PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE ECONOMÍA

Disertación previa a la obtención del título de Economista

La Comunidad Andina de Naciones: el efecto plataforma en la canasta exportadora no tradicional del Ecuador, 1994-2011

María José Amores Raza
majo_amores90@hotmail.com

Directora: María Mercedes Prado Espinosa
mamerprado@hotmail.com

Quito, septiembre de 2013

Resumen

La presente disertación se enfocó en la determinación del llamado *efecto plataforma* de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) en las exportaciones de manufacturas ecuatorianas. Se comenzó con la contextualización del proceso de integración andino, para identificar los posibles beneficios que sus miembros pudieron haber obtenido de este proyecto. Posteriormente, se centralizó el estudio en la estructura de la canasta de exportación de manufacturas ecuatorianas a la CAN, y cómo esta ha ido evolucionando con el pasar de los años, desde el inicio de la región hasta el año 2011. Gracias a esto se determinó que existe un importante componente manufacturero en las exportaciones ecuatorianas dirigidas al mercado ampliado andino, condición básica para suponer la existencia del *efecto plataforma*. Sobre esta base se aplicó la metodología elaborada por catedráticos peruanos (Héctor Zevallos y Fernando González Vigil), que establece como mercados de destino objetivo, de un posible efecto plataforma a Estados Unidos y la Unión Europea. En este caso, los resultados de la aplicación del antes mencionado modelo, determinaron que aún cuando existen manufacturas que presentaron evidencia de *efecto plataforma*, no es posible inferir con certeza que la región andina, haya constituido el origen de este tipo de exportaciones manufactureras hacia los mercados objetivos antes mencionados, sino que el otorgamiento de programas preferenciales por parte de EE.UU (ATPDEA) y la UE (SGP Plus) también jugaron un papel determinante.

Palabras clave: Efecto plataforma, canasta de exportación manufacturera, exportaciones no tradicionales.

A mispadres, amihermano, amifamiliaya Dios

La Comunidad Andina de Naciones: El efecto plataforma en la canasta exportadora no tradicional del Ecuador, 1994-2011

Introducción **5**

Metodología del trabajo **9**

Fundamentación teórica **12**

La integración económica 13

Concepto y formas de regionalismo 24

La CAN: perspectiva histórica de las relaciones comerciales intra y extracomunitarias **33**

Vista previa al proceso de integración andino: formación de la CAN 33

Evolución del proceso de integración andino: período 1969-2011 36

Relaciones de la CAN con el resto del mundo: período 1969-2011 56

Caso de estudio: El ecuador en el marco de la CAN y sus relaciones con el resto del mundo (EE.UU y la UE) **62**

Ecuador y sus relaciones intracomunitarias 63

Ecuador y sus relaciones extracomunitarias, principalmente con EE.UU y la UE 79

Efecto plataforma (EP): las exportaciones manufactureras del ecuador desde la can al mundo: EE.UU y la UE **85**

Definición del efecto plataforma 86

Aproximación metodológica: cómo medir el efecto plataforma 88

Análisis de los resultados 100

Modificaciones a la «máquina de inferencia»: cambios metodológicos y resultados 104

Conclusiones **118**

Recomendaciones **120**

Referencias bibliográficas **121**

Siglas y abreviaciones **125**

Anexos **127**

Introducción

Desde los inicios de los procesos de integración económica se ha hablado sobre los beneficios que ésta conlleva a los países que participan de la misma. En un principio para justificar estos procesos, se tomaron los desarrollos teóricos de David Ricardo, quién formuló el concepto de *ventajas comparativas*, las cuales se ven mejor aprovechadas cuando cada país se especializa en la producción del bien en el que es comparativamente más eficiente. Por lo mismo, la integración facultaba a cada país la explotación de aquellas ventajas comparativas, que no podían ser plenamente desarrolladas en mercados nacionales reducidos. Posteriormente, se formuló el modelo de Hescher-Ohlin-Samuelson, el cual supuso un acercamiento hacia la dotación de factores productivos, introduciendo en la ciencia económica la *ley de proporción de los factores de la producción*, que inducía a cada país a producir los bienes que sean intensivos en el en los factores con los que están abundantemente dotados (Krugman, 2003 citado en León, 2004). Por lo tanto, la búsqueda de procesos de integración para promover el desarrollo económico y el bienestar internacional, a la luz de estos conceptos, comenzaron a aflorar en la década de los cincuenta, pasada la crisis producida por la Segunda Guerra Mundial.

En este contexto, los países latinoamericanos comenzaron a buscar nuevas formas de insertarse en un mundo globalizado, desafiando el modelo neoclásico del desarrollo económico y del comercio internacional, que los ubicaba en una clara desventaja en comparación con los países industrializados. De esta manera, con el desarrollo de la teoría *centro-periferia* de Raúl-Prebisch, se comienza una nueva etapa al interior de la región latinoamericana, que buscaba fortalecer su poder de negociación con las regiones económica y políticamente dominantes (Prado et al, 2012), además de promover el desarrollo económico al interior de cada país. Por esto, se conforma el primer proyecto de integración a nivel de Sudamérica, impulsado por la CEPAL, y conocido como la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, ALALC (1960), que años más tarde es redefinida como la Asociación Latinoamericana por la Integración, ALADI (1980). Estos proyectos a nivel latinoamericano sentaron las bases de un "regionalismo defensivo, que buscaba el equilibrio en las negociaciones comerciales frente al poder económico y político de la hegemonía norteamericana" (Prado et al, 2012:4). Sin embargo, la iniciativa de conformar un gran mercado común latinoamericano se vio frenada por tres factores principales: la imposibilidad de los países miembros de llegar a un consenso definitivo en temas vitales para la integración, la asimetría de sus economías, y la llegada definitiva de la globalización. En definitiva, el gran proyecto de integración latinoamericano se vio desgastado y desprestigiado, al no lograr los resultados esperados en los ámbitos de industrialización y desarrollo económico de sus miembros.

El desgaste de un proceso de integración regional fallido fueron los motores que impulsaron el nacimiento de nuevos procesos de integración, conocidos como la integración subregional. En un inicio, esta integración era considerada como una estancia temporal, hasta que los países de menor desarrollo relativo pudieran mejorar sus condiciones internas e insertarse en el contexto regional. Así es como, nacieron los primeros procesos conocidos como el Mercado Común Centroamericano (MCCA), la Comunidad del Caribe (CARICOM), y el Pacto Andino, actualmente Comunidad Andina (CAN).

Las principales motivaciones que impulsaron esta conformación de subregiones, estuvieron enmarcadas en el contexto del modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), que buscaba primero, el desarrollo industrial*puertas adentro* de cada país, y de la subregión en su conjunto; y segundo, el desarrollo económico que este proceso industrial conllevaría. Este modelo de integración cerrado, que imponía altas tasas arancelarias de importación hacia aquellos productos de las industrias subregionales, y que presentaba una fuerte participación estatal por el modelo ISI, fue conocido como el *regionalismo cerrado* o el *regionalismo de primera generación* que permaneció vigente desde 1950 hasta 1970. Por esto, se conoce a este primer momento de la historia de la integración como "un mecanismo de concertación para la planificación industrial regional" (Prado el al, 2012:4).

Es dentro de este contexto de *regionalismo cerrado* que el Pacto andino (GRAN) formuló una de sus políticas de más largo alcance, conocida como la política industrial conjunta con su instrumento descatado de los **Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial(PSDI)**. Estos programas buscaban generar complementación industrial a nivel de bloque económico para lograr incrementar los niveles de desarrollo por medio de la asignación de los PSDI a los países de menor desarrollo relativo del bloque: Ecuador y Bolivia. Por ello, los PSDI se focalizaron en fomentar cuatro industrias principalmente: la metalmecánica, la petroquímica, la siderúrgica y la automotriz, siendo solo tres de éstos los que entraron en vigencia. Sin embargo, el éxito de los PSDI no fue el esperado. Las ganancias resultantes de su aplicación se centralizaron en aquellos países que ya tenían inversiones en los sectores respectivos. Así, el objetivo de generar un desarrollo equilibrado y armónico por medio de este instrumento no se pudo llevar a cabo. Consecuentemente, aun cuando los PSDI lograron cierto grado de modificación en las estructuras de producción andina al interior de cada país, su implementación no duró mucho tiempo, por diversas dificultades técnicas y de voluntad política. Al final, estos programas desaparecieron ante la reestructuración del Pacto Andino en 1989, para nunca más aparecer en los planes de integración y política comercial conjunta.

A partir de los años setenta, la intensificación de la globalización fue generando más interdependencias entre los países a nivel internacional, situación que impulsó la apertura de las economías desde la perspectiva económica y comercial, para facilitar los intercambios comerciales y financieros. Este nuevo modelo que aparecía en el contexto internacional, con una gobernanza al estilo *market-trade-investment-led*, supuso un reto a cumplir por parte de las subregiones latinoamericanas. Pero, la llegada de la globalización no fue el único factor que supuso un reto, sino el desencadenamiento de la crisis de la deuda, que debilitó a casi todos los países latinoamericanos. Entonces, para poder sobrellevar la crisis, la mayor parte de los países optaron por ceñirse a los Programas de Ajuste Estructural (PAE), establecidos por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), e inspirados por el Consenso de Washington (CW). Entre las reformas que habría que realizarse se encontraba la apertura de las economías al mundo, por medio de la reducción de las tarifas arancelarias. De ahí que, principalmente estos ajustes supusieran la llegada definitiva, a la región latinoamericana, del *nuevo regionalismo* o *regionalismo abierto.*

Posteriormente, con la llegada del nuevo milenio, el modelo de integración a nivel internacional fue reformulado una vez más, incluyendo ya no solamente temas económicos de comercio e inversión, sino diversos temas, como el medioambiente, la lucha de drogas, la integración energética, seguridad

social, turismo, etc. Este nuevo período del regionalismo es conocido como el *regionalismo de tercera generación* considerado dentro del *nuevo regionalismo.*

Todos estos cambios a nivel internacional supusieron etapas en la integración subregional andina, la cual disfrutó de un dinamismo al inicio de su conformación para pasar a un declive en la década de los ochenta, y un período de recuperación y apertura que va desde 1990 hasta la actualidad, que incluye la conformación de la Zona de Libre Comercio (ZLC) en 1994. Sin embargo, hay que destacar que aún cuando el proceso de integración subregional sigue latente, la importancia en términos comerciales que éste tiene para sus países no es muy importante. Después de 43 años de integración, la CAN ha llegado a niveles de participación del 8% en el comercio subregional total, situación que podría indicar una falta de incentivos en el campo económico para continuar con la integración. En este sentido, ¿qué factores son los que mantienen unidos a los países miembros?, ¿existen motivaciones de tipo económico que puedan justificar la permanencia de cada uno de sus miembros?

En la búsqueda de estos beneficios del proceso de integración andino, se han realizado estudios por parte de la Secretaría General de la Comunidad Andina (SGCAN), y de particulares (Zevallos y González, 2011) que determinan la existencia de un efecto conocido como el *efecto plataforma* (EP). Este efecto describe la función del mercado ampliado andino como plataforma de las exportaciones de cada miembro, hacia terceros países con mayores exigencias en términos de competitividad y eficiencia productiva. Este efecto resulta ser una ganancia por parte de los países, ya que permite a sus empresarios ganar experiencia en comercio exterior, inicialmente en un área ampliada y moderadamente protegida, para posteriormente salir a competir al mundo, para mejorar la participación del comercio nacional, y regional, en el total mundial.

El problema radica en que no todos los países conocen si este efecto realmente se ha presentado en sus exportaciones, o no. Por esto, investigadores peruanos, Zevallos y González (2011), realizaron un estudio enfocado a determinar el EP para las exportaciones manufactureras de Colombia y Perú hacia los Estados Unidos (EE.UU) y la Unión Europea (UE). El objetivo de esa investigación no era el de mostrar los beneficios de la integración andina, sino la compatibilidad de los acuerdos comerciales Sur-Sur con los Norte-Sur. Sus resultados corroboran la posible existencia de este efecto para los países andinos estudiados, y por ende, el papel fundamental que el mercado ampliado de la CAN ha jugado para que esta situación se presente.

Por lo anterior, se ha enfocado el desarrollo de esta investigación hacia la determinación del EP para las exportaciones de manufacturas ecuatorianas hacia los mercados mencionados anteriormente. La finalidad de este trabajo se encuentra en determinar que tan efectiva ha sido la CAN en promover el desarrollo de capacidades exportadoras manufactureras para Ecuador, que tengan eco en los mercados internacionales. De esta manera, se estaría respondiendo a la necesidad de conocer cuál es la ganancia que tiene el Ecuador de estar involucrado en el proceso de integración andino, a la vez que se estaría en consonancia con las tendencias internacionales de determinar el valor que tiene la región.

Es así como partiendo de este contexto, y observando que no existen más estudios en este campo a nivel nacional, conjuntamente con la importancia de conocer si este EPse ha presentado para Ecuador,

se realiza esta investigación. El desarrollo de la misma contextualiza al Ecuador en el proyecto de integración andino, por medio del estudio de la historia de la región, las relaciones existentes entre sus socios, y las relaciones que el Ecuador en particular, mantiene con el bloque. Este desarrollo permite adentrarse en profundidad, en el corazón de esta investigación que es la determinación del EP de la CAN para las exportaciones de manufacturas ecuatorianas a EE.UU y la UE.

Por esto, para responder a lo planteado en esta disertación, se ha dividido a la investigación en cinco capítulos. El primero abarca todo el aspecto metodológico del trabajo, que busca determinar el cómo se realizó esta investigación, mediante la presentación de los principales objetivos y técnicas utilizadas en su elaboración. En el segundo capítulo, se presentan los fundamentos teóricos que dan soporte al estudio, revisando los conceptos de la teoría del comercio internacional, de la integración, y las uniones aduaneras. Esto permite contextualizar el proceso de integración andino, tema que es tratado a detalle en el tercer capítulo. Posteriormente, en el capítulo cuarto, con el fin de aterrizar los resultados anteriores para el caso de Ecuador, se estudian las relaciones de este país con sus socios andinos, y con EE.UU y la UE. El objetivo al que responde este capítulo es el de introducir las razones por las cuales se cree en un posible EP hacia estos países, tomando en cuenta el papel de la CAN en el fomento al desarrollo de capacidades exportadoras de manufacturas no tradicionales, y el nivel de participación de las mismas en los mercados de EE.UU y la UE. Finalmente, en el quinto capítulo se presentan los resultados obtenidos de la aplicación del modelo de Zevallos y González (2011), sobre la determinación del EP, los cuales indican la presencia de ciertas manufacturasprovenientes de sectoresmanufactureros no tradicionales para EE.UU y tradicionales para la UE.

Metodología del trabajo

Para realizar esta investigación, se comenzó por platearse las preguntas que serían contestadas a lo largo del desarrollo de la disertación. Posteriormente, se formularon los objetivos, tanto el general como el específico, para tener cómo iba a abordarse el tema planteado. Finalmente, se describió la forma de elaboración de la presente investigación.

Pregunta general

¿Ha logrado la Comunidad Andina de Naciones (CAN) contribuir con la incubación de habilidades productivas que permitan la exportación de productos ecuatorianos hacia mercados más competitivos, específicamente Estados Unidos y la Unión Europea?

Preguntas específicas

- ¿Cuál es la participación que tiene la CAN en las exportaciones de Ecuador, y cuáles las relaciones comerciales existentes entre la región y el país?
- ¿Ha contribuido la región en la diversificación de productos, y el desarrollo de nuevas capacidades productivas que se reflejan en exportaciones de productos con mayor valor agregado?
- ¿Se encuentra presente el Efecto Plataforma (EP) en determinados productos de la canasta exportadora ecuatoriana?

Objetivo general

Determinar si la CAN ha contribuido con la incubación de capacidades productivas para las exportaciones ecuatorianas, mediante la verificación de la existencia de un efecto plataforma en determinados productos hacia mercados más competitivos, como Estados Unidos y la Unión Europea.

Objetivos específicos

- Estudiar los flujos comerciales intracomunitarios de Ecuador con la Comunidad Andina, mediante indicadores que permitan establecer, de manera cuantitativa, la relevancia de la región para las exportaciones Ecuatorianas.
- Determinar cualitativamente el rol que ha tenido la región para el desarrollo exportador de Ecuador, por medio del análisis de la composición de la canasta exportadora intracomunitaria, y su evolución en el período 1994-2011.
- Establecer la existencia de un posible efecto plataforma en determinados productos ecuatorianos en el período de estudio, mediante la aplicación de la metodología CIUP, establecida por investigadores-catedráticos de la Universidad del Pacífico en Lima, Perú.

Elaboración de la disertación

La presente disertación partió de la investigación realizada por la catedrática ecuatoriana María Mercedes Prado, titulada: «*¿Es posible la integración latinoamericana? La Comunidad Andina de Naciones*» en la cual la autora de esta disertación participó activamente como asistente de investigación. El mencionado trabajo abordó, principalmente, los temas concernientes al desarrollo comercial del proceso de integración andino, entre los que se menciona el grado de sofisticación de las canastas exportadoras de los países miembros y la existencia de un posible efecto plataforma de las exportaciones de éstos hacia el resto del mundo, entre otros temas.

El trabajo realizado en la investigación mencionada dio las pautas para la elaboración de esta disertación. Gracias a las entrevistas realizadas para la elaboración del estudio anterior, se llegó a conocer sobre la existencia de otra investigación realizada por catedráticos peruanos: Héctor Zevallos y Fernando González Vigil, que aborda el tema del efecto plataforma del mercado ampliado andino para Colombia y Perú, en el período 1994-2007. El aporte de aquella investigación radica en la formulación de una metodología que permite detectar la existencia de un efecto plataforma, mediante la utilización de una serie de indicadores comerciales y de protocolos para su procesamiento (Zevallos y González, 2011).

Así, partiendo del aporte realizado por Zevallos y González se planteó la posibilidad de realizar una investigación paralela para el caso de Ecuador, con la finalidad de determinar si la CAN ha contribuido como plataforma para las exportaciones de manufacturas ecuatorianas a los mercados de Estados Unidos y la Unión Europea. De este planteamiento surge la presente disertación que responde a la pregunta general planteada previamente.

Por consiguiente, esta disertación utilizó los aportes metodológicos de las dos investigaciones mencionadas en los párrafos antecedentes, para lo cual se partió de la necesidad de contar con un marco teórico que permitiera contextualizar el trabajo a realizarse. De esta forma, en primer lugar, se abordó la problemática desde el punto de vista teórico estudiando las teorías de integración clásica, particularmente el aporte realizado por BelaBelassa sobre los grados progresivos de integración económica. También, se estudió el aporte realizado por Jacob Viner sobre la teoría de las uniones aduaneras para comprender conceptos como la desviación y creación de comercio, que se ven implícitos en los procesos de integración. Finalmente, se investigó sobre los procesos de regionalismo a lo largo de la historia de los proyectos integracionistas para comprender el contexto en el que se ha desenvuelto el proyecto de integración andino.

Una vez estudiado los aspectos teóricos, se pasó a la elaboración propiamente dicha de la presente disertación. Entonces, se partió del estudio del proceso de integración andino en términos generales, desde su creación en 1969 hasta 2011. Lo que interesaba en este punto era conocer la evolución de la integración andina en términos comerciales, tanto intracomunitarios como extracomunitarios, desde su creación en 1969 hasta 2011; de política industrial conjunta; y, finalmente, de fomento a la producción y exportación manufacturera de los países miembros. Para esto, se utilizaron indicadores comerciales,

los mismos utilizados en Prado et al (2012). En algunos casos, los datos fueron actualizados a 2011, dado que la anterior investigación llegaba hasta 2010. Los datos utilizados provinieron de dos fuentes principalmente: la publicación estadística de la Secretaría General de la Comunidad Andina *« 43 años de integración comercial de bienes de la Comunidad Andina 1969-2011 »*y la base de datos del WorldIntegratedTradeSolution (WITS) del Banco Mundial.

Posteriormente, se focalizó el estudio en el caso Ecuador mediante la utilización de indicadores de comercio que permitieran el análisis de las relaciones comerciales de Ecuador y el bloque subregional andino. Este análisis se subdividió dos etapas: un análisis cuantitativo y otro cualitativo. Por un lado, el análisis cuantitativo constó del estudio de los flujos comerciales de Ecuador a la CAN, mediante la utilización de indicadores que muestran la intensidad de estos flujos, desde 1969 hasta 2011. Una vez más, los indicadores utilizados en este punto de la disertación provinieron de la investigación de Prado et al (2012).

Por otro lado, el análisis cualitativo trató sobre la composición de la canasta de exportación ecuatoriana hacia la CAN, centrándose en la composición manufacturera de la misma. Para poder determinar cuáles productos constaban como bienes primarios, y cuáles como manufacturados, se clasificaron los productos según su nivel tecnológico.Éste fue determinado gracias al aporte de LALL (2000) el cual formula una agrupación de productos de amplio rango (desde bienes primarios hasta manufacturas de alta tecnología).El espacio temporal utilizado para este análisis fue el del período 1991-2011, dado que se partió del supuesto de que la conformación de la zona de libre comercio andina favoreció a la transformación productiva de la canasta de exportación de los países miembros, Ecuador incluido.

En la parte final de este punto de la investigación, se realizó el mismo tipo de análisis en dos etapas para el estudio de las relaciones de Ecuador con el resto del mundo, principalmente Estados Unidos y la Unión Europea. La finalidad de este análisis era el de determinar la existencia de un componente manufacturero en la exportaciones ecuatorianas hacia estos mercados, ya que ésta es una de las condiciones para suponer la existencia de un posible efecto plataforma.

Finalmente, se realizó la aplicación de la metodología de Zevallos y González (2011) para el caso Ecuador. Para esto, se utilizaron los datos provenientes del WITS en los períodos de 1994-2007 y 1994-2011, bajo la nomenclatura del Sistema Armonizado (92) a nivel de subpartida (seis dígitos). Nuevamente, las subpartidas fueron clasificadas según su nivel y subnivel tecnológico, con base en los formulado por LALL (2000). Para poder actualizar la metodología, se realizaron cambios en lo que respecta el establecimiento de períodos iníciales, finales e intermedios. También, se realizaron ciertas modificaciones necesarias para poder establecer con mejor posibilidad de acierto, la existencia de un posible efecto plataforma en las exportaciones de manufacturas ecuatorianas. Con todos estos aspectos tomados en cuenta, se presentaron los datos obtenidos. En un primer momento se presentaron los resultados obtenidos según la aplicación de la metodología original en el período 1994-2007. En un segundo momento, se expusieron los datos obtenidos con la metodología modificada, en el mismo período anterior. Finalmente, en un tercer momento, tomando en cuenta las modificaciones, se actualizó la aplicación de la metodología para el período 1994-2011.

Fundamentación teórica

El presente capítulo presenta los fundamentos teóricos que se hallan implícitos en el desarrollo de la investigación. Para comprender cuál ha sido el papel que ha jugado la Comunidad Andina de Naciones (CAN), dentro del desarrollo exportador del Ecuador, es necesario tener en claro los fundamentos sobre los cuales se ha asentado este proceso de integración subregional.

La ciencia económica ha desarrollado diversas teorías sobre la importancia del comercio internacional para el desarrollo productivo y bienestar económico y social de las naciones en el mundo. Los aportes teóricos se han modificado una y otra vez, con la finalidad de dar respuesta y razones para la apertura comercial de las economías. De esta manera, las teorías de la integración han pasado por diferentes etapas de desarrollo, comenzando con una teoría clásica del comercio internacional –misma que respaldaba la especialización productiva de las naciones en base a los conceptos de *ventaja absoluta*[1](Adam Smith) y *ventaja comparativa*[2](David Ricardo)–, modificándose más tarde en la teoría neoclásica del comercio internacional –que encuentra su base teórica en el desarrollo de la *ley de proporción de los factores de la producción*, establecida por Hescher y Ohlin, y estudidada por Samuelson (modelo HOS[3])–, para encontrarse refutada por una corriente original surgida desde Latinoamérica y para Latinoamérica: *el estructuralismo cepalino*, –corriente de pensamiento que critica la teoría neoclásica del comercio internacional, y la cataloga como inapropiada para describir los procesos de apertura en los países de América Latina. Su principal exponente fue el economista argentino Raúl Prebisch, quién desarrolló esta corriente impulsadora de los actuales procesos subregionales de integración latinoamericanos[4].

Varios aspectos teóricos de la teoría neoclásica del comercio internacional sirven para comprender la teoría de la integración, herramienta analítica de los actuales procesos de integración económica, tales

[1] Se debe entender a la *ventaja absoluta* como la capacidad de un país en producir mayores cantidades de un bien, con una menor cantidad de factores de producción o insumos, en comparación con un país competidor.

[2] A la *ventaja comparativa* se la define como aquella capacidad de un país en producir una mercancía en la cual su coste de oportunidad es menor, en términos de insumos, en comparación con la producción del mismo bien en otro país. Esta diferencia se la puede apreciar en la estructura de costos de la producción de dicho bien en cada país. Así, el país con ventaja comparativa será aquel cuyo coste de producción sea menor.

[3] El modelo Heckscher-Ohlin-Samuelsonpostula que si un país tiene una abundancia relativa de un factor de producción, sea trabajo o capital, éste presentará una ventaja comparativa en aquellos bienes que, en su producción, requieran una mayor cantidad de ese factor. En otras palabras, el modelo explica que los países tienden a exportar los bienes que son intensivos en los factores con que están abundantemente dotados (Krugman, 2003 citado en León, 2004).

[4] El *estructuralismocepalino*, toma ese nombre por haberse desarrollado, en el seno de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). La CEPAL es una de las cinco comisiones regionales de Naciones Unidas, creada en 1948 para contribuir con el desarrollo económico de los países de la región, coordinar las actividades encaminadas a su promoción y reforzar las relaciones económicas de los países entre sí y con el resto del mundo (http://www.eclac.org/cgi-bin/getprod.asp?xml=/noticias/paginas/3/43023/P43023.xml&xsl=/tpl/p18f-st.xsl&base=/tpl/top-bottom.xsl [consultado en 22/05/2013])
Esta corriente de pensamiento nace en los años cincuenta, cuando el primer secretario de la CEPAL, Raúl Prebisch, en vista del estancamiento desarrollista de los países latinoamericanos, comienza a cuestionarse la aplicabilidad de la teoría neoclásica del desarrollo económico y del comercio internacional en los países de la región. De esta manera, llega a la conclusión de que los postulados de esta teoría no se reflejan en la realidad, ya que los beneficios del avance tecnológico en la producción no se esparcen al resto del mundo, como se sostenía, sino que tienden a centralizarse en los países industrializados. Esta situación implicaba la conformación de dos polos en la estructura económica internacional: el centro y la periferia. Los países del centro son aquellos de mayor desarrollo industrial, y los de periferia, aquellos cuya producción se centraba principalmente en materias primas. De aquí partió la necesidad de pensar en un planteamiento teórico del desarrollo económico que tome como base principal la heterogeneidad de las estructuras económicas de los países de la región, y permita la industrialización del aparato productivo para alcanzar el desarrollo económico.

como los aportes de BelaBalassa (1980), economista neoclásico, que permiten, por un lado, catalogar el desarrollo de un proceso de integración en base al alcance de las políticas de liberación económica; y, por otro, diferenciar estos procesos de los proyectos de cooperación. Estos temas serán tratados en la primera sección de este capítulo, conjuntamente con el análisis de los efectos económicos de la integración, igualmente desde un punto de vista neoclásico, en base a los aportes realizados por Jacob Viner (1950) sobre la *creación* y *desviación* de comercio. Adicionalmente, se expondrán las motivaciones para emprender procesos de integración económica, los efectos dinámicos de los procesos de integración, y los costes y beneficios esperados de dichos procesos.

En la segunda y última sección, se tratarán los aspectos relacionados con lo que se ha considerado como el fenómeno del *regionalismo*, concepto que surgió de la observación de los procesos de integración que se han llevado a cabo desde los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial. Se presenta el desarrollo del regionalismo cerrado (o regionalismo de primera generación) en Latinoamérica, como resultado de la corriente estructuralista, desde sus inicios hasta su decadencia para luego transformase, por efectos de la globalización, en un nuevo tipo de regionalismo: el regionalismo abierto. Este tipo de regionalismo puede ser divido entre el regionalismo de segunda y tercera generación. Este análisis permitirá contextualizar el proceso subregional de integración de la CAN, ya que pone en evidencia la evolución de los procesos de integración en el contexto internacional.

La integración económica

Al hablar de integración, en términos generales, se podría realizar una rápida asociación mental de varias partes conformando un todo. Esta asociación mental que se presenta de forma inmediata, toma diversas formas dependiendo de la mente que la realice. Del mismo modo, el definir el término de «integración económica» depende del investigador que se halle estudiando este fenómeno, quién intentará dar una definición que se acople a la investigación que se esté realizando. De esta manera es como se han formulado varios conceptos de lo que es la integración económica.

El estudio de la integración ha sido tratado por varios autores.Numerosas teorías se han formulado dependiendo del ámbito desde el cual se quiera estudiar el fenómeno, y del mismo modo diversas definiciones y características se han establecido. En un principio, el tema de la integración económica era estudiado dentro del marco teórico de la teoría del comercio internacional. Sin embargo, a medida de que este fenómeno se fue proliferando, el tema pasó a estudiarse de forma apartada, tomando como base teórica a lo que se conoce como la teoría de las uniones aduaneras.

El término **integración económica**, en la presente investigación, va a definirse como un proceso gracias al cual países independientes, previamente separados, van a incorporarse al funcionamiento de una nueva estructura, que aborde temas económicos, políticos, sociales, etc., que sean de interés de los países miembros de la nueva unidad, la misma que va a ser considerada de dimensiones geográficas y económicas más adecuadas (Tamames, Huerta, 1999, en Bernal-Meza, Masea, 2008). Este proceso, va a estar sustentado por la característica principal de la progresiva abolición de la discriminación comercial y/o política existente entre las naciones en proceso de integración (Balassa, 1980).

Balassa (1980) identifica a estas diferencias entre países como la presencia de barreras comerciales –tanto de naturaleza arancelaria como no arancelaria –, de limitaciones a la libre circulación de factores productivos, de diferentes políticas de índole microeconómicas en el ámbito industrial, de diferentes regímenes cambiarios, y de distintas políticas monetarias y fiscales. Dentro de este contexto, la integración es referida como el proceso, emprendido por naciones interesadas en conformar un bloque económico, que busca eliminar de forma progresiva estas diferencias por medio de acuerdos comerciales de índole regional (Conde, 2002). Consecuentemente, la integración económica implica un proceso de acoplamiento estructural, tanto económico, político como social, de las naciones que se integran. Este proceso de acoplamiento necesita de un «período de integración», en el que, de forma paulatina (para evitar bruscas transformaciones), se realicen los cambios necesarios para consolidar gradualmente dicho proceso, el mismo que necesitará de la observancia y regulación de instituciones comunitarias, de carácter supranacional, para evitar la desviación de los objetivos iníciales de los acuerdos establecidos.

Por otro lado, Balassa (1980) y (Bernal-Meza, Masea, 2008), encuentran necesario distinguir entre los conceptos de cooperación e integración, para delimitar aún más el campo de acción de ésta última. Entonces, al hablar de **cooperación** se hace referencia a aquellas acciones dirigidas a ***disminuir*** la discriminación entre unidades económicas de diferentes naciones. La cooperación puede presentarse entre países con distintos sistemas políticos y con una visión completamente diferente de la organización de la empresa y los mercados.En tanto que la**integración** abarca un conjunto de medidas dirigidas a***eliminar*** las diversas formas de discriminación existentes, tanto a nivel comercial como político, y se da dentro de un marco de armonización colectiva de políticas más profundo de mayor alcance que el de la cooperación.

Otro punto importante que diferencia a la integración de la cooperación, es el hecho de que para los procesos integracionistas es necesario que los países participantes cedan competencias, en determinados aspectos, a una entidad superior que regule y coordine el movimiento integrador. En tanto que, en el ámbito de cooperación internacional no se produce tal cesión de competencias a instituciones u organizaciones internacionales, basta con el comprometimiento a acuerdos internacionales que busquen mantener una armonía mundial en aspectos comerciales, o de otra índole.

a) Tipologías o formas de integración

El proceso de integración económica abarca diversos niveles o grados. Cada uno de estos niveles está caracterizado por el tipo de barreras que son eliminadas, y cada uno de ellos representa un acercamiento al punto máximo de integración, que se denominaría como ***integración económica plena*** que es aquella situación en la cual se llega a la unificación total del marco político-económico de las economías. Como lograr alcanzar este punto de integración representa un proceso en sí mismo, el modelo Balassa lo contextualiza dentro del marco de **cinco grados de integración** a saber:

- **Zona de libre comercio (ZLC):** figura de integración que abarca la eliminación de barreras arancelarias (y restricciones cuantitativas) en su totalidad, de forma paulatina o inmediata,

entre los países socios del área, manteniendo a criterio individual la imposición de tarifas arancelarias que han de aplicarse para con terceros países. Algunos autores refieren a esta etapa como «desarme arancelario y comercial» total (Conde, 2002).

Este tipo de acuerdos tiene la dificultad de generar incentivos a los importadores para ingresar las mercancías, procedentes del resto del mundo, por el país que mantenga regímenes arancelarios bajos, para posteriormente ingresar la mercancía al país original de destino, y así, beneficiarse del ZLC. Por lo tanto, para evitar que esta situación se presente, los países miembros redactan *reglas de origen* que tratan de asegurar que sólo los productos originarios del bloque sean favorecidos por el ZLC (Tugores, 2005).

- **Unión aduanera (UA):** grado superior de integración que refleja las características de unaZLC, y evita las complejidades burocráticas y técnicas que conlleva el establecimiento de normas de origen. Por consiguiente, una UA elimina la discriminación al comercio recíproco de los países dentro de la unión, además de establecer un arancel externo y política comercial común con terceros países.

  Según Robson (1980) citado en Conde (2002), las características principales de una UA son: la eliminación de las tarifas arancelarias aplicadas a los países miembros, la adopción de un arancel externo común (AEC) y, el establecimiento de un mecanismo que garantice la repartición de los ingresos aduaneros entre los países socios.

- **Mercado común (MC):** este nivel de integración elimina toda barrera existente, no sólo en el campo del comercio de mercancías, sino también en el movimiento de factores productivos (trabajo y capital). Para que se establezca un auténtico mercado común es necesario que se cumpla con las **cuatro libertades básicas:** libre circulación de bienes, de servicios, de personas y de capitales.

  Para que un MCtenga éxito, es necesario que se adopten criterios unificadores en políticas micro y macroeconómicas, ya que de otra manera, surgen problemas relacionados con diferencias asociadas a regímenes cambiarios, políticas fiscales, monetarias, etc., lo que haría inviable la consolidación de este nivel de integración. Al hablar de armonización de políticas, de forma inmediata, se hace referencia al siguiente grado en el proceso de integración que es la *unión económica* (Conde, 2002).

- **Unión económica:** además de abarcar la eliminación de restricciones comerciales y de movimientos de factores, implica cierto nivel de armonización de política económica (fiscal, social, monetaria, etc.). Si, además de la armonización de políticas, los países miembros deciden adoptar una misma moneda se estaría enfrentando el caso de una **unión económica y monetaria.**

Este proceso tiene implicaciones importantes de política en temas de cesión de soberanía a entidades supranacionales, las mismas que pueden impulsar una integración de orden político para conducir el movimiento de integración con mayor solidez y organización. La experiencia ha demostrado la necesidad del establecimiento de este tipo de instituciones, ya que propician un ambiente de cohesión económica y política al mantener una observancia permanente sobre el proceso, y brindar asistencia para la resolución de conflictos que pueden presentarse entre los países socios.

- **Integración económica total:** el último estadio del proceso de integración económica. Implica la unificación de políticas: económica, fiscal, monetaria, social, etc., y requiere, obligatoriamente, del establecimiento de una entidad supranacional cuyas decisiones sean de cumplimiento obligatorio para los países firmantes de un acuerdo; esto, con la finalidad de asegurar el sostenimiento del proceso en el tiempo, y la salud económica, política y social de los países que a éste pertenecen.

Es importante resaltar dos circunstancias que se presentan en la realidad. Primero, la aplicación de estos grados de integración no es necesariamente excluyente. De hecho, se pueden encontrar procesos de integración que combinen tanto características de ZLC, como de unión económica, sin pasar necesariamente por la etapa de liberación del movimiento de factores[5]. Segundo, para incursionar en el establecimiento de alguno de los grados de integración, no es necesario atravesar secuencialmente por todas las fases anteriores. Por ejemplo, para lograr un MC, no es necesario establecer, previa y formalmente, una ZLC y UA, aun cuando el proceso atraviese estas fases implícitamente.

Esta diferenciación de los grados de integración es aceptada por la teoría económica, y es la que comúnmente se aplica para identificar los procesos que se dan a nivel mundial. Otros autores identifican otras fases, como clubes preferenciales o mercados únicos, sin embargo, para fines del presente estudio, se adopta el modelo Balassa como principal, sin desmerecer el resto de trabajos realizados.

b) Motivaciones que impulsan la integración económica

Los procesos de cooperación económica comenzaron a tomar fuerza después de la Segunda Guerra Mundial. El deseo de evitar futuros enfrentamientos similares impulsó la creación de instituciones de orden intergubernamental, como las Naciones Unidas, que estuvieran encargadas de presentar normas que rijan el comportamiento de las naciones a nivel mundial.

[5]Un ejemplo que puede ilustrar este hecho es el proceso de integración andino. En la CAN existen políticas combinadas de ZLC, y una unión económica. Por ejemplo, en el tema de la ZLC, se tiene el establecimiento de arancel 0 para los productos originarios de los países miembros. En lo que respecta a características de unión económica, se encuentran los parámetros de convergencia en políticas de inflación, gasto público, y endeudamiento público y privado (Vieira, 2008). La integración que presenta la CAN no es solamente economicista, sino que abarca en su agenda varios otros temas, como temas ambientales, de seguridad, energía, etc.

Dentro de estas organizaciones, se crearon áreas que se especializarían en temas particulares, siendo estos políticos, económicos y sociales; y los regularían por medio de determinados acuerdos o decretos. Una de estos acuerdos fue el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT en sus siglas en inglés), que pretendía regular el comercio entre naciones, e impulsar la liberación multilateral del comercio de los países miembros de este acuerdo, basada en el principio universalista de *«no discriminación»*.

Este proceso, sin embargo, presentaba varias dificultades, de entre las cuales la más relevante radicaba en el hecho de que la heterogeneidad de estructuras económicas, políticas, y sociales de los países, impedía que se logre una liberación equitativa y justa. Es así que, a partir de los años 50 se comenzaron a generar importantes procesos de integración a nivel regional, es decir, entre un número reducido de países de cercanía geográfica, estructural, e histórica. Existieron casos, –como la Unión Europea[6] (UE) y la Asociación de Naciones del Este Asiático[7] (ASEAN, por sus siglas en inglés) –, en los cuales regiones, que ya estaban comercialmente concebidas, concretizaron estos procesos de integración (ver tabla 1).

Tabla 1
Participación del comercio intrarregional en el comercio regional de siete regiones geográficas 1928-2010, en porcentajes

	1928	1938	1948	1958	1963	1973	1983	1993	2002	2010
Europa Occidental	50,7	48,8	41,8	52,8	61,1	67,7	64,7	69,9	67,3	71,0
Europa Central y Oriental y la ex-URSS	19	13,2	46,4	61,2	71,3	58,8	57,3	19,7	25,5	18,6
América del norte	25	22,4	27,1	31,5	30,5	35,1	31,7	33	40,3	48,7
América Latina	11,1	17,7	20	16,8	16,3	27,9	17,7	19,4	15,4	25,6
Asia	45,5	66,4	38,9	41,1	47	41,6	43	49,7	48,9	52,6
África	10,3	8,8	8,4	8,1	7,8	7,6	4,4	8,4	8,1	12,3
Mediano Oriente	5	3,6	20,3	12,1	8,7	6,1	7,9	9,4	7,1	10,0

Fuente: Prado et al (2012:10)
Elaboración: María Mercedes Prado

La experiencia señala que las principales motivaciones que impulsaron, e impulsan, estos procesos se encuentran presentes en diversos ámbitos, que engloban temas económicos, políticos, sociales, entre otros. Por un lado, las **motivaciones económicas** se centran en la búsqueda de la maximización del beneficio de los países, condición que les impulsó a buscar las ganancias de la liberación del comercio: ampliación de mercados, especialización y desarrollo de ventajas comparativas, aprovechamiento de potenciales economías de escala, etc. Entre estas también cabe resaltar la importancia que supuso el proceso de integración para el desarrollo económico de determinadas naciones, particularmente las latinoamericanas, cuyo principal objetivo al impulsar estos procesos era crear condiciones optimas para lograr la industrialización de sus procesos productivos, con la finalidad de mejorar los índices de crecimiento y desarrollo tanto nacionales como regionales, aplicando una política de sustitución de importaciones (modelo ISI).

[6] Entra en vigor en 1993.
[7] Entra en vigor en 1967.

Por otro lado, las **otras motivaciones**, generalmente de orden **político y/o social**, se contextualizan en la búsqueda de mayor cohesión entre los países, que permita suavizar las tensiones que se presenten entre ellos, y de esta manera evitar la presencia de enfrentamientos que mermen las relaciones internacionales. Adicionalmente, los procesos de integración también son impulsados por el deseo de los países por lograr una mayor inserción en el contexto mundial, que les permita obtener un determinado poder de negociación e influencia en asuntos internacionales.

En definitiva, las principales fuentes de inspiración para la conformación de procesos de integración son varias, y no solamente abarcan aspectos económicos. Es más, los movimientos integracionistas pueden formarse con objetivos netamente políticos, sociales y otros temas[8], cuya principal preocupación sea la de lograr estabilidad en varios ámbitos, dejando de lado los aspectos relacionados con el comercio recíproco. Sin embargo, si se puede señalar una característica común a todas las posibles motivaciones, es aquella derivada del bienestar como concepto de relaciones armoniosas entre naciones en cualquier ámbito que se presente el proceso.

c) Efectos económicos de los procesos de integración

En esta misma línea, es importante estudiar los efectos económicos que los procesos de integración conllevan. Para este propósito, se introduce la **teoría de uniones aduaneras**[9](TUA), que ha sido desarrollada por la ciencia económica con el objetivo de proporcionar las herramientas que permitan analizar este tipo de efectos, en el contexto de cualquier forma de integración económica.

El punto central de la TUA consiste en determinar si la eliminación de las barreras arancelarias entre un grupo de países, los cuales deciden implementar un AEC para con el resto del mundo, genera pérdidas o ganancias[10] (Conde, 2002). Para lo cual, esta teoría ha formulado herramientas que permiten separar a los efectos producidos por la integración en dos grupos, cada uno de los cuales viene determinado por plazo en el cual se presenta. El primer grupo, se conforma de los efectos que se presentan de forma inmediata, en el corto plazo: los **efectos estáticos**. Por otro lado tenemos al segundo grupo de efectos, que son aquellos **efectos de orden dinámico**, mismos que se consolidan con el paso del tiempo y se manifiestan en el largo plazo. Cada uno de estos efectos se desarrolla con detalle a continuación.

[8] Por ejemplo, temas de seguridad, energía, medio ambiente, entre otros.

[9] Esta teoría estudia los efectos económicos de los diversos niveles del proceso de integración, principalmente de las UA, y se desarrolla en un contexto en el cual la discriminación hacia el exterior (AEC) es aplicado a los productos según el país de procedencia. Es preciso indicar, que la discriminación comercial puede ser de dos tipos discriminación entre bienes y discriminación entre países. La primera se basa en la implementación de varias tarufas arancelarias a productos distintos, y la segunda como ya se mencionó, se refiere al gravamen arancelario que se impone según el país de origen de los mismos.

[10] Cabe recalcar que, si bien la teoría de uniones aduaneras se desarrolló tomando como punto central el nivel de integración del mismo nombre, los elementos de análisis son válidos tanto para etapas anteriores de integración (ZLC), como para niveles superiores descritos en el apartado a).

1. Efectos estáticos

Estos efectos se presentan automáticamente en el proceso de integración, y se dan como resultado de las variaciones en precios relativos internacionales o cantidades comercializadas en cada uno de los países asociados. Por ser de orden estático se presentan en un momento determinado y no trascienden en el tiempo.

El autor más destacado que desarrolló las herramientas para el análisis de los efectos estáticos provocados por una UA, y/o por cualquier grado de integración en general, fue Jacob Viner (1950). Este autor, para formular su planteamiento sobre el bienestar que genera la creación de una UA, refuta la teoría tradicional de la integración, misma que consideraba que toda UA incrementaba el bienestar, tanto a nivel del bloque como a nivel internacional. Esta aseveración se encontraba respaldada por el razonamiento expresado por Lipsey (1960):

> El libre comercio maximiza el bienestar, una unión aduanera reduce los aranceles, y es por lo tanto un movimiento hacia el libre comercio; por consiguiente, una unión aduanera aumentará el bienestar mundial incluso si no nos lleva a un bienestar mundial máximo (Lipsey, 1960, citado en Conde, 2002: 147).

Viner, partiendo de este postulado, expresa que las UA (o cualquier otro nivel de integración) no tiene por qué conducir a las economías a mayores grados de bienestar, ya que éstas pueden generar tanto efectos positivos como negativos. En otras palabras, cualquier nivel de integración puede conducir a una mejorara o un empeoramiento de la asignación internacional de recursos. Por consiguiente, Viner desarrolla las herramientas analíticas para el estudio de los efectos económicos de una UA, y las denomina **creación** y **desviación** de comercio.

- **Creación de comercio**

La creación de comercio hace referencia al aumento de flujos comerciales (exportaciones e importaciones) entre los países firmantes de un acuerdo. Desde el punto de análisis de Viner, la creación de comercio se ve plasmada en la relocalización de la producción de un país productor (dentro del bloque) de altos costes a otro país socio con una estructura de costes más bajos y eficientes. También puede comprenderse como la sustitución de la producción interna por importaciones intrarregionales más baratas. El efecto resultante de este fenómeno es la mejora en la asignación de recursos internacionales al desplazar la producción al productor más eficiente, además de reducir los costos de producción a nivel mundial y aumentar el bienestar del consumidor al permitirle tener acceso a mercancías más baratas.

Para ejemplificar la creación de comercio, se puede pensar en dos países: A y B. Cuando estos deciden participar de una ZLC o UA, realizan la apertura de sus economías, y pasan a conformar un mercado ampliado en el cuál se han desgravado absolutamente todas las mercancías transables. Aquellos bienes que procedían de B hacia A ya no presentan ningún tipo de carga arancelaria, lo cual abarata los

precios de los bienes intercambiados, y permite a los consumidores tener acceso a una mayor cantidad de mercancías. Además, en el caso de la producción de aquellos productos homogéneos, ésta se concentra en el país que presenta menores costos de producción, permitiendo nuevamente a los consumidores tener acceso a mayores cantidades del mismo bien a mejores precios de los existentes previamente. Como resultado los procesos de producción se vuelven más eficientes, con un mejor aprovechamiento de los recursos, y permite mejorar el bienestar tanto a nivel de consumidores como de productores.

- **Desviación de comercio**

El caso de la desviación de comercio se refiere a la redirección de los flujos comerciales de un país con estructuras de producción eficientes, generalmente un país del resto del mundo con el que se mantenía relaciones comerciales previamente a la conformación del bloque económico, hacia otro de menor eficiencia y que resulta ser parte del acuerdo preferencial (Martínez, 2001). Dentro del razonamiento de Viner se habla del desplazamiento de la localización de la producción de un país productor con bajos costes a otro con costes más altos. Esta situación empeora la asignación internacional de recursos, aumentando los costos de producción internacionales.

Teóricamente, lo que sucede al presentarse una desviación de comercio es causa del elemento proteccionista del proceso de integración: el arancel. Al eliminarse las barreras comerciales entre los países miembros del área conformada por un acuerdo preferencial, los precios de las mercancías transadas se reducen, haciéndolas relativamente más baratas que aquellas mercancías procedentes de terceros países. Estas últimas, presentan precios más bajos pero que son distorsionados por el arancel. De esta manera, tanto consumidores como empresas, se ven inclinados a adquirir aquellos bienes con mejores precios relativos, pero producidos por unidades económicas menos eficientes que las del resto del mundo. Esta situación, analizada bajo el enfoque de Viner induce a una inadecuada asignación de los recursos internacionales, empeorando el bienestar mundial.

No obstante, ¿se podría pensar en la desviación de comercio como un efecto completamente negativo? Investigadores sostienen que es obvio esperar que se presente este efecto, sobre todo cuando el objetivo de la integración es el de impulsar la especialización «puertas adentro» de los procesos productivos. La preferencia hacia productores regionales, aún cuando no son tan eficientes como países extraregionales, es el corazón del movimiento integracionista. De otra manera, ¿cómo se esperaría que las empresas se especialicen si no cuentan con una etapa previa de incubación dentro de un área protegida, para lograr competir con empresas del resto del mundo, en el mediano y largo plazo? Desde este punto de vita, aún cuando, en el corto plazo, se desvie el comercio hacia fuentes regionales de menor eficiencia, la integración regional reduce los costos de transacción y amplia el mercado en el medio y largo plazo (CEPAL, 1999). Por otra parte, y siguiendo con la misma idea, según Lipsey (1960), la desviación del comercio no es necesariamente negativa, si se parte del hecho de que los consumidores pueden aumentar su bienestar al tener acceso a mercancías más baratas, aún cuando éstas no son producidas por los productores más eficientes.

- **Efecto final**

Entonces, ¿cuál es, en definitiva, el efecto que causa una UA, o un nivel de integración determinado? Varios autores han debatido sobre este tema, y se ha llegado a la conclusión de que no es posible determinar de forma a priori cual efecto ha de presentarse una vez se conforme un nuevo bloque económico. No se puede afirmar de forma inmediata si los efectos serán positivos (creación de comercio) o negativos (desviación de comercio), ya que estos dependerán de las circunstancias en las cuales se presente el proceso de integración. Generalmente, estos procesos cuentan con la presencia de ambos efectos, y el **efecto finalneto** dependerá de de la supremacía del un efecto sobre el otro.

2. Efectos dinámicos

El análisis de estos efectos surge de la necesidad de contar con nuevos factores, aparte de los considerados por la teoría tradicional (efectos estáticos), que justifiquen la racionalidad económica de la conformación de bloques regionales. Los efectos dinámicos, son aquellos que se presentan en el mediano y largo plazo, como resultado de los esfuerzos realizados por los agentes económicos, en aprovechar las oportunidades creadas por la nueva estructura económica generada por el proceso de integración.

La ciencia económica comúnmente ha aceptado como efectos dinámicos a: la obtención, y aprovechamiento, de economías de escala (tanto internas como externas), cambios favorables en los términos de intercambio, mayor competencia y eficiencia, mayor variedad de productos, y la igualación del precio de factores productivos –en especial del capital. En ese mismo sentido, Tugores (2005:179) menciona a "[…] la incidencia sobre el dinamismo de la innovación y el progreso técnico." Adicionalmente a estos efectos, se debe tomar en cuenta el papel del proceso de integración como catalizador o revulsivo de la sociedad por medio de su influencia sobre el dinamismo empresarial de la región, y de cada país socio en particular (Tugores, 2005).

d) Costes y beneficios de los procesos de integración

Como se indicó en el apartado anterior, los efectos que surgen de la conformación de bloques económicos pueden ser de naturaleza positiva y/o negativa. Esta situación pone en relieve la existencia de ganancias (beneficios) o pérdidas (costes) al momento en el cuál dos o más países deciden involucrarse en un proceso de integración económica. Esta sección se interesa en establecer los costes y los beneficios generalmente señalados, tanto por la teoría como por la experiencia.

1. Ganancias o beneficios

Los beneficios más obvios que surgen de la integración comercial[11] son aquellos relacionados con la intensificación del comercio recíproco entre los países miembros de un acuerdo. En la teoría

[11] Al hablar de integración comercial se está haciendo referencia a aquellos grados de integración que involucran solamente la abolición de barreras en el ámbito comercial, como son las zonas de libre comercio (ZLC) y las uniones aduaneras (UA).

económica del comercio exterior, se encuentran diferenciados dos tipos de comercio entre países: el **comercio interindustria**l y el **comercio intraindustrial**. El comercio interindustrial es aquel que abarca el intercambio de bienes diferentes provenientes de países estructuralmente diferentes; en tanto que, el comercio intraindustrial, es aquel en el que se transan productos parecidos entre países estructuralmente similares (Tugores, 2006). Otra manera de diferenciar los tipos de comercio mencionados, parte del análisis del intercambio a nivel de unidades productivas; así, el comercio interindustrial es aquel que se produce entre empresas pertenecientes a industrias que no se encuentran interconectadas productivamente, mientras que en el comercio intraindustrial, el intercambio se produce entre unidades económicas pertenecientes a la misma industria[12].

En este contexto, Tugores (2005), menciona que los beneficios derivados de la integración van a depender del tipo de comercio que se intensifique entre los países asociados. Así pues, si el tipo de comercio que se intensifica es de carácter **interindustrial**, la integración permitirá un mayor aprovechamiento, y desarrollo, de las ventajas comparativas de cada nación, lo que implica mejores condiciones de eficiencia para la especialización productiva. Este beneficio se deriva de la ampliación del mercado provocada por el proceso de integración, ya que de otra manera, en un mercado nacional reducido, las ventajas comparativas se verían limitadas o impedidas si previamente no existe un libre acceso a mercados externos (Tugores, 2005).

Por otro lado, si el comercio **intraindustrial** se intensifica, se obtiene un mayor número de beneficios, entre los cuales los principales son: a) mayores niveles de competencia; b) mayor aprovechamiento de las economías de escala internas y externas; y, c) diversificación de la oferta de bienes y/o servicios. Es importante recalcar que el incremento en la competitividad y el mayor aprovechamiento de economías de escala, abarcan, en sí mismas, otro tipo de ganancias comerciales, y son aquellas que hacen referencia a la reducción de costes de producción, la misma que, de forma automática, genera reducciones en los precios de las mercancías producidas. Estas dos situaciones generan ganancias a nivel productivo, de consumo, y de competitividad, ya que las empresas aumentan sus ganancias (gracias a la reducción de costes de producción), los consumidores aumentan sus excedentes al tener acceso a mejores precios en el mercado, y los productos del área tienen mayores oportunidades de competir a nivel internacional gracias a las mejoras relativas a la eficiencia productiva.

En el caso de la diversificación de la oferta, hay que resaltar que no se hace referencia solamente a bienes finales, sino también a aquellos de carácter intermedio como primario. Es decir, la diversificación de productos beneficia tanto a consumidores como productores. Los consumidores aumentan su bienestar gracias a la reducción de precios y al aumento en su poder de elección, al poder tener acceso varias gamas de un mismo bien. Los productores, por su lado, verán aumentado su bienestar al poder contar con materiales específicos que incrementen su productividad (Conde, 2002).

Otro tipo de ganancias que se generan, son aquellas referentes a la **eliminación de trabas burocráticas**, o lo que es lo mismo, la **eliminación de barreras fronterizas**. Este tipo de beneficios permiten a los países socios (y en determinados casos a los no socios), reducir los costos directos de

[12]En el comercio intraindustrial se pueden transar tanto el mismo producto, autos por ejemplo, como bienes que conforman el encadenamiento productivo de algún bien final.

transacción –de orden monetarios y los vinculados a recursos– de los intercambios internacionales. Conde (2002), identifica como ejemplos de estas trabas (o costos de transacción), que se eliminan en el proceso de integración, a los controles fronterizos y burocracia aduanera, normas y reglamentos técnicos en cada país –que durante el proceso de integración tienden a homologarse para determinados productos–, legislaciones heterogéneas e incompatibles en cada nación, etc.

2. Pérdidas o costes

De forma paralela a los beneficios que se presentan en un proceso de integración, hay que mencionar a aquellos efectos negativos que representarán costes para las unidades económicas pertenecientes a los países asociados. Entre los principales aspectos negativos que se presentan se puede mencionar a la incidencia desigual, del proceso de integración, sobre los agentes económicos, así como ajustes que se derivan de la reorientación del aparato productivo dentro de las economías (Tugores, 2005), que se traducen en costes por las asimetrías entre países.

De igual manera que en la determinación de los beneficios, los costes dependerán del tipo de comercio que se intensifique. Si el comercio interindustrial se intensifica, los costos se derivarán de la necesidad de reconvertir a las industrias o sectores que se mantenían gracias a las medidas proteccionistas anteriores (Tugores, 2005). Esta reconversión hace frente a la necesidad de adaptarse a las nuevas condiciones de competitividad existentes en el área, situación que implica adaptaciones en la distribución de recursos y procesos productivos. Además, no hay que dejar de lado el hecho de que al intensificarse el comercio interindustrial, los países tienen la posibilidad de explotar sus ventajas comparativas, escenario que impulsa la reasignación de recursos hacia aquellos sectores que sirvan los propósitos de la especialización. En otras palabras, se presenta un proceso de ***destrucción creativa***[13] a la Schumpeter, en la cual, el deceso de sectores poco eficientes permite el surgimiento y/o fortalecimiento de industrias con mayores niveles de competitividad y eficiencia económica.

De otro lado, si el comercio intraindustrial se intensifica, los costos pueden aparecer en forma de racionalización de empresas en los mercados nacionales, esta situación se hace presente en los procesos de fusión, cierre y absorción de empresas, para lograr estructuras industriales eficientes dentro del área (Tugores, 2005).

Otros costes relacionados con el proceso de integración pueden ser aquellos que afectan las estrategias comerciales, los términos de intercambio y el ingreso de cada país. En primer lugar, en el caso de las estrategias comerciales, los países miembros del nuevo bloque económico pueden tender a adoptar *estrategias más agresivas y/o proteccionistas*, como lo señala Tugores (2005). Este tipo de estrategias pueden afectar el bienestar económico a nivel mundial, mediante el posible incremento en precios y/o costes de producción. En segundo lugar, al hablar del efecto que la integración tiene sobre la relación

[13] La *destrucción creativa* es un concepto desarrollado por el economista austriaco Joseph Schumpeter al hablar de los cambios en el desarrollo capitalista. Schumpeter señala que para que una economía siga en movimiento debe existir un «héroe» ─el empresario─ que se encargue de destruir mediante la innovación, las estructuras técnicas y sociales de su entorno y las transforme para lograr el progreso de la sociedad. Por ello, al referir este término en el texto se quiere hacer hincapié en el papel «innovador» que juega el proceso de integración, mediante la racionalización de sectores para el fortalecimiento de otros con mayor eficiencia. Este efecto implica un cambio estructural que permite el progreso de las economías de los países miembros.

de intercambio hay que destacar el papel que juega la OMC, ya que sus políticas de reducción de aranceles afecta al grupo mediante el hipotético incremento de la demanda de la zona integrada por importaciones. Este hecho tendería a empeorar los términos intercambio regional respecto del resto del mundo. Finalmente, al integrarse, los países miembros deben afrontar la disminución de ingresos por derechos a la importación. Este hecho implica la formulación de políticas que reestructuren el esquema económico interno de cada país para compensar la pérdida de ingresos. Este tipo de políticas tienden a suponer altos costos para los países, y cuenta como una de las razones por las cuales, en ocasiones, los procesos de integración no sean deseados.

En conclusión, los procesos de integración, en términos globales, presentan tanto ganadores como perdedores, sea a nivel regional como mundial. Sin embargo, el hecho de que exista una alta proliferación de acuerdos regionales, invita a pensar que son más los beneficios, sean de orden económico o político, que los costes que se deben enfrentar en el proceso. También, hay que recalcar que la cooperación existente dentro de las áreas integradas, para considerar a los países con mayores rezagos económicos, ha sido vital para los procesos que se han conformado y siguen vigentes, ya que permite compensar los costos que estos países incurren al adaptarse a la nueva estructura económica.

Concepto y formas de regionalismo

a) Regionalismo

El término regionalismo caracteriza propiamente aquellos procesos de integración que sustentan la idea de región. Es decir, a aquellos procesos que se realizan en el seno de un número limitado de estados nacionales que se encuentran geográficamente próximos, y presentan altos grados de interdependencia entre ellos en varios aspectos, como los culturales, históricos, políticos, económicos, entre otros.

Diversas investigaciones al momento de empezar la exposición sobre temas de regionalismo, se ven llamadas a realizar una sencilla, pero substancial diferenciación de los términos *regionalización* y *regionalismo*. Así, encontrando necesario establecer esta diferencia para fines de la presente investigación, se asumirá a la *regionalización*, en base a lo presentado por Bernal-Meza, Masea(2008), como el proceso mediante el cual se crean áreas de comercio regional en el marco de la economía mundial. Por lo tanto, al hablar de *regionalización* se hace referencia a la perspectiva económica del proceso.En tanto, el *regionalismo*puede ser entendido comola perspectiva política e institucionalque sustenta la formulación de políticas dirigidas a la conformación de esquemas institucionales regionales.

De esta manera, en esta sección se presentarán aquellas corrientes ideológicas que sustentaron y sustentan los procesos latinoamericanos de integración económica. Se expondrán tanto aquellos esquemas que representaron la base para el llamado ***viejo regionalismo, regionalismo de primera generación*** *o* ***regionalismo cerrado***, como aquellos que sustentan actualmente a la nueva ola de

regionalismo, denominada ***nuevo regionalismo o regionalismo abierto,*** el mismo que puede dividirse entre regionalismo de primera y segunda generación.

1. Viejo regionalismo, regionalismo cerrado o regionalismo de primera generación

El regionalismo cerrado en Latinoamérica denota aquel modelo de integración regional caracterizado por la presencia de una alta regulación de mercados, elevadas tarifas aduaneras y una marcada intervención estatal. Este modelo de integración tiene su nacimiento en la década de los cincuenta, y perdura hasta finales de los setenta. En el contexto de los países de América Latina, el regionalismo cerrado se encontraba circunscrito en el marco de políticas de industrialización de las economías «puertas adentro», donde el modelo macroeconómico predominante era el denominado como *Industrialización por Sustitución de Importaciones*[14] (ISI), inspirado y dirigido por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y su pensamiento *estructuralista*, cuyo principal representante fue el economista argentino Raúl Prebisch.

El direccionamiento del viejo regionalismo en los países latinoamericanos estaba basado en la búsqueda del desarrollo económico de la región en su conjunto, y de cada país en particular, en base al aumento de exportaciones con mayor valor agregado (industriales), conjuntamente con una mayor participación en el comercio internacional. Adicionalmente, con este modelo de integración se buscaba la eliminación de barreras comerciales entre los países socios, además de fomentar la inversión intrarregional como principal factor para la industrialización, y adoptar medidas proteccionistas para la regulación tanto de los flujos de inversión extranjera directa (IED) –provenientes de países externos de la región–, como de los flujos comerciales de importación.

El pensamiento base que impulsó el desarrollo de la antigua ola de regionalismo en la región latinoamericana, tenía sus raíces en la escuela de pensamiento *estructuralista*, como ya se indicó en párrafos anteriores. El razonamiento fundamental giraba en torno al planteamiento de Prebisch de que la *teoría neoclásica del comercio internacional*, no daba una respuesta adecuada al retraso desarrollista de los países latinoamericanos. Sostenía que el sistema internacional estaba dividido en dos secciones claramente diferenciables: el centro y la periferia. Para Prebisch, el centro estaba conformado por aquellas economías que tenían rápido acceso a las técnicas capitalistas de producción; en tanto que, la periferia eran aquellas economías cuya producción se encontraba inicialmente regazada desde el punto de vista tecnológico (Casas, 2005).

[14]La idea central del modelo era la sustitución de importaciones provenientes de países exteriores a la región, por aquellas provenientes de los países socios. Principalmente, se sustituirían aquellas importaciones de bienes de consumo que pudieran ser fácilmente producidos al interior, gracias al aprovechamiento de la ampliación del mercado regional. Según Kitamura (1964), esta acción conduciría a una mayor disponibilidad de divisas, y una mayor oportunidad de importación de bienes de capital de terceros países para mantener el ritmo de especialización industrial.
La aplicación de la ISI se desarrollaría en dos etapas: en la etapa inicial, se buscó la sustitución de importaciones de bienes de consumo no duradero e insumos básicos, prefiriendo aquellos producidos dentro del área de integración y protegiéndolos con barreras arancelarias hacia el resto del mundo. Sin embargo, se mantendría la importación de bienes de capital, de consumo duradero, e insumos complejos desde terceros países. En la segunda etapa «avanzada», se aboliría toda dependencia del mercado internacional, sustituyendo las importaciones de estos últimos bienes (FitzGerald, 1998).

Así, la afirmación sostenida por la teoría neoclásica de que el desarrollo tecnológico de los países del mundo industrializado tendía a distribuirse equitativamente entre la colectividad, quedó tachada como un argumento no aplicable a la realidad internacional. Esto porque, a medida que las nuevas técnicas de producción ingresaban en las economías industrializadas, éstas mejoraban en su productividad, llevando a la elevación de los precios de sus productos y a la disminución relativa de los ingresos reales de los países periféricos, y no al efecto contrario que era sostenido por la teoría ortodoxa. De esta manera, las estructuras productivas eran totalmente heterogéneas entre un grupo de países y los otros. Siendo la producción de los países desarrollados, homogénea y diversificada –básicamente bienes industriales; y la producción de los países en vías de desarrollo, heterogénea y especializada, particularmente materias primas (Casas, 2005).

Esta realidad llevó a los economistas cepalinos a buscar una alternativa de desarrollo económico propia para los países de la región. Se sostuvo que la industrialización latinoamericana tenía que surgir de forma deliberada, por medio de la planificación estatal y de la aplicación de las políticas propias del modelo ISI. Sin embargo, la aplicación particular de estas políticas en los países con mercados medianos y pequeños no era justificada, ya que la demanda nacional no era suficiente como para absorber la producción de bienes industrializados. De aquí que Prebisch haya manifestado la necesidad de conformar un mercado común latinoamericano, que permita absorber la oferta de bienes con valor agregado, eliminar los obstáculos internos[15] de la región, aprovechar las economías de escala y las ventajas de la especialización y complementación productiva. Todos estos aspectos llevarían a los países hacia mejores condiciones que permitirían aumentar la productividad y dinamizar el proceso de industrialización (Casas, 2005).

Consecuentemente, la integración económica que se buscaba era aquella que ampliara los mercados nacionales, y redujera la dependencia comercial de los países de la región con el mundo exterior, al menos en forma relativa. Se intentaría así intensificar las relaciones comerciales entre los socios, para lograr un cambio en el volumen y estructura de la producción y de la inversión (Kitamura, 1964).

Es en este contexto, en donde el proceso de integración regional surgía como un *requisito fundamental* para lograr el tan deseado desarrollo económico, y asegurar la efectividad de la aplicación del modelo ISI, se optó por migrar de un proteccionismo nacional hacia uno regional. Esto porque, los países latinoamericanos –guiados por el pensamiento económico de esa época–, mantenían el argumento de que debían ser los propios países de la región quienes lideraran la tan anhelada transformación productiva, y no aquellas hegemonías internacionales, que en cierto sentido, eran concebidas como las causantes de la desigualdad en el desarrollo económico internacional.

Estas medidas de no dependencia externa, implicaban cambios significativos en las estructuras internas, los que debían ser sustentados con inversión productiva. Esta inversión debía venir del sector

[15]Los principales obstáculos internos a los que se hace referencia, son aquellos problemas socioeconómicos ─o de heterogeneidad estructural─ presentes en los países de la región, como por ejemplo: la precaria infraestructura productiva existente, la escasa oferta exportable de bienes no tradicionales, un estancado avance en la configuración institucional destinada a atender asuntos del sector externo, estancamiento en las áreas rurales debido a la presencia de un excesivo latifundismo, ausencia de bases tecnológicas en sectores de dinamismo económico, ausencia de movilidad social, extrema desigualdad en la distribución del ingreso, lo que conllevaba problemas de pobreza y exclusión social, alta dependencia comercial externa, entre otros (Bernal-Meza, Masea, 2008).

público de los estados latinoamericanos, dado que los inversionistas privados no se sentían motivados para invertir a causa de la alta discriminación hacia IED procedente de países no miembros, el exagerado intervencionismo estatal y la falta de confianza en el potencial exportador regional (Covarrubias, 2009).

En resumen, la característica principal del modelo de integración regional, circunscrito a la ISI, fue la promoción del desarrollo por medio de la ampliación del mercado regional, y de subsidios impulsadores del crecimiento e industrialización. La integración económica se presentaba como una estrategia para combatir el problema de mercados nacionales pequeños, y lograr el aprovechamiento y creación de economías de escala, que permitirían alcanzar niveles superiores de industrialización (tanto de bienes intermedios como de capital). Esta transformación productiva necesitaba de una creciente intervención gubernamental, tanto como ente regulador como agente productivo, lo que ocasionó una exagerada participación del estado en el proceso económico. Esta situación le daba demasiado poder para orientar la economía, lo que desembocó en la aparición de grupos de poder que se interesaban en mantener los mercados protegidos para obtener rentas económicas elevadas (Gutiérrez, 1997).

De este modo, la estrategia de integración económica y desarrollo detrás del viejo regionalismo le dio un matiz de alto proteccionismo, que impedía el cumplimiento de liberación del comercio dentro del bloque económico, de la programación industrial y la definición conjunta de niveles de protección frente a terceros países (Gutiérrez, 1997).

El agotamiento del modelo de regionalismo cerrado, en el marco de la ISI, es descrito por Sylvia Saborío, de la siguiente manera:

> El esquema de protección industrial indujo actividades altamente intensivas en el uso de capital e importaciones, que no generaban ni el valor agregado doméstico ni las divisas necesarias para volverse autosuficientes. Los esfuerzos por racionalizar el proceso fallaron porque la eliminación de las barreras comerciales ─tanto intrarregionales como externas─ fue siempre un asunto selectivo y discrecional, que invariablemente fue cooptado por grupos de interés opuestos a la apertura. Con el tiempo, la política macroeconómica se vio progresivamente viciada por las inconsistencias del modelo ─particularmente los déficit fiscales y externos─ hasta estallar con la crisis de la deuda a inicios de los años ochenta (Saborío, 1994 citado en Vieira, 1999:31).

Consecuentemente, frente al fracaso de este esquema en lograr el desarrollo económico y la industrialización de las economías, más al advenimiento inminente de la globalización, que irrumpe con los procesos de integración e impone unas reglas de juego incompatibles con el modelo proteccionista, se presenta una especie de desgaste en los procesos de integracióna mediados de los setenta. Los bloques económicos conformados en años anteriores, como el Grupo Andino, el Mercado Común Centro Americano (MCCA) y la Comunidad del Caribe (CARICOM), presentaron un cese en el cumplimiento de los compromisos debido a la falta de confianza en los procesos subregionales, y regionales de integración. Además, la presencia de gobernanzas autoritarias en prácticamente todos los países de la región, dificultaba el diálogo intergubernamental para la búsqueda de objetivos comunes.

Adicionalmente a esto, cabe resaltar los problemas de sobreendeudamiento interno de las economías latinoamericanas en los años ochenta. La *década perdida*, como se la denominó, estuvo marcada por un gran retroceso en los niveles de vida los habitantes, al disminuir en términos absolutos el ingreso per cápita y empeorar su distribución (Morales, 1999), acompañado con grandes desequilibrios macroeconómicos al interior de cada país. Es así que, en búsqueda de la estabilización macroeconómica, varios países de América Latina comienzan a aplicar programas neoliberales de ajuste estructural, los denominados PAE, establecidos tanto por el Fondo Monetario Internacional (FMI), como por el Banco Mundial (BM).

La aplicación de estas recetas de ajuste, inspiradas en un modelo aperturista acorde con el contexto de globalización, condujo a los procesos de integración hacia una nueva etapa, la misma que ha sido denominada como la nueva ola de regionalismo o **regionalismo abierto**. Este regionalismo está caracterizado por la apertura comercial de las economías a la competencia internacional; una reducida intervención estatal; y la búsqueda de la estabilidad de precios internos por medio de equilibrios macroeconómicos (Morales, 1999).

2. Nuevo regionalismo o regionalismo abierto

Después del fracaso del anterior régimen basado en el proteccionismo excesivo de economías –que no abarcaba solamente aspectos de comercio, sino de inversión y movimiento de factores–, los países miembros de acuerdos preferenciales se interesaron por renovar los términos bajo los cuales se guiaría el nuevo proceso de integración regional. Es así como, los países latinoamericanos reformulan los términos de integración, urgidos por la necesidad de insertarse en un mundo cada vez más globalizado, de retomar un protagonismo a nivel internacional en temas de negociaciones comerciales, y pertenecer al nuevo mapa económico mundial que comenzaba a formarse –cuyos centros eran principalmente Estados Unidos, la Unión Europea y Japón.

Esta reformulación de los procesos permitió a los países insertarse en la nueva dinámica mundial, y dio paso al surgimiento del «*nuevo regionalismo»*, denominado también como *«regionalismo abierto»*, en las economías latinoamericanas. Inicialmente, este término surge en el seno de las economías del Asia-Pacífico, y posteriormente se lo intentó acoplar al estudio del proceso de integración regional latinoamericano en los años noventa. Varios han sido los debates y estudios que han procurado definir de forma concisa a esta nueva etapa del proceso de integración regional; sin embargo, numerosos autores señalan que el concepto en sí es aún algo ambiguo.

No obstante, en la presente investigación se tratará de adoptar una definición de regionalismo abierto que se acople al contexto de estudio, así pues después de definirlo, se hablará de dos corrientes dentro del «*regionalismo abierto»*, en un intento de facilitar la comprensión de este fenómeno a nivel regional. A la primera corriente se la denominará como el *«regionalismo de segunda generación»*, en tanto que a la segunda se hará referencia como el *«regionalismo de tercera generación»* (Figuière, Prado, 2012).

- **Definición del regionalismo abierto**

Dado que es necesario definir al regionalismo abierto, se optará por acoger la definición realizada por la CEPAL (1994), en la que se concibe al regionalismo abierto

> […] como un proceso de creciente interdependencia económica a nivel regional, impulsado tanto por acuerdos preferenciales de integración como por otras políticas en un contexto de apertura y desreglamentación, con objeto de aumentar la competitividad de los países de la región y de constituir, en lo posible, un cimiento para una economía internacional más abierta y transparente (CEPAL, 1994:8).

Los dos principales objetivos, según la CEPAL (1994), consisten en impulsar el incremento de la competitividad de los países del bloque y, conformar un espacio regional que fomente la transparencia y apertura del comercio a nivel internacional. Esta ola de regionalismo se desarrolla dentro de un ámbito internacional de estabilización y globalización, que comprende una mayor interdependencia comercial y política entre los países del mundo, situación que requiere de mayor apertura comercial y cooperación a distintos niveles.

Por otro lado, la CEPAL (1994), señala que para que un proyecto de integración esté acorde con el regionalismo abierto, éste debe cumplir con algunas características, entre las cuales se encuentran:

a) Promover la liberación amplia de los mercados regionales, por medio de la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias.
b) Flexibilizar la entrada de nuevos miembros a los acuerdos.
c) Coordinación eficiente de la marcha de los acuerdos a través de reglas claras y precisas, para la resolución de conflictos.
d) Promover la estabilidad de las economías de los países firmantes.
e) Fijar moderados niveles de protección, si es posible adoptar la política de AEC para con terceros países no pertenecientes a los acuerdos.
f) Considerar como nacionales a las inversiones realizadas por países miembros, para evitar la doble tributación entre otros costos de transacción.
g) Incentivar la eliminación de trabas administrativas al comercio.
h) Fortalecer las instituciones regionales que velan por la salud del proceso.
i) Establecer políticas de armonización de los «standar» y normas de producción para estimular el proceso de absorción de progreso tecnológico.

Sin embargo, cabe recalcar que los procesos subregionales actualmente existentes, no cumplen completamente con estas características, sea por falta de compromiso de los gobiernos o por diferencias estructurales que no son de ayuda para la completa consolidación de los objetivos marcados en conjunto. Entre estas últimas se pueden mencionar las siguientes:

a) asimetrías en la repartición de los beneficios entre los países miembros,
b) acuerdos que se suceden simultáneamente (por la apertura existente, que permite establecer acuerdos bilaterales con países externos a los acuerdos subregionales),
c) costos altos, en términos políticos y económicos, para mantener la estructura institucional,
d) incapacidad para crear acuerdos ajustados a las necesidades particulares de cada país, etc., (Rojas, 2011).

Estas diferencias o dificultades se presentan en casi todos los procesos de integración actuales, y un ejemplo claro es el proceso de la CAN. En este proyecto de integración se presentan casi todas las asimetrías mencionadas en los numerales anteriores. (a) Es así que, se tiene un conjunto de países con diferentes niveles de desarrollo, lo que implica el aprovechamiento asimétrico de las oportunidades del acuerdo de integración. (b) También, se presentan situaciones en las cuales países miembros ─Colombia y Perú específicamente─, deciden celebrar Tratados de Libre Comercio (TLC) o simplemente acuerdos bilaterales que apoyan a la consecución de objetivos particulares, pero no regionales. Conjuntamente, existe una estructura institucional de orden intergubernamental y supranacional que implican altos costos en términos políticos. Por ejemplo, en el caso de lo supranacional (Tribunal de Justicia de la CAN) los países deben ceder competencias nacionales para acatar una normativa comunitaria; y en el caso de lo intergubernamental, se tienen los *«costos de negociación»* que están implícitos en las reuniones para determinar el rumbo del proceso. (c) Además, están los costos económicos procedentes del mantenimiento de estas entidades por medio del financiamiento conjunto de sus actividades y ejecutivos. (d) Por último, asociado a la diferencia estructural particular de cada país en términos de su desarrollo, está la dificultad de elaborar políticas comunes que satisfagan las necesidades e intereses de cada país. De hecho, esta situación se presentó en los primeros años de gestación del proceso, en los cuales estaba vigente la planificación industrial. Ésta buscaba favorecer a los países de menor desarrollo, pero desembocó en un descontento por parte de los países más fuertes, dificultando paralelamente las negociaciones comunitarias.

- **Regionalismo de Segunda Generación**

Esencialmente, el regionalismo de segunda generación vendría a ser entendido como aquel regionalismo abierto cuyo principal componente es el aspecto económico-comercial. Abarca básicamente la década de los noventa, y está caracterizado por una gobernanza del tipo «*market-trade-investment-led»,* fuertemente marcada por el modelo neoliberal del Consenso de Washington.

En América Latina, este tipo de regionalismo abierto nace de forma espontánea como resultado de la presencia de un entorno globalizado con mayores grados de interdependencia internacional, y de la aplicación de las políticas de estabilización prescritas en los PAE a mediados de los ochenta. Entre estas políticas se encontraba la liberación unilateral del comercio exterior, que implicaba disminuciones unilaterales de barreras arancelarias y no arancelarias, acompañadas de políticas de tipo de cambio. Estos cambios contribuyeron a generar un «boom» integracionista que permitiría fortalecer el cumplimiento de los compromisos de liberación de comercio intrarregional (Gana, 1994 citado en Gutiérrez, 1997).

Entre las principales reformas realizadas a nivel intrarregional se encuentran la progresiva eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias aplicadas a la mayoría de los bienes y servicios entre los países signatarios; la apertura comercial extraregional, adoptando en determinados momentos protecciones comunesde baja denominación para evitar una discriminación muy marcada; la facilitación de entrada de otros países a los esquemas de integración; y la apertura a capitales extranjeros. Además, dada la experiencia vivida en el régimen anterior, se establece la importancia de mantener naciones con un sistema político saludable, lo que implicaba la exigencia de sociedades democráticas dentro del esquema de integración.

De esta manera, el nuevo regionalismo asegura un ámbito político-económico, en el cuál lo primordial es asegurar la apertura y la flexibilidad de los procesos de integración. Se caracteriza por permitir que un país sea miembro de más de un acuerdo, sin que esto suponga un impedimento para el correcto desarrollo de compromisos adquiridos previamente. Sin embargo, autores reconocen que precisamente esta característica podría considerarse como peligrosa, ya que se genera un «spagettibowl» de acuerdos preferenciales que pueden superponerse unos a otros, contradecirse y causar conflicto en lugar de promover una apertura saludable a nivel regional.

Además de las características obvias de flexibilidad y apertura, se puede mencionar la transformación de las relaciones económicas entre las unidades de producción. De esta manera, en el regionalismo de segunda generación se migra de una integración en superficie[16] ─existente en el esquema anterior─ a una integración en profundidad[17]. Este tipo de integración implica la conformación de verdaderas redes de producción transfronterizas, que incluyen aspectos de producción compartida, alianzas comerciales estratégicas y la creación de comercio intra firma (Vieira, 1999).

- **Regionalismo de tercera generación**

El regionalismo abierto de tercera generación surge a partir del año 2000 y se configura como aquel proceso de integración regional que va más allá de los temas netamente comerciales. Es decir, está caracterizado por una agenda multidimensional, en donde se pasa de la perspectiva «*market-trade-investment-led»* a aquella de *«multiple-choise-cooperation»*, que forja las convergencias en los ámbitos político, social, ambiental, cultural, entre otros (Figuière, Prado, 2012).

Este regionalismo nace a partir de las nuevas necesidades del orden mundial. Los ámbitos de cooperación se van ampliando cada vez más, con el objetivo de alcanzar de forma consolidada determinados propósitos de interés internacional. Los temas que se han fortalecido, y forman parte de los nuevos acuerdos de integración, son aquellos referentes a temas de prevención del tráfico de drogas, la producción con responsabilidad social y ambiental, la reducción de emisiones de CO2, la

[16]Al hablar de *integración en superficie*, se está haciendo referencia a un tipo de integración cuya principal característica es la de concentrarse en el aspecto comercial y la eliminación de barreras a la libre circulación de bienes, servicios y capitales (Abbas, 2011).

[17]La *integración en profundidad* es aquella en la que se presenta la formación de verdaderas redes de producción transfronterizas, y además abarca temas de armonización institucional y jurídica. A partir de finales de los ochenta el mundo se encontrará en esta fase de integración estructural o en profundidad (Abbas, 2011).

protección ambiental, entre otros. Estas nuevas temáticas se han conformado como las nuevas bases para la integración, y han permitido que se generen procesos de mayor solidez, con marcadas tendencias a la inclusión de la participación civil en estos procesos.

En conclusión, el nuevo regionalismo impulsa la inserción de los países latinoamericanos en la dinámica internacional, tanto desde el punto de vista económico como político, social, ambiental, etc. Puede concebirse como un modelo que posibilita las transacciones internacionales en la región, sin propósito de distorsionar el comercio o la inversión provenientes del resto del mundo (CEPAL, 1999), es decir evitando que se convierta en un modelo desviador neto de comercio. Por otra parte, es considerado como un proceso con mayor flexibilidad, basado en la conformación de alianzas menos rígidas y de carácter no excluyente ni exclusivo como en el pasado. Además, esta flexibilidad y apertura de la nueva ola de regionalismo, proporciona las condiciones necesarias para incentivar el intercambio tecnológico –tanto en aspectos de infraestructura como de aprendizaje «*knowhow*»–, que permita la transformación productiva en América Latina, objetivo que no ha dejado de ser prioritario dentro de los procesos de integración subregional. Finalmente, las nuevas orientaciones del regionalismo abierto, caracterizadas por su carácter multidisciplinario, permiten consolidar de mejor manera los procesos de integración, ya que la persecución de objetivos más diversos y comunes, sirve como «pegamento» del movimiento integracionista.

CAPÍTULO I
La CAN: perspectiva histórica de las relaciones comerciales intra y extracomunitarias

Vista previa al proceso de integración andino: formación de la CAN

a) Inicios: la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC)

El Acuerdo de Cartagena, ─nombre del acuerdo firmado por la agrupación de cinco países andinos─, se forja en el seno de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) en el año 1969. Vista la necesidad de direccionar de forma acelerada la integración latinoamericana hacia un MC, y de tomar en cuenta la situación de los países de menor desarrollo relativo, y de mercados insuficientes dentro de la Asociación, ─quienes no participaban de forma equitativa en las oportunidades del Tratado de Montevideo─, se presenta como alternativa una nueva figura de integración de orden transitorio: *la integración subregional*. Tal como lo señala María José Conde:

> Los acuerdos de integración subregionales serían concertados por aquellos países que estuvieran en capacidad de avanzar con mayor rapidez en procesos de complementación o integración, comprometiéndose los gobiernos a adoptar las decisiones que hicieran posible tales acuerdos. Las concesiones adicionales que se establecieran en estos acuerdos no se extenderían de manera automática a los países restantes (Conde, 2004).

Los acuerdos subregionales que se establecieran debían guardar concordancia con lo planteado por el Tratado, y su objetivo principal era el de *"[…] promover el desarrollo armónico y acelerar el crecimiento de los países participantes (Conde, 2004)"*. Esto se realizaría para que estos países pudieran retomar el acuerdo regional bajo mejores condiciones que las anteriores ─en relación con los países de mayor desarrollo económico─, y configurar la ZLC latinoamericana que buscaba la ALALC (Nun, 1971). Sin embargo, aún cuando se presentaron varios procesos subregionales, éstos no alcanzaron el objetivo de consolidar la integración latinoamericana. Este hecho no ponía en relieve la ineficacia de los acuerdos subregionales, sino la inercia de la misma ALALC, ya que ésta presentaba una organización débil y compleja, por lo que nunca logró convertirse en una ZLC y se estancó en una estancia limitada de simples preferencias comerciales.

Los problemas que se suscitaron fueron de orden estructural, ya que la asociación respondía solamente a intereses particulares de cada Estado, dado el carácter intergubernamental de sus órganos. Pero no solo ese era el problema, también se presentó un estancamiento de los proyectos regionales causado por el ineficiente sistema de votación; conjuntamente con la carencia de un sistema de solución de controversias y diferencias que surgieran de la interpretación de las normas de integración. Esto sin mencionar las obvias dificultades que planteó una integración que involucró países de economías completamente heterogéneas. La concentración de beneficios en los países más grandes, y la reticencia de los países más pequeños en abrir sus mercados, mermaron completamente cualquier avance en el proceso (Conde, 2004). De esta manera, la ALALC, que en sus inicios había generado alta

expectativa dentro de sus miembros, poco a poco se fue presentando como un proceso insuficiente para lograr el desarrollo económico y la diversificación industrial de los miembros.

b) El Acuerdo de Cartagena: comienzo del Grupo Andino o Pacto Andino (GRAN)

Dentro de este contexto conflictivo se conformó el GRAN por medio de la firma del Acuerdo de Cartagena en 1969, como ya se indicó. Sus fundadores fueron Colombia, Perú, Chile, Bolivia y Ecuador. Venezuela estuvo presente en las negociaciones previas a la firma del Acuerdo, pero se mantuvo como observador hasta 1973, año en el cual se incorpora como miembro participante. Posteriormente, en 1976, Chile influenciado por la corriente neoliberal militante, decide retirarse del Grupo, dado que su ideología política estaba en contraposición con la postura subregional hacia con el exterior en temas de comercio e inversión.

El GRAN nace como con un acuerdo subregional que perseguía un doble propósito: corregir los errores cometidos en la orientación del Tratado de Montevideo, y actuar como un mecanismo de integración mucho más avanzado y dinámico. De este modo, su deseo de configurarse como un espacio regional que asegurara la obtención de beneficios de sus miembros, lo direccionó a que buscara no solo la formación de una ZLC ─como la ALALC─ sino la formación de una UA que permitiera la conformación del MC latinoamericano (Conde, 2004).

Los objetivos principales del GRAN, expuestos en el Acuerdo de Cartagena, buscaban

> "promover el desarrollo armónico y equilibrado de sus miembros; acelerar el crecimiento de los países miembros mediante la integración económica; facilitar la participación de los países en el proceso de integración previsto en el Tratado de Montevideo; establecer condiciones favorables para la conversión de la ALALC en un MC; y que todo lo anterior se oriente a procurar el mejoramiento en el nivel de vida de los habitantes de la subregión" (Acuerdo de Cartagena, art. 1).

Por otro lado, el Acuerdo se creó en el marco del *regionalismo cerrado o viejo regionalismo*, situación que determinó las características principales del proceso de integración inicial, entre las cuales estaban presentes las altas medidas de protección frente a terceros países, y el énfasis en la especialización industrial puertas adentro de los miembros. Estas características del proceso vinieron dadas por el modelo ISI, ya que la integración fue considerada como una extensión del mismo, con el fin de erradicar las dificultades que presentó su aplicación en cada país por separado.

Siguiendo con la idea anterior, también cabe resaltar la existencia de una marcada intervención estatal, característica esencial de un modelo basado en la planificación para la industrialización de las economías. No obstante, con el pasar de los años, este modelo demostró un pronto desgaste, al punto que en 1987, ─luego de una crisis interna y de la crisis de la década perdida que afectó a toda Latinoamérica─,el proceso de integración sufrió modificaciones intensas para adaptarse al nuevo contexto económico andino e internacional. De esta manera, el Acuerdo original fue modificado por primera vez por el Protocolo de Quito (1987) en temas principalmente comerciales. Este Protocolo

surge a raíz de la preocupación de los países miembros por el aletargamiento que sufrió el proceso de integración, por lo que se realizaron cambios que flexibilizaron demasiado las normas del Acuerdo original, lo que dejó en el aire algunos de los principales instrumentos de integración. No obstante, este Protocolo dio las primeras pautas para la conformación definitiva del *regionalismo abierto*, y la integración por medio de otros temas (políticos, sociales, culturales, etc.), con la finalidad de revitalizar el proyecto de integración.

Además de esta modificación, en 1989, los presidentes andinos asumieron directamente las riendas del proceso ─para poder adaptarlo al comienzo de década─ y a través del Acta de Galápagos, *"[…] se restablecieron plazos precisos para la mayor parte de los compromisos de integración con el objeto de que se pudiese desarrollar durante la década de los años noventa"* (Vieira, 2008:122). Esta modificación se da como respuesta a la necesidad de enfrentar los cambios vertiginosos que sucedían en el entorno internacional. La globalización inminente, y el esfuerzo para lograr la recuperación de la crisis de la deuda por medio de la aplicación de políticas aperturistas, representaron un cambio ideológico en aspectos de integración. La creciente apertura de las economías, impulsó a los procesos existentes, y en particular al GRAN, a reformarse para lograr una mayor inserción internacional. De esta manera, surge una nueva tendencia de regionalismo: el *regionalismo abierto o nuevo regionalismo*, mismo que se mantendrá vigente desde 1990 hasta la actualidad.

c) Formación de la CAN

En este contexto, a mediados de los noventa (1996) se presenta otro cambio sustancial, cuando bajo el Protocolo de Trujillo se modifica completamente la institucionalidad del GRAN, con el objetivo de facilitar la profundización de la integración subregional. Es este protocolo el que permite el reemplazo del GRAN por la Comunidad Andina de Naciones (CAN), que con la coordinación de las instituciones del Sistema Andino de Integración[18] (SAI), va a representar la migración de una integración economicista a una integración multidimensional (Vieira, 2008).

De otra parte, en el seno de la CAN se presenta otro acontecimiento importante en 2006: la salida de Venezuela. Este país decide abandonar el proceso de integración bajo el argumento de que la integración andina es un proceso meramente economicista, que deja de lado aspectos políticos y sociales, los cuales, a su parecer, eran prioritarios[19] (Vieira, 2008). Sin embargo, Vieira (2008) también expone que estas afirmaciones no tenían un sustento verdadero, ya que desde el 2000 la integración andina ha comenzado a incorporar con mayor fuerza temas que abarcan no solamente aspectos comerciales. De hecho, se han comenzado a tratar temas de orden político, como por ejemplo, la armonización de políticas macroeconómicas con el establecimiento de criterios de

[18] El SAI es el conjunto de órganos e instituciones que abarcan diversas funciones "[…] desde normativas y de dirección política hasta judiciales, ejecutivas, deliberantes, sociales, financieras y educativas" (http://www.comunidadandina.org/Seccion.aspx?id=4&tipo=SA&title=sistema-andino-de-integracion-sai[consultado en 10/05/2013]).

[19] A criterio de Adalid Contreras, ex Secretario General de la Secretaría General de la CAN (SGCAN), –entrevistado el 12 de junio de 2013–, la salida de Venezuela viene explicada principalmente por temas económicos y políticos. En lo económico por la modificación de la norma de negociación con terceros, y en lo político por la negativa de Venezuela en la firma de TLCs por parte de Colombia y Perú con Estados Unidos (EE.UU). En este sentido, gracias a la decisión 598 se permitió la firma de los TLCs celebrados por Colombia y Perú, situación que desembocó en una involución del proceso de integración andino, conjuntamente con la pérdida de uno de sus miembros más fuertes.

convergencia[20]. También, se topan temas de orden social, como la libre circulación de personas dentro del área, normas relativas a la migración laboral, la seguridad social, etc. (Vieira, 2008). Todos estos puntos se toparon con la finalidad de alcanzar un MC para 2005, situación que lamentablemente no se consolida hasta la fecha[21].

Los acontecimientos mencionados, desde el inicio de la región primero como GRAN y luego como CAN, pueden ser identificados dentro de etapas del proceso de integración. Para determinar la división periódica de la integración andina, se va a tener como criterio a los aspectos de corte comercial y de política industrial, que son los que interesan para el desarrollo de la presente investigación. Los avances enteramente políticos o sociales que se han dado en el transcurso de estos 43 años de integración no serán tratados, ya que formarían parte de otro tipo de investigación.

Evolución del proceso de integración andino: período 1969-2011

a) Principios fundamentales del proceso de integración en sus inicios

El Acuerdo de Cartagena nace como una iniciativa ambiciosa, y en su momento inicial demostró tener un alto dinamismo económico, consolidándose como el acuerdo de integración subregional con mejores resultados para esa época. Para esto, las características del Acuerdo original se basaban en determinados principios fundamentales, mismos que fueron los que determinaron la originalidad y el alcance que tendría el proceso en su primera etapa; posteriormente, representarían la razón del aparente fracaso de la integración andina. Salgado (2007b), enumera como los principales criterios comerciales a los siguientes:

Cuadro 1
Criterios comerciales fundamentales que conformaron el Acuerdo de Cartagena

Criterio	Descripción
Primero: ***Objetivo principal de la integración*** ***Industrialización mediante la ampliación de mercado para alcanzar el desarrollo económico***	Se busca concretar cambios en la estructura industrial de los países miembros, inicialmente basada en un mercado nacional reducido, por una estructura que fomente la especialización y la generación de mayores escalas de producción con mayor valor agregado. Con ese cambio estructural se esperaba la incursión en nuevas actividades exportadoras, y una mayor inserción en el mercado mundial.
Segundo: ***Distribución de beneficios y costos de la integración*** ***Todos los países debían beneficiarse del cambio en la estructura industrial***	"El Acuerdo establecía que todos los países miembros debían tener participación en la expansión de industrias de escala y aquellas que entrañaban progreso tecnológico"(Salgado, 2007b:19). En este postulado radicaba la eficiencia del proceso al lograr un desarrollo armónico y equilibrado,–uno de los principales objetivos–, por lo cual, se establecieron tratamientos preferenciales a Bolivia y Ecuador, países considerados de menor desarrollo relativo dentro de la CAN.

[20] Básicamente estos criterios se establecen en temas de inflación, gasto público, y endeudamiento público y privado (Vieira, 2008).

[21] Según Adolfo López, consultor interno de la SGCAN –entrevistado el 26 de junio de 2013–, llegar a conformar un MC dentro de la CAN ya no es posible. Dada la suscripción de los TLCs por parte de Colombia y Perú, el tener un arancel externo común (AEC) ya no es viable. Por lo tanto, alcanzar una UA, y posteriormente un MC, queda fuera de alcance. A su parecer, el proyecto integrador andino se mantendría en una estancia de integración correspondiente a una ZLC.

Tercero: ***Experiencia del funcionamiento del mercado*** ***Mecanismo basado en el mercado y en la planificación deliberada de determinados sectores***	Dentro del proceso se acepta la importancia que tiene el mercado para el fomento de determinadas actividades, aun cuando éste pueda provocar un sesgo hacia los países más adelantados.Razón por la cual se hace énfasis en la relevancia de contar con un mecanismo de planificación deliberada, que permita asignar eficientemente los recursos hacia las actividades que se buscaban desarrollar mediante la integración.

Fuente: Salgado (2007b)
Elaboración: María José Amores

Estos criterios permiten apreciar la dimensión económica comercial que sostenía el proceso de integración andino. Si bien es cierto, la CAN comienza bajo una lógica plenamente económica, pero enseguida se ve en la necesidad de establecer una institución política que pusiera orden y propusiera acciones para el avance saludable del proceso: la Junta del Acuerdo de Cartagena (JUNAC). Este órgano permitiría la aplicación correcta de los instrumentos básicos, lo cual era de vital importancia para la consolidación de los objetivos planteados.

Los instrumentos básicos a los que se hace referencia, van a ser aquellos mecanismos que permitan cumplir plenamente con los criterios fundamentales descritos en el cuadro 1. Es así que, para lograr cumplir con el objetivo de la industrialización de las economías, se va a plantear la necesidad de establecer un mercado ampliado dentro del contexto de una ZLC. Para lograr consolidarla, los países van a establecer un primer instrumento: *los programas de liberación*, los cuales consisten en la eliminación gradual de gravámenes y restricciones no arancelarias entre los países miembros (Vieira, 1999).

Paralelamente, se quiso establecer una UA, o al menos arancelaria, en el proceso de integración andino. Para esto, los países miembros decidieron establecer un segundo instrumento: *el AEC*[22]. La implementación de este último va a estar planteada en dos fases: primero se realizaría la adopción de un arancel externo mínimo común[23] (AEMC) en los países mayores (Colombia, Perú, y Venezuela), y después la adopción del AEC propiamente dicho por todos los miembros.

Adicionalmente, el proceso contó con otro instrumento, que sería la base para asegurar el desarrollo armónico y equilibrado de todos los países en materia de industrialización. Este instrumento fue la *política industrial conjunta*, la que se apoyó en los llamados **Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial (PSDI).** Estos programas estaban diseñados para garantizar la distribución equitativa de los beneficios del proceso de integración, para lo cual contaban con especificaciones determinadas en ámbitos técnicos y de localización de la producción (Salgado, 2007b). El objetivo principal de los PSDI era el de desarrollar nuevas industrias al interior de los países, en particular de aquellos de

[22]Cabe recalcar que todos los instrumentos en su momento inicial, estaban dirigidos por la política ISI, ya que, al momento de integrarse los países lo hacen bajo el modelo del viejo regionalismo. Este aspecto le daba al proceso la característica esencial del proteccionismo regional hacia con el resto del mundo, propia de la política de especialización puertas adentro. Así que, al pensar en los instrumentos, en específico en un AEC, se estaría pensando en niveles de protección elevados, aunque no tanto como los existentes previamente a nivel nacional. En este respecto, Adolfo López indica que los promedios aproximados de protección arancelaria se ubicaron en niveles del 70% y 80%.

[23]El AEMC estaba considerado como un instrumento de aproximación al AEC que facilitaría su aplicación, y permitiría la adecuada protección a la producción industrial subregional estimulando su eficiencia a nivel subregional (JUNAC, dec. 30).

menor desarrollo relativo (Ecuador y Bolivia). Además, se buscaba la complementación industrial, con la generación de encadenamientos productivos.

En conclusión, se aprecia que la CAN nace con objetivos y mecanismos bastante ambiciosos. El deseo de consolidar una ZLC, y posteriormente una UA, revelan la motivación de los países en avanzar hacia una subregión sólida que beneficie a los miembros y a la región latinoamericana en su conjunto. La preocupación del desarrollo industrial de los países miembros los lleva a adoptar mecanismos de alta envergadura, como fueron los PSDI: instrumento que generó bastante expectativa en los gobiernos de cada país. Consecuentemente, se puede afirmar que los principales instrumentos de integración, esenciales para lograr cumplir el objetivo del proceso, fueron la política industrial conjunta con los PSDI, los programas de liberación comercial y el AEC. Estos pueden ser considerados como los pilares del proceso, cuya consolidación determinaría la eficiencia de la iniciativa de integración. Sin embargo, como se verá más adelante, dos de estos pilares no tuvieron el éxito que se esperaba, y al no lograrse consolidar, revelaron la inviabilidad de las expectativas forjadas en un principio.

b) Desarrollo de la CAN en el tiempo y sus relaciones intrarregionales: de 1969 a 2011

La evolución del proceso de integración de la CAN ha estado marcada por varios eventos tanto externos como internos, que han determinado diversas etapas a lo largo de los años. Se pueden identificar etapas de dinamismo, agotamiento y repunte del proceso. Es decir, se formó un proceso cíclico, cuyos resultados se han evidenciado tanto en el ámbito económico como en el político y social.

Las etapas que surgieron dentro de la integración andina son definidas con base en los eventos importantes de orden histórico que afectaron la direccionalidad del proyecto. Dichas etapas son mencionadas en el cuadro 2, las cuales han sido definidas por Salgado (2007b) en su trabajo *El Grupo Andino: entre dos concepciones de integración económica*.

Cuadro 2
Etapas del proceso de integración del Grupo Andino

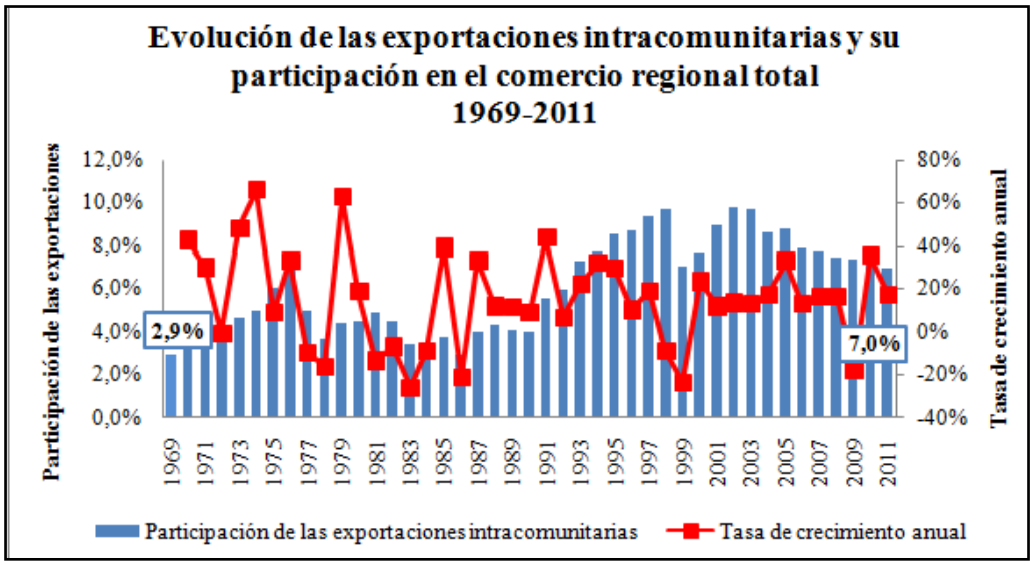
Etapas			
Formación 1969 a 1975	***Cuestionamiento y pérdida de dinamismo 1976 a 1982***	***Regresión de la integración 1983 a 1988***	***Integración y apertura externa 1990 hasta la actualidad***
Del dinamismo inicial a la incertidumbre de la funcionalidad de los instrumentos para la consolidación de la integración y la especialización.	Estancamiento de los instrumentos básicos para el funcionamiento de la integración económica: el preludio de la crisis de la deuda.	Estallido y propagación de la crisis de deuda externa hasta la reformulación del Acuerdo mediante el Protocolo de Quito (1987).	Nuevas tendencias de integración como extensión de la apertura
Viejo regionalismo			***Nuevo regionalismo***

Fuente: Salgado (2007b)
Elaboración: María José Amores

En sus inicios, el proceso de integración andino presenta una característica que hay que tomar en consideración: la mínima participación de los flujos comerciales intrarregionales en el total comerciado por la región. En el caso de las exportaciones, como se evidencia en el gráfico 1, éstas tenían una participación del 2.9% en 1969. Paralelamente, las importaciones representaban un porcentaje similar del 2.7%. Estas estadísticas permiten afirmar que la integración andina no surgió como una *«integración natural»*, esto quiere decir que no nace de la influencia de flujos comerciales significativos preexistentes entre los países de la región (Figuière, Prado, 2012). Por el contrario, nace como un proceso deliberado que buscaba la industrialización, expansión y diversificación de las exportaciones.

Sin embargo, este aspecto, aunque preocupante, no ocupó un lugar primordial dentro de las agendas de negociación. Intensificar el comercio entre los países no debía ser considerado como el objetivo fundamental del proceso, ya que para los países en vías de desarrollo el alcance que tiene la expansión comercial intracomunitaria es limitado (Salgado, 2007b). En contraste, el proceso debía centrarse en generar nuevas capacidades exportadoras de manufacturas, sin importar en un principio la participación intracomunitaria existente[24]. Si este objetivo se cumplió o no, es lo que se evaluará más adelante.

Gráfico 1
CAN: tasa de crecimiento y participación de las exportaciones intracomunitarias de bienes

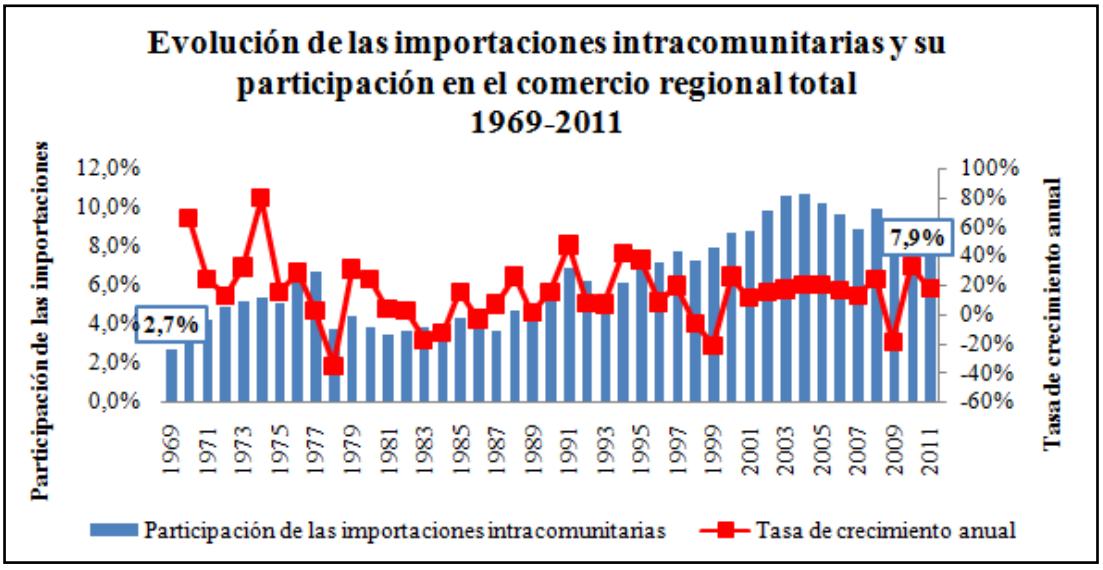


Fuente: SGCAN (2012a) y Prado et al (2012).
Elaboración: María José Amores

[24] Adolfo López, en la entrevista realizada en junio 2013, estableció que la participación de los flujos comerciales intrarregionales no deben ser considerados como un indicador de la eficiencia del proyecto de integración. Él establece que el indicador debe ser la capacidad de la industria incipiente en salir a comerciar con el resto del mundo. Este indicador podría medirse como la evolución de la participación de las PYMES andinas en el comercio internacional. Por otro lado, A. López considera que un porcentaje intracomunitario del 100% tampoco es positivo, ya que esto implicaría que los productos andinos solo pueden encontrar mercado en un espacio protegido, y no ganarían competitividad frente al mundo. Lo importante es generar un «efecto plataforma» que impulse la comercialización de productos andinos, –que inicialmente encontraron mercado en el mercado ampliado andino–, hacia el resto del mundo. De este efecto, para las exportaciones de Ecuador, se hablará en los capítulos subsiguientes.

Por otro lado, el hecho de que tanto exportaciones como importaciones intracomunitarias no hayan podido alcanzar niveles mayores de participación a lo largo de la historia, –ya que han llegado a un punto estacionario que varía entre el 8% y 10% aproximadamente (tabla 2) –, puede deberse al hecho de que sus tasas de crecimiento anuales han sido completamente erráticas, como se evidencia en los gráficos 1 y 2. Esta tendencia tiene su razón de ser en los shocks tanto internos como externos a los que ha visto sujeto el proceso. Entre los primeros se encuentran los problemas por los incumplimientos que presentaron los miembros, de lo establecido en el acuerdo original y la Comisión en temas económicos, durante la segunda y tercera etapa de vida del proceso. También, se presentaron el problema fronterizo Ecuador-Perú, y el comienzo de la dictadura Boliviana en 1980 con el golpe de estado de García Meza (Salgado, 2007b). A estos conflictos, se incorporaron los shocks externos expresados como la crisis de la deuda que afectó considerablemente las relaciones internas de los países del bloque.

Gráfico 2
Tasa de crecimiento y participación de las importaciones intracomunitariasde bienes



Fuente: SGCAN (2012a) y Prado et al (2012).
Elaboración: María José Amores

A estos problemas que se dieron en un lejano pasado, hay que incorporar los que suscitaron a partir del año 2005: la salida de Venezuela y las divergencias de intereses y objetivos de los miembros. Con la firma de TLCs por parte de Colombia y Perú se inició un período de involución del proceso de integración andino, que puso en tela de duda la efectividad del mismo y repercutió en el desencanto por parte de los miembros. Por todo lo anterior, el proceso no ha podido estabilizarse totalmente, lo que se corrobora al analizar la trayectoria de la tasa de crecimiento anual de los flujos comerciales.

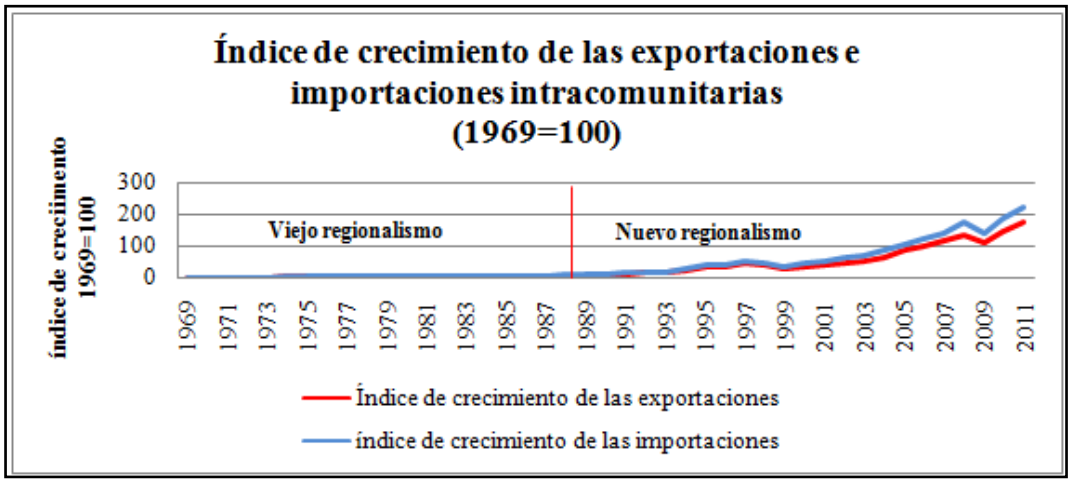
Tabla 2
Tasa de participación de las exportaciones e importaciones de bienes intracomunitarias
Período 1969-2011

	Viejo regionalismo				Nuevo regionalismo			
	1969-1975	1975-1980	1980-1985	1985-1989	1990-1995	1995-2000	2000-2005	2005-2011
X	4,4%	5,1%	4,0%	3,8%	6,6%	8,6%	9,0%	7,8%
M	4,5%	5,1%	3,8%	4,3%	6,1%	7,6%	9,8%	9,1%

Fuente: SGCAN (2012a)
Elaboración: María José Amores

No obstante, hay que resaltar que si bien se han presentado estas dificultades, en promedio se ha podido apreciar un comercio que ha ido en aumento desde la creación del área andina. De hecho, la tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) en el período 1969-2011 ha llegado a un punto del 13,1% para las exportaciones intracomunitarias, y al 13,7% para las importaciones, lo que revela una tendencia similar de las dos variables, y que se corrobora en el gráfico 3.

Gráfico 3
Índice de crecimiento de las exportaciones e importaciones intracomunitarias



Fuente: SGCAN (2012a)
Elaboración: María José Amores

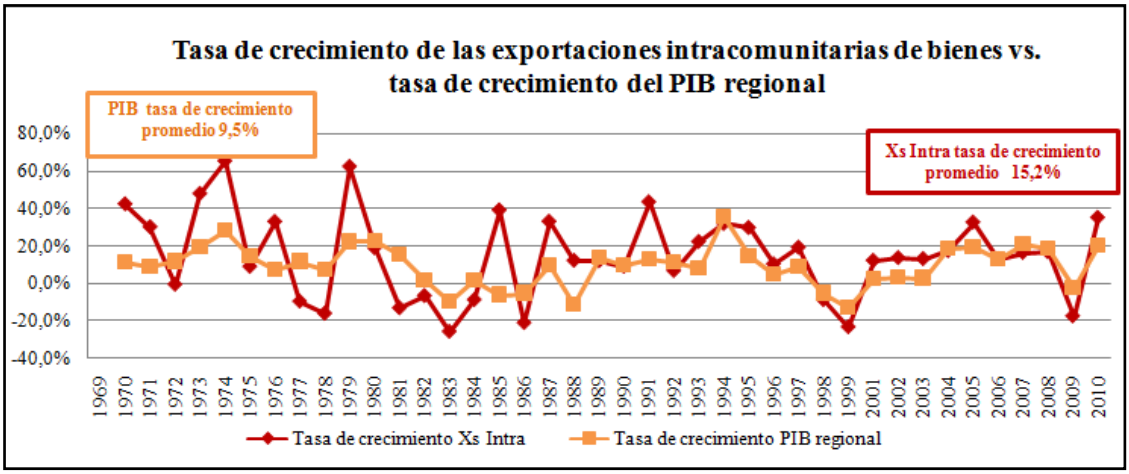
Este gráfico revela que en comparación con las exportaciones e importaciones presentadas en el primer año de consolidación de la CAN, éstas han tenido un importante incremento, que llega a representar casi 200 veces el nivel de flujos comerciales en 1969. Este es un hecho importante, dado que evidencia la importancia relativa que ha tomado el espacio integrado andino como destino de los intercambios recíprocos internos, en referencia con las relaciones existentes en un principio.

Un punto importante a topar, es la incidencia que tuvo el cambio de modelo de integración dentro del crecimiento de los flujos comerciales internos. En el mismo gráfico 3, se puede constatar que de 1969 a 1989 el crecimiento tanto de las importaciones como de las exportaciones, no es remarcable. Es un crecimiento «modesto» con incidencia motivadora, pero no totalmente relevante. Es en 1990, con la llegada del modelo aperturista o del *nuevo regionalismo,* cuando suscita un cambio interesante, e

incentiva el dinamismo de los intercambios. Pero este dinamismo también es resultado de la puesta en marcha de la conformación de la ZLC andina, que comienza a negociarse a partir de 1990, y tiene su consolidación a finales de 1993[25] y comienzos de 1994 (Vieira, 1999). Este cambio de rumbo puede evidenciarse también en el incremento de la participación del comercio intracomunitario que se muestra en la tabla 2.

No obstante, cabe preguntarse si esta evolución y crecimiento del flujo comerciado intra-andino es un resultado puro del proceso de integración, o si la evolución y crecimiento de la riqueza región, medida en términos de producto interno bruto (PIB), ha tenido alguna participación. Realizar este análisis permitirá "[…] saber si existe una relación de causalidad [directa] entre la formación del proceso de integración, y el impacto sobre el crecimiento del comercio intra"(Prado et al, 2012:27).

Gráfico 4



Fuente: Prado et al (2012:99)
Elaboración: María Mercedes Prado

El gráfico 4 muestra una tasa de crecimiento anual errática, tanto para las exportaciones intracomunitarias como para el PIB regional, aunque en menor medida para éste último (Prado et al, 2012). La realidad que se presenta en este gráfico indica una tasa de crecimiento promedio superior para las exportaciones intra que para el PIB regional (15,2% vs 9,5%). Esta situación permite afirmar que el crecimiento de las exportaciones intrarregionales no ha sido producto únicamente del crecimiento de las economías andinas, sino que el proceso de integración, en sí mismo, ha jugado un papel importante en la promoción del comercio al interior de la región (Prado et al, 2012).

1. Análisis cuantitativo: intensidad de los intercambios al interior de la CAN

Ahora, ¿puede evaluarse el papel del espacio de integración andino solamente por medio de los indicadores ya expuestos? Tanto el índice de crecimiento, como las TC y las participaciones, son solamente indicadores que permiten tener una visualización superficial del proceso. Para saber con exactitud cómo éste ha influido dentro de las relaciones comerciales entre cada uno de los miembros,

[25] A finales de 1993 Ecuador termina su proceso de liberación con Venezuela.

es necesario presentar otras medidas que permitan tener una perspectiva más clara. Este análisis permitirá ubicar al estudio en un contexto concreto para, posteriormente, poder exponer las implicaciones del espacio de integración andino para Ecuador.

Los indicadores que se presentarán en este apartado van a permitir evaluar los efectos estáticos que se presentan entre cualquier par de países, cuando se realiza un análisis del impacto de los acuerdos regionales de integración (ARI) en los flujos de comercio. Esto significa que el análisis se presentará en términos relativos de intensidad de la relación comercial entre los países (Gaulier et al, 2006 en Prado et al, 2012). Los indicadores en este apartado son dos particularmente: a) la intensidad relativa de comercio bilateral; y b) el índice de intensidad intra y extra regional. Esta metodología ha sido empleada por Prado et al (2012), quién basó esta estructura en los estudios elaborados por Brown (1949), posteriormente profundizados por Anderson y Norheim (1994).

Adicionalmente, la importancia de realizar el estudio de las intensidades relativas radica en sus dos propiedades: primero, la independencia de los resultados en referencia al tamaño y apertura de las economías a estudiarse. Y segundo, su absoluta relatividad, dado que el análisis se enfoca en la comparación del comercio de un país entre sus diferentes socios, sin tomar en cuenta los niveles absolutos de los flujos (Gaulier et al, 2006 citado en Prado et al, 2012).

Cuadro 3
Aspectos metodológicos para el cálculo de los índices de intensidad y la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional(CUCI)

ACLARACIONES METODOLÓGICAS

Antes de presentar los resultados cabe realizar algunas aclaraciones metodológicas:

- Las estadísticas utilizadas, desde este apartado en adelante, provienen principalmente de la base de datos del Word IntegratedTradeSolution (WITS) del Banco Mundial.
- Los datos corresponden al período 1969-2011, los cuales están expresados en miles de dólares corrientes, y reportados bajo la nomenclatura CUCI (Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional) rev. 1.
- Se ha optado por esta nomenclatura por ser aquella que permite tener la mayor cantidad de datos, lo que facilita realizar un análisis temporal completo del desarrollo de las relaciones intracomunitarias al interior de la CAN desde su conformación en 1969.

CLASIFICACIÓN CUCI

La Clasificación Universal para el Comercio Internacional, mejor conocida como CUCI, es una de las clasificaciones más utilizadas para el análisis de comercio exterior. Su origen se remonta a 1938 con la publicación de la Sociedad de Naciones titulada « *Lista mínima de mercancías para las estadísticas de comercio internacional* ». Con el paso de los años, esta nomenclatura ha sido modificada a causa del crecimiento de productos intercambiados a nivel internacional, por lo que se han conocido cuatro revisiones hasta la actualidad: CUCI original, CUCI rev.2, CUCI rev.3, CUCI rev. 4. (CEPAL, 2004 citada en Prado et al, 2012).

Los criterios para la clasificación de productos son los siguientes:

a) La naturaleza de las mercancías y los materiales utilizados en la producción
b) El nivel de tratamiento

c) Las prácticas del mercado y la utilización de productos
d) La importancia del producto en el mercado mundial
e) Los cambios tecnológicos

"A pesar de las modificaciones que se han realizado, la CUCI ha mantenido el sistema original de clasificación que consiste en 10 secciones, 56 capítulos, 177 grupos, 655 subgrupos con 944 códigos aduaneros" (Prado, et al 2012: 38). De esta manera, la forma de leer los códigos es la siguiente: la primera cifra denota la sección, la segunda el capítulo, la tercera los grupos, la cuarta los subgrupos, y la quinta permite identificar cada elemento de los subgrupos, en caso de que éstos cuenten con subdivisiones adicionales (Prado et al, 2012).

Cada una de las secciones se encuentra clasificada bajo la lógica de sofisticación de los productos, organizándola en forma de sofisticación progresiva. De modo que, en términos generales, las secciones 0 a la 4 están conformadas por productos de baja sofisticación. En cambio, aquellas subsecciones que van de la 5 en adelante, agrupan productos con niveles de sofisticación crecientes o manufacturas (Prado et al, 2012).

Las secciones en las que se clasifica la CUCI son las siguientes:

Sección 0	Productos alimenticios y animales vivos
Sección 1	Bebidas y tabaco
Sección 2	Materiales crudos incomestibles, excepto combustibles
Sección 3	Combustibles minerales, lubricantes y materiales conexos
Sección 4	Aceites y grasas vegetales y animales
Sección 5	Elementos químicos y productos relacionados
Sección 6	Productos manufacturados clasificados por material
Sección 7	Maquinaria y equipo de transporte
Sección 8	Productos manufacturados diversos
Sección 9	Artículos y transacciones no mencionadas anteriormente

- **Índice bilateral de intensidad relativa de comercio (IIR)**

El índice bilateral de intensidad relativa permite medir si se ha presentado o no un sesgo geográfico de los intercambios realizados al interior de la CAN. En otras palabras, si se ha presentado una inclinación preferente de sus miembros hacia el intercambio dentro del mercado ampliado andino, en relación con los países del resto del mundo. Este índice es también conocido como índice doble-relativo de intensidad, y es el propuesto por Anderson y Norheim (1994) (INTAL[26], 2005).

Cuadro 4
Índice bilateral de Intensidad Relativa de Comercio (IIR)

a) IIR de las exportaciones (IIRX)

Este indicador se presenta como la participación de las exportaciones de un país i destinadas a un país j (X_{ij}) en las exportaciones totales del país de origen (X_i), en comparación con la participación de las importaciones de este último (M_j) en el total de las importaciones mundiales (M_m)menos las importaciones del país de origen (M_i):

[26]Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe.

$$IIRX = \frac{X_{ij} / X_i}{M_j / (M_m - M_i)}$$

b) IIR par las importaciones (IIRM)

Este indicador es la variación del anterior, y se presenta como la participación de las importaciones de un país i desde un país j (M_{ij}) en las importaciones totales del país de destino (M_i), en comparación con la participación de las exportaciones de este último (X_j) en el total de las exportaciones mundiales (X_m)menos las exportaciones totales del país de destino (X_i):

$$IIRM = \frac{M_{ij} / M_i}{X_j / X_m - X_i}$$

Este índice puede tomar valores mayores o inferiores a la unidad (IIR=1). Por lo tanto:

- si **IIR=1**, entonces no existe sesgo geográfico entre el par de países, en el sentido de que la participación del miembro j en las los flujos comerciales del país i, y en los mundiales, es la misma (*neutralidad geográfica*);
- si **IIR>1***(IIR<1),* entonces la participación de los flujos del país i destinados al socio j es superior (inferior) a la participación de j en los flujos mundiales. Esto indicaría que en efecto existe un sesgo geográfico hacia el socio (resto del mundo).

Además de lo anterior señalado, este índice, también, pone en evidencia el grado de intensidad comercial existente entre cada uno de los países de la CAN con la región en su conjunto. Para exponer los datos se ha decidido agrupar a los años por quinquenios partiendo desde 1970. El primer año del proceso de integración (1969) debe ser considerado como el año de referencia para el análisis del desarrollo de las relaciones intracomunitarias. Los datos expuestos en la tabla 3son resultado del promedio del índice correspondiente a cada año del quinquenio.

Al analizar la tabla 3, se puede concluir que la intensidad de comercio de cada uno de sus miembros en el quinquenio final en comparación con el año inicial, se ha incrementado considerablemente. Específicamente, las relaciones intracomunitarias muestran un alza importante (en todos los casos) en los períodos que van de 1990 a 2000. Este hecho encuentra su razón de ser en el cambio de modelo de integración (*nuevo regionalismo*) y en la conformación de la ZLC en 1994. No obstante, en el quinquenio 2000-2005 se aprecia una reducción de los índices ─realidad que se mantiene hasta 2011─, fenómeno que se puede explicar por "[…] el desencantamiento de los países miembros, su escepticismo frente a los resultados del proceso de integración económica, y las crecientes divergencias entre las visiones internas y los objetivos regionales" (Prado et al, 2012:31).

Tabla 3

Índice de intensidad relativa de comercio de las exportaciones e importaciones de bienes entre la CAN y sus países miembros1969-2011

PAÍSES		CAN	
PERÍODOS		IIRX	IIRM
BOLIVIA	1969	2,44	2,21
	1970-1975	12,51	5,71
	1975-1980	5,91	6,70
	1980-1985	5,33	6,68
	1985-1990	12,55	6,38
	1990-1995	30,95	12,18
	1995-2000	44,73	17,06
	2000-2005	38,57	21,89
	2005-2011	17,40	16,14
COLOMBIA	1969	7,47	3,01
	1970-1975	10,06	4,36
	1975-1980	5,58	6,21
	1980-1985	4,70	7,51
	1985-1990	6,79	6,90
	1990-1995	13,51	7,70
	1995-2000	17,44	10,17
	2000-2005	21,79	12,49
	2005-2011	13,92	8,10
ECUADOR	1969	7,18	5,65
	1970-1975	13,31	10,05
	1975-1980	16,72	8,45
	1980-1985	6,76	9,78
	1985-1990	13,59	9,49
	1990-1995	17,52	15,85
	1995-2000	20,40	29,83
	2000-2005	32,89	40,25
	2005-2011	24,17	25,62
PERÚ	1969	2,03	3,49
	1970-1975	3,39	11,15
	1975-1980	9,08	10,59
	1980-1985	10,00	4,00
	1985-1990	10,73	13,28
	1990-1995	12,93	24,99
	1995-2000	12,07	24,23
	2000-2005	14,60	31,00
	2005-2011	10,91	20,51

Fuente: base de datos WITS
Elaboración: María José Amores

Para complementar el análisis cuantitativo, se presenta a continuación el índice de intensidad intra y extrarregional. Con el uso de este índice se pretende determinar el desarrollo de la intensidad comercial existente dentro de la región como un todo. Se podrá apreciar que los resultados no hacen más que ratificar y fortalecer el análisis precedente.

- **Índice de intensidad intra y extrarregional (III-IIE)**

Este índice es el indicador más conocido y sencillo para medir la importancia de los flujos de comercio intra y extrarregionales. Se calcula relacionando el total del comercio recíproco entre los miembros de un acuerdo comercial, sobre el total del flujo comercial que el grupo de países mantiene con el resto del mundo (CEPAL, 2008).

Cuadro 5
Índices de intensidad intra y extrarregional[27]

a) Índice de intensidad de comercio intrarregional (III)

$$\frac{Comerciointrarregionaltotal \Big/ Comercioregionaltotal}{Comercioregionaltotal \Big/ Comerciomundialtotal}$$

Este índice puede tomar valores superiores o inferiores a la unidad (III=1), por lo tanto:

- Si **III=1**, el peso del comercio intrarregional en comparación con el total comerciado por la región, es igual al peso de este último en el comercio mundial (*neutralidad geográfica*).
- Si **III>1 (III<1)**, el comercio intrarregional es relativamente más (menos) importante que los flujos comerciales con el resto del mundo, es decir que los flujos comerciales tienen una orientación preferencial hacia los países miembros.

b) Índice de intensidad del comercio extrarregional (IIE)

$$\frac{Comercioextrarregionaltotal \Big/ Comercioregionaltotal}{Comercioregionaltotal \Big/ Comerciomundialtotal}$$

Los índices calculados, y presentados en la tabla 4 en base a lo explicado en el cuadro 5, permiten determinar si las relaciones entre los países al interior de la CAN se han fortalecido en el tiempo, en detrimento de las relaciones comerciales establecidas con el resto del mundo. Para esto, hay que tener en claro que las relaciones existentes entre los flujos comerciales intracomunitarios y el flujo regional total (gráficos 1 y 2), han alcanzado niveles que no han podido superar el 10%. Este hecho es relevante, ya que será el denominador de cada uno de los índices el que determine su valor. De hecho, si la participación intrarregional ha alcanzado niveles del 10%, significa que la participación extrarregional se ha mantenido en un nivel del 90%. Por lo tanto, el valor que tome el índice (tanto el III como el IIE), va a depender totalmente de estos grados de participación[28]. Por consiguiente, el valor de cada índice no será lo relevante del análisis, sino su tendencia en el tiempo.

[27] El comercio total es igual a la suma de las exportaciones (X) más las importaciones (M)

[28] Esto implica que si el IIE tiene un valor de 120 y el III uno de 9,la participación del comercio extrrarregional es superior a la intrarregional (como es evidente). Sin embargo, a menos que se revisen los cálculos de los cuales estos valores son resultado, no se puede determinar a simple vista en cuanto es superior la participación del un tipo de comercio en comparación con el otro.

Tabla 4
Índice de intensidad intra y extra regional del flujo comercial (exportaciones e importaciones de bienes)

	III	IIE
1970	5,13	135,07
1975	8,98	153,95
1980	6,88	156,96
1985	7,52	179,84
1990	11,83	250,51
1995	15,38	186,13
2000	19,73	221,51
2005	19,34	184,14
2011	9,69	120,48

Fuente: base de datos WITS y Prado et al (2012:35)
Elaboración: María José Amores

En la tabla 4 se puede constatar la tendencia similar que poseen los dos índices desde el inicio del proceso de integración andino. En particular, la tendencia del III marca totalmente las diferentes etapas que presentó el proceso. De esta manera, se ve el incremento de la intensidad de las relaciones intracomunitarias hasta 1975, año último de la etapa de dinamismo que presentó la CAN. Posteriormente, durante la década de los ochenta se presenta una pérdida de la intensidad comercial en relación a la existente los años anteriores. Este hecho se debe a lo acontecido durante las etapas de pérdida de dinamismo por problemas internos como por la crisis de la deuda, que mermaron totalmente el desarrollo inicial de la integración. A partir de 1990, año en el cual ya estaba en vigencia el nuevo modelo (*nuevo regionalismo*), se presentan niveles de participación muy superiores a los anteriores. En especial a partir de la conformación de la ZLC para 1994. Esta tendencia positiva, va a encontrar su punto de estancamiento en el 2000, ya que a partir de este año las relaciones intracomunitarias se van a desgastar, por razones de divergencias políticas entre los miembros. Sin embargo, al comparar el índice de 2011 con el de 1970, se puede evidenciar un incremento de casi el doble en la intensidad de las relaciones comerciales intracomunitarias. Por el contario, las relaciones extracomunitarias se van a mantener casi en el nivel inicial (1970).

El análisis anterior evidencia la importancia que el mercado ampliado andino ha adquirido con el paso del tiempo. Se ha presentado una intensificación de las relaciones con los países miembros, lo que indica una activa participación comercial. En este punto, Adolfo López, entrevistado el 26 junio de 2013, sostiene los micro empresarios tienen un papel relevante, ya que son la PYMES las que hacen un uso intensivo del mercado andino como primera etapa, para posteriormente comercializar con el resto mundo.

2. Análisis cualitativo de los intercambios intracomunitarios

El análisis anterior ayuda a enfatizar el papel que tuvo la conformación del área de integración andina en la intensificación de las relaciones recíprocas entre los miembros, y con la comunidad en su conjunto. También permite constatar la evolución del comercio intracomunitario, que ha ido aumentando modestamente durante el transcurso de estos 43 años. Además, el desarrollo en el tiempo de todos los indicadores expuestos refleja con claridad las etapas por las cuales ha atravesado el

proceso, ubicándolo en un punto crucial en la actualidad, en la cual se siente una pérdida de dinamismo de las relaciones internas. A este respecto, la aparente involución de la integración andina –resultado de esta pérdida de dinamismo– pone en jaque el avance de la misma. Este hecho es trascendental, ya que pone en peligro los avances que se han logrado durante el tiempo de vida del proyecto integrador. Avances que se afirman en la intensificación de las relaciones recíprocas, y en el crecimiento del comercio intracomunitario, además del impulso que se ha dado al desarrollo de nuevas capacidades industriales.

Como se indicó en el cuadro 1, al presentar los criterios fundamentales de orden económico comercial presentes en el inicial proceso de integración, el objetivo principal de iniciar este proceso era el de lograr la industrialización y especialización de las economías miembros y, por ende, de la región como un todo. Para esto, hay que ubicarse en el contexto de economías exportadoras netas de materias primas, principalmente commodities, y expresar la dificultad que representaba el lograr este cambio de estructura productiva. Sin embargo, la integración andina tuvo éxito en este punto, aún cuando los instrumentos que ayudaron a llevar a cabo este objetivo caducaron muy pronto, aspecto que se lo topará más adelante.

Para demostrar que la industrialización realmente se dio al interior de la CAN, se clasificó las exportaciones siguiendo los criterios de LALL (2000), quién divide a la nomenclatura CUCI rev. 2 en agrupaciones según el desarrollo industrial de cada grupo de productos. Entonces, como el propósito del análisis cualitativo de la CAN, es el de determinar la evolución industrial desde que nace como GRAN (año 1969), se optó por utilizar la información bajo la nomenclatura CUCIrev. 1 las razones para utilizar esta nomenclatura se encuentran ya expresadas en el cuadro 3.

Cuadro 6
Nomenclatura LALL
Clasificación de complejidad tecnológica

SanjayaLall, economista de nacionalidad Hindú, es el autor de la nomenclatura que divide a los productos de acuerdo al nivel de complejidad tecnológica que representan. Esta clasificación se presenta por primera vez en el artículo que lleva por título *"ThetechnologicalStructure and Performance of Developing Country ManufacturedExports 1985-1998"*, publicado en el año 2000. La clasificación se basa en la nomenclatura internacional CUCI rev. 2 a tres cifras, dada la disponibilidad de datos para el estudio.

En el artículo mencionado, se hace referencia a la capacidad de los países para transformar tecnológicamente sus exportaciones gracias al conocimiento tecnológico y a la importación de tecnologías. Por lo tanto, para estudiar la estructura de las exportaciones de los países, resultantes del cambio tecnológico, Lall opta por una clasificación que permita reunir actividades a diferentes niveles de complejidad tecnológica bajo la misma categoría de producto. Por ejemplo, la agrupación ***aparatos de telecomunicación*** contiene desde complejos celulares, hasta sencillos receptores telefónicos. Este hecho deja en claro una limitación de la clasificación, y es que ésta no identifica diferencias cualitativas entre productos.

La clasificación está dividida en seis grupos:

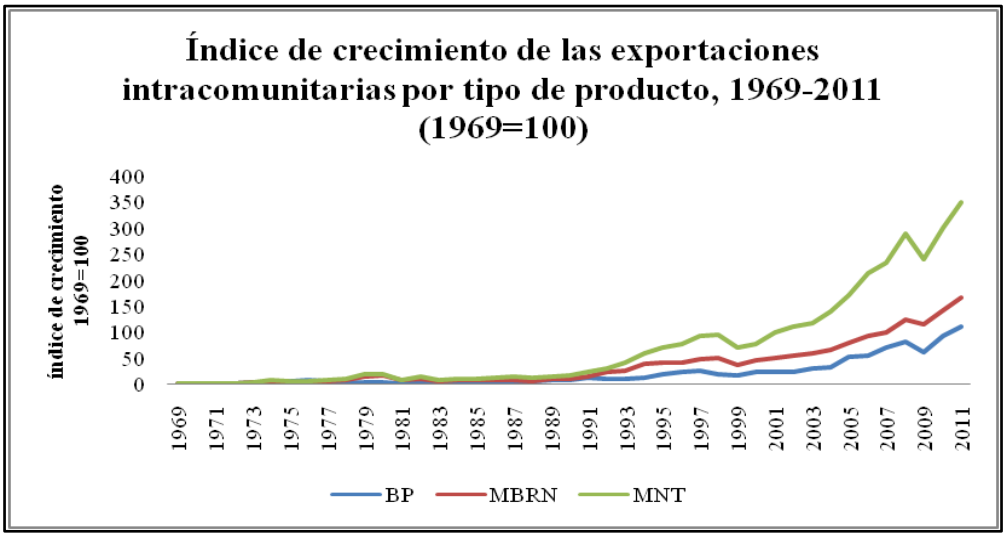
- Bienes primarios (BP)

- Manufacturas basadas en recursos naturales (MBRN)
- Manufacturas de baja tecnología (MBT)
- Manufacturas de tecnología media (MTM) } Manufacturas no tradicionales(MNT)
- Manufacturas de alta tecnología (MAT)
- Otras transacciones (OT) ——————— Otras exportaciones (OE)

En la primera división (**BP**), se encuentran aquellos productos considerados como materias primas, por ejemplo fruta fresca, carne, arroz, té, café, cocoa, madera, carbón, petróleo crudo, y gas. En la segunda (**MBRN**), se encuentran aquellos productos de base agrícola y de otros productos naturales. Por ejemplo, preparados de carne, de frutas, bebidas, productos de madera, aceites vegetales, concentrados minerales, productos de petróleo y caucho, cemento, gemas, y vidrio. Dentro de la tercera clasificación (**MBT**), están aquellos productos textiles, entre otros de baja tecnología. Específicamente, se encuentran telas, ropa, gorros, calzado, manufacturas de cuero, artesanías de cerámica, partes de metal, mobiliario, joyas, juguetes, y productos de plástico. La cuarta división (**MTM**) abarca productos más elaborados, por ejemplo partes de automóviles y otros vehículos, fibras sintéticas, pinturas y químicos, fertilizantes, plásticos, hierro, tubos, motores, maquinaria industrial, bombas industriales, aparatos de conexión, chips y relojes. La última división de manufactura (**MAT**) incluye aquellos productos eléctricos y electrónicos, como televisiones, celulares, equipo de oficina, etc. También se pueden encontrar productos farmacéuticos. La división de otras transacciones incluye a "productos" como la energía, films cinematográficos, oro, arte, monedas, mascotas, entre otros no mencionados anteriormente (LALL, 2000).

Por consiguiente, por medio de la utilización de la clasificación ya expuesta, y de la base de datos obtenida mediante el WITS, se presenta el gráfico 5. En éste se expone el desarrollo en el tiempo ─utilizando el índice de crecimiento─ de las exportaciones intracomunitarias divididas en BP, MBRN y manufacturas no tradicionales (MNT) conformadas por las MBT, MTM, y MAT. Partiendo de estas aclaraciones, puede evidenciarse en el gráfico la tendencia creciente de las exportaciones intracomunitarias de MNT hecho que sobresale a simple vista. Ahora, ¿qué significa que el índice de crecimiento de las MNT sea superior al de BP y MBRN? El hecho de que el índice sea superior demuestra que con el transcurso del tiempo, tomando como base 1969, las exportaciones de MNT han superado los niveles existentes al conformarse la CAN. Situación que revela el éxito de la integración en incentivar el surgimiento de nuevas actividades industriales de media y baja tecnología (MTM y las MBT) al interior de la comunidad.

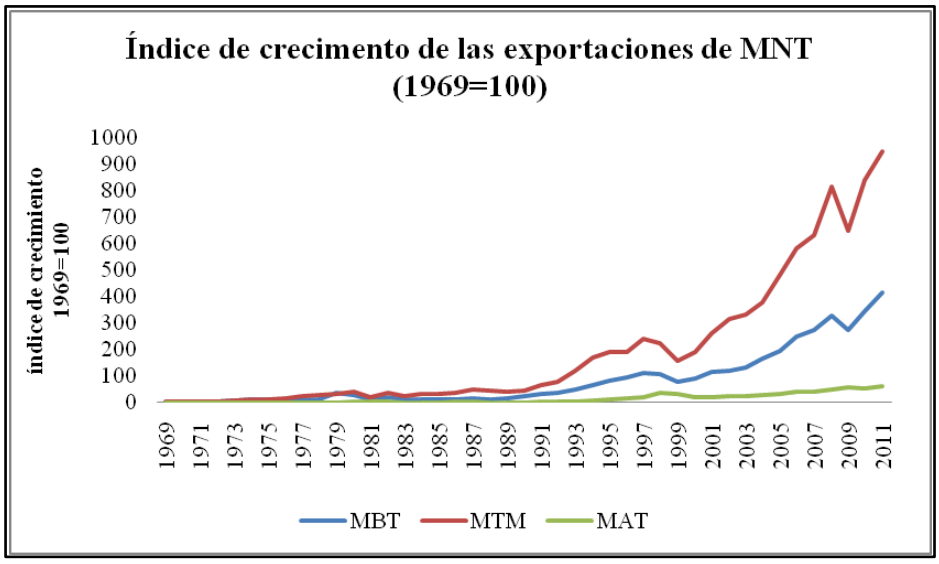
Gráfico 5
Evolución de las exportaciones intracomunitarias por tipo de producto en el período 1969-2011



Fuente:base de datos WITS.
Elaboración: María José Amores

Siguiendo con el análisis, y con el objetivo de presentar información lo más detallada posible, es relevante desagregar la agrupación de MNT, para saber con exactitud qué tipo de productos industriales se han podido desarrollar. Este es un punto importante, ya que puede brindar una pista sobre la etapa de industrialización en la que se encuentra la integración andina, y el tipo de políticas que podrían llevarse a cabo para continuar con el desarrollo de este tipo de actividades. Para esto, se ha elaborado el gráfico 6, en el cual es evidente el crecimiento destacado de las MTM.

Gráfico 6
Evolución de las exportaciones de MNT por categoría
1969-2011



Fuente:base de datos WITS.
Elaboración: María José Amores

Como conclusión de esta parte del análisis, se puede afirmar que, en efecto, la CAN y su mercado ampliado han tenido una notoria influencia sobre el desarrollo de actividades industriales, que eran casi inexistentes en su momento de creación. Un aspecto motivador, es el hecho de que no solamente se han logrado avances en el ámbito de industrialización de MBRN. Esto implica que las exportaciones intracomunitarias han dado un salto de la exportación obvia (o tradicional), hacia aquellas exportaciones con un mayor valor agregado, como son la MTM. En este sentido, recordando lo expuesto en el cuadro 6, dentro de esta categoría de manufacturas se encuentran partes de automóviles y otros vehículos, fibras sintéticas, pinturas y químicos, fertilizantes, plásticos, etc.

Por otro lado, este análisis debe ser complementado con el fin de tener una perspectiva más amplia, que contribuya con la elaboración de conclusiones más sólidas. En consecuencia, en la tabla 5 se presentan los cálculos realizados para determinar la participación de cada categoría de producto dentro del total de exportaciones intracomunitarias. En esta tabla, es posible apreciar la evolución de la canasta exportadora de la región hacia el interior. Los puntos de más relevancia tienen que ver con la reducción de la participación de BP del 62% en el primer quinquenio al 38% en los últimos seis años. Es importante mencionar que los niveles de exportación de BP no han vuelto a presentar los niveles de concentración presentes al iniciarse el proceso de integración andino.

Tabla 5
Desglose de las exportaciones intracomunitarias por categorías 1969-2011, en porcentaje

	1970-1975	1975-1980	1980-1985	1985-1990	1990-1995	1995-2000	2000-2005	2005-2011
BP	62%	43%	34%	40%	38%	35%	35%	38%
MBRN	14%	22%	25%	19%	21%	20%	19%	16%
MBT	11%	16%	15%	12%	17%	18%	18%	18%
MTM	7%	13%	18%	21%	20%	20%	23%	22%
MAT	5%	4%	5%	3%	3%	6%	5%	4%
OE	1%	2%	4%	5%	2%	2%	3%	3%
MNT	**22%**	**33%**	**37%**	**37%**	**40%**	**44%**	**46%**	**43%**

Fuente:base de datos WITS.
Elaboración: María José Amores

Conjuntamente con el hecho anterior, está presente el incremento de la participación de las MNT que registra niveles del 22% durante el primer quinquenio, y logra alcanzar niveles que se han mantenido alrededor del 40% durante los últimos 21 años. El rubro más importante de estas manufacturas, es el de MTM cuyo desempeño es el que más llama la atención, dado que inicia con niveles del 7% y llega al 22% para el último período. Estos datos, más el análisis anterior, dan sustento a la afirmación de que el comercio intracomunitario andino tiene un alto componente manufacturero. Este hecho confirma el cumplimiento del objetivo inicial que impulsó el proceso andino de integración: la industrialización del aparato productivo, y por ende de las exportaciones, de los países de la región.

En este punto valdría la pena cuestionarse: ¿cómo surge este desarrollo industrial de las exportaciones intracomunitarias? Para contestar esta pregunta hay que tener en cuenta dos fenómenos. Primero, si se regresa a los gráficos 4 y 5, se aprecia que el crecimiento de las MNT tiene su punto de partida en el

año 1990, hecho que puede atribuirse a los primeros pasos, en términos de negociación, en la conformación de la ZLC. Este hecho pone en relieve el primer fenómeno: el crecimiento aletargado de los flujos de exportación durante las tres primeras décadas. ¿Qué quiere decir? Que aún cuando el comercio se dinamizó al iniciar el proceso de integración, las exportaciones intrarregionales no llegaron a crecer más allá de diez veces del valor del año inicial. Situación que se asocia con los bajos niveles de participación del primer quinquenio que en promedio no excedieron el nivel del 4% (ver tabla 2).

El despunte del crecimiento de las exportaciones manufacturares intracomunitarias 30 años después de iniciado el proceso, implica la existencia de una espontánea innovación productiva en las economías de los países miembros, incentivada principalmente por el cambio de modelo de integración. En otras palabras, la causa del crecimiento de estas exportaciones no ha sido la presencia de políticas deliberadas de producción conjunta, sino de iniciativas individuales que pueden encontrar su razón de ser en la innovación privada, por ejemplo. Incluso, este crecimiento puede ser el resultado de políticas públicas de producción individuales, que no han pretendido buscar una especialización conjunta como área de integración, sino una especialización individual que beneficie a cada nación en particular. Pero, sea cual sea la razón acertada, la realidad es que la región como un todo ha podido desarrollar actividades industriales que van más allá de la manufactura agrícola y de bienes naturales.

Segundo, si se observa nuevamente la tabla 5 se aprecia la participación creciente que van representando las MNT. Este hecho revela el segundo fenómeno: la creciente presencia de manufacturas en los flujos exportadores anuales, y la consiguiente transformación productiva de la canasta exportadora intracomunitaria. A pesar del crecimiento aletargado de las exportaciones, se da el cambio de estructura productiva deseada, que podría estar explicado por las políticas industriales que existieron durante las primeras etapas de vida del proceso andino. El incremento de once puntos porcentuales del primer quinquenio al segundo, puede deberse en parte a los PSDI que entraron en vigencia en aquellos años.

- **Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial**

Dada la importancia que tuvo la iniciativa de los PSDI en el período del *viejo regionalismo*, vale la pena dedicar una sección al estudio detallado de estos instrumentos, que no encontraron manera de sobrevivir la reforma de 1987 y, posteriormente, de 1989. La importancia de los PSDI se puede encontrar en el estimulo que generaron al desarrollo industrial, mismo que era considerado como la base del desarrollo económico, una plataforma para la diversificación de exportaciones, y el mecanismo de distribución equitativa de los beneficios de la integración (Hachette, 2003). Tal como lo expone Edgar Vieira:

> estos programas, que contenían asignaciones de producción por país, buscaban aprovechar economías de escala y mercado de suficiente tamaño para desarrollar proyectos productivos y conducirlos hacia una cierta especialización en la producción industrial, obteniendo beneficio de las ventajas comparativas de las economías de los países asociados en los programas (Vieira, 2008:116).

En un inicio, la programación industrial, estuvo reservada para cuatro sectores industriales a saber: metalmecánico, petroquímico, automotriz y siderúrgico. Cada PSDI debía contar con su propio programa de liberación comercial y de aplicación del AEC. En total, estos programas reservaban una lista de 617 partidas arancelarias de entre unas 6.000 aproximadamente (Salgado, 2007b). Este instrumento de desarrollo industrial fue el elemento más innovador dentro del acuerdo, y generó bastante expectativa en los gobiernos de cada país miembro. Y no solo para los gobiernos, sino también para los productores, quienes se sentían más seguros de realizar inversiones industriales en la estructura de un mercado ampliado andino (Vieira, 2008). Sin embargo, la aplicación de estos programas presentó algunas dificultades desde sus inicios.

De esta manera, el primer programa en presentarse y aprobarse fue el correspondiente a la industria metalmecánica en 1972. Pero, la adhesión tardía de Venezuela en 1973 obligó la reformulación del programa y su consiguiente renegociación. Su aprobación no se dio sino hasta 1979, seis años más tarde. El siguiente programa en presentarse fue el de la industria petroquímica, que fue aprobado en 1975. Finalmente, el tercer y último programa, correspondiente a la industria automotriz fue aprobado en 1977.

Un aspecto a resaltarse es el hecho los PSDI fueron aprobados en tiempos diferentes a los establecidos originalmente (1975). Para solucionar el tema de los retrasos, se aprobaron los protocolos de Lima y Arequipa, los cuales permitieron la extensión del plazo para su presentación de 1975 a 1979. Pero, aún cuando se aprobaron dentro del segundo plazo establecido, su tardía aplicación, había generado el desánimo de los países y la desacreditación de la planificación industrial (Salgado, 2007b).

En este sentido, a pesar de haber sido aprobados los programas, éstos no tuvieron éxito en su instrumentación, ya que la programación industrial no servía como un elemento equilibrador. Los beneficios de los programas, principalmente del petroquímico, se centralizaron en los tres países más grandes, dejando de lado a Bolivia y Ecuador. De hecho, Bolivia fue el país más afectado, ya que no participó de los beneficios de ninguno de los tres programas aprobados. En el caso de Ecuador, este país al menos pudo recibir gratificaciones del programa metalmecánico en la forma de inversiones industriales. En consecuencia, fue esta tendencia a la centralización lo que provocó la reticencia de estos dos países en abrir completamente sus mercados a nivel intrarregional.

Adicionalmente, se tienen las dificultades existentes en aspectos técnicos que dificultaron la elaboración, negociación y ejecución de los PSDI. Por ejemplo, en el caso del programa automotor, su negociación fue bastante complicada y su aprobación no fue sencilla[29]. Sin embargo, a pesar de los esfuerzos en realizar el programa y aprobarlo, a la larga, fracasó y no se mantuvo vigente por mucho

[29] Según Adolfo López, entrevistado el 26 junio de 2013, el problema que se presentó en la aplicación de este PSDI en particular, correspondió a la falta de comunicación entre los empresarios de los países miembros. Cada país, según el producto que tenía designado aportar para la manufacturación de un auto andino, firmó con una empresa automotriz diferente. Este hecho hizo difícil, por no decir imposible, que la complementación industrial se realizara, ya que no era factible encajar piezas provenientes de diferentes casas comerciales. Además, no se brindaba ningún tipo de seguridad al consumidor, ya que éste no tendría a quién acudir en caso de reclamo, dado que cada pieza provenía de una firma diferente. Por ende, el famoso auto andino no tenía una garantía, y eso provocó la pronta inhabilitación del programa industrial automotor.

tiempo. En palabras de Salgado (2007b:26): “pronto fue evidente [que este programa industrial] había nacido muerto”.

Entre los problemas que se suscitaron, y que pusieron fin a la iniciativa de la política industrial conjunta, se encuentra el hecho de no haber podido realizar las negociaciones de todos los programas en conjunto. La preparación de cada uno era muy compleja, lo que desembocó en las negociaciones de cada programa por separado. Salgado (2007b) propone que quizás hubiera sido preferible concentrarse en pocas actividades industriales, las de escalas más adecuadas para el mercado andino, y negociar sus asignaciones en un solo acto.

De otra parte, estuvieron presentes errores de apreciación sobre la capacidad de los países para dar el salto tecnológico que se suponía posible gracias a la integración –ejemplo: programa industrial automotor– (Salgado, 2007b). La diferencia en infraestructura industrial y desarrollo tecnológico entre los países fue decisiva y mermaron las negociaciones. Esta situación desembocó en asignaciones no viables, ya que hubo una sobreestimación de las capacidades industriales, como es evidente.

Finalmente, el trato preferencial que suponían los PSDI hacia con los países de menor desarrollo relativo ─Ecuador y Bolivia─, produjo la aparición de cierto tipo de inconformidades por parte de los países que se consideraban más fuertes. Aunque esta situación no estuvo presente en un inicio, con el paso del tiempo pasó a convertirse en uno de los principales obstáculos al momento de realizarse las negociaciones, y de cumplir con determinadas estipulaciones claves dentro de los programas (Salgado, 2007b).

Todos estos aspectos pusieron fin al instrumento más trascendente dentro de las políticas de integración de la CAN. En este respecto, es relevante resaltar el hecho de que dentro de las prioridades del Grupo desde 1989, no se ha vuelto a mencionar un tipo de política similar. El desarrollo industrial que se llevó a cabo dentro de cada país a partir de esta fecha, no va a ser el resultado de políticas conjuntas, sino que se presentó de forma espontánea como resultado de la evolución de los mercados internos y externos. No obstante, no hay que desconocer que, en sus inicios, la conformación del mercado ampliado andino, y el incentivo al desarrollo industrial sirvieron como agentes generadores de nuevas capacidades en cada país miembro.

La evolución de la manufacturación industrial, que se presentó en el período del *regionalismo cerrado*, tuvo incidencia posteriormente, ya que se mantuvieron los niveles elevados de exportación intrarregional de manufacturas, tal como se muestra en la Tabla 5. Este suceso puede deberse a la política industrial de los PSDI (en sus inicios), como a la iniciativa interna de cada país, o las exigencias del mercado andino, entre otros factores.

Relaciones de la CAN con el resto del mundo: período 1969-2011

En este apartado lo que interesa analizar es el tipo de comercio existente entre el bloque andino con el resto del mundo. Si bien se van a presentar gráficos que ilustren la situación del intercambio comercial con el mundo, lo central será la composición de dichos flujos, en especial de las exportaciones. Lo que se busca es determinar la estructura de la canasta exportadora andina al resto del mundo, sobre todo a Estados Unidos (EE.UU) y la Unión Europea (UE). Estos dos mercados serán los mercados objetivos de la presente investigación, ya que se busca determinar si el alto componente manufacturero de las exportaciones intracomunitarias, ha tenido o no eco en los mercados de estos países principalmente[30].

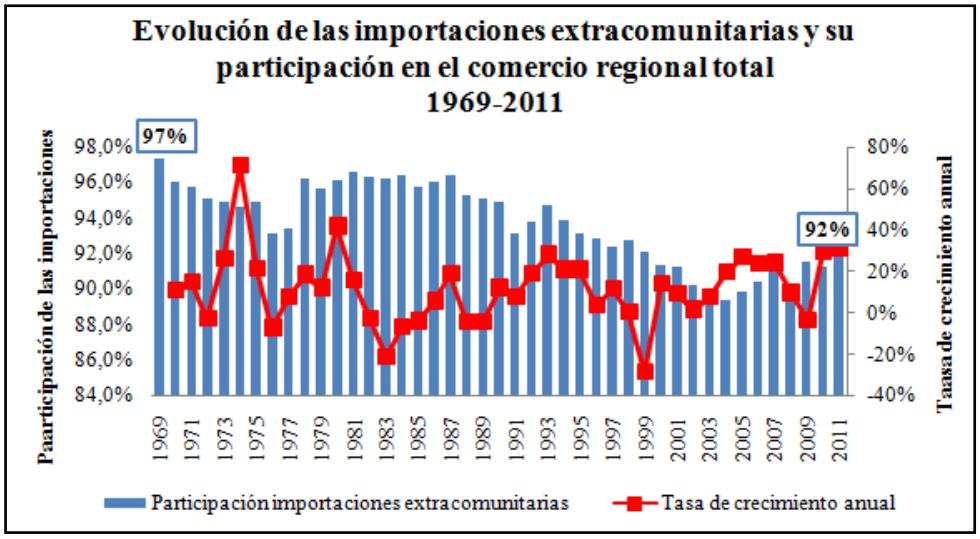
a) Análisis cuantitativo: los flujos comerciales de la CAN al resto del mundo

Las relaciones comerciales sostenidas con países fuera de la región andina representan casi la totalidad de los intercambios regionales. Como se puede evidenciar en el gráfico 7 los flujos comerciales de exportación e importación con el resto del mundo representan, en promedio, el 95% de los intercambios regionales totales. No obstante, hay que recalcar que la importancia de los mercados extracomunitarios ha ido disminuyendo en el transcurso de los 42 años de integración andina. Sin embargo, tal disminución no ha sido significativa, dado que la estructura comercial hacia el resto del mundo no ha presentado cambios significativos.

Gráfico 7
CAN: tasa de crecimiento y participación de las exportaciones e importaciones extracomunitarias de bienes



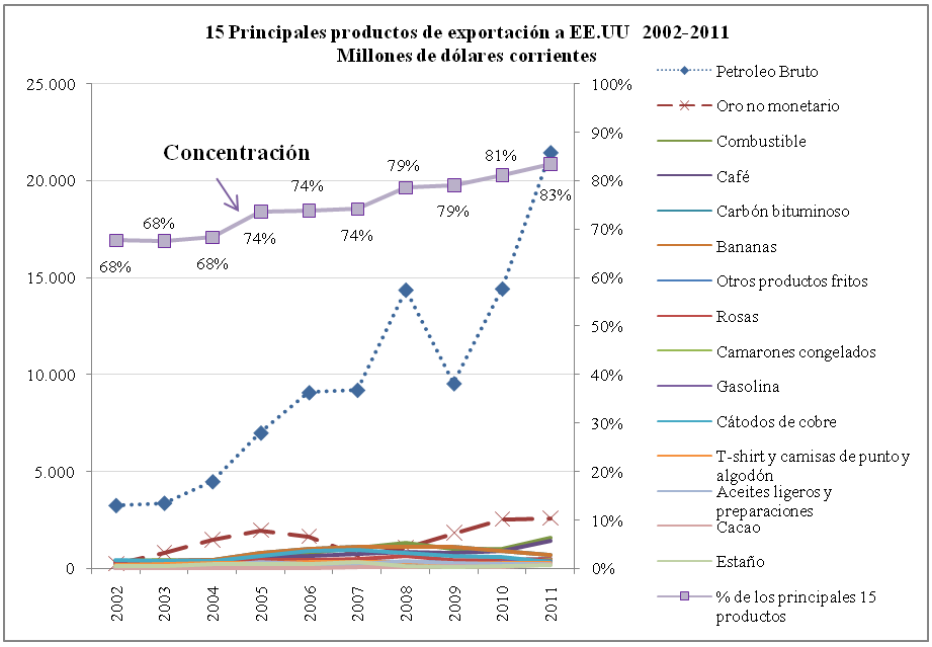
[30]El análisis exhaustivo de un posible «efecto plataforma» se realizará en el capítulo siguiente, con énfasis en las exportaciones no tradicionales de Ecuador.



Fuente: SGCAN (2012a) y Prado et al (2012)
Elaboración: María José Amores

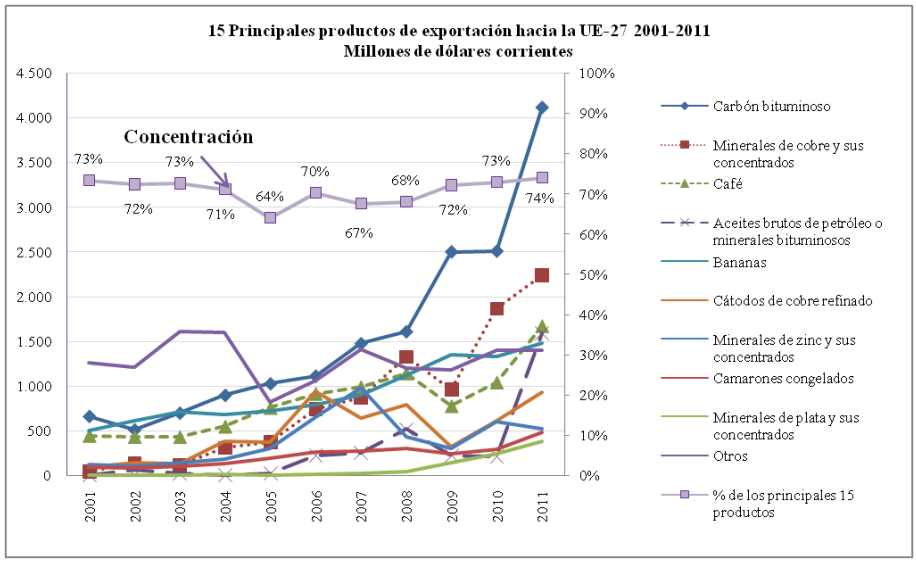
¿Qué significa que no se hayan presentado cambios significativos? Principalmente, implica la dificultad que ha presentado la canasta exportadora andina en transformarse de una canasta primario-exportadora a una canasta no tradicional, con un componente manufacturero representativo. En este respecto ha jugado un papel importante la alta demanda de materias primas de los países industrializados, ya que ésta ha marcado totalmente la composición de la matriz productiva de los países andinos. Este hecho se puede comprobar fácilmente al analizar la composición de los quince principales productos exportados a los mercados de EE.UU y la UE principalmente, ilustrada en los gráficos 8 y 9.

Gráfico 8



Fuente: Figuière y Prado (2012 :134)
Elaboración: María Mercedes Prado

Gráfico 9



Fuente: Figuière y Prado (2012 :134)
Elaboración: María Mercedes Prado

Como se puede evidenciar en los gráficos anteriores, la concentración de las exportaciones a EE.UU y la UE es bastante elevada. Con tan solo 15 productos, ya se alcanzan niveles superiores al 50% de las exportaciones realizadas a esos mercados, las cuales en su mayoría son exportaciones de productos primarios. Esto indica la reducida oferta exportadora, en términos de producción manufacturera, que presenta la región andina hacia estos países en particular. En este sentido, los estudios realizados por la SGCAN mencionan la alta concentración de los productos exportados a estos mercados de la siguiente manera:

> En el año 2002, por ejemplo, 88 productos abarcaban el 90% del valor total de las exportaciones desde la CAN hacia Estados Unidos; en tanto que en el 2011, esta cuota se cubre con sólo 37 productos. La oferta exportable andina dirigida hacia a la Unión Europea refleja asimismo una elevada concentración; en este caso, 52 productos en el 2002 y 45 en el 2011, abarcan el 90% del valor de las exportaciones totales de la CAN al bloque europeo. (SGCAN, 2012b:26)

En consecuencia, al hablar de esta concentración se podría pensar en la completa ausencia de un componente manufacturero en las exportaciones andinas hacia el resto del mundo, y hacia estos mercados en particular. Por lo tanto, para confirmar si la afirmación anterior puede ser sostenida, cabe revisar la composición de las exportaciones extracomunitarias. Es decir, determinar qué porcentaje exactamente representa las exportaciones de BP y de MNT, hacia el mundo y hacia los mercados objetivos planteados. En primer lugar, se revisará la composición de las exportaciones que se dirigen fuera de la región en general. Y en segundo lugar, se revisará la composición de la canasta exportadora andina hacia los mercados específicos de EE.UU y la UE.

1. Canasta exportadora andina hacia el resto del mundo: su composición

Si bien es cierto, los datos de la tabla 6 evidencian una alta presencia de BP en las exportaciones extracomunitarias hacia el mundo, su participación ha ido reduciéndose paulatinamente (aunque no de forma significativa) entre el primer quinquenio y el penúltimo. Es a partir de 2005 cuando los valores de participación de esta categoría de producto recobran los niveles presentados al iniciarse el proceso de integración andino. Este hecho puede verse explicado por el alza que presentó el índice de precios de bienes primarios, específicamente de commodities, a partir de esta fecha (gráfico 10).

Tabla 6
Desglose de las exportaciones extracomunitarias por categorías 1969-2011, en porcentaje

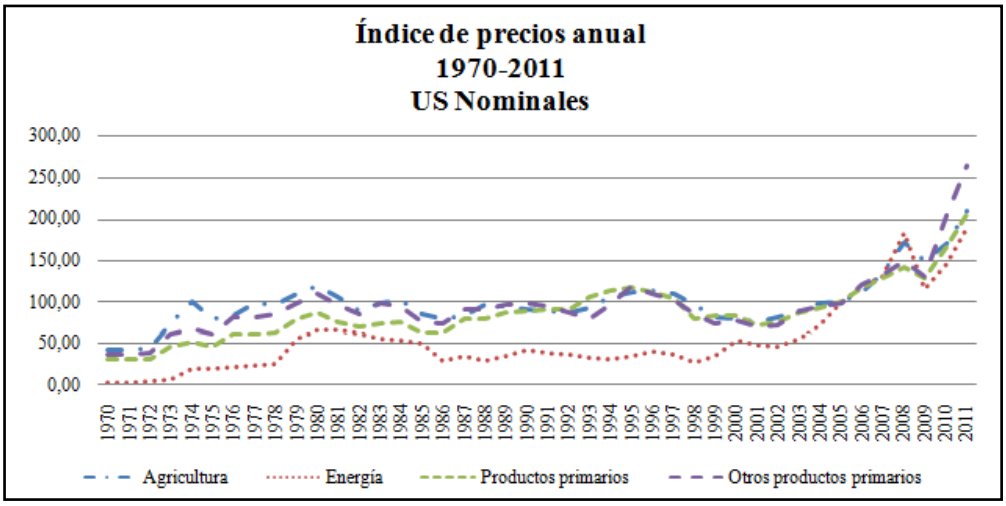
	1970-1975	1975-1980	1980-1985	1985-1990	1990-1995	1995-2000	2000-2005	2005-2011
BP	75%	76%	78%	78%	71%	68%	65%	73%
MBRN	18%	14%	10%	8%	10%	11%	12%	10%
MBT	5%	7%	7%	9%	12%	11%	12%	9%
MTM	1%	2%	2%	4%	5%	7%	9%	7%
MAT	0%	0%	0%	0%	1%	2%	2%	1%
OE	0%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
MNT	**6%**	**9%**	**10%**	**13%**	**18%**	**20%**	**22%**	**17%**

Fuente:base de datos WITS.
Elaboración: María José Amores

No obstante lo anterior, la participación de MNT ha tenido una interesante evolución, pasando del 6% de participación en el primer quinquenio (1970-1975), al 22% en el penúltimo (2000-2005). Esta tendencia se ve frenada en el siguiente período, por lo explicado anteriormente. Sin embargo, a pesar de este aletargamiento, hay que prestar atención a la evolución de esta «modesta» participación, ya que representa, en cierto sentido, un avance interesante para la configuración de la canasta exportadora andina extracomunitaria. El hecho de que exista un componente manufacturero, aunque no sea muy representativo, invita a que se revise la estructura productiva de los países de la región, y a impulsar aquellas actividades que se encuentren dentro de las MNT exportadas al resto del mundo.

Pero, ¿es posible generalizar la presencia de exportaciones de MNT a todos los países fuera de la región, en especial de EE.UU y la UE? Contestar a esta pregunta es importante, ya que al ser estos mercados los principales destinos de las exportaciones de la región, el análisis de la composición de las exportaciones hacia éstos puede dar luces sobre el verdadero avance de las exportaciones andinas no tradicionales. Los datos presentados en la siguiente sección ponen en claro este aspecto.

Gráfico 10
Índice de precios anual de commodities, período 1970-2011



Fuente: Banco Mundial y Prado et al (2012)
Elaboración: María José Amores

2. Canasta exportadora andina, y su composición, hacia sus dos principales mercados: EE.UU y la UE

Como se aprecia en la tabla 7, la presencia de exportaciones de MNT, en el total comerciado hacia estos países, es reducida. De modo que en el caso de EE.UU estas exportaciones alcanzan un nivel máximo del 17% en el penúltimo quinquenio. Este porcentaje, aún cuando no es del todo significativo, es relevante si se lo compara con los niveles de participación presentes al iniciarse el proceso de integración, en el primer quinquenio, que se ubicaban en el 4%. Este avance, puede aludirse al desarrollo productivo que se ha presentado en los países de la región, principalmente Colombia y Perú, que son los que presentan mayores niveles de diversificación y sofisticación de sus exportaciones (Prado et al, 2012); y que además han celebrado TLCs con este socio en particular. Por el contrario, el caso de la UE es un tanto distinto, ya que la participación de las MNT es considerablemente baja. De hecho, el máximo de participación de estas exportaciones no tradicionales llegó, solamente, al 11% en el período 2000-2005, y no han logrado niveles superiores a éste en los últimos años.

Como conclusión, se podría sostener que la estructura de la canasta exportadora andina hacia el resto del mundo, y hacia sus principales mercados, es primario-exportadora. Sin embargo, aún cuando esta conclusión no es nueva, hay que complementarla diciendo que: si bien la canasta exportadora andina se mantiene con su estructura primario-exportadora, ésta presenta un «modesto» componente manufacturero que indica la presencia de actividades comerciales no tradicionales al interior de cada país andino. Esto último debe ser un hecho que impulse el correcto análisis de las actividades presentes en este componente, ya que éste puede llevar a la elaboración de planes productivos que fomenten cambios en las matrices productivas de los países de la región.

Tabla 7
CAN: exportaciones extracomunitarias de bienes a EE.UU y la UE

Desglose de las exportaciones extracomunitarias a EE.UU por categorías (%)
1969-2011

	1970-1975	1975-1980	1980-1985	1985-1990	1990-1995	1995-2000	2000-2005	2005-2011
BP	74%	77%	78%	79%	74%	76%	74%	83%
MBRN	22%	16%	14%	10%	9%	8%	8%	7%
MBT	4%	5%	6%	8%	14%	12%	13%	8%
MTM	0%	1%	1%	2%	1%	3%	3%	2%
MAT	0%	0%	0%	0%	0%	1%	1%	1%
OE	0%	1%	1%	1%	1%	0%	0%	0%
MNT	**4%**	**5%**	**8%**	**10%**	**15%**	**16%**	**17%**	**10%**

Desglose de las exportaciones extracomunitarias a la UE por categorías (%)
1969-2011

	1970-1975	1975-1980	1980-1985	1985-1990	1990-1995	1995-2000	2000-2005	2005-2011
BP	80%	85%	87%	86%	83%	81%	75%	79%
MBRN	16%	8%	7%	4%	6%	10%	14%	12%
MBT	3%	5%	5%	5%	6%	5%	6%	4%
MTM	0%	1%	1%	4%	4%	4%	5%	4%
MAT	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
OE	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
MNT	**4%**	**6%**	**6%**	**9%**	**10%**	**9%**	**11%**	**8%**

Fuente:base de datos WITS
Elaboración: María José Amores

En este sentido, cabe analizar el papel que ha tenido el mercado ampliado andino como una «incubadora» y «plataforma» de este tipo de actividades exportadoras. Ya se ha hablado de un *efecto plataforma* por catedráticos peruanos (Zevallos y González, 2011), que realizaron su análisis para las canastas exportadoras de dos países andinos: Colombia y Perú. En esta investigación se busca emular la metodología utilizada, y formulada por estos catedráticos, para analizar *efecto plataforma* en la canasta exportadora no tradicional de Ecuador. Sin embargo, antes de topar este tema en particular, es preciso estudiar las relaciones comerciales de Ecuador con sus países socios al interior de la CAN, y con los mercados de EE.UU y la UE. Lo anterior se analiza en el siguiente capítulo, con el objetivo de tener una perspectiva clara de la situación del Ecuador en el área andina, y de su interacción con los mercados externos ya mencionados.

CAPÍTULO II
Caso de estudio: El ecuador en el marco de la CAN y sus relaciones con el resto del mundo (EE.UU y la UE)

Una vez descrita la situación en la que se encuentra la CAN, desde sus inicios hasta la actualidad, cabe analizar el desempeño del Ecuador dentro de la región. Por ello, este capítulo busca presentar un análisis descriptivo de las relaciones de Ecuador con la CAN, y con el resto del mundo, principalmente con EE.UU y la UE. Específicamente, se va a focalizar en el estudio de los beneficios adquiridos por Ecuador, gracias al proyecto de integración andino, en términos de la evolución de su canasta exportadora no tradicional intra y extracomunitaria. Posteriormente, se estudiará el nivel de diversificación de sus exportaciones hacia el resto del mundo, y la composición de aquellas que se dirigen hacia los mercados objetivos planteados. Todo este análisis se lo realizará con motivos introductorios al siguiente capítulo, mismo que corresponde a la determinación de un posible *efecto plataforma* de las exportaciones no tradicionales de Ecuador a EE.UU y la UE, gracias al mercado ampliado andino.

A partir de este punto es importante hacer algunas aclaraciones sobre los datos que se presentarán en este capítulo. Primero, se expondrán tablas que evidencien la importancia del mercado andino para Ecuador, desde 1969 hasta 2011. Es decir, el análisis cuantitativo va a constar de un período de 42 años, y las cifras utilizadas serán las correspondientes a la nomenclatura CUCI rev.1 procedentes de la base de datos WITS, e información propia de la CAN. Segundo, para evaluar la composición cualitativa de la canasta exportadora no tradicional de Ecuador, –tanto a nivel intrarregional, como al resto del mundo y en específico a EE.UU y la UE–, se acortará el período a analizarse. Por razones que se explicarán a lo largo de la primera sección del capítulo, esta segunda sección cualitativa se centrará en la evolución de las exportaciones desde 1991 hasta 2011. Además, otro cambio importante, –que va de la mano con el objetivo de guardar coherencia entre este capítulo y el siguiente–, se refiere al tipo de información a utilizarse, la misma que procede de la base de datos WITS, y que se presentará bajo la nomenclatura del Sistema Armonizado (SA 1992)[31].

El cambio de nomenclatura entre las dos secciones, y en comparación con el capítulo anterior, no tiene un impacto significativo al análisis. Se opta por migrar al SA (92) para el período 1991-2011 con la finalidad de que los resultados finales puedan ser comparables con estudios realizados previamente (Zevallos y González, 2011), y para tener un mayor universo de productos que permita un análisis más a detalle. Las tendencias al utilizarse la una o la otra nomenclatura son las mismas, y existe validez de los datos y los resultados que se presentarán más adelante.

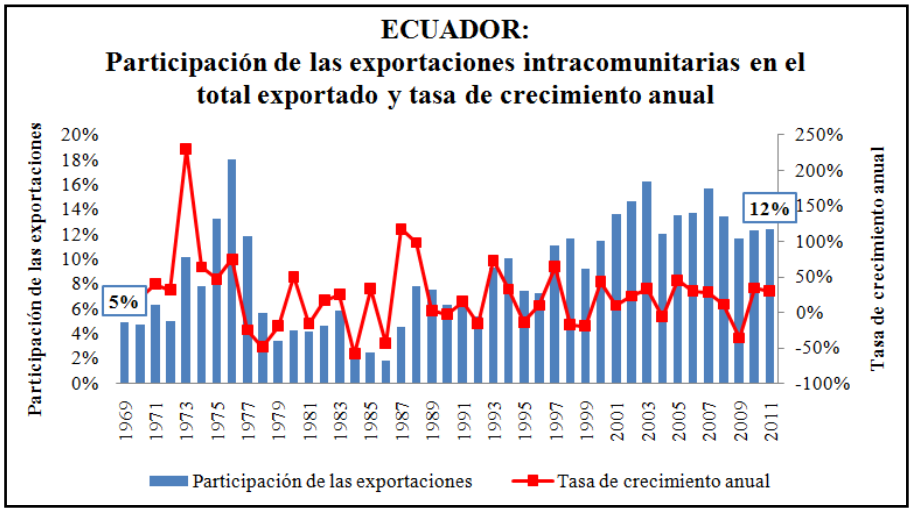
[31] Sobre la clasificación del SA (92) revisar el cuadro 8.

Ecuador y sus relaciones intracomunitarias

a) Análisis cuantitativo: Ecuador y la CAN

Las relaciones de Ecuador con la CAN empiezan en 1969 con la firma del Acuerdo de Cartagena, y la conformación de lo que se conoció como Pacto Andino o Grupo Andino (GRAN). La actividad que ha tenido este país dentro del proyecto de integración ha sido permanente, y su presencia en la toma de decisiones, negociaciones, proyectos e iniciativas no se ha visto interrumpida en 43 años de integración. El hecho de que Ecuador se mantenga dentro del proyecto de integración andino demuestra la importancia que éste tiene para el país[32]. Los logros que sean alcanzado en tema comercial –que si bien no han sido deslumbrantes– le han permitido contar con un mercado ampliado que ha beneficiado a sus empresarios, tanto grandes como pequeños. La importancia que ha ido cobrando el mercado de la CAN desde su conformación se presenta en los gráficos 11 y 12, en los cuales se puede evidenciar la evolución de la participación de las exportaciones e importaciones ecuatorianas a la región, conjuntamente con la tasa de crecimiento anual de las mismas.

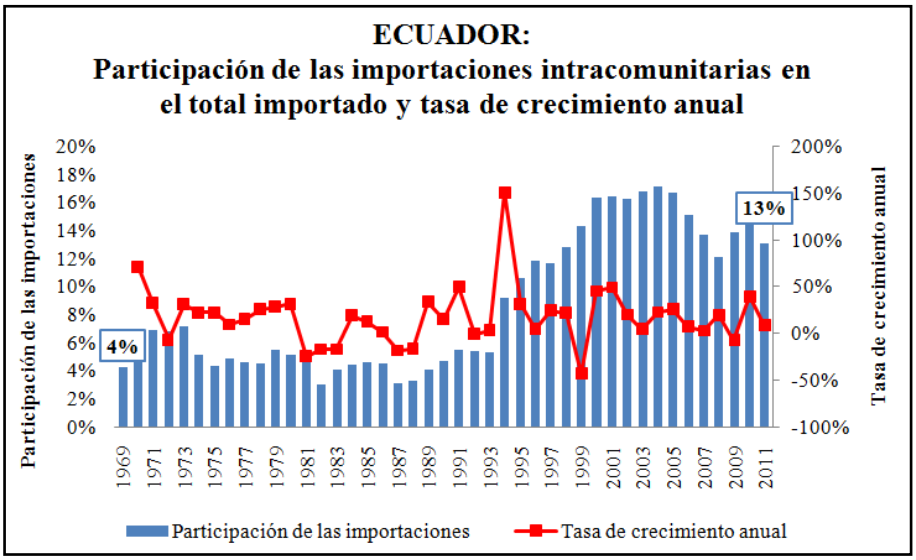
Gráfico 11



Fuente: SGCAN (2012a) y Prado et al (2012).
Elaboración: María José Amores

[32]Según la Cámara de Industriales de Pichincha, el mercado andino es importante para Ecuador ya que le permite tener acceso al 15% de las exportaciones no petroleras sin restricciones arancelarias; previene a los empresarios de asumir niveles arancelarios de Perú y Colombia, que son los países con quienes se tiene mayor comercio; evita que exista una desviación de comercio hacia países más baratos, de no existir la ZLC; y le ha permitido "[…] consolidar un sector industrial que ha encontrado en los mercados andinos capacidad de ampliar el reducido mercado interno" ([http://cip.desarrolloweb.com.ec/frontEnd/images/objetos/El%20Ecuador%20y%20la%20CAN%20[Modo%20de%20compatibilidad]_1.pdf] consultado el 20/07/2013)

Gráfico 12



Fuente: SGCAN (2012a) y Prado et al (2012).
Elaboración: María José Amores

En términos de participación de las exportaciones e importaciones, su evolución es destacable ya que se comienza con porcentajes mínimos del 5% y 4% en 1969, y se convierten, con el paso de los años, en porcentajes del 12% y 13%, respectivamente. Sin embargo, dadas las dificultades a las que se ha enfrentado el proceso de integración en los últimos años, se presenta un escenario en el cual parece difícil que estas participaciones alcancen niveles superiores en el largo plazo. De otro lado, al analizar la tasa de crecimiento anual, se aprecia una trayectoria errática para ambos flujos comerciales, pero con tendencia global similar. No obstante, al analizar detenidamente, el caso de las exportaciones presenta una tendencia diferente al del as importaciones en lo que respecta la tasa de crecimiento anual a partir del año 2008. Como se constata, a partir de 2008 se presenta una considerable reducción del crecimiento de las exportaciones, para llegar al punto más bajo de la última década en 2009. Este hecho se debe a una reducción global del flujo exportado al mundo, y a la CAN, en consecuencia a la crisis que se presentó en EE.UU a finales de 2008 (BCE, 2009).

Tabla 8
Tasa de crecimiento promedio anual de los flujos intracomunitarios

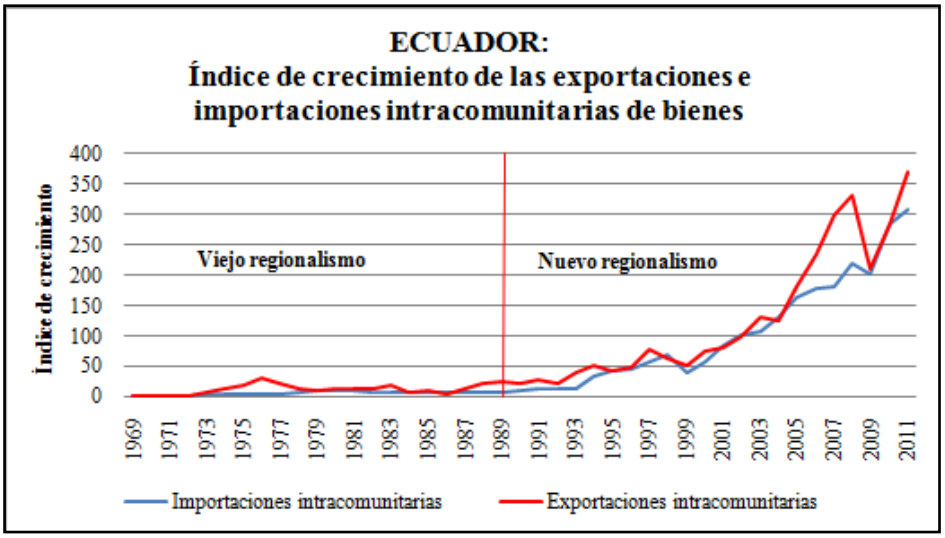
	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES
1970-1980	24%	21%
1980-1990	5%	-3%
1990-2000	12%	21%
2000-2011	16%	17%
1970-2011	**15%**	**14%**

Fuente: SGCAN (2012a)
Elaboración: María José Amores

En la tabla 8, se constata las tendencias surgidas por las diferentes etapas que han vivido los países andinos en su proceso de integración, con altas tasas de crecimiento en el primer período por el

entusiasmo inicial, y los diferentes programas que se llevaron a cabo, como los PSDI por ejemplo, que venían acompañados de tratamientos preferenciales tanto para Ecuador como para Bolivia. Posteriormente, se presenta una baja a partir de mediados de los setenta, por el estancamiento en las negociaciones de los principales instrumentos y constantes incumplimientos. Seguidamente, este decrecimiento continúa en la década de los ochenta por la crisis de la deuda que azotó a todos los países latinoamericanos, seguida de la recuperación de los flujos a partir de los años noventa. A partir de esta fecha se vive una realidad comunitaria e internacional distinta, gracias a la apertura comercial generada por el proceso inminente de globalización que dio surgimiento al nuevo modelo de integración denominado «*nuevo regionalismo*» (gráfico 13).

Gráfico 13
Índice de crecimiento de las exportaciones e importaciones intracomunitarias



Fuente: SGCAN (2012a)
Elaboración: María José Amores

Al presentar el gráfico 13 se pretende reafirmar la importancia que tuvo el cambio del modelo de integración para la evolución de los flujos intracomunitarios de Ecuador. Cuando el *«viejo regionalismo»*estuvo latente bajo las políticas del modelo ISI, el crecimiento de las exportaciones e importaciones intracomunitarias fue prácticamente nulo. El haber manejado un proyecto de integración en el marco de políticas proteccionistas no permitió que se genere un avance representativo durante los veinte primeros años, Las preocupaciones de Ecuador y Bolivia, principalmente, no giraban en torno a abrir sus mercados a sus socios andinos, sino a protegerlos de ellos. El tan deseado desarrollo armónico y equilibrado que promulgaba el Acuerdo no se cumplió, ya que los países de mayor crecimiento relativo comenzaron a gozar de mayores beneficios económicos[33] en detrimento de las oportunidades comerciales de los socios más pequeños, aún cuando estos tenían tratos preferenciales. En definitiva, el proyecto de integración bajo el *«viejo regionalismo»* no condujo a una apertura comercial de los miembros pequeños, entre ellos el Ecuador; sino a un proteccionismo camuflado bajo el comercio administrado que surgió en los años ochenta.Adicionalmente, habría que agregar la debilidad en materia política que existió por parte de Ecuador al no formular "[…] una

[33] Sobre esto se discutió ya en el apartado correspondiente a los PSDI.

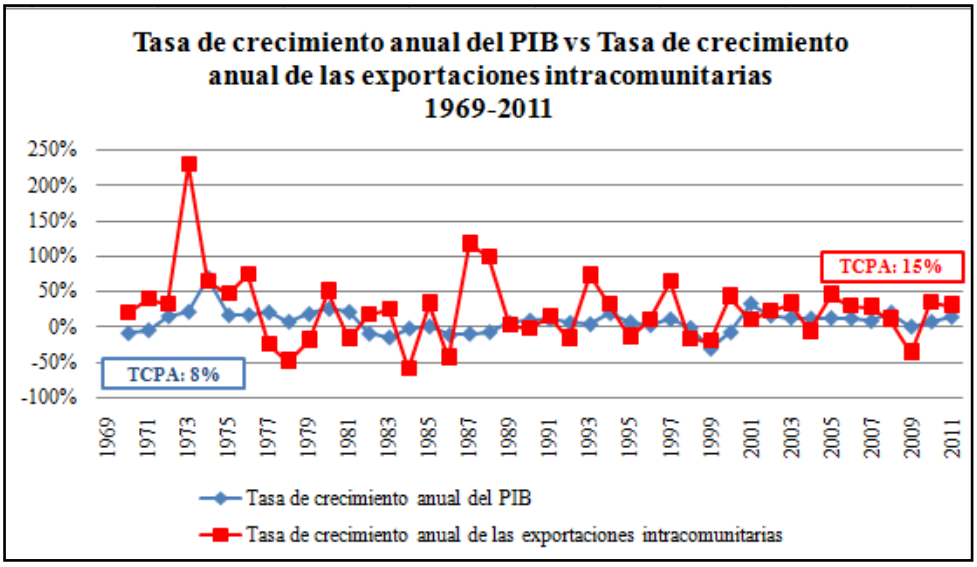
adecuada política para fortalecer estructuralmente la capacidad competitiva del país y planificar su inserción en el mercado mundial"(Acosta, 2006:136).

Es en 1989 cuando comienzan a darse los cambios. Como resultado de la globalización y de la aplicación los programas de ajuste estructural (PAE), para salir de la crisis, surge el*«nuevo regionalismo»* que marcó profundamente el dinamismo de la integración subregional andina. El hecho de haber aplicado los PAE conmocionó, de cierta forma, a los países andinos. Comenzó a surgir la inquietud de que el proyecto de integración moriría si las tasas de protección arancelaria no se reducían al interior de la región, así como se estaban reduciendo para el comercio con países no socios (en específico EE.UU). De esta manera, comienza a formularse el bosquejo de la ZLC andina, que rigiera para el universo arancelario sin excepciones ni reservas (Salgado, 2007b); y el reavivamiento de las negociaciones del AEC en 1990 con la reducción significativa de las tasas arancelarias[34]. Estas actividades buscaban la conformación de la UA andina, que nunca llegó a su consolidación. Pero, gracias a estas modificaciones y a la reestructuración de las políticas de integración, el dinamismo, en todos los países de la región, se retoma a partir de esta década.

Pero, ¿ese dinamismo que muestra el índice de crecimiento puede atribuirse totalmente al cambio de modelo de integración, o jugó algún papel el enriquecimiento de la economía en términos de PIB? Para responder a esta pregunta se preparó el gráfico 14 en el cual se presentan las tasas de crecimiento anual del PIB y de las exportaciones intracomunitarias de Ecuador. Como se evidencia, la tasa de crecimiento anual del PIB presenta mayor estabilidad que la correspondiente a las exportaciones intrarregionales. En un principio, la tasa de crecimiento de las exportaciones superan en crecimiento promedio anual al PIB, pero si se observa la trayectoria de las tasas a partir de los años 2000, éstas tienen un comportamiento bastante cercano. Este hecho permite afirmar que si bien el espacio de integración andino ha sido relevante para el crecimiento de las exportaciones intracomunitarias, la riqueza del país también contribuyó de forma significativa al comercio ecuatoriano intraandino, sobre todo en lo que respecta a la última década.

[34] "En el caso de la Comunidad Andina (CAN), de casi veinte niveles tarifarios, con un techo de 110% se pasó en el año 1990 a una estructura de cinco niveles, con un techo del 30%. Esto facilitó la decisión de los propios presidentes de los países andinos al año siguiente de establecer como estructura de la Unión Aduanera andina la de cuatro niveles de 5, 10, 15 y 20%, con excepción del sector automotor, para el cual se acordó un nivel de 35%" (Vieira, 2008:119).

Gráfico 14
Ecuador: comparación de las tasas de crecimiento anuales del PIB y de las exportaciones intracomunitarias en el período 1969-2011



Fuente: SGCAN (2012a), Banco Mundial,
Elaboración: María José Amores

1. Las relaciones comerciales bilaterales con sus socios andinos

Al hablar de las relaciones existentes entre Ecuador y sus socios andinos –actuales miembros de la CAN–, se debe realizar un análisis más detallado de las mismas. Por lo tanto, en esta sección se hace uso de algunos índices de intensidad relativa de comercio, entre los cuales constan los utilizados en el capítulo anterior, con la finalidad de determinar el tipo de relaciones específicas de Ecuador con el resto de países miembros. Este análisis permite tener un conocimiento más amplio de la realidad ecuatoriana en el seno del proyecto de integración andino para fines ilustrativos.

- **Índice bilateral de intensidad de comercio**

Para empezar, siguiendo la organización del capítulo III, se presenta en la tabla 9 el índice bilateral de intensidad relativa de comercio (IIR), tanto para las exportaciones como para las importaciones, entre Ecuador, sus socios andinos de la CAN, y la CAN en su conjunto. Como se puede evidenciar, en términos generales, el índice muestra una tendencia creciente en todos los casos, hasta el período 2000-2005. A partir de este último año, que conforma el período 2005-2011, se evidencia una disminución de la intensidad de los intercambios, la que se explica por las diversas dificultades que ha enfrentado el bloque. Entre éstas últimas se pueden mencionar las divergencias políticas en temas de TLCs, por ejemplo; los incumplimientos comerciales, como la imposición de las salvaguardias ecuatorianas a Colombia en 2009; y la amenaza de Ecuador para dejar la CAN en 2011, a raíz de problemas de transporte con Colombia.

Tabla 9

Índice de intensidad relativa de comercio de las exportaciones e importaciones de bienes entre Ecuador y sus socios andinos miembros de la CAN

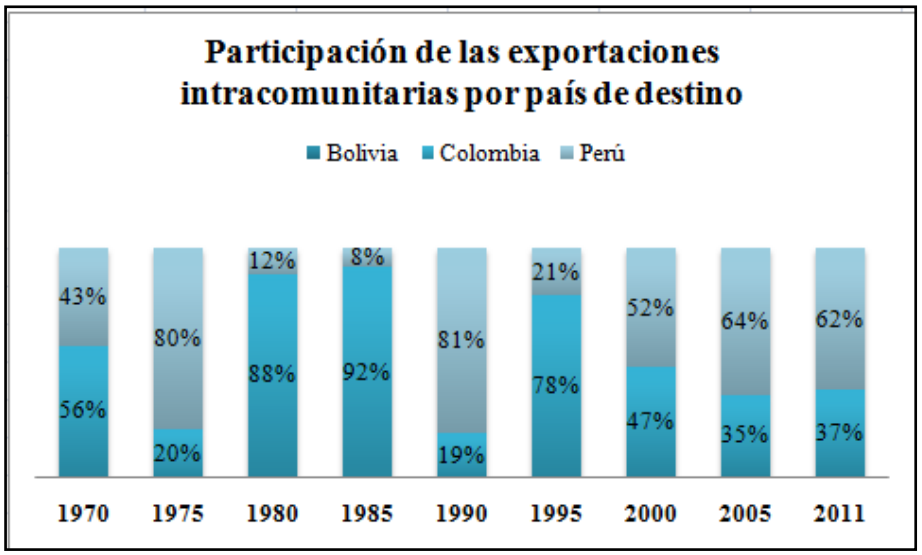
		1970-1975	1975-1980	1980-1985	1985-1990	1990-1995	1995-2000	2000-2005	2005-2011
BOLIVIA	**IIRX**	0,7	0,5	0,3	0,4	1,5	3,4	4,1	2,9
	IIRM	0,0	1,8	1,8	0,3	1,0	6,3	17,9	10,0
COLOMBIA	**IIRX**	13,5	18,8	12,5	9,0	14,1	24,3	28,5	18,8
	IIRM	23,3	15,3	12,6	11,0	24,6	50,9	66,5	40,7
PERÚ	**IIRX**	19,7	23,6	2,2	36,8	37,6	25,5	62,4	48,5
	IIRM	4,0	7,4	8,9	12,2	12,6	12,3	16,6	14,3
CAN	**IIRX**	13,0	16,0	6,7	13,5	17,1	19,6	31,2	23,7
	IIRM	9,6	8,0	7,3	8,2	15,0	28,3	36,2	21,9

Fuente: base de datos WITS y SGCAN (2012a)
Elaboración: María José Amores

Al analizarse detenidamente la tabla 9, se puede apreciar el efecto vecindad entre Ecuador, Perú y Colombia. Este efecto revela que las relaciones entre países de mayor cercanía geográfica son relativamente más intensas, que con aquellos países geográficamente más lejanos, dado que los costos de transacción existentes entre países geográficamente más cercanos, son relativamente menores. En definitiva, las relaciones existentes entre Ecuador, Perú y Colombia se mantienen gracias a las constantes exportaciones de petróleo hacia Perú, y las importaciones de energía y vehículos desde Colombia (Prado, 2012).

Estas relaciones entre estos tres países también pueden evidenciarse en la composición de las exportaciones ecuatorianas a la CAN, divididas por país de destino. De esta manera, en el gráfico 14se constata que las exportaciones ecuatorianas intrarregionales están totalmente divididas entre Colombia y Perú. En el caso de Bolivia las exportaciones no pasan del 1%, lo que le transforma en un mercado poco significativo para Ecuador. Lo interesante del gráfico 15 es la dinámica que presenta: de un mercado andino representado en su mayoría por Colombia hasta 1995, se transforma en un mercado más o menos «equilibrado» en los últimos años. El espacio de Colombia ha sido tomado por Perú desde el año de dolarización (2000), dado que gracias a esta política monetaria las exportaciones ecuatorianas que se dirigían a Colombia se encarecieron (Tuza, 2003). Adicionalmente a lo anterior,hay que contar al efecto de precios de petróleo, resultante de las exportaciones dirigidas principalmente a Perú, principal socio comercial andino para estos productos.

Gráfico 15[35]
Exportaciones intracomunitarias de Ecuador por país de destino
1970-2011



Fuente: SGCAN (2012a)
Elaboración: María José Amores

Otro punto importante a subrayar es la intensificación de las relaciones comerciales que muestra el índice a partir del período 1995-2000, hecho que puede ser explicado por la plena vigencia de la ZLC andina en 1994, y la apertura del proceso de integración al mundo. En este sentido, el que los productos comerciados al interior de la CAN tengan una carga arancelaria del 0%, ha permitido que varias empresas tengan un mayor acceso al mercado andino, y que los miembros de éste sean los potenciales clientes, y potenciales puntos estratégicos para muchas de éstas. De esta manera, las relaciones comerciales se intensifican por la presencia de posibles intercambios intrafirma[36], e intercambios intraindustriales[37] que permiten a los países andinos –entre éstos Ecuador– desarrollar nuevas estrategias comerciales para competir en el mercado mundial (Vieira, 1999). En palabras de Vieira:

> Uno de los cambios más significativos aportados por la apertura del mercado ampliado andino fue la modificación en la conducta empresarial y el rápido posicionamiento para situar la empresa en las mejores condiciones para aprovechar esta apertura.
>
> En efecto, durante los años del proteccionismo, el empresario andino, poco acostumbrado a afrontar la competencia, veía en cualquier competidor alguien a quien debía sacar del medio. Una vez producida la

[35] El caso del comercio entre Ecuador y Bolivia no se evidencia en el gráfico, ya que sus exportaciones hacia este mercado son reducidas, alcanzando valores del 1%. Por esta razón su participación no se aprecia claramente en el gráfico.

[36] Con respecto al comercio intrafirma, hay que resaltar que la obtención de esta información no es sencilla, ya que para ello se debería realizar un intenso trabajo de campo que permita determinar, con información empresarial detalla, que porcentaje en términos monetarios y en volúmenes, son los intercambios a nivel intrafirma.

[37] "Con la apertura del mercado ampliado andino desde 1992, el empresario se puso a investigar sobre las posibilidades de comercializar su producto, independientemente de si existían otros productores subregionales, lo cual permitió diversificar la muestra exportable y abrió oportunidades que en el anterior entorno ni se llegaron a considerar. Un ejemplo es el producto textil dénim, utilizado en la fabricación de jeans, que antes era considerado un producto en el cual Colombia tenía ventajas comparativas y por consiguiente sería quién lo exportase, pero que con la apertura del mercado andino, el consumidor colombiano encuentra también oferta de productores de la subregión, con lo cual se pasó a un intercambio intraindustrial" (Vieira, 1999:99-1000)

apertura del mercado andino a finales de 1992, la mentalidad empresarial cambió drásticamente, puesto que un número muy significativo de empresarios pasaron a apreciar, en los competidores, a concurrentes permanentes en el mercado, con quienes sería mejor buscar formas de trabajar conjuntamente, mediante acuerdos o alianzas estratégicas. Y fue lo que sucedió de manera muy rápida: aunque se comenzó con la tradicional apertura de oficinas de representación y venta, muy pronto se pasó a buscar sinergias y entendimientos con grupos empresariales de los otros países, que permitieran realizar alianzas estratégicas para utilizar, por ejemplo, la fuerza de ventas del contrario, y asegurar de esta manera el ingreso de los productos de manera mucho más rápida (Vieira, 1999:100-101).

- **Índice de intensidad relativa global**

Para fortalecer el análisis anterior, se presenta en esta sección un nuevo índice que permite evaluar la intensidad de los intercambios intracomunitarios de Ecuador y sus socios, mismo que se presenta en el cuadro 7. Este indicador fue propuesto por Gaulier (2006), y permite neutralizar el «sesgo geográfico» existente en los intercambios, introduciendo la dimensión de distribución mundial del comercio. En sí, el índice corrige el efecto de «vecindad, tamaño y apertura» de las economías analizadas (Prado et al, 2012). En palabras de Gaulier, la importancia de este índice radica en el hecho de que

dadas las amplias diferencias en tamaño y apertura, la extensión de la regionalización de los flujos comerciales no puede ser establecida mediante la simple comparación de participaciones. El índice de intensidad bilateral, relativa de los flujos comerciales trata, de hecho, de medir la proximidad de países socios mediante la comparación de los flujos bilaterales observados (como un porcentaje del comercio mundial) con los flujos teóricos (el producto total de las participaciones relativas en el comercio mundial) que refleja la capacidad total de los socios para transar[38] (Gaulier et ali, 2006:89 citado en Prado, 2012:36).

Cuadro 7
Cálculo del índice bilateral de intensidad de Gaulier (IIR-Gaulier)

a) *IIR : flujo bilateral observado/flujo teórico :*

$$IIR = \frac{\frac{V_{i,j}}{V_w}}{\frac{V_i \cdot V_j}{V_w^2}} = \frac{V_{i,j} \cdot V_w}{V_i \cdot V_j}$$

de donde,

- Vij : es el comercio de i hacia j,
- Vw: es el comercio mundia,l expresado como la suma de las exportaciones e importaciones totales,
- Vi y Vj : representan el comercio total (exportaciones más importaciones) de los países i y j.

Este índice puede tomar valores superiores o inferiores a la unidad (IIR=1).

[38]Textotraducidopor la autora a partir de (Prado, 2012:36): «*Due to widespread differences in size and openness, the extent of trade flows regionalization cannot be established by simply comparing trade shares. The index of bilateral, relative intensity of trade flows is intended to measure trade proximity of partner countries by comparing observed bilateral flows (as a percentage of world trade) with theoretical flows (the product of total relative weights in world trade) that reflect the overall capacity of the partners to trade» (Gaulier et al, 2006:89).*

- **IIR=1**"si la geografía, la historia y el tamaño de las economías no tienen influencia sobre el índice de intensidad bilateral de los países pertenecientes de la región, o bien si el peso de los flujos bilaterales se equilibra con el peso de los países sobre el comercio mundial" (Prado, 2012:26).

Los resultados que se presentan en la tabla 10 evidencian la intensificación de la regionalización de los flujos comerciales, representada por los niveles elevados que adopta el índice para cada año calculado, hecho que ya se había mencionado en párrafos anteriores. La tendencia de crecimiento de los índices de intensidad relativa se presenta, no solo en Ecuador, sino en todos los países andinos[39]. Este fenómeno, según Prado et al (2012:37), se explica principalmente por "factores geográficos, históricos y culturales, aun cuando éstos pueden derivarse de esfuerzos de política pública y de la consolidación institucional llevada a cabo por los estados miembros".

Tabla 10
Índice de intensidad relativa IIR-Gaulier

	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2011
ECUADOR-BOLIVIA	0,25	0,25	5,40	0,08	0,53	2,83	5,62	10,29	7,80
ECUADOR-COLOMBIA	14,27	17,67	12,67	11,28	10,03	30,83	44,91	41,97	19,42
ECUADOR-PERÚ	6,10	23,06	7,30	5,49	38,87	9,09	34,70	37,40	21,60

Fuente: Prado et al (2012)
Elaboración: María José Amores

Lo importante de presentar este cuadro es reafirmar las relaciones de Ecuador con sus dos principales socios andinos. La tendencia de este índice es similar a la presentada en la tabla 9 y por ende su análisis no conlleva nuevas conclusiones. Sin embargo, permite hace hincapié en la importancia de la conformación de la ZLC, ya que es a partir de 1995 que las relaciones bilaterales se intensifican notoriamente. Este hecho es vital para esta investigación, ya que da el punto de partida para el análisis del comportamiento de las exportaciones en términos de su composición. Es decir, ¿el hecho de que se hayan intensificado las relaciones comerciales a partir de la conformación de la ZLC, indica un posible incremento del intercambio manufacturero?, ¿o simplemente una intensificación de las exportaciones tradicionales, basadas en petróleo y productos agrícolas? Son precisamente estas preguntas las que se busca contestar a continuación.

2. Análisis cualitativo: Ecuador y la CAN, su canasta exportadora desde 1991 hasta 2011

Dada la intensificación de las relaciones de Ecuador con la CAN a partir de 1995, como se evidencia en las tablas anteriores (tablas 9 y 10), cabe analizar la composición de las exportaciones intracomunitarias de bienes de Ecuador, para constatar qué tipo de productos se han logrado transar al interior de la zona andina. En términos metodológicos, el año inicial del período de este análisis será 1991. Este año es escogido por dos razones: la primera viene dada por la relevancia que tuvo el cambio de modelo de integración, de un proyecto integrador cerrado (*regionalismo cerrado*) a uno de mayor apertura (*regionalismo abierto*), cuyo efecto fue la reestructuración del proyecto de integración con el proceso de conformación de una ZLC andina y la reducción de la protección arancelaria. La

[39]Ref. Prado et al (2012:36-37)

segunda rezón es la disponibilidad de data estadística existente a partir de este año, bajo nomenclatura SA (92)[40].

Cuadro 8
EL SISTEMA ARMONIZADO AL DETALLE

El Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA) fue creado en la década de los ochenta con la finalidad de homologar las clasificaciones de productos a nivel internacional, y facilitar el cobro de aranceles por producto y la elaboración de estadística de comercio exterior internacional. Su existencia se debe principalmente a los trabajos de la Organización Mundial de Aduanas (OMA), constituida en el seno del Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas[41].

Esta codificación está estructurada en forma de árbol, ordenado y progresivo, en forma similar que la clasificación CUCI. Es así que el SA parte de las materias primas, y avanza según el estado de elaboración y el material utilizado en su producción, para posteriormente pasar al grado de elaboración del producto en función de su uso o destino[42]. Esta codificación a sufrido cuatro modificaciones desde su creación, a saber la SA (88) original, SA (92), SA (96), SA (2007) y SA (2012). En la presente investigación se hace uso de la segunda revisión por ser la que brinda una temporalidad más larga en estadísticas, evitando de esta manera que la correlación hacia atrás entre revisiones distorsione la información original.

La estructura del SA está conformada por 21 secciones, 97 capítulos, 1.241 partidas, y 5.210 subpartidas. De modo que la lectura de los códigos es la siguiente: los dos primeros dígitos corresponden al capítulo, al añadir dos dígitos más se está haciendo referencia a la partida, y con la lectura hasta el sexto dígito se llega a determinar la subpartida correspondiente.

Las secciones del SA se enlistan a continuación:

Sección I	Animales vivos y productos del reino animal
Sección II	Productos del reino vegetal
Sección III	Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal
Sección IV	Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados
Sección V	Productos minerales
Sección VI	Productos de las industrias químicas o de las industrias conexas
Sección VII	Plástico y sus manufacturas; caucho y sus manufacturas
Sección VIII	Pieles, cueros, peletería y manufacturas de estas materias; artículos de talabartería o guarnicionería; artículos de viaje, bolsos de mano (carteras) y continentes similares; manufacturas de tripa
Sección IX	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera; corcho y sus manufacturas; manufacturas de espartería o cestería
Sección X	Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar (desperdicios y desechos); papel o cartón y sus aplicaciones
Sección XI	Materias textiles y sus manufacturas
Sección XII	Calzado, sombreros y demás tocados, paraguas, quitasoles, bastones, látigos, fustas, y sus partes; plumas preparadas y artículos de plumas; flores artificiales; manufacturas de cabello
Sección XIII	Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto (asbesto), mica o materias análogas; productos cerámicos; vidrio y manufacturas de vidrio
Sección XIV	Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos,

[40] El análisis de la composición de la canasta ecuatoriana se realiza bajo esta nomenclatura dado que muestra un universo mayor de productos, en comparación con la CUCI rev. 1 utilizada en secciones anteriores y en el capítulo I. Este hecho permite el análisis detallado de la canasta que se realizará en el capitulo siguiente, para identificar aquellos productos que han logrado ingresar en mercados de mayores exigencias (EE.UU y UE) gracias a la experiencia ganada previamente en el mercado ampliado andino.
[41] Tomado de http://www.camaras.org/guias/arancel/guia_arancel_cap01_002.html [consultado el 19 de agosto 2013]
[42] Ibíd.

	chapados de metal precioso (plaqué) y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas
Sección XV	Metales comunes y manufacturas de estos metales
Sección XVI	Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos
Sección XVII	Material de transporte
Sección XVIII	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos medicoquirúrgicos; aparatos de relojería; instrumentos musicales; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos
Sección XIX	Armas, municiones, y sus partes y accesorios
Sección XX	Mercancías y productos diversos
Sección XXI	Objetos de arte o colección y antigüedades

Como punto de partida, se va analizar el desarrollo de la canasta exportadora ecuatoriana desde el punto de vista de concentración de productos. Con este análisis se busca mostrar el desempeño del Ecuador en la tarea de diversificar su canasta exportadora al interior de la CAN. Por lo tanto, en un primer punto, se va a presentar el índice de Herfindahl-Hirschman(IHH), conocido también como el «índice de diversificación-concentración». Este índice se utiliza en comercio para medir la concentración de productos en los flujos de exportación e importación, y su metodología se expone en el cuadro 9 (Prado et al, 2012).

Cuadro 9
Índice Herfindahl-Hirischman (IHH): cálculo y generalidades

El índice de Herfindahl-Hirschman (IHH) tiene la propiedad de ponderar el peso de cada producto en el comercio total de un país, y permite el cálculo de la concentración o diversificación de los flujos comerciales. La fórmula es descrita de la siguiente manera:

$$IHH = \frac{\sum_{j=1}^{n} p_1^2 - \frac{1}{n}}{1 - \frac{1}{n}}$$

El índice utiliza la participación de cada producto i (o sector) en el total exportado por el país en estudio (p_i). En caso de estudiarse un mercado en particular se utiliza el total exportado hacia el mercado objetivo en análisis. La suma de los cuadrados de todas las participaciones resultantes toma el nombre del índice Herfindahl. Este indicar fue completado por Hirschman al sumarse el número de observaciones, con la finalidad de comparar diferentes productos (o sectores), dado que los resultados se presentan de una forma normalizada (CEPAL, 2011 citado en Prado, 2012).

El indicador puede tomar valores entre 1/n, la concentración mínima, y la unidad (1) que representa la concentración máxima. Este índice, en sus inicios, fue utilizado para analizar la concentración de mercados en organización industrial, de aquí que se hayan determinado ciertos valores como parámetros para concluir si un mercado (o flujo comercial) es «concentrado», «moderado», o «diversificado».

- IHH > 0,18: mercado (o flujo comercial) concentrado,
- 0,10 < IHH ≤ 0,18: mercado moderado,
- 0,00 < IHH ≤ 0,10: mercado diversificado

En la tabla 11 se aprecia claramente la evolución del índice que, en el caso de Ecuador, ha presentado los tres niveles de concentración. En un inicio (1991-1992), se presenta la canasta exportadora andina como una canasta altamente concentrada. Este hecho no causa asombro dado el alto componente petrolero existente en las exportaciones ecuatorianas, y hasta podría considerarse como un estado normal frente a la alta demanda del producto en el mercado mundial (y andino). Sin embargo, es en 1993 cuando las exportaciones ecuatorianas intracomunitarias presentan cierta diversificación. Hay que recordar que la ZLC entra en plena vigencia en este año, evento que puede explicar –hasta cierto punto– este cambio en la estructura exportadora. No obstante, el período de diversificación de exportaciones es corto, con una duración de tan solo seis años, ya que a partir de 2000 la canasta exportadora de Ecuador hacia la CAN presenta niveles de concentración moderados durante dos años, y de alta concentración a partir de 2003 hasta la actualidad.

Tabla 11
Concentración de las exportaciones intracomunitarias (IHH), 1990-2011

Herfindal			
1991	0,52	**2002**	0,16
1992	0,23	**2003**	0,24
1993	0,12	**2004**	0,28
1994	0,08	**2005**	0,29
1995	0,02	**2006**	0,26
1996	0,02	**2007**	0,34
1997	0,10	**2008**	0,34
1998	0,10	**2009**	0,20
1999	0,09	**2010**	0,25
2000	0,16	**2011**	0,26
2001	0,16		

Fuente: base de datos WITS
Elaboración: María José Amores

Pero, ¿en qué grupo de productos se encuentra concentrada la exportación ecuatoriana andina en términos monetarios? Para responder esta pregunta, se ha optado por clasificar a las exportaciones según los criterios tecnológicos de LALL (2000). El análisis procedente de los resultados indicará qué grupo de productos tienen mayor importancia al estudiar la composición de la canasta exportadora ecuatoriana a la CAN. Estos resultados se presentan en la tabla 12, en la cual se constata la concentración de exportaciones en BP a partir principalmente de los dos últimos períodos. Hay que señalar que la concentración está presente desde el inicio de la década de los noventa, pero su importancia incrementa notablemente a comienzos del 2000[43], manteniendo esa tendencia durante los últimos once años.

[43]Fernando González Vigil, en la entrevista realizada en julio de 2012, indica que este fenómeno viene explicado principalmente por el boom de los precios de commodities que suscitó a partir de 2003.

Tabla 12
Composición de la canasta exportadora hacia la CAN por categoría de producto1991-2011, en porcentajes

	1991-1995	1995-2000	2000-2005	2005-2011
BP	45%	38%	57%	60%
MBRN	19%	24%	16%	13%
MBT	13%	14%	11%	8%
MTM	19%	20%	14%	17%
MAT	3%	5%	2%	2%
OE	0%	0%	0%	0%
MNT	**35%**	**39%**	**26%**	**27%**

Fuente: base de datos WITS
Elaboración: María José Amores

Esta tabla confirma una realidad latente: el Ecuador no puede dejar su estructura primario-exportadora. Esta realidad puede explicarse principalmente por la alta demanda de petróleo crudo y productos agrícolas en el mercado mundial, en el que se incluye el mercado andino. Además de estos factores externos, hay que tomar en cuenta que Ecuador participa de ventajas comparativas elevadas para estos productos[44], situación que impide una reestructuración productiva y exportadora inmediata (Haussmann y Klinger, 2010). La migración hacia productos de mayor valor agregado es paulatina, y ésta se debe básicamente a los encadenamientos productivos que puedan realizarse.

Sin embargo, aún cuando existe el predominio de las exportaciones de BP, hay que prestar atención a aquellas cifras que corresponden a las MNT. Si bien esta categoría alcanza solamente a bordear el 40% de la canasta exportadora hacia la CAN, puede ser considerada como un componente importante. El simple hecho de que exista un componente manufacturero no tradicional, presenta una oportunidad para el futuro desarrollo de una producción con mayor valor agregado. Hay que prestar atención a esta participación, ya que en ella podrían encontrarse las PYMES que son los agentes que usan con mayor intensidad el mercado ampliado andino como un espacio para aprender a hacer comercio exterior, según lo expresó Adolfo López (entrevistadoel 26 de junio, 2013). Por esta razón, para conocer más de cerca la conformación de las exportaciones manufactureras, se va a focalizar en el estudio específico en las mismas. Es decir, se dejará de lado la categoría BP, para estudiar el componente manufacturero por separado.

[44] Principalmente en tres sectores: petrolero, agricultura tropical y productos animales (Haussmann y Klinger, 2010)

Tabla 13
Composición de las exportaciones manufactureras totales a la CAN1991-2011, en porcentajes

	1991-1995	1995-2000	2000-2005	2005-2011
MBRN	37%	38%	38%	33%
MBT	24%	23%	25%	21%
MTM	33%	31%	32%	42%
MAT	6%	8%	5%	4%
MNT	**63%**	**62%**	**62%**	**67%**

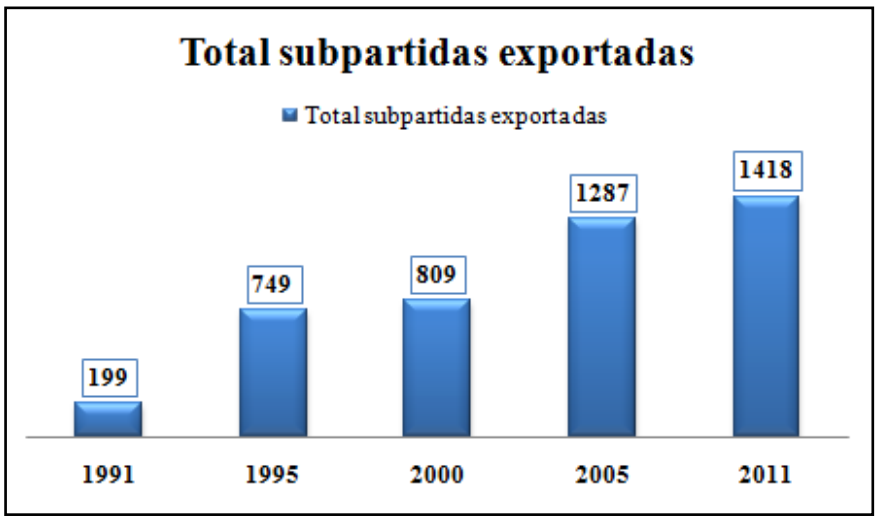
Fuente: base de datos WITS
Elaboración: María José Amores

Lo que se ha hecho en la tabla 13 es tomar el total exportado en manufacturas, y determinar la participación de cada categoría manufacturera, con el fin de determinar qué grupo de productos se han logrado desarrollar en términos de valor agregado. De esta manera, es evidente el desarrollo que han tenido las MTM, las cuales representan entre el 30% y el 40% del total de la canasta manufacturera. Este hecho es relevante ya que indica la presencia de actividades que pueden modificar el carácter primario-exportador de la canasta ecuatoriana a la CAN. Además, demuestra una posible diversificación de las exportaciones, que en términos monetarios no se evidencia con claridad, por el peso de las exportaciones de BP en el total global (tabla 12). Entonces, ¿se podría afirmar que ha existido diversificación de las exportaciones ecuatorianas al mercado andino?

Para responder a esta pregunta se ha optado por realizar, en un primer momento, un conteo de las subpartidas (a 6 dígitos del SA (92)) exportadas al interior de la CAN a partir de 1991, ya que la exposición de los resultados permitirá definir si ha existido o no, una diversificación en términos cualitativos. En un segundo momento, utilizando las categorías de la nomenclatura LALL (2000), las clasificamos para determinar qué tipo de productos son los que tienen mayor dinamismo en las exportaciones ecuatorianas hacia la CAN, en términos de número de subpartidas.

Por lo tanto, se expone el gráfico 16, el cual muestra la evolución de una canasta exportadora de mayor diversificación. Es decir, en 2011 se transan muchos más productos al mercado andino (1418) que al inicio de la década de los noventa (199). Sin embargo, el hecho de que exista una mayor cantidad de productos exportados, es incongruente con los resultados del IHH presentados en la tabla 11. Esta afirmación se podría sostener si el análisis se detuviera en este punto. Pero, se debe resaltar el hecho de que los valores que toma el IHH dependen de las participaciones de los productos en el total exportado en términos monetarios, mas no en términos de volumen. Esto implica que, aún cuando existen varios productos que se transan desde Ecuador a la CAN, se tiene la presencia de unos pocos que acaparan la mayor parte de los flujos monetarios y hacen pensar que no existe ningún avance en términos de diversificación. Por ello, es importante realizar este análisis puramente cualitativo presentado en el gráfico 16, que evidencia la verdadera evolución de la diversificación de las exportaciones ecuatorianas a la CAN, en base al número de subpartidas.

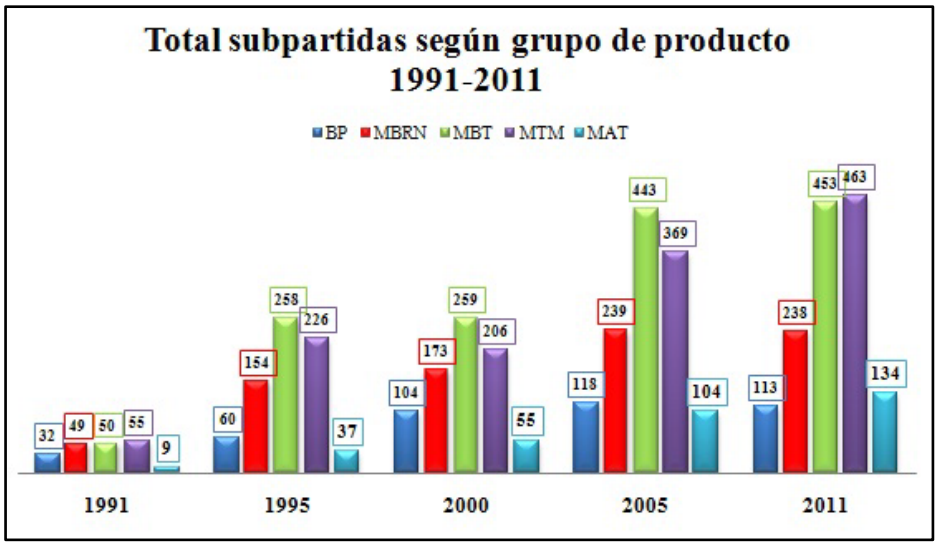
Gráfico 16
Total de subpartidas –SA (92) – exportadas a la CAN
1991-2011



Fuente: base de datos WITS
Elaboración: María José Amores

Adicionalmente, siguiendo con el segundo momento mencionado, en el gráfico 17 se aprecia la diversificación de las exportaciones de baja y media tecnología. En este sentido, las MBT y MTM son el grupo de productos que mayor dinamismo ha presentado desde 1991, incrementando considerablemente el número de subpartidas exportadas a la CAN. Con este gráfico se confirma lo afirmado anteriormente con relación al IHH. Si bien, este índice permitió concluir la concentración económica de las exportaciones, su aspecto cualitativo indica que existe un universo mayor de bienes transados desde Ecuador a la zona andina.

Gráfico 17
Total de subpartidas según tipo de producto –SA (92) – exportadas a la CAN, 1991-2011



Fuente: base de datos WITS
Elaboración: María José Amores

En conclusión, los principales aspectos revelados en esta sección intracomunitaria son los siguientes:

1. **Intensidad de comercio:**
    a. las relaciones comerciales de Ecuador con los miembros de la CAN muestran claramente las etapas por las cuales ha tenido que atravesar el proyecto de integración andino. Se presentan grados mayores de intensidad comercial a partir de 1990, con una intensificación notoria de la intensidad comercial a partir del período 1995-2005, que se debe en parte a la consolidación definitiva de la ZLC andina en 1993;
    b. los índices de intensidad relativa del comercio muestran, además, un debilitamiento a partir del período 2005-2011, explicado por el «desencanto» de los países miembros con respecto al proyecto de integración, provocado por los diversos problemas políticos y comerciales que se han presentado al interior.

2. **Composición de los flujos:**
    a. la canasta exportadora ecuatoriana hacia la CAN presenta niveles altos de concentración en los últimos años, explicados por el alza sostenida de los precios de los commodities –producto agrícola y petróleo– desde 2003, pero con mayor intensidad desde 2005. Sin embargo, han existido momentos en los cuales se han presentado niveles de diversificación y concentración moderada, que coinciden con la conformación de la ZLC, pero que se pierden en el tiempo a partir del año 2003 (tabla 11);
    b. la realidad descrita anteriormente se corrobora al analizar la canasta exportadora por categoría de producto, ya que afirma la existencia de una concentración considerable en los productos pertenecientes a BP[45] (tabla 12), categoría que eleva su valor en los dos últimos períodos. Este fenómeno se explica, nuevamente, por la alta demanda de productos agrícolas, principalmente commodities, a partir del 2005;
    c. no obstante lo anterior, si se estudia por separado el componente manufacturero (tabla 13), se evidencia una considerable participación de las MTM, lo que indica que existe un mercado potencial para estos productos al interior de la región andina;
    d. finalmente, al hablar en términos puramente cualitativos, –revisando al detalle el número de subpartidas exportadas al mercado andino–, se puede constatar un crecimiento considerable del número de subpartidas, evidenciando un proceso de diversificación de las exportaciones (gráfico 16). Esta diversificación se ha presentado con mayor dinamismo en las categorías de MBT y MTM (gráfico 17), realidad que incentiva a pensar que se está llevando a cabo proceso de recomposición cualitativa de las exportaciones, impulsado por empresarios ecuatorianos (PYMES).

[45]Prado et al (2012) sostiene que los flujos de inversión extranjera directa (IED) son otro factor a tomarse en cuenta cuando se analiza la composición de las exportaciones, la misma que no es más que el reflejo de la capacidad productiva del país en estudio. En su investigación determina que los flujos de IED provenientes principalmente de EE.UU y la UE, hacia la CAN en su conjunto, afectan directamente a los sectores: agrícola, y de petróleo y minas. Por lo tanto, el que las IED se dirijan a estos sectores indica una especie de «condicionamiento» productivo, que limita procesos productivos de mayor valor agregado en otras industrias.

Ecuador y sus relaciones extracomunitarias, principalmente con EE.UU y la UE

En esta sección se va a analizar las relaciones de Ecuador con el resto del mundo. En un principio, se presentarán los datos correspondientes a la participación de las exportaciones (importaciones) extracomunitarias en el total exportado (importado), para seguir el mismo patrón utilizado a lo largo de la investigación. Seguidamente, gracias a los datos recogidos del WITS, se presentarán los principales mercados de manufacturas ecuatorianas, para justificar la elección de los mercados objetivos de EE.UU y la UE. Una vez realizado esto, se pasará directamente a estudiar la conformación –en términos de diversificación– de la canasta exportadora ecuatoriana a los mercados objetivos que se están planteando. Este análisis busca principalmente poner en evidencia la composición de la canasta exportadora hacia el exterior de la región andina, con la finalidad de determinar si hay razones para creer en la existencia de un «*efecto plataforma»*. Los resultados que se obtengan en esta sección permitirán continuar al siguiente capítulo, que trata con mayor profundidad sobre este efecto, y expone si éste existe o no para las exportaciones manufactureras del Ecuador.

a) Descripción de los flujos comerciales

La participación que tienen los mercados externos en las exportaciones e importaciones ecuatorianas, continúa siendo muy importante desde el inicio de la región hasta la acutualidad. Si bien ésta ha presentado una tendencia a la baja durante la última década, no ha dejado de ser representativa. De esta manera, si se analiza la tabla 14, se evidencia que para el 2011 el flujo comercial extracomunitario representa el 87% del total comerciado. Esta cifra, aunque elevada, es relativamente menor a aquella participación del mercado externo en los inicios del proyecto de integración (92%-94%). Esta disminución relativa de la participación del flujo extracomunitario, revela la importancia que el mercado andino ha ido tomando para Ecuador. Es más, funcionarios de la CAN (A. López, entrevista de junio 2013), afirman que la importancia que tiene el mercado ampliado andino para Ecuador, es una de las más representativas –en términos de participación– en relación con el resto de países miembros.

Tabla 14
Participación de las exportaciones e importaciones extracomunitarias de Ecuador, 1969-2011

	Exportaciones	Importaciones
1970-1975	92%	94%
1975-1980	91%	96%
1980-1985	96%	96%
1985-1990	95%	96%
1990-1995	92%	93%
1995-2000	90%	87%
2000-2005	86%	83%
2005-2011	87%	86%

Fuente: SGCAN (2012a)
Elaboración: María José Amores

En este sentido, se podría pensar en mercados externos cuya participación ha ido disminuyendo, pero que difícilmente serán reemplazados por el espacio comercial andino en el largo plazo, a menos que se

presente un cambio en la estructura productiva en los países de la región. Sin embargo, es relevante recalcar que las participaciones presentadas en la tabla 14corresponden al *total* de productos exportados. Es decir, se hallan involucrados tanto productos primarios, como aquellos que presentan algún valor agregado (manufacturas).

Entonces, ¿se puede pensar en estructuras puramente primario-exportadoras al hablar de las exportaciones de Ecuador al mundo? Si bien es cierto, el componente agrícola y petrolero es bastante representativo, pero esto no imposibilita la presencia de producción manufacturera ecuatoriana, y la exportación de la misma al mundo. De hecho, en la tabla 15se constata que aún cuando existe un alto componente de BP, también se tiene la exportación de manufacturas, aunque con participaciones reducidas. Al hablar de MNT, su participación podría decirse que es casi insignificante, pero que al sumar la MBRN toma valores superiores. Por ejemplo, en el primer período (1991-1995), se tienen exportaciones manufactureras (MNT+MBRN) del 11%, valor que se duplica en el penúltimo y último período. Al tener valores ya del 22%, se podría pensar en una mejora relativa de la composición de la canasta exportadora de Ecuador al mundo.

Tabla 15
Composición de las exportaciones ecuatorianas de bienes al mundo1991-2011, en porcentajes

	1991-1995	1995-2000	2000-2005	2005-2011
BP	88%	81%	78%	78%
MBRN	6%	11%	15%	15%
MBT	2%	3%	3%	3%
MTM	2%	3%	3%	4%
MAT	0%	1%	1%	1%
OE	1%	1%	0%	0%
MNT	**5%**	**7%**	**7%**	**7%**

Fuente: base de datos WITS
Elaboración: María José Amores

Por lo anterior, parece importante estudiar esta composición manufacturera por separado, ya que mucho se ha dicho de la composición tradicional (primario-exportadora) y poco de su paulatina transformación. En este sentido, aún cuando el componente manufacturero es cuantitativamente minoritario cuando se lo compara con BP, si se abstrae esta categoría, se puede estudiar la muestra estadística que se presenta relevante para los objetivos de esta investigación, y que está conformada por el total de exportaciones manufactureras (sin dejar de lado las MBRN).

En la tabla 16 se presentan los principales mercados de destino de manufacturas ecuatorianas. Para realizar los cálculos se han dejado de lado las exportaciones de BP, y se han calculado los porcentajes de participación sobre el total de exportaciones manufactureras al mundo. Tal como se puede constatar, la CAN se convierte en el mercado principal de manufacturas ecuatorianas desde el inicio de los años noventa, que coincide con el comienzo de la conformación de una ZLC andina, hasta el quinquenio 2000-2005. A partir del último quinquenio, el mercado ampliado andino es reemplazado por el mercado Latinoamericano, que según Victor Salazar (entrevistado en julio, 2012) "[…] es el mercado natural de las manufacturas de todos nosotros [los países andinos]".

Tabla 16
Ecuador: principales mercados[46] de manufacturas1991-2011, en porcentajes

	1991-1995	1995-2000	2000-2005	2005-2011
CAN	39%	35%	27%	24%
EE.UU	20%	20%	26%	13%
UE	16%	18%	16%	17%
AL*	13%	15%	23%	37%
MERCOSUR	6%	6%	3%	2%
RM	7%	6%	5%	6%

Fuente: base de datos WITS
Elaboración: María José Amores

Sin embargo, hay que destacar el papel que tienen los mercados de EE.UU y la UE, ya que se convierten en el tercer y cuarto mercado de manufacturas ecuatorianas, respectivamente. Este hecho da nacimiento a la pregunta planteada por Fernando González Vigil (entrevistado en julio, 2012), quién se interesó por saber "hasta qué punto ese impulso manufacturero no está ocurriendo solamente en el mercado andino sino en otros mercados, [que en sus palabras], son los más apetitosos".González, al referirse a estos últimos, hace referencia precisamente a los mercados de los países de la UE y EE.UU. Por ende, revisar la composición de las exportaciones ecuatorianas a estos mercados, para determinar si se puede afirmar la existencia de un desarrollo exportador manufacturero, se muestra necesario.

b) Las exportaciones manufactureras de Ecuador a EE.UU y la UE

Como es de interés conocer la composición manufacturera de las exportaciones ecuatorianas a estos mercados objetivos, se presentan dos tablas en las cuales se han calculado los porcentajes de participación de cada categoría de producto sobre el total de manufacturas exportadas. Es decir, una vez más se ha optado por quitar el componente de BP, para poder analizar la muestra relevante.

Tabla 17
Composición manufacturera de las exportaciones ecuatorianas hacia EE.UU 1991-2011, en porcentajes

	1991-1995	1995-2000	2000-2005	2005-2011
MBRN	77%	78%	78%	81%
MBT	17%	14%	11%	7%
MTM	5%	6%	9%	9%
MAT	1%	1%	1%	3%
MNT	**23%**	**22%**	**22%**	**19%**

Fuente: base de datos WITS
Elaboración: María José Amores

[46]**AL**: son los países de América Latina, sin incluir a los pertenecientes al Caribe. En este grupo se ha incluido a: Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Chile, Guayana, Venezuela y México.
RM: resto del mundo
Mercosur incluye a los cuatro países fundadores, no se toma en cuenta la salida de Paraguay realizada en 2012, ni la inclusión definitiva de Venezuela.

Tabla 18
Composición manufacturera de las exportaciones ecuatorianas hacia la UE 1991-2011, en porcentajes

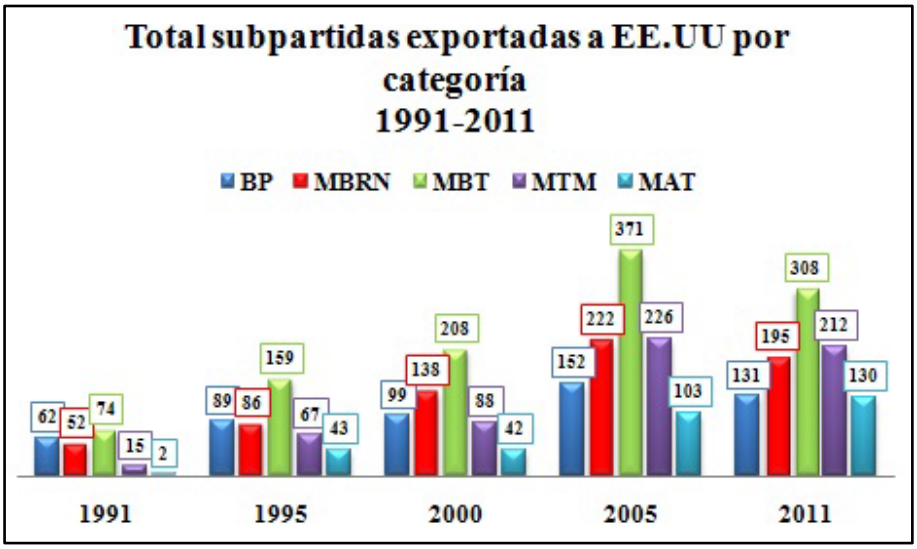
	1991-1995	1995-2000	2000-2005	2005-2011
MBRN	79%	85%	92%	96%
MBT	19%	13%	6%	3%
MTM	1%	2%	2%	1%
MAT	1%	0%	0%	0%
MNT	**21%**	**15%**	**8%**	**4%**

Fuente: base de datos WITS
Elaboración: María José Amores

En las tablas 17 y 18, se muestra a un componente de MBRN bastante considerable, representa más del 70% de las exportaciones de manufacturas ecuatorianas hacia los mercados objetivos. Dado este hecho, ¿se podría hablar de un *efecto plataforma* en las exportaciones no tradicionales? El componente de MNT, aún cuando tiene porcentajes interesantes para EE.UU, no es el caso en la UE, ya que en lugar de aumentar, este componente ha ido reduciéndose considerablemente. A este respecto hay que destacar el efecto que pudo haber tenido sobre las importaciones europeas desde Ecuador la crisis del euro, suscitada a finales de 2007 y la cual no se ha superado hasta la actualidad. En conclusión, según lo presentado hasta este punto, se pone en tela de duda el que exista un *«efecto plataforma»*para Ecuador y su canasta no tradicional en estos dos mercados en particular.

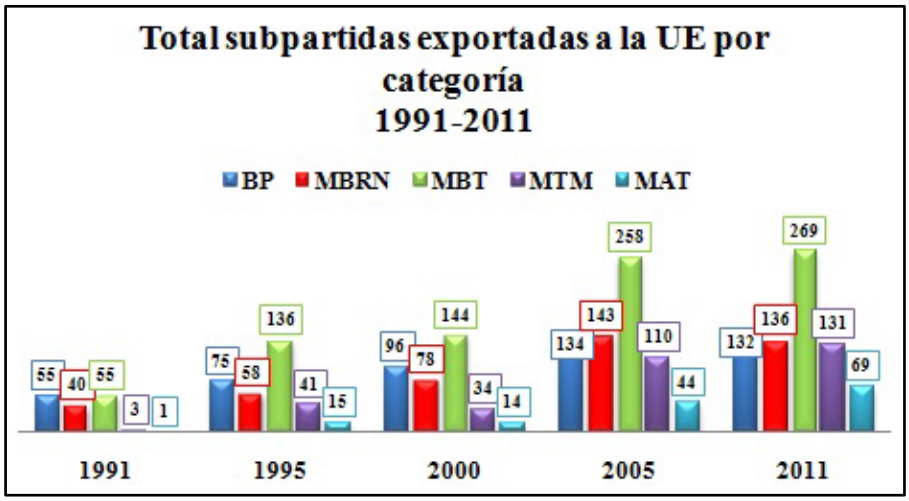
No obstante, hay que recalcar que aún cuando se habla en términos de porcentajes, el análisis anterior sigue tratándose de un análisis cuantitativo, ya que se toma como referencia el total del valor monetario exportado en manufacturas, y no se habla en términos de número de productos exportados. En este sentido habría que preguntarse si la concentración de exportaciones de manufacturas, en términos de número de subpartidas, se mantiene en la categoría MBRN, o existe algún cambio que valga la pena considerar. Siguiendo la metodología anterior, se han tomado las bases de datos de las exportaciones ecuatorianas a EE.UU y la UE, y se ha contabilizado el número de subpartidas exportadas, por categoría de producto, en los años de 1991, 1995, 2000, 2005 y 2011.

Gráfico 18
Total de subpartidas según tipo de producto –SA (92) – exportadas a EE.UU, 1991-2011



Fuente: base de datos WITS
Elaboración: María José Amores

Gráfico 19
Total de subpartidas según tipo de producto –SA (92) – exportadas a la UE
1991-2011



Fuente: base de datos WITS
Elaboración: María José Amores

Como se puede constatar en los gráficos 18 y 19, la categoría que ha demostrado mayor dinamismo, en ambos mercados, es la correspondiente a MBT más que MBRN y BP. Adicionalmente, aún cuando las categorías de MTM y MAT no presentan un dinamismo tan prominente con las MBT, se evidencia un crecimiento constante de las subpartidas que conforman estos grupos, pasando las MTM de 3 subpartidas en 1991 a 131 en 2011. De igual manera, las subpartidas que conforman las MAT, pasaron de 1 a 69 en 2011. Este hecho revela la diversificación en la que ha incurrido la canasta de exportación ecuatoriana en los últimos veinte años, a estos mercados en particular, en términos de manufacturas.

Entonces, lo que interesa en este punto es determinar si la existencia de estos productos manufacturados se debe al papel que tuvo el mercado ampliado andino como incubadora, o simplemente es un fenómeno que resultó del accionar espontáneo del mercado. Es decir, ¿cuántos de estos productos, si que existiese alguno, han podido ingresar a los mercados de EE.UU y la UE gracias a su previo desarrollo al interior de la CAN? Es precisamente esta pregunta la que se pretende contestar en el capítulo a continuación.

CAPÍTULO III
Efecto plataforma (EP): las exportaciones manufactureras del ecuador desde la can al mundo: EE.UU y la UE

Como se ha ido constatando a lo largo de los capítulos anteriores, la conformación de la ZLC andina ha incidido positivamente en la intensificación de las relaciones entre Ecuador y sus socios andinos (tablas 9 y 10), además de contribuir con la diversificación de las exportaciones de manufacturas ecuatorianas tanto hacia el interior de la CAN como hacia el resto del mundo, principalmente EE.UU y la UE (gráficos 17, 18, y 19). Así, con base en los resultados analizados previamente, en este capítulo se pretende determinar si la diversificación de las exportaciones ecuatorianas de manufacturas hacia estos mercados ha sido producto de un aprendizaje previo al interior del mercado ampliado andino. Este planteamiento está en concordancia con lo establecido por autores estudiosos de los procesos de integración a nivel Sur-Sur. De esta manera, tomando a la ZLC como una forma de reducir las barreras comerciales entre los países socios, Puga y Venables (1998) citado en Zevallos y González (2011:14), señala que los acuerdos comerciales Sur-Sur "[…] pueden lograr la industrialización de la región como un todo a consecuencia de la conformación de un mercado ampliado". En este sentido, el desarrollo de capacidades manufactureras se convierte en un beneficio clave de la ZLC.

En efecto, este beneficio se ha plasmado en el seno de la CAN, cuyo mercado ampliado se ha convertido en el principal destino de las exportaciones manufactureras para algunos de sus miembros. De hecho, como se analizó en el capítulo anterior, en el caso de Ecuador el mercado andino representa, en promedio, el 30% de sus exportaciones manufactureras al mundo, en el período 1991-2011. De igual manera, para el caso de Colombia, la CAN se convierte en su principal mercado en el período 2004-2007, con una participación promedio del 35,7% del total de sus exportaciones manufactureras al mundo (Zevallos y González, 2011).

Adicionalmente, la eliminación de las barreras comerciales, por medio de la conformación de una ZLC, no solamente permite la transformación de las canastas de exportación al interior de la región, sino que "[…] facilitan un mayor acceso a mercados de países desarrollados" (Zevallos y González, 2011:13-14). En este sentido, el mercado ampliado regional se transforma, inicialmente, en un espacio de incubación de capacidades manufactureras, el que permitirá su posterior acceso a otros mercados de mayores exigencias y competitividad. A esta dinámica, estudios pioneros de la SGCAN la han denominado el *«efecto plataforma*[47]*»* (EP), tema que será abarcado en este capítulo para el caso específico de Ecuador.

Para este propósito, el presente capítulo está dividido en tres secciones, la primera abarca la definición del EP, y una breve descripción de cómo apreció está denominación, además de sus implicaciones a nivel regional. En una segunda sección, se presenta la metodología que ha de ser utilizada para determinar si ha existido o no este efecto para las exportaciones manufactureras de Ecuador a EE.UU

[47]Ver SGCAN (2004), y SGCAN (2013).

y la UE. Y, por último, en la tercera sección se exponen los resultados obtenidos, conjuntamente con sus conclusiones y una comparación empírica entre estos resultados y los obtenidos por otros trabajos en los países de Colombia y Perú.

Definición del efecto plataforma

El término de «*efecto plataforma*» es relativamente nuevo. Éste no aparece en la literatura de comercio exterior e integración, pero se lo menciona por primera vez en un estudio realizado por la SGCAN, en el año 2004, titulado*«35 años de integración económica y comercial. Un balance para los países andinos»*. No obstante, aun cuando el término no haya sido sugerido por la teoría, su razón de ser se deriva de los beneficios que los procesos de integración conllevan, los cuales si se encuentran descritos en la teoría.

En este sentido, hay que recordar que dentro de los objetivos de la conformación de un bloque subregional se encuentran aquellos enfocados a mejorar los niveles del proceso de producción, y generar experiencias en la elaboración de productos con mayor valor agregado. Además, cabe señalar que la competitividad de los productos se ve aumentada por la ampliación del mercado nacional, situación que ayuda a mejorar las ventajas comparativas de cada país miembro por medio de la exigencia de un mejoramiento en los estándares de calidad de los bienes comerciados. Por lo tanto, estos factores conjugados, permiten a los productos exportados al interior de la región, contar con mejores niveles de calidad y eficiencia que garanticen su competitividad en terceros mercados. A este efecto, se lo ha denominado como el *«efecto plataforma»* (SGCAN, 2013).

De forma más explícita, la SGCAN denomina al EP como el papel que cumple el mercado andino como plataforma para la especialización de las exportaciones de sus países miembros, la cual les permitirá, posteriormente, competir en mejores condiciones en mercados más grandes y más competitivos (SGCAN, 2004). A este papel de plataforma también se lo ha considerado como un "rol de incubación de capacidades manufactureras" por parte de Zevallos y González (2011:33).

La relevancia que tiene este efecto se encuentra en la posibilidad de generar encadenamientos productivos hacia adelante, y hacia atrás; complementación industrial a nivel comunitario; entre otros factores (Adolfo López, entrevistado el 26 junio de 2013). Es decir, se aprecia al EP como una ganancia del proceso de integración andino, ya que les faculta a las empresas incipientes, por medio del aprendizaje adquirido al interior de la subregión, ingresar en mercados más grandes y de mayor competitividad, en el mediano y largo plazo. En este sentido, el fomento a la actividad empresarial intracomunitaria se presenta de vital importancia para el reavivamiento del interés de cada país por el proceso de integración andino.

Los estudios realizados por la SGCAN, tanto en 2004 como en 2013, exponen al EP como un beneficio de la subregión para sus países miembros. Sin embargo, han existido otros estudios que dejan ver al EP, no solo como un beneficio, sino como una oportunidad de establecer alianzas comerciales Norte-Sur. En consonancia con la celebración TLCs por parte de Colombia y Perú con

EE.UU, catedráticos de la Universidad del Pacífico de Lima realizaron una investigación para determinar la compatibilidad entre acuerdos comerciales Sur-Sur, y aquellos de índole Norte-Sur. Esta compatibilidad se encuentra en el deseo de los países por potenciar la industrialización de las economías, la diversificación de sus exportaciones hacia manufacturas, el acceso ventajoso a mercados más grandes y competitivos, conjuntamente con la "[…] diversificación de los destinos sectoriales de la IED que [estos países] reciben" (Zevallos y González, 2011:28).

En este respecto, tanto los objetivos de los estudios como sus metodologías difieren una de la otra. En el caso de las investigaciones realizadas por la SGCAN (2004 y 2013) el concepto del EP engloba el universo de productos exportados[48]–bienes primarios de diversa índole, manufacturas con distinto valor agregado, otros– desde la región andina, al mundo. Por el contrario, la metodología de Zevallos y González (2011), denominada como *metodología CIUP*, abarca aquellos productos que se encuentran catalogados como manufacturas según los criterios de LALL (2000), excluyendo del estudio a aquellos bienes considerados como bienes primarios. Por lo anterior, esta metodología permite atribuir de forma más certera el EP al mercado de la CAN, en lugar de pensarse únicamente en un efecto precios a nivel internacional.

En la presente investigación el objetivo no es determinar una compatibilidad entre el acuerdo subregional de la CAN, y aquellos TLCs con países industrializados. Este trabajo se sustenta en la afirmación de que el efecto incubadora del mercado andino puede presentarse independientemente de que exista o no un acuerdo comercial determinante, como el TLC. Por lo tanto, el análisis que se realiza no va enfocado a incentivar alianzas comerciales como recomendación, sino simplemente a determinar si el Ecuador ha logrado aprovechar las oportunidades del mercado ampliado andino en el sentido estricto de aprovechar el EP hacia mercados externos como EE.UU y la UE[49].

Consecuentemente, para poder calcular el EP para las exportaciones manufactureras de Ecuador, se opta por utilizar únicamente la *metodología CIUP*, ya que ésta permite tener una mejor delimitación de los productos a estudiarse en comparación con la metodología de la SGCAN (2004). Sin embargo, para fines ilustrativos solamente, se presentarán las bases de la metodología SGCAN (2004), en el anexo A, con el propósito de rendirle el crédito que merece, y mostrar las ambigüedades que se encuentran implícitas. Por lo tanto, en las secciones subsiguientes se presenta la metodología mencionada y los resultados obtenidos.

[48]Dado el carácter universal que tiene esta metodología, no se podría pensar plenamente en un EP concreto para todos los productos analizados que se mencionan por país. En otras palabras, al incluir en el análisis a todos los productos exportados, se presentan entre los que cuentan con presunto EP los productos agrícolas, como semillas, hortalizas, o frutas. Dadas las fluctuaciones del mercado para estos productos, se podría atribuir este EP a un efecto precios de commodities en el mercado internacional, más que a una acción incubadora de actividades por parte del mercado de la CAN.

[49]La elección de los mercados objetivos (MO) está basada en que éstos son los principales mercados de la CAN como región. Además, vale recordar que de acuerdo a la tabla 16 presentada en el capítulo anterior, en el caso del Ecuador, EE.UU y la UE se conforman como el tercer y cuarto mercado para sus exportaciones de manufacturas, respectivamente.

Aproximación metodológica: cómo medir el efecto plataforma

En esta sección se exponen datos que justifiquen el estudio de un posible EP, que sirven como complemento a lo ya presentado en el capítulo anterior. Así, se empezará por exponer datos estadísticos que muestren la situación de la canasta de exportación ecuatoriana a los MO de forma global, sin excluir la categoría de BP. Posteriormente, se presenta la *metodología CIIP*, cuyos resultados se exponen en la última sección del capítulo.

a) El por qué medir el EP para Ecuador

Entonces, vale recordar que el objetivo principal de este trabajo es calcular si ha existo o no el EP para Ecuador frente a mercados industrializados como EE.UU y la UE. Por lo tanto, para poder contar con un EP se necesita que la región andina haya funcionado como una incubadora de actividades manufactureras, situación que, como se vio en el capítulo anterior, se ha cumplido satisfactoriamente. Así, recordando lo señalado en el capítulo mencionado, la región andina es el destino del 30% (en promedio) de las exportaciones de manufacturas ecuatorianas, las mismas que van desde MBRN hasta MAT. En este amplio rango que va desde productos como bienes primarios, hasta aquellos con alto valor agregado, las manufacturas que presentaron mayor relevancia fueron aquellas catalogadas MNT, que en su conjunto representan, el 64% (en promedio) de las exportaciones ecuatorianas de manufactureras a la CAN en el período 1991-2011[50].

Por lo anterior, se verifica la importancia que tiene la región para Ecuador en sus exportaciones no tradicionales. De este hecho surge la necesidad de saber si parte de las manufacturas exportadas a la CAN también son exportadas a terceros mercados con mayores niveles de competitividad, como producto del EPaludido a la región. En consecuencia, al analizar la conformación de la canasta de exportación ecuatoriana a EE.UU y la UE, se constató que el componente manufacturero, tradicional y no tradicional, no se muestran relevantes. Para el caso de EE.UU la participación de MBRN y MNT alcanza un valor promedio máximo del 8,4%, representando el 91,5% restante las exportaciones de BP. En el caso de la UE, la participación de las MBRN y MNT representan en promedio el 19,6% en el período de análisis. Estos datos se exponen en la tabla 19 que se presenta a continuación.

[50]Este período abarca los años de conformación de la ZLC andina, por lo que puede atribuirse ese componente manufacturero al hecho de haber garantizado el libre acceso de mercancías en la región. Sin embargo, cabe señalar que el desarrollo manufacturero, en la región, se remonta a los años 1970 en los cuales comenzaron a surgir los PSDI. Pero, al no contar con estadísticas del SA (92) para esos años, el análisis se queda limitado a la década de los noventa en adelante.

Tabla 19
Ecuador: exportaciones a EE.UU y la UE por categoría de producto 1991-2011, en porcentajes

Exportaciones a EE.UU por categoría de producto (%)

		1991-1995	1995-2000	2000-2005	2005-2011	
	BP	94,63%	90,45%	86,39%	93,10%	***PROMEDIO***
	MBRN	3,34%	7,26%	10,52%	5,26%	
MNT	**MBT**	0,76%	1,23%	1,53%	0,48%	
MNT	**MTM**	0,25%	0,55%	1,27%	0,59%	
MNT	**MAT**	0,05%	0,12%	0,15%	0,19%	
	OE	1,08%	0,38%	0,14%	0,38%	
	MNT	**1,1%**	**1,9%**	**2,9%**	**1,3%**	***1,8%***
	MBRN+MNT	**4,4%**	**9,2%**	**13,5%**	**6,5%**	***8,4%***

Exportaciones a la UE por categoría de producto (%)

		1991-1995	1995-2000	2000-2005	2005-2011	
	BP	88,75%	78,41%	74,70%	71,31%	***PROMEDIO***
	MBRN	6,88%	14,40%	22,47%	27,49%	
MNT	**MBT**	1,66%	1,94%	1,46%	0,84%	
MNT	**MTM**	0,10%	0,22%	0,48%	0,25%	
MNT	**MAT**	0,06%	0,05%	0,07%	0,07%	
	OE	2,54%	4,98%	0,81%	0,04%	
	MNT	**1,8%**	**2,2%**	**2,0%**	**1,2%**	***1,8%***
	MBRN+MNT	**8,7%**	**16,6%**	**24,5%**	**28,7%**	***19,6%***

Fuente: base de datos WITS
Elaboración: María José Amores

Sin embargo, aún cuando estos resultados no sean representativos, y no cuenten una nueva historia, es importante recordar que en el capítulo anterior se trató de hacer un análisis de «solomanufacturas» para poder estudiar la estructura de estas exportaciones. Por consiguiente, considerando que la canasta de exportaciones manufactureras ecuatorianas a los dos mercados − EE.UU y la UE − , contaba, de hecho, con un componente no tradicional (21,5% y 12% en promedio, respectivamente[51]), se pensó en la posibilidad de contar con EP del Ecuador en estos mercados, ya que incluso el crecimiento del número de subpartidas mostró un dinamismo que lo podría así sugerir[52]. En consecuencia, para verificar si ha existido o no el EP en estos MO se procede a presentar la *metodología CIUP*, cuya autoría es de Zevallos y González (2011).

b) Metodología CIUP: la «*máquina de inferencia*»

Esta metodología, elaborada por los autores Héctor Zevallos y Fernando González Vigil, es descrita de la siguiente manera:

> […] consiste en la formulación de una «máquina de inferencia» conformada por una serie de indicadores comerciales y de protocolos para su procesamiento según determinados criterios técnicos,

[51]Ver tablas 17 y 18 y gráficos 18 y 19.
[52]Para mayor detalle revisar la sección correspondiente a las exportaciones manufactureras de Ecuador a EE.UU y la UE en el capítulo anterior.

> que en conjunto permiten detectar, con mayor probabilidad de acierto, la existencia de un efecto plataforma (EP) en cualquier caso concreto y especialmente para el caso de la CAN respecto de las exportaciones manufactureras de sus países miembros hacia determinados mercados extra-CAN […](Zevallos y González, 2011:36)

De lo anterior se concluye que es una metodología aplicable a cualquier país de la zona andina, sin necesidad de haber suscrito algún TLC con los MO de estudio. Teniendo clara la universalidad de su aplicación, se procede a exponer los criterios base en los que se fundamente a la metodología, haciendo aclaraciones técnicas que permiten una mejor comprensión de su aplicación.

1. Período de análisis y definición de la muestra[53]

Para empezar, se van a determinar tres períodos de análisis. El primero, o el período inicial de análisis (t_1) se denomina*«período de incubación»*, es decir, aquella primera etapa del EP en la que ocurre el aprendizaje y adquisición de competencias exportadoras en el mercado ampliadoque cumple el rol de plataforma (CAN). Este período abarca los cuatro primeros años después de la entrada en vigencia de la ZLC en la CAN: 1994-1997. Este período no avanza más en el tiempo ya que se trata de evitar los sesgos generados por los efectos a los que se vieron sujetas las economías latinoamericanas por la crisis asiática en 1998. En el caso particular de Ecuador, se intenta evitar los sesgos producidos por los problemas internos de orden económico y político que surgen a partir de este año hasta el 2000, período en el cuál se vive una de las más fuertes crisis financieras y económicas a nivel interno, y el inicio de la dolarización.

Para este primer período, la muestra de subpartidas[54] seleccionadas para la investigación se compone por el conjunto de manufacturas cuyo principal mercado de destino, medido como la participación del mercado en las exportaciones, era el mercado de la CAN. En esta investigación, para saber si la CAN era el principal mercado, se divide a las exportaciones totales para todos los productos en período t_1 entre los mercados de destino. En este caso se optó por los mercados de EE.UU, la UE, MERCOSUR, EE.UU, el resto de América Latina (AL[55]), el resto del mundo y la CAN. Luego, se tomaron aquellas manufacturas que hayan presentado exportaciones al mundo en al menos un año del período t_1, pero eliminando aquellas que no presentan exportaciones en ningún año para la CAN ni para los MO. Con esta segmentación, se busca determinar que el mercado principal de los productos analizados haya sido la CAN para la determinación de la muestra.

Como paso siguiente, se calcula el promedio exportado en el período t_1 para los mercados de destino antes mencionados, y se procede a determinar la participación de cada uno de ellos en el total. Finalmente, se escogen aquellas manufacturas para las cuales la CAN era el principal mercado de

[53]La literatura de esta sección se inspira en la descripción metodológica de Zevallos y González (2011).
[54]Las subpartidas son a nivel de seis dígitos del SA (92) (Réf. cuadro 8) clasificadas según los criterios de LALL (2000)(Ref. cuadro 3).
[55] Sin contar a los países del Caribe.

destino en el periodo t_1, con la condición de que, la diferencia entre el primer mercado y el segundo sea mayor o igual a cinco puntos porcentuales[56].

Por último, además de contar con el periodo t_1, se definen dos períodos adicionales, uno de control o período t_2 y el período final de análisis o período t_3. Es importante recalcar que estos períodos no son iguales para los MO, varían en función a las coyunturas económicas y comerciales particulares de cada uno de ellos, las mismas que se explica a continuación.

- **Exportaciones a Estados Unidos**

El período t_2 en este MO serán los años 2002-2003, siendo éstos los primeros años de la entrada en vigencia del AndeanTradePromotion and DrugEradicationAct (ATPDEA), un programa de otorgamiento unilateral por parte de EE.UU de preferencias arancelarias a algunas exportaciones para los cuatro miembros de la CAN, el Ecuador incluido. Este período es de control, ya que sirve para verificar si, a pesar de dicha liberalización comercial, los indicios de EP atribuible a la CAN se confirman, ejerciendo un impacto incremental positivo en los productos identificados.

El período t_3 en este caso, abarca los años 2004-2007, y tiene como objetivo evaluar el desempeño de las exportaciones de ecuatorianas hacia este MO, lo que permitirá identificar aquellas subpartidas de productos exportados donde se evidencian indicios del EP de la CAN.

- **Exportaciones a la Unión Europea**

El período t_2 para la UE se define como los años2002-2005, años previos al establecimiento del Sistema Generalizado de Preferencias Plus (SGP PLUS). Este período de análisis sirve como un período de control, como en el caso de EE.UU., que también tiene en mente a la ATPDEA, ya que se sostiene la posibilidad de que este último haya influenciado en la búsqueda de nuevos mercados, principalmente aquellos de la UE.

El período t_3 comprende el binenio 2006-2007, el cual sirve para el objetivo de evaluación en el periodo final, de aquellas subpartidas exportadas que presenten indicios del EP de la CAN.

2. Criterios generales para verificar la existencia de un EP

Para la determinación del EP, se definen cuatro criterios generales, que buscan encontrar evidencia de la existencia de éste, y que al mismo tiempo expliquen el buen desempeño de las manufacturas ecuatorianas exportadas inicialmente al *mercado ampliado de base* (MAB) y su posterior buen desempeño en otros mercados específicos seleccionados como MO.

[56] Esta convención es adoptada por esta investigación por considerarse un espacio razonable entre mercados, de esta manera se evita escoger aquellas manufacturas que tengan un mercado compartido entre la CAN y otros destinos. Por ejemplo, aquellos productos cuyas exportaciones se dirijan en un 50% a la CAN y en el otro 50% al resto del mundo.

C1: Manufacturas con buen desempeño en el MAB en período t_1. Este criterio busca identificar aquellas exportaciones manufactureras que sobresalieron en el mercado intrarregional en el período de incubación. Se evalúa la medida en que ese desempeño intra-CAN pueda implicar incrementos de competitividad, procesos de aprendizaje y desarrollo de las capacidades necesarias para competir posteriormente en mercados más grandes y exigentes, medido por el índice de especialización (IE) definido en el cuadro 10.

C2: Manufacturas que han adquirido un buen desempeño en el MO en el período t_3 con respecto al período t_1. Mediante este criterio, se identifican aquellos productos de la muestra que en el periodo final del análisis resultan sobresaliendo en las exportaciones manufactureras de Ecuador a dichos mercados desarrollados, aunque sin dejar de sobresalir también en las exportaciones intracomunitarias. ¿Cómo se determinan aquellas manufacturas que sobresalen en las exportaciones a los MO? En este caso, no se busca determinar un porcentaje de participación, sino el que un producto sobresalga en el MO, sin dejar de sobresalir en el MAB, dependerá de los resultados arrojados por la batería de indicadores que se presenta más adelante.

C3: Causalidad de C1 a C2. Esta condición tiene como fin evaluar si las exportaciones manufactureras de Ecuador han logrado volverse competitivas en los mercados de los EE.UU. y/o la UE gracias ala experiencia en el mercado ampliado de la CAN. Este criterio no se evalúa mediante un indicador en específico. Más bien es el resultado de la combinación de todos los indicadores presentados en el cuadro 10, los cuales pretende indicar indicios de causalidad entre C1 y C2. Para la determinación de esta causalidad se utilizan tres controles más en la metodología original, pero la presente investigación se sujeta a los dos primeros por considerar ser los más relevantes. Estos controles se mencionan más adelante, en la sección 5.3.2.4 literal e).

C4: No sustitución del mercado del MAB por parte del MO. Este criterio permite comprobar que el dinamismo y posicionamiento en los MO no haya traído consigo un abandono MAB en el período final de análisis, el período t_3.

3. Batería de indicadores comerciales

Se utilizan cuatro indicadores comerciales, cada uno de los cuales contribuye a la medición de cada uno de los criterios mencionados en los párrafos antecedentes (C1, C2, C3, y C4). El cómo combinarlos se explica en la sección: Procesamiento de la *«máquina de inferencia»*.

Cuadro 10
Detalle de los indicadores utilizados en la metodología

Nombre del indicador	Fórmula	Explicación	Criterio Evaluado
Participación de las exportaciones (SOX)	$SOX_{ijh} = \frac{X_{ijh}}{X_{ih}}$	Es el índice de participación de un producto (h), para un país exportador	Determinación de la muestra

		(i), hacia un socio (j) comparado con las exportaciones totales del país (i) en ese producto (h). Éste busca medir la importancia relativa de los flujos comerciales hacia un país	
Índice de intensidad ajustado (IN) *Mide la importancia del mercado en estudio para un producto exportado y sus valores fluctúan entre 0 e infinito*	$IN_{ijh} = \frac{\left(\frac{X_{ijh}}{X_{ih}}\right)}{\left(\frac{M_{jh}}{W_h}\right)}$	Evalúa la importancia relativa de un mercado de destino específico (j) para un producto exportado (h) en comparación con la importancia que el mercado mundial tiene para dicho producto (Wh) para ese socio (j). Si IN>1, indica que el mercado del país «j» es relativamente más importante que el mercado mundial en general para las exportaciones del producto «h» por parte del país «i».	**C2** **C3**
Índice de especialización (IE) *Mide la importancia que tiene el producto en un mercado específico y sus valores fluctúan entre 0 e infinito*	$IE_{ijh} = \frac{\left(\frac{X_{ijh}}{M_{jh}}\right)}{\left(\frac{X_{ij}}{M_j}\right)}$	Identifica los productos en los que un determinado país presenta un sesgo exportador en función de la cuota total del país en las importaciones del socio comercial. Evalúa la importancia relativa de un producto (h) en las exportaciones de un país (i) hacia un mercado específico (j). Si IE>1, el país «i» está especializado en el producto «h» dentro del mercado del país «j».	**C1** **C2** **C3**
Tasa de crecimiento promedio anual (TCP)	$TCP = \sqrt[n]{\frac{X_{h\ prom\ (t=k)}}{X_{h\ prom\ (t=m)}}} - 1$	Evalúa la dinámica –a nivel de subpartida– de las exportaciones manufactureras ecuatorianas con destino CAN así como con destino MO.	**C2** **C4** **C3**
i = país analizado; **j** = país socio; **h** = producto; **k** = periodo final; **m** = período inicial; **n** = número de años; **X** = exportaciones; **M** = Importaciones; **W** = exportaciones mundiales			

Fuente: Zevallos y González (2011)
Elaboración: María José Amores

4. Procesamiento de la *«máquina de inferencia»*

- **Cálculos y resultados esperados**

En esta parte de la metodología, se procesan los indicadores descritos anteriormente de la siguiente manera:

1. **Para el MAB: CAN:**
   1.1. Cálculo del índice de especialización, IE, en el período t_1, período inicial del análisis.

2. **Para los MO: EE.UU y la UE**

2.1. Cálculo del índice de intensidad ajustado, IN, en el período t_1 y período t_3.
2.2. Análisis de la tendencia, la cual se determina mediante una evaluación comparativa entre el nivel del indicador IN en el período t_1, y aquel alcanzado en el período t_3.
2.3. Cálculo del IE en el período t_3
2.4. Cálculo de la tasa de crecimiento promedio anual (TCP), para analizar el cambio en los flujos por subpartida entre los períodos t_1 y t_3 para MAB y MO.

- **Interpretación de cada uno de los indicadores**

1. El resultado del IE determinara la importancia que tiene el mercado de la CAN para ese producto frente a los demás mercados extra-CAN.
2. Si el IN para MO es bajo[57] en t_1 y presenta una tendencia creciente hacia t_3, se sospecharía que hubo un cambio en la importancia de dicho mercado para la exportación de los productos en cuestión (con estos resultados se confirmaría el **C2**[58]).
3. El resultado de IE es elevado para MO en t_3, este indicaría que el producto tiene importancia en ese mercado con respecto a los demás productos exportados al mismo mercado en el período final **(C2)**.
4. Con respecto a las tasas de crecimiento promedio (TCP) de las exportaciones a la CAN y los MO, se espera que éstas sean positivas:

4.1. **MAB:** con el propósito de garantizar la condición de no sustitución de mercados, para el producto exportado en cuestión su TCP intra-CAN[59] debe ser superior a la TCP de las exportaciones intra-CAN del sector al que pertenece el producto[60].

4.2. **MO:** la TCP de las exportaciones del producto a estos mercados se espera que sea superior a la TC de las importaciones que este mercado hace del producto en cuestión. **(C4**[61]**y C2)**

La combinación de todos estos valores, pretende mostrar indicios de causalidad (**C3**[62]) entre el buen desempeño de las exportaciones de un determinado producto al MAB y la extensión de tal buen desempeño a las exportaciones de ese mismo producto al MO durante el lapso transcurrido entre el periodo inicial t1 y final t3. De haber tal causalidad, se estaría ante indicios de EP. No obstante, tales indicios son todavía no concluyentes, por lo que se utiliza otro tipo de controles para reforzar las conclusiones.

[57] El que el indicador sea *elevado* o *bajo*, como se expresa en los numerales 2 y 3, está determinado por los puntajes que se les da a cada uno según las tablas de evaluación 20 y 21.
[58] Hay que recordar que el C2 evalúa el desempeño de las exportaciones de manufacturas ecuatorianas hacia los MO en los períodos t_1 y t_3.
[59] De las exportaciones de manufacturas de Ecuador por hacia la CAN.
[60] Se compara la tasa de crecimiento del producto contra la tasa de crecimiento de la categoría (sector) al que pertenece según la clasificación LALL (2000) (ref. Cuadro 6 capítulo III)
[61] Según lo dicho en el literal 2. el criterio C4 permite comprobar que el dinamismo y posicionamiento en los MO no haya traído consigo un abandono MAB en el período final de análisis, el período t_3.
[62] Es el criterio que evalúa la causalidad del criterio 1 al criterio 2, es decir que este criterio tiene como fin evaluar si las exportaciones manufactureras de Ecuador han logrado volverse competitivas en los mercados de los EE.UU. y/o la UE gracias a la experiencia en el mercado ampliado de la CAN.

- **Estandarización y obtención de partidas con posible efecto plataforma**

Con el propósito de mejorar y procesar los indicadores, para los casos de IE e IN, cuyos valores oscilan entre 0 e infinito, se procederá a estandarizarlos mediante la siguiente fórmula:

$$\frac{\text{Indicador} - 1}{\text{Indicador} + 1}$$

De esta manera, los valores de los indicadoresoscilarán entre -1 y 1, lo que permite asignarles un puntaje según los siguientes criterios[63]:

1. Si el **valor promedio del indicador estandarizado es mayor que cero**, se le asigna un puntaje según el rango en el que se encuentre, como se observa a continuación:

Tabla 20

Indicador no estandarizado	Indicador estandarizado	Nivel	Puntaje
[0; 0,9[	[-1; -0,5[	Muy bajo	0
[0,9; 1,1[	[-0,5; -0,05[	Bajo	1
[1,1; 2[	[-0,05; 0,33[	Medio	2
[2; ∞[	[0,33; 1[	Alto	3

2. Si el **valor promedio del indicador estandarizado es menor que cero**, como es el caso particular de IN en t_1 del MO, se le asigna un nivel de acuerdo al siguiente rango estandarizado:

Tabla 21

Indicador no estandarizado	Indicador estandarizado	Nivel	Puntaje
[0; 0,5[	[-1; -0,33[	Muy bajo	0
[0,5; 0,9[	[-0,33; -0,05[	Bajo	1
[0,9; 1,1[	[-0,05; 0,05[	Medio	2
[1,1; ∞[	[0,05; 1[	Alto	3

[63] La utilización de las tablas 20 y 21 se realiza en base a la siguiente metodología:

1. Se calculan los índices IE e IN para cada una de las subpartidas pertenecientes a la muestra, tanto en el período t^1 como en el período t_3.
2. Se estandarizan los indicadores mencionados.
3. Se saca el promedio de los valores estandarizados resultantes del indicador, sea el IE o el IN.
4. Si el promedio general del IE o IN es mayor que 0, se utilizan los rangos de la columna “indicador estandarizado” y los puntajes correspondientes, de la tabla 20.
5. Si el promedio general de los valores estandarizados del IE o IN es menor que 0, se utilizan los rangos de la columna “indicador estandarizado” y los puntajes correspondientes, de la tabla 21.

2. El puntaje es asignado analizando tanto el nivel en del periodo t_1 como su tendencia entre el periodo t_1 y el período t_3.

Tabla 22[64]

Nivel IN t_1	**Tendencia IN t_1-t_3**			
	Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto
Muy bajo	0	2	3	5
Bajo	0	1	2	3
Medio	0	0	1	2
Alto	0	0	0	1

3. Para el caso particular de la TCP entre el período t_1 y el período t_3 de las exportaciones, por subpartida a la CAN y al MO, se considera un puntaje para cada uno de los posibles escenarios, como se muestra a continuación:

Tabla 23[65]

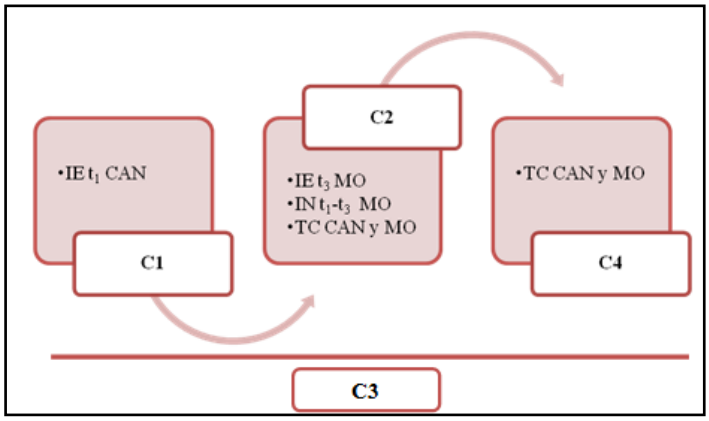
			TCP X_h MO			
			< 0		> 0	
			< TCP M_h MO	≥ TCP M_h MO	< TCP M_h MO	≥ TCP M_h MO
TCP X_h CAN	< 0	< TCP intra CAN	0	0	0	0
		≥ TCP intra CAN	0	0	0	1
	> 0	< TCP intra CAN	0	0	2	3
		≥ TCP intra CAN	0	0	3	5

4. **Homologación de los indicadores**: los indicadores cuyos puntajes más altos alcanzan el valor de 5, tanto para la tala4 como para la 5 serán multiplicados por 3/5 para que todos los puntajes sean homogéneos con un máximo de 3. Por el hecho de que a todos los indicadores se les ha asignado un peso equivalente, al haber más de un indicador involucrado en el análisis de C2 (ver gráfico19), los resultados obtenidos de los indicadores para este criterio se promedian.

[64] La utilización de esta tabla se limita únicamente al indicador de intensidad ajustado, IN, ya que a diferencia del IE, éste es calculado para el MO en los dos períodos t_1 y t_3. ¿Cómo se utiliza? Se observa el puntaje correspondiente al IN que un producto determinado obtuvo en el período t_1, y se lo compara con su puntaje obtenido en el período t_3. Según su evolución entre estos dos períodos, se le asigna los puntajes de la tabla 22, siendo 5 el puntaje máximo. La determinación de los puntajes ha sido una convención de Zevallos y González (2011), basados en el comportamiento esperado de las exportaciones de manufacturas por subpartida.

[65] Esta tabla es utilizada para los flujos comerciales de un producto en particular. Entonces, ¿cuáles son los componentes evaluados en la tabla 23? Comenzando por la primera columna, **TC Xh CAN** es la tasa de crecimiento promedio de las exportaciones ecuatorianas de un producto (h) determinado a la CAN. **TC intra CAN,** corresponde a la TCP de las exportaciones ecuatorianas por sector tecnológico LALL, al que corresponde el producto (h) analizado en la columna anterior. **TC Xh MO**, corresponde a la TCP de las exportaciones ecuatorianas del producto (h) al MO. Por último, TC Mh MO indica la TCP de las importaciones que realiza el MO del mismo producto (h).

Gráfico 20[66]



Fuente:Zevallos y González (2011)
Elaboración: María José Amores

c) Condición de monto mínimo

Para determinar con mayor rigurosidad qué manufacturas gozaron de la existencia del EP, se debe evita, en primer lugar, considerar aquellas cuyo monto exportado al MO en t_3 estén por debajo de un nivel razonable sugerido por la experiencia. El monto mínimo de exportación promedio anual se ha definido en US$30.000[67] para el período final.

Además se han definido tres condiciones, cuyo incumplimiento en al menos una de ellas automáticamente descarta la existencia del EP para la subpartida de análisis, otorgándole el puntaje de 0:

1. La tasa de crecimiento promedio anual, TCP, del índice de intensidad ajustado[68], IN, debe ser mayor a 0 entre el período t_1 y el período t_3. Con esta condición se pretende asegurar que el MO haya incrementado su nivel de importancia para la subpartida que se ha identificado con un posible EP.

TCP de IN para MO t_1-t_3> 0

2. Para asegurar que no exista una sustitución de mercados, la TCP de las exportaciones ecuatorianas de un producto a la CAN no debe ser decreciente, a menos que la TCP del sector tecnológico al que pertenece el producto haya sido decreciente también, y en mayor proporción. De esta manera, se asegura que el decrecimiento haya sido causado por la reducción macro de las exportaciones ecuatorianas del sector correspondiente a la CAN, y no por un posible abandono de este mercado.

[66]Este gráfico indica el C3 es la consecuencia lógica, según la metodología, de haber encontrado un producto con EP, sea que la evidencia de éste sea baja, media o alta, como lo define la tabla 24.
[67] Esta convención es adoptada por la metodología original de Zevallos y González (2011).
[68] La TCP es calculada para el indicador IN no estandarizado.

Si $TCPX_h$ CAN < 0, entonces es necesario que $TCPX_h$ CAN > TCPintra CAN

3. La TCP de las exportaciones ecuatorianas de un producto al MO entre el período t_1 y el período t_3 debe ser creciente. Es decir, esta TCP debe reflejar la importancia que el MO ha tomado para el producto en análisis. Con esto, se asegura que las subpartidas escogidas con EP, lo hayan presentado realmente.

$TCPX_h$ MO > 0

d) Puntaje Final

Se debe aclarar que la importancia relativa de cada indicador como evidencia para concluir sobre su aporte específico en la identificación del EP, es desconocida. Sin embargo, si se conoce que los criterios en conjunto son válidos y necesarios para identificar el EP y que la posición relativa de los puntajes obtenidos pueden dar indicios de la presencia de un posible EP.

No obstante lo anterior y para evitar arbitrariedad, se puede asumir que los criterios tienen una importancia similar, por lo que cada ponderación procede neutralmente asignando un peso igual a cada indicador. Es así que la existencia de indicios del EP se califica según el puntaje final[69] obtenido a través de la metodología, de la forma que se muestra a continuación:

Tabla 24

Evidencia de EP	Puntaje Final
No existe EP	[0; 4,5[
Baja probabilidad de EP	[4,5; 6[
Mediana probabilidad de EP	[6; 7,5[
Alta probabilidad de EP	[7,5 ;9[

e) Controles complementarios

Aun cuando la inclusión de las mencionadas condiciones adicionales mejora el indicio de causalidad de C1 a C2 y del EP, con el objeto de que la identificación sea más sólida, se utilizan tres controles complementarios para obtener mayores pruebas. Éstos sirven para verificar que los efectos de otros acontecimientos comerciales, ocurridos a lo largo del período de análisis, no sean los predominantes o decisivos en los resultados obtenidos. Como por ejemplo, el otorgamiento unilateral de preferencias comerciales, o los acuerdos preferenciales bilaterales.

[69]El puntaje final es determinado mediante la suma de todos los indicadores, en el orden que indica el gráfico 19. Es decir, la suma del puntaje correspondiente a IE en t1 para la CAN (C1), más el promedio de los indicadores que miden el C2 y más los puntajes obtenidos del análisis de las TCP que miden el C4. De este modo se explica que el puntaje mayor sea 9.

e.1.) Controles 1 y 2 (preferencias unilaterales)

Las subpartidas con potencial indicio de EP de la CAN pueden haber sido beneficiadas por las preferencias arancelarias otorgadas en el marco de la ATPDEA y/o SGP Plus. Por lo tanto, es necesario controlar que haya sido el EP de la CAN, y no estos programas unilaterales únicamente, lo que explica el buen desempeño de las subpartidas en cuestión en los mercados de los EE.UU y/o con la UE. Por este motivo, cuando se presentaron los períodos de análisis, se habló de recurrir a un control ATPDEA para el caso EE.UU. y a dos controles ATPDEA y SGP Plus para el caso de la UE.

Para el caso de EE.UU. se filtran los efectos de la ATPDEA y se elabora una lista por orden de desempeño, de todas las subpartidas beneficiadas por este programa durante el período t_3 (2004-2007). El orden de desempeño en el mercado de los EE.UU se mide a través de la tasa de crecimiento con respecto a t_2(2002-2003). Se espera que las subpartidasque presenten el EP de la CAN y que a la vez gocen de ATPDEA tengan un mejor desempeño que las manufacturas beneficiadas solo por esta última. Es decir, se espera que las subpartidas con evidencia de EP se encuentren en la cota superior de los productos beneficiados, lo que permite inferir que ha habido un efecto que ha contribuido en el desempeño que no es explicado por la ATPDEA solamente, sino también por el EP de la CAN.

Para el caso de UE, el filtro ATPDEA es similar al correspondiente para el caso de los EE.UU. Con respecto al filtro SGP Plus, se listan las manufacturas que gocen de la liberalización unilateral con la UE y se toman los períodos t_2(2002-2005) y t_3(2006-2007) para evaluar el cambio en su desempeño en ese mercado medido por la tasa de crecimiento. La diferencia con el filtro ATPDEA radica en que el SGP Plus no estaba vigente en el período t_2. Pero el resto del procedimiento es igual, por lo que se espera que los productos con indicios de EP de la CAN y beneficiarios a la vez del SGP Plus, se encuentren en la cota superior de la lista de productos beneficiados, lo cual permitiría atribuir este desempeño relativo al EP de la CAN.

e.2.) Control 3 (otros ACP Sur-Sur)[70]

Este control es aplicado por la investigación de Zevallos y González (2011) para determinar que la subpartidas con evidencia de EP de la CAN, no hayan ingresado a los MO gracias a un EP ajeno, principalmente de los mercados de Chile y Mercosur. Los resultados que los autores obtienen se resumen en que ha habido poca influencia por parte de estos mercados para las exportaciones de manufacturas de Perú y Colombia a EE.UU y la UE. De hecho, las subpartidas que ellos encuentran con un EP compartido son dos para cada país en el caso del EP a EE.UU, y una –igualmente para cada uno– en el EP a la UE. Por lo tanto, a la luz de estos resultados, esta investigación ha determinado que los resultados obtenidos por Zevallos y González (2011), en este control en particular, no son relevantes, y por ello, este control no será aplicado en el presente trabajo.

[70]Se presenta este control con fines únicamente de descripción de la metodología original. Para el estudio presente se asume, como un principal supuesto, que el mercado ampliado andino ha sido el principal responsable del EP.

Análisis de los resultados

a) Determinación de la muestra

Al aplicar la metodología descrita, se empezó por determinar la muestra de subpartidas manufactureras a estudiarse, de modo que se escogieron aquellas que registraron exportaciones al mundo en al menos un año del período t_1(1994-1997). Luego, se promediaron los valores exportados de cada subpartida para el número de años del período inicial en todos los mercados de destino[71], descartando aquellas que no registraban ningún valor a los MO[72]. Seguidamente, se calculó la participación de cada mercado para cada producto, y se seleccionaron aquellos cuyo destino principal haya sido la CAN.

De esta manera, se obtuvo en un inicio una muestra de 1.272 subpartidas manufactureras exportadas a la CAN, de las cuales 883 tenían al mercado andino como su principal destino. De estos 883 productos manufacturados, 61 cumplieron con el requisito de monto mínimo para EE.UU en el período t_3(2004-2007), y 20 productos para el caso de la UE, cuyo período final era el binenio 2006-2007, (tabla 25). Con base en esta muestra, se prosiguió a determinar la evidencia de EP de la CAN en los MO de EE.UU y la UE, cuyos resultados se muestran en la siguiente sección.

Tabla 25[73]
Exportaciones manufactureras (XM) que cumplen con los criterios C1 y monto mínimo

Nº XM CAN t1	1.272
Nº XM primer mercado CAN t1	883
Nº XM monto mínimo exportado a EE.UU en t3	61
Nº XM monto mínimo exportado a UE en t3	20

Fuente: Zevallos y González (2011)
Elaboración: María José Amores

- **Evidencia de EP hacia EE.UU**

Como se puede evidenciar en la tabla 26, el número de subpartidas de manufacturas que han presentado indicios del EP para EE.UU, han sido 22 en total. Éstas representan el 1,4% del total desubpartidas manufactureras exportadas a este MO (1.534) en el período 2004-2007. En términos de monto exportado, estas 22 subpartidas representanUS$ 24 millones en promedio, valor que comparado con el monto total exportado en manufacturas (US$ 432.761,68), representa el 5,6%.

[71] Hay que recordar que se optó por los mercados de EE.UU, la UE, Mercosur, el resto de América Latina sin los países del Caribe, el resto del mundo y la CAN.
[72] La selección de estas subpartidas se la realiza según el mercado de destino objetivo en estudio. Es decir, si el EP iba a ser calculado para EE.UU, se eliminaron aquellas subpartidas que no registraron exportaciones en el primer período 1994-1997 hacia EE.UU. Así, se procedió de igual forma para la determinación de EP hacia la UE.
[73] Una descripción de los productos con EP para esta sección se encuentra en el anexo B.

Tabla 26
Evidencia de EP de la CAN en las exportaciones manufactureras (XM) de Ecuador, 2004-2007

Evidencia	Nº subpartidas	Monto (US $ miles)	%
Baja	11	2.991,68	12,3%
Media	9	7.517,12	30,8%
Alta	2	13.859,99	56,9%
Total	22	24.368,79	100%
% EE.UU	1,4%	5,6%	

Fuente: base de datos WITS
Elaboración: María José Amores

Al examinar por sectores o categorías[74], en la tabla 27 se constata la concentración de las XM con EP en MBRN (41%), seguida por MBT (32%) y MTM (18%). En este caso, vale recordar el gráfico 17 presentado en el capítulo anterior, cuyo análisis conjuntamente con los resultados presentes, permiten afirmar que el EP se ha concentrado en aquellos sectores manufactureros con mayor dinamismo en términos de subpartidas, a lo largo del tiempo.

Tabla 27
Número de subpartidas de manufacturas ecuatorianas exportadas a EE.UU (XM) por categoría, 2004-2007

	Nº subpartidas	% con evidencia de EP
MBRN	9	41%
MBT	7	32%
MTM	4	18%
MAT	2	9%
TOTAL	22	100%

Fuente: base de datos WITS
Elaboración: María José Amores

Luego, al presentar estos resultados en términos de monto exportado, se evidencia que sobresalen las exportaciones manufactureras con posible EP correspondientes a los sectores de MTM (59%), y MBRN (29%). Estos resultados difieren de lo esperado, ya que hubiera sido previsible que el mayor sector con EP sea el de MBRN dada la alta concentración de exportaciones de manufacturas ecuatorianas en esta categoría, tal como se evidencia en la última columna[75] de la tabla 28.

[74] Se utilizarán estos términos indistintamente como sinónimos.
[75] La finalidad de esta columna es la de brindar al lector la posibilidad de comparar la estructura general de las exportaciones de manufacturas ecuatorianas a este MO, con la estructura de las manufacturas que evidencian un EP. Con esto se pretende mostrar si la presencia del EP está directamente relacionada con la estructura global de la canasta de exportación de manufacturas a los MO, o no.

Tabla 28
Monto por categoría exportada a los EE.UU con EP, 2004-2007

	Monto EP (US$ miles)	XM con EP	XM totales a EE.UU
MBRN	7.003,09	29%	78%
MBT	2.636,79	11%	9%
MTM	14.395,74	59%	11%
MAT	333,17	1%	2%
TOTAL	24.368,79	100%	

Fuente: base de datos WITS
Elaboración: María José Amores

Finalmente, al desagregar cada sector tal como se presenta en la tabla 29, se observa que las subpartidas de manufacturas que gozan del EP corresponden a los subsectores de maquinaria y equipo (54,8%) y MBRN agrícolas (28,6%). Estos resultados presentan una particularidad*: los subsectores que presentan evidencia de un EP no son aquellos en los cuales están concentradas las exportaciones manufactureras totales a este MO*. Es decir, se hubiera esperado que la mayor parte de EP se ubique en los subsectores de MBRN, como ya se mencionó en el párrafo anterior. Sin embargo, es en el subsector de MTM *maquinaria y equipo* –el cual apenas goza de una participación del 7,6% en el total manufacturero exportado[76]– en el que se concentra el EP hacia este MO. Por lo tanto, *se podría afirmar que la presencia de EP no depende, necesariamente, de la concentración global de las exportaciones de manufacturas en uno o más sectores determinados*.

Tabla 29
XM por subsector a EE.UU (US$ miles de dólares), 2004-2007

Sector	Subsector	Monto EP (US $ miles)	XM con evidencia de EP	XM totales a EE.UU
MBRN	Agrícolas	6.971,07	***28,6%***	43,3%
	Otras MBRN	32,01	0,1%	35,1%
MBT	Cueros y calzado	-	-	0,2%
	Textiles y vestido	1.315,09	5,4%	3,1%
	Otras MBT	1.321,70	5,4%	5,3%
MTM	Automotrices	-	-	0,4%
	Maquinaria y equipo	13.342,74	***54,8%***	7,6%
	Químicos y procesos compuestos	1.053,00	4,3%	3,0%
MAT	Electrónicos y eléctricos	-	-	1,5%
	Otras MAT	333,17	1,4%	0,4%
Total		24.368,79	100%	100%

Fuente: base de datos WITS
Elaboración: María José Amores

- **Evidencia de EP hacia la UE**

El caso de la UE es especial, se podría incluso afirmar que no existe EP para este MO ya que de toda la muestra, tan solo 21 productos cumplieron con la condición de monto mínimo exportado (US$

[76] Ver la última columna de la tabla

30.000), y de estos, solo **5** cumplieron con el puntaje para ser considerados como productos con evidencia del EP. Y aun el grado de evidencia de estas cinco subpartidas es bajo, por lo que ¿se podría decir que hay efecto plataforma para las exportaciones de manufacturas ecuatorianas hacia la UE?

Esta pregunta se mantiene latente en esta sección, pero antes de contestarla se analizan brevemente los resultados. Para lo cual se ha elaborado la tabla 30 con el fin único de mostrar los resultados obtenidos, mas estos en realidad no se muestran relevantes. Entonces, las cinco manufacturas mencionadas cuentan, en su mayoría, con niveles bajos de evidencia de EP. Estos representan 0,6% del total de subpartidas manufactureras exportadas a la UE (793) en el período 2006-2007. Analizando por monto exportado promedio, se constata que éste ubica alrededor de US$ 718 miles, los cuales representanapenas el 0,1% del valor de las exportaciones de manufacturas a la UE (US$ 506.208,593) en el período t_3. Con estas cifras se *reafirma* la duda acerca de que exista un EP hacia este mercado.

Tabla 30
Evidencia de EP de la CAN en XM de Ecuador a la UE, 2006-2007

Evidencia	Nº XM	Monto (US $ miles)	%
Baja	3	472,48	65,8%
Media	2	245,91	34,2%
Alta	-	-	-
Total	5	718,39	100%
% UE	0,6%	0,1%	

Fuente: base de datos WITS
Elaboración: María José Amores

Pero, aún cuando los resultados no sean los esperados, se presenta al igual que en el caso de EE.UU, una tabla sobre los sectores y subsectores en los que se ubican las subpartidas. Sin embargo, el análisis de los datos presentados no conllevará conclusiones contundentes ya que la muestra es insignificante.

Tabla 31
Número de subpartidas de Ecuador exportadas a UE por categoría y subsector, 2006-2007

Sector	Subsector	Nº subpartidas	Monto EP (US $ miles)	XM con evidencia de EP	XM totales a UE
MBRN	Agrícolas	2	442,84	***61,6%***	92,8%
	Otras MBRN	1	151,36	***21,1%***	2,8%
MBT	Cueros y calzado	-	-	-	0,5%
	Textiles y vestido	2	124,19	17,3%	1,5%
	Otras MBT	-	-	-	1,4%
MTM	Automotrices	-	-	-	0,0%
	Maquinaria y equipo	-	-	-	0,3%
	Químicos y procesos compuestos		-	-	0,6%
MAT	Electrónicos y eléctricos	-	-	-	0,1%
	Otras MAT	-	-	-	0,1%
Total		5	718,39	100%	100%

Fuente: base de datos WITS
Elaboración: María José Amores

Como se ve en la tabla31, las subpartidas están concentradas mayoritariamente en los sectores de MBRN y MBT. En el caso de los subsectores, son los MBRN agrícolas (61,6%) y otras MBRN (21,1%) en los que se concentra la mayor parte del EP identificado en este mercado. En este punto cabe preguntarse, ¿si todo el EP hacia EU se ve limitado a tres productos, qué tan realista resulta afirmar que ha existido algún EP?

Al parecer de la investigación, el hecho de limitar la muestra inicial a aquellas subpartidas manufactureras que presentan exportaciones a los MO en t_1 (1994-1997), con la condición de tener a la CAN como principal mercado, reduce las posibilidades de encontrar otras subpatidas que evidencien el EP. Por lo tanto, antes de sacar conclusiones definitivas, se propone rehacer el proceso de la *máquina de inferencia* tomando en cuenta aquellas manufacturas que no hayan presentado exportaciones a la UE o a EE.UU en t_1(1994-1997), pero si hayan tenido a la CAN como principal mercado. Se realiza esto para verificar si esas manufacturas han logrado registrar exportaciones en el período t_3 respectivo para cada MO, hecho que daría indicios de la existencia de un posible EP.

Con respecto a lo anterior, es meritorio mencionar que la razón por la cual la *máquina de inferencia* requiere que las subpartidas que conforman la muestra inicial registren exportaciones a los MO en el primer período, se debe al cálculo de las TC, el cual requiere de la existencia de un valor diferente de cero en el período inicial. De este modo, al seleccionarse las subpartidas bajo ese criterio, ¿no se estaría omitiendo a aquellos productos que en el primer período tenían solamente exportaciones intracomunitarias, pero con el paso del tiempo pudieron ingresar en los MO registrando exportaciones en el último período?

En consideración a la pregunta planteada, esta investigación propone considerar como parte de la muestra a aquellas manufacturas que tienen a la CAN como principal mercado en el período t_1, pero que no necesariamente presentan exportaciones a los MO en el mismo período. De esta manera, se vuelve a calcular el EP, realizando ciertas modificaciones a la *máquina de inferencia* utilizada anteriormente.

Modificaciones a la «máquina de inferencia»: cambios metodológicos y resultados

a) Modificaciones a la *metodología CIUP* o *«máquina de inferencia»*

Con base en lo dicho anteriormente, se proponen un par de cambios a la metodología utilizada previamente, siendo éstos los siguientes:

1. **Determinación de la muestra**

Se escogen aquellas subpartidas manufactureras que en el período inicial (1994-1997) hayan tenido al mercado ampliado andino como su principal mercado, aún cuando no registren exportaciones a los MO en dicho período.

2. **Desempeño de las manufacturas en el período t_3: TCP entre t_1-t_3 para las exportaciones de Ecuador a los MO**

Para poder hacer uso de la metodología diseñada por Zevallos y González (2011) no se van a realizar grandes cambios que la transformen en una metodología totalmente distinta. Simplemente se añaden tres supuestos para el caso de aquellas manufacturas que no hayan presentado exportaciones a los M0 en el período t_1, los cuales se presenta a continuación:

- **S1:** Aquellas exportaciones manufactureras que no hayan registrado valor en el período t_1, pero sí en el período t_3–cumpliendo la condición de monto mínimo–son consideradas como exportaciones que presentan EP.
- **S2:** Para asignarles el puntaje correspondiente, se asume que la TCP para de estas exportaciones a los MO entre los período t_1 y t_3, es automáticamente mayor a la TCP de las importaciones del producto analizado del MO.
- **S3:** Al considerase los S1 y S2, se determina como inválido el criterio adicional 3[77] –cuyo incumplimiento lanzaría un valor automático de 0 a la subpartida analizada–, para las exportaciones incluidas en S1.

3. **Modificación de monto mínimo**

Adicionalmente a lo anterior, se ha optado por cambiar el monto mínimo correspondiente a las exportaciones de Ecuador a la UE específicamente. El monto mínimo indica el umbral en el cual las exportaciones registradas de un país a otro mantienen continuidad en el período determinado de análisis. De esta manera se evita seleccionar aquellos productos que pueden ser considerados como *golondrina* y presentarse en tan solo un año, o dos de un período.

El monto mínimo determinado por Zevallos y González (2011) corresponde a las exportaciones que la CAN hace en su conjunto a los MO. En este sentido, el monto mínimo no representa una limitación para Perú y Colombia dado que son los países de mayor desarrollo relativo de la región, y mantienen exportaciones de mayor denominación. Por esto, se realizó el ejercicio de determinación de monto mínimo para Ecuador, a los mercados de estudio de la investigación. Como resultado de este ejercicio, se optó por mantener el monto mínimo para EE.UU US$ 30.000, en tanto que para la UE, éste se reduce a un monto de US$ 20.000. Estos resultados son producto de un análisis meramente empírico, el cual se basa en la determinación de un promedio de las exportaciones por partida en el período 1994-2007. El umbral de US$ 30.000 o US$ 20.000 indican aquel punto mínimo en el que las exportaciones siguen registrando valores continuos en al menos 6 años del período señalado.

[77] Hay que recordar que este criterio de control sostenía que $\boldsymbol{TCP\ X_h\ MO > 0.}$

4. Modificación de períodos de análisis, y extensión de los mismos hasta 2011

Finalmente, otro cambio que se realiza a la metodología incluye la modificación de los períodos utilizados en un principio. La data existente permite extender los períodos, y tener resultados más ajustados al presente. Sin embargo, hay que tomar en cuenta la crisis del euro en la UE, la cual pudo haber afectado aquellas exportaciones que presentan EP, por lo que se aconseja rehacer el análisis una vez se haya superado esta crisis. Por lo demás, los períodos que se sugieren, y que se utilizan al final de este capítulo, son los que se presentan en la tabla 32.

Tabla 32
Modificación de períodos: determinación original y la modificada para esta investigación

	EE.UU		UE	
	Original	**Modificado**	**Original**	**Modificado**
t_1	1994-1997	1994-1997	1994-1997	1994-1997
t_2	2002-2003	2002-2005	2002-2005	2002-2006
t_3	2004-2007	2006-2011	2006-2007	2007-2011

Fuente: Zevallos y González (2011)
Elaboración: María José Amores

¿Cuál es la justificación para la elección de estos períodos? Para el caso de EE.UU, se toma el período t_2 (2002-2005)pensando en el ATPDEA[78]. El lapso de tiempo es de tres años, espacio temporal que permite un análisis riguroso de aquellas manufacturas que pudieron haber sido beneficiadas por el programa unilateral, y presentado evidencia de EP al mismo tiempo. El período se muestra más largo al original, ya que los efectos del acuerdo pudieron no haber sido inmediatos, sino haberse presentado en años posteriores. En el caso del período t_3 se determinan los años 2006-2011, con la finalidad actualizar la información, y establecer si en los últimos años se ha presentado o no el EP en las exportaciones de manufacturas ecuatorianas.

Por otro lado, en el caso de la UE, el período t_2 ha sido determinado considerando al ATPDEA y al SGP Plus, al igual que en la metodología original. Se mantiene el supuesto de que el haber contraído el ATPDEA pudo haber incentivado la búsqueda de mercados más grandes, sin necesariamente contar con preferencias comerciales previas. Pero también se incluyen los primeros años de entrada en vigencia del SGP Plus (2005-2006), por lo que el período se alarga cinco años: 2002-2007.

Para el período t_3 que comprende los años 2007-2011, se debe considerar la crisis del euro suscitada a finales del 2007. Ésta pudo haber afectado las exportaciones ecuatorianas hacia ese mercado, afectando también a la posibilidad de encontrar manufacturas con evidencia del EP. Pero, a pesar de este aspecto, la actualización del período final para este MO se muestra necesaria para realizar un

[78]Vale recordar que el ATPDEA entra en vigencia en 2002, por lo que un período de dos años 2002-2003, puede no presentar claramente los efectos que la preferencia comercial produjo en las exportaciones de manufacturas ecuatorianas.

análisis más actualizado. Por esto, se sugiere de rehacer el ejercicio cuando las condiciones europeas hayan mejorado.

Con todas estas modificaciones en mente, se procede a calcular el EP siguiendo la misma dinámica descrita en el gráfico 20. En un principio se presentan los resultados para los períodos de la metodología original, con los cambios metodológicos señalados, para después actualizarlos con los períodos descritos en la tabla 32.

b) Re-cálculo del EP con los cambios metodológicos

En esta sección se presentan los resultados de la aplicación de la *máquina de inferencia* con los cambios metodológicos señalados en la sección anterior (literales a, b y c), manteniendo los períodos definidos en el modelo original. Esta re-aplicación de la metodología lanzó los resultados de la tabla 33 para cada MO. Hay que aclarar que para este ejercicio se contó con la misma muestra inicial anterior, dado que el período t_1 no es modificado. Entonces, al no descartar las subpartidas manufactureras sin exportaciones a los MO en el período t_1, pero que cumplieron con la condición de monto mínimo para cada uno, se obtuvo una muestra particular para EE.UU y la UE de 98 y 54 manufacturas, respectivamente.

Tabla 33[79]
Muestra de las XM para cada MO que cumplen con C1 y monto mínimo

Nº XM CAN t1	1.272
Nº XM primer mercado CAN t1	883
Nº XM monto mínimo exportado a EE.UU en t3	98
Nº XM monto mínimo exportado a UE en t3	45

Fuente: Zevallos y González (2011)
Elaboración: María José Amores

- **Evidencia de EP para EE.UU**

Para el análisis de esta sección, y de las siguientes, se va a emplear el mismo formato de tablas utilizadas en el análisis anterior. Por lo tanto, al incorporarse las modificaciones señaladas para el caso de EE.UU, los resultados se presentan en la tabla 34.

[79] Para ver qué productos cuentan con EP tanto para EE.UU como para la UE, referirse al anexo C.

Tabla 34
Evidencia de EP en las exportaciones manufactureras (XM) de Ecuador a EE.UU, 2004-2007

Evidencia	Nº subpartidas	Monto (US $ miles)	%
Baja	26	5.941,72	15,3%
Media	16	18.628,07	47,9%
Alta	3	14.307,47	36,8%
Total	45	38.877,26	160%
% EE.UU	2,9%	9,0%	

Fuente: base de datos WITS
Elaboración: María José Amores

Como se constata, las manufacturas que presentan EP hacia EE.UU –incorporando los cambios referidos– son 45, las mismas que representan el 2,9% de las subpartidas manufactureras exportadas a este mercado en el último período (2004-2007). El monto exportado promedio se ubica alrededor de US$ 38 millones, que representan el 9,0% del valor promedio de las exportaciones manufactureras ecuatorianas. Estos resultados, en comparación con los anteriores, duplican el número de productos con posible EP, y la participación en monto es más representativa que la presentada en la tabla 26.

Por otro lado, para analizar la composición de estas nuevas subpartidas, se las organizándo según el sector tecnológico al que pertenecen. En la tabla 34, también se puede apreciar el monto que cada sector representa en el total exportado al MO con EP. Entonces, al estudiar los resultados obtenidos, y compararlos con aquellos en las tablas 27 y 28, se comprueba que no existen cambios significativos en términos de tendencia. Al igual que en caso anterior, la concentración del número de subpartidas manufactureras se encuentra en la categoría de MBT, con una participación del 36%. Esta participación no difiere considerablemente de la anterior (32%), indicando la predominancia de este sector en número de manufacturas exportadas.

Del mismo modo, al revisar la concentración por monto exportado, se sigue destacando el sector de MTM con una participación del 67% en el total manufacturero con posible EP. En el caso anterior, este mismo sector sobresalía con una participación del 59%. En conclusión, aún cuando se tiene una mayor cantidad de productos con posible EP, la distribución (%) en términos cualitativos y cuantitativos no presenta diferencias que afecten, en gran medida, las conclusiones que se elaboren.

Tabla 35
Número de subpartidas y monto exportado por sector tecnológico, 2004-2007

	Nº subpartidas	% con evidencia de EP	Monto (US$ miles)	%
MBRN	13	29%	8.021,10	21%
MBT	16	***36%***	4.394,21	11%
MTM	14	31%	26.128,77	***67%***
MAT	2	4%	333,17	1%
TOTAL	45	100%	38.877,26	100%

Fuente: base de datos WITS
Elaboración: María José Amores

Por último, completando el análisis por subsector, se presenta información que si difiere con la expuesta previamente en la tabla 29, en la cual los subsectores prominentes con EP eran los correspondientes a maquinaria y equipo, y MBRN agrícolas. De este modo, en la tabla 36, se observa que al introducir las modificaciones, el EP se concentra en dos sectores principalmente: maquinaria y equipo (35,3%), y químicos y procesos compuestos (30,2%). Estos subsectores pertenecen a la categoría de exportaciones no tradicionales. En consecuencia, estos resultados permiten concluir que el mercado ampliado de la CAN ha tenido éxito en la incubación de capacidades no tradicionales para Ecuador, y la posterior inserción de sus productos manufacturados con EP en el mercado Estadounidense. No obstante, esta afirmación deberá ser confirmada con los controles adicionales que se realicen en la última sección de este capítulo.

Tabla 36
XM por subsector a EE.UU (US$ miles de dólares), 2004-2007

Sector	Subsector	Monto EP (US $ miles)	XM con evidencia de EP	XM totales a EE.UU
MBRN	Agrícolas	7.989,09	***20,5%***	43,3%
	Otras MBRN	32,01	0,1%	35,1%
MBT	Cueros y calzado	151,96	0,4%	0,2%
	Textiles y vestido	1.500,92	3,9%	3,1%
	Otras MBT	2.741,33	7,1%	5,3%
MTM	Automotrices	670,45	1,7%	0,4%
	Maquinaria y equipo	13.721,19	***35,3%***	7,6%
	Químicos y procesos compuestos	11.737,14	***30,2%***	3,0%
MAT	Electrónicos y eléctricos	-	-	1,5%
	Otras MAT	333,17	0,9%	0,4%
Total		38.877,26	100%	100%

Fuente: base de datos WITS
Elaboración: María José Amores

- **Evidencia de EP para la UE**

Una vez calculado el EP para la UE incorporando las modificaciones tanto de monto como de la muestra de las subpartidas manufactureras, se obtuvieron resultados más satisfactorios que los presentados previamente en la tabla 30. Las subpartidas con posible EP resultantes de este segundo ejercicio se multiplicaron, y de tres existentes previamente aumentaron a 20. Sin embargo, hay que recalcar que la modificación que mayor influencia tuvo para el cambio de los resultados fue el añadir a la muestra aquellas subpartidas descritas en S1[80]. Es posible realizar esta afirmación ya se calculó el EP tomando tanto el monto mínimo de US$30.000, como el de US$20.000, y el número de subpartidas que aumentó del un ejercicio al otro fue solamente dos[81].

[80] Recordando, el supuesto 1 decía lo siguiente:

- **S1:** Aquellas exportaciones manufactureras que no hayan registrado valor en el período t_1, pero sí en el período t_3– cumpliendo la condición de monto mínimo–son consideradas como exportaciones que presentan EP.

[81] Estos resultados son compatibles con el trabajo de Zevallos y González (2011), en donde los autores realizan un análisis de sensibilidad al monto mínimo, e identifican para Perú y Colombia, que los cambios en términos de número desubpartidas hasta el monto mínimo de US$ 20.000 presentan leves incrementos, los cuales no representan cambios significativos en las participacionesdel monto exportados con EP sobre las exportaciones de manufacturas totales.

Tabla 37
Evidencia de EP en las XM de Ecuador a la UE (cambios al monto mínimo), 2006-2007

Evidencia	Nº subpartidas	Monto (US $ miles)	%
Baja	10	870,71	23,1%
Media	5	784,19	20,8%
Alta	5	2.114,91	56,1%
Total	20	3.769,81	100%
% UE	2,5%	0,7%	

Fuente: base de datos WITS
Elaboración: María José Amores

En la tabla 37 se aprecia que existe un total de 20 subpartidas con posible EP, las cuales representan el 2,5% del total de productos manufacturados exportados a la UE. En términos de monto, estas subpartidasrepresentan el 0,7% del total manufacturero exportado. En comparación con los resultados presentados a la tabla 30, los de la tabla 37 presentan una mejora considerable en términos de subpartidas y de distribución por grado de evidencia; en tanto que la participación del monto exportado manufacturado, aun cuando es superior al anterior, no logra alcanzar niveles de más del 1%. Así, se concluye que las manufacturas con posible EP, en el caso de la UE, corresponden a subpartidas de baja denominación monetaria.

Al estudiar cada nivel de evidencia representado en la tabla 37 según el monto que representa, se aprecia que la mayor parte del monto con EP se concentra en aquellas manufacturas con evidencia alta. Este hecho es relevante, ya que permite sacar conclusiones de peso, por el hecho de que su participación monetaria brinda cierto nivel de confianza a las mismas, aún cuando en términos cualitativos la concentración se encuentre en el grado de baja evidencia.

De otra parte, al organizar las subpartidas con evidencia de EP según su sector tecnológico, tal como se ve en la tabla 38, se tiene que éstas están principalmente agrupadas en los sectores de MBRN (55%) y MTM (30%). Sin embargo, a pesar de la existencia de productos manufacturados en el sector de MTM, la concentración en términos de monto exportado se encuentra en las MBRN con un porcentaje del 71%. Esta concentración coincide con la concentración global de las exportaciones manufactureras a este mercado, que representa el 96% del total manufacturero exportado (ref. tabla 18).

Tabla 38
XM con posible EP a la UE, organizadas por sectores tecnológicos, 2006-2007

	Nº XM	X con evidencia de EP	Monto (US$ miles)	%
MBRN	11	***55%***	2.682,11	***71%***
MBT	3	15%	335,95	9%
MTM	6	30%	751,75	20%
MAT	-	-	-	-
TOTAL	20	100%	3.769,81	100%

Fuente: base de datos WITS
Elaboración: María José Amores

Por último, al revisar la composición por subsectores en la tabla 39, nuevamente se confirma la concentración del EP, en términos de monto, en el subsector MBRN agrícola (63%). Este subsector en la canasta de manufacturas exportada, representa el 92,8% del total manufacturero exportado (última columna). Por lo tanto, ¿se podría afirmar que existe una relación directamente proporcional entre la composición global de la canasta de exportación manufacturera, y los productos que presentan EP? Contestar afirmativamente a esta pregunta estaría en contra posición con los resultados obtenido para EE.UU, en el cuál los subsectores con mayor EP correspondían al sector de MTM, mismos que presentan valores de participación muy inferiores al del sector MBRN agrícola para el mercado estadounidense (tabla 36).

Tabla 39
XM por subsector a la UE (US$ miles de dólares), 2006-2007

Sector	Subsector	Monto EP (US $ miles)	XM con evidencia de EP	XM totales a UE
MBRN	Agrícolas	2.375,77	***63,0%***	92,8%
	Otras MBRN	306,34	8,1%	2,8%
MBT	Cueros y calzado	-	-	0,5%
	Textiles y vestido	124,19	3,3%	1,5%
	Otras MBT	211,76	-	1,4%
MTM	Automotrices	-	-	0,0%
	Maquinaria y equipo	248,44	6,6%	0,3%
	Químicos y procesos compuestos	503,31	***13,4%***	0,6%
MAT	Electrónicos y eléctricos	-	-	0,1%
	Otras MAT	-	-	0,1%
Total		3.769,81	100%	100%

Fuente: base de datos WITS
Elaboración: María José Amores

Entonces, ¿cómo se podrían interpretar los resultados? Se podría afirmar que existe mayor probabilidad de contar con EP en aquellos sectores de mayor representatividad en las exportaciones de un país a otro. Sin embargo, esta afirmación depende del mercado que se analice. Por ejemplo, en el caso de EE.UU la concentración no es tan marcada como en el caso de la UE. Si bien el sector MBRN es el de mayor representatividad, las exportaciones a este mercado se encuentran un poco "mejor" distribuidas, en comparación con las exportaciones con destino UE. Aclarando, la UE concentra casi la totalidad de sus exportaciones en las MBRN agrícolas, y no existen otros sectores que superen el 1,5% de participación.

c) Cálculo del EP para el período 1994-2011

Con el fin de actualizar los datos del EP, se han alargado los períodos de análisis tal como se indicó anteriormente (tabla 32), extendiendo la temporalidad hasta el año 2011. Pero, antes de presentar los resultados para cada MO, vale la pena anotar una de las conclusiones obtenidas a lo largo del ejercicio.

Mientras se calculaba el EP para los nuevos períodos mencionados en la tabla 32, y se comparaba los resultados con aquellos de la sección 5.5.2 y sus subsecciones, se constató un aspecto importante de lo

que la metodología considera como EP. Según los cálculos realizados, la determinación de un posible EP depende totalmente de la extensión de los períodos analizados, ya que ésta determina la continuidad de las exportaciones de un producto en particular. De esta manera, al tener períodos más largos, puede presentarse el caso de que se cuente con un menor número de registros de exportación por partida[82], afectando a la determinación promedio del monto mínimo para el período final. Así, productos que pudieron haber sido escogidos anteriormente como manufacturas con evidencia del EP, pueden o no ser escogidos nuevamente cuando la temporalidad del período final se ve extendida. Por lo tanto, se concluyó que la determinación estadística de un EP, es circunstancial. En otras palabras, el que un producto se haya determinado como beneficiario del EP en un período, no garantiza que éste lo sea nuevamente en uno posterior.

Consecuentemente, con estas aclaraciones en mente, se procede a presentar los resultados actualizados para cada MO en las subsecciones siguientes. Antes de presentar los resultados, vale revisar la tabla 40 en la que se describe el tamaño de la muestra con la que se ha contado en la realización de los cálculos del EP para cada MO. Como se aprecia, se ha mantenido la muestra inicial, ya que el primer período se mantiene en todos los casos (1994-1997). Al filtrarse las subpartidas según monto mínimo para cada MO, se obtuvieron 79 subpartidas de manufacturas para el caso de EE.UU y 56 para la UE.

Tabla 40[83]
Determinación de la muestra de XM para los nuevos períodos

Nº XM CAN t1	1.272
Nº XM primer mercado CAN t1	883
Nº XM monto mínimo exportado a EE.UU en t3	79
Nº XM monto mínimo exportado a UE en t3	56

Fuente: Zevallos y González (2011)
Elaboración: María José Amores

- **Evidencia de EP para EE.UU**

Rehaciendo el cálculo del EP para las exportaciones de Ecuador a EE.UU en los nuevos períodos, se encontraron 26 subpartidas que presentan un posible EP, tal como lo expone la tabla 41. Estas subpartidas representan el 1,5% del total de manufacturas exportadas a EE.UU (1.729), las mismas que en términos de monto, representan el 6,9% del total manufacturero (US$ 418.569,02 miles). La reducción del número de subpartidas, se debe en parte a la disminución del comercio recíproco en los años 2008-2009, años en los cuales EE.UU sufrió la crisis del mercado inmobiliario.

[82] Por ejemplo, puede que el producto *chicles y gomas de mascar*, para el caso del período t_3 anterior de la UE (2006-2007), haya presentado exportaciones en los dos años del último período. De esta forma, el cálculo de monto exportado promedio no presenta dificultades, y si cumple con el valor sugerido, el producto podría presentar evidencia de EP. En cambio, al extender el período como es el caso del nuevo t_3 (2007-20011), puede ser que el mismo producto haya registrado exportaciones en dos años del período, pero al promediarse éstas para el número total de años, y no para el número total de registros, el resultado puede ser menor al sugerido como monto mínimo, y descartarle al producto como posible portador del EP en el nuevo período de análisis.

[83] Para verificarcuáles productos cuentan con EP para los dos MO en el nuevo período, ver el anexo D.

Tabla 41
Evidencia de EP en las XM de Ecuador a EE.UU, 2006-2011

Evidencia	Nº subpartidas	Monto (US $ miles)	%
Baja	10	2.427,35	8,5%
Media	9	15.384,54	53,6%
Alta	7	10.875,75	37,9%
Total	26	28.687,64	100%
% EE.UU	1,5%	6,9%	

Fuente: base de datos WITS
Elaboración: María José Amores

Estas subpartidas, al ser clasificadas por sector tecnológico, pertenecen en su mayoría a las exportaciones de MBRN, con una concentración del 38% (10 subpartidas) tal como se aprecia en la tabla 42. Por el contrario, en términos de monto exportado promedio, el sector que sobresale es el de MTM, al igual que en el análisis precedente (tabla 35). Este hecho permite afirmar que aún cuando el número de subpartidas se haya reducido considerablemente en comparación con el período 2004-2007, el EP continua manifestándose en los mismos sectores, por lo que se mantiene la misma estructura exportadora en lo que respecta a la presencia de EP.

Tabla 42
Número de subpartidas y monto exportado por sector tecnológico, 2006-2011

	Nº subpartidas	% con evidencia de EP	Monto (US$ miles)	%
MBRN	10	***38%***	8.400,84	29%
MBT	5	19%	2.172,18	8%
MTM	9	35%	17.699,23	***62%***
MAT	2	8%	415,39	1%
TOTAL	26	100%	28.687,64	100%

Fuente: base de datos WITS
Elaboración: María José Amores

Llegada la última parte del análisis, se presenta en la tabla 43 la clasificación del EP según el subsector tecnológico. De esta forma, tal como se aprecia en la tabla mencionada, el EP se concentra en los subsectores de químicos y procesos compuestos (32,3%) y maquinaria y equipo (29,4%), del mismo modo que en el período anterior, con leves cambios en la participación de cada subsector (ver tabla 36).

Tabla 43
XM por subsector a EE.UU (US$ miles de dólares), 2006-2011

Sector	Subsector	Monto EP (US $ miles)	XM con evidencia de EP	XM totales a EE.UU
MBRN	Agrícolas	6.496,38	***22,6%***	47,7%
	Otras MBRN	1.904,47	6,6%	34,3%
MBT	Cueros y calzado	-	-	0,1%
	Textiles y vestido	49,36	0,2%	2,3%
	Otras MBT	2.122,82	7,4%	4,3%
MTM	Automotrices	-	-	0,2%
	Maquinaria y equipo	8.420,13	***29,4%***	5,9%
	Químicos y procesos compuestos	9.279,10	***32,3%***	2,3%
MAT	Electrónicos y eléctricos	415,39	1,4%	1,5%
	Otras MAT	-	-	1,3%
Total		28.687,64	74%	100%

Fuente: base de datos WITS
Elaboración: María José Amores

De lo anterior se puede concluir que la estructura de los subsectores que han presentado EP, entre el un período y el otro, se ha mantenido. Los principales productos que llegan a EE.UU gracias a una incubación previa en el mercado ampliado de la CAN, pertenecen en su mayor parte a sectores no tradicionales (hablando solamente de monto exportado). Pero, ¿estos resultados sugieren que el mercado ampliado andino ha sido exitoso en su función como *incubadora* de nuevas capacidades productivas, o los resultados pueden ser atribuidos a situaciones externas? Para poder contestar esta pregunta se realizan los controles complementarios que se exponen en la última sección de este capítulo.

- **Evidencia de EP para la UE**

Para el caso de la UE, se obtuvieron 18 subpartidas como las beneficiadas del posible EP, las mismas que representan el 1,4% de las manufacturas exportadas a este mercado (1.302), y el 0,6% del monto manufacturero exportado (US$620.187,43 miles) (tabla 44). De igual manera que en el caso de EE.UU, las estructuras entre el presente período y el anterior se mantienen. Situación que indica una tendencia coherente del EP, y no de un accionar desordenado y poco fiable.

Tabla 44
Evidencia de EP en las XM de Ecuador a la UE, 2007-2011

Evidencia	Nº subpartidas	Monto (US $ miles)	%
Baja	11	1.718,49	44,4%
Media	5	1.304,09	33,7%
Alta	2	848,26	21,9%
Total	18	3.870,84	100%
% UE	1,4%	0,6%	

Fuente: base de datos WITS
Elaboración: María José Amores

Para el caso de la división por sectores, en la tabla 45 se observa una moderada concentración en MBRN con una participación del 56%, en comparación con los resultados anteriores presentados en la (tabla 38). A diferencia del caso anterior, en este ejercicio se evidencia la existencia de exportaciones en el sector MAT, situación que mejora, relativamente, la distribución en términos monetarios. En este sentido, se presenta una canasta con EP mejor distribuida.

Tabla 45
XM con posible EP a la UE por sectores tecnológico, 2007-2011

	Nº subpartidas	% con evidencia de EP	Monto (US$ miles)	%
MBRN	9	***50%***	2.179,15	***56%***
MBT	3	17%	409,18	11%
MTM	5	28%	744,22	19%
MAT	1	6%	538,29	14%
TOTAL	18	100%	3.870,84	100%

Fuente: base de datos WITS
Elaboración: María José Amores

Se aprecia, entonces, en la tabla 46 una mejora en términos de distribución por subsector, tal como lo sugirió la tabla 45. En comparación con el período anterior, cuya distribución se presentó en la tabla 39, se evidencia una menor concentración de las exportaciones de manufacturas ecuatorianas con posible EP en el subsector agrícola de las MBRN. De esta forma, la participación del subsector agrícola se ha reducido considerablemente (35,8%), en comparación con el caso anterior que era del 60%. Este hecho ha permitido dar cabida a que otros subsectores participen del EP, como es el caso de otras MBRN (20,5%), químicos y procesos compuestos (16,0%), y otras MAT (13,9%).

Tabla 46
XM por subsector a la UE (US$ miles de dólares), 2007-2011

Sector	Subsector	Monto EP (US $ miles)	XM con evidencia de EP	XM totales a UE
MBRN	Agrícolas	1.385,92	***35,8%***	94,1%
	Otras MBRN	793,23	***20,5%***	2,2%
MBT	Cueros y calzado	-	-	0,4%
	Textiles y vestido	47,60	1,2%	0,9%
	Otras MBT	361,58	9,3%	1,3%
MTM	Automotrices	-	-	0,0%
	Maquinaria y equipo	125,52	3,2%	0,3%
	Químicos y procesos compuestos	618,69	***16,0%***	0,5%
MAT	Electrónicos y eléctricos	-	-	0,1%
	Otras MAT	538,29	13,9%	0,2%
Total		3.870,84	100%	100%

Fuente: base de datos WITS
Elaboración: María José Amores

No obstante, aún cuando la distribución en términos de monto con EP haya mejorado, la concentración global en la canasta de exportación manufacturera no ha presentado mayores cambios. El sector de MBRN sigue representando el 96% de las XM, con el subsector agrícola como su principal componente (94,1%).

De lo estudiado hasta el presente, se concluye que la presencia de EP no depende necesariamente de la estructura global de la canasta de exportación de un país a otro. El EP es un fenómeno que se da de forma independiente, y que se basa únicamente en el estudio del desempeño de un producto en particular, tanto en el mercado base como en el MO. Por lo tanto, la identificación del EP muestra aquellos productos que han podido ingresar a mercados de mayores exigencias, gracias a su previo aprendizaje en el mercado ampliado andino, independiente del sector al que pertenezca.

Pero, ¿es el aprendizaje previo el único factor determinante, o influye el hecho de contar con algún programa unilateral de preferencias entre el país en estudio y sus MO? Para obtener una respuesta se aplican los controles 1 y 2 descritos previamente, los cuales buscan determinar cuáles productos de los que gozan de EP han logrado entrar en el MO, gracias a su trato preferencial en el ámbito arancelario.

d) Controles complementarios en los períodos originales y modificados

En esta sección se hace una breve presentación de aquellos productos que habiendo resultado como portadores de EP, se encuentran presentes en los programas unilaterales (PU) del ATPDEA y el SGP plus. Por esto, se ha elaborado la tabla 47 en la que se presentan las subpartidas, que habiendo presentado el EP, son también beneficiadas por los PU.

Tabla 47
XM con EP y beneficiadas de PU otorgados por los MO, en los períodos de análisis

	2002-2007		2002-2011	
	ATPDEA	**SGP+**	**ATPDEA**	**SGP+**
XM con EP y PU	23	18	16	15
XM hasta segundo cuartil	21	14	15	13
% XM con EP y PU al MO en t_3	**99,60%**	**81,00%**	**99,70%**	**64,9%**

Fuente: Zevallos y González (2011)
Elaboración: María José Amores

Para poder analizar los resultados, hay que recordar que las subpartidas se escogen según su desempeño en el período t_3 mediante la tasa de crecimiento promedio del período t_2 al período t_3, en los respectivos periodos que corresponde a cada MO. Para simplificar la presentación, se ha unificado todo el período desde el año inicial del período t_2 y el final del período t_3, presentándolo como uno solo: 2002-2007 en el primer caso, y 2002-2011 en el segundo.

Entonces, al revisar cuales subpartidas disfrutaban del EP y de los beneficios del PU, se identificó que para el caso del ATPDEA en el primer periodo (2002-2007), existieron 23 subpartidas manufactureras, de las cuales 21 se encontraban entre el primer y segundo cuartil de la muestra, representando el 99,6% del monto de manufacturas con EP y PU exportadas. El hecho de que estos productos se hayan ubicado en la primera mitad de la muestra, confirma lo señalado en subsecciones anteriores, en las que se mantenía que aquellas manufacturas que presentaran los dos efectos deberían ubicarse en la cota superior. Adicionalmente, en el segundo período (2002-2011) se tiene un caso similar, en el que de 16 manufacturas con EP y PU, 15 se ubicaron en la primera mitad de la muestra, representando el 99,7% de las exportaciones beneficiadas tanto por el EP, como por el PU.

En el caso del programa SGP plus, en el primer período se identificaron 18 subpartidas con los dos beneficios, de las cuales 14 estaban en la primera mitad representando el 81% del monto manufacturero exportado con EP y PU. En el segundo periodo, la participación en términos de monto se reduce al 65%, siendo 15 las subpartidas con los dos beneficios, de las cuales 13 se ubicaban en la primera mitad de la muestra.

De estos resultados, se puede concluir que los PU han influenciado significativamente en la exportación de ciertos productos, permitiéndolos ingresar en los mercados respectivos con mayor facilidad. Por lo tanto, el EP identificado no ha sido el único determinante para que productos que se comercializaban principalmente en la región, sean posteriormente intercambiados en mercados más grandes y exigentes. Estas afirmaciones permiten cuestionar la efectiva existencia de un EP de la CAN hacia las exportaciones no tradicionales de Ecuador hacia los MO estudiados.

En conclusión, los resultados de la aplicación de la *máquina de inferencia* para Ecuador, determinan que aún cuando existen manufacturas que presentaron evidencia de EP, no es posible inferir con certeza que la región andinase haya constituido como el origen de este tipo de exportaciones manufactureras hacia los mercados objetivos, sino que el otorgamiento de programas preferenciales por parte de EE.UU (ATPDEA) y la UE (SGP Plus) también han jugado un papel determinante.

Conclusiones

La Comunidad Andina (CAN), si bien ha tenido una importante participación en fomentar el desarrollo de actividades manufactureras para las exportaciones ecuatorianas, ésta no ha logrado, por si misma, ser una incubadora que posibilite el acceso de productos resultantes de esas actividades a los mercados de EE.UU y la UE. Lo anterior se debe a que los productos que han presentado evidencia del *efecto plataforma* también han sido, en su mayoría, beneficiados por los programas de preferencias comerciales de la ATPDEA y del SGP Plus. Por lo que no es posible afirmar con certeza la causalidad entre las exportaciones de manufacturas ecuatorianas hacia la CAN con las exportaciones manufactureras hacia los mercados de destino objetivos. Por lo tanto, tampoco es posible afirmar con certeza que haya existido tal mencionado *efecto plataforma*.

El mercado ampliado andino, en las exportaciones ecuatorianas, ha tenido una participación promedio del 12%. indicador que no describe apropiadamente la importancia que ha tenido la región para el país. Se afirma esto ya que la región ha posibilitado el desarrollo manufacturero de las exportaciones ecuatorianas intracomunitarias ubicándose el componente no tradicional en porcentajes del 26% y 27% para la última década.

En términos de diversificación, la CAN ha posibilitado el crecimiento del número de productos ecuatorianos exportados al mercado andino, principalmente de aquellos catalogados como manufacturas de baja y media tecnología.

Sin embargo, aún cuando las exportaciones dirigidas hacia el mercado ampliado andino contengan un alto componente manufacturero no tradicional, esta realidad no se ha replicado en cuanto a la canasta exportadora al resto del mundo. Para ese caso, las exportaciones de bienes primarios conforman casi la totalidad de exportaciones realizadas al exterior, con porcentajes de participación que oscilan entre el 80% y 90%. En consecuencia, el componente manufacturero no tradicional es poco representativo, con participaciones que no alcanzan ni el 10% del total exportado.

No obstante, el hecho de que exista una alta concentración monetaria en el componente de bienes primarios, no descarta el contar con exportaciones no tradicionales cuando se analiza según número de subpartidas exportadas. Es así que, al analizar la composición cualitativa de la canasta de exportación ecuatoriana a EE.UU y la UE, se constata que en el transcurso del período 1991-2011, se ha presentado una importante diversificación en términos de número de productos manufacturados exportados a esos mercados. Consecuentemente, los sectores que más diversificación han presentado han sido los correspondientes a aquellas manufacturas ecuatorianas basadas en recursos naturales y de baja tecnología.

Finalmente, lo anterior permite concluir que si bien la canasta de exportación ecuatoriana hacia los mercados de destino objetivo estudiados ha presentado diversificación en sectores manufactureros, estos siguen siendo sectores de productos con un valor agregado no muy alto. Es decir, el

emprendimiento de exportaciones de tecnología media y alta no ha sido posible, presentando, el Ecuador, una baja sofisticación de las exportaciones hacia grandes mercados. Por un lado, esto puede aludirse a la dificultad de que empresas nacionales logren competir con aquellas grandes transnacionales estadounidenses y/o europeas. Por otro, se podría inferir que no existe un fomento adecuado a actividades productivas que permitan modificar la sofisticación y composición de la canasta de exportación ecuatoriana, o que la transformación que se emprende no permite alcanzar niveles superiores de sofisticación dada la realidad estructural existente en temas productivos en el país.

Recomendaciones

Se recomienda realizar el estudio a nivel micro o empresarial del *efecto plataforma*, ya que se considera que es el medio más efectivo para determinar qué papel ha jugado el mercado andino, para aquellas empresas que exportan sus productos a los mercados de EE.UU y la UE. De esta manera, se podría afirmar sin error a dudas, si este tan mencionado *efecto* se ha producido o no para el caso Ecuatoriano, y cualquier otro en general.

Paralelamente, se sugiere determinar para próximas investigaciones, qué porcentaje de aquellos productos que se dirigen a estos mercados son de naturaleza *intra firma*. Es decir, el comercio cuyo origen es el mercado de empresarios andinos versus el comercio cuyo origen son las transnacionales. Este ejercicio permitiría conocer si el comercio de los productos son originados gracias a un desarrollo productivo de Ecuador, o es fruto de grandes inversiones extranjeras ajenas a la evolución productiva del país.

De otra parte, a la luz de los resultados lanzados por esta investigación, se invita a continuar con la implementación del cambio de la matriz productiva, para garantizar el desarrollo de nuevas capacidades que permitan la eficaz transformación de la estructura productiva, por medio de factores endógenos, más que exógenos como la conformación de un mercado ampliado o acuerdos comerciales preferenciales bilaterales. De esta manera, se busca una producción independiente, que responda a las necesidades de desarrollo internas del país, y no ha necesidades externas de países de mayor desarrollo relativo.

Por último, se sugiere consolidar aquellos proyectos de emprendimiento a los pequeños y medianos empresarios, ya que son éstos los que permiten una progresiva transformación productiva. Además, son ellos los que permiten incursionar en nuevos mercados, y aprovechan de mejor manera aquellos espacios regionales en el aprendizaje de cómo hacer comercio exterior.

Referenciasbibliográficas

ABBAS, M (2011) ***SéminaireIntregrations internationales et regionales***. Francia: Université Pierre Mendès France.

ACOSTA, Alberto (2006) ***Breve historia económica del Ecuador.*** (2aed),Ecuador: Corporación Editora Nacional.

AMALUISA, Karina; VEGA, Dick; LARREA, Marco; VIEIRA, Jonathan (2011) ***Guía como exportar a Estados Unidos***, Ecuador: PROECUADOR.

ANDRADE, Diego (2000) ***Impacto de la liberalización comercial como consecuencia del proceso integracionista de la Comunidad Andina de Naciones en el mercado del arroz en el Ecuador. Periodo 1990 – 1998*** (Disertación de Grado), Facultad de Economía PUCE, Ecuador.

AUZ, Margarita (2009) ***Alternativas para el mejor aprovechamiento de las preferencias arancelarias otorgadas por el SGP de la Unión Europea*** (Disertación de grado), Facultad de Ciencias Económicas y Negocios UTE, Ecuador.

BALASSA, Bela (1980) ***Teoría de la integración Económica***. México: Unión Tipográfica Editorial.

BCE (2009, julio) ***Cuentas Nacionales Trimestrales del Ecuador N°67,*** Ecuador: BCE.http://www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/CuentasNacionales/cnt63/come67.pdf[Consultado: 29/08/2013]

BERNAL-MEZA, Raúl y MASERA, Gustavo (2008, junio) El Retorno del Regionalismo: Aspectos Políticos y Económicos en los procesos de Integración Internacional. ***Aportes para la integración latinoamericana***, (18), Argentina.

CAMRE (2010, febrero) ***Principios orientadores y agenda estratégica andina***, Perú: SGCAN.

CASAS, Ángel (2005) ***Integración regional y desarrollo en los países andinos***. Ecuador: Corporación Editora Nacional.

CÁSERES, Luis (1993, noviembre) Ecuador y la integración andina: experiencias y perspectivas. ***Integración latinoamericana***, *18* (195), Argentina.

CEPAL (1994) ***El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe. La integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad***. Chile: Naciones Unidas.

CEPAL (2008) ***Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial***. Chile: Naciones Unidas.

CHACHOLIADES, Miltiades (1988) ***Economía internacional***. México: McGraw-Hill.

CONDE, Francisco (2002) ***El NAFTA: un proceso de integración económica Norte-Sur***, (Tesis Doctoral), Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid: España.

CONDE, María José (2004) ***Las relaciones comerciales del Ecuador con los países de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), en el período 1996-2002*** (Disertación de grado), Facultad de Comunicación, Lingüística y Literatura PUCE, Ecuador.

COVARRUBIAS, Isaías (2009) ***La integración Económica Regional: La Unión de Naciones Sudamericanas***, España: Universidad Internacional de Andalucía. http://ocw.unia.es/ciencias-economicas/integracion-economica-regional-la-union-de [Consultado: 01/04/2013]

CREAMER, Germán; KIM, Kwan; REYNOLDS, Clark (1997) ***El Ecuador en el Mercado mundial. El regionalismo abierto y la participación del Ecuador en el Grupo Andino, el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica y la Cuenca del Pacífico***. Ecuador: Corporación Editora Nacional.

DEUSTUA, Alejandro (1991) ***Situación Actual y Perspectivas de la integración andina en el nuevo contexto internacional***. Colombia: Tercer Mundo Editores.

FIGUIÈRE, Catherine y PRADO, María Mercedes (2012, noviembre) La Communauté Andine des Nations, CAN: Quelle integration économique régionale ?***Investigación Económica. Investigación Económica y Sostenibilidad,*** (5), Ecuador.

FITZGERALD, VALPY (1998, octubre) La CEPAL y la teoría de industrialización. ***Revista de la CEPAL***, (S/N), Chile.

GAIBOR, Diana (2009) ***Análisis de los principales productos no tradicionales que conforman la oferta exportable de Ecuador hacia la Unión Europea y su impacto en la economía del país*** (Disertación de grado), Facultad de Ciencias Económicas y Negocios UTE, Ecuador.

GUITIÉRREZ, Alejando (1997, enero-abril) América Latina: Del regionalismo cerrado al regionalismo abierto. ***Fermentum***, *7* (18), Venezuela.

HACHETTE, Dominique (2005, mayo) CAPÍTULO VI. El regionalismo Latinoamericano o aventuras integracionistas continentales, ***Documento de Trabajo***, (293), Chile.

HAUSMANN, Ricardo y KLINGER, Bailey (2010, abril) Structural transformation in Ecuador, ***Documento de trabajo***, Estados Unidos: Banco Iberoamericano de Desarrollo (BID)

INTAL (2005, marzo), ***Informe andino: desarrollo del período 2002-2004***¸ Argentina: BID-INTAL.

JIMÉNEZ, Sylvia (2007) ***Análisis del comercio binacional Ecuador-Colombia e identificación de oportunidades potenciales de comercio entre ellos hacia terceros. Período 2000-2005*** (Disertación de grado), Facultad de Economía PUCE, Ecuador.

JUNTA DEL ACUERDO DE CARTAGENA (1993, abril)El arancel externo común en el Grupo Andino. ***Informativo Andino***, (3), Perú: JUNAC.

KITAMURA, Hiroshi (1964) ***La teoría Económica y la integración económica de las regiones subdesarrolladas***. México: Fondo de cultura económica.

KRUGMAN, Paul y OBSTFELD, Maurice (2001) ***Economía Internacional. Teoría y política***. (5aed), España: Addison Wesley.

KUWAYAMA, Miko (1999, diciembre) Open regionalism in Asia Pacific and LatinAmerica: a survey of theliterature. ***Serie Comercio Internacional,*** (4)**,**Chile.

LALL, Sanjaya (2000, junio) Thetechnologicalstructure and performance of developing country manufacturedexports, 1985-1998, ***Documento de Trabajo***, Reino Unido: Universidad de Oxford, http://economics.ouls.ox.ac.uk/12784/1/qehwps44.pdf [Consultado: 24/09/2012]

LEÓN, José Arturo (2004) ***Modelo de competitividad global de la industria de piel de cocodrilo Moreletii***, México: Universidad Autónoma de Sinaloa, http://www.eumed.net/cursecon/libreria/2004/alv/index.htm [Consultado: 26/03/2013].

LÓPEZ, Adolfo (2009, junio) Los primeros cuarenta años de integración andina. ***Revista de la Integración: 40 años de integración andina. Avances y perspectivas,*** (4), Perú.

LÓPEZ, Freddy (2001) ***Identificación de productos agropecuarios y agroindustriales ecuatorianos potenciales de exportación a los países de la Comunidad Andina de Naciones*** (Disertación de Grado), Facultad de Economía PUCE, Ecuador.

LYPSEY, Richard (1960, febrero) The theory of customs unions: a general survey. ***TheEconomicJournal,*** *LXX*(270).

MONTALVO, María Lorena (2005) ***Análisis de comercio exterior por sector económico para el caso de Ecuador-Comunidad Andina de Naciones (CAN) 1990-2003.*** Facultad de Economía PUCE, Ecuador.

MORALES, Juan Carlos (1999, enero-abril) La nueva integración latinoamericana: Globalización, apertura y dinamismo comercial. ***Estudios internacionales,*** 32 (125), http://www.revistaei.uchile.cl/index.php/REI/article/viewFile/15024/19263 [Consultado: 09/03/2013]

PICO, Galo (2009) ***Temas jurídicos de la Comunidad Andina.*** Edición electrónica gratuita. http://www.eumed.net/libros-gratis/2009d/627/ [Consultado: 20/03/2013].

PRADO, María Mercedes; AMORES, María José; MORILLO, Karina (2012), ¿Es posible la integración Latinoamericana? La Comunidad Andina de Naciones CAN, ***Documento de investigación***, Ecuador: Facultad de Economía de la PUCE.

RODRÍGUEZ, Octavio (2001, diciembre) Prebisch: Actualidad de sus ideas básicas. ***Revista de la CEPAL***, (75), Chile.

ROJAS, Iván (2011, mayo) Nuevo regionalismo internacional: sus expresiones en Latinoamérica. ***Boletin Electrónico sobre Integración Regional del CIPEI, 1.*** http://www.boletincipei.unanleon.edu.ni/documentos/articulos/Vol_1_completo.pdf [Consultado: 09/03/2013].

ROMALES, Martín (2008), ***Industrialización por sustitución de importaciones (1940-1982) y modelo "secundario-exportador" (1983-2006) en perspectiva comparada***, Eumed.net, http://www.eumed.net/libros-gratis/2008c/434/#indice [Consultado: 01/04/2013]

SALGADO, Germánico (2007a) ***Ecuador y la integración económica de América Latina***. (2a ed) Ecuador: Corporación Editora Nacional

SALGADO, Germánico (2007b) ***El Grupo Andino***. ***Eslabón hacia la integración de Sudamérica***. (2aed) Ecuador: Corporación Editorial Nacional.

SÁNCHEZ, Sonia (1998, septiembre-octubre) Lecciones del estructuralismo. ***Realidad. Revista de Ciencias Sociales y Humanidades***, (65), http://www.uca.edu.sv/revistarealidad/?pag=revista&idrevista=62 [Consultado: 13/03/2013].

SGCAN (2004) ***35 años de integración económica y regional. Un balance para los países andinos.*** Perú: Secretaría General de Comunidad Andina (SGCAN)

SGCAN (2012a) ***43 años de integración comercial de bienes de la Comunidad Andina 1969-2011***, (SG/de 497), Perú: SGCAN.

SGCAN (2012b) ***Informe del comercio regional andino***, (SG/di 981), Perú: SGCAN.

SGCAN (2013) ***Dimensión económico comercial de la Comunidad Andina. Bolivia-Colombia-Ecuador-Perú.*** Perú: Secretaría General de la Comunidad Andina(SGCAN)

TUGORES, Juan (2005) ***Economía internacional***. España: McGraw-Hill.

TUGORES, Juan (2006) ***Economía internacional: Globalización e integración regional.*** (6aed) España: McGraw-Hill.

TUZA, Manuel (2003) ***Consecuencias económicas comerciales de la integración Colombo-Ecuatoriana dentro de la Comunidad Andina durante los años 1995-2011*** (Disertación de grado), Facultad de Ciencias Económicas y Negocios UTE, Ecuador.

VAN KLAVEREN, Alberto (1997, enero-marzo) América Latina: hacia un regionalismo abierto. ***Estudios Internacionales***, *30* (117), http://www.revistaei.uchile.cl/index.php/REI/article/view/15176 [Consultado: 11/03/2013].

VEGA, María Gabriela (2003) ***Análisis de las ventajas y desventajas de la permanencia del Ecuador en la Comunidad Andina de Naciones desde el punto de vista comercial. 1990-2002*** (Disertación de grado), Facultad de Economía PUCE, Ecuador.

VIEIRA, Edgar (1999) ***El mercado ampliado andino: una realidad***. Colombia: Cámara de Comercio de Bogotá.

VIEIRA, Edgar (2008) ***Formación de espacios regionales en la integración de América Latina***. Colombia: Convenio Andrés Bello.

YÉPEZ, Yarka (2007) ***Ecuador:Relaciones comerciales con la Comunidad Andina de Naciones en el período 2000-2005*** (Disertación de grado), Facultad de Economía PUCE, Ecuador.

ZEVALLOS, Héctor y GONZÁLEZ, Fernando (2011) ***Efecto plataforma de la CAN en las exportaciones manufactureras del Perú y de Colombia a los Estados Unidos y la Unión Europea.***Perú: Universidad del Pacífico.

Siglas y abreviaciones

AEC	Arancel Externo Común
AEMC	Arancel externo mínimo común
AL	América Latina
ALADI	Asociación Latinoamericana por la Integración
ALALC	Asociación Latinoamericana de Libre Comercio
ARI	Acuerdos regionales de integración
ASEAN	Asociación de Naciones del Este Asiático
ATPDEA	Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act
BM	Banco Mundial
BP	Bienes primarios
CAN	Comunidad Andina de Naciones
CARICOM	Comunidad del Caribe
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CIUP	Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico
CUCI	Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional
CW	Consenso de Washington
EE.UU	Estados Unidos
EP	Efecto plataforma
FMI	Fondo Monetario Internacional
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
GRAN	Grupo Andino/Pacto Andino
IE	Índice de especialización
IED	Inversión extranjera directa
IHH	Índice Herfindahl-Hirischman
IIE	Índice de intensidad de comercio extrarregional
III	Índice de intensidad de comercio intrarregional
IIR	Índice de intensidad relativa de comercio
IIRM	Índice de intensidad relativa de las importaciones
IIRX	Índice de intensidad relativa de las exportaciones
IN	Índice de intensidad ajustado
INTAL	Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe
ISI	Industrialización por Sustitución de Importaciones
JUNAC	Junta del Acuerdo de Cartagena
MAB	Mercado ampliado de base
MAT	Manufacturas de alta tecnología
MBRN	Manufacturas basadas en recursos naturales
MBT	Manufacturas de baja tecnología
MC	Mercado Común
MCCA	Mercado Común Centro Americano
MNT	Manufacturas no tradicionales
MO	Mercado objetivo
MTM	Manufacturas de tecnología media
OE	Otras exportaciones
OMA	Organización Mundial de Aduanas

OT	Otras transacciones
PAE	Programas de ajuste estructural
PIB	Producto interno bruto
PSDI	Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial
PU	Programa comercial unilateral
PYMES	Pequeñas y medianas empresas
SA	Sistema Armonizado
SAI	Sistema Andino de Integración
SGCAN	Secretaría General de la Comunidad Andina
SGP PLUS	Sistema General de Preferencias Plus
SOX	Participación de las exportaciones
TC	Tasa de crecimiento
TCP	Tasa de crecimiento promedio anual
TLC	Tratado de Libre Comercio
TUA	Teoría de uniones aduaneras
UA	Unión aduanera
UE	Unión Europea
WITS	World Integrated Trade Solutions
XM	Exportacionesmanufactureras
ZLC	Zona de Libre Comercio

Anexo A
Metodología SGCAN 2004 para determinar el efecto plataforma

Como se mencionó en el capítulo III, esta metodología tiene algunos limitantes, ya que no delimita el tipo de productos que van a ser analizados ni los países socios a los cuales se exportan los productos seleccionados con EP. Es decir, se toma tanto el universo de productos exportados desde la región, hacia el universo de países importadores de productos andinos.

Para identificar el efecto plataforma se realizó un ejercicio combinando cinco criterios:

i) La participación de las exportaciones a la CAN sobre las exportaciones totales al mundo del producto seleccionado debe ser inferior al 75% en el año 2002.
ii) La participación de las exportaciones a la CAN sobre las exportaciones totales al mundo del producto seleccionado debe ser mayor al 75% en algún año del periodo 1993-98.
iii) Deben existir exportaciones del producto en los años 2001 y 2002.
iv) Las exportaciones a la CAN deben ser crecientes (pendiente positiva) durante el periodo 1993-2002.
v) La participación de las exportaciones a la CAN sobre el mundo debe ser decreciente (pendiente negativa) durante el periodo 1993-2002 (SGCAN, 2004:47).

Cada uno de estos criterios asegura que los productos seleccionados sean aquellos cuyo principal mercado fue la región andina en el periodo inicial (ii), y que en el periodo final por los menos la cuarta parte de las exportaciones sean destinadas a terceros países (i). Esto asegurando que hayan existido exportaciones de los productos durante el último binenio (iii), que las exportaciones a la comunidad no hayan sido desplazadas por exportaciones al exterior (iv), pero evidenciando un progresivo aumento relativo de las exportaciones extracomunitarias frente a las intracomunitarias entre el período inicial y final (v).

Anexo B
Descripción de productos con efecto plataforma según la metodología sin modificaciones

Subpartidas del SA (92) a 6 dígitos con evidencia de EP para EE.UU en el período 1994-2007
Metodología Zevallos y González (2011)

SA(92)	Descripción	LALL	Subsector	Monto (US$ miles)
160413	Pescado entero o en trozos, excepto el pescado picado. Sardinas, sardinelas y espadines	MBRN	Agrícolas	3.960,16
170410	Chicles y demás gomas de mascar, incluso recubiertos de azúcar	MBRN	Agrícolas	284,48
180632	Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao. Sin rellenar	MBRN	Agrícolas	130,91
190219	Las demás pastas alimenticias, incluso cocidas o rellenas (de carne u otras sustancias) o preparadas de otra forma, tales como espaguetis, fideos, macarrones, tallarines, lasañas, ñoquis, ravioles, canelones; cuscús, incluso preparado.	MBRN	Agrícolas	133,32
190530	Galletas dulces (con adición de edulcorante); barquillos y obleas, incluso rellenos («gaufrettes», «wafers») y «waffles» («gaufres»)	MBRN	Agrícolas	442,17
220710	Alcohol etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico superior o igual al 80 % vol	MTM	Químicos y procesos compuestos	84,08
300420	Medicamentos (excepto los productos de las partidas nos 30.02, 30.05 ó 30.06) constituidos por productos mezclados o sin mezclar, preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados o acondicionados para la venta al por menor. Que contengan otros antibióticos	MAT	Otros	131,82
300490	Los demás medicamentos (excepto los productos de las partidas n^{os} 30.02, 30.05 ó 30.06) constituidos por productos mezclados o sin mezclar, preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados o acondicionados para la venta al por menor.	MAT	Otros	201,35
350300	Gelatinas (aunque se presenten en hojas cuadradas o rectangulares, incluso trabajadas en la superficie o coloreadas) y sus derivados; ictiocola; las demás colas de origen animal, excepto las colas de caseína de la partida n^{o} 35.01.	MBRN	Otros	32,01
392020	Las demás placas, láminas, hojas y tiras, de plástico no celular y sin refuerzo, estratificación ni soporte o combinación similar con otras materias. De polímeros de propileno	MTM	Químicos y procesos compuestos	323,32
392410	Vajilla y demás artículos para el servicio de mesa o de cocina	MBT	Otros	54,51
392690	Las demás manufacturas de plástico y manufacturas de las demás materias de las partidas n^{os} 39.01 a 39.14. (las demás)	MBT	Otros	349,26
401110	Neumáticos (llantas neumáticas) nuevos de caucho. Del tipo de los utilizados en automóviles de turismo (incluidos los del tipo familiar [«break» o «station wagon»] y los de carreras	MBRN	Agrícolas	1.208,93
401120	Neumáticos (llantas neumáticas) nuevos de caucho. Del tipo de los utilizados en autobuses o camiones	MBRN	Agrícolas	517,76
441010	Tableros de partículas y tableros similares, de madera u otras materias leñosas, incluso aglomeradas con resinas o demás aglutinantes orgánicos. De madera	MBRN	Agrícolas	293,34
610990	T-shirts» y camisetas interiores, de punto. De las demás materias textiles	MBT	Textiles y vestido	797,84
630140	Mantas de fibras sintéticas (excepto las eléctricas)	MBT	Textiles y vestido	517,25
691090	Los demás fregaderos (piletas de lavar), lavabos, pedestales de lavabo, bañeras, bidés, inodoros, cisternas (depósitos de agua) para inodoros, urinarios y aparatos fijos similares, de cerámica, para usos sanitarios.	MTM	Maquinaria y equipo	13.342,74
721690	Los demás perfiles de hierro o hierro sin alear	MBT	Otros	105,23
730630	Los demás, soldados, de sección circular, de hierro o acero sin alear	MTM	Químicos y procesos compuestos	645,60
731700	Puntas, clavos, chinchetas (chinches), grapas apuntadas, onduladas o biseladas, y artículos similares, de fundición, hierro o acero, incluso con cabeza de otras materias, excepto de cabeza de cobre.	MBT	Otros	84,15
732111	Aparatos de cocción y calientaplato de combustibles gaseosos, o de gas y otros combustibles	MBT	Otros	728,55

Fuente: base de datos WITS
Elaboración: María José Amores

Subpartidas del SA (92) a 6 dígitos con evidencia de EP para la UE en el período 1994-2007
Metodología Zevallos y González (2011)

SA(92)	Descripción	LALL	Subsector	Monto (US$ miles)
180632	Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao. Los demás, en bloques, tabletas o barras sin rellenar	MBRN	Agrícolas	94,55
190530	Galletas dulces (con adición de edulcorante); barquillos y obleas, incluso rellenos («gaufrettes», «wafers») y «waffles» («gaufres»)	MBRN	Agrícolas	348,29
350300	Gelatinas (aunque se presenten en hojas cuadradas o rectangulares, incluso trabajadas en la superficie o coloreadas) y sus derivados; ictiocola; las demás colas de origen animal, excepto las colas de caseína de la partida nº 35.01.	MBRN	Otros	151,36
610990	«T-shirts» y camisetas interiores, de punto. De las demás materias textiles	MBT	Textiles y vestido	71,35
620422	Conjuntos de algodón	MBT	Textiles y vestido	52,84

Fuente: base de datos WITS
Elaboración: María José Amores

Anexo C
Descripción de productos con efecto plataforma según la metodología modificada

Subpartidas del SA (92) a 6 dígitos con evidencia de EP para EE.UU en el período 1994-2007
Metodología Zevallos y González (2011) modificada

SA(92)	Descripción	LALL	Subsector	Monto (US$ miles)
401120	Neumáticos (llantas neumáticas) nuevos de caucho. Del tipo de los utilizados en autobuses o camiones	MBRN	Agrícolas	517,76
441010	Tableros de partículas y tableros similares, de madera u otras materias leñosas, incluso aglomeradas con resinas o demás aglutinantes orgánicos. De madera	MBRN	Agrícolas	293,34
480300	Papel del tipo utilizado para papel higiénico, toallitas para desmaquillar, toallas, servilletas o papeles similares de uso doméstico, de higiene o tocador, guata de celulosa y napa de fibras de celulosa, incluso rizados («crepés»), plisados, gofrados, estampados, perforados, coloreados o decorados en la superficie o impresos, en bobinas (rollos) o en hojas.	MBRN	Agrícolas	340,73
480810	Papel y cartón corrugados, incluso perforados	MBRN	Agrícolas	41,05
481810	Papel higiénico	MBT	Otros	56,86
482020	Cuadernos	MBT	Otros	164,05
520512	Hilados sencillos de fibras sin peinar: De título inferior a 714,29 decitex pero superior o igual a 232,56 decitex (superior al número métrico 14 pero inferior o igual al número métrico 43)	MBT	Textiles y vestido	62,67
540233	Hilados texturados: de poliésteres	MBT	Textiles y vestido	36,59
550932	Hilados de fibras sintéticas discontinuas (excepto el hilo de coser) sin acondicionar para la venta al por menor. Con un contenido de fibras discontinuas acrílicas o modacrílicas superior o igual al 85 % en peso. Retorcidos o cableados	MBT	Textiles y vestido	86,57
610990	«T-shirts» y camisetas interiores, de punto. De las demás materias textiles	MBT	Textiles y vestido	797,84
630140	Mantas de fibras sintéticas (excepto las eléctricas)	MBT	Textiles y vestido	517,25
640192	Los demás calzados. Que cubran el tobillo sin cubrir la rodilla	MBT	Cueros y calzado	151,96
691090	Los demás fregaderos (piletas de lavar), lavabos, pedestales de lavabo, bañeras, bidés, inodoros, cisternas (depósitos de agua) para inodoros, urinarios y aparatos fijos similares, de cerámica, para usos sanitarios.	MTM	Maquinaria y equipo	13.342,74
721690	Los demás perfiles de hierro o acero sin alear	MBT	Otros	105,23
730420	Tubos de entubación («casing») o de producción («tubing») y tubos de perforación, del tipo de los utilizados para la extracción de petróleo o gas	MTM	Maquinaria y equipo	55,86
730630	Los demás, soldados, de sección circular, de hierro o acero sin alear	MTM	Químicos y procesos compuestos	645,60
731021	Latas o botes para cerrar por soldadura o rebordeado capacidad inferior a 50 l	MBT	Otros	138,58
731700	Puntas, clavos, chinchetas (chinches), grapas apuntadas, onduladas o biseladas, y artículos similares, de fundición, hierro o acero, incluso con cabeza de otras materias, excepto de cabeza de cobre.	MBT	Otros	84,15
732111	Aparatos de cocción y calientaplatos: de combustibles gaseosos, o de gas y otros combustibles	MBT	Otros	728,55
761490	Los demás cables, trenzas y similares, de aluminio, sin aislar para electricidad	MBT	Otros	373,88
830910	Tapas corona	MBT	Otros	686,27
842481	Los demás aparatos para agricultura u horticultura	MTM	Maquinaria y equipo	120,89
842951	Palas mecánicas, excavadoras, cargadoras y palas cargadoras: cargadoras y palas cargadoras de carga frontal	MTM	Maquinaria y equipo	132,92
842952	Palas mecánicas, excavadoras, cargadoras y palas cargadoras: máquinas cuya superestructura pueda girar 360°	MTM	Maquinaria y equipo	68,78
870322	Los demás vehículos con motor de émbolo (pistón) alternativo, de encendido por chispa de cilindrada superior a 1.000 cm3 pero inferior o igual a 1.500 cm3	MTM	Automotrices	120,99
870323	Los demás vehículos con motor de émbolo (pistón) alternativo, de encendido por chispa: de cilindrada superior a 1.500 cm3 pero inferior o igual a 3.000 cm3	MTM	Automotrices	499,75
870431	Los demás, con motor de émbolo (pistón), de encendido por chispa: de peso total con carga máxima inferior o igual a 5 t	MTM	Automotrices	49,71
940600	Construcciones prefabricadas.	MBRN	Agrícolas	188,75

Fuente: base de datos WITS
Elaboración: María José Amores

Subpartidas del SA (92) a 6 dígitos con evidencia de EP para la UE en el período 1994-2007
Metodología Zevallos y González (2011) modificada

SA(92)	Descripción	LALL	Subsector	Monto (US$ miles)
151620	Grasas y aceites, vegetales, y sus fracciones	MBRN	Agrícolas	438,91
151920	Alcoholes industriales grasosos	MBRN	Agrícolas	263,20
160419	Los demás pescado entero o en trozos, excepto el pescado picado	MBRN	Agrícolas	758,13
170410	Chicles y demás gomas de mascar, incluso recubiertos de azúcar	MBRN	Agrícolas	418,63
180632	Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao. Los demás, en bloques, tabletas o barras sin rellenar	MBRN	Agrícolas	94,55
190530	Galletas dulces (con adición de edulcorante); barquillos y obleas, incluso rellenos («gaufrettes», «wafers») y «waffles» («gaufres»)	MBRN	Agrícolas	348,29
220720	Alcohol etílico y aguardiente desnaturalizados, de cualquier graduación	MTM	Químicos y procesos compuestos	347,87
240220	Cigarrillos que contengan tabaco	MBRN	Agrícolas	32,87
330420	Preparaciones para el maquillaje de los ojos	MTM	Químicos y procesos compuestos	67,61
350300	Gelatinas (aunque se presenten en hojas cuadradas o rectangulares, incluso trabajadas en la superficie o coloreadas) y sus derivados; ictiocola; las demás colas de origen animal, excepto las colas de caseína de la partida nº 35.01.	MBRN	Otros	151,36
392020	Las demás placas, láminas, hojas y tiras, de plástico no celular y sin refuerzo, estratificación ni soporte o combinación similar con otras materias. De polímeros de propileno	MTM	Químicos y procesos compuestos	87,83
441129	Los demás tableros de fibra de madera u otras materias leñosas, incluso aglomeradas con resinas o demás aglutinantes orgánicos.	MBRN	Agrícolas	21,18
610990	«T-shirts» y camisetas interiores, de punto. De las demás materias textiles	MBT	Textiles y vestido	71,35
620422	Conjuntos de algodón	MBT	Textiles y vestido	52,84
690890	Los demás placas y baldosas, de cerámica, barnizadas o esmaltadas, para pavimentacion o revestimiento; cubos, dados y artículos similares, de cerámica, para mosaicos, barnizados o esmaltados, incluso con soporte.	MBRN	Otros	46,50
720410	Desperdicios y desechos, de fundición	MBRN	Otros	108,48
732111	Aparatos de cocción y calientaplatos. De combustibles gaseosos, o de gas y otros combustibles	MBT	Otros	211,76
842940	Compactadoras y apisonadoras (aplanadoras)	MTM	Maquinaria y equipo	33,76
845221	Las demás máquinas de coser: unidades automáticas	MTM	Maquinaria y equipo	188,95
910529	Los demás relojes de pared	MTM	Maquinaria y equipo	25,74

Fuente: base de datos WITS

Elaboración: María José Amores

Anexo D
Descripción de productos con efecto plataforma según la metodología modificada y actualizada

Subpartidas del SA (92) a 6 dígitos con evidencia de EP para EE.UU en el período 1994-2011
Metodología Zevallos y González (2011) modificada

SA (92)	Descripción	LALL	Subsector	Monto (US$ miles)
151620	Grasas y aceites, vegetales, y sus fracciones	MBRN	Agrícolas	151,00
160413	Pescado entero o en trozos, excepto el pescado picado. Sardinas, sardinelas y espadines	MBRN	Agrícolas	4.751,93
160419	Las demás preparaciones y conservas de pescado; caviar y sus sucedáneos preparados con huevas de pescado.	MBRN	Agrícolas	522,82
180632	Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao. Sin rellenar	MBRN	Agrícolas	239,98
190530	Galletas dulces (con adición de edulcorante); barquillos y obleas, incluso rellenos («gaufrettes», «wafers») y «waffles» («gaufres»)	MBRN	Agrícolas	499,00
220710	Alcohol etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico superior o igual al 80 % vol	MTM	Químicos y procesos compuestos	33,57
220890	Alcohol etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico inferior al 80 % vol; aguardientes, licores y demás bebidas espirituosas. Los demás	MBRN	Agrícolas	73,49
240220	Cigarrillos que contengan tabaco	MBRN	Agrícolas	37,23
382390	Productos químicos y productos residuales	MTM	Químicos y procesos compuestos	6.667,19
391590	Desechos, desperdicios y recortes, de los demás plásticos	MTM	Químicos y procesos compuestos	2.402,40
392410	Vajilla y demás artículos para el servicio de mesa o de cocina de plástico	MBT	Otros	63,93
401130	Neumáticos (llantas neumáticas) nuevos de caucho. Del tipo de los utilizados en aviones	MBRN	Agrícolas	61,83
441010	Tableros de partículas y tableros similares, de madera u otras materias leñosas, incluso aglomeradas con resinas o demás aglutinantes orgánicos. De madera	MBRN	Agrícolas	159,10
550932	Hilados de fibras sintéticas discontinuas (excepto el hilo de coser) sin acondicionar para la venta al por menor. Con un contenido de fibras discontinuas acrílicas o modacrílicas superior o igual al 85 % en peso. Retorcidos o cableados	MBT	Textiles y vestido	49,36
690890	Los demás placas y baldosas, de cerámica, barnizadas o esmaltadas, para pavimentacion o revestimiento; cubos, dados y artículos similares, de cerámica, para mosaicos, barnizados o esmaltados, incluso con soporte.	MBRN	Otros	1.904,47
691090	Los demás fregaderos (piletas de lavar), lavabos, pedestales de lavabo, bañeras, bidés, inodoros, cisternas (depósitos de agua) para inodoros, urinarios y aparatos fijos similares, de cerámica, para usos sanitarios.	MTM	Maquinaria y equipo	8.177,26
730630	Los demás, soldados, de sección circular, de hierro o acero sin alear	MTM	Químicos y procesos compuestos	175,94
732111	Aparatos de cocción y calientaplato de combustibles gaseosos, o de gas y otros combustibles	MBT	Otros	896,86
761490	Los demás cables, trenzas y similares, de aluminio, sin aislar para electricidad	MBT	Otros	367,52
830910	Tapas corona	MBT	Otros	794,52
841229	*Los demás motores hidráulicos*	MAT	Electrónicos y eléctricos	376,99
841381	Las demás bombas; elevadores de líquidos: bombas	MTM	Maquinaria y equipo	84,62
841810	Combinaciones de refrigerador y congelador con puertas exteriores separadas	MTM	Maquinaria y equipo	77,77
844350	Las demás máquinas y aparatos para imprimir	MTM	Maquinaria y equipo	43,20
847193	Unidades de memoria para computadores	MAT	Electrónicos y eléctricos	38,40
853650	Los demás interruptores, seccionadores y conmutadores	MTM	Maquinaria y equipo	37,27

Fuente: base de datos WITS
Elaboración: María José Amores

Subpartidas del SA (92) a 6 dígitos con evidencia de EP para la UE en el período 1994-2011
Metodología Zevallos y González (2011) modificada

SA (92)	Descripción	LALL	Subsector	Monto (US$ miles)
160419	Los demás pescado entero o en trozos, excepto el pescado picado	MBRN	Agrícolas	636,4
170410	Chicles y demás gomas de mascar, incluso recubiertos de azúcar	MBRN	Agrícolas	266,3
180632	Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao. Los demás, en bloques, tabletas o barras sin rellenar	MBRN	Agrícolas	112,4
190530	Galletas dulces (con adición de edulcorante); barquillos y obleas, incluso rellenos («gaufrettes», «wafers») y «waffles» («gaufres»)	MBRN	Agrícolas	323,5
220720	Alcohol etílico y aguardiente desnaturalizados, de cualquier graduación	MTM	Químicos y procesos compuestos	211,8
290549	Los demás polialcoholes	MTM	Químicos y procesos compuestos	29,0
300490	Los demás medicamentos (excepto los productos de las partidas n^{os} 30.02, 30.05 ó 30.06) constituidos por productos mezclados o sin mezclar, preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados o acondicionados para la venta al por menor.	MAT	Otros	538,3
340111	Jabón; productos y preparaciones orgánicos tensoactivos usados como jabón, en barras, panes, trozos o piezas troqueladas o moldeadas, aunque contengan jabón; papel, guata, fieltro y tela sin tejer, impregnados, recubiertos o revestidos de jabón o de detergentes. De tocador (incluso los medicinales)	MTM	Químicos y procesos compuestos	22,3
350300	Gelatinas (aunque se presenten en hojas cuadradas o rectangulares, incluso trabajadas en la superficie o coloreadas) y sus derivados; ictiocola; las demás colas de origen animal, excepto las colas de caseína de la partida n^{o} 35.01.	MBRN	Otros	90,3
392020	Las demás placas, láminas, hojas y tiras, de plástico no celular y sin refuerzo, estratificación ni soporte o combinación similar con otras materias. De polímeros de propileno	MTM	Químicos y procesos compuestos	355,5
401110	Neumáticos (llantas neumáticas) nuevos de caucho. Del tipo de los utilizados en automóviles de turismo (incluidos los del tipo familiar [«break» o «station wagon»] y los de carreras)	MBRN	Agrícolas	47,3
610990	«T-shirts» y camisetas interiores, de punto. De las demás materias textiles	MBT	Textiles y vestido	47,6
690890	Los demás placas y baldosas, de cerámica, barnizadas o esmaltadas, para pavimentacion o revestimiento; cubos, dados y artículos similares, de cerámica, para mosaicos, barnizados o esmaltados, incluso con soporte.	MBRN	Otros	24,9
720410	Desperdicios y desechos, de fundición	MBRN	Otros	49,1
720441	Torneaduras, virutas, esquirlas, limaduras (de amo-lado, aserrado, limado) y recortes de estampado o de corte, incluso en paquetes	MBRN	Otros	628,9
731021	Latas o botes para cerrar por soldadura o rebordeado	MBT	Otros	81,9
830990	Los demás tapones y tapas (incluidas las tapas corona, las tapas roscadas y los tapones vertedores), cápsulas para botellas, tapones roscados, sobretapas, precintos y demás accesorios para envases, de metal común.	MBT	Otros	279,7
842230	Máquinas y aparatos para llenar, cerrar, tapar, taponar o etiquetar botellas, botes o latas, cajas, sacos (bolsas) o demás continentes; máquinas y aparatos de capsular botellas, tarros, tubos y continentes análogos; máquinas y aparatos para gasear bebidas	MTM	Maquinaria y equipo	125,5

Fuente: base de datos WITS
Elaboración: María José Amores