



Yura: Relaciones internacionales

Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y de Comercio

Revista electrónica ISSN: 1390-938x

Nº 15: Julio – septiembre 2018

Negociación internacional del camarón en los países miembros de la CAN, Análisis extra regional. pp. 172 - 190

Ramón Aguirre, María Fernanda

Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y de Comercio, Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE.

Sangolquí, Ecuador.

Avenida el Progreso s/n.

Dirección electrónica: mafer.ramon@gmail.com.

*Negociación internacional del camarón en los países miembros de la CAN, Análisis extra
regional*

*Ramón Aguirre, María Fernanda
Universidad de las Fuerzas Armadas- ESPE
mafer.ramon@gmail.com*

Resumen

El presente estudio plantea el análisis de la interdependencia bajo un enfoque extra regional que existe entre las políticas internacional, nacional y empresarial y la correlación con los sistemas de negociación internacional de la Comunidad Andina de Naciones- CAN; considerando elementos como: Acuerdos comerciales, sistemas económicos y estrategias empresariales, que al unificarlos soporten a contextualizar los términos que conllevan a determinar la Unión aduanera bajo la cual se regirá la investigación. Para cumplir con los objetivos, se aplicó un diseño de enfoque mixto, in situ, no experimental de alcance correccional, donde se utilizó la técnica documental de los datos de importaciones y exportaciones de camarón del año 2017 para el análisis y síntesis. Se demostró que Ecuador, es el mayor exportador de camarones de la CAN y fuera del mismo, a nivel extraregional, mientras que la importación es baja, debido a que el país ha tenido un gran auge y producción de camarón, que cubre la demanda nacional como internacional. El pertenecer al Bloque, tiene grandes beneficios, por la eliminación de aranceles totales o parciales, competencia leal, priorización de desaduanización, que facilita la exportación del producto. La negociación internacional del camarón está relacionado con aspectos culturales, sociales y políticos, se evidenció que el camarón en especial del Ecuador cumple con los estándares de calidad establecidos para el consumo y pueden competir en el mercado tanto nacional como internacional, aprovechando la apertura de nuevos mercados que mediante acuerdos o convenios se han establecido para los miembros de la CAN.

Palabras clave

Unión aduanera, sistema monetario internacional, estrategias de comercio exterior, cultura, acuerdos comerciales, exportaciones.

Abstract

This study presents the analysis of interdependence under an extra-regional approach that exists between international, national and business policies and the correlation with the international negotiation systems of the Andean Community of Nations-CAN; considering elements such as: trade agreements, economic systems and business strategies, which, by unifying them, support the contextualization of the terms that lead to the determination of the Customs Union under which the investigation will be governed. In order to comply with the objectives, a mixed focus approach was applied, in situ, not experimental of correctional scope, where the documentary technique was used, of the data of imports and exports of shrimp of the year 2017 for the analysis and synthesis. It was shown that Ecuador, is the largest exporter of shrimp from the CAN and outside it, at extraregional level, while the import is low, because the country has had a large boom and production of shrimp, which covers the national demand as an international. Belonging to the Block, has great benefits, by the elimination of total or partial tariffs, fair competition, prioritization of customs clearance, which facilitates the export of the product. The international negotiation of the shrimp is related to cultural, social and political aspects, it was evidenced that the shrimp in particular of Ecuador meets the quality standards established for consumption and can compete in the national and international market, taking advantage of the opening of new markets that through agreements or agreements have been established for the members of the CAN.

Keywords

Agreements, customs union, commercial hegemony, integration business strategies, international monetary system, exports

Antes de efectuar un análisis sobre las negociaciones internacionales, se requiere abordar el estudio desde las teorías de relaciones internacionales, por ser la disciplina que la cobija. En su evolución, se la ha vinculado con dimensiones, en lo económico, político y social entre dos o varios países independientes y soberanos. De acuerdo a Vázquez & González (2015) “las relaciones internacionales surgen desde el momento que entran en contacto dos comunidades. Su origen: la época de las tribus o clanes con la firma de los primeros tratados entre las ciudades estados griegos (Esparta-Tebas)” (pág. 229). Sobre esto Rojas D (2004) mencionó que el surgimiento del término internacional está directamente relacionado con la formación del Estado-Nación y la conformación del esquema de estados nacionales durante finales del siglo XVI y el XVII, lo cual ocurrió a partir de 1648 con la paz de Westfalia. Este evento histórico ocurrió por una guerra que se originó a raíz de que el emperador Fernando II reactivara a nivel universal la religión católica, al reprimir a los protestantes y dominar a los demás gobernantes de Europa Central para finalizar la llamada Guerra de los 30 años. Los representantes diplomáticos del imperio romano germánico se reunieron para firmar tratados de paz -Tratado de Westfalia - otorgando la soberanía a los estados de Europa central “de allí surge el sistema de equilibrio de poder, el cual buscaba limitar a las habilidades que presenta un país para dominar a otra nación” (Rojas, 2004).

A inicios del siglo 20, las relaciones internacionales se circunscribieron a dos frentes, aquellos que las pensaron desde el idealismo y los que contextualizaron bajo el realismo, dos corrientes antagónicas y complementarias. Jiménez señaló que “La corriente idealista estima que la interdependencia económica lleva a la cooperación y la paz” (2003, pág. 119). Surgieron las bases para el derecho internacional, donde se tomó en cuenta los derechos humanos, justicia y libertad, los estados ayudándose entre sí buscando beneficios recíprocos y sin que cualquier parte intervenga en otro. Lo antes descrito se logró después de la experiencia de las dos guerras mundiales que modificaron el orden internacional, el sistema se volvió frágil, rígido y complejo, permitiendo a los países democráticos ser los garantes de la paz, sustituyendo los viejos esquemas de poder y alianzas. Por lo tanto se basó, en un sistema de seguridad combinada que excluiría la guerra como medio de regulación de conflictos (Rojas, 2004).

En el caso de Ecuador las relaciones internacionales tienen su origen entre los años 1839 y 1870, fue en el momento en que el país se estableció como Estado Soberano y formó parte del sistema de Estado de la zona andina de los Estados de Occidente (Inicia desde Venezuela hasta Chile). El motivo fundamental de la inserción del Ecuador en este sistema de estado proviene de la fragilidad del país soberano, el dominio territorial y las intrusiones de

nuevos y antiguos colonizadores en donde peligraba la soberanía del Ecuador. Esta inserción permitió formar un Estado central, lograr reconocimiento diplomático con los semejantes, además de fomentar alianzas, la protección de las fronteras, equilibrio del poder y alinearse de acuerdo a normas de conveniencia, respetando el Principio de Nación Más Favorecida (Espinosa, 2009). En el siglo XX, la historia demostró que el país no ha presentado un nivel relevante de participación en los asuntos mundiales, ha mantenido una postura de “no intervención, solución pacífica de las controversias e igualdad de derechos de los Estados, generalmente se encuentran con determinantes políticos que las frustran constantemente” (Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, 2010, pág. 4). Las relaciones internacionales de mayor importancia en el Ecuador en esa época se desarrollaron con los países vecinos y con EEUU, alineándose los procesos de integración a relaciones bilaterales.

Después de los años 90, los fenómenos mundiales y la dinámica internacional con el surgimiento de la globalización y la gobernanza obligaron a las naciones a aperturar sus fronteras a fin de alcanzar estándares competitivos internacionales. La competitividad obligó a buscar espacios comerciales y económicos que marcaron la pauta como una nueva forma de relaciones internacionales considerando dimensiones nacionales y subnacionales que deberán alinearse a contexto centristas derivados del pensamiento occidental que incluyó estrategias coalicionistas que derivaron en la creación de organismos internacionales y la suscripción de acuerdos que privilegiaron dimensiones sistémicas en temas económicos, políticos, culturales, accesos y desarrollo, entre otros (Lozada, 2016). Con esta premisa, el presente estudio plantea el análisis de la interdependencia que existen entre las políticas internacional, nacional y empresarial y su correlación con los sistemas de negociación internacional de la Comunidad Andina de Naciones- CAN considerando elementos como: Acuerdos comerciales, sistemas económicos y estrategias empresariales, que al unificarlos soporten a contextualizar los términos que conllevan la Unión aduanera bajo la cual se regirá la investigación.

La cooperación entre los Estados permitió que la política exterior, la diplomacia y las relaciones internacionales dejen de ser exclusivamente planeadas y dirigidas desde el gobierno central para aperturar espacios de acción a nivel subnacional (municipios, departamentos, entre otros). Es así, que la interdependencia compleja se pudo identificar dependencia mutua entre países, sin embargo, refiriéndose a la política mundial se interpretó como situaciones caracterizadas por efectos recíprocos (en el ámbito cultural, económico, social o político) entre los países o actores de diferentes países.

A partir de 1970, la interdependencia compleja se convirtió en uno de los paradigmas clásicos para explicar las relaciones internacionales de los nuevos actores que hicieron su aparición en el escenario mundial. Se establece que dicha actividad ha permitido que las partes integrantes de los Estados soberanos participen de la cooperación internacional desde un nivel secundario para la toma de decisiones por la necesidad de consolidar espacios para dar respuesta a sus necesidades locales. (Ayala, 2014, pág. 257).

De esta manera se puede concluir que esta teoría se desarrolló bajo las necesidades que presentan los países y que las pueden suplir unos con otros a través de acuerdos, convenios o mecanismos de negociación, permitiendo que los gobiernos subnacionales puedan participar de los escenarios internacionales según sus competencias accediendo así la integración de acuerdos entre los diferentes niveles de gobierno para compartir la ejecución de la política exterior. Con respecto a esto, Ayala (2014) citando a Dehaussé (1998) aduce que “la relación entre gobierno central y sub nacional puede presentar dos formas: una simétrica, en la que cada una de las partes integrantes tiene afinidades históricas que no permiten el choque entre los diferentes niveles de gobierno” (pág. 258) y otra asimétrica en la que se debería privilegiar a la política estatal.

Con la eliminación progresiva de barreras al comercio y la globalización, la negociación internacional permitió a los actores de diferentes países obtener los beneficios provenientes del comercio exterior a través de acuerdos comerciales de bienes y servicios en países distintos al del proveedor. Las negociaciones internacionales involucraron una serie de pasos interdependientes para la toma de decisiones. Las estrategias que se aplicaron en la negociación fueron varias puesto que ninguna es igual a otra, sin embargo, se debe conocer en los tipos de negociación, factores culturales y de entorno principalmente para que el proceso se lleve de manera adecuada y sea una alternativa aliada para encontrar soluciones efectivas y ágiles frente a los diferentes problemas. Los procesos de negociación son una de las principales actividades de diplomacia internacional contemporánea, esta es la forma en que los países logran solucionar los conflictos y problemas, debido a que es la manera de establecer formalmente negociaciones multilaterales o a través de medios informales como los intercambios bilaterales (Hopman, Lewis, & Wynia, 1990).

Uno de los elementos claves de la negociación son los acuerdos comerciales, contextualizados como convenios bilaterales o multilaterales entre Estados que buscan articular los intereses de cada una de las partes y así aumentar el intercambio comercial. Estos tratados permitieron que los países se comprometieran a utilizar políticas menos protectoras

frente a la exportaciones de otras naciones, por esta razón los demás países se comprometen a realiza el mismo sistema para las exportaciones de esta nación. “Un acuerdo comercial es un pacto o negociación entre dos o más países con el objetivo de armonizar intereses en materia de comercio e incrementar los intercambios entre las partes firmantes (Galindo & Castaño, 2008).

Es importante considerar dentro de la negociación al sistema monetario internacional como factor clave, ya que este sistema parte de como el conjunto de instituciones, normas y acuerdos regulan la actividad comercial y financiera de carácter internacional que se manejó entre los países. El SMI es el ente que regula los cobros y pagos derivados de las transacciones económicas internacionales. La cooperación entre estados supone considerarlo como fuente de incentivos para el desarrollo del intercambio político y social a nivel institucional, que permitan contar con mayor estabilidad y gobernabilidad. La cooperación suele darse en un ambiente sistémico en el cual se debe entender el contexto internacional para identificar de qué manera se puede actuar y conocer en qué ambiente de participación y cooperación se tomaran las decisiones en la que invierten agentes estatales o no estatales en la política mundial.

En este contexto, al fijar nuestra atención en las exportaciones de la CAN y analizar los productos que tienen mayor participación en ingresos por exportaciones encontramos concentraciones principalmente en productos basados en recursos naturales, sin mayor procesamiento o valor agregado, por lo cual, la presente investigación busca realizar un análisis bajo un enfoque extra regional en los países miembros del bloque a través de la negociación comercial y perspectivas del sector acuícola, en particular el caso del camarón, considerado como la estrella de los productos de exportación por el alto aprovechamiento comercial.

La unión de múltiples países en Suramérica formado desde un principio con el acuerdo de Cartagena en 1969, permitió dar el inicio de un bloque económico donde sus beneficios conllevaron un intercambio y relación de varias actividades en un entorno armonioso comercial, obtuvo un desarrollo y progreso, generó varios enlaces de integración y cooperación a nivel nacional como internacional, lo que permitió obtener resultados positivos a nivel económico, social y cultural, observando un progreso constante en acuerdos, tratados y convenios de negociación internacional. Además, el gran crecimiento del sector, debido a la alta rentabilidad de la producción y comercialización de camarón, influyó para que esta industria desarrolle una amplia cadena productiva. En este contexto, para analizar la

incidencia de este sector a nivel extra regional bajo términos de interrelación compleja se analiza las negociaciones internacionales a nivel de política internacional, considerando los acuerdos comerciales sobre los cuales se puede resaltar los términos de negociación y beneficios que se tuvo de la comercialización del camarón desde los países de la CAN al mundo.

El análisis se ha realizado bajo la sub partida 0306. de los siguientes acuerdos:

“Sobre el alcance parcial de complementación económica entre el Gobierno de la República del Ecuador y de Guatemala, el Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos, La República de Colombia y de Venezuela” (Asociación Latinoamericana de Integración, 2013, pág. 1), el Acuerdo marco para una asociación económica más cercana entre el gobierno de la República del Perú y el Gobierno del Reino de Tailandia; en el caso de Bolivia no se analizó ya que este país es importador de camarón en su totalidad.

En el acuerdo entre el Gobierno del Ecuador y la de Guatemala se enfocó en otorgamiento de distinción arancelarias y exclusión de obstáculos no arancelaria, favoreciendo la comercialización de los productos, fomento de colaboración tomando en cuenta los sectores productivos, en especial con las MIPYMES, a fin de alcanzar un comercio inclusivo con el establecimiento de un sistema de solución de controversias y el estímulo constante de las inversiones para la diversificación productiva que lleve a promulgar la integración entre los países de Latinoamérica mediante el negociación bilateral. Este acuerdo se suscribió bajo la sub partida: 0306.13 de ECU a GUAT con una preferencia arancelaria del 100%. De GUAT a ECU no contempla la sub partida para el producto en análisis, a nivel de CAN se cuenta con lineamientos para el desarrollo de una Política exterior común, entre los beneficios del trato nacional se describen los siguientes: preferencia arancelarias, no adopción de restricciones para la importación y exportación, trato nacional de mercancías, eliminación total o parcial en cronograma de desgravación a los aranceles aduaneros por importación, márgenes de preferencia arancelarias y sus modificaciones. No se cobrarán derechos por trámites aduaneros o consulares.

En el tratado de libre comercio entre los Estados Unidos Mexicano, la República de Colombia y la República de Venezuela rescata el estímulo de la expansión y diversificación del comercio, busca eliminar las barreras de comercio y facilita la circulación de bienes o servicios a través de la competencia real, fomento de las inversiones y un apartado importante en la protección de los derechos de propiedad intelectual. Este acuerdo se hizo bajo la sub partida: 0306. 13 del programa de desgravación de Colombia con una tasa base de 17.6. En cuanto al programa de desgravación de México con la sub partida 0306.13 con una tasa base

para COL de: 14.4, y para Venezuela de: 14.4. En el programa de desgravación de Venezuela con la sub partida 0306.13 con una tasa base de 17.6 se cuenta con lineamientos para el desarrollo de una Política exterior común. Entre los beneficios del mismo se encuentran: trato nacional de bienes a nivel sub nacional, desgravación progresiva de impuestos por importación, preferencias arancelarias negociadas con anterioridad, las tasas o tarifas contempladas se aproximarán hacia abajo. Este acuerdo se hizo bajo la sub partida 0306.13 con una tasa base de 12 y en canasta tipo B.

En el Acuerdo marco para una asociación económica más cercana entre el Gobierno de la República del Perú y el Gobierno del Reino de Tailandia contempló la liberalización progresiva y promoví el comercio de bienes y servicios e inversiones, facilitando la circulación entre los territorios, fortaleciendo y mejorando la asociación económica entre los dos países, a nivel de CAN se cuenta con lineamientos para el desarrollo de una Política exterior común entre los beneficios del trato nacional se presentan: sobre el comercio de bienes la reducción o eliminación gradual de los derechos arancelarios, beneficio a través del empleo del certificado de origen país, medidas de control fitosanitaria, sanitaria, dificultades técnicas al comercio, procesos aduaneros, solución de polémicas y transparencia en el procedimiento. Con este análisis, se puede determinar que la política internacional busca profundizar y consolidar el proceso de integración el cual busca fortalecer la identidad y cohesión para contar con mayor presencia e influencia internacional. El relacionamiento externo de los países miembros de la CAN es fundamental para dinamizar el comercio, la economía y la competitividad a nivel país.

El estudio toma como objetivo, el de identificar las cifras comerciales de negociación de camarón en los países de la CAN.

Materiales y Métodos

Tipología	Categoría	Descripción
Enfoque	Mixto	Base de datos relacionados con las importaciones y exportaciones del Camarón en la CAN. Acuerdo de alcance parcial de complementación económica (Ecuador-Guatemala), Tratado de libre comercio (México, Colombia y Venezuela) y Acuerdo marco para una asociación económica más cercana (Perú-Tailandia)

Por su finalidad	Aplicada	Basados en la teoría de la interdependencia compleja, que estableció la necesidad de crear interrelaciones entre factores y dimensiones de estudio, se planteó aplicar sus principios en la relación entre estado, empresas y organismos internacionales reguladores de políticas que influyen en la negociación internacional.
Por la fuente de información	Mixto	Esta información se apoyó mediante la técnica de observación donde se analizó los acuerdos realizados de los países miembros de la CAN vs países fuera de este organismo regional y la base de datos del producto a analizar.
Por la unidad de análisis	Insitu	El estudio se analizó en el campo de los países miembros de la CAN y bajo una relación CAN extra-frontera.
Por el control de las variables	No Experimental	Las variables objeto de estudio no podrán ser cambiadas, monitoreadas o ajustadas, ya que ya vienen dadas sobre el mercado.
Por el alcance	Correlacional	En el presente estudio se identificó la relación del mercado de camarón en importaciones y exportaciones y como estas influyen en la negociación internacional.
Por el diseño		
Cobertura de las unidades de análisis	Escenarios	La investigación se desarrolló bajo los siguientes escenarios: <ul style="list-style-type: none"> • Escenario Internacional • Escenario Nacional • Escenario Empresarial
Procedimiento para recolección de datos	Varios	La técnica documental se basó en la recolección de todo documento, cosas, bibliografías, publicaciones, tesis, bases de datos, fuentes electrónicas referentes al tema de investigación por lo que su principal función es la de contener información y almacenarla. La técnica de bases de datos se basó en la recolección de importaciones y exportaciones de camarón del año 2017 para su análisis y síntesis.
Procedimiento para tratamiento y análisis de información	Síntesis	Se realizó la síntesis de la información recolectada durante todo el estudio del tema planteado

Resultados

Información general del sector (FOB, Porcentaje)

Tabla 3. 1. Exportación de camarón por países miembros de la CAN

País	Suma	% de suma total
Colombia	27.639.954,83	5,4%
Ecuador	291.436.061,98	56,4%
Perú	197.216.044,84	38,2%
Total	516.292.061,65	100,0%

Nota: Describe los montos exportados en valor FOB, siendo Ecuador el mayor exportador de Camarón. Información recuperada de (CobusGroup Commercial Business, 2018)

Tabla 3. 2. Exportación de la CAN por país de destino

País de destino	Suma	% de suma total
Aguas internacionales	27.384,93	0,0%
Albania	134.400,00	0,0%
Alemania	1.617.581,59	0,3%
Arabia Saudita	2.073.308,66	0,4%
Argentina	174.088,41	0,0%
Aruba	86.708,26	0,0%
Bélgica	4.431.089,60	0,9%
Canadá	10.934.533,58	2,1%
Chile	3.191.691,34	0,6%
China	5.601.326,97	1,1%
Colombia	2.702.055,19	0,5%
Costa Rica	116.494,40	0,0%
Curazao	1.402,50	0,0%
Chipre	61.636,44	0,0%
Dinamarca	387.468,20	0,1%
Emiratos Árabes Unidos	384.729,67	0,1%
España	66.812.817,63	12,9%
Estados unidos	159.199.786,47	30,8%
Francia	45.114.578,27	8,7%
Grecia	1.432.172,05	0,3%
Guatemala	1.007.955,66	0,2%
Holanda	994.401,21	0,2%
Hong Kong	142.979,20	0,0%
Inglaterra	2.422.780,22	0,5%
Italia	22.692.861,28	4,4%
Jamaica	494.146,80	0,1%
Japón	9.253.309,88	1,8%
Líbano	136.828,80	0,0%
Martinica	149.918,13	0,0%
Países Bajos	2.278.795,13	0,4%
Panamá	1.200.760,39	0,2%
Perú	656.385,80	0,1%
Polonia	170.382,00	0,0%
Portugal	887.341,16	0,2%
Puerto rico	5,44	0,0%
República de Corea	4.256.289,72	0,8%
Rusia	5.159.765,44	1,0%
Sudáfrica	599.376,00	0,1%
Sur Corea	4.037.159,76	0,8%
Taiwán	22.537,99	0,0%
Uruguay	149.834,80	0,0%
Vietnam	155.092.992,70	30,0%
Total	516.292.061,65	100,0%

Nota: Describe los montos de exportación en valor FOB a los países que llega el camarón, destacando las exportaciones a Estados Unidos y Vietnam. Información recuperada de (CobusGroup Commercial Business, 2018)

Tabla 3. 3 Exportación desde Ecuador

País de destino	Suma	% de suma total
Albania	134.400,00	0,0%
Alemania	1.617.431,59	0,3%
Arabia Saudita	454.255,69	0,1%
Argentina	174.088,41	0,0%
Bélgica	2.248.476,78	0,4%
Canadá	797.292,28	0,2%
Chile	1.412.214,28	0,3%
China	5.601.258,55	1,1%
Colombia	2.702.055,19	0,5%
Costa Rica	116.494,40	0,0%
Chipre	61.636,44	0,0%
España	20.080.481,81	3,9%
Estados unidos	53.848.431,40	10,4%
Francia	19.680.510,59	3,8%
Grecia	1.432.172,05	0,3%
Guatemala	548.052,16	0,1%
Hong Kong	142.979,20	0,0%
Inglaterra	1.762.120,05	0,3%
Italia	21.730.761,28	4,2%
Japón	557.232,09	0,1%
Líbano	136.828,80	0,0%
Países Bajos	2.278.795,13	0,4%
Perú	656.385,80	0,1%
Polonia	170.382,00	0,0%
Portugal	419.664,25	0,1%
Rusia	2.162.597,26	0,4%
Sudáfrica	599.376,00	0,1%
Sur Corea	4.037.159,76	0,8%
Uruguay	149.834,80	0,0%
Vietnam	145.722.693,94	28,2%
Total	291.436.061,98	56,4%

Nota: Describe los montos exportados desde Ecuador en valor FOB del Camarón, destacando las exportaciones hacia Estados Unidos y Vietnam. Información recuperada de (CobusGroup Commercial Business, 2018)

Tabla 3. 4. Exportaciones desde Colombia

País de destino	Suma	% de suma total
Aruba	86.708,26	0,0%
Bélgica	2.182.612,82	0,4%
España	10.003.036,65	1,9%
Estados unidos	2.109.683,14	0,4%

Francia	13.257.908,52	2,6%
Puerto rico	5,44	0,0%
Total	27.639.954,83	5,4%

Nota: Describe los montos exportados desde Colombia en valor FOB del Camarón, destacando las exportaciones hacia Francia y España. Información recuperada de (CobusGroup Commercial Business, 2018)

Tabla 3. 5. Exportaciones desde Perú

País de destino	Suma	% de suma total
Aguas internacionales	27.384,93	0,0%
Alemania	150,00	0,0%
Arabia Saudita	1.619.052,97	0,3%
Canadá	10.137.241,30	2,0%
Chile	1.779.477,06	0,3%
China	68,42	0,0%
Curazao	1.402,50	0,0%
Dinamarca	387.468,20	0,1%
Emiratos Árabes Unidos	384.729,67	0,1%
España	36.729.299,17	7,1%
Estados unidos	103.241.671,93	20,0%
Francia	12.176.159,16	2,4%
Guatemala	459.903,50	0,1%
Holanda	994.401,21	0,2%
Inglaterra	660.660,17	0,1%
Italia	962.100,00	0,2%
Jamaica	494.146,80	0,1%
Japón	8.696.077,79	1,7%
Martinica	149.918,13	0,0%
Panamá	1.200.760,39	0,2%
Portugal	467.676,91	0,1%
República de Corea	4.256.289,72	0,8%
Rusia	2.997.168,18	0,6%
Taiwán	22.537,99	0,0%
Vietnam	9.370.298,76	1,8%
Total	197.216.044,84	38,2%

Nota: Describe los montos exportados desde Perú en valor FOB del Camarón, destacando las exportaciones hacia Estados Unidos. Información recuperada de (CobusGroup Commercial Business, 2018)

Tabla 3. 6. Exportaciones por Aduana de salida

Aduana	Suma	% de suma total
Aduanas de Cartagena	23.247.515,47	4,5%
Aérea del Callao	205,47	0,0%
Barranquilla	253.605,30	0,0%

Bogotá	130.091,65	0,0%
Buenaventura	4.008.742,41	0,8%
Guayaquil Aéreo	900.326,05	0,2%
Guayaquil Marítimo	288.721.490,98	55,9%
Huaquillas	656.385,80	0,1%
Iquitos	454,70	0,0%
Marítima del Callao	263.591,06	0,1%
Paita	196.924.408,68	38,1%
Pisco	27.384,93	0,0%
Quito	60.201,00	0,0%
Tulcán	1.097.658,15	0,2%
Total	516.292.061,65	100,0%

Nota: Describe los montos de exportación en valor FOB que se envía por país de origen. Se prioriza los envíos por Guayaquil Marítimo y Paita. Información recuperada de (CobusGroup Commercial Business, 2018)

Tabla 3. 7. Exportaciones por posición arancelaria

Posición arancelaria	Suma	% de suma total
0306.11.00.00	2.605.297,61	0,5%
0306.14.00.00	29.618,62	0,0%
0306.16.00.00	39.144.717,10	7,6%
0306.17.11.00	84.519.897,98	16,4%
0306.17.12.00	37.170.729,05	7,2%
0306.17.13.00	118.182.340,70	22,9%
0306.17.19.00	60.441.182,39	11,7%
0306.17.91.00	2.197.075,89	0,4%
0306.17.99.00	171.235.947,16	33,2%
0306.19.00.00	78.975,00	0,0%
0306.27.11.00	664.085,80	0,1%
0306.29.10.00	24,00	0,0%
0306.29.90.00	201,00	0,0%
0306.35.00.00	62,00	0,0%
0306.36.19.10	12,50	0,0%
0306.36.19.90	1,36	0,0%
0306.36.92.00	360,70	0,0%
0306.99.10.00	21.532,80	0,0%
Total	516.292.061,65	100,0%

Nota: Describe el monto de exportación en valor FOB por posición arancelaria. Destacan las siguientes posiciones arancelarias: 0306.17.11.00; 0306.17.13.00 y 0306.17.99.00. Información recuperada de (CobusGroup Commercial Business, 2018)

Información general del sector (FOB, Porcentaje)

Tabla 3. 8. Importación de países miembros de la CAN

País	Suma	% de suma total
-------------	-------------	------------------------

Colombia	30.859.169,84	82,5%
Ecuador	358.782,90	1,0%
Perú	6.177.282,31	16,5%
Total	37.395.235,05	100,0%

Nota: Describe los montos importados en valor FOB, siendo Colombia el mayor importador de Camarón. Información recuperada de (CobusGroup Commercial Business, 2018)

Tabla 3. 9. Importaciones por país de procedencia

País procedencia	Suma	% de suma total
Argentina	4.385.235,86	11,7%
Canadá	22.767,13	0,1%
Chile	196.949,84	0,5%
China	69.496,00	0,2%
Colombia	0,00	0,0%
Cuba	27.787,55	0,1%
Ecuador	31.555.771,99	84,4%
España	73.644,00	0,2%
Estados unidos	525.138,47	1,4%
Francia	122.451,00	0,3%
Hong Kong	21.150,00	0,1%
Indonesia	60,20	0,0%
México	58.565,76	0,2%
No Especifica	822,90	0,0%
Panamá	232.854,34	0,6%
Perú	94.288,81	0,3%
Venezuela	8.251,20	0,0%
Total	37.395.235,05	100,0%

Nota: Describe los montos de importación en valor FOB de los países de procedencia del camarón, destacando las importaciones desde Ecuador y Argentina. Información recuperada de (CobusGroup Commercial Business, 2018)

Tabla 3. 10. Importaciones de Colombia

País procedencia	Suma	% de suma total
Argentina	126.420,00	0,3%
Canadá	22.767,13	0,1%
Chile	14.233,84	0,0%
China	69.496,00	0,2%
Colombia	0,00	0,0%
Cuba	27.787,55	0,1%
Ecuador	29.637.365,74	79,3%
España	20.851,00	0,1%
Estados unidos	525.138,47	1,4%
Francia	0,00	0,0%
Hong Kong	21.150,00	0,1%

México	58.565,76	0,2%
Panamá	232.854,34	0,6%
Perú	94.288,81	0,3%
Venezuela	8.251,20	0,0%
Total	30.859.169,84	82,5%

Nota: Describe los montos importados hacia Colombia en valor FOB del Camarón, destacando las importaciones desde Ecuador y Estados Unidos. Información recuperada de (CobusGroup Commercial Business, 2018)

Tabla 3. 11. Importaciones de Ecuador

País procedencia	Suma	% de suma total
Chile	182.716,00	0,5%
España	52.793,00	0,1%
Francia	122.451,00	0,3%
No Especifica	822,90	0,0%
Total	358.782,90	1,0%

Nota: Describe los montos importados hacia Ecuador en valor FOB del Camarón, En este análisis se destaca importaciones desde Francia, sin embargo el monto reflejado sigue siendo bajo en comparación con sus exportaciones. Información recuperada de (CobusGroup Commercial Business, 2018)

Tabla 3. 12. Importaciones de Perú

País procedencia	Suma	% de suma total
Argentina	4.258.815,86	11,4%
Ecuador	1.918.406,25	5,1%
Indonesia	60,20	0,0%
Total	6.177.282,31	16,5%

Nota: Describe los montos importados hacia Perú en valor FOB del Camarón, En este análisis se destaca importaciones desde Argentina. Información recuperada de (CobusGroup Commercial Business, 2018)

Tabla 3. 13. Importaciones por Aduana de entrada

Informe		
FOB U\$S		
Aduana	Suma	% de suma total
Aduanas de Cartagena	7.353.924,66	19,7%
Aérea del Callao	60,20	0,0%
Barranquilla	506.061,91	1,4%
Bogotá	517.856,56	1,4%
Buenaventura	9.207.397,52	24,6%
Guayaquil Aéreo	822,90	0,0%
Guayaquil Marítimo	357.960,00	1,0%
Ipiales	13.265.677,99	35,5%
Maicao	8.251,20	0,0%
Marítima del Callao	961.019,00	2,6%

Paita	3.297.796,86	8,8%
Tumbes	1.918.406,25	5,1%
Total	37.395.235,05	100,0%

Nota: Describe los montos de importación en valor FOB que se recibe por país de origen. Se prioriza las recepciones del Camarón por Ipiales, Buenaventura y Aduanas de Cartagena. Información recuperada de (CobusGroup Commercial Business, 2018)

Tabla 3. 14. Importaciones por posición arancelaria

Posición arancelaria	Suma	% de suma total
0306.11.00.00	34.861,96	0,1%
0306.14.00.00	98.855,40	0,3%
0306.15.00.00	13.381,90	0,0%
0306.16.00.00	255.237,90	0,7%
0306.17.11.00	62.878,33	0,2%
0306.17.13.00	4.384.368,25	11,7%
0306.17.19.00	1.698.058,08	4,5%
0306.17.99.00	28.900.885,37	77,3%
0306.19.00.00	4.651,38	0,0%
0306.22.00.10	822,90	0,0%
0306.32.00.00	22.767,13	0,1%
0306.33.00.00	27,00	0,0%
0306.35.00.00	33,20	0,0%
0306.36.11.00	1.148.116,25	3,1%
0306.36.19.10	770.290,00	2,1%
Total	37.395.235,05	100,0%

Nota: Describe el monto de importación en valor FOB por posición arancelaria. Destacan las siguientes posiciones arancelarias: 0306.17.99.00; 0306.17.13.00. Información recuperada de (CobusGroup Commercial Business, 2018)

Discusión

La comercialización de camarón a nivel de bloque económico es muy baja, ya que entra en el 20 % de productos otros que exporta, a pesar de ello, a nivel interno con cada país, se puede notar que Bolivia no es exportador de Camarón, sin embargo su importación del mismo es baja, ya que están experimentando a nivel local la cría y reproducción de camarón de agua dulce y poder abastecer en primera instancia a nivel local. En cuanto a Colombia la producción y exportación es muy pequeña en comparación a su importación, ya que el gobierno colombiano no ha impulsado la producción camaronera artesanal en su totalidad y promueve la protección a los ecosistemas marinos, la parte geográfica que maneja el país no posee manglares, por ende, no tienen la producción necesaria de Camarón para cubrir la demanda internacional, sin embargo, existe un porcentaje muy bajo para cubrir demanda

nacional y en un porcentaje mínimo la internacional. En cuanto a Ecuador, ha tenido un gran auge y producción de camarón, ya que esta misma refleja el mayor porcentaje de exportación entre países miembros del bloque y fuera del mismo, a nivel extra regional, mientras que su importación es muy baja, ya que este cubrir demanda nacional como internacional en grandes volúmenes.

Los acuerdos analizados con cada país miembro de la CAN vs países fuera del mismo han sido de gran beneficio ya que la mayoría tiene el beneficio de eliminación de aranceles total o parcial, competencia leal con productos nacionales de los países a los que el camarón llega a competir en el mercado, priorización de desaduanización pronta del producto a los países que llega el mismo, afirmando que los mismos cumplen la base de las teorías idealistas y realistas por las que se crearon.

El estudio se ha realizado bajo un enfoque extraregional en cuanto a la negociación internacional de camarón en los países miembros de la C.A.N, sin embargo se deja abierto el estudio en base al punto de vista intrarregional del mismo y su desarrollo para futuras investigaciones.

Bajo este análisis, la sugerencia de esta investigación y con las negociaciones que se han llevado a cabo en este último año se puede proponer exportar camarón con la Unión Europea, ya que su acuerdo tiene buenos beneficios relacionados con los acuerdos analizados anteriormente. El acuerdo que tienen como bloque económico con China también es un mercado que se debe aprovechar en su totalidad ya que tienen beneficios de igual manera para su exportación e incluso su importación de camarón, sin embargo se recalca que a nivel intrarregional la demanda de camarón la cubren entre los países miembros.

Para concluir, en base a los porcentajes de exportación de camarón del bloque económico, Ecuador cumple con un 56,4%, Perú con un 38,4% y Colombia con un 5,4%. En cuanto a exportación por país de destino destacan Estados Unidos con un 30,8% y Vietnam con un 30%. Ecuador exporta principalmente a Vietnam 28,2% y Estados Unidos 10,4%. Colombia exporta principalmente a Francia 2,6% y España 1,9%. Perú exporta principalmente a Estados Unidos 20% y España 7,1%.

Las exportaciones por aduana de salida se las realiza en su mayoría por Guayaquil marítimo con un 55,9% y Paita con un 38,1%. Las subpartidas arancelarias que más se exportan corresponden a los crustáceos, pelados o sin pelar, vivos, frescos, refrigerados, congelados, secos, salados o en salmuera; los crustáceos sin pelar cocidos en agua o vapor,

incluso si se le han añadido pequeñas cantidades de productos químicos para su conservación provisional. También pueden estar refrigerados, congelados, secos, salados o en salmuera. (0306.17.11.00; 0306.17.13.00), estas dos subpartidas arancelarias son las que más se exportan por el estado en el que se envía el camarón, por las características que cumplen con la demanda que les exigen.

En cuanto a importaciones se puede notar que como bloque económico Colombia importa Camarón en un 82,5%, Perú en un 16,5% y Ecuador en un 1%, esto demuestra que aunque se importa mucho este producto, se lo suple a nivel intrarregional. En cuanto a la importación por país de procedencia, el bloque económico importa más de Ecuador con un 84,4% y de Argentina con un 11,7%, sin embargo, en base a las importaciones de Ecuador vienen desde Chile con un 0,5%, de Perú vienen desde Argentina con un 11,4%, y de Colombia vienen de Ecuador con un 79,3%. En función a las importaciones por Aduana de entrada los lugares más importantes son por Ipiales con un 35,5%, Buenaventura con un 24,6% y Aduanas de Cartagena con un 19,7%. Con respecto a las importaciones por posición arancelaria, la sub partida con mayor porcentaje corresponde a Camarones, langostinos y demás decápodos Natantia, de agua fría (*Pandalus spp.*, Crangon) Enteros (0306.17.99.00), estos cumplen con la demanda en requisitos y gustos de los países que se importa.

Finalmente, la negociación internacional del camarón tiene mucho que ver con aspectos culturales, sociales y políticos ya que analizándolos desde la política internacional, nacional y empresarial se concluye que el camarón en especial del Ecuador cumple con los estándares de calidad establecidos para su consumo tanto nacional como internacional y pueden competir en el mercado siendo muy cotizados, por su tamaño y precio, aprovechando la apertura de nuevos mercados que mediante acuerdos o convenios se han establecido y que empresas nacionales de los países miembros de la CAN pueden suplir las necesidades del mercado internacional.

Lista de referencias

- Asociación Latinoamericana de Integración. (2013). *Acuerdo de alcance parcial de complementación económica del gobierno de República de Ecuador y el Gobierno de la República de Guatemala*. Guatemala: ALADI/AAP. Recuperado el 27 de Enero de 2018, de http://www.sice.oas.org/Trade/ECU_GTM/text_s.pdf
- Ayala, J. (2014). Interdependencia compleja. Cuatro enfoques teóricos de la cooperación internacional de los gobiernos subnacionales. *Revista de El Colegio de San Luis*, 4(7), 256-273. Recuperado el 21 de Enero de 2018, de <http://www.scielo.org.mx/pdf/rcsl/v4n7/v4n7a12.pdf>

- CobusGroup Commercial Business. (1 de Febrero de 2018). *CobusGroup Commercial Business*. Obtenido de <https://www.cobusgroup.com/analytics>
- Dehausse, R. (1998). Federalisme, asymetrie et interdependance: Aux origines de l'action internationale des composantes de l'etatfederal. *Etudes Internationales*, XX(2).
- Espinosa, C. (2009). *Ecuador se inserta en el sistema de Estados: las relaciones internacionales de Ecuador entre 1830 y 1870*. Quito: FLACSO.
- Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. (2010). *Política Exterior del Ecuador: 25 años de Vulnerabilidad*. Quito: FLACSO. Recuperado el 25 de Enero de 2018, de http://www.flacsoandes.edu.ec/web/imagesFTP/1221601216.politica_exterior_reader_3.pdf
- Galindo, M. A., & Castaño, M. (2008). Acuerdo comercial. En M. A. Galindo, & M. Castaño, *Diccionario de Economía Aplicada: Política económica, economía mundial y estructura economica* (pág. 495). Madrid: Madrid Ecobook .
- Hopman, T., Lewis, D., & Wynia, G. (1990). *Teoría y procesos en las negociaciones internacionales*. Santiago de Chile: PNUD - CEPAL. Recuperado el 26 de Enero de 2018, de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/31511/FILE83676_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Jiménez, C. (2003). Las teorías de la cooperación internacional dentro de las relaciones internacionales. *Polis: Investigación y Análisis Sociopolítico y Psicosocial*, 3(2), 115-147. Recuperado el 25 de Enero de 2018, de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=72620305>
- Lozada, A. (2016). Negociación Internacional. *Centro de Investigaciones Comerciales e Iniciativas Académicas*, 4(5), 1-15. Recuperado el 25 de Enero de 2018, de http://cicia.uprrp.edu/publicaciones/Papers/04-05/Negociacion_Internacional.pdf
- Rojas, D. (2004). la historia y las relaciones internacionales: de la historia inter-nacional a la historia global. *Revista Uniandes*, 10(1), 153-163. Recuperado el 21 de Enero de 2018, de <https://revistas.uniandes.edu.co/doi/pdf/10.7440/historit27.2004.08>
- Vázquez, J., & González, C. (2015). El estado y las relaciones internacionales. En U. A. León, *Ciencia política: perspectiva multidisciplinaria* (págs. 223-249.). México D.F: UANL.