



ARTÍCULO 1

Ecuador y la ALBA:
¿está aportando al
comercio ecuatoriano
este acuerdo?

Ecuador y la ALBA: ¿está aportando al comercio ecuatoriano este acuerdo?

Juan Mosquera

juan.e.mosquera@gmail.com

Economista de la Universidad de Las Américas, 2015. Consultor de análisis económico en el Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Gabriela Córdova

g.cordova@udlanet.ec

Economista por la Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Máster en Economía por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (2006). Máster en Microfinanzas y Desarrollo Social por la Universidad de Alcalá de Henares (2012). Exintendente de Estadísticas, Estudios y Normas de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. Exresponsable del Departamento de Cuentas Nacionales en la Dirección General de Estudios del Banco Central del Ecuador. Profesora de materias de pregrado en la carrera de Economía en la Universidad de Las Américas, Escuela Politécnica Nacional y de materias de posgrado (cuentas nacionales y teoría económica) en la Universidad de Guayaquil y la Escuela Politécnica Superior del Litoral. Consultora internacional del BID.

Fecha de recepción: 07 de enero de 2016 / Fecha de aceptación: 04 de abril de 2016

RESUMEN

El presente estudio analiza el aporte de la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA) en el comercio ecuatoriano del período de 1990 a 2013. Se utiliza el modelo gravitacional planteado por Jan Tinbergen (1962) y se concluye que este tratado no generó aportes en el comercio hasta el momento que fue evaluado.

Palabras clave: ALBA, comercio ecuatoriano, modelo gravitacional de comercio, acuerdos comerciales, integración económica.

ABSTRACT

Using the gravity model proposed by Jan Tinbergen (1962), this study analyzes the contribution of the Bolivarian Alliance for the Peoples of Our America (ALBA) to Ecuadorian trade during the 1990-2013 period. It concludes that, at the time of the assessment, this treaty had not led to trade expansion.

Keywords: ALBA, Ecuadorian trade, gravity model of trade, trade agreements, economic integration.

INTRODUCCIÓN

Desde la propuesta de la creación del tratado de la Alianza Bolivariana de los Pueblos de Nuestra América (ALBA) en 2001, este se ha planteado como fundamental para el desarrollo social en Latinoamérica. El tratado profundiza en los aspectos tanto comerciales como sociales, para fomentar el desarrollo de los países miembros y el resto de países de la región. El pilar principal para el fortalecimiento de este bloque es el comercio, puesto que las ambiciones del tratado iniciarían con un mercado sólido que pueda proveer una alternativa comercial a la que ofrece actualmente Estados Unidos. Es como tal que el Gobierno ecuatoriano decidió ingresar a la ALBA para descentralizar el comercio y formar un bloque comercial beneficioso para el país.

Por esta razón es importante analizar el impacto comercial en el Ecuador desde su ingreso a la ALBA con relación al resto de socios comerciales del país. Se utiliza el modelo gravitacional planteado por Jan Tinbergen (1962) para analizar los flujos comerciales del Ecuador para el período de 1990 a 2013, con la intención de observar el impacto que ha tenido el comercio proveniente de la ALBA en Ecuador. La utilización de variables dicotómicas y las adaptaciones de varios autores fue fundamental para la aplicación de este modelo.

El presente artículo se divide en seis apartados, después de la introducción se presenta el sustento teórico de los acuerdos comerciales, su evolución y su medición con el modelo gravitacional, seguidamente se plantean los aspectos generales del modelo, en el cuarto apartado se sistematizan los antecedentes de la ALBA, continúa el documento con los resultados e interpretación del modelo, finalmente se presentan las conclusiones y la bibliografía.

LOS BENEFICIOS DEL COMERCIO: LA TEORÍA Y LA PRÁCTICA

En general las teorías económicas plantean que el comercio es pilar fundamental para el crecimiento de la economía y sostiene, aunque con algunas diferencias, que el comercio internacional trae beneficios y oportunidades. Estos principios se encuentran plasmados tanto en los primeros postulados teóricos de la ventaja absoluta planteada por Adam Smith (1776), hasta la contribución más reciente del Premio Nobel de Economía Paul Krugman (1979 y 2012).

Las teorías se han concentrado en demostrar los beneficios que se obtienen al maximizar las oportunidades del comercio. Es decir, al momento de disponer de un mercado más grande que viene con un comercio mayor, los ingresos totales se ven potenciados. De igual forma, el comercio trae una disminución de costos al momento de disponer de una mayor dotación de recursos productivos. Lo cual a su vez ayuda a disminuir costos y a maximizar las oportunidades provenientes del comercio (Mendoza *et al.*, 2014).

En la actualidad la teoría con mayor acogida en materia de política comercial, en especial en países pequeños, es la ventaja comparativa planteada por David Ricardo en el siglo XIX y ampliamente desarrollada por varios autores como Bender y Li (2002) y Reyes y Sawyer (2011). Estas teorías sustentan la toma de decisiones en la implementación de políticas comerciales, como los acuerdos de libre comercio.

La ventaja comparativa explica que un país debe especializarse en la producción de los bienes con costos relativamente inferiores al del resto de países. Esto se debe a que los países, mientras aprovechan sus recursos para producir en lo que son mejores, obtienen un mayor beneficio comercial y mejores productos de otros países. Gracias a esto, se logra optimizar el uso de recursos y encontrar la forma más adecuada de producir bienes más competitivos (Mendoza *et al.*, 2014).

Teorías más recientes sobre el comercio sostienen que los beneficios se logran cuando la economía de un país se guía en la producción de bienes donde se tenga una dotación de factores abundantes, sin embargo, no siempre una economía puede producir todos los bienes necesarios (Blanco, 2011). El modelo Heckscher-Ohlin (1933) explica de manera efectiva que un país que tenga un factor intensivamente abundante exportará el bien que más utilice dicho factor e importará el que utilice el factor escaso. Esto exalta la importancia de entablar acuerdos entre mercados externos que beneficien económicamente a la economía interna, ofrece más oportunidades de empleo, incrementa la producción local y busca mejorar los niveles de vida de los ciudadanos (Ohlin, 1933). Es así cómo en la actualidad el mundo busca entablar tratados y uniones comerciales entre una mayor cantidad de países para aprovechar y maximizar los beneficios de nuevos mercados (Mundell, 1961).

En línea con las oportunidades esperadas del comercio, los acuerdos comerciales son una práctica cada vez más común entre los países, con el propósito de reducir las barreras y promover el libre intercambio de bienes, servicios y capitales (Dorucci *et al.*, 2004). El objetivo de la apertura comercial supone un incremento en la capacidad de generar ingresos de las empresas tanto locales como extranjeras. Esto, según Krugman (2012), ocurre por el aumento de mercado y la reducción de costos de transacción que ayudan a que el comercio se vuelva más fluido entre países. Esto, a su vez, se traduce en oportunidades de crecimiento y empleo.

De igual forma, tener una mayor disposición de bienes tecnológicamente superiores a los que puede producir un país trae consigo innovación interna que anteriormente tal vez no era posible. En un libre mercado, países que tengan mayor innovación tecnológica comparten estos avances con otros países. De tal forma, el país que no tenía innovación tecnológica tendría la oportunidad de mejorar su producción interna y volverse más competitivo en el mercado global (Krugman *et al.*, 2012).

La expansión del comercio internacional y los tratados comerciales constituyen una etapa fundamental para llegar a mayores niveles de integración. Las primeras tres etapas que siguen estos procesos de integración normalmente centran su

atención en el comercio e intercambio entre países, a diferencia de las últimas dos etapas, que se enfocan en políticas para llegar a niveles de integración más profundos (Balassa, 1962). En América Latina se identifican ocho acuerdos comerciales que consideran convenios entre más de dos países¹ (Gil y Paikin, 2013).

A medida que los acuerdos comerciales y los niveles de integración se han incrementado, han ido apareciendo distintos modelos que buscan capturar el aporte comercial proveniente de estos procesos de integración. Entre estos se cita el modelo gravitacional de Tinbergen (1962). Este modelo busca medir los beneficios comerciales provenientes de tratados entre países. El autor utiliza una analogía de la ley de gravitación universal planteada por Isaac Newton (1687). Basado en esta teoría y en un análisis estadístico del comercio entre países, el autor encontró un comportamiento similar. Es decir, los países con economías más grandes atraerán mayor comercio y es inversamente proporcional a la distancia entre ellos. Además, el modelo incluye otros factores determinantes del comercio como, por ejemplo, el impacto que tienen los tratados de paz, las fronteras, el idioma, la existencia de acuerdos de preferencia comercial, el acceso a puertos, entre otros. La captura de los efectos de estos factores se incluye en el modelo a partir del uso de variables dicotómicas.

La aplicación del modelo gravitacional permite también identificar situaciones donde el intercambio comercial no se comporta como la teoría lo predice. Tinbergen (1962) pudo identificar esta situación al observar las diferencias o las desviaciones entre el valor comercializado teórico y el valor comercializado real, lo que significa que existe en el comercio situaciones que priorizan el intercambio con ciertos países y subvalúa el comercio con otros.

Para demostrar este comportamiento se utilizaron las exportaciones e importaciones de 18 países y otro modelo con una muestra de 42 países para medir el nivel de comercio y calcular dichas desviaciones. El modelo tuvo éxito al determinar que estas preferencias y discriminaciones existían, al observar la diferencia entre el comercio teórico calculado y el que realmente se lleva a cabo; si da como resultado una diferencia positiva, mostraba una preferencia y viceversa.

El modelo se utiliza para diferentes análisis, los cuales se pueden dividir en tres tipos:

1. Modelos de alto alcance, los cuales utilizan un modelo tipo *cross-country* para medir la interacción entre una gran cantidad de países y los beneficios que se obtendrían de un acuerdo comercial como, por ejemplo, lo hicieron Gordillo, Stokenberga y Schwartz (2010) para medir el impacto del comercio de bienes

¹ Entre estos están la Comunidad Andina de Naciones (CAN), la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA), la Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi), la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (Celac), la Unión de Naciones Suramericanas (Unasur), el Mercado Común del Sur (Mercosur), la Comunidad del Caribe (Caricom) y el Sistema de Integración Centroamericana (SICA).

[16] Ecuador y la ALBA: ¿está aportando al comercio ecuatoriano este acuerdo?

específicos con la implementación de un tratado de libre comercio entre países de Centroamérica. Ellos encontraron que los países que comparten frontera se beneficiarán más de un tratado de libre comercio.

2. Existen también modelos de mediano alcance, los cuales siguen utilizando un modelo tipo *cross-country* para medir el efecto a menor escala de una cantidad de países que establecen un tratado. Rose (2002) mostró el efecto en el comercio de países que ingresan a la Organización Mundial de Comercio (OMC), y Bussiere Fidrmuc y Schnatz (2005) midieron el impacto en el comercio de países europeos que ingresan a la zona euro. El primero determinó que el comercio de un país que ingresa a la OMC no incrementa significativamente, mientras que Bussiere Fidrmuc y Schnatz (2005) encontraron que el impacto en el comercio de un país que ingresa a la zona euro es pequeño, pero a medida que pasa el tiempo el comercio converge a niveles más elevados.
3. Finalmente, se han realizado modelos más específicos aplicados a países individuales. Por ejemplo, Valarezo (2008) midió el impacto de la dolarización en el comercio ecuatoriano y encontró que la dolarización impulsó positivamente el comercio. Por su parte, Evia y Pericón (2012) encontraron que los acuerdos comerciales de los que es parte Bolivia no aportan significativamente a su comercio, y Cárdenas y García (2004) concluyeron que el comercio colombiano se ha beneficiado de los acuerdos comerciales de los que es miembro. Este tipo de modelo específico a un país será el énfasis de este análisis para medir el aporte de la ALBA al comercio ecuatoriano.

ASPECTOS GENERALES DEL MODELO

El análisis del proceso estándar de medición de intercambio planteado por Tinbergen (1962) determinó estadísticamente los factores básicos que rigen al comercio internacional.

- El volumen de exportaciones que un país puede ofrecer depende del tamaño de la economía del país (PIB del país exportador);
- La cantidad de exportaciones que pueden ser vendidas se relaciona con el tamaño del mercado del país importador (PIB del país importador), y
- El volumen de intercambio depende de los costos de transporte (distancia geográfica entre los países).

Con estos factores, se planteó un modelo para medir efectivamente el comercio, con base al modelo de gravedad de la siguiente manera:

$$T_{ij} = \frac{PIBi * PIBj}{D_{ij}} \quad (\text{Ecuación 1})$$

Donde:

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

PIB_i = producto interno bruto del país i analizado

PIB_j = producto interno bruto del país j contrario al analizado

D_{ij} = distancia entre el país i y el país j

Con esta adecuación, se determinó una forma funcional del modelo gravitacional para realizar estimaciones de comercio, aplicando el método de mínimos cuadrados ordinarios (MCO), de manera que se pueda observar la elasticidad de cada variable con la aplicación de logaritmos naturales.

$$\ln E_{ij} = \beta_1 + \beta_2 \ln Y_i + \beta_3 \ln Y_j + \beta_4 \ln D_{ij} + \mu_{ij} \quad (\text{Ecuación 2})$$

Donde:

E_{ij} = los flujos comerciales del país i al país j

Y_i = PIB del país i

Y_j = PIB del país j

D_{ij} = la distancia entre el país i y el país j

μ_{ij} = el error de la estimación, donde está todo lo que no es medible sobre los flujos comerciales, normalmente distribuido y con media cero

Dentro de las especificaciones del modelo, Tinbergen define que la distancia entre países que tengan intercambio comercial tendrá un efecto negativo para el comercio en función de los costos de transporte, puesto que, mientras mayor distancia exista entre los países, mayores serán los costos de transporte. Como complemento sugiere que se utilice la distancia entre las ciudades que se consideren como centros comerciales de cada país, para tener mediciones acertadas del modelo (Tinbergen, 1962).

En la aplicación de este modelo, Bussiere, Fidrmuc y Schnatz (2005) recomiendan correr el mismo modelo aumentando la cantidad de países para determinar su robustez. Si los resultados de los coeficientes son similares, el modelo sería robusto. Para comprobar este planteamiento se consideran cuatro modelos con diferentes escenarios: los modelos A) y B) representan el modelo original con 26 países con

efectos aleatorios y efectos fijos respectivamente; el modelo C) incrementa cuatro países, para un total de 30 con efectos fijos, y finalmente el modelo D) incluirá a 52 países en total con efectos fijos. En este modelo el énfasis de los resultados cae en el modelo B. Cabe anotar que todos los países mantienen comercio constante con el Ecuador durante el período analizado.

Para el modelo planteado se aplican las recomendaciones de algunos autores como, por ejemplo, usar un modelo de datos de panel con efectos fijos (Rose, 2002 y 2004 y Anderson, 2010) van Wincoop (2003) recomienda considerar las variables que no se alteran en el tiempo. Adicionalmente se utiliza un modelo de datos de panel en dos etapas recomendado por Cheng y Wall (2005) y aplicada por Bussiere, Fidrmuc y Schnatz (2005) para observar los coeficientes de las variables que no cambian en el tiempo y que son eliminados del modelo².

En el caso de la especificación de las variables, se utilizan diferentes consideraciones. El presente análisis utiliza la consideración de Cheng y Wall (2005) y de Bussiere, Fidrmuc y Schnatz (2005) de sumar los PIB del Ecuador frente al país contraparte. Ellos argumentan que es más eficiente utilizar la suma de los PIB que la multiplicación de los mismos, puesto que es más fácil interpretar resultados. Desde la fórmula planteada, se adecua el modelo para medir el beneficio comercial ecuatoriano proveniente de los países miembros, utilizando el mismo planteamiento de introducir variables dicótomas sugerido por Tinbergen (1962). Se emplean variables dicótomas que muestran si comparten frontera común e idioma, sugeridas por Rose (2002) y por Gordillo, Stokenberga y Schwartz (2010).

En cuanto a la elección de la distancia entre países para la aplicación del modelo, se emplea la distancia en kilómetros entre los centros comerciales más relevantes de cada país, según el *Global Financial Centers Index 14*, publicado por el Qatar Financial Centre (2013). En el caso de los países que no se especifican en este informe, se asumió que las capitales de dichos países son sus centros comerciales. Para Ecuador se escoge a la ciudad de Guayaquil, pues mantiene el puerto más grande del país y por ende el mayor movimiento comercial. Esto se puede determinar por el valor de recaudaciones totales de impuestos aduaneros realizadas por el puerto de Guayaquil, las cuales son \$ 2.438,24 millones en 2014 frente a \$ 389,41 millones que tuvo Quito, el cual era el segundo más grande recaudador en este año³.

Se utilizó la estadística del PIB real (a precios constantes de 2005) de cada país, obtenido del *World Development Indicators* del Banco Mundial para los años 1990 a

² Las dos etapas para poder obtener dichos resultados y coeficientes: 1. Se corre un modelo gravitacional con datos de panel considerando los efectos fijos de la forma planteada; 2. Se obtienen los valores fijos de la estimación de la primera etapa, y luego se realiza una regresión simple de mínimos cuadrados ordinarios (MCO), donde los valores fijos obtenidos son la variable dependiente y todas las variables independientes son las variables eliminadas de la primera etapa.

³ Datos obtenidos del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, Sección de Estadísticas, Total recaudaciones 2014.

2013. La distancia se obtuvo de la página web *es.distance.to* que calcula la distancia entre ciudades mediante la aplicación *Google Maps*. Finalmente, los flujos comerciales del Ecuador se obtuvieron del Banco Central del Ecuador para los años 1990 a 2013.

Con estas consideraciones presentadas, el modelo incluye a 26 países con los cuales Ecuador ha tenido comercio constante durante el período 1990-2013 y se especifica de la siguiente forma:

$$\ln T_{ijt} = \alpha_{ij} + \theta_t + \beta_1 \ln(PIB_i + PIB_j)_t - \beta_2 \ln D_{ij} + \beta_3 (ALBA_{ij})_t + \beta_4 (idioma_{ij}) + \beta_5 (front_{ij}) + u_{ijt} \quad (\text{Ecuación 4})$$

Donde:

θ_t = la constante que corresponde específicamente a las variables que cambian en el tiempo t

α_{ij} = la constante que corresponde específicamente a las variables que no varían en el tiempo t

T_{ijt} = los flujos comerciales (exportaciones e importaciones) del Ecuador hacia los países seleccionados de 1990 a 2013

PIB_{ijt} = el tamaño de la economía real (PIB real) del Ecuador (i) de 1990 a 2013 sumado el tamaño de la economía real (PIB real) de los países seleccionados (j) de 1990 a 2013

D_{ij} = la distancia entre los centros comerciales de cada país

$ALBA_{ijt}$ = una variable *dummy* enmarcando el comercio del Ecuador con los países miembros de la ALBA de 2009 a 2013

$Idioma_{ij}$ = una variable *dummy* enmarcando el comercio entre países que comparten el mismo idioma con Ecuador

$Frontera_{ij}$ = una variable *dummy* enmarcando el comercio entre países fronterizos del Ecuador

U_i = el error del modelo, todo aquello que no podemos observar y desconocemos, que afecta a los flujos comerciales

[20] Ecuador y la ALBA: ¿está aportando al comercio ecuatoriano este acuerdo?

Se espera que las variables planteadas obtengan una relación igual a las que sugiere Tinbergen (1962), las cuales están detalladas en la Tabla 1.

Tabla 1: Valores esperados de las variables planteadas

Variable	Valor esperado	Justificación
PIB _{ij}	+	El tamaño de la economía tiene un efecto positivo en los flujos comerciales.
Distancia	-	La distancia se especifica como una variable <i>proxy</i> para el costo de transporte, por lo que tiene un signo negativo.
ALBA	+	Se espera que la ALBA tenga un efecto positivo en el comercio ecuatoriano.
Frontera	+	Existe un nivel mayor de comercio con países fronterizos por la cercanía.
Idioma	+	Cuando los países comparten el mismo idioma, existe un mayor nivel de comercio.

Adaptada de Mosquera, 2016.

Pese a las recomendaciones que han dado varios autores citados, se vio la necesidad de comprobar si la especificación de efectos fijos en el modelo era la correcta para complementar el análisis. Para esto se utiliza la prueba de Hausman, la cual compara los efectos fijos y aleatorios del modelo para determinar si es apropiado utilizar esta consideración. La hipótesis nula muestra que los valores aleatorios y fijos no varían considerablemente, por lo cual un rechazo de la hipótesis nula significaría que las estimaciones aleatorias y fijas sí varían considerablemente, y se deben aplicar efectos fijos (Gujarati, 1978).

Tabla 2: Prueba de Hausman

Variable	Fijo	Aleatorio	Diferencia
PIB _{ij}	3,82	2,68	1,14
ALBA	-0,32	0,15	-0,47

Indicador	Prueba Hausman
Chi ²	186,44
Prob>Chi ²	0

Adaptada de Mosquera, 2016, con datos del Banco Central del Ecuador, World Development Indicators y es.distance.to.

Los resultados de la prueba de Hausman muestran un valor significativo, que señala la necesidad de utilizar la especificación de efectos fijos para el modelo, puesto que los cambios observados de las variables que son constantes en el tiempo, pero no se colocaron como fijas, fueron importantes y pueden causar problemas en la interpretación del modelo.

ANTECEDENTES DE LA ALIANZA BOLIVARIANA PARA LOS PUEBLOS DE NUESTRA AMÉRICA (ALBA)

La alianza fue propuesta por el presidente de Venezuela en el año 2001 como una alternativa al Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) propuesta por Estados Unidos para establecer tratados de libre comercio con países latinoamericanos. Los argumentos que respaldaban la propuesta de la ALBA se centran en un principio de integración más amplio al de los temas comerciales.

La fundación de la alianza en el año 2004 se sostenía con el propósito de fomentar el desarrollo endógeno de los países latinoamericanos que fueran miembros (ALBA, 2004), entendido este como la plena utilización de los recursos internos para fortalecer la diversificación productiva, la misma que debe ir de la mano con un progreso tecnológico (Briceño, 2011).

El enfoque de la ALBA es diferente a los postulados tradicionales del libre comercio, sustenta su integración a partir de la implementación de una visión alternativa, conocida como una ventaja cooperativa (Briceño, 2014), referida a una colaboración regional para crear interdependencia entre los países miembros en ámbitos relacionados a proyectos del sistema financiero y de carácter social. De esta forma, se podrían reducir las desigualdades entre los países miembros para tener un nivel de desarrollo endógeno deseado (Vicentes, 2009). Actualmente (2014) 12 países latinoamericanos, incluyendo Ecuador, son parte de esta propuesta (Tabla 3).

Tabla 3: Miembros y años de incorporación a la ALBA

País	Fecha de adhesión
Cuba	14 de diciembre de 2004
Venezuela	14 de diciembre de 2004
Bolivia	29 de abril de 2006
Nicaragua	11 de enero de 2007
Dominica	26 de enero de 2008
San Vicente y las Granadinas	13 de junio de 2009
Antigua y Barbuda	24 de junio de 2009
Ecuador	24 de junio de 2009
Surinam	6 de febrero de 2012
Santa Lucía	30 de julio de 2013
Granada	14 de diciembre de 2014
San Cristóbal y Nieves	14 de diciembre de 2014

Adaptada de Banco Central del Ecuador.

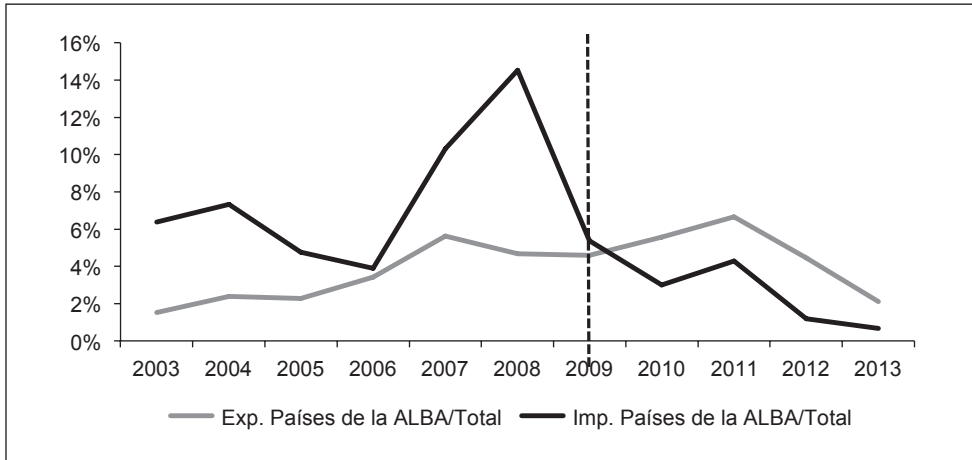
La creación de la ALBA dio origen a algunos proyectos como el Sucre y las empresas grannacionales. El primero se implementó como una cámara de compensación y la generación de un medio de intercambio (conocido como sucre) para los países miembros. El segundo tiene un aspecto específicamente político-económico en el cual se busca romper las barreras de producción locales e impulsar las capacidades de proveer bienes y servicios para la ciudadanía de cada país (Secretaría Ejecutiva de la ALBA-TCP, 2010). Estos proyectos se han implementado desde 2008, sin embargo, todavía no han despegado o avanzan lentamente (Hernández y Chaudary, 2015).

El comercio de la ALBA representó el 2,1% de exportaciones y el 0,67% de las importaciones totales del comercio del Ecuador en 2013. En 2009, año en el que Ecuador entra a la ALBA, el comercio del bloque disminuyó en respuesta a la crisis financiera que afectó a América Latina y a Venezuela en especial, por la reducción del precio de barril de petróleo. Sin embargo, en años anteriores tenía un incremento notable en la participación del comercio total. Actualmente la participación del comercio de países miembros de la ALBA es la menor que se ha registrado en la última década, en especial en las importaciones.

Adicionalmente se observa que el comercio proveniente de países de la ALBA es bastante pequeño. La participación de las importaciones provenientes de los miembros de la ALBA subió considerablemente durante el período de 2006 a 2008, cuando se encontró arriba del 10% en los años 2007 y 2008. Sin embargo, desde la crisis financiera mundial de 2009, esta participación cayó en aproximadamente 10% y no

ha logrado llegar a los niveles que registraba anteriormente. En el caso de las exportaciones, este valor llegó a su máximo en el año 2011 cuando apenas se encontraba por encima del 6%. En la actualidad, la participación de las exportaciones es mayor en aproximadamente 1% frente a las importaciones.

Figura 1: Participación del comercio de los países miembros de la ALBA (porcentaje del total de exportaciones e importaciones)



Adaptada de Banco Central del Ecuador.

En cuanto a los productos que se comercian entre los países miembros de la ALBA y Ecuador, en 2013 se intercambiaron 61 productos, de los cuales 4 representan el 80% del total comercializado, mostrando un bajo grado de diversificación. Los productos que más se destacan son las grasas vegetales, el diésel N° 2, los bienes de fundición de hierro y acero, y las preparaciones alimentarias de carne, pescado y crustáceos. Según cada país, se encuentra que aproximadamente 3 productos representan el 77% de las exportaciones para cada país. En la Tabla 4 se detallan los principales productos exportados e importados según su destino de los países miembros de la ALBA.

[24] Ecuador y la ALBA: ¿está aportando al comercio ecuatoriano este acuerdo?

Tabla 4: Principales productos ecuatorianos comerciados con miembros de la ALBA

Principales productos		
País	Importación	Exportación
Venezuela	Diésel N° 2	Grasas y aceites vegetales y animales
	Abonos minerales	Preparaciones alimenticias de carne
	Bienes de fundición acero y hierro	
Bolivia	Grasas vegetales y animales	Bienes de fundición acero y hierro
		Madera
	Residuos de las industrias alimentarias	Cacao
		Preparaciones alimenticias de carne, pescado y crustáceos
Cuba	Productos farmacéuticos	Grasas y aceites vegetales y animales
	Productos de industrias químicas	Plástico y manufacturas
		Preparaciones alimenticias de carne, pescado y crustáceos

Adaptada de Banco Central del Ecuador.

RESULTADOS DEL MODELO

Todos los signos y resultados del modelo son los esperados, excepto para los *dummy* ALBA y Frontera. La consideración de efectos fijos determina que los valores del coeficiente de la ALBA son negativos y no significativos. Esto puede obedecer a la reducción de los flujos comerciales por la crisis financiera, la crisis venezolana y al corto tiempo desde que Ecuador se incorporó a la ALBA.

Los resultados obtenidos para la variable dicótoma de la ALBA señalan que la alianza no contribuye al comercio ecuatoriano. Esto significa que los flujos provenientes de los países miembros son 0,32% menor que el resto de países en la muestra utilizada. Este resultado es significativo a un nivel de confianza del 90%, es decir que el efecto proveniente de este bloque disminuye los flujos comerciales del Ecuador, perjudicando al comercio del país.

Sin embargo, este resultado debe ser entendido en un contexto más amplio, ya que por un lado el período de análisis es corto y se enmarca entre los años en que Venezuela, que es el país con mayor peso en el comercio de este bloque, enfrenta problemas económicos y políticos⁴, lo cual afecta al comercio ecuatoriano, aunque

⁴ Se planteó una variable *dummy* para marcar el efecto de la crisis de Venezuela, sin embargo, esta variable era muy similar a la planteada de la ALBA y se vio que no había mucha diferencia en los resultados. Por esta razón, se decidió no incluirla en el presente análisis.

en un porcentaje bajo. De igual forma, se recuerda que la ALBA tiene objetivos que van más allá del comercio e incluyen temas político-sociales e ideológicos, que no son tema de este estudio.

Con relación a las otras variables utilizadas en el modelo, se encontró que el PIB entre Ecuador y el resto de países y la distancia fueron los correctos. Como se puede apreciar, la variable PIB entre Ecuador y el resto de países tiene un valor positivo y significativo, es decir que, ante un aumento de 1% del PIB entre Ecuador y el resto de países, los flujos comerciales aumentan en 3,82%. De la misma forma la distancia también muestra el resultado esperado a la teoría, con un signo negativo y significativo, cuando la distancia aumenta en 1 kilómetro disminuyen los flujos comerciales en 1,83% (Tabla 5).

Tabla 5: Resultados modelo gravitacional (efectos fijos y aleatorios)

Variables	Fijos	Fijos	Fijos
	(B)	(C)	(D)
PIB _{ij}	3,82***	3,79***	3,31***
Distancia	(1,83)***	(1,90)***	(1,92)***
ALBA	(0,32)*	(0,31)*	(0,11)*
Frontera	(0,11)	(0,17)	(0,03)
Idioma	5,76***	5,32***	2,67***
R2	0,3516	0,3649	0,3426
Observaciones	624	720	1248
Países	26	30	52

Nota: * = significativo a un 10% ** = significativo a un 5% *** = significativo a un 1%.

Adaptada de modelo econométrico empleado en la investigación.

Adicionalmente los resultados obtenidos en las variables *dummy* de los países fronterizos no fueron los esperados tanto en signo como en significancia, ya que muestran que el comercio con países fronterizos es 0,11% menor a los flujos con el resto de países, sin embargo, este efecto no es significativo. Esto se debe a que los países utilizados son los que mantienen niveles comerciales con Ecuador constantes y son los más representativos, lo cual causa que el comercio de los países fronterizos no sea significativo. Lo contrario ocurre con la *dummy* de países que comparten el mismo idioma, donde los resultados fueron los esperados. Por otro lado, la variable dicótoma de idioma muestra que los flujos provenientes de los países que comparten el mismo idioma son 5,76% mayores a los que tienen diferente idioma.

CONCLUSIONES

Los resultados de este modelo pueden deberse a diferentes factores tanto exógenos como endógenos. Uno de los factores exógenos puede ser la crisis que está viviendo Venezuela y la caída en importaciones y exportaciones ecuatorianas a este país que se ha evidenciado en los últimos años. Venezuela comprende el mercado más grande dentro de la ALBA y podría considerarse como el actor fundamental para empezar a impulsar al tratado a mayores niveles comerciales del bloque. Por lo cual, es evidente que el modelo muestre un nivel negativo de coeficiente evidenciado en la disminución de flujos de comercio actuales entre Ecuador y Venezuela.

Centrándose específicamente en el tratado como tal, este resultado puede deberse a dos razones endógenas.

1. La ALBA no solo se enfoca en el ámbito comercial sino que involucra aspectos socioeconómicos y políticos según su definición. Con base en los resultados obtenidos por el modelo, la ALBA puede estar enfocada en aspectos sociales y políticos más que en formar mercados comerciales entre los países miembros. Esto se puede corroborar por la implementación de empresas grannacionales, lo cual determina que el énfasis del tratado puede estar enfocado a la producción individual más que al comercio.
2. El tiempo de duración de la ALBA y el de incorporación del país es corto para poder observar y evaluar totalmente los beneficios de esta unión latinoamericana; sobre todo si se compara el tiempo de formación de otras uniones, como la Unión Europea. La ALBA es reciente, y el Ecuador es miembro apenas seis años (2009) y se tienen datos completos solamente de cuatro años (2009-2013).

En la actualidad, se puede observar que el tratado de la ALBA no está aportando al comercio ecuatoriano. Pese a mostrar un crecimiento importante de comercio entre los países miembros durante el período 2006 a 2008, este crecimiento no se ha mantenido al pasar de los años. Adicionalmente la crisis venezolana y la crisis financiera mundial tuvieron un impacto importante en el comercio de estos países, por lo cual se debería considerar un análisis para observar el impacto de estos en el comercio de este tratado comercial.

REFERENCIAS CITADAS

- ALBA. (2004). *Acuerdo entre Venezuela y Cuba para la aplicación del ALBA*. La Habana: ALBA.
- ALBA. (2004). *Declaración Conjunta Venezuela - Cuba*. La Habana: ALBA.
- ALBA. (2006). *III Cumbre - La Habana, Cuba - Comunicado Conjunto*. Recuperado el 20 de junio de 2015 de <http://www.portalalba.org/index.php/2014-03-29-22-04-24/documentos/1225-2006-04-28-y-29-iii-cumbre-la-habana-cuba-comunicado-conjunto>
- ALBA. (2009). *Tratado Constitutivo del Sistema Unitario de Compensación Regional de Pagos (Sucre)*. Cochabamba: ALBA.
- ALBA. (2012). *Acuerdo para la Constitución del Espacio Económico del ALBA-TCP (Ecoalba-TCP)*. Caracas: ALBA.
- Anderson, J. (2010). *The Gravity Model. (Working Paper)*. National Bureau of Economic Research. Massachusetts, USA, 1-45.
- Anderson, J., & van Wincoop, E. (2003). Gravity with Gravitas: A solution to the Border Puzzle. *The American Economic Review*, 170-192.
- Balassa, B. (1961). *The Theory of Economic Integration*. Illinois: Routhledge.
- Banco Central del Ecuador. (Junio 2015). *Boletín Monetario Semanal*. Recuperado de <http://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolsemanal/IndiceBMS.htm>
- Banco Central del Ecuador. (Mayo 2015). *Información Estadística Mensual - 2.1*. Recuperado de <http://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/776>
- Banco Central del Ecuador. (Mayo 2015). *Información Comercial Ecuador 1990 - 2013*.
- Bender, S. & Li, W. (2002). *The Changing trade and revealed comparative advantages of Asian and Latin American manufacture exports*. (Center Discussion Paper 843). Yale University, USA.
- Blanco, R. (2011). Diferentes teorías del comercio internacional. Tendencias y nuevos desarrollos de la teoría económica. *Tendencias y nuevos desarrollos de la teoría económica* 858, 103-117.
- Briseño, J. (2014). El ALBA: una discusión de su modelo, sus resultados y perspectivas. *Anuario de Integración*, 151-178.
- Cárdenas, M., & García, C. (2004). *El modelo gravitacional y el TLC entre Colombia y Estados Unidos*. (Working Paper Series N° 27). Fedesarrollo, 1-37.

[28] Ecuador y la ALBA: ¿está aportando al comercio ecuatoriano este acuerdo?

Cepal. (2015). *Estadísticas e Indicadores - Económicos - Sector Financiero y Monetario*. Recuperado de http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/WEB_CEPALSTAT/estadisticasIndicadores.asp

Cepal. (2015). *Estadísticas e Indicadores - Económicos - Sector Real*. Recuperado de http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/WEB_CEPALSTAT/estadisticasIndicadores.asp

Cheng, I.-H., & Wall, H. J. (2005). Controlling for Heterogeneity in Gravity Models of Trade and Integration. *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, 49-63. St. Louis.

Evia, P., & Pericon, O. (2012). ¿Son importantes los acuerdos en el comercio internacional de Bolivia? Una aplicación de la teoría de la gravitación a los flujos comerciales. Munich: University Library of Munich, 1-31.

Gordillo, D., Stockenberga, A., & Schwartz, J. (2010). *Understanding the benefits of Regional Integration to Trade: The Application of a Gravity Model to the case of Central America*. (Policy Research Working Paper, 1-29). World Bank.

Krugman, P. (1979). *International Trade and Income Distribution: A Reconsideration*. (Working Paper). Princeton, USA: National Bureau of Economic Research, 1-18.

Krugman, P., Obstfeld, M., & Melitz, M. (2012). *International Economics: Theory and Policy*. Boston: Pearson Education, Inc.

Mendoza, S., Hernández, J. y Pérez, J. (2014). La importancia del comercio internacional en Latinoamérica. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 201.

Mosquera, J. (2016). *El Aporte de la Alianza Bolivariana para los pueblos de Nuestra América en el Comercio Ecuatoriano*. Universidad de las Américas del Ecuador.

Mundell, R. (1961). Una teoría de las áreas monetarias óptimas. *American Economic Review* 51, 509-517.

Ohlin, B. (1967). *Interregional and International Trade*. Stockholm: School of Economics.

Reyes, J. & Sawyer W. (2011). *Latin American Economic Development*. Second Edition (2016). New York and London: Routledge.

Ricardo, D. (1817). *On the Principles of Political Economy and Taxation*. Londres: John Murray.

Rose, A. (2002). *Do we really know that the WTO increases trade?* (NBER Working Paper Series) National Bureau of Economic Research, Massachusetts, USA. 1-33.

Smith, A. (1776). *La riqueza de las naciones*. (3.ª ed.). Londres: Alianza Editorial.

The Qatar Financial Centre Authority. (2013). *The Global Financial Centres Index 14*. Long Finance.

Tinbergen, J. (1962). *Shapping the world economy: suggestions for an international economy policy*. New York: The Twentieth Century Fund.

Vicentes, J. P. (2010). *¿Podrá el ALBA convertirse en una integración económica, social y política?* Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana.

World Bank. (2015a). World Development Indicators - GDP (constant and current). Recuperado de <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators#>

World Bank. (2015b). World Development Indicators - Population. Recuperado de <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators#>

Convocatoria VI Revista VALOR AGREGADO

La Revista VALOR AGREGADO es una revista académica de economía que pertenece a la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales (FACEA) de la Universidad de Las Américas (UDLA) en Quito, Ecuador. Nace con el objetivo de ampliar los recursos de los docentes, investigadores y estudiantes para el análisis en torno a cuestiones relacionadas con las diversas ramas de la economía. Publicada de manera semestral, se alimenta de documentos que invitan a la reflexión nacional e internacional para diversificar los insumos dirigidos a la investigación y el conocimiento en el espacio académico.

En su sexta convocatoria, la Revista VALOR AGREGADO prevé su publicación en el segundo semestre de 2016. Invita a la presentación de documentos que cumplan con las siguientes características:

- Los documentos enviados deben atender a los formatos generales y específicos indicados en la Política Editorial, así como en las Normas de Publicación de la Revista VALOR AGREGADO. Las reediciones de documentos o artículos ya publicados no deberán ceñirse a las Normas de Publicación, aunque sí los comentarios específicos para la Revista VALOR AGREGADO.
- En tanto a la recepción y decisión de publicar o modificar los documentos recibidos, los documentos seguirán lo dispuesto por la Política Editorial y el proceso de Revisión por Pares, aceptándose los autores el proceso de resolución descrito.
- De manera general, se priorizarán los documentos propios del autor e inéditos no publicados con anterioridad, que no estén pendientes de revisión y publicación en otras revistas.
- Los documentos deben encabezarse con un resumen de no más de 150 palabras en español y su traducción en inglés. Deben incluirse, además, cinco palabras clave o descriptores tanto en español, como en la lengua alternativa seleccionada.
- La temática que se prioriza en la convocatoria son los documentos relacionados con el contexto actual de la economía ecuatoriana y su relación con el mundo, con la siguiente extensión en caracteres con espacios:
 - Artículo de investigación: De 30.000 a 40.000
 - Ensayo: De 10.000 a 40.000
 - Reedición: De 10.000 a 30.000
 - Reedición comentada: de 10.000 a 30.000
 - Análisis coyuntural: De 3.000 a 8.000

Para más información, dirigirse a cie@udla.edu.ec

Política Editorial Revista VALOR AGREGADO

VALOR AGREGADO es una revista académica de ciencias económicas y administrativas de la Universidad de Las Américas, en Quito Ecuador (<http://www.udla.edu.ec/>) que se publica semestralmente.

La estructura de la revista incluye cinco posibles tipos de documentos: artículos de investigación, ensayos, reediciones, reediciones comentadas y análisis coyunturales. Los “artículos de investigación” sobre economía permiten comprender mejor la realidad económica del Ecuador y del mundo, procurando generar avances fundamentales en el conocimiento de las ciencias sociales relacionadas. De igual manera, se incluirán “ensayos” sólidamente fundamentados que profundicen en la realidad presente y pasada. Las “reediciones” serán en artículos ya publicados, que reflexionan e invitan al análisis académico. Las “reediciones comentadas” serán artículos publicados originalmente en revistas no académicas, en los que se pedirá a los autores originales que incluyan comentarios que guíen a los estudiantes en su lectura y que señalen el marco teórico que sustenta cada artículo, de manera que se conviertan en una herramienta útil para la docencia en las ciencias económicas y administrativas. Los “análisis coyunturales”, de menor envergadura, giran en torno a un tema de actualidad, atendiendo especialmente a las variables contextuales del momento. De manera específica, y en función de la convocatoria, se priorizará uno u otro tipo de documentos, según la temática económica en torno a la cual gire el número de la revista.

Para recibir los correspondientes documentos se hace pública una convocatoria para su recepción. De manera general, se dará al menos un mes para la recepción. En la convocatoria se especifica la temática en torno a la cual se espera recibir los documentos, así como condiciones que se alejan de la generalidad incluida en el presente documento y de las Normas de Publicación de VALOR AGREGADO.

El proceso para aceptación y publicación sigue tres pasos. (1) Una vez recibidos los documentos, se analiza si cumplen con las especificaciones indicadas en el documento de Normas de Publicación de VALOR AGREGADO. De ser así se considerarán como recibidos, informándose al autor. (2) A continuación, el Consejo Editorial analizará si el documento se corresponde con el tema propuesto para el siguiente número de la revista, y la adecuación del texto y del estilo. De ser así, se informará al autor que el documento ha sido recibido positivamente. (3) Se inicia entonces un Proceso de Revisión por Pares, en el que un profesional con un perfil académico similar o superior valorará si el documento es (a) publicable, (b) publicable con modificaciones menores, (c) publicable con modificaciones mayores, o (d) no publicable. (4) Se someten a corrección de estilo los documentos aprobados.

La calificación se le informará al autor, en cualquier caso. De cualquier manera, las modificaciones recomendadas por el evaluador deberán ser llevadas a cabo por el

autor. En el caso en el que el autor no esté de acuerdo con el resultado del evaluador asignado en el proceso de Revisión Pares, se le asignará un nuevo evaluador, cuyo criterio deberá ser aceptado por todas las partes.

Para más información o aclaración en torno a un tema concreto, por favor dirigirse a cie@udla.edu.ec

Normas de Publicación Revista VALOR AGREGADO

Para la publicación en la Revista VALOR AGREGADO, se siguen las siguientes indicaciones:

- En el documento enviado no puede aparecer el nombre del autor, ni ningún dato que permita identificarle de manera expresa. En un documento aparte, indicará sus datos personales, su adscripción institucional o profesional, su correo postal y electrónico de contacto, así como los datos académicos y laborales que considere. Todos los datos informados serán susceptibles de ser publicados en el encabezamiento del documento.
- El título del documento debe tener menos de 12 palabras.
- El tipo de letra de todo el documento es Arial de 12 puntos, con un interlineado de 1,5 utilizando márgenes justificados de tres centímetros por cada lado de una hoja tamaño A4.
- Las notas a pie de letra 10 se utilizarán solo cuando sean estrictamente necesarias, no superiores en cualquier caso a las cinco líneas.
- Las siglas deben indicar que expresan exclusivamente la primera vez que se utilizan.
- El número de página se sitúa al inicio de la página a la derecha, a letra 10.
- Las tablas y figuras deben ir también en un documento en Excel. Deben ir acompañadas de su título y su fuente dentro de la misma página. Se debe indicar en el título de la figura o tabla el período que comprende, el lugar, etc. Por ejemplo: Tabla 1: Indicadores de peso en Ecuador (1999-2000). Las figuras y tablas deben estar actualizadas y deben estar referidas, es decir, no se puede poner una figura o tabla y no hacer referencia expresa indicando por qué se incluye en el documento.
- Se cita siguiendo el estilo UDLA-APA (cf. *Manual de publicaciones de APA*, tercera edición en español de la sexta edición en inglés, resumidas en el enlace blogs.udla.edu.ec/honestidad/2013/10/15/normativa-apaudla/).

Revisión por pares Revista VALOR AGREGADO

Después de que el Consejo Editorial de VALOR AGREGADO haya considerado un documento recibido positivamente, es decir, cumple con los requisitos expuestos en las Normas de Publicación de VALOR AGREGADO, el documento se envía a un evaluador que realizará un análisis para determinar si será susceptible de ser (a) publicable, (b) publicable con modificaciones menores, (c) publicable con modificaciones mayores, o (d) no publicable.

De cara a que el proceso de evaluación sea imparcial y objetivo, los evaluadores por pares realizarán su tarea sin saber quiénes son los autores, que enviarán su artículo sin ningún tipo de referencia hacia su persona, junto a otro documento que, en formato Word, recoja sus datos personales, de contacto, y profesionales y académicos.

El Consejo Editorial es el que a partir del *Currículum Vitae* de cada evaluador, seleccionará el que cuenta con mayor experiencia para el proceso de revisión de un documento concreto. Se le informará al autor de la conclusión del evaluador. De no estar conforme, se le asignará un nuevo revisor. La decisión de este último sí deberá ser acatada por todas las partes, sin derecho a réplica formal.

