridad jurídica, tamaño del gobierno, eficiencia regulatoria y apertura del mercado. En la metodología, cada indicador adquiere valores entre 0-100 puntos, el 0 expresa ausencia de libertad económica y el 100 la libertad plena (Páez , 2018).

Para la presente investigación, se analizará a los países andinos y su posición en el ranking:

### **Figura 13**

*Evolución de los Países Miembros de la Comunidad Andina en el Índice de Libertad Económica de Heritage (2015-2021)*



*Nota.* El cuadro resume el ascenso o disminución de posición de los Países Miembros de la CAN en base a lo establecido en el Índice de Libertad Económica de Heritage en el periodo 2015-2020

### **Análisis por país**

#### **Ecuador**

En el Índice de Libertad Económica 2022, Ecuador se encuentra posicionado en el puesto 126 de 180 países, con un promedio de 54,3%, lo que significa que tiene una economía prácticamente cerrada. Cabe mencionar que, durante los últimos cinco años, el crecimiento económico de los ecuatorianos fue relativamente lento desde 2017 hasta 2019, el cual se contrajo en 2020 y tuvo una pequeña recuperación en 2021.

En resumen, según el “Index Of Economic Freedom” (2022), destaca que el poder judicial del país es débil debido al sistema que maneja, además de que prima la corrupción. Por otro lado, los gastos públicos y el déficit presupuestario siguen creciendo, pues la deuda pública del país representa el 60% del PIB.

En cuanto a su eficiencia regulatoria, las empresas viven un ambiente impredecible y el gobierno continúa subsidiando y controlando algunos precios. Ecuador en los últimos años ha buscado establecer relaciones comerciales internacionales para atraer inversión extranjera y aun

así su apertura se encuentra por debajo del promedio mundial. (Index of Economic Freedom, 2022). Ecuador disminuyó 20 puestos en comparación al año 2021, símbolo de que su economía a pesar de ser cerrada, mediante ciertas estrategias, va acercándose a apertura más su economía.

### **Colombia**

El país muestra un panorama diferente en el índice de Libertad Económica, pues de los países de la región se encuentra ubicado en doceavo puesto, y a nivel mundial ocupa el 67 de economías más libres. Obteniendo así, un promedio de 65,1% que representa a una economía moderadamente abierta; a pesar de que su crecimiento económico disminuyó notablemente en 2020, se recuperó para el 2021.

Según lo que analiza el "Index Of Economic Freedom" (2022), el sistema judicial del país es considerado competente, aunque perdure la corrupción, abuso de información, violencia debido al apogeo de los narcoterroristas que dañan la estabilidad política del territorio. Al igual que en Ecuador, Colombia ha aumentado su gasto público y déficit presupuestario, pues su deuda pública también representa aproximadamente el 60% del PIB.

Los negocios colombianos pierden competitividad muchas de las veces a causa de los narcos criminales que amenazan su trabajo y el gobierno a causa de protestas violentas se vio obligado a subsidiar varios productos en 2021 pese a la debilidad fiscal del país.

Por otro lado, sus políticas gubernamentales en el ámbito internacional no interfieren con la inversión extranjera ya que han buscado promover el desarrollo de sus mercados como puntos estratégicos para ser más competitivos (Index of Economic Freedom, 2022).

Colombia, ha empeorado en el ranking; en comparación al año anterior, ascendió 18 puestos, sin embargo, continúa en rango de tener una economía moderadamente abierta.

### **Perú**

Según el Índice de Libertad Económica de Heritage 2022, Perú está ubicado en el puesto 51, con un promedio de 66.5% y ubicado en la categoría "Moderadamente libre". La economía

de Perú creció en los años 2017 y 2018, se desaceleró en 2019, se volvió negativa en 2020 y volvió a crecer en 2021 (Index of Economic Freedom, 2022).

El país ha tenido un gran aumento en su puntaje de efectividad judicial gracias a su sistema de registro confiable pero una fuerte caída en su puntaje de salud fiscal. La libertad monetaria es fuerte, pero la libertad para hacer negocios se ha deteriorado por los procesos prolongados y costosos (Index of Economic Freedom, 2022).

En cuanto al comercio internacional, según el "Index Of Economic Freedom(2022)" "La tasa arancelaria promedio ponderada por el comercio fue del 1,8% y se implementaron 383 medidas no arancelarias.

### ***Bolivia***

En el reporte de Heritage, Bolivia se encuentra en el puesto 169 con un promedio de 43,0% al año 2022, lo cual indica que su libertad económica es cerrada (Index of Economic Freedom, 2022).

El crecimiento económico de Bolivia se desaceleró entre 2017 y 2019, se volvió negativo en 2020 y se recuperó en 2021. Su libertad económica se ha reducido en 4,7 puntos porcentuales en general desde 2017, y sigue siendo uno de los países económicamente más "reprimidos" del mundo (Index of Economic Freedom, 2022).

Dentro de sus indicadores los puntajes de carga tributaria y libertad monetaria son relativamente positivos, pero el estado de derecho, la salud fiscal y la libertad de inversión son muy débiles. Las protecciones legales son inciertas para las empresas y la inversión pública ha desplazado a la inversión privada (Index of Economic Freedom, 2022).

Referente al comercio internacional, la tasa arancelaria promedio ponderada por el comercio es del 9,6%, están en vigencia cuatro acuerdos comerciales y cinco medidas no arancelarias (Index of Economic Freedom, 2022).

## **Resultados**

La evolución de los rankings en los que se encuentran inmersos los cuatro países de la Comunidad Andina, dentro de los tres enfoques competitivos estudiados (Doing Business, Índice de Competitividad Global e Índice de Libertad Económica), ha sido un punto clave para corroborar el desempeño y dinamismo de los mismos a nivel nacional e internacional.

En resumen: Colombia, en comparación a los otros miembros de la CAN, ocupa el mayor puesto en los enfoques de Doing Business 2020 y Global Competitiveness Report 2019, evidenciando así que es el país más rentable para hacer negocios y atraer inversiones.

Por otro lado, en el Índice de Libertad Económica, Perú es el país que ocupa el primer lugar en el ranking gracias a la libertad monetaria y la libertad comercial que posee. Se evidencia también que Ecuador, ocupa el tercer lugar en los índices estudiados, debido a que posee un ambiente impredecible para hacer negocios y de alto riesgo para invertir.

En último lugar se encuentra Bolivia, debido a que es una economía cerrada, por la falta de apertura ideológica de generar relaciones internacionales.

De acuerdo al análisis de los enfoques se logró identificar que los países menos competitivos son Ecuador y Bolivia; mientras que por otro lado Colombia y Perú se mantienen entre los más competitivos del bloque.

## **Compendio**

Ecuador es el único país del grupo que no posee moneda propia y por ende no puede ser competitivo en fijar precios de exportación; por otro lado, a pesar de que el país busca por distintos medios generar lazos comerciales con otras naciones, a los ojos de los inversores, es un territorio que genera incertidumbre a la hora de tomar decisiones por los mismos.

Sin embargo, al firmar un acuerdo con la UE, la economía del país se aceleró y permitió que sus productos sean conocidos en dicho continente, compitiendo a la par con los demás países miembros de la CAN.

Con respecto al Estado colombiano, este garantiza condiciones adecuadas a fin de que la empresa privada nacional e internacional se desarrolle, posicionándose como el país latinoamericano que ofrece mayor protección a los inversionistas en la región. Un aspecto negativo que hay que tomar en cuenta es que su moneda ha sido la más devaluada de la región y con los nuevos cambios políticos se puede aumentar el riesgo país de la nación.

No obstante, la UE es uno de sus más grandes inversores, y con ayuda de la firma del tratado, además de diversificar las exportaciones, fomenta el desarrollo económico y perfecciona procesos de compraventa internacional permitiendo que las empresas colombianas se beneficien de estas oportunidades.

En cuanto a Perú, los inversionistas se ven atraídos gracias a su increíble diplomacia y modelo de crecimiento económico. Es el país andino que más acuerdos ha logrado establecer, mantiene relaciones comerciales con más 54 países, mejoró los procesos de comercio exterior, sistemas de salud y educación. Pero se ve afectado por la depreciación de su moneda y la dificultad de que los ciudadanos emprendan nuevos negocios.

Por otro lado, Bolivia, ha sido afectada por la falta de apertura al mercado internacional, el estricto control gubernamental limita la inversión privada y la actividad financiera. Bolivia se ha ido recuperando y actualmente está en proceso para firmar un acuerdo con la Unión Europea.

## Capítulo V

### **Analizar el flujo comercial internacional entre la (CAN) y la Unión Europea (UE) en el marco de la firma del tratado de libre comercio.**

Debido a la falta de consensos y diferencias en cuanto a pensamientos políticos por parte de los Países Miembros de la CAN con la UE, cada país ha realizado una negociación bilateral por su cuenta, a fin de mejorar su posición a nivel internacional.

Para la presente investigación, se busca determinar si las firmas individuales que cada país miembro decidió hacer con el bloque europeo lograron obtener resultados positivos.

A continuación, se presenta el flujo comercial que tanto la CAN como la UE han generado en el periodo 2015-2021.

#### **Comercio Exterior Comunidad Andina de Naciones - Unión Europea.**

##### ***Intercambio Comercial Entre La Comunidad Andina De Naciones y La Unión Europea***

El intercambio comercial entre ambos bloques se ha incrementado desde el año 2015 al 2021; las exportaciones de la CAN hacia la UE se han mantenido estables y no han tenido mayores declives. De la misma manera, se presenta un incremento en las importaciones de la CAN desde la UE.

En el 2021, el comercio entre los estados miembros de la Comunidad Andina y la UE fue de US\$ 32.181,179 miles, lo cual refleja un incremento del 20,80% respecto al año anterior (\$26.640.275 miles), tal como se observa en la siguiente tabla.

**Tabla 6**

*Intercambio Comercial entre la Comunidad Andina de Naciones y la Unión Europea (2015-2021)*

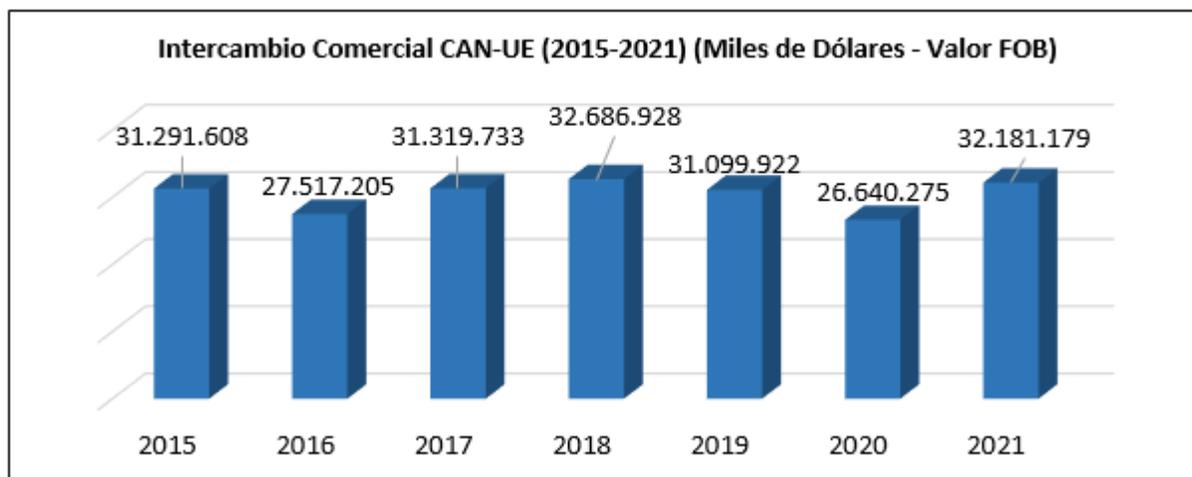
<b>País</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Perú	9.790.511	9.855.276	11.388.895	11.862.933	10.827.897	9.240.813	11.372.616
Colombia	14.308.052	11.296.742	12.324.268	12.505.898	12.402.419	10.254.234	12.676.341
Ecuador	5.259.171	4.690.672	5.764.488	6.166.878	5.983.713	5.761.026	6.376.925
Bolivia	1.933.874	1.674.515	1.842.082	2.151.219	1.885.893	1.384.202	1.755.297
<b>Total CAN</b>	<b>31.291.608</b>	<b>27.517.205</b>	<b>31.319.733</b>	<b>32.686.928</b>	<b>31.099.922</b>	<b>26.640.275</b>	<b>32.181.179</b>
Variación anual (%)		-12,06	13,82	4,37	-4,86	-14,34	20,80

*Nota.* El intercambio comercial se refiere a la suma de las importaciones y exportaciones entre la CAN y la UE. La variación representa el aumento o disminución porcentual anual del intercambio comercial. Se obtuvo la información de International Trade Center (2022), TradeMap.

En el periodo analizado, el intercambio comercial presentó comportamientos oscilantes; con crecimientos en el periodo 2018 y 2019, mientras que en el 2020 descendió por la pandemia y se empezó a recuperar en el 2021.

## Figura 14

*Intercambio Comercial entre la Comunidad Andina de Naciones y la Unión Europea (2015-2021) (Miles de Dólares - Valor FOB)*



*Nota:* Se ha elaborado la gráfica con información de International Trade Center (2022), TradeMap.

### **Exportaciones de la Comunidad Andina hacia la Unión Europea**

Las exportaciones de la CAN hacia la UE en el 2015 presentaron una cifra de \$14.871.543 miles, puesto que los precios se encarecieron y no logró tener el crecimiento esperado.

En 2016, la situación de la balanza de pagos de los países andinos se deterioró, principalmente por menores ingresos por exportaciones, un dólar más fuerte, flujos de inversión y peores condiciones financieras (Fedexport, 2021).

Los precios del petróleo cayeron a medida que aumentaron los suministros. Asimismo, los precios de los metales cayeron debido a un crecimiento más lento de la demanda en China y una caída en los precios de los alimentos debido a las abundantes cosechas (Fedexport, 2020). Sin embargo, las exportaciones de la CAN hacia la UE en el periodo 2015-2018 presentaron un crecimiento, pasando a \$16.137.914 miles en 2018 gracias al dinamismo comercial de los países miembros tanto en el mercado externo como en el intracomunitario (SELA, 2018).

Pero en el 2019 las exportaciones de la CAN disminuyeron a la cifra de \$14.629. 659 miles, -9,35% en comparación al año anterior, debido a la caída de los precios de las materias primas, una menor demanda por los bienes que venden los países andinos y las tensiones comerciales entre China y Estados Unidos, el periodo de expansión duró un poco más de dos años (Giordano, 2019).

Esta fue una tendencia global ya que los volúmenes exportados se estancaron al igual que el comercio mundial (Giordano, 2019).

En el 2020 se dio una de las mayores caídas en el comercio internacional a causa del covid-19 y las exportaciones de la CAN disminuyeron a \$13.478. 635 miles. En el año 2021 se revirtió esta tendencia, apreciándose un crecimiento de las exportaciones, que totalizaron \$15.904.505 miles, cifra superior en 17,98% a la registrada el año anterior.

En conclusión, Durante el período 2015-2021, la tasa de variación anual promedio de las exportaciones andinas a la UE fue de 1,65%.

**Tabla 7**

*Exportaciones de los Países Miembros de la Comunidad Andina hacia la Unión Europea (2015-2021) (Miles de Dólares - Valor FOB)*

<b>Exportadores</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Perú	5.328.685	5.500.414	6.522.012	7.136.033	6.082.871	5.265.427	6.697.728
Colombia	6.024.987	4.993.133	5.467.399	4.921.102	4.634.650	3.995.484	4.439.473
Ecuador	2.776.135	2.832.898	3.173.245	3.298.593	3.109.252	3.531.451	3.769.361
Bolivia	741.736	755.193	783.583	782.186	802.886	686.273	997.943
<b>Total CAN</b>	14.871.543	14.081.638	15.946.239	16.137.914	14.629.659	13.478.635	15.904.505

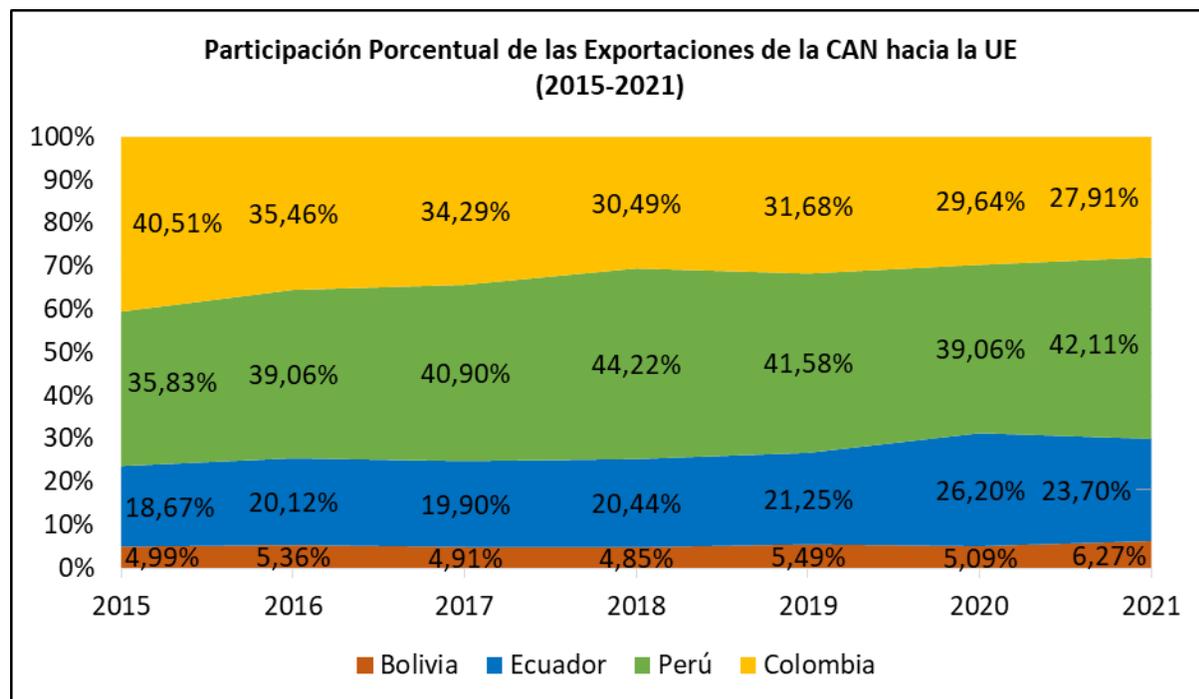
*Nota.* Elaborado con información de International Trade Center (2022), TradeMap.

El principal exportador andino a la Unión Europea, en el 2021, fue Perú con exportaciones que alcanzaron los \$6.697.728 miles, representando el 42,11% de las exportaciones andinas a dicho país; seguido por Colombia con el 27,91%, Ecuador con el 23,70% y Bolivia con el 6,27%.

Como se puede observar en la siguiente figura, entre los años 2015 y 2021, la participación del Perú aumentó en 6,28%, la de Ecuador en 5,03% y la de Bolivia en 1,28%, mientras que la participación de Colombia disminuyó en 12,6%.

**Figura 15**

*Estructura de las Exportaciones de la CAN hacia la UE. (2015-2021)*



*Nota.* La gráfica permite observar el porcentaje de las exportaciones por País Miembro de la CAN hacia la UE en el período 2015-2021. La información base se obtuvo de International Trade Center (2022), TradeMap.

Los principales productos exportados de la Comunidad Andina a la UE son: carbón bituminoso, banano fresco tipo "cavendish valery", minerales de cobre, otros cafés sin tostar ni descafeinar y minerales de cinc.(CAN, 2019).

### ***Importaciones de la CAN desde la Unión Europea***

En el 2015 y 2016 la demanda de importaciones se desaceleró en las economías basadas en los recursos naturales, el comercio internacional se estancó a causa de la caída de los precios del petróleo y otros productos básicos, y la volatilidad cambiaria (OMC, 2016).

A partir del año 2017, se observa un elevado crecimiento sostenido, explicable por el aumento en las compras realizadas por Colombia y Perú, además del acuerdo comercial de Ecuador con la UE. Las importaciones andinas pasaron de USD \$15.373. 494 miles a USD \$16.470.263 miles entre 2017 y 2019.

En el año 2020, debido a la pandemia mundial, las importaciones cayeron a una cifra de \$13.161.640 miles y en el 2021 se recuperaron, alcanzando la cifra de \$16.276.674 miles.

**Tabla 8**

Importaciones de los Países Miembros de la CAN desde la Unión Europea. (2015-2021) (Miles de Dólares - Valor FOB)

<b>Importadores</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Colombia	8.283.065	6.303.609	6.856.869	7.584.796	7.767.769	6.258.750	8.236.868
Perú	4.461.826	4.354.862	4.866.883	4.726.900	4.745.026	3.975.386	4.674.888
Ecuador	2.483.036	1.857.774	2.591.243	2.868.285	2.874.461	2.229.575	2.607.564
Bolivia	1.192.138	919.322	1.058.499	1.369.033	1.083.007	697.929	757.354
<b>Total CAN</b>	<b>16.420.065</b>	<b>13.435.567</b>	<b>15.373.494</b>	<b>16.549.014</b>	<b>16.470.263</b>	<b>13.161.640</b>	<b>16.276.674</b>

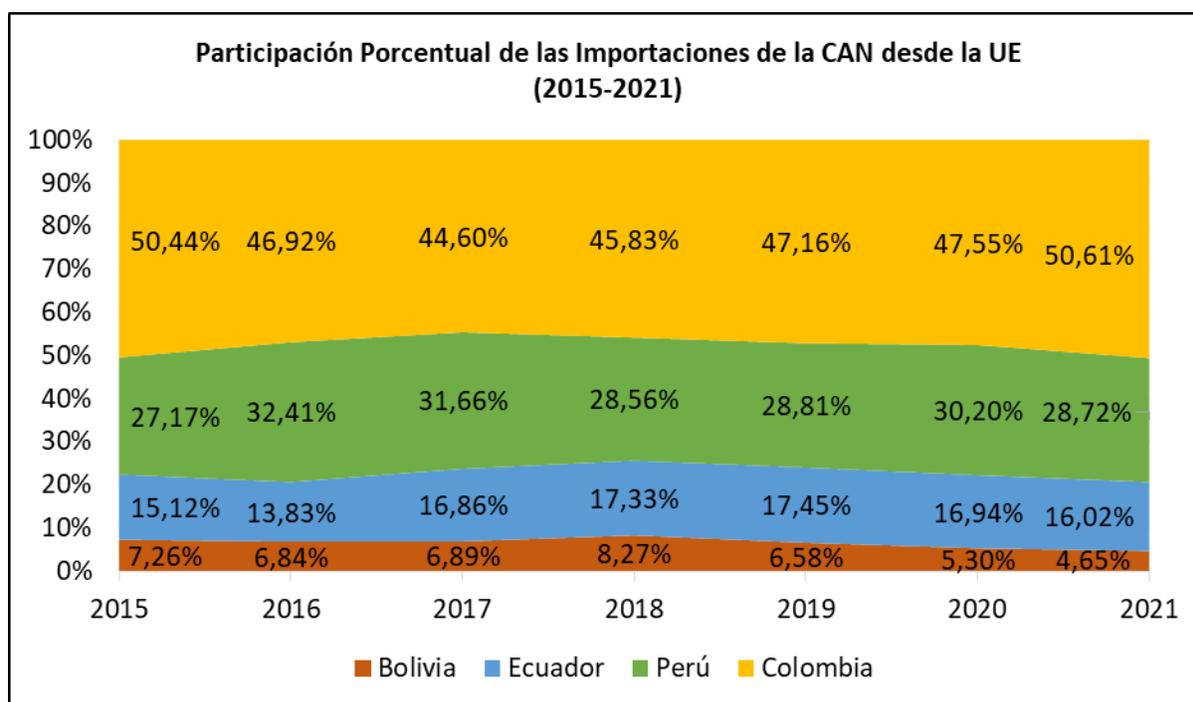
*Nota.* Elaborado con información de International Trade Center (2022), TradeMap.

Colombia es el país andino que registra el mayor nivel de importaciones provenientes de la Unión Europea, en el 2021 las compras totalizaron \$8.236.868 miles, representando el 50,61% de las importaciones andinas desde la Unión Europea, le siguen el Perú, Ecuador y Bolivia con participaciones del 28,72%, 16,02% y 4,65%, respectivamente.

Como se puede observar en la siguiente figura, entre los años 2015 y 2021, la participación del Perú se incrementó en 0,17%, Perú en 1,55% y Ecuador en 0,90%; mientras que, Bolivia disminuyó en 2,61%.

**Figura 16**

*Estructura de las Importaciones de la CAN desde la UE (2015-2021)*



*Nota.* La gráfica permite observar el porcentaje de las importaciones de los Países Miembros de la CAN desde la UE en el periodo 2015-2021. La información base se obtuvo de International Trade Center (2022), TradeMap.

Los principales productos importados por la CAN desde la UE en 2015-2021 son: aeronaves y otras aeronaves, otros productos farmacéuticos para uso humano, nafta solvente, vehículos automotores tripulados de otra cilindrada, vehículos automotores de carretera Ferrocarriles y tranvías autopropulsados (CAN, 2020).

### ***Balanza Comercial entre la CAN y la Unión Europea***

El saldo comercial anual ha sido oscilante, en el 2015 se presentó un déficit debido a que las exportaciones eran bajas por el alza de los precios, pero durante el 2016- 2017 gracias al dinamismo andino se dio un superávit a causa del aumento en las compras a Colombia y Perú, además del acuerdo comercial de Ecuador con la UE.

Por otro lado, entre los años 2018 al 2021 la balanza comercial fue negativa, debido al aumento de precios y al covid-19 en 2020. El saldo comercial de la CAN con la UE al 2021 fue de \$ -372.169 miles.

En cuanto a los países miembros, se observa que con el pasar de los años, las exportaciones e importaciones de Colombia hacia la UE han decrecido, en especial las exportaciones minero-energéticas (hidrocarburos) (Unidad de Planeación Minero Energética, 2015).

El crecimiento económico de Perú se desaceleró en 2019 debido a que las condiciones externas e internas empeoraron. Las exportaciones tradicionales tuvieron una menor demanda externa, existían precios más bajos y se dieron eventos que redujeron el volumen de la producción primaria (minera, hidrocarburos y pesca). A la vez, en el plano interno se dio el incremento del gasto público (CEPAL, 2019).

Se observa que debido a que Bolivia no tiene un acuerdo comercial con la UE, el saldo comercial se ha mantenido negativo del 2016 al 2020. Al año 2020 se presenta un déficit comercial de \$-11.656 miles. De forma general, las importaciones de Bolivia que ha realizado con el bloque comercial UE han aumentado, mientras que las exportaciones se han reducido.

Tanto para Ecuador y los países miembros, en los años 2015 a 2019 debido a la caída del precio del petróleo y la guerra comercial de China frente a EE.UU. (respectivamente), se desaceleró la economía de los países latinoamericanos, evidenciando así disminución de las exportaciones hacia el bloque comercial UE, ocasionando una contracción económica que a la par da como efecto una disminución de la demanda internacional de productos. (CAN, 2020)

Por otra parte, desde la firma del acuerdo que tuvo Ecuador con la UE, su balanza comercial mejoró notablemente. Ecuador exporta 10 veces más productos agrícolas a la Unión Europea de los que importa, lo que genera un superávit en el saldo comercial (Lucero, 2021).

**Tabla 9**

Saldo Comercial entre la Comunidad Andina de Naciones y la Unión Europea (2015-2021) (Miles de Dólares - Valor FOB)

<b>País</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Perú	866.859	1.145.552	1.655.129	2.409.133	1.337.845	1.290.041	2.022.840
Colombia	-2.258.078	-1.310.476	-1.389.470	-2.663.694	-3.133.119	-2.263.266	-3.797.395
Ecuador	293.099	975.124	582.002	430.308	234.791	1.301.876	1.161.797
Bolivia	-450.402	-164.129	-274.916	-586.847	-280.121	-11.656	240.589
<b>Saldo CAN-UE</b>	<b>-1.548.522</b>	<b>646.071</b>	<b>572.745</b>	<b>-411.100</b>	<b>-1.840.604</b>	<b>316.995</b>	<b>-372.169</b>

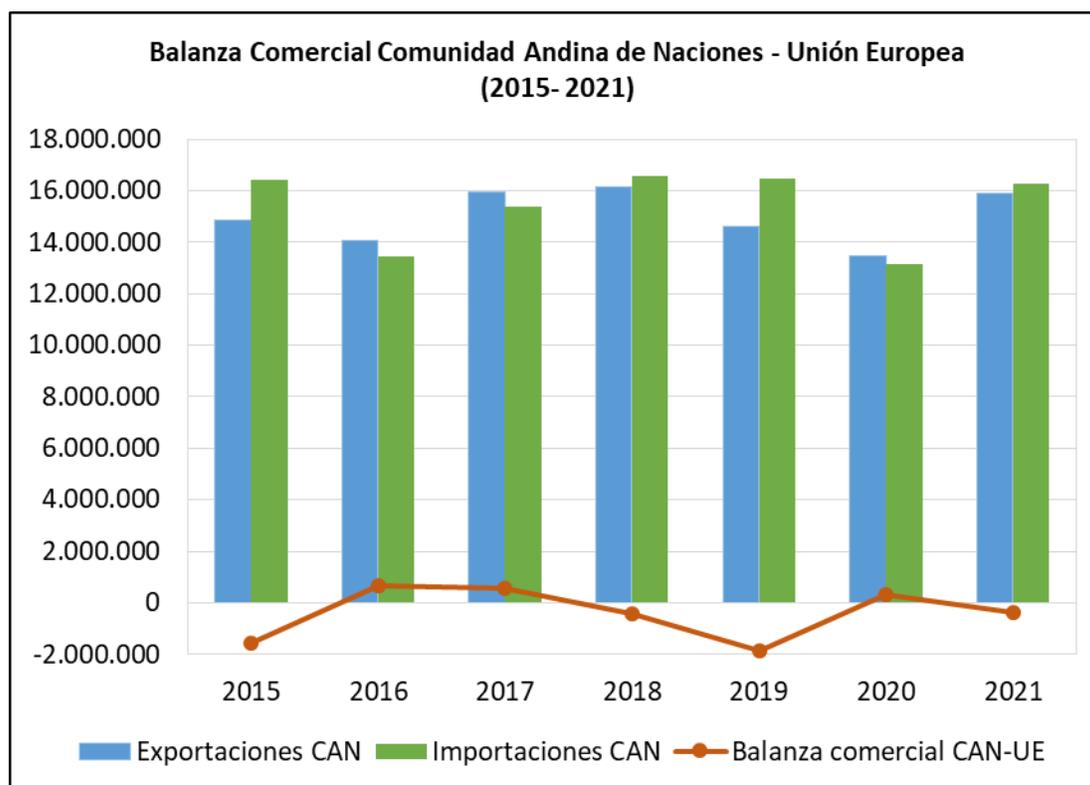
*Nota.* Elaborado con información de International Trade Center (2022), TradeMap.

Hay que tomar en cuenta que, pese a que Colombia es también uno de los países andinos en exportar más que Ecuador, su balanza comercial tiene un saldo negativo, lo que significa que para el 2021 importó más de lo que exportó, mientras que Ecuador mantiene una balanza comercial positiva, aunque sigue siendo menor en comparación a Perú y Colombia.

**Figura 17**

*Balanza Comercial entre la Comunidad Andina de Naciones y la Unión Europea (2015-2021).*

*(Miles de Dólares - Valor FOB)*



*Nota.* Elaborado con información de International Trade Center (2022), TradeMap.

En conclusión, la UE es un socio comercial esencial para los países andinos, siendo el tercer mercado de destino de las exportaciones (después de China y Estados Unidos) y de la misma forma el tercer mercado de las importaciones.

Adicionalmente, se evidenció que el principal país exportador de la CAN a la Unión Europea es Perú que para el año 2021 exportó \$6.697.728 miles, en segundo lugar, está Colombia con \$4.439.473 miles, Ecuador con \$3.769.361 miles, se encuentra en el tercer puesto y por último Bolivia pese a no tener un acuerdo comercial exportó al bloque \$997.943 miles.

Perú y Colombia al ser los primeros miembros de la CAN en firmar un TLC con la UE se volvieron competidores fuertes ya que lograron aumentar sus cuotas en el mercado y reforzar sus economías; Ecuador y Bolivia se arrinconaron al no aceptar un acuerdo convirtiéndose en los países de la región y de la CAN menos competitivos.

Cabe mencionar que, como Colombia y Perú han tenido un Acuerdo Comercial con la Unión Europea desde el año 2013, el trato que Ecuador negoció con el mismo bloque recién en año 2017, ha posibilitado la igualdad de condiciones de competencia entre los principales países de la región.

Sin embargo, Bolivia se encuentra a la espera de generar una mesa de negociación con el bloque a fin de obtener beneficios y volverse competitivo en relación a los otros países miembros.

Con estas premisas, se evidencia la importancia de fortalecer relaciones internacionales con otros países, ya que permiten el desarrollo positivo de las economías de los países más pequeños.

## Capítulo VI

### Aplicar el Índice de la Ventaja Comparativa Revelada (IVCR) al comercio entre la Comunidad Andina de Naciones (CAN) hacia la Unión Europea (UE).

#### El Índice VCR Aplicado al Comercio Internacional

El intercambio de bienes o servicios entre países, surge debido a que las naciones no pueden producir productos de forma eficiente sea por falta de insumos, tecnología, materia prima, mano de obra, etc.

Cabe mencionar que, si un país se especializa en los productos que puede producir con mayor eficiencia que otros, es posible que obtenga ganancias, ya que posee una ventaja comparativa.

De tal forma que, los países al decidir exportar productos hacia otros lugares del mundo, entran en juego sus capacidades y habilidades para aprovechar las economías a escala y valor agregado que pueda diferenciar su producto exportado con el de otros países, permitiéndole generar una ventaja competitiva.

Existen índices estadísticos aplicados al comercio exterior que tienen como función principal conocer el intercambio comercial de bienes y servicios que realiza cada país con otros.

Entre estos, encontramos al Índice de la Ventaja Comparativa Revelada (IVCR) de Balassa, que por medio de datos estadísticos que marcan el flujo del comercio internacional de mercancías, las ventajas comparativas entre países pueden ser reveladas, ya que se puede determinar el desempeño que tiene un país al exportar un producto.

Este índice, de acuerdo a lo que se estipula en el Boletín de Competitividad del Comercio Exterior del Banco Central del Ecuador (2020), es usado también para “determinar si las exportaciones de un país A disponen de ventajas o desventajas respecto a uno o varios socios comerciales.”

## Cálculo del IVCR de Balassa de los países de la CAN en el mercado de la Unión Europea

Con dicho contexto, posteriormente para la investigación se calculará el “Índice de Ventaja Comparativa Revelada de las Exportaciones (IVCR)” propuesto por Balassa, de 4 productos que se exportan desde la CAN hacia la UE.

### **IVCR de Balassa**

“En este sentido el cálculo del índice medirá el grado de importancia de un producto dentro de las exportaciones de cada país andino al mercado de la Unión Europea, versus la importancia de las exportaciones del mismo producto en las exportaciones que se realizan hacia el mundo.” (Durán & Alvarez, 2011)

Para calcular el índice se requiere considerar la siguiente fórmula:

$$IVCR_{ij}^k = \frac{\frac{X_{ij}^k}{XT_{ij}}}{\frac{X_{iw}^k}{XT_{iw}}}$$

Dónde:

- k es el producto a analizar
- i es el país de la CAN que se va a analizar (Ecuador, Colombia, Perú y Bolivia),
- j es la Unión Europea,
- w al mundo,
- $X_{ij}^k$  son las exportaciones del producto k realizadas por el país i hacia el país j,
- $XT_{ij}$  son las exportaciones totales del país i al país j,
- $X_{iw}^k$  son las exportaciones del producto k realizadas por el país i hacia el mundo w,
- $XT_{iw}$  son las exportaciones totales del país i al mundo w.

Los resultados del IVCR pueden tomar valores tanto positivos como negativos. Si los valores son positivos se entiende que existe una ventaja comparativa; caso contrario si son negativos se expresa una desventaja en los intercambios comerciales.

### **IVCR Adaptado**

El índice puede tomar varias formas dependiendo de lo que se desee obtener, en casos particulares, se utiliza información de referencia del mercado de análisis; donde, por ejemplo, puede analizarse las exportaciones e importaciones en conjunto o por separado de los países y del mercado e incluso tomar en cuenta sólo a la balanza comercial (Durán & Alvarez, 2011).

Para esta investigación, la fórmula tomó algunas variaciones:

$$IVCR = \frac{\frac{X_{ij}^k}{XT_{iw}}}{\frac{MT_{ij}}{MT_{wj}}}$$

Dónde:

- $X_{ij}^k$  Exportaciones del país de la CAN (i) hacia la UE (j) del producto a analizar(k),
- $MT_{ij}$  Importaciones totales de la UE (j) desde el país de la CAN (i),
- $XT_{iw}$  Exportaciones totales del país miembro de la CAN (i) al mundo (w),
- $MT_{wj}$  Importaciones totales de la UE (j) desde el mundo (w).

A fin de que se pueda analizar y comparar si existe una ventaja comparativa en las exportaciones de un producto específico realizadas por los países de la CAN solo hacia el mercado europeo (UE).

### **IVCR Normalizado**

De acuerdo al Boletín de Competitividad del Comercio Exterior del Banco Central del Ecuador (2020), “para una mejor trazabilidad y análisis del IVCR, el índice se puede normalizar a un máximo de 1 y un mínimo de 1”, de la siguiente forma:

$$IVCR \text{ Normalizado} = \frac{IVCR - 1}{IVCR + 1}$$

Después de realizar el cálculo con la fórmula antes mencionada, se procede a interpretar los resultados con los siguientes rangos:

- Si el IVCR  $\geq +0.33 \leq +1$ , demuestra que existe ventaja para el país.
- Si el IVCR  $\geq -0.33 \leq -1$ , entonces existe desventaja para el país.
- Si el IVCR está entre  $-0.33$  y  $0.33$ , existe una tendencia hacia un comercio intraproducto.

### **Competitividad Exportadora de los países de la CAN con la UE**

La competitividad exportadora de los países se relaciona con el desempeño y capacidad que estos tienen para vender bienes o servicios a otros territorios internacionales. Las exportaciones son de suma importancia en la economía porque evidencia la posibilidad de las naciones de producir bienes para otros.

Cabe mencionar que la UE es uno de los mercados más importantes a los cuales exporta la CAN. Con ayuda de la firma de acuerdos que los países andinos firmaron independientemente con los países europeos, permitió que se liberaran aranceles a una gran cantidad de productos de parte y parte a fin de mejorar e incentivar transacciones comerciales entre ambos bloques.

De este modo, las exportaciones de la CAN a la UE han crecido notablemente desde el 2015 al 2021 en un 6,95%, como se observa en la Tabla N° 9, esto se debe a los esfuerzos de cada país por especializarse, adquirir ventajas competitivas en sus productos y aumentar su mercado en el exterior.

A continuación, se presenta la lista de los principales productos que exportó la CAN a la UE en el período 2015-2021.

**Tabla 10**

*Principales productos de exportación de la Comunidad Andina hacia la Unión Europea (2015-2021) (Miles de Dólares - Valor FOB)*

<b>Subpartida</b>	<b>Descripción del producto</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
080390	Plátanos frescos o secos (plátanos excl.)	1.522.368	1.639.118	1.732.124	1.749.873	1.655.486	1.776.619	1.785.821
090111	Café sin tostar ni descafeinar	1.113.582	1.170.615	1.087.044	976.835	966.014	1.062.428	1.303.114
260300	Minerales de cobre y sus concentrados	1.098.448	756.148	1.171.659	1.172.849	959.327	710.837	1.240.441
030617	Camarones y langostinos congelados, incluso ahumado, incluso pelados o no, incl. camarones ...	598.365	715.280	749.246	751.644	715.123	797.916	1.107.995
271111	Gas natural, licuado	190.282	239.339	538.674	543.649	127.749	44.078	1.045.952
160414	"Preparaciones y conservas de atún, de listado y de bonito ""Sarda spp."" , enteros o en trozos ...	418.101	447.933	743.395	778.312	772.421	723.632	797.287
080440	"Aguacates ""paltas"" , frescos o secos"	208.966	322.528	408.940	505.971	511.248	589.238	786.826
270112	Hulla bituminosa , incl. pulverizada, pero sin aglomerar	2.080.934	1.724.351	2.470.953	1.734.849	885.889	348.598	742.983
260800	Minerales de cinc y sus concentrados	435.366	553.064	766.501	825.282	627.061	357.167	660.681
710812	Oro, incl. el oro platinado, en bruto, para uso no monetario (exc. en polvo)	160.246	224.082	402.374	358.829	642.295	709.833	642.365

<b>Subpartida</b>	<b>Descripción del producto</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
800110	Estaño en bruto, sin alear	213.409	202.444	255.476	261.019	271.686	210.833	479.708
081040	"Arándanos rojos, mirtilos y demás frutos del género ""Vaccinium"", frescos"	40.067	92.494	141.925	201.715	254.484	337.715	360.350
180100	Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado	401.467	338.738	284.206	275.098	270.229	286.440	340.110
261690	Minerales de los metales preciosos y sus concentrados (exc. minerales de plata y sus concentrados)	17.863	19.517	3.235	2.189	21.601	308.505	314.941
740311	Cobre refinado en forma de cátodos y de secciones de cátodos	288.734	237.807	279.672	302.204	252.356	264.311	312.993
080610	Uvas frescas	149.065	119.798	130.675	234.534	190.352	237.874	299.306
270900	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	1.220.510	644.946	294.758	386.006	390.116	163.460	280.141
151110	Aceite de palma en bruto	157.056	165.114	261.711	276.603	207.315	203.505	210.974
270400	"Coques y semicoques de hulla, lignito o turba, incluso aglomerados; carbón de retorta"	53.663	60.160	59.335	116.047	156.390	96.114	196.211
060311	"Rosas ""flores y capullos"", cortadas para ramos o adornos, frescas"	156.984	152.571	151.851	169.774	169.857	174.388	193.418

*Nota:* La gráfica muestra los principales productos más comercializados por la CAN hacia la UE.

De forma general, el mercado común más grande del mundo es considerado la Unión Europea, gracias a la alta cantidad de consumidores que posee (aproximadamente 450 millones). Si los países obtienen la posibilidad de acceder a este mercado libremente, podrían desarrollar sus capacidades de producción para generar economías de escala dentro de sus empresas, para reducir costes e incrementar a la par su competitividad.

Dentro de los veinte principales productos del portafolio de exportaciones de la CAN a la UE, se escogieron cuatro de estos para el respectivo análisis; los tres primeros pertenecen a aquellos que más se han vendido hacia el bloque europeo y son: plátano fresco, café sin tostar ni descafeinar y los minerales de cobre y sus componentes. El cuarto producto, también se encuentra dentro de la lista de los más vendidos, sin embargo, a la vez, también se consideró el potencial exportador del producto que tienen los países andinos.

En este caso, para sacar los cálculos del IVCR, se analizarán los productos exportados con la subpartida arancelaria nacional que posee 10 dígitos, a fin de centrar la información de forma más específica, reduciendo así, el nivel de muestreo para tratar de encontrar datos más precisos.

### ***Plátano***

- **Subpartida arancelaria (6 dígitos):** 0803.90
- **Subpartida regional “NANDINA “(8 dígitos):** 0803.90.11
- **Subpartida arancelaria:** 0803.90.11.00
- **Designación de la mercancía:** Plátanos Frescos «Cavendish Valery»

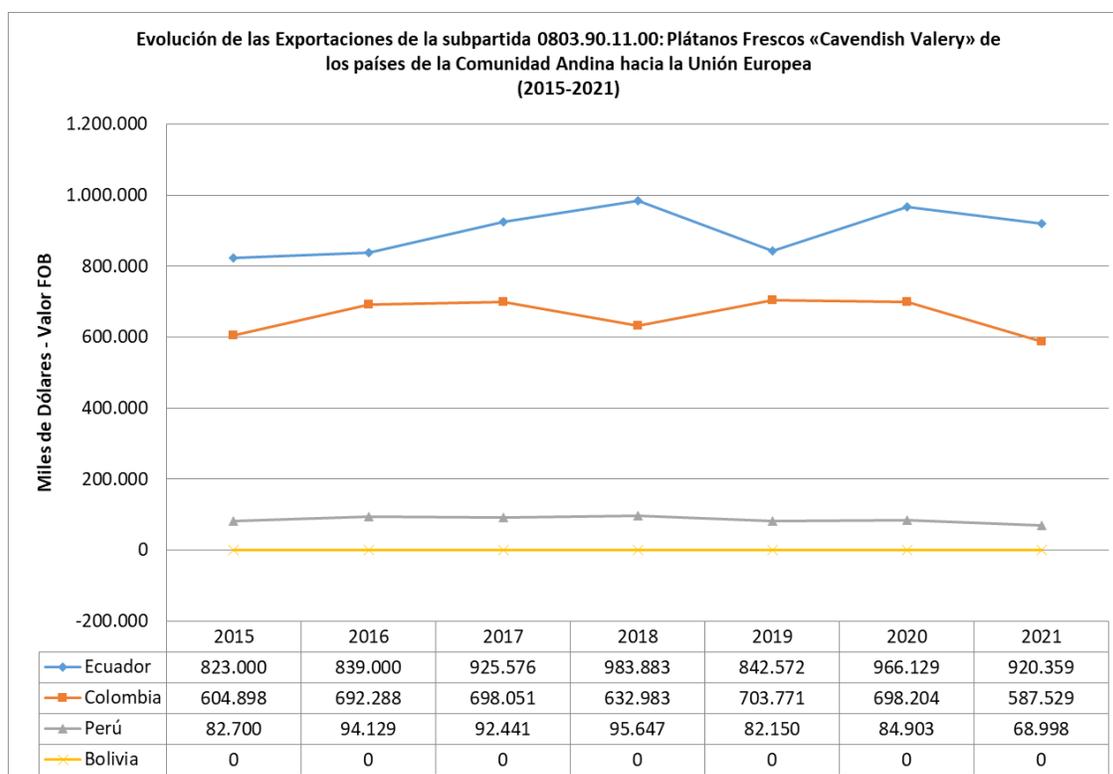
Se escogió el plátano para la presente investigación, ya que, es el primer producto que mayormente exportan los países de la CAN a la UE; de los plátanos frescos y secos se exportaron \$1.785.821 miles al año 2021 representando un 11% de las exportaciones totales entre el comercio de los países andinos y europeos.

Los países andinos tienen una importante actividad bananera y platanera, según la Comunidad Andina (2022) “Colombia y Ecuador son los dos mayores exportadores de banano del mundo, Perú se ha posicionado exitosamente en el mercado europeo al implementar el comercio justo gracias a la producción orgánica y casos de éxito, mientras que Bolivia brinda a los países del Cono Sur”.

Cabe mencionar que el ingreso de banano a la UE está regulado por las condiciones del Acuerdo Comercial de Banano de Ginebra, que entró en vigor en 2012. Según el acuerdo, la UE se comprometió a una reducción gradual de los aranceles de nación más favorecida (most-favored-nation) (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, 2020).

### Figura 18

*Exportaciones de los países de la CAN hacia la UE de la subpartida 0803.90.11.00: Plátanos Frescos «Cavendish Valery». (2015-2021) (Miles de dólares - Valor FOB)*



*Nota.* Elaborado con información de International Trade Center (2022), TradeMap.

## **Café**

- **Subpartida arancelaria (6 dígitos):**
- **Subpartida regional “NANDINA “(8 dígitos):**
- **Subpartida arancelaria:** 0901.11.90.00
- **Designación de la mercancía:** Los demás, café sin tostar y sin descafeinar

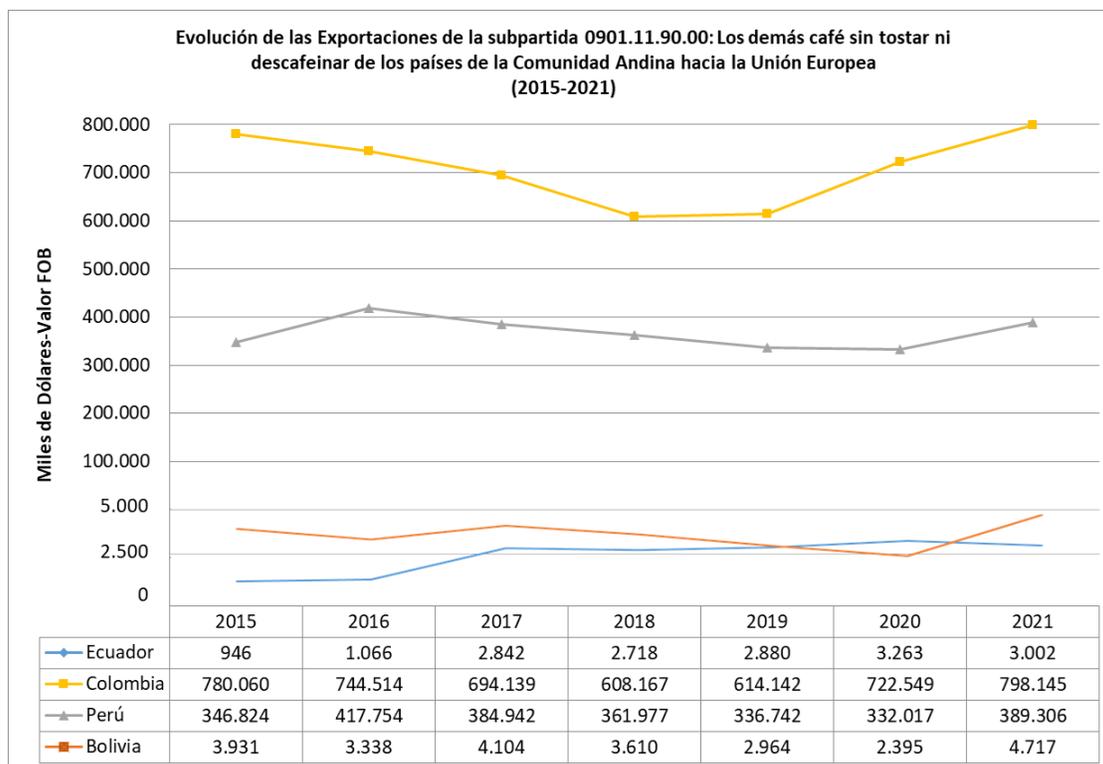
El siguiente producto de estudio es el café sin tostar ni descafeinar, ya que, es el segundo producto que tiene un alto volumen de exportaciones de la CAN hacia la UE, la subpartida 0901.11 de café sin tostar ni descafeinar exportaron \$1.303.114 miles al año 2021, representando un 8% de las exportaciones totales al mercado europeo.

Se escogió el café sin tostar ni descafeinar, ya que, los Países Miembros de la CAN son favorecidos en clima, altura y ubicación geográfica para producir un producto exportable de excelente calidad. La Unión Europea es un mercado objetivo para la CAN debido a que concentra el 44% del consumo de café mundial, pero a la vez el mercado europeo tiene reglas unificadas en cuanto a la importación de este tipo de productos.

Además, la Comunidad Andina tiene un proyecto de cadenas productivas transfronterizas llamado “Integración Regional Participativa en la Comunidad Andina-INPANDES”, financiado por la Unión Europea dedicados a productos con alto potencial de exportación al bloque europeo, como el café y el cacao, el proyecto está enfocado en fortalecer la participación de los ciudadanos, y el desarrollo económico y social en las Zonas de Integración Fronteriza (CAN, 2019).

**Figura 19**

*Exportaciones de los países de la CAN hacia la UE de la subpartida 0901.11.90.00: los demás cafés sin tostar ni descafeinar (2015-2021) (Miles de dólares - Valor FOB)*



*Nota.* Elaborado con la información de International Trade Center (2022), TradeMap.

### **Cobre**

- **Subpartida arancelaria (6 dígitos):** 2603.00
- **Subpartida regional “NANDINA “(8 dígitos):** 2603.00.00
- **Subpartida arancelaria nacional (10 dígitos):** 2603.00.00.00
- **Designación de la mercancía:** Minerales de cobre y sus concentrados.

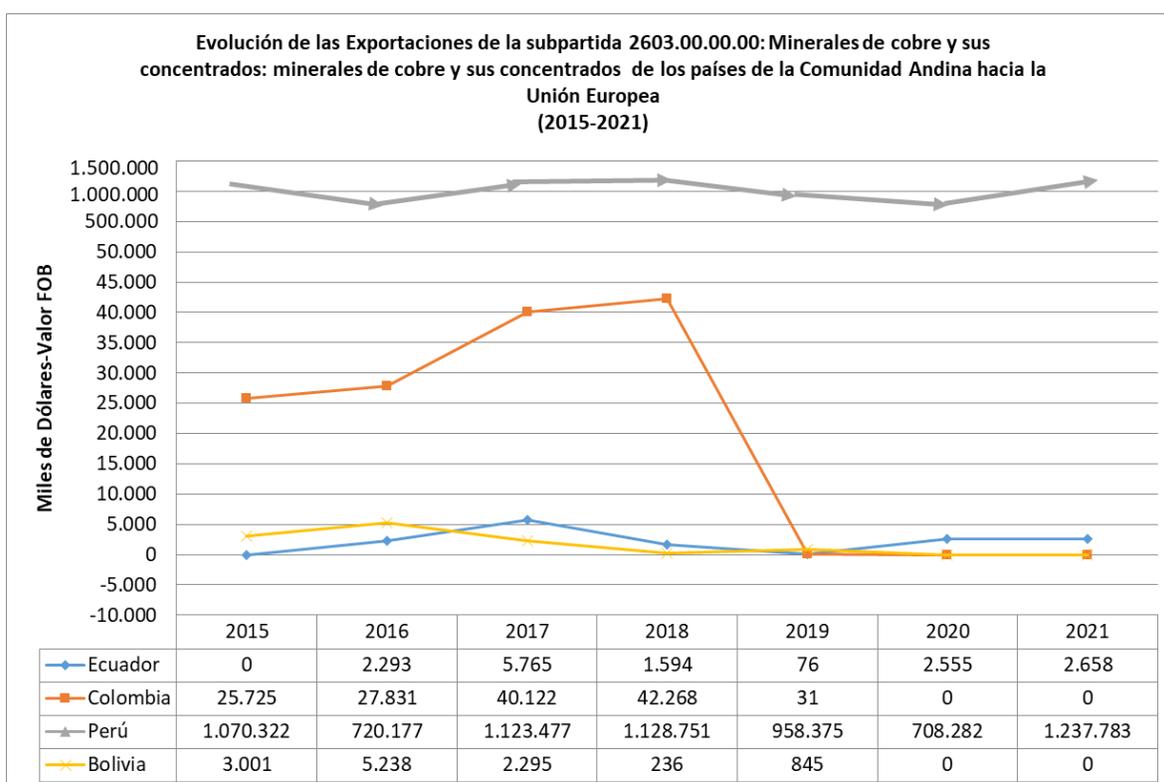
Se escogió este producto ya que pertenece al grupo de los más exportados por el bloque andino hacia el mercado europeo; la subpartida 2603.00 minerales de cobre y sus concentrados, representa el 8% de las exportaciones totales con un valor de \$1.240.441 miles en el año 2021.

El cobre es un metal noble, que no contamina, no se oxida o se degrada y por tanto se lo puede reciclar de forma indefinida; además, es un buen conductor de electricidad y calor. (Donoso, 2013).

Los boletines de la CAN detallan que, los minerales de cobre que provienen de Ecuador; Colombia; Perú y Bolivia representan en los últimos años, uno de los productos más exportados hacia el mundo por el bloque. Es preciso destacar que, América Latina y el Caribe, tienen una participación relevante en las reservas mundiales de los principales minerales metálicos, pero por otro lado Europa carece de esos recursos, y depende fuertemente del exterior en ese aspecto.

### Figura 20

*Exportaciones de los países de la CAN hacia la UE de la subpartida 2603.00.00.00: Minerales de cobre y sus concentrados (2015-2021) (Miles de dólares - Valor FOB)*



*Nota.* Elaborado con información de International Trade Center (2022), TradeMap.

## **Cacao**

- **Subpartida arancelaria (6 dígitos):** 1801.00
- **Subpartida regional “NANDINA “(8 dígitos):** 1801.00.19
- **Subpartida arancelaria nacional (10 dígitos):** 1801.00.19.00
- **Designación de la mercancía:** Los demás cacaos en grano entero crudo.

El último producto para el análisis es el cacao y se lo escogió ya que, se encuentra también dentro de la lista de los principales productos más exportados por la Comunidad Andina hacia la Unión Europea, pues en el 2021 las exportaciones de la CAN de la subpartida 1801.00: Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado representaron el 2% de las exportaciones totales hacia el bloque europeo con un valor de \$340.110 miles.

Además, de que es la materia prima esencial para la producción de alimentos como el chocolate, siendo América Latina una de las principales regiones del mundo en cultivar y exportar el grano. Los países de la CAN han implementado proyectos dedicados a aumentar e incentivar la siembra del producto en cuestión, por medio de aplicaciones de técnicas agronómicas modernas, dirigidas en especial a productores pequeños.

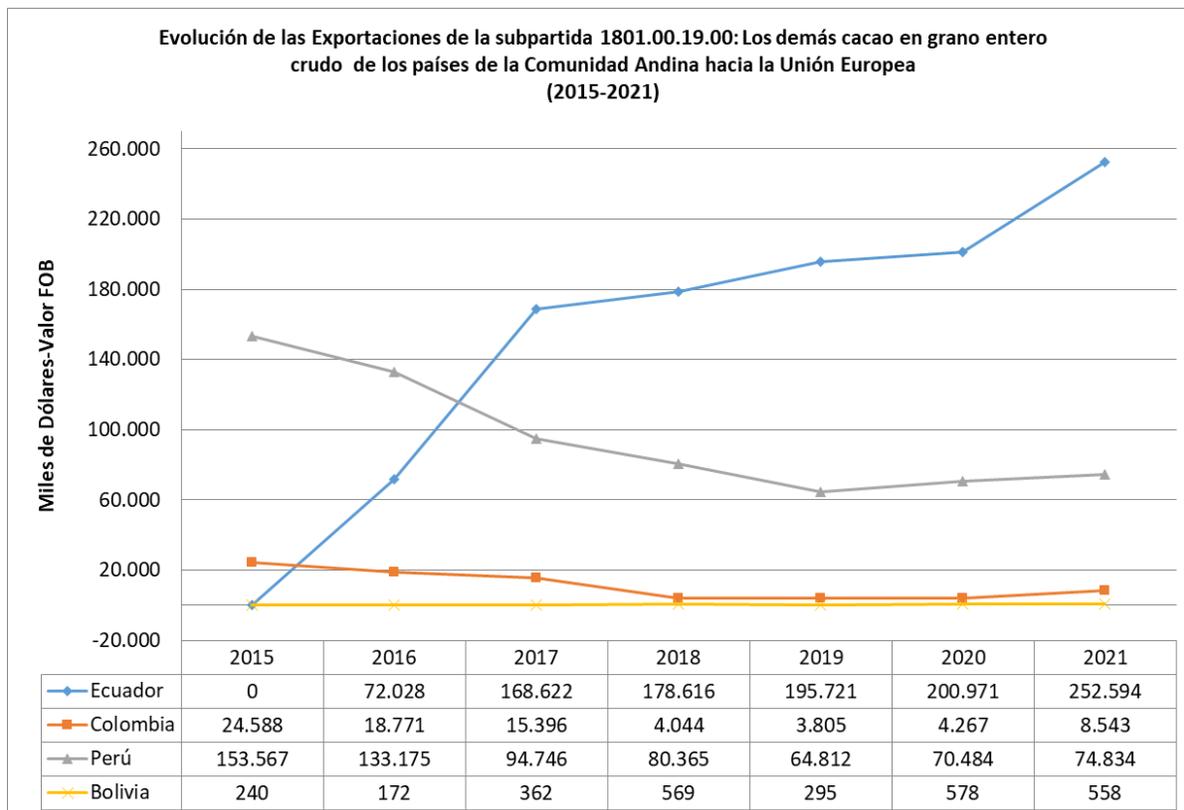
De acuerdo al CAF-Banco de Desarrollo de América Latina (2017), entre el 70% Y 100% del total de exportaciones de cacao de mejor calidad, proviene de países como los miembros de la Comunidad Andina de Naciones, Costa Rica y México.

En los años 2016/2017 durante la campaña cacaotera, de acuerdo a la European Cocoa Association (s.f.),” La industria europea del cacao consume más de 1 millón de toneladas de cacao en grano para moler, cifra que supone el 33% de la producción mundial de cacao.”

El mercado de la Unión Europea al ser uno de los mayores consumidores de cacao, participantes clave en el comercio y elaboración del mismo, es el destino de exportación que más solicita certificaciones relacionadas a la forma de producción del grano, el cuidado del medio ambiente y cumplimiento de políticas sociales.

**Figura 21**

*Exportaciones de los países de la CAN hacia la UE de la subpartida 1801.00.19.00: Los demás cacao en grano entero crudo (2015-2021) (Miles de dólares - Valor FOB)*



*Nota.* Elaborado con información de International Trade Center (2022), TradeMap.

### **Resultados del Cálculo del IVCR**

Cabe mencionar que, los resultados del cálculo del IVCR va a permitir determinar si los productos en cuestión, son competitivos potencialmente o carecen de potencial, y a la par, conocer el desempeño de cada país andino al exportar un producto específico hacia la Unión Europea.

Tabla 11

*Índice de Ventaja Comparativa Revelada de las Exportaciones de la Comunidad Andina de Naciones hacia la Unión Europea*

Producto	Año	IVCR			
		Ecuador	Colombia	Perú	Bolivia
<b>0803.90.11.00:</b> <b>Plátanos</b> <b>Frescos</b> <b>«Cavendish</b> <b>Valery»</b>	2015	82,56	85,07	2,38	0,00
	2016	90,34	142,27	2,43	0,00
	2017	86,23	131,81	1,81	0,00
	2018	86,69	164,30	1,78	0,00
	2019	73,78	199,19	1,82	0,00
	2020	76,42	247,11	2,35	0,00
	2021	58,68	188,21	1,16	0,00
<b>0901.11.90.00:</b> <b>Los demás,</b> <b>café sin tostar</b> <b>ni descafeinar</b>	2015	0,09	109,71	9,99	3,10
	2016	0,11	153,01	10,80	3,18
	2017	0,26	131,07	7,53	3,61
	2018	0,24	157,86	6,75	3,24
	2019	0,25	173,83	7,46	2,51
	2020	0,26	255,73	9,19	2,81
	2021	0,19	255,68	6,52	2,71
<b>1801.00.19.00:</b> <b>Los demás</b> <b>cacao en</b> <b>grano entero</b> <b>crudo</b>	2015	0,00	3,46	4,43	0,19
	2016	7,76	3,86	3,44	0,16
	2017	15,71	2,91	1,85	0,32
	2018	15,74	1,05	1,50	0,51
	2019	17,14	1,08	1,44	0,25
	2020	15,90	1,51	1,95	0,68
	2021	16,11	2,74	1,25	0,32
<b>2603.00.00.00:</b> <b>Minerales de</b> <b>cobre y sus</b> <b>concentrados:</b> <b>minerales de</b> <b>cobre y sus</b> <b>concentrados.</b>	2015	0,00	0,61	30,84	2,36
	2016	0,25	0,92	18,61	4,99
	2017	0,54	1,10	21,98	2,02
	2018	0,14	1,29	21,06	0,21
	2019	0,01	0,00	21,22	0,72
	2020	0,20	0,00	19,61	0,00
	2021	0,17	0,00	20,74	0,00

*Nota.* El IVCR está medido según las exportaciones de la Comunidad Andina de Naciones y las importaciones de la Unión Europea.

Tabla 12

*Índice de Ventaja Comparativa Revelada Normalizada de las Exportaciones de la Comunidad Andina de Naciones hacia la Unión Europea.*

Producto	Año	IVCR Normalizado			
		Ecuador	Colombia	Perú	Bolivia
<b>0803.90.11.00:</b> <b>Plátanos Frescos «Cavendish Valery»</b>	2015	0,98	0,98	0,41	-1
	2016	0,98	0,99	0,42	-1
	2017	0,98	0,98	0,29	-1
	2018	0,98	0,99	0,28	-1
	2019	0,97	0,99	0,29	-1
	2020	0,97	0,99	0,40	-1
	2021	0,97	0,99	0,07	-1
	<b>Prom.</b>	<b>0,21</b>	<b>0,75</b>	<b>-1,00</b>	<b>-1,00</b>
<b>0901.11.90.00:</b> <b>Los demás, café sin tostar ni descafeinar</b>	2015	-0,83	0,98	0,82	0,51
	2016	-0,79	0,99	0,83	0,52
	2017	-0,58	0,98	0,77	0,57
	2018	-0,61	0,99	0,74	0,53
	2019	-0,6	0,99	0,76	0,43
	2020	-0,59	0,99	0,8	0,48
	2021	-0,68	0,99	0,73	0,46
	<b>Prom.</b>	<b>-0,67</b>	<b>0,99</b>	<b>0,78</b>	<b>0,50</b>
<b>1801.00.19.00:</b> <b>Los demás cacao en grano entero crudo</b>	2015	-1	0,55	0,63	-0,68
	2016	0,77	0,59	0,55	-0,72
	2017	0,88	0,49	0,3	-0,52
	2018	0,88	0,02	0,2	-0,32
	2019	0,89	0,04	0,18	-0,6
	2020	0,88	0,2	0,32	-0,19
	2021	0,88	0,46	0,11	-0,52
	<b>Prom.</b>	<b>0,60</b>	<b>0,34</b>	<b>0,33</b>	<b>-0,51</b>
<b>2603.00.00.00:</b> <b>Minerales de cobre y sus concentrados: minerales de cobre y sus concentrados.</b>	2015	-1	-0,24	0,94	0,41
	2016	-0,6	-0,04	0,9	0,67
	2017	-0,3	0,05	0,91	0,34
	2018	-0,75	0,13	0,91	-0,65
	2019	-0,99	-1	0,91	-0,16
	2020	-0,66	-1	0,9	-1
	2021	-0,71	-1	0,91	-1
	<b>Prom.</b>	<b>-0,72</b>	<b>-0,44</b>	<b>0,91</b>	<b>-0,20</b>

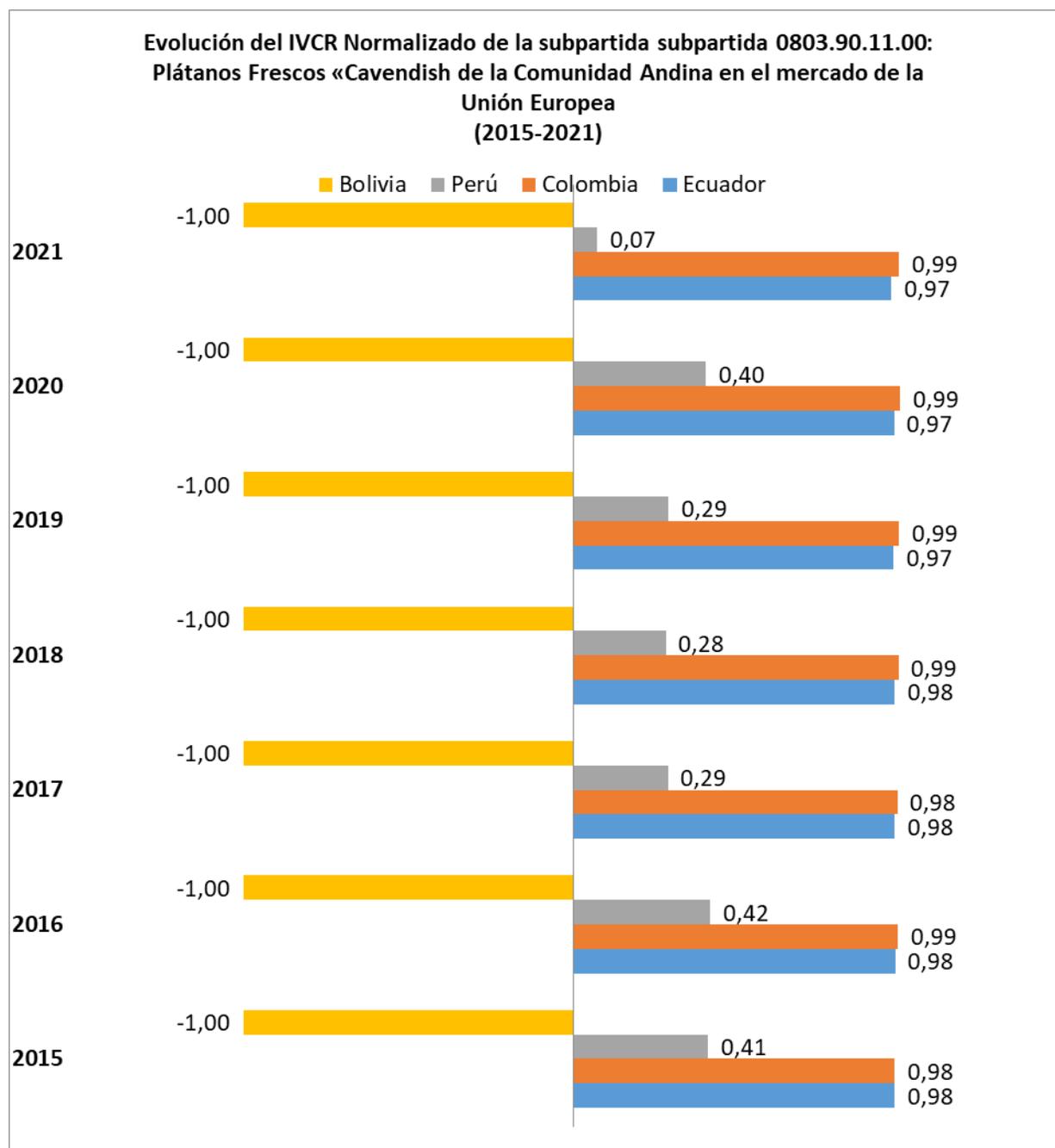
Nota. Elaborado con información de International Trade Center (2022), TradeMap.

## Ventaja Comparativa Revelada Normalizada de la subpartida arancelaria 0803.10.10.00:

### Plátanos frescos o secos: frescos

**Figura 22**

*Evolución IVCR Normalizado del Plátano Fresco «Cavendish Valery» CAN-UE (2015-2021)*



*Nota.* Elaboración propia en base a datos obtenidos de Trade Map (2015-2021).

De acuerdo a los cálculos el IVCR normalizado, el plátano fresco colombiano ocupa el primer lugar, ha mantenido una tendencia creciente, el promedio general durante el período 2015-2021 fue de 0,99. Se ha logrado mantener en el rango de +0,33 a +1, lo que significa que Colombia posee una alta ventaja competitiva al exportar dicho producto a la Unión Europea.

En segundo lugar, se encuentra Ecuador con un promedio general de 0,97 desde 2015 hasta 2021, lo que indica que el país posee una alta ventaja competitiva al igual que Colombia.

Ecuador y Colombia han logrado obtener esta ventaja competitiva gracias a la aptitud de la producción, el conocimiento del cultivo del plátano y el número de productores involucrados, que en su mayoría son campesinos (Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias, 2015).

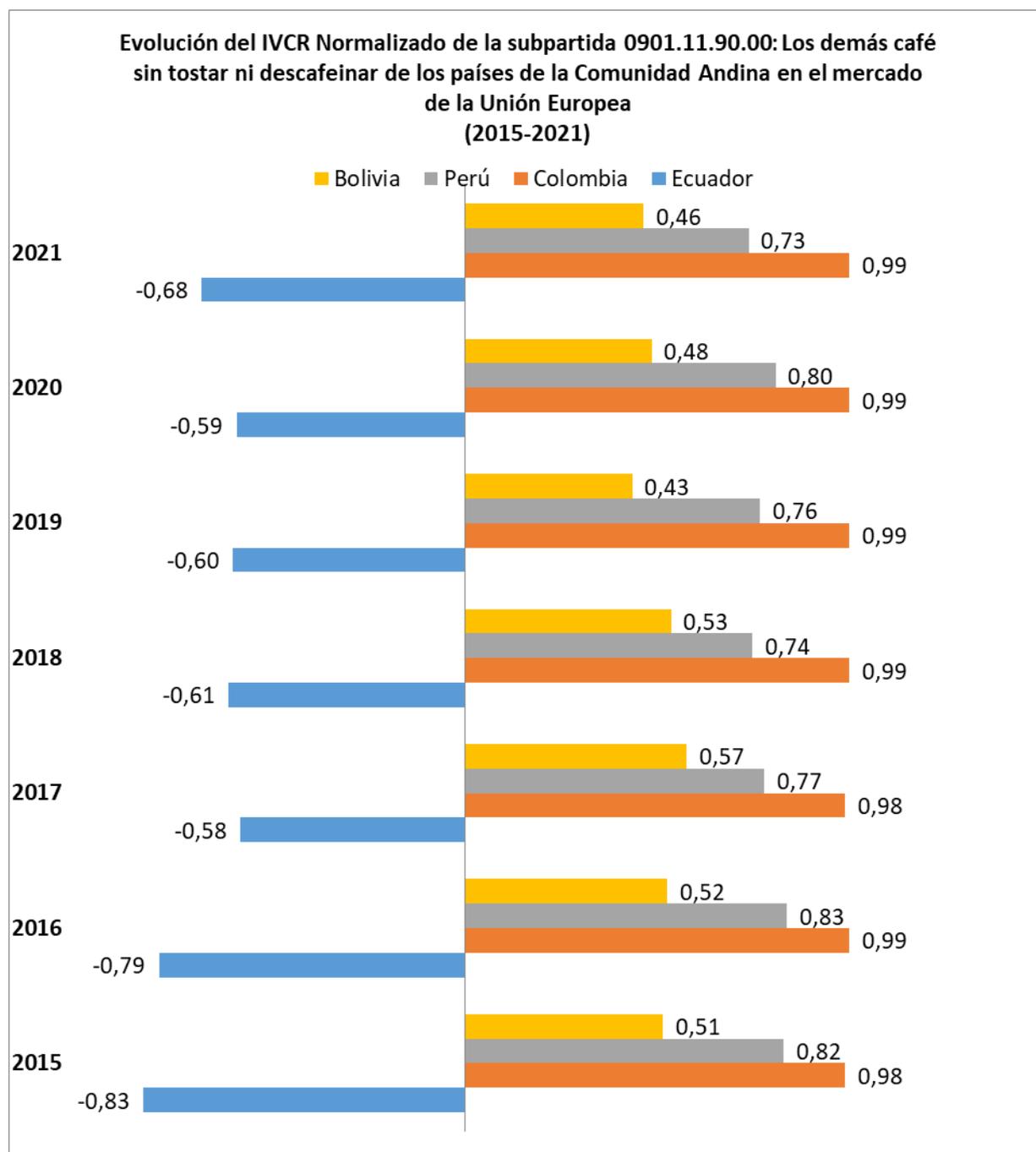
En tercer lugar, se encuentra Perú con un promedio de 0,31 que de acuerdo a los rangos establecidos, el producto peruano tiene una tendencia a un comercio intraproducto.

Además, se evidencia en los resultados que Bolivia tiene una desventaja al exportar plátano fresco con un promedio de -1 desde el 2015 al 2021.

**Ventaja Comparativa Revelada Normalizada de la subpartida arancelaria 0901.11.90.00: El demás café sin tostar ni descafeinar**

**Figura 23**

*Evolución del IVCR Normalizado del Café sin tostar ni descafeinar. CAN-UE (2015-2021)*



*Nota.* Elaboración propia en base a datos obtenidos de Trade Map (2015-2021).

En base a los resultados del IVCR normalizado, el café colombiano ocupa el primer lugar, ha mantenido una tendencia alta durante el período de estudio; en el 2021 obtuvo un valor de 0,99 y en el año 2015 de 0,98.

El promedio general del IVCR normalizado del café colombiano durante el período 2015-2021 fue de 0,99. Se ha logrado mantener en el rango de +0,33 a +1, lo que significa que Colombia posee una alta ventaja competitiva al exportar dicho producto a la Unión Europea.

Colombia ha logrado obtener esta ventaja competitiva gracias a sus condiciones climáticas, características del suelo y la posibilidad de tener cosechas durante todo el año (ProColombia 2017).

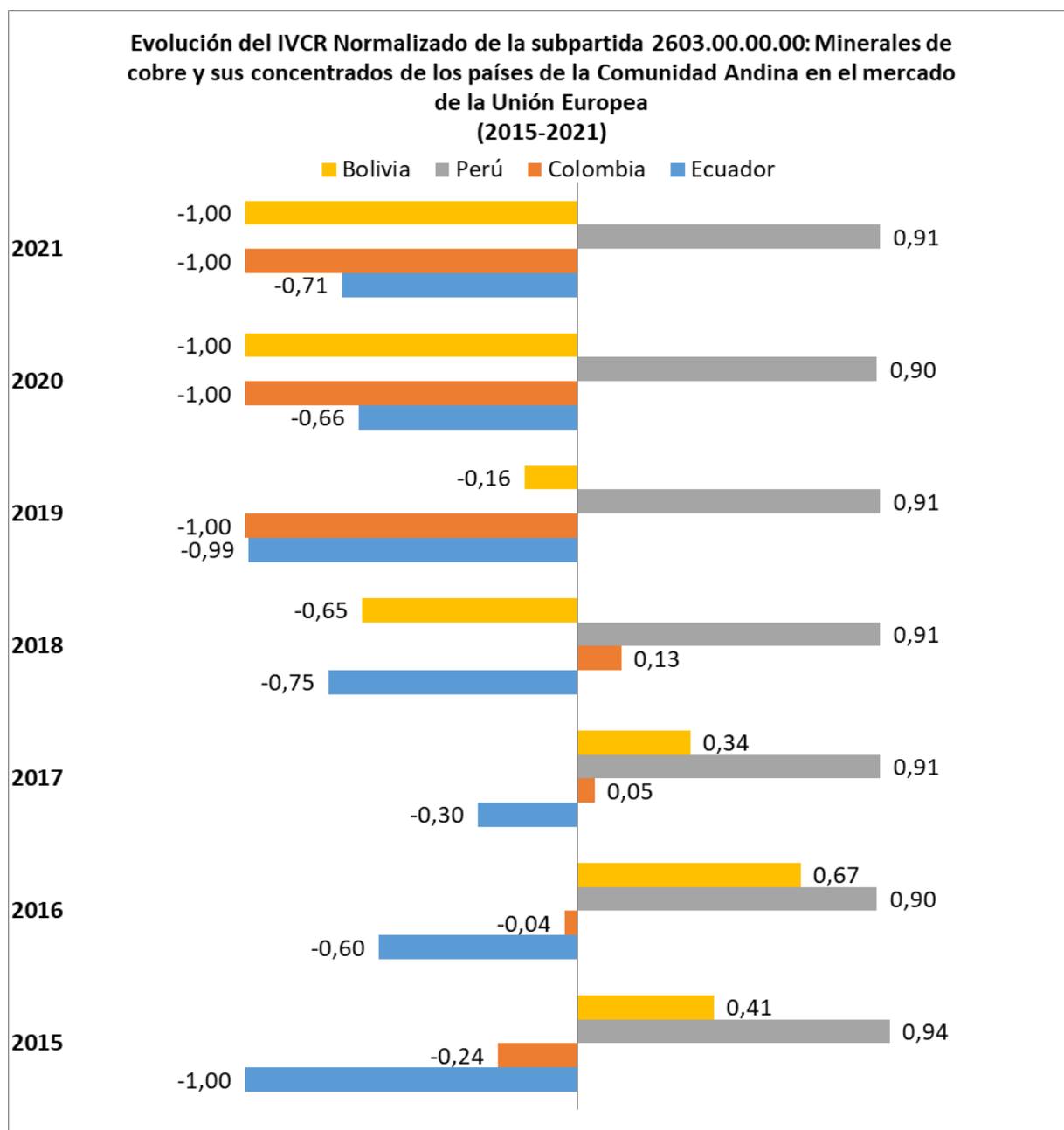
En segundo lugar, se encuentra Perú y en tercer puesto Bolivia con un promedio general de 0,78 y 0,50 respectivamente, desde 2015 hasta 2021, lo que indica que también poseen una ventaja competitiva al exportar dicho producto.

En último puesto se encuentra Ecuador, con un promedio general de -0,67 en dicho periodo, lo que indica que tiene una desventaja al exportar café a la UE.

**Ventaja Comparativa Revelada Normalizada de la subpartida arancelaria 2603.00.00.00:  
Minerales de cobre y sus concentrados: minerales de cobre y sus concentrados.**

**Figura 24**

*Evolución IVCR Normalizado de los Minerales de Cobre y sus Contenidos CAN-UE (2015-2021)*



*Nota.* Elaboración propia en base a datos obtenidos de Trade Map (2015-2021).

Según los resultados del cálculo del IVCR normalizado del cobre: Perú es el país que tiene un mayor índice de ventaja comparativa de exportación en relación a Ecuador, Colombia y Bolivia. Una de las causas, se atribuye a que forma parte del grupo de países líderes mineros a nivel mundial que posee grandes reservas del producto en cuestión. (Tiempo Minero, 2021)

Se observa que su IVCR normalizado a lo largo de los años se ha mantenido estable y con tendencia creciente en un rango de 0,90 a 0,94, determinando así la existencia de una ventaja exportadora de cobre hacia el mercado de la UE.

En promedio general desde el año 2015 al 2021, Perú obtiene un valor de IVCR de 0,91; los demás países andinos poseen un IVCR normalizado negativo, en especial Ecuador que en ningún año logró generar una ventaja obteniendo en promedio un IVCR normalizado de -0,72.

Bolivia, por una parte, en los primeros años del periodo analizado (2015-2021) poseía una ventaja hasta el año 2017; es en el 2018 que la tendencia se vuelve decreciente y como promedio generó un IVCR normalizado de -0,20, puntaje que se encuentra dentro del rango -0,33 a +0,33 por lo cual el país debe mejor optar por un comercio intraproducto.

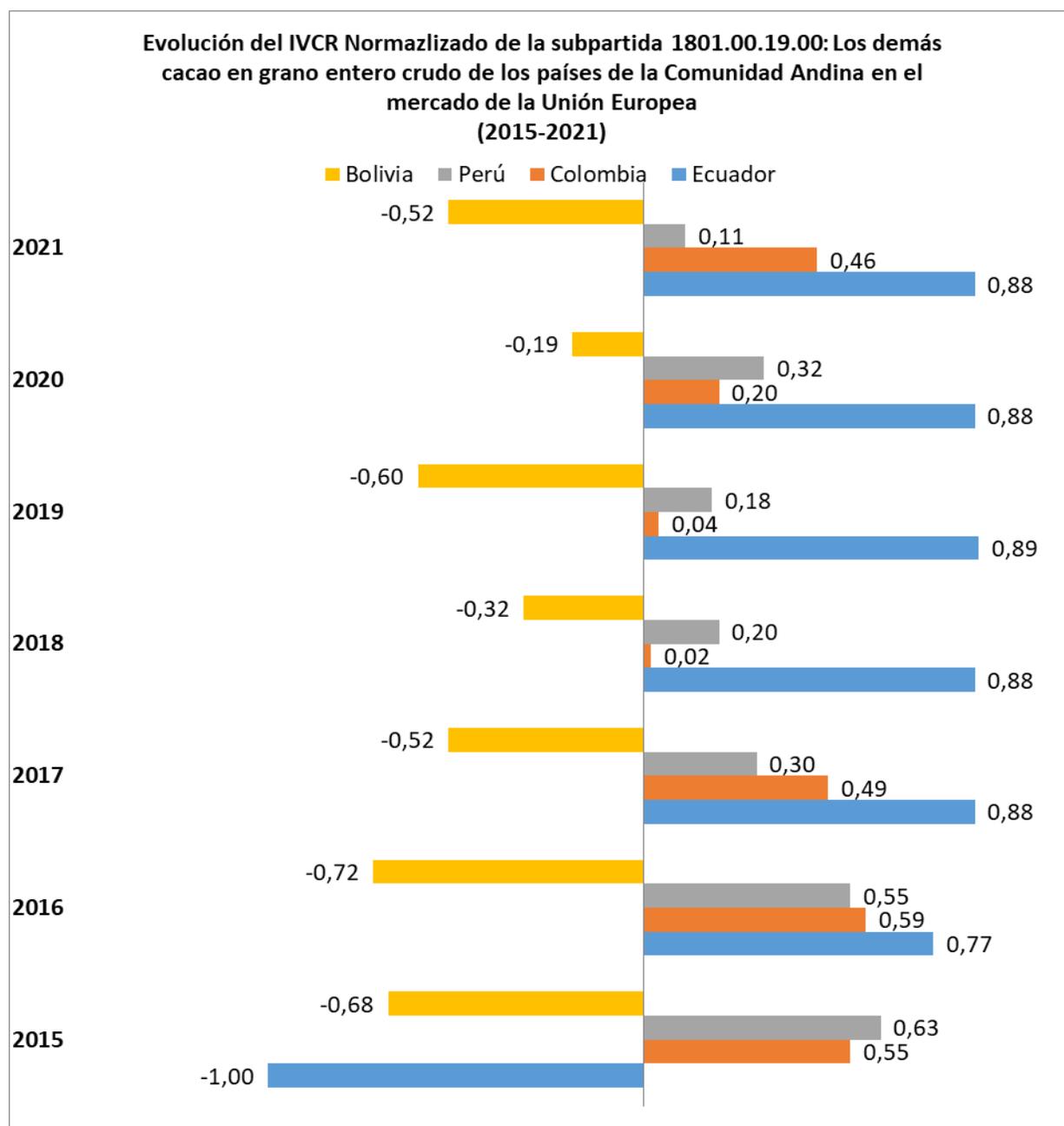
De igual forma Colombia solo logró mantener una ventaja por poco tiempo, en este caso fue desde el año 2017 al 2018, el resto de los años evidencia un IVCR normalizado negativo dando como promedio general del periodo 2015 al 2021 un valor de -0,44 que representa una desventaja exportadora de minerales de cobre y sus derivados.

En definitiva, Perú es más competitivo en la exportación de cobre en comparación a los demás países andinos, posicionándose como el único país de la CAN en poseer una ventaja comparativa exportadora de este producto, que se refuerza con la firma del tratado de libre comercio que mantiene con la UE.

**Ventaja Comparativa Revelada Normalizada de la subpartida arancelaria 1801.00.19.00:  
Los demás cacaos en grano entero crudo.**

**Figura 25**

*Evolución IVCR Normalizado de Los Demás Cacao en Grano Entero Crudo. CAN-UE (2015-2021)*



*Nota.* Elaboración propia en base a datos obtenidos de Trade Map (2015-2021).

De acuerdo a los cálculos y la gráfica referente al IVCR normalizado del cacao: Ecuador sobresale ya que es considerado uno de los principales exportadores a nivel mundial de este producto, en especial el grano fino de aroma. (Aenolastname, 2019). El cacao ecuatoriano, posee una mayor ventaja competitiva exportadora, pues en promedio desde el 2015 al 2021 alcanzó un puntaje de 0,60.

A lo largo de los años su IVCR normalizado ha mantenido una tendencia creciente; obteniendo en el 2021 un valor de 0,88 que en comparación al año 2015 que fue de -1, se ubica en el rango de +0,33 a +1, lo que significa la existencia de una ventaja para el país para exportar dicho producto. Las exportaciones de la “pepa de oro” ecuatoriana hacia el mercado europeo han tenido una evolución positiva y más alta en comparación a los demás países andinos.

De acuerdo a lo que establece Cobos (2021) en la revista “Gestión Digital”, se considera que la mejora de estas exportaciones de cacao ecuatorianas se debe al aumento en el consumo por parte de mercados tanto europeos como asiáticos, y al crecimiento de los terrenos de cultivo de los agricultores.

En segundo lugar, el IVCR normalizado más alto lo posee Colombia con un promedio general desde 2015 hasta 2021 de 0,34; seguido de Perú con un promedio de 0,33 que, de acuerdo a los rangos establecidos, el producto peruano tiene una tendencia a un comercio intraproducto. Se evidencia por medio de los cálculos también que el país que tiene desventaja para exportar cacao es Bolivia al tener un valor de exportaciones del producto hacia el bloque sumamente bajo con un promedio de IVCR normalizado desde el 2015 al 2021 de -0,51.

Cabe mencionar que, la firma de un acuerdo comercial con la UE, permitió que se obtengan más ventajas en comparación a aquellos que no han logrado negociar uno, aparte de las condiciones climatológicas que cada país posee para generar un cacao de calidad.

## **Análisis general**

Entender los resultados del Índice de Ventaja Comparativa de las Exportaciones de Balassa puede determinar qué estado miembro de la Comunidad Andina tiene una mayor ventaja comparativa en la exportación de un determinado producto a la UE. Los países con los IVCR estandarizados más altos son los más competitivos en la comercialización de productos. Los resultados, revelaron que, Colombia y Ecuador poseen una alta ventaja comparativa en la exportación de plátanos frescos tipo cavendish valery gracias a su excelente clima y extensas superficies de cultivo (Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias, 2015).

Referente al café, se encuentra que Colombia posee una mayor ventaja comparativa gracias a sus buenas prácticas agrícolas, el fácil acceso a recursos naturales y fuerza laboral; sin embargo, Perú y Bolivia no se quedan atrás y obtuvieron resultados positivos. En cambio, Ecuador refleja resultados negativos en el índice, debido a la falta de rentabilidad, los elevados costos de producción y los altos precios en el mercado exterior (Castellano, 2022).

En la exportación de cacao, se logra observar que Ecuador es el principal país en poseer una ventaja exportadora ya que, se evidencia que sus exportaciones son mayores en comparación a los otros miembros de la CAN. Ecuador se ha convertido en el primer exportador de cacao en grano en América gracias a que se ha incentivado la reactivación del producto por entidades del gobierno como el MAGAP.

La segunda posición la ocupa Perú, seguido de Colombia y Bolivia, este último es el único país de la CAN que no posee una ventaja debido a las dificultades logísticas que se presentan a la hora de transportar los productos y en obtener certificaciones. (Aguirre, 2022)

Con dicho análisis se puede concluir que Ecuador es el país de la CAN que debe poner más esfuerzos para especializarse en la exportación del cacao y que si sus aliados andinos mejoran sus estrategias podrían alcanzar al país y competir a la par; sin embargo, una gran parte de los mercados internacionales consideran al cacao ecuatoriano como un producto de calidad y de sabores diferenciados.

Además, por otro lado, se observó en las exportaciones de cobre que, Perú es el único en poseer un IVCR normalizado positivo que asimila una ventaja. Pese a que Colombia firmó un acuerdo con la UE, en este caso no representa ningún beneficio ya que, se observa en los resultados que con el pasar de los años dejó de tener una ventaja al exportar este producto, sin embargo, se encuentra trabajando para diversificar su sector minero enfocado en aumentar la producción de cobre (Bnamericas, 2021).

En este sentido, se determina en base a los resultados que, Perú es el país de la CAN que debe aprovechar sus ventajas comparativas y especializarse en la exportación de este producto. Con respecto a Bolivia, aun cuando no ha firmado un acuerdo comercial con la UE, fue el segundo en obtener un IVCR normalizado positivo con el cobre que con el pasar del tiempo se volvió negativo debido a, la disminución de exportaciones que se da a causa de los intentos por parte del gobierno de frenar la subida de precios con la exigencia de certificados de exportación para vender al exterior, los cuales no suelen darse con facilidad, aumentando así la oferta en el mercado interno. (Olmo, 2022)

En general, Bolivia en comparación a los demás países andinos, es el que menos exporta hacia la Unión Europea; se infiere que la causa primaria de este hecho es por temas tanto logísticos como económicos que maneja la nación y la falta de un puerto que encarece los costos de envío. Los demás, tienen grandes posibilidades de seguir expandiendo sus ventas en el mercado europeo.

## Conclusiones y Recomendaciones

### Conclusiones

El análisis permitió conocer que, la Unión Europea (UE) al ser un bloque integrado por más países que en su mayoría son considerados desarrollados, es un mercado más fuerte que representa en promedio un 32% de participación en el comercio internacional a nivel mundial, pues en comparación con la Comunidad Andina de Naciones (CAN) que apenas alcanza el 1%, la diferencia es notoria.

Sin embargo, la CAN se encuentra dentro de la lista de los socios comerciales relevantes de la UE, alcanzando un 0,31% de las importaciones totales del mismo y un 0,23% en exportaciones totales dentro del período de estudio.

Cabe mencionar que, cada país posee sus propias ventajas y desventajas en el ámbito del comercio internacional, en cuanto a las desventajas en común que presentan los países de la CAN, se encuentran que son considerados países en vías de desarrollo, sus sistemas políticos son disfuncionales, la calidad de vida de sus ciudadanos es baja, su economía depende de productos primarios y a su vez esta presenta inflación.

Por otra parte, sus ventajas radican en que poseen grandes recursos naturales, clima óptimo, territorios extensos aptos para el cultivo y disponibilidad de mano de obra barata, a fin de que puedan competir con otras economías.

Además, mediante el análisis del perfil competitivo internacional de cada país que conforma la CAN, se ratifica que, Colombia y Perú ocupan los primeros puestos en los distintos reportes de los índices estudiados a causa de su capacidad para atraer inversiones extranjeras por medio de estrategias o políticas que han implementado sus gobiernos a lo largo de los años, además de poseer más libertad económica en relación a Ecuador y Bolivia.

Ecuador, pese a que mantiene el tercer puesto en competitividad frente a los otros países miembros de la CAN, ha demostrado que cuenta con los recursos necesarios para alcanzar a sus socios comerciales, en especial, por la moneda fuerte que posee.

Cabe mencionar que el Ecuador cuenta con diferentes productos que son muy populares en los mercados extranjeros, pero que no han podido consolidarse en los mercados internacionales por falta de oportunidades o capacidad de producción.

Bolivia, por otro lado, ocupa el último lugar en esa comparación, ya que, por muchos años el país buscó ser una economía independiente que se cerró a la apertura de nuevos mercados provocando que el país genere restricciones comerciales, demoras en los procesos de ventas y compras en el exterior y escasa atracción de inversionistas. Es un país que depende muy poco de proveedores externos, pues debido a los obstáculos al comercio estos aumentan su oferta dentro del mercado interno.

A la vez, el país ha limitado por varios años el acceso al dólar, lo cual hace posible que su macroeconomía se mantenga estable, sin embargo en el año 2021 su moneda se depreció ligeramente provocando caídas en sus precios internacionales de las materias primas.

Analizar las ventajas y desventajas ha permitido reconocer los factores que influyen tanto en la apertura comercial y económica de cada país.

El bloque europeo y andino tardaron un poco en establecer una relación comercial concreta entre sí, pues para la UE la CAN no era considerada como un mercado relevante, situación que con el pasar de los años cambió.

Estos bloques comerciales son integraciones voluntarias entre países que tienen en común la búsqueda de beneficios mutuos mediante la reducción o eliminación parcial y total de trabas al comercio exterior con sus propios lineamientos.

Según el Secretario General de la Comunidad Andina en el 2004, estableció que el entendimiento alcanzado con la Unión Europea estimula, al mismo tiempo, la profundización del proceso de integración andino (Comunidad Andina de Naciones, 2004).

Los países de la CAN como Colombia y Perú estuvieron abiertos a establecer una relación comercial con los países miembros de la Unión Europea para impulsar el crecimiento de su economía. Los otros dos miembros, Ecuador y Bolivia, tomaron un rumbo diferente al de sus compañeros debido a sus posturas proteccionistas; sin embargo, Ecuador a la final acepta firmar con la UE, dejando a Bolivia como el único país andino en no establecer un acuerdo comercial con el bloque.

En cuanto a la evolución de las exportaciones de la Comunidad Andina a la Unión Europea durante el periodo 2015-2021, se logró determinar que, Perú es el mayor exportador en relación a los demás Países Miembros, pues su porcentaje de ventas hacia la UE en el año 2021 fue de 42,11% mientras que la participación de Colombia, Ecuador y Bolivia fueron 27,91%, 23,70% y 6,27% respectivamente.

Por otro lado, referente a la evolución de las importaciones de la Comunidad Andina desde la Unión Europea durante el periodo de estudio, se encontró que, Colombia ha sido el mayor importador en relación a los demás Países Miembros, ya que se evidenció que su porcentaje de compras desde la UE en el año 2021 fue de 50,61%, mientras que la participación de Perú, Ecuador y Bolivia fueron de 28,72%, 16,02% y 4,65% respectivamente.

En resumen, para la CAN es primordial la firma de un acuerdo comercial con la UE, ya que, impulsa un mayor desarrollo industrial, económico y social.

Al analizar la actividad comercial internacional y competitividad de un país se necesitan de estadísticas, tanto del volumen de exportaciones como de importaciones, para determinar si los mercados objetivos son correctos y existe una oportunidad de negocio.

Por lo tanto, un mercado se considera potencial si tiene un volumen mínimo de importaciones y exportaciones. Cuanto mayor sean las importaciones en un mercado, más oportunidades existen para comercializar dicho producto en el mismo. Toda esta información es esencial para implementar las operaciones de comercio exterior y estrategias de negociación internacional.

El dinamismo del comercio internacional se basa en la capacidad y recursos que cuentan los países para producir bienes; unos pueden generar productos mejores o más baratos que otros, por lo que se considera razonable la especialización en aquello en donde se obtenga más ventajas con respecto a otros y comprar en el exterior lo que no resulte beneficioso producir por cuenta propia.

Se evidenció en el cálculo del IVCR normalizado que Colombia y Ecuador se deben especializar en la exportación de plátano fresco tipo cavendish ya que su aptitud de producción les permite cubrir la demanda y requerimientos del mercado.

En el caso del café sin tostar ni descafeinar, tanto Colombia, Perú y Bolivia, deberían especializarse debido a que poseen ventajas como bajos costos de producción, rentabilidad y la posesión de territorios en condiciones ambientales óptimas. En cambio, Ecuador debido a la falta de recursos técnicos, los costos por mantenimiento del cultivo del café son altos y provoca una baja retribución económica.

Por otro lado, Ecuador debería especializarse en la producción del cacao en grano entero crudo, ya que, existe una alta demanda por parte de los mercados europeos y asiáticos, y además han aumentado las extensiones de terreno para el cultivo de dicho producto.

Respecto al último producto, minerales de cobre y sus concentrados, el país que debería especializarse en dicho producto es Perú, debido a que posee grandes reservas del mismo.

En resumen, se determinó que, la actividad comercial internacional fomenta la competencia ya que de acuerdo a Martínez (2013): “los países tendrán incentivos para innovar y buscar la reducción de costes para seguir manteniendo su ventaja competitiva respecto al exterior.”

Se observa con el cálculo del IVCR normalizado de los 4 países que pese a que algunos países andinos poseen un acuerdo con la UE, no son los primeros en obtener un alto puntaje del índice.

Se tiene como ejemplo a Bolivia, que sí presentó una ventaja competitiva con el cobre, en base a los resultados del IVCR normalizado, esto se debe a que posee altas reservas del producto para comercializar, pese a que no tenga un acuerdo comercial con la UE.

Bolivia no presenta mayormente ventajas competitivas a causa de las dificultades logísticas para exportar los productos, sin embargo si este firmara el acuerdo estaría a la par que sus compañeros andinos en términos de competitividad.

Con todo el análisis exhaustivo que se ha realizado, es vital responder la siguiente pregunta: *¿La firma de un tratado comercial con la UE permite que los países andinos aumenten su competitividad exportadora?*

La competitividad exportadora de un país no depende al 100% del poseer acuerdos comerciales con otras naciones, sino que viene de la mano con factores económicos, sociales, climatológicos, estrategias comerciales, entre otros recursos que tiene cada país de forma independiente.

Lo que sí se puede observar es que un acuerdo comercial es beneficioso, ya que, elimina las barreras arancelarias y no arancelarias, genera una mayor provisión de materia prima y tecnología a menores costos, aumenta el empleo en base a la actividad exportadora, atrae mayor inversión extranjera e igualdad de condiciones para poder competir con otros países que igual mantengan acuerdos comerciales.

En conclusión, pese a que los países andinos posean una firma con el bloque europeo, no puede significar que por tal motivo sus exportaciones sean altas, sino que, depende del producto que se ofrezca y si este tiene apertura o potencial para ser aceptado por los consumidores.

Además de que si el país se especializa en exportar un producto de forma más rentable, fácil, sin menos trabas que otro, su competitividad exportadora será alta. La firma de un acuerdo con otra nación favorece en cierto punto a ser más competitivo porque pueden existir beneficios que solo se le otorgue al país firmante.

Sin embargo, si el país no posee la capacidad de producir un producto con los requerimientos necesarios para venderlo al exterior, no va a existir posibilidad de mejorar sus exportaciones. Por ende, si un país puede producir un producto eficientemente, es recomendable que se especialice en ello.

## Recomendaciones

De forma general, de acuerdo a todo lo que se ha logrado analizar en este trabajo de investigación como puntos importantes, se recomienda a los gobiernos de cada país miembro de la Comunidad Andina de Naciones generar anualmente reportes de competitividad que conlleven análisis exhaustivos, utilizando el Índice de Ventaja Comparativa Revelada de Balassa, con el objetivo de determinar los productos en los que deben poner más esfuerzos para especializarse y exportar a otros mercados internacionales.

A la par, dichos reportes, servirían como hoja de ruta para aquellos grandes, medianos y pequeños exportadores en cada país, ya que podrían visualizar de forma detallada las estadísticas del comercio exterior tanto de productos específicos como del país al que pertenezcan, incluso realizar comparaciones entre los países de la CAN para determinar si pueden ser competitivos o no.

Adicionalmente, se recomiendan posibles estrategias que se podrían implementar para mejorar la competitividad los productos ecuatorianos, colombianos, peruanos y bolivianos en el exterior:

Una de estas, sería que los países de la CAN establezcan alianzas con marcas internacionales dedicadas a comercializar productos latinos en otros mercados, en especial los mercados europeos); un ejemplo puede ser con la marca "GOYA Food Inc.", que es una marca de alimentos que opera en diversos países hispanoamericanos y en los Estados Unidos, se la considera como la principal fuente de la cocina latina.

Con dichas alianzas, los productos andinos podrían ingresar a los países consumidores con menos aranceles.

La CAN en conjunto también debería considerar lo siguiente:

- Fortalecer la inversión, el comercio y la transformación productiva.
- Mejorar la diplomacia que maneja cada país para promover las relaciones comerciales con otros mercados.

- Creación de proyectos direccionados a que los bloques económicos como CAN refuercen lazos y creen estrategias de integración (siendo más atractivos para otros mercados)
- Políticas gubernamentales eficaces de fomento a la innovación. (Mayor inversión pública y privada en I+D.)
- Incentivos al desarrollo empresarial y mejorar la cultura del empresario: para el crecimiento de la economía se necesitan incentivos en materia tributaria para la pequeña y mediana empresas, reducción de trámites, y facilidades para la contratación de personal, entre otros.
- Investigación de mercados internacionales: se deben explorar nuevos mercados no explotados de Asia, como China, Japón, Corea, Oriente Medio, entre otros. También indagar los mercados de Asia Oriental.
- Simplificación de los procedimientos y reglamentación técnica para poder exportar: las medidas técnicas y sus evaluaciones de la conformidad son extensas y frecuentes en los productos agrícolas, se convierten en la principal dificultad para los países andinos.

Por separado, se recomienda que para que exista una mayor competitividad de los países andinos:

Ecuador mejore la imagen que tienen otros países sobre este, pues por lo general desde el punto de vista de externos, la nación genera incertidumbre a los inversores gracias a varios aspectos como su ambiente político inestable.

Una de las estrategias que podrían resultar beneficiosas es considerar a la actividad cultural en el exterior ya que, si está bien orientada, puede prestar una ayuda muy útil dentro del plano político internacional.

Es preciso señalar que, Ecuador necesita fortalecer sus operaciones productivas con recursos tecnológicos, para incrementar su oferta exportable en ciertos productos en donde posee una ventaja absoluta local.

En cuanto a Colombia, esta nación debe pensar en estrategias orientadas a disminuir su inflación y en especial reducir la devaluación de su moneda que está frenando el crecimiento económico del país.

Referente a Perú, debe facilitar agilizar los trámites de registro a los emprendedores para iniciar sus negocios, innovar e incorporar tecnologías de la información para reducir los costos y tiempos en los procesos de producción y aumentar su competitividad exportadora.

Con respecto a Bolivia, debe agilizar el tiempo para emprender un negocio, poner mayor énfasis a la ciencia y tecnología y reducir el lapso de demora para preparar los documentos de exportación, ya que se demora cuatro veces más en comparación al resto de países andinos.

A la vez, Bolivia debe enfocarse en establecer un acuerdo comercial con la Unión Europea para superar los obstáculos técnicos y las barreras no arancelarias, con ello lograría la adquisición de tecnología de punta para lograr productos de valor agregado, aumentaría la inversión extranjera, aumentaría sus cuotas en el mercado y mejoraría su economía notablemente.

Los esfuerzos de los Países Miembros de la Comunidad Andina por mejorar la relación comercial con la Unión Europea deben ir encaminados a aumentar el nivel de exportaciones, atracción de inversiones y producción con valor agregado para ser más competitivos y reforzar sus economías.

## Referencias

- Aenolastname, X. (18 de 06 de 2019). *Ecuador traza objetivos para convertirse en primera potencia mundial cacaotera*. Obtenido de americaeconomia.com:  
<https://www.americaeconomia.com/negocios-industrias/ecuador-traza-objetivos-para-convertirse-en-primera-potencia-mundial-cacaotera>
- AGENT COMEX EC. (04 de 01 de 2022). *Casi 1.300 productos de la UE con arancel cero en 2022 para Ecuador*. Obtenido de agentcomexec: <https://agentcomexec.com/casi-1-300-productos-de-la-ue-con-arancel-cero-en-2022-para-ecuador/>
- Aguirre, L. (1 de 08 de 2022). *La logística dificulta la exportación de chocolate*. Obtenido de la-razon.com: <https://www.la-razon.com/financiero/2021/02/24/la-logistica-dificulta-la-exportacion-de-chocolate/>
- Alerta Económica. (12 de 11 de 2019). *El Perú retrocedió al puesto 65 en el Ranking Global de Competitividad 2019*. Obtenido de alertaeconomica.com:  
<https://alertaeconomica.com/el-peru-retrocedio-al-puesto-65-en-el-ranking-global-de-competitividad-2019/>
- Andina, C. (6 de 05 de 2021). *Crecen el comercio y las inversiones entre la Comounidad Andina y la Unión Europea*. Obtenido de comunidadandina.org:  
<https://www.comunidadandina.org/notas-de-prensa/crecen-el-comercio-y-las-inversiones-entre-la-comunidad-andina-y-la-union-europea/>
- Barabas, G. (8 de 04 de 2016). *Introducción a las Relaciones Internacionales*. Obtenido de slideplayer.es: <https://slideplayer.es/slide/154977/>

BBC News Mundo. (30 de julio de 2021). *Perú: 3 efectos de la gran caída del sol peruano frente al dólar tras el anuncio del nuevo gabinete de Pedro Castillo*. Obtenido de [bbc.com](https://www.bbc.com/mundo/noticias-58017736):

<https://www.bbc.com/mundo/noticias-58017736>

BIZLATIN HUB. (14 de 07 de 2020). *¿Cuáles son los Acuerdos Comerciales de Bolivia?*

Obtenido de [bizlatinhub.com](https://www.bizlatinhub.com/es/acuerdos-comerciales-bolivia/): <https://www.bizlatinhub.com/es/acuerdos-comerciales-bolivia/>

Brown, A., & Torres Castillo, P. (2012). La relación comercial Comunidad Andina- Unión Europea y la postura de Ecuador. *Revista de estudios latinoamericanos*, 1(55), 9-10.

Obtenido de [https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1665-85742012000200004](https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-85742012000200004)

Buendía, E. (2013). El papel de la Ventaja Competitiva en el desarrollo económico de los países. *Análisis Económico*, 12. Obtenido de

<https://www.redalyc.org/pdf/413/41331033004.pdf>

CAN. (2014). *Compendio de Normas de la Comunidad Andina* (Vol. 1). Cartagena: Colección Andina. Obtenido de

<https://www.comunidadandina.org/StaticFiles/201452393622COMPENDIODENORMAS-ACUERDODECARTAGENA.pdf>

CAN. (23 de 04 de 2019). *Dimensión Económico Social de la Comunidad Andina*. Obtenido de [comunidadandina.org](https://www.comunidadandina.org/):

<https://www.comunidadandina.org/StaticFiles/201956161018DEcoSocial2019%20.pdf>

CAN. (25 de 02 de 2020). *COMUNIDAD ANDINA ESTADÍSTICAS DE COMERCIO EXTERIOR DE BIENES 2020*. Obtenido de [comunidadandina.org](https://www.comunidadandina.org/):

<https://www.comunidadandina.org/DocOficialesFiles/DEstadisticos/SGDE937.pdf>

- Cancillería de Colombia. (15 de 06 de 2016). *Comunidad Andina*. Obtenido de [cancilleria.gov.co: https://www.cancilleria.gov.co/international/regional/cancilleria.gov.co](https://www.cancilleria.gov.co/international/regional/cancilleria.gov.co)
- Castellano, N. (12 de 07 de 2022). *¿Por qué Ecuador importa tanto café?* Obtenido de [perfectdailygrind: https://perfectdailygrind.com/es/2022/03/07/por-que-ecuador-importa-tanto-cafe/#:~:text=Producci%C3%B3n%20frente%20a%20importaci%C3%B3n,han%20hecho%20disminuir%20la%20producci%C3%B3n](https://perfectdailygrind.com/es/2022/03/07/por-que-ecuador-importa-tanto-cafe/#:~:text=Producci%C3%B3n%20frente%20a%20importaci%C3%B3n,han%20hecho%20disminuir%20la%20producci%C3%B3n)
- CEPAL. (2019). Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe. *repositorop.cepal.org*, 1(1), 12. Obtenido de [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45000/96/BPE2019\\_Peru\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45000/96/BPE2019_Peru_es.pdf)
- Cobos, E. (2021). UN CULTIVO TRADICIONAL ENTRE LOS MEJORES A NIVEL MUNDIAL. *revista gestifon*, 5. Obtenido de <https://www.revistagestion.ec/economia-y-finanzas-analisis/ecuador-tiene-en-el-cacao-una-oportunidad-de-oro>
- Comisión Europea. (20 de junio de 2021). *La Unión Europea, ¿Qué es y qué hace?* Obtenido de [op.europa.eu: https://op.europa.eu/webpub/com/eu-what-it-is/es/](https://op.europa.eu/webpub/com/eu-what-it-is/es/)
- Comisión Europea. (20 de 06 de 2021). *La Unión Europea, ¿Qué es y qué hace?* Obtenido de [op.europa.eu: https://op.europa.eu/webpub/com/eu-what-it-is/es/](https://op.europa.eu/webpub/com/eu-what-it-is/es/)
- Correo del Sur. (03 de 11 de 2019). *Bolivia sube seis puestos en el ranking Doing Business*. Obtenido de [correodelsur.com: https://correodelsur.com/panorama/20191103\\_bolivia-sube-seis-puestos-en-el-ranking-doing-business-2020.html](https://correodelsur.com/panorama/20191103_bolivia-sube-seis-puestos-en-el-ranking-doing-business-2020.html)
- Deloitte. (13 de 10 de 2020). *Doing Business Colombia 2020: Confianza para invertir el cambio en oportunidad*. Obtenido de [deloitte.com: https://www2.deloitte.com/co/es/pages/tax/articles/doing-bussiness-colombia-2020.html](https://www2.deloitte.com/co/es/pages/tax/articles/doing-bussiness-colombia-2020.html)

- Diario del Exportador. (15 de 09 de 2016). *Integración económica: tipos y ejemplos*. Obtenido de diariodelexportador.com: <https://www.diariodelexportador.com/2016/04/integracion-economica-tipos-y-ejemplos.html>
- Diario Libre. (03 de 11 de 2021). *El dólar vuelve a superar la barrera de los 4 soles en Perú*. Obtenido de diariolibre.com: <https://www.diariolibre.com/actualidad/internacional/el-dolar-vuelve-a-superar-la-barrera-de-los-4-soles-en-peru-EI29743241>
- Dollar Fx. (21 de 08 de 2022). *Convertidor de Divisas*. Obtenido de dollarFx.org: <https://www.dollarfx.org/es/Peso-boliviano>
- Domínguez, S. (19 de 2 de 2012). *Definición de Exportación Según varios autores*. Obtenido de stelladominguez: [https://stelladominguezcom.wordpress.com/2012/02/15/x003/#:~:text=Para%20Leonido u%20\(2010\)%2C%20%E2%80%9C,que%20ingresan%20a%20nuestro%20pa%C3%ADs](https://stelladominguezcom.wordpress.com/2012/02/15/x003/#:~:text=Para%20Leonido u%20(2010)%2C%20%E2%80%9C,que%20ingresan%20a%20nuestro%20pa%C3%ADs)
- Donoso, M. (2013). El mercado del cobre a nivel mundial: evolución, rasgos, características y potencialidades futuras. *Ingeniare*, 21(2), 248-261. Obtenido de [https://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0718-33052013000200008](https://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-33052013000200008)
- Durán, J., & Alvarez, M. (2011). *Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial*. Santiago de Chile: CEPAL. Obtenido de [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/3690/S2008794\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/3690/S2008794_es.pdf)
- Eurostat. (25 de enero de 2018). *La economía Europea desde el inicio del milenio*. Obtenido de ine.es: [https://www.ine.es/prodyser/economia\\_ue18/index.html?lang=es](https://www.ine.es/prodyser/economia_ue18/index.html?lang=es)

- Fedexport. (6 de 01 de 2020). *Ecuador, uno de los países menos competitivos en Latinoamérica*. Obtenido de fedexpor.com: <https://www.fedexpor.com/ecuador-menos-competitivo-en-2019/>
- Fedexport. (15 de 04 de 2021). *Exportaciones no petroleras en el Distrito Metropolitano de Quito, su desempeño y potenciales*. Obtenido de fedexpor.por.com: <https://www.fedexpor.com/wp-content/uploads/2018/02/Exportaciones-No-Petroleras.pdf>
- FMI. (6 de 01 de 2018). *Perspectivas de la Economía Mundial: Actualización Enero de 2018*. Obtenido de imf.org: <https://www.imf.org/es/Publications/WEO/Issues/2018/01/11/world-economic-outlook-update-january-2018#:~:text=Se%20estima%20que%20el%20producto,marcado%20en%20Europa%20y%20Asi>
- Gastón, D., Novelino, H., Potenzoni, M., Carnuccio, Gerez, J., & Mariño, G. (12 de 8 de 2020). Competitividad internacional y performance exportadora. *Revista Intercional de Ingeniería Industrial*, 15. Obtenido de fi.mdp.edu.ar: <http://www3.fi.mdp.edu.ar/otec/revista/index.php/AACINI-RIII/article/view/9>
- Gnius, J. (11 de 10 de 2019). *Cinco tendencias en la economía global y sus implicaciones para los formuladores de políticas económicas*. Obtenido de signalsiot.com: <https://signalsiot.com/cinco-tendencias-en-la-economia-global-y-sus-implicaciones-para-los-formuladores-de-politicas-economicas/>
- González, M. (2022). Renovación Sello de Calidad FECYT 2022. *Deusto*, 2. Obtenido de <https://revista-estudios.revistas.deusto.es/>
- González, R. (Enero-Febrero de 2011). Diferentes Teorías del Comercio Internacional. *ICE*, 858, 12. Obtenido de

<https://www.guao.org/sites/default/files/biblioteca/Diferentes%20teor%C3%ADas%20del%20comercio%20intenacional.pdf>

GOV.CO. (5 de 08 de 2020). *Índice de Competitividad Global ICG*. Obtenido de colombiacompetitiva.gov.co: [http://www.colombiacompetitiva.gov.co/sneci/indicadores-internacionales/indice-competitividad-global#:~:text=Resultados%20Colombia%20%2D%20%C3%8Dndice%20Competitividad%20Global,por%20Azerbaiy%C3%A1n%20\(posici%C3%B3n%2058\)](http://www.colombiacompetitiva.gov.co/sneci/indicadores-internacionales/indice-competitividad-global#:~:text=Resultados%20Colombia%20%2D%20%C3%8Dndice%20Competitividad%20Global,por%20Azerbaiy%C3%A1n%20(posici%C3%B3n%2058))

Index of Economic Freedom. (6 de 3 de 2022). *ECUADOR*. Obtenido de heritage.org: <https://www.heritage.org/index/country/ecuador>

Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias. (17 de 03 de 2015). *Banano, platano y otras musáceas*. Obtenido de iniap.gob.ec: <https://www.iniap.gob.ec/banano-platano-y-otras-musaceas/>

Jumbo, F., & Tillanguango, B. (12 de 2018). Inversión extranjera directa, exportaciones y crecimiento económico: un enfoque empírico utilizando técnicas de cointegración para la CAN. *Revista Económica*, 1(3), 10. Obtenido de <https://revistas.unl.edu.ec/index.php/economica/article/view/782/623>

La República. (24 de 10 de 2019). *Colombia cayó dos puestos en el índice Doing Business 2020 del Banco Mundial*. Obtenido de larepublica.co: <https://www.larepublica.co/globoeconomia/colombia-cayo-dos-puestos-en-el-indice-doing-business-2020-del-banco-mundial-2924273>

Lederer, E. (16 de 01 de 2020). *ONU: Crecimiento mundial de 2019, el más bajo de la década*. Obtenido de AP NEWS: <https://apnews.com/article/838676eefc4640d7b2985761f013723d>

- Lucero, K. (2021). Los bienes primarios sostuvieron el comercio con la UE en la pandemia. *Revista Gestión*, 12. doi:<https://www.revistagestion.ec/economia-y-finanzas-analisis/los-bienes-primarios-sostuvieron-el-comercio-con-la-ue-en-la-pandemia>
- Maesso Corral, M., & Gonzáles, R. (2000). Las relaciones comerciales entre la Unión Europea y América Latina de la marginación al entendimiento. *ICE*, 3(2649), 23-34. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=127761>
- Martínez, O. (21 de 08 de 2015). *El libre comercio: zorro libre entre gallinas libres*. Obtenido de areitodigital.net: <http://www.areitodigital.net/OSVALDOMTNEZ.ellibrecomercio.OTO-INV.05.htm>
- Miller, T., & Kim, A. (2015). *Índice 2015 de Libertad Económica*. Washington: The Wall Street Journal.
- Ministerio de Asuntos Exteriores, U. E. (12 de 02 de 2021). *Perú República del Perú*. Obtenido de studocu.com: <https://www.studocu.com/pe/document/universidad-privada-de-tacna/fisiologia/peru-ficha-pais-principal-empeno-en-su-gastronomia/23246867>
- Moreno, A., Narváez, D., & Sancho, S. (2016). Teorías del comercio internacional. *tesis*. BCE, Quito. Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/doctec11.pdf>
- Naciones Unidas. (17 de 01 de 2022). *Se estanca el crecimiento de la economía mundial: hay que tomar mejores medidas políticas y financieras, y remar unidos*. Obtenido de Noticias ONU: <https://news.un.org/es/story/2022/01/1502532#:~:text=Tras%20un%20periodo%20favorable%20de,3%2C5%25%20en%202023>

Páez , G. (5 de 12 de 2018). *Índice de Libertad Económica*. Obtenido de economipedia:

<https://economipedia.com/definiciones/indice-de-libertad-economica.html>

Primicias. (23 de 05 de 2002). *Unión Europea destina USD 4,7 millones para que Mipymes exporten más*. Obtenido de primicias.ec:

<https://www.primicias.ec/noticias/economia/union-europea-financia-mipymes/>

PROCOLOMBIA. (1 de 02 de 2022). *¿Cómo quedó el sector agropecuario del país?* Obtenido de ue.procolombia.co: <https://ue.procolombia.co/abc-del-acuerdo/faqs?page=1#:~:text=%C2%BFY%20c%C3%B3mo%20qued%C3%B3%20la%20desgravaci%C3%B3n,entre%207%20y%2010%20a%C3%B1os>

Rockcontent. (4 de 10 de 2019). *¿Qué es una ventaja competitiva, qué tipos existen y cómo cultivarla?* Obtenido de rockcontent.com: <https://rockcontent.com/es/blog/ventaja-competitiva/#:~:text=La%20ventaja%20competitiva%20es%20un,le%20brinda%20un%20oposicionamiento%20favorable.>

SELA. (23 de 11 de 2018). *Exportaciones de la Comunidad Andina al mundo crecieron 19% en 2017*. Obtenido de sela.org: <http://www.sela.org/es/prensa/servicio-informativo/20180416/si/26484/canexport>

SICE. (22 de 06 de 2022). Tribunal de justicia del acuerdo de Cartagena. *SICE*, 4.

Tiempo Minero. (24 de 05 de 2021). *Perú líder minero: primero en Latinoamérica y cuarto en el mundo en reservas de oro*. Obtenido de camiper.com: <https://camiper.com/tiempominero-noticias-en-mineria-para-el-peru-y-el-mundo/peru-lider-minero-primero-en-latinoamerica-y-cuarto-en-el-mundo-en-reservas-de-oro/>

Vargas. (3 de 02 de 2020). *Las exportaciones agrícolas a la Unión Europea han crecido 45%*, Patricia Llombart. Obtenido de larepublica.co:

<https://www.larepublica.co/globoeconomia/las-exportaciones-agricolas-a-la-union-europea-han-crecido-45-dijo-patricia-llombart-2959094>

World Bank Group. (2020). *Doing Business*. Washington: The world Bank. doi:10.1596/978-1-4648-1440-2