PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

FACULTAD DE ECONOMÍA

Disertación previa la obtención del título de Economista

Análisis de la inserción comercial del Ecuador en el MERCOSUR, dentro del marco del Acuerdo de alcance parcial de complementación económica MERCOSUR-CAN para el periodo 2006-2019

Iván Jaramillo V.

iv-ancho97@hotmail.com

Director: Eco. Xavier Rosero

Xavier.rosero.c@gmail.com

Quito, diciembre de 2021

Resumen

La presente disertación analizó y evaluó el Acuerdo de alcance parcial de complementación económica MERCOSUR – CAN para el periodo comprendido entre los años 2006 y 2019. La reflexión de la teoría comercial desde el enfoque de Krugman en la que se señala que por medio de la apertura comercial se genera una mayor integración y oportunidades para sus distintas partes, permitió generar un estudio que evalúe hasta qué punto sucede esto.

Comprendiendo el funcionamiento y las directrices del acuerdo comercial por medio de una lectura critica, seguido de un análisis descriptivo que evalúa la relación comercial del Ecuador con los mercados de Brasil y Argentina; permitió estudiar la estructura comercial mantenida por el Ecuador con estos países. Complementando este análisis con la utilización de indicadores que permiten identificar las potencialidades del Ecuador y a través de herramientas econométricas identificar las variables determinantes para el ingreso exportador de productos específicos a los principales mercados del MERCOSUR.

Los resultados reflejan la baja integración y participación comercial mantenida por el Ecuador con el MERCOSUR, además de sus dificultades para lograr ingresar con su oferta exportable a sus principales mercados, lo cual va en contra de la teoría comercial, concluyendo que el Ecuador no ha logrado aprovechar las facilidades comerciales obtenidas a partir de su acuerdo comercial con el MERCOSUR.

Palabras clave: Integración, acuerdo comercial, estructura comercial, potencialidades, variables determinantes

Abstract

This document analyzes and evaluates the Agreement of partial scope of economic complementation MERCOSUR - CAN for the period 2006 – 2019. The reflection of trade theory from Krugman's approach in which it is indicated that through the opening market, greater integration and opportunities are generated for its different parts, allowing this study that evaluates to what extent this happens.

Understanding the operation and the guidelines of the trade agreement through a critical reading, followed by a descriptive analysis that evaluates the commercial relationship of Ecuador with the markets of Brazil and Argentina; allowed the study of the commercial structure maintained by Ecuador with these countries. Complementing this analysis with the use of indicators that allow to identify the potentialities of Ecuador and through econometric tools identify the determining variables for the export entry of specific products to the main markets of MERCOSUR.

The results reflect the low integration and commercial participation maintained by Ecuador with MERCOSUR, in addition to its difficulties to gain access with its exportable offer to its main markets, which goes against the commercial theory, concluding that Ecuador has not achieved to take advantage of the commercial facilities obtained from its commercial agreement with MERCOSUR.

Palabras clave: Integration, commercial relationship, commercial structure, potentialities, determining variables

En primera instancia quiero agradecer a mis padres Doris e Iván por su amor infinito y su apoyo incondicional, por ser mi ejemplo más valioso de fortaleza, esfuerzo y superación y por ayudarme a llegar al punto en el que me encuentro. A mi hermano Andrés por su respaldo y presencia día a día, además de saber que mis logros también son los suyos.

Agradezco a Daniela por acompañar con amor mi esfuerzo de todos los días, por apoyarme y creer todo en el proceso, por inspirarme y brindarme su ayuda a lo largo del tiempo.

Finalmente, quiero agradecer de forma especial al MSc. Xavier Rosero por la confianza que depositó en mí, su constante apoyo, indicaciones y orientaciones a lo largo del desarrollo de este trabajo.

Índice de contenido

Resumen **2**
Abstract **3**
Introducción **12**
Metodología de Trabajo **16**
Pregunta General 16
Preguntas Específicas 16
Objetivo General 16
Objetivos Específicos 17
Marco Teórico (Revisión de literatura) 18
Marco Metodológico 24
Fundamentación Teórica **27**
Regionalismo 27
Escuela Cepalina 31
a) Sistema centro-periferia – Desarrollo desigual 34
Aranceles 35
a) Los costos y los beneficios de un arancel 36
b) El arancel y la política comercial 37
Índice de Ventaja Comparativa Revelada 37
a) Implicaciones económicas del índice NRCA 38
b) Propiedades del índice 38
Lectura crítica sobre el marco teórico propuesto **39**
1 Capítulo I. Lectura Critica del Acuerdo Comercial **42**
1.1 Introducción 42
1.2 Preferencias arancelarias otorgadas en el marco del Acuerdo de Complementación Económica CAN - MERCOSUR 43
1.2.1 Preferencias arancelarias otorgadas por el Ecuador al MERCOSUR 44
1.2.2 Preferencias arancelarias otorgadas por el MERCOSUR al Ecuador 45
1.3 Relación comercial CAN – MERCOSUR en el año 1998 47
1.3.1 Relación comercial Ecuador – MERCOSUR en 1998 48
1.3.2 Preferencias arancelarias otorgadas por el MERCOSUR al Ecuador en 1998 50
1.3.3 Preferencias arancelarias otorgadas por el Ecuador al MERCOSUR en 1998 52
1.4 Análisis y Conclusiones preliminares del capítulo 53
2 Capítulo II. Análisis descriptivo: Flujos comerciales y sus participaciones **55**

2.1 Relación comercial CAN – MERCOSUR 55
2.1.1 Relación comercial CAN – MERCOSUR por clasificación en productos Alimentarios y Manufactureros 57
2.1.2 Relación comercial CAN – MERCOSUR por clasificación CUODE 61
2.1.3 Productos con mayor participación en la relación comercial CAN – MERCOSUR 66
2.1.4 Análisis y Conclusiones preliminares 69
2.2 Relación comercial Ecuador – Brasil 69
2.2.1 Relación comercial Ecuador – Brasil por clasificación en productos Alimentarios y Manufactureros 70
2.2.2 Relación comercial Ecuador – Brasil por clasificación CUODE 75
2.2.3 Productos con mayor participación en la relación comercial ECUADOR – BRASIL 79
2.2.4 Análisis y conclusiones preliminares 83
2.3 Relación comercial Ecuador – Argentina 83
2.3.1 Relación comercial Ecuador – Argentina por clasificación en productos Alimentarios y Manufactureros 85
2.3.2 Relación comercial Ecuador – Argentina por clasificación CUODE 89
2.3.3 Productos con mayor participación en la relación comercial ECUADOR – ARGENTINA.. 93
2.3.4 Tipo de comercio mantenido entre Ecuador y Argentina 96
2.3.4 Análisis y Conclusiones preliminares 97
3 Capítulo III. Estructura comercial 98
3.1 Participación de los países miembros de la CAN en las importaciones del MERCOSUR 98
3.2 Composición de las importaciones realizadas por los principales mercados del MERCOSUR de los productos más influyentes de la oferta exportable del Ecuador 99
3.2.1 Ramas de producción y productos con mayor participación en las importaciones realizadas por Brasil al Ecuador 99
3.2.2 Ramas de producción y productos con mayor participación en las importaciones realizadas por Argentina al Ecuador 105
3.3 Análisis y Conclusiones preliminares del capítulo 110
4 Capítulo IV. Potencial Exportador 112
4.1 Identificación de los productos ecuatorianos con ventaja comparativa 112
4.2 Potencial exportador del Ecuador en sus exportaciones hacia los principales mercados del MERCOSUR 114
4.2.1 Sectores/Productos con mayor potencial exportador y mayor potencial sin exportar del Ecuador a Brasil 115
4.2.2 Sectores/Productos con mayor potencial exportador y mayor potencial sin exportar del Ecuador a Argentina 119

4.3 Factores determinantes para el acceso exportador a los principales mercados del MERCOSUR 123

4.3.1 Toma de decisión brasileña en la importación de productos identificados a partir de las potencialidades de la oferta exportable del Ecuador 124

4.3.2 Toma de decisión argentina en la importación de productos identificados a partir de las potencialidades de la oferta exportable del Ecuador 127

4.3 Análisis y Conclusiones preliminares del capítulo..... 131

Conclusiones.....132

Recomendaciones.....138

Bibliografía.....139

Índice de Gráficos

Gráfico 1 Beneficios de la desgravación arancelaria otorgada por el MERCOSUR al Ecuador (1998)(miles USD) 49
Gráfico 2 Beneficios de la desgravación arancelaria otorgada por el Ecuador al MERCOSUR (1998) (miles USD) 50
Gráfico 3 Balanza Comercial No Petrolera CAN – MERCOSUR (millones USD) 56
Gráfico 4 Participación en las Exportaciones No Petroleras de la CAN al MERCOSUR por clasificación en productos Alimentarios y Manufactureros 58
Gráfico 5 Exportaciones No Petroleras de la CAN al MERCOSUR por clasificación en productos Alimentarios y Manufactureros (millones USD) 59
Gráfico 6 Participación en las Importaciones No Petroleras de la CAN al MERCOSUR por clasificación en productos Alimentarios y Manufactureros 60
Gráfico 7 Importaciones No Petroleras de la CAN al MERCOSUR por clasificación en productos Alimentarios y Manufactureros (millones USD) 61
Gráfico 8 Participación en las Exportaciones No Petroleras de la CAN al MERCOSUR por clasificación CUODE 62
Gráfico 9 Exportaciones No Petroleras de la CAN al MERCOSUR por clasificación CUODE (millones USD) 63
Gráfico 10 Participación en las Importaciones No Petroleras de la CAN al MERCOSUR por clasificación CUODE 64
Gráfico 11 Importaciones No Petroleras de la CAN al MERCOSUR por clasificación CUODE (millones USD) 65
Gráfico 12 Productos No Petroleros con mayor participación en las Exportaciones de la CAN al MERCOSUR (2006 vs 2019) 66
Gráfico 13 Productos No Petroleros con mayor participación en las Importaciones de la CAN al MERCOSUR (2006 vs 2019) 68
Gráfico 14 Balanza comercial No Petrolera Ecuador – Brasil (miles USD) 70
Gráfico 15 Participación en las Exportaciones No Petroleras del Ecuador a Brasil por clasificación en productos Alimentarios y Manufactureros 71
Gráfico 16 Exportaciones No Petroleras del Ecuador a Brasil por clasificación en productos Alimentarios y Manufactureros (miles USD) 72
Gráfico 17 Participación en las Importaciones No Petroleras del Ecuador a Brasil por clasificación en productos Alimentarios y Manufactureros 73

Gráfico 18 Importaciones No Petroleras del Ecuador a Brasil por clasificación en productos Alimentarios y Manufactureros (miles USD) 74
Gráfico 19 Participación en las Exportaciones No Petroleras del Ecuador a Brasil por clasificación CUODE 75
Gráfico 20 Exportaciones No Petroleras del Ecuador a Brasil por clasificación CUODE (miles USD) 76
Gráfico 21 Participación en las Importaciones No Petroleras del Ecuador a Brasil por clasificación CUODE 77
Gráfico 22 Importaciones No Petroleras del Ecuador a Brasil por clasificación CUODE (miles USD) 78
Gráfico 23 Productos No Petroleros con mayor Participación en las Exportaciones del Ecuador a Brasil (2006 vs 2019) 80
Gráfico 24 Productos No Petroleros con mayor participación en las Importaciones del Ecuador a Brasil (2006 vs 2019) 81
Gráfico 25 Índice de Grubel & Lloyd de Ecuador con Brasil (IGLL CUCI Rev. 6 digitos) 82
Gráfico 26 Balanza Comercial No Petrolera Ecuador – Argentina (miles USD) 84
Gráfico 27 Participación No Petrolera en las Exportaciones del Ecuador a Argentina por clasificación en productos Alimentarios y Manufactureros 85
Gráfico 28 Exportaciones No Petroleras del Ecuador a Argentina por clasificación en productos Alimentarios y Manufactureros (miles USD) 86
Gráfico 29 Participación en las Importaciones No Petroleras del Ecuador a Argentina por clasificación en productos Alimentarios y Manufactureros 87
Gráfico 30 Importaciones No Petroleras del Ecuador a Argentina por clasificación en productos Alimentarios y Manufactureros (miles USD) 88
Gráfico 31 Participación en las Exportaciones No Petroleras del Ecuador a Argentina por clasificación CUODE 89
Gráfico 32 Exportaciones No Petroleras del Ecuador a Argentina por clasificación CUODE (miles USD) 90
Gráfico 33 Participación en las Importaciones No Petroleras del Ecuador a Argentina por clasificación CUODE 91
Gráfico 34 Importaciones No Petroleras del Ecuador a Argentina por clasificación CUODE (miles USD) 92
Gráfico 35 Productos No Petroleros con mayor participación en las Exportaciones del Ecuador a Argentina (2006 vs 2019) 94

Gráfico 36 Productos No Petroleros con mayor participación en las Importaciones del Ecuador a Argentina (2006 vs 2019) 95
Gráfico 37 Índice de Grubel & Lloyd de Ecuador con Argentina (IGLL CUCI Rev. 6 dígitos) 96
Gráfico 38 Composición Importaciones de "Artículos de Confitería sin Cacao (170490)" Brasil – CAN 101
Gráfico 39 Composición Importaciones de "Preparaciones y Conservas de Pescado (160420)" Brasil – CAN.....102
Gráfico 40 Composición Importaciones de "Plomo Refinado, en Bruto (780110)" Brasil – CAN.103
Gráfico 41 Composición Importaciones de "Placas, Laminas, Hojas y Tiras (392020)" Brasil – CAN 104
Gráfico 42 Composición Importaciones de "Bananas o Plátanos, frescos o secos (080300)" Argentina – CAN.....107
Gráfico 43 Composición Importaciones de "Palmitos preparados o conservados (200891)" Argentina – CAN.....108
Gráfico 44 Composición Importaciones de "Artículos de Confitería sin Cacao (170490)" Argentina – CAN.....108
Gráfico 45 Composición Importaciones de "Plátanos frescos o secos (080390)" Argentina – CAN 109
Gráfico 46 Índice de Ventaja Comparativa Revelada del Ecuador con el Mundo (VCRN CUCI Rev. 6 dígitos).....113
Gráfico 47 Productos del Ecuador con mayor Potencial Exportador hacia Brasil.....116
Gráfico 48 Productos de Diversificación de Ecuador para exportar hacia Brasil.....118
Gráfico 49 Productos del Ecuador con mayor Potencial Exportador hacia Argentina 120
Gráfico 50 Productos de Diversificación del Ecuador para exportar hacia Argentina.....122
Gráfico 51 Árbol de decisión (BRA – Cacao en grano).....125
Gráfico 52 Árbol de decisión (BRA – Preparaciones de los tipos utilizados para alimentación de los animales).....126
Gráfico 53 Árbol de decisión (BRA – Alcohol etílico).....127
Gráfico 54 Árbol de decisión (ARG – Preparaciones de los tipos utilizados para alimentación de los animales) PODADO.....128
Gráfico 55 Árbol de decisión (ARG – Tableros llamados "Oriented strand board" o "Watferboard y demás tableros de partículas y tableros similares) 129
Gráfico 56 Árbol de decisión (ARG – Acumuladores de plomo).....130

Índice de Tablas

Tabla 1 Desgravación arancelaria otorgada por el Ecuador al MERCOSUR 44
Tabla 2 Desgravación arancelaria otorgada por el MERCOSUR al Ecuador 46
Tabla 3 Preferencias arancelarias en las importaciones del Ecuador desde el MERCOSUR (1998) 51
Tabla 4 Preferencias arancelarias en las exportaciones del Ecuador al MERCOSUR (1998) 52
Tabla 5 Productos con mayor Potencial Exportador del Ecuador a Brasil (miles USD) 117
Tabla 6 Productos con mayor Potencial Exportador del Ecuador a Argentina (miles USD) 121

Introducción

La integración regional puede profundizarse a través de un mayor intercambio comercial que refuerce los vínculos productivos entre las economías de la región.

Bajo ese enfoque, los dos bloques comerciales más representativos de Latinoamérica, MERCOSUR y la Comunidad Andina, suscribieron en abril de 1998 el Acuerdo de Complementación Económica No. 59 a través del cual establece la conformación de un área de libre comercio entre sus países miembros. (CAN, 2004)

El programa de liberación comercial comprendido en el acuerdo involucra la desgravación arancelaria progresiva y automática de los productos originarios y procedentes de los territorios ambas partes.

A partir de la implementación del acuerdo, se observa que la mayor proporción de exportaciones de la CAN (80%) se destinan a Brasil, seguido de Argentina con el 18%, 1,2% de Uruguay y el 1% de Paraguay. (Neira, 2014).

Sin embargo, a diferencia del resto de países miembros de la CAN, el Ecuador destina el mayor volumen exportado hacia Argentina con un 53% de sus exportaciones anuales y, en menor proporción, con 39% al mercado brasileño.

Al realizar un paralelismo desde la óptica de las importaciones, el mayor socio comercial de la CAN por importaciones es Brasil con un promedio anual de 59% del total importado desde ese bloque y un 35% desde Argentina.

Análogamente, al analizar únicamente el caso del Ecuador, el 62% de las importaciones del MERCOSUR provienen de Brasil y el 33% desde Argentina. (Neira, 2014)

El análisis de estas cifras comparadas para el Ecuador con respecto al resto de los países de la CAN, evidencia que Brasil se ha constituido en un socio relevante en términos de importación, pero no se ha logrado consolidar como un mercado de destino importante para la oferta exportable.

Esta realidad se acentúa al observar que para el año 2018, Brasil destinó apenas un 11,2% de su comercio total con la región; mientras que, para el caso de Argentina, el comercio regional alcanzó un 32,6% de su intercambio total. Este argumento pone a discusión si el

MERCOSUR, y particularmente Brasil, se constituye en un espacio para la profundización del comercio con los socios regionales.

Considerando que las condiciones de liberación arancelaria resultantes del Acuerdo comercial están implementadas en su integridad, existen algunos estudios[1] que demuestran que el flujo comercial entre la CAN y el MERCOSUR han registrado una tendencia creciente a lo largo del acuerdo comercial.

El análisis que se pretende desarrollar en este documento configuraría un interesante complemento a estas investigaciones que se han realizado a nivel de bloques regionales.

Para ello, será fundamental evaluar los cambios en las estructuras de comercio entre la CAN y el MERCOSUR a nivel de grandes sectores, para posteriormente particularizar el mismo análisis estructural al caso del Ecuador con los principales socios del bloque (Brasil y Argentina). Esto permitirá determinar las principales líneas productivas y comerciales que han logrado acceder a los mercados de los países miembros de los bloques, bajo el amparo del Acuerdo Comercial.

Este análisis puede reforzarse para el caso del Ecuador con una evaluación del potencial aprovechamiento para acceder con mayor número de productos de la canasta exportable al mercado brasileño y argentino.

La especialización en la producción de determinados bienes dada por las ventajas de cada mercado en términos de sus recursos, da paso al comercio entre economías. La teoría comercial señala que la apertura comercial genera mayor integración y oportunidades para los mercados que aprovechan del comercio. En principio la distancia es uno de los grandes determinantes del comercio entre un país y otro, por lo que la integración regional es el componente base del comercio, principalmente para los países que tienen dificultades para posicionar toda su oferta exportable en los grandes centros de consumo global.

El análisis comercial entre los dos bloques más grandes en Latinoamérica MERCOSUR-CAN debe distinguir los resultados de la apertura comercial para una economía relativamente

[1] Neira, F. (2014). Características actuales de la integración económica entre MERCOSUR y los países de la Comunidad Andina. *Revista Dimensión Empresarial*, vol. 12, núm. 1, p. 46-58

más pequeña en escala como el Ecuador, midiendo las distintas realidades productivas en comparación al aprovechamiento de los miembros de la CAN al Acuerdo Comercial que integra a ambos bloques, considerando variables como el tamaño de las economías y su nivel de diversificación exportadora.

Dado que muchas veces no se atribuye la importancia debida al desenvolvimiento de los acuerdos comerciales vigentes en el país, el análisis de la inserción comercial y condiciones de aprovechamiento del Ecuador en el Acuerdo con el MERCOSUR permitirá conocer la aplicación real del acuerdo en beneficio actual y potencial para la canasta exportable del Ecuador, así como identificar los productos que han logrado ingresar en el mercado brasileño y argentino, dejando en evidencia los posibles motivos por los que otros productos que aun teniendo potencial no lograron acceder a esos mercados.

Este argumento debe tener en cuenta aquellos productos o cadenas de valor en las que los competidores subregionales han desplazado a la oferta ecuatoriana utilizando el marco del acuerdo comercial para su impulso.

Por este motivo, esta disertación se enfocará en una primera parte en realizar una lectura crítica del acuerdo, que enmarque las condiciones de acceso arancelario estipuladas en el mismo, con el fin de obtener un marco teórico base de la implementación del acuerdo comercial. Para que, de esta forma, en un segundo momento se pueda analizar el desarrollo de estas condiciones iniciales y evaluar su desempeño a nivel sectorial y de producto, determinando su complementariedad y competitividad comercial. Posteriormente, lo que se busca es comparar de forma anual la participación de mercado de determinados sectores y productos con la que contaba el Ecuador en los principales mercados del MERCOSUR e identificar si es que ha existido un desplazamiento comercial por parte de sus competidores de la Comunidad Andina mediante el aprovechamiento del acuerdo.

Por último, se finalizará con la identificación de los potenciales productos que podrían entrar a los mercados argentino y brasileño, además de determinar las características determinantes que dan paso al acceso de la exportación de estos productos en dichos mercados, mediante el análisis de distintas variables correspondientes a características específicas tanto del Ecuador como de sus competidores. Lo cual además de identificar las posibilidades de acceso del

Ecuador, dará una idea más clara de cómo gestionar su acceso dadas las características determinantes del mismo.

Metodología de Trabajo

Pregunta General

¿Cuál ha sido el nivel de aprovechamiento comercial en el acceso de la oferta exportable del Ecuador en el mercado brasileño y argentino en el marco del Acuerdo Comercial entre MERCOSUR y Comunidad Andina (CAN), durante el periodo 2006-2019?

Preguntas Específicas

- ¿Cuáles son las condiciones de acceso arancelario para la oferta exportable del Ecuador derivadas de las disposiciones del Acuerdo de alcance parcial de complementación económica MERCOSUR – CAN?
- ¿Cuáles son los principales resultados comerciales y cambios en las estructuras de comercio intrarregional entre oferta exportable de los países miembros de la CAN y la demanda de importaciones de los principales países del MERCOSUR, bajo un enfoque sectorial de complementariedad y competitividad comercial, en el periodo 2006-2019?
- ¿Qué sectores y productos de la oferta exportable del Ecuador han sido desplazados por sus competidores de la Comunidad Andina, en el periodo 2006-2019?
- ¿Cuál es el potencial de aprovechamiento que podría tener el Ecuador dadas las características determinantes para el acceso en la exportación de productos al mercado brasileño y argentino bajo las condiciones de liberación arancelaria al acceso a esos mercados en el periodo 2006-2019?

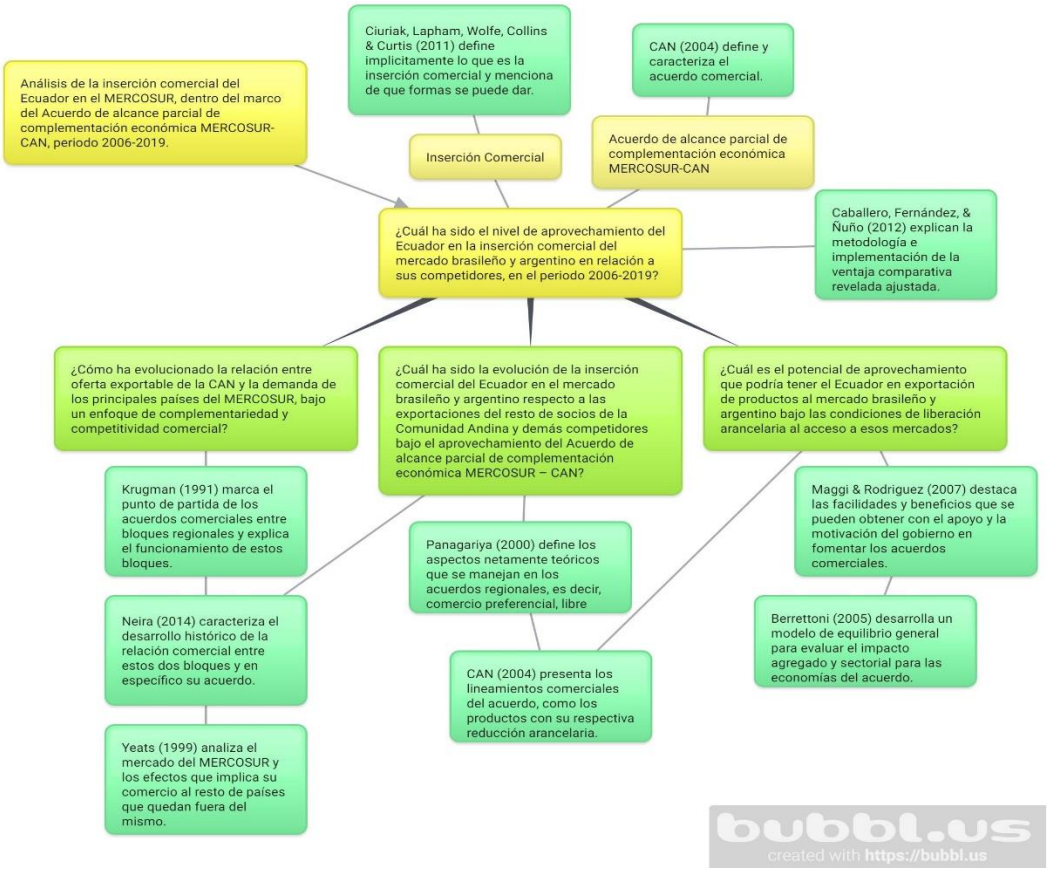
Objetivo General

Identificar el nivel de aprovechamiento que podría tener el Ecuador en la inserción comercial del mercado brasileño y argentino en el marco del Acuerdo Comercial entre MERCOSUR y Comunidad Andina (CAN), durante el periodo 2006-2019.

Objetivos Específicos

- Contrastar, a través de una lectura crítica, las condiciones de acceso arancelario derivadas de las disposiciones del Acuerdo de alcance parcial de complementación económica MERCOSUR – CAN, en relación con los resultados de acceso real de la oferta exportable del Ecuador a los principales mercados del MERCOSUR
- Evaluar comparativamente los resultados comerciales y cambios en las estructuras de flujos de comercio intrarregional entre la oferta exportable de la CAN y demanda de importaciones los principales países del MERCOSUR, bajo un enfoque sectorial de complementariedad y competitividad comercial en el periodo 2006-2019.
- Desarrollar un análisis estructural comparativo de los sectores y productos en los que los competidores de la Comunidad Andina desplazaron a la oferta exportable del Ecuador, tomando en cuenta su composición y sus principales productos de exportación en el periodo 2006-2019.
- Identificar el potencial de aprovechamiento que podría tener el Ecuador y establecer las características determinantes para el acceso en la exportación de productos al mercado brasileño y argentino bajo las condiciones de liberación arancelaria al acceso a esos mercados, en el periodo 2006-2019.

Marco Teórico (Revisión de literatura)



El comercio internacional toma una postura fuerte con el enfoque de Adam Smith, el cual defiende un comercio sin interferencia gubernamental, en donde las naciones deben especializarse en la producción de aquellos bienes en los que cuentan con una ventaja e intercambiarlos por bienes en los que otras naciones tienen una ventaja. (Brue, 2009)

Esta idea de ventajas se encuentra fuertemente atada a la productividad de la nación en la producción de un bien. Para lo cual se debe entender el concepto de productividad, que surge como un aporte más de Adam Smith para explicar la riqueza de las naciones. Smith introduce este concepto tomando como único factor de producción al trabajo, y plantea que la división del trabajo incrementa la producción y por ende la productividad del trabajo por tres razones principales. (Brue, 2009)

- La destreza desarrollada por el trabajador al realizar una tarea repetidas veces
- El tiempo ahorrado al evitar el cambio de actividad para el trabajador

- La invención de maquinaria para incrementar la productividad individual de las actividades de producción

Además de estas bases, Smith añade que, con esta especialización en la producción de bienes, el comercio internacional supera la limitación de únicamente realizar comercio interno. Esto se debe a que, las exportaciones eliminan los productos excedentes de la demanda interna e incrementa la cantidad de productos de consumo disponibles con la importación, satisfaciendo la demanda interna de estos. (Brue, 2009)

Sin embargo, al hablar de ventajas en la producción de bienes, es David Ricardo quien muestra que, aunque un país sea más eficiente, es decir, que tenga mayor productividad que otro en la producción de todos los bienes, aun así, el comercio puede ser beneficioso para ambas partes.

Ricardo a diferencia de Smith basaba el comercio en los costos comparativos de producción entre un país y otro, refiriéndose a que la especialización de un país en la producción de un bien no se determina únicamente por tener un costo absoluto menor, mejor conocido como ventaja absoluta. Por lo que surge la teoría de ventajas comparativas de Ricardo, la cual toma en cuenta las unidades de trabajo necesarias para producir cantidades específicas de distintos bienes, asumiendo implícitamente que a medida que la producción aumente, el costo de producción es constante; y se logre identificar en que bien se es más productivo, es decir, en cual se sacrifican menos unidades de trabajo y se logra una mayor producción. Por lo tanto, cada país se especializará en la producción del bien en el que posee una ventaja comparativa, es decir, el producto en el cual el costo de oportunidad sea menor. (Brue, 2009)

Estos son los planteamientos base que construyen la esencia del comercio internacional, sin embargo, para entender su funcionamiento actual hay que tomar en cuenta enfoques más específicos del comercio. Dentro de estos se encuentra Paul Krugman como pionero de “new trade theory”, primer enfoque que no habla del comercio en términos de naciones y plantea que el comercio lo forman las industrias más no los países. (Krugman et al., 2001) Este enfoque surge a partir de la limitada capacidad de la teoría de ventajas comparativas de Ricardo para explicar los patrones del comercio en los 80’s, en donde los tratados de libre comercio y las negociaciones globales de tratados comerciales tomaron direcciones distintas por el gran éxito que han tenido los bloques comerciales regionales. (Krugman, 1991)

Además, se demostró que el comercio era entre industrias y que se daba principalmente entre países con oferta y nivel tecnológico similar. Lo cual sugería no más especialización, abriendo las puertas a la diversificación de la producción. (Ciuriak et al., 2011)

Teniendo como eje principal del comercio a las industrias, se logra identificar y explicar las fuentes de ganancia del comercio internacional. El manejo de la política juega un rol principal dado que puede evitar las externalidades típicas de los términos de un acuerdo comercial y además al comprometerse con los lobbies industriales nacionales puede apoyar a su fortalecimiento con el fin de alcanzar el crecimiento de la nación, mediante ajustes en la política comercial. (Maggi & Rodriguez, 2007) Enfocando la nueva política comercial en el incremento de eficiencia de las industrias, teniendo como ganadores no solo a las industrias sino también a los consumidores al tener acceso a una mayor variedad de productos con menores costos de importación. (Ciuriak et al., 2011)

Siguiendo la misma lógica, surge la "new new trade theory", la cual plantea un enfoque aún más específico y toma como eje central a las firmas, recalcando la importancia de la productividad y la innovación de nuevas tecnologías para el sostenimiento de la firma en el mercado. Son estas diferencias entre firmas dentro de la industria las que determinan si esta entra o no al mercado internacional. Las empresas deben consideran varios aspectos antes de tomar esta decisión, dado que, ingresar al comercio internacional además de beneficios también conlleva costos. Por lo tanto, la inserción comercial no solo hace referencia a la exportación de productos al mercado internacional, también se refiere a la inversión extranjera directa (IED). (Ciuriak et al., 2011)

De esta forma se puede medir de manera empírica tanto el volumen como la diversificación de la inserción comercial, teniendo en cuenta la política comercial que respalda el gobierno de cada una de las partes del acuerdo. Sin olvidar que, así como las empresas cuentan con características diferentes, los impactos de la política comercial serán diferentes para cada firma. Considerando también que la política comercial en los países en vías de desarrollo, dadas sus características industriales y comerciales, tiene un enfoque diferente que en los países desarrollados. Este enfoque tiene como objetivos principales el de promocionar la industrialización y solucionar el desarrollo desequilibrado de la economía nacional. Esto se ha intentado conseguir con medidas un tanto proteccionistas en la mayoría de casos, lo que

da paso al conocido enfoque de "la industria naciente", el cual plantea que las industrias nuevas necesitan contar con un periodo inicial de protección por parte del Estado, para asegurar su crecimiento y desarrollo frente a sus competidores establecidos en el mercado internacional. Este argumento ha sido desacreditado y visto únicamente como necesario en caso de que existan fallos de mercado, en los cuales haga falta la intervención del gobierno; dado que los beneficios evidenciados en cuanto a crecimiento económico y nivel de vida se encuentran por debajo de los esperados. (Krugman et al., 2001)

Este planteamiento ha sido desarrollado por varios autores, entre los cuales encontramos a Todaro y Smith, los cuales sugieren balancear los resultados del comercio entre argumentos optimistas y pesimistas. Siguiendo esta línea de pensamiento, entre los argumentos pesimistas se destaca que el lento crecimiento de la demanda de las exportaciones tradicionales de los países en desarrollo, juntamente con una expansión de estas, genera precios de exportación más bajos. Así mismo, plantean que sin restricciones a la importación, dada la alta elasticidad de la demanda de importaciones y su baja elasticidad de exportaciones, el crecimiento de los países subdesarrollados debe ser lento, con el fin de evitar el desequilibrio crónico de la balanza de pagos y crisis cambiarias. Por lo tanto, tomando en cuenta dificultades comerciales para los países en vías de desarrollo, Torado y Smith también hacen referencia a la relación comercial Sur-Sur. Misma que indica que ante la dificultad de los países de bajos ingresos en entrar a los mercados desarrollados y mantenerse dentro, sería mejor generar comercio entre estos países, en dirección a la integración económica. Esto podría impulsar la entrada de estas economías a un mercado más consolidado como parte de un bloque comercial. (Torado & Smith, 2012) Precisamente esto es parte de lo que se quiere identificar con esta investigación, de qué forma se ha desarrollado la integración comercial Mercosur – CAN dentro de este contexto.

Al hablar de inserción comercial, es necesario entender el funcionamiento de los acuerdos comerciales. Las negociaciones comerciales se realizan bajo el marco legal de la OMC[2], cuya estructura básica cuenta con seis esferas principales: Acuerdo general sobre la OMC, bienes, servicios, propiedad intelectual, diferencias y exámenes de las políticas comerciales. (OMC,

[2] Organización Mundial del Comercio: se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países, a nivel mundial o casi mundial.

2003) Bajo este marco referencial se desarrollan las negociaciones comerciales a nivel internacional. Es por eso que, al hablar de inserción comercial, también se tiene que hablar de los niveles de integración comercial. Dentro de los cuales encontramos:

- **Zona de libre comercio:** Involucra comercio libre de bienes y servicios, además de un arancel de cero para el comercio entre miembros.
- **Unión aduanera:** Cuentan con una política comercial común, teniendo un arancel común contra terceros.
- **Mercado común:** Además de involucrar una política comercial común, cuentan con la libre movilidad de factores de producción.
- **Unión económica:** Tiene su base en la unión monetaria, además de la articulación en políticas fiscales, sociales y macroeconómicas.

Dentro de los acuerdos comerciales, la OMC prohíbe la existencia de preferencias adicionales, dado que es una violación al principio de la "Nación más favorecida", pero las permite si estas llevan al libre comercio entre los países miembros del acuerdo. Estos son los llamados acuerdos comerciales preferentes, los cuales se caracterizan por aplicar aranceles menores a los productos procedentes de las naciones pertenecientes al acuerdo; los cuales, a su vez, cuentan con una tasa arancelaria mayor para el resto del mercado. Este tipo de libre comercio entre naciones o bloques comerciales se puede dar de dos formas, mediante la creación de un área de libre comercio o una unión aduanera. (Krugman et al., 2001)

Así, considerando que el Acuerdo de alcance parcial de complementación económica MERCOSUR-CAN se encuentra en una zona de libre comercio con desgravación arancelaria progresiva, es necesario que el análisis respectivo de su beneficio se lo realice desde este enfoque. Además de que, al ser un acuerdo regional que busca alcanzar una integración económica aún más profunda, permite a sus miembros producir con una escala mayor.

Por lo tanto, para identificar el verdadero beneficio obtenido del comercio internacional, se tiene que evaluar cuán grande ha sido el incremento de las importaciones y exportaciones, la diversificación de productos exportados a nuevos mercados y la entrada de empresas nacionales dirigidas a la exportación; todo esto dentro del marco referencial de lo estipulado en el acuerdo. A partir de estos datos se puede evaluar el aprovechamiento del acuerdo por parte de sus distintos miembros y se puede aplicar el índice normalizado de ventaja

comparativa revelada (VCRN) propuesto por Yu, Cai & Leung en el 2009; el cual hace posible la comparación entre bienes, países y el tiempo, a diferencia del índice de ventaja comparativa revelada desarrollado por Balassa en 1965. (Caballero et al., 2012) Esto, con el fin de identificar los productos de un país que podrían ingresar en distintos mercados gozando de los beneficios del acuerdo. Así mismo, la formulación de políticas comerciales se debe realizar a partir de estos datos, para así respaldar la producción, su productividad, etc. (Panagariya, 2000)

En este caso, se llevarán estas bases teóricas a la práctica para poder calcular el nivel de inserción comercial que ha alcanzado el Ecuador de 2006-2019. El análisis comercial comparativo entre el Ecuador y sus competidores permitirá entender el aprovechamiento real sobre el acuerdo e identificar mercados en los que el Ecuador podría ingresar por preferencia arancelaria o ventaja comparativa. Finalmente, con los insumos previamente mencionados y la teoría planteada anteriormente, se puede identificar el nivel de inserción comercial actual del Ecuador y su posible fortalecimiento dados los lineamientos establecidos.

En cuanto al desenvolvimiento del Acuerdo de alcance parcial de complementación económica MERCOSUR-CAN, existen estudios con diferentes enfoques que han logrado realizar un análisis cuantitativo del acuerdo. Uno de ellos, realizado por la CEPAL, desarrolla un modelo de equilibrio general para evaluar el impacto agregado y sectorial para las economías del acuerdo, y llega a la conclusión de que el libre comercio regional tendría un efecto positivo en el bienestar agregado de cada país miembro, mientras que a nivel sectorial existirían tanto ganadores como perdedores. (Berrettoni, 2005) Así mismo, otro de estos estudios se centra en caracterizar el desarrollo de la relación comercial entre estos dos bloques y en específico su acuerdo, llegando a la conclusión de que existe una asimetría clara en las relaciones tanto internas como externas en los países de América Latina, lo que a su vez es un indicador de inequidad que se puede ver reflejado en el mayor beneficio de unos países que otros, como es el caso de Colombia y Brasil. Además, se identificó una reducción en el volumen de comercio entre los dos bloques y poca diversificación comercial por parte de los países andinos. (Neira, 2014)

Los productos obtenidos del análisis de acuerdos comerciales identifican su evolución, sus beneficios y sus limitaciones, por lo que se puede generar información y resultados que

simplifican el impacto del acuerdo. Pocos son los estudios enfocados en mejorar la situación actual de uno de los países miembro del acuerdo, que busquen la relación entre el respaldo de su política comercial y su inserción a los mercados de la otra parte del acuerdo, para evitar el cierre de ciertos mercados o la poca diversificación de oferta exportable dentro de ambas partes del acuerdo.

Marco Metodológico

La consecución de los objetivos se sustenta en el uso de instrumentos estadísticos que contribuyen desde la descripción comparativa de estructuras comerciales con variables de comportamiento comercial interregional y bilateral, así como de robustas fórmulas de obtención de indicadores de desempeño y cuantificación de potenciales flujos de comercio.

Es esperable que, luego de la implementación del acceso arancelario preferencial resultante de la firma del Acuerdo, el comercio entre ambos bloques denote un incremento en los flujos interregionales. Por lo tanto, para contextualizar el cambio en las estructuras de comercio entre MERCOSUR y la CAN se utilizará la estadística comparativa, tanto para identificar los cambios en la participación de los mercados analizados, así como los cambios en la composición sectorial de comercio entre cada país por bloque, de manera que sea posible identificar las cadenas productivas que encontraron más impacto a partir de la implementación del Acuerdo comercial. Los resultados de este ejercicio metodológico deben permitir validar, en primera instancia si para los países de la CAN, Brasil o Argentina se han constituido en mayores destinos comerciales con mayor participación para las exportaciones (a partir de la entrada en vigencia del Acuerdo) o, por el contrario, se han consolidado con mayor presencia por el lado de las importaciones. Si se detecta un cambio en la velocidad de incremento de comercio mayor por importaciones, que se traduzca en cambios estructurales de los flujos comerciales entre bloques, entonces reflejará un mayor aprovechamiento regional de MERCOSUR que de los países de la CAN. Análogamente, ocurre lo contrario si se identifica mayor velocidad de incremento en exportaciones hacia Brasil o Argentina que por importaciones[3].

[3] Cabe destacar que en todos los casos, los indicadores separan el ámbito petrolero y minero de las exportaciones para no distorsionar los hallazgos y las conclusiones.

Siguiendo la línea de construcción metodológica, el siguiente nivel de evaluación busca particularizar el análisis en el desempeño de las exportaciones del Ecuador. Para el efecto, la lectura crítica del acuerdo comercial será el resultado de contrastar el comportamiento de las exportaciones del Ecuador en función de las condiciones de acceso a mercados que prevé el propio Acuerdo de complementación económica. Este ejercicio permite, en alguna medida, construir una distancia metodológica entre la expectativa de acceso de la oferta exportable del país, fruto de la apertura normativa que generó el acuerdo y la realidad comercial, en términos de acceso efectivo de productos e incremento de exportaciones del Ecuador a los principales mercados del MERCOSUR.

Así mismo, con el fin de evaluar el estado competitivo actual los productos identificados por el análisis previo, índices como el de Grubel Lloyd y el acceso y diversificación de productos permiten visualizar las condiciones del ingreso de estos productos a dichos mercados, así como el nivel de complementariedad o competitividad directa en el intercambio comercial.

Para hacer de este un análisis aún más robusto, el cálculo del índice de Grubel Lloyd se lo realizará tomando en cuenta el incremento en las exportaciones de productos, así como también se hará énfasis en los nuevos productos exportados. Además, de realizar un comparativo de estas variables correspondientes al Ecuador, con sus competidores Andinos.

Esto permitirá reforzar el índice de Grubel Lloyd con variables más específicas y direccionadas a identificar el nivel de aprovechamiento del acuerdo, lo que hace referencia a cuan efectivo ha sido el Ecuador en consolidar su acceso y diversificación a los principales mercados del MERCOSUR frente a sus competidores.

Para precautelar la consistencia de los resultados, se utilizará el examen de admisibilidad ajustada, cuyo desarrollo permite identificar la desviación de comercio mediante el contraste del crecimiento real del comercio externo en el periodo 2006-2019 y la estimación de este crecimiento dados los datos anteriores a la creación del acuerdo comercial. Este ejercicio permitirá reducir el efecto distorsivo de variables que sean exógenas al acuerdo así como su posible incidencia en los resultados del análisis previo.

Finalmente, una vez que se han identificado la situación de aprovechamiento del acuerdo, se hará uso del Índice normalizado de ventaja comparativa (VCRN), con el propósito de identificar todos los productos que tienen un alto potencial de acceso y expansión de exportaciones en los mercados argentino y brasileño. Con esa información, se seleccionarán 3 productos principales por su nivel de potencialidad para cuantificar el valor que podría representar para las exportaciones del Ecuador mediante el indicador del potencial de exportación[4]. Se espera que al compararlo con el valor de las exportaciones actuales se revele las oportunidades que no han sido explotadas y que podrían ser abordadas con estrategias comerciales.

Para cerrar complementariamente este análisis, se utilizará la herramienta estadística R para realizar un árbol de decisión que permita determinar de forma jerárquica las variables que mejor explican el acceso y/o no acceso de los productos que serán identificados por los indicadores anteriormente mencionados a los principales mercados del MERCOSUR.

Se pueden construir varios árboles de decisión a partir de un conjunto de características dado, y para encontrar el más óptimo de estos, que nos permita encontrar la variable que mejor determina el acceso o no acceso comercial se hace uso del algoritmo de Hunt. Este proceso consiste en tomar una serie de preguntas elaboradas y tratarlas como variables características para cada nación, para que cuando se obtenga una respuesta a la pregunta planteada, se realice otra pregunta de seguimiento hasta llegar a una conclusión que determine el acceso o no a los mercados del MERCOSUR. De esta forma, se logrará realizar un análisis de posibilidades y características determinantes, para que con la correcta gestión se logre un mayor aprovechamiento del acuerdo comercial CAN-MERCOSUR.

[4] La fórmula se encuentra en el indicador número 8 de la tabla adjunta en el Anexo a este documento, donde la distancia logística de transporte de mercancías utilizará un estimador aproximado en función de la disponibilidad de datos.

Fundamentación Teórica

Regionalismo

El regionalismo surge dentro de un contexto de crecimiento comercial acelerado, en donde las políticas de liberación de comercio e inversión juegan un rol principal en la apertura comercial, tanto de forma unilateral como multilateral. A principios de los noventa se estimula la consolidación de los ACR. Dado el complicado proceso y numerosos obstáculos políticos que traían consigo las negociaciones comerciales, esta iniciativa regionalista surge como un salvavidas para aquellos países en vías de desarrollo que no podían esperar las resoluciones en el ámbito multilateral. (Puche, 2001) Teniendo en cuenta que, el intercambio es una condición necesaria para la integración, intercambio del cual se tiene que aprovechar al máximo las posibilidades técnicas de interrelación de la producción para obtener la mayor productividad presente y futura en beneficio de todos. Sin embargo, eso no quiere decir que el intercambio por sí solo lleve a la integración. (Urquidi, 1966)

La práctica señala la existencia de ciertos casos donde la integración comercial es la base de acuerdos regionales estratégicos, como el caso de la Unión Europea; mientras que para otros, son el camino para obtener más seguridad en el acceso a los mercados de países con gran volumen de consumo para países con menor escala. Muchas veces se comete el error de enfocarse únicamente en los acuerdos comerciales entre países desarrollados o entre países en vías de desarrollo con países desarrollados; sin embargo, existe una importante cantidad de acuerdos entre economías en vías de desarrollo cuyo comercio es aun relativamente incipiente. (Whalley, 1998)

La gran cantidad de países subdesarrollados y en su gran mayoría proteccionistas, hicieron uso de reformas encaminadas a conseguir una apertura comercial más amplia. Un gran paso para lo que la apertura comercial unilateral se refiere. Países que necesitan de una mayor eficiencia interna en lo que a producción se refiere, y a su vez que esta eficiencia sea emparejada con el acceso a los mercados internacionales. Además de incrementar notablemente el comercio entre socios comerciales naturales y afianzar sus relaciones previamente establecidas. (Puche, 2001)

Sin embargo, las discrepancias dentro de los propios análisis teóricos y empíricos suscitan a un análisis más grande. A pesar de que, los ACR deberían implicar una mayor eficiencia comercial a nivel mundial, dado que su principal objetivo es crear nuevas inversiones y comercio sin desplazar a los acuerdos y relaciones ya existentes. Su éxito va a depender de cómo se rija la actividad económica dentro de los países miembros del acuerdo comercial regional y la forma en la cual este se estructure. Por lo tanto, el debate entre si los ACR generan desviación o creación del comercio e inversión siempre permanecerá abierto. Lo que se debe considerar es que, como cualquier acuerdo, sus consecuencias y resultados dependerán de como este sea manejado y aplicado. (Puche, 2001)

Considerando los planteamientos de la teoría tradicional del comercio internacional, llamada también clásica y neoclásica, se identifica que un acuerdo comercial regional implica la aceptación al proteccionismo, pero impulsa la creación de un área de libre comercio en el interior de la zona regional protegida. Lo que más específicamente se refiere a la aplicación de aranceles externos y una desgravación arancelaria interna, que conduzca progresivamente a la libre circulación interna de productos y de factores de producción. Aplicando así la teoría tradicional de ventajas comparativas dentro de un área geográfica convenida por el acuerdo comercial. (Urquidi, 1966)

Dado que este tipo de integración supone en gran medida la formación de uniones aduaneras o formas imperfectas de estas, como zonas de libre comercio. Se debe tener en cuenta la teoría que lleva detrás, para el correcto análisis de la integración regional. (Urquidi, 1966) El economista Jacob Viner plantea que el objetivo principal de una unión aduanera sea para bien o para mal es el de cambiar las fuentes de suministros, las cuales dependiendo de las circunstancias pueden ser de un costo mayor o menor. (Viner, 2014) Además de mostrar que, en términos de comercio, una unión aduanera al ser inferior al libre comercio universal, esta debe juzgarse en términos de creación o desviación de comercio. Lo cual permite evaluar su conveniencia tanto para los países miembros como para el resto del mundo. (Urquidi, 1966)

Este efecto de desviación o creación de comercio se lo puede entender de la siguiente manera. Si un país A que mantiene relaciones comerciales con restricciones arancelarias con un país B y con el resto del mundo, forma una unión aduanera con el país B para eliminar dichas restricciones e importar de este país lo que antes importaba del resto del mundo, se genera

desviación de comercio. Es decir, el país A opta por sustituir las importaciones que mantenía con el resto del mundo por importar los mismos productos del país B sin restricciones arancelarias. Por otro lado, si el país A mantiene sus importaciones con el resto del mundo e importa del país B lo que anteriormente producía por sí solo, se habrá generado creación de comercio, dado que se ha incrementado el volumen de comercio en productos que antes no eran objeto comercial. (Urquidi, 1966)

Así mismo se debe tomar en cuenta que tanto en la creación como en la desviación de comercio se pueden dar diferentes escenarios. Cuando la creación de comercio predomina en este tipo de acuerdos comerciales, se pueden encontrar distintos escenarios: por lo menos uno de los miembros se beneficia, ambos se benefician, existe un beneficio resultante de la combinación de ambos, existe un beneficio general pero el mundo exterior pierde; a menos que el acuerdo traiga prosperidad y por ende beneficios en el largo plazo. En la otra mano, cuando predomina la desviación de comercio, por lo menos uno de los miembros está destinado a ser perjudicado, ambos son perjudicados, la combinación de ambos presenta una perdida, y por último tanto el mundo exterior como el mundo en general se verán perjudicados. (Viner, 2014) En términos generales Viner llega a la conclusión de que una unión aduanera es conveniente si es que esta genera nuevas fuentes de comercio, y viceversa, si se produce desviación comercial la unión aduanera deja de ser conveniente. (Urquidi, 1966)

Además, se debe considerar que estos resultados serán distintos, dependiendo sobre quien se esté realizando el análisis. El efecto causado por la desviación de comercio sobre el mercado es neutral, es decir, la cantidad importada global no cambia, únicamente se reasignan las proporciones de mercado entre los distintos socios exportadores, considerando los nuevos precios relativos. Por ende, el efecto comercial en el caso del mercado es netamente creación de comercio. Mientras que, el efecto comercial para los países exportadores tiene ambos componentes, tanto la desviación como la creación de comercio. Aquellos socios comerciales que cuentan con la reducción arancelaria se ven beneficiados por un efecto de desviación positivo, seguido de otro efecto positivo de creación comercial. Sin embargo, los países que no cuentan con esta desgravación arancelaria se ven perjudicados por un efecto de desviación comercial negativo únicamente. (WITS, 2010)

Sin embargo, existen posturas como la que sostiene Lipsey, la cual plantea que una desviación comercial puede no necesariamente ser dañina para el comercio. Dado que se debe considerar el cambio en la estructura de consumo, lo cual a su vez produce un cambio en los precios relativos, afectado de forma positiva al bienestar. En otras palabras, a pesar de que la desviación de comercio es una condición subóptima, es mejor la condición de libre comercio a nivel regional que un comercio restringido con terceros países. (Urquidi, 1966)

La transición hacia la integración comercial surge de diversas situaciones y circunstancias en las que se encuentran ciertos países que buscan mejorar sus condiciones actuales. Estas condiciones son estudiadas por distintos autores, Prebisch muestra que las elasticidades del ingreso por demanda entre los países en vías de desarrollo y los países desarrollados son notablemente desfavorables para los primeros. (Urquidi, 1966)

Para desarrollar este planteamiento se debe aclarar que la demanda de materias primas crece despacio en relación con el ingreso de los países industriales, mientras que la demanda de productos manufacturados exportados principalmente por países industrializados crece rápidamente a medida que incrementan los ingresos de países subdesarrollados. Por ende, el progreso técnico en la actividad primaria transmite sus beneficios a los países desarrollados, mientras que este proceso técnico en la actividad manufacturera se transfiere parcialmente a los países en vías de desarrollo. (Urquidi, 1966)

Además, Prebisch plantea que la protección se justifica en gran parte porque es un instrumento que ayuda al desarrollo económico. Si no se impulsara esta protección a la industria, el comercio para los países subdesarrollados seria lleno de devaluaciones, que terminarían entregando los aumentos de productividad de la industria primaria a los países desarrollados. Lo que finalmente se podría interpretar como una teoría de integración regional como sustitución de importaciones a escala regional. (Urquidi, 1966)

Otros autores como Linder, dan soporte al argumento planteado por Prebisch. Linder parte de un enfoque distinto, en donde involucra dos clases de importaciones que toda economía en crecimiento necesita. Dentro de las cuales ser encentran, aquellas que alimentan la actividad economía, es decir, las materias primas; y aquellas que impulsan la expansión de la capacidad productiva, es decir, los bienes de capital. Para los países subdesarrollados, el primer tipo de importaciones podría transformarse en producción interna con el crecimiento

de la industria interna, mientras que el segundo tipo se tiene que importar necesariamente en caso de no poder producirse internamente. Por lo tanto, los países en vías de desarrollo tienen que decidir entre las importaciones de bienes de capital que no es capaz de producir o de insumos, los cuales podrían producirse internamente con ayuda de la protección arancelaria. Lo que el mismo Linder llama "desviación eficiente de comercio". (Urquidi, 1966)

Por lo tanto, al facilitar la liberalización externa, el regionalismo viene a ser una herramienta útil para desmantelar las barreras comerciales, cuando los esfuerzos unilaterales y multilaterales fallan. (Freund, 2010) Generando una oportunidad para formar fuerzas regionales dinámicas que impulsen un comercio más libre, del cual se beneficien las partes del acuerdo y también el resto del mundo (Puche, 2001)

Este proceso de integración comercial regional tuvo gran impacto en América Latina. Mejor conocido como el nuevo regionalismo, el cual siendo de corte neoliberal, tenía como base al intercambio comercial; diferenciándolo de los modelos de una economía cerrada en el período de industrialización por sustitución de importaciones. Sin embargo, ante el fracaso de las políticas neoliberales, para el inicio del nuevo mileno la mayoría de los países latinoamericanos empezaron a girar a la izquierda, fortaleciendo el papel de sus Estados con toda una serie de políticas sociales de corte progresistas. (Alejandra Kern et al., 2019)

Escuela Cepalina

El estructuralismo económico tiene como objeto principal tomar en cuenta la importancia de los "parámetros no-económicos" de los modelos macroeconómicos. Dado que el comportamiento de las variables económicas depende en gran medida de dichos parámetros. (Mallorquín, 1999)

La visión centro-periferia puede entenderse como una nueva visión del subdesarrollo, que contempla las características y la evolución a largo plazo de las economías subdesarrolladas. Considerando que el subdesarrollo es generalmente visto como un estado especifico de ciertas economías. Sin embargo, estas economías no son simplemente atrasadas. (Rodríguez, 2006)

Basándose en esta visión general, el desarrollo económico compete el aumento del bienestar material, lo cual generalmente se representa en el incremento del ingreso real per cápita;

Además de estar condicionado por el incremento de la productividad del trabajo. Pero para entender de donde viene esta concepción de desarrollo económico, es necesario comprender la idea general de las teorías de crecimiento del pensamiento neoclásico y el keynesiano. Escuelas de pensamiento que entienden el desarrollo económico como el proceso de acumulación de capital estrechamente ligado al progreso técnico, mediante el cual se logra la elevación gradual de la densidad de capital y el aumento de la productividad del trabajo y del nivel medio de vida. (Rodríguez, 2006)

Así mismo, uno de los autores que marca esta diferenciación entre crecimiento y desarrollo es Celso Furtado. Furtado critica a la idea de que el crecimiento del PIB per cápita es igual a desarrollo, diferenciando el crecimiento con el desarrollo. Una de sus postulaciones más fuertes hace referencia a que el crecimiento no implica necesariamente transformaciones económicas, sin embargo, destaca que en otras circunstancias más "complejas" el crecimiento y el desarrollo vienen de la mano. Es decir, para Furtado el crecimiento hace referencia al incremento en la producción, al incremento de ingreso económico en un sector especifico, lo que vendría a ser un subconjunto económico. Mientras que, el desarrollo es el mismo fenómeno pero visto desde la perspectiva del efecto que este crecimiento tiene en el conjunto económico de la estructura completa, la cual incluye estos sectores específicos. Viendo al desarrollo como el crecimiento en los subsectores de la economía. (Mallorquín, 1999)

Sin embargo, para Furtado el concebir una definición universal del desarrollo es imposible dadas las diferencias culturales y económicas existentes de cada sociedad/grupo económico. Dicho de otra forma, en las diferentes sociedades existen condiciones específicas que hacen a la comunidad percibir su nivel de vida de forma distinta a las otras comunidades, lo que los lleva a considerar de distinta manera lo que es valioso para ellos y lo que no. Demostrando la importancia de los factores no-económicos en el funcionamiento y en la transformación de los sistemas económicos. (Mallorquín, 1999)

Si bien el desarrollo y subdesarrollo son conceptos similares a centro y periferia, los primeros hacen referencia a la estructura del comercio mundial, la cual gira alrededor del intercambio de manufacturas por materias primas. Mientras que los segundos aluden a la diferenciación entre países avanzados y rezagados en términos de sus estructuras productivas y económicas.

Por lo tanto, el desarrollo se puede entender como parte del sistema centro-periferia. Una vez comprendido el papel del desarrollo en los conceptos centro y periferia, es necesario identificar y diferenciar estos conceptos juntamente con los procesos de desarrollo por los que atraviesan. Los cuales hacen referencia al desarrollo hacia fuera y hacia adentro; El desarrollo hacia afuera está basado en la expansión de las exportaciones, mientras que el desarrollo hacia adentro se basa en la ampliación de la producción industrial. (Rodríguez, 2006) Procesos que se harán presentes en la descripción y diferenciación de centros y periferias.

En breves rasgos, los centros hacen referencia a las economías donde el cambio técnico capitalista de producción penetra primero. Mientras que la periferia corresponde a las economías rezagadas en términos tecnológicos y organizacionales en lo que a producción se refiere. Sin embargo, estos conceptos engloban mucho más que esa simple diferenciación.

Se conoce que el origen histórico de los conceptos "centros y periferias" surge como el resultado de la forma en que el proceso técnico se propaga en la economía mundial. Lo cual hace posible desagregar aun más esta diferenciación entre centros y periferias en términos de sus características y procesos de producción. De manera más específica, los métodos indirectos de producción que los centros mismo generan se esparcen relativamente rápido a la totalidad del aparato productivo. Mientras que las economías periféricas parten con un retraso inicial, referente a estos métodos indirectos de producción; retraso que se corrige después de transcurrir por un periodo de "desarrollo hacia afuera", el cual lleva a la transición de nuevas técnicas de producción.

Sin embargo, estos métodos de producción son únicamente implantados en los sectores exportadores de bienes primarios y en ciertas actividades económicas directamente relacionadas con la exportación. Además de esta diferenciación técnica entre centro y periferia, es importante destacar la diferenciación entre los ingresos medios de los polos. (Rodríguez, 2006) Por lo tanto, la desigualdad estructural juntamente con la brecha existente de ingresos medios interactúan entre sí y marcan esta diferenciación entre centro y periferia.

Por ende, la estructura productiva de las economías periféricas se matiza por su carácter especializado o unilateralmente desarrollado, dada la cantidad de recursos destinados al sector exportador de productos primarios. Lo cual en otras palabras se puede expresar como

una estructura productiva heterogenia o parcialmente rezagada, debido que alcanza altos niveles de productividad en ciertos sectores como el exportador y cuenta con una productividad significativamente inferior en otros sectores. Diferenciándola de la estructura productiva diversificada y homogénea de los centros. (Di Filippo, 2009)

Por lo tanto, se entiende que a nivel mundial, las economías periféricas se encargan de producir y exportar materias primas y alimentos. Mientras que los centros cumplen con el papel de producir y exportar bienes industriales, lo cual los convierte en el núcleo del sistema de producción a nivel mundial.

a) Sistema centro-periferia – Desarrollo desigual

Una vez analizados los conceptos de centro y periferia juntamente con sus procesos de desarrollo, cabe destacar que las características base de la estructura productiva periférica están conformadas por el desarrollo hacia afuera. Tomando en cuenta que estas características tienden a desenvolverse dentro del desarrollo hacia adentro, como parte del proceso de cambio de estructura productiva de estas economías.

Así, una vez comprendida la estructura productiva del sistema centro-periferia, se puede entender la industrialización de las economías subdesarrolladas como un proceso que comienza por las ramas productoras de bienes de consumo tecnológicamente sencillas. El cual avanza progresivamente a la elaboración de bienes de consumo o intermedios con un grado mayor de complejidad en términos tecnológicos. Proceso de industrialización que muestra un patrón claro en cuanto al cambio de la estructura productiva periférica estrechamente ligado y reiterado a un carácter especializado. Lo cual limita a que la estructura productiva de los países subdesarrollados únicamente logre alcanzar grados de complementariedad intersectorial y de integración vertical reiteradamente incipientes, en comparación con los que alcanzan las economías desarrolladas. (Rodríguez, 2006)

De esta forma, teniendo en cuenta que el progreso técnico es más intenso en la industria que en las actividades primarias, es clara la desventaja de la periferia para generar e incorporar proceso técnico. Desventaja principalmente generada por el papel de productoras y exportadoras de bienes primarios que estas economías desempañan en el desarrollo de la

economía mundial. Por ende, su especialización inicial y este patrón de industrialización llevan a que el desarrollo técnico de la periferia sea más lento.

Además de generar una tendencia al desequilibrio externo como consecuencia de las asimétricas elasticidades de la demanda/ingreso entre los países desarrollados y subdesarrollados que comprenden el comercio internacional, y su efecto correlativo: el "deterioro de los términos del intercambio". (Mallorquín, 1999)

Aranceles

Los aranceles son impuestos que se aplican en la importación de bienes y estos se dividen en dos tipos. Los aranceles fijos, los cuales se caracterizan por ser una cantidad fija impuesta por cada unidad del bien importado. Mientras que por otra parte los aranceles *ad valorem* son aquellos impuestos en forma de porcentaje, es decir, impuestos exigidos como porcentaje del valor de los bienes importados. Ambos cumplen su funcionalidad de incrementar el costo de trasladar los bienes a un país u otro. Este tipo de política comercial se utiliza con diferentes fines, dentro de los cuales destaca la recaudación de ingreso para el Estado. Sin embargo, esta herramienta se utiliza en su mayoría para la protección de sectores nacionales específicos de su competencia en importaciones en el mercado internacional. (Krugman et al., 2001)

Teniendo en cuenta la función de proteccionismo implícita en los aranceles, es necesario especificar que esta protección se encuentra dirigida a los productores nacionales, los cuales se enfrentan a precios de competencia más bajos debido a la importación. Considerando que a pesar de ser un instrumento de política comercial que proporciona cierto tipo de protección a la industria nacional, la verdadera protección que ofrece un arancel se expresa en el porcentaje del precio que existiría con libre comercio. Mismo que se refleja de distinta forma dependiendo del tipo de arancel aplicado. En el caso de ser un impuesto *ad valorem,* la cuantía de protección se ve reflejada por el mismo porcentaje proporcional al valor de las importaciones. En el caso de un impuesto fijo, la protección se la obtiene de dividir el arancel entre el precio del bien antes del arancel. (Krugman et al., 2001)

Introducir un arancel a cierto producto de la industria nacional, genera una diferencia entre los precios nacionales y extranjeros de dicho mercado. El precio de este bien incrementaría en el mercado nacional y disminuiría en el extranjero. Sin embargo, el efecto de un arancel

sobre el precio de exportación no es de mayor significancia en la práctica. Este impacto es incluso más pequeño en el caso de un país subdesarrollado o pequeño en términos comerciales en relación con el mercado internacional de ese producto. Al ser un país con estas características, su cuota de mercado mundial del bien que importa es generalmente de menor magnitud en relación a otros países, por lo que al imponer un arancel sobre la importación de este producto, la reducción de sus importaciones va a tener un efecto muy pequeño sobre el precio mundial. (Krugman et al., 2001)

Entonces, al ser un país que no afecta a los precios de exportación, su efecto arancelario es diferente al antes mencionado. En este caso, el arancel aumenta el precio del bien importado en la cantidad total del arancel; además de considerar que la producción aumenta mientras que el consumo se reduce. Por lo tanto, el efecto arancelario principal se ve reflejado en la disminución de importaciones en el país en donde se estableció el arancel. (Krugman et al., 2001)

a) Los costos y los beneficios de un arancel

Debido a los cambios de precios ocasionados por el arancel, se forma una relación inversa entre los consumidores y los productores. Mientras que los consumidores del país importador pierden y los del país exportador ganan, los productores de ambos países sufren el efecto contrario. Por lo que, el beneficio u costo que sufren estos actores económicos van a depender del excedente del consumidor y del productor. (Krugman et al., 2001)

El excedente del consumidor hace referencia a la brecha entre lo que un consumidor está dispuesto a pagar y lo que realmente paga, es decir lo que gana en una compra. Mientras que el excedente del productor es un concepto análogo al del consumidor. Tomando en cuenta que en términos generales la evaluación de beneficio o costo va a depender de que grupo de actores económicos se esté analizando, la evaluación general va a depender de la importancia que se le dé a un dólar de beneficio para los diferentes grupos. Por lo que, para poder calcular el efecto neto de un arancel en el bienestar nacional es necesario suponer que un dólar tiene el mismo valor social para cada grupo de los actores económicos. (Krugman et al., 2001)

b) El arancel y la política comercial

El funcionamiento de un arancel es la base de cualquier política comercial, dadas sus diferentes funciones y aplicaciones para el beneficio comercial del país que lo aplica. Los distintos tipos de aranceles permiten que exista flexibilidad al momento de aplicar una política comercial dirigida ya sea al proteccionismo o a la recaudación de ingresos por parte el Estado. Además, la correcta aplicación de los mismos en distintos acuerdos comerciales con la correcta desgravación, son una herramienta muy útil de proteccionismo para la industria naciente y una medida segura de apertura comercial al mercado internacional.

Sin embargo, tener clara la distinción del efecto arancelario para una economía desarrollada y para una subdesarrollada es clave para comprender la función específica de la aplicación de un arancel en esa economía. Dado que al ser efectos distintos los que se obtienen dependiendo del país que lo aplique, estos generan un impacto distinto en el mercado nacional e internacional. Por ende, es necesario distinguir estos aspectos, para realizar correctamente este análisis arancelario en la evaluación del acuerdo comercial MERCOSUR-CAN.

Índice de Ventaja Comparativa Revelada

La ventaja comparativa revelada es un término que se encarga de explicar el desempeño relativo de las exportaciones de una industria. Al ser un indicador que permite evaluar y distinguir los productos para los cuales un país es competitivo en cuanto a su producción y exportación; se han construido diferentes índices e indicadores que permitan cuantificar y analizar la ventaja o desventaja comparativa de un país en la producción de distintos bienes. Uno de los principales expositores de dicho índice es Balassa, quien plantea que, al ser un indicador basado en datos actuales e históricos, este es capaz de evaluar los tipos de productos para los cuales cada país es competitivo en su producción y exportación. (Caballero et al., 2012)

Sin embargo, este tiene sus limitaciones en el análisis comparativo, dado que el índice no es comparable entre bienes, países y el tiempo. Por lo que, Yu, Cai & Leung proponen como alternativa al VCR de Balassa un índice normalizado de ventaja comparativa revelada (VCRN); siendo este comprable entre bienes, países y el tiempo. (Caballero et al., 2012)

El desarrollo de este índice tiene como punto de partida la situación de ventaja comparativa neutral. Bajo este hipotético escenario, el tamaño de mercado exportador de cada bien y cada país sería el mismo que el del mercado de exportación real. Además, este punto neutral indica que cada país o cada bien en su conjunto tiene ventajas comparativas neutrales y que ningún país cuenta con una ventaja o desventaja comparativa en todos los bienes. (Yu et al., 2009) Esta situación se encuentra representada por la siguiente expresión:

$$\hat{E}_j^i = \frac{E^i E_j}{E}$$

El índice de VCRN mide el grado de desviación con el que cuenta un país en sus exportaciones reales en relación con su nivel de ventaja comparativa neutral en términos de su escala relativa con respecto al mercado mundial de exportaciones. Lo cual permite generar un indicador de ventajas comparativas apropiado para el análisis entre naciones. (Yu et al., 2009) El cual se expresa en la siguiente ecuación:

$$VCRN_j^i = \frac{E_j^i}{E} - \frac{E_j E^i}{EE}$$

a) Implicaciones económicas del índice NRCA

En el caso que este indicador tenga como resultado: $VCRN_j^i > 0$, esto indica que las exportaciones del bien ***j*** del país ***i*** son mayores a las de su nivel de ventaja comparativa neutral, concluyendo que ese país cuenta con una ventaja comparativa en ese bien. Mientras que, si el resultado del indicador corresponde a la siguiente expresión: $VCRN_j^i < 0$, las exportaciones de ese país son menores a las de su nivel de ventaja comparativa neutral y por ende, cuenta con una desventaja comparativa. (Yu et al., 2009)

Lo que quiere decir que mientras más grande sea el valor del índice, más significativa va a ser la ventaja comparativa y viceversa. Sin embargo, al ser un índice que se destaca por su análisis comparativo, la interpretación de este valor es más significativa. (Yu et al., 2009)

b) Propiedades del índice

En primer lugar, la suma y el valor medio del puntaje obtenido a partir del índice NRCA de un país o de un bien es igual a cero. Lo cual implica que, si un país gana ventaja comparativa

en la producción de un bien, otro país la está perdiendo. Así mismo, al ganar ventaja comparativa en algunos bienes, ese mismo país está perdiendo su ventaja comparativa en la producción de otros. Otra de las propiedades de este índice es la aditividad tanto en términos de países como de bienes. Lo cual genera independencia entre la medición de la ventaja comparativa y la clasificación de bienes y países. (Yu et al., 2009)

También, se debe considerar que la distribución del puntaje obtenido con este índice es simétrica, lo cual permite conservar el supuesto de normalidad al momento de realizar un análisis de regresión, lo que a su vez permite validar los resultados obtenidos de este tipo de análisis. Por último, a diferencia de otros índices de ventajas comparativas en donde se asigna el valor constante de cero para cuando no existen exportaciones, el puntaje del índice NRCA cuando no existen exportación no es invariante. Por lo que, el grado de desventaja comparativa cuando la exportación es cero varía según el tamaño del país y del bien, captando de mejor manera esta situación. (Yu et al., 2009)

Lectura crítica sobre el marco teórico propuesto

La propuesta sobre el tema de investigación aborda varias temáticas y problematiza algunos aspectos alrededor del comercio internacional, la integración regional y el desarrollo mediante mayor intercambio por lo que no corresponde encasillar teóricamente al tema bajo un único marco conceptual. En tal sentido, se han adaptado los conceptos más relevantes de algunas teorías que pretenden explicar las motivaciones del comercio internacional para enfocar desde múltiples perspectivas la hipótesis planteada.

Por su base histórica y conceptual, la escuela clásica extiende las bases de la teoría comercial entre naciones y su efecto sobre el crecimiento económico a partir de conceptos como productividad, ventaja comparativa y costos de oportunidad que se abordarán en la aplicación del próximo apartado.

Sin embargo, dado que la explicación de la escuela clásica basada en Smith y Ricardo resulta insuficiente para explicar la realidad actual planteada en el problema de investigación, es necesario complementar el análisis con distintas escuelas del pensamiento económico.

Por un parte, la escuela estructuralista plantea una noción clara sobre la diferenciación entre economías desarrolladas y en vías de desarrollo, mediante la visión centro-periferia explicando la dinámica de comercio en base al necesario cambio en la división internacional de trabajo que permita cambiar el patrón productivo de exportación e importación de los países de la periferia. Bajo el análisis propuesto, este enfoque podría tener limitantes en lo referente cuanto a la real aplicabilidad de los instrumentos de política comercial para generar mayor apertura y aprovechamiento comercial de una economía pequeña y abierta dentro de un esquema de integración.

En consecuencia, es necesario que esta perspectiva se complemente con el desarrollo conceptual sobre integración regional en materia comercial. Entre las distintas formas de inserción comercial que existen, el regionalismo ha sido una de las alternativas más viables para el crecimiento y desarrollo de la industria comercial a nivel internacional para las economías en desarrollo. Esta alternativa de la cual podría facilitar el análisis de los beneficios que los países en vías de desarrollo pueden obtener al pertenecer al esquema.

El regionalismo permite aplicar el concepto clásico de libre comercio dentro de una zona regional, protegiendo a la industria naciente y abriendo las puertas al mercado internacional en beneficio de sus miembros.

Si bien existen diferentes criterios bien marcados como son el caso de las posturas de Viner y Lipsey, en la presente investigación se acogerá sus postulados para demostrar, como se señala teóricamente, que a mayor integración regional entre países o bloques comerciales que sean complementarios existe creación de comercio, ya sea en condiciones óptimas o subóptimas.

Además, para que la integración regional tome forma, es importante tener en cuenta al arancel como instrumento de política comercial, dado que su funcionamiento es la base de cualquier definición comercial. Por lo tanto, el entendimiento teórico del efecto que puede tener la aplicación arancelaria desde la óptica de la desgravación convierte a este concepto en una herramienta muy útil para interpretar los movimientos de bienes transados entre los bloques comerciales.

Por otra parte, para cuantificar el potencial de aprovechamiento comercial se ha incorporado al análisis una metodología de ventaja comparativa revelada para identificar los productos en los cuales un país es más o menos competitivo a nivel internacional. Los resultados de este indicador con sus variantes pueden facilitar la construcción analítica de mejores sistemas y políticas comerciales, considerando los patrones históricos en términos de ventaja comparativa en la producción y exportación del país, en anticipo a futuros cambios. Naturalmente, se debe tener en cuenta que al ser un indicador estático de dinámica comercial tiene un limitante sobre el tiempo.

Finalmente, para robustecer este contraste conceptual, se hará uso del análisis de datos enfocado en la herramienta de árboles de decisión a partir de un conjunto de características dado para encontrar de forma jerárquica las variables que mejor explican el acceso y/o no acceso comercial a determinados mercados. Con esta aplicación teórica, es posible realizar un análisis de posibilidades y características determinantes, para que con la correcta gestión se logre un mayor aprovechamiento del acuerdo comercial CAN-MEROSUR.

1 Capítulo I. Lectura Critica del Acuerdo Comercial

1.1 Introducción

El Ecuador forma parte del proceso de integración andino conocido como el Pacto Andino o mejor conocido hoy en día como la Comunidad Andina (CAN) desde el año 1969 que se suscribió. La CAN en sus inicios se fundó por los Estados soberanos de Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela; de los cuales únicamente Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú siguen siendo miembros hasta la fecha. Siendo el acuerdo comercial más antiguo y de mayor grado de integración regional del cual forma parte el Ecuador.

Este acuerdo comercial se fundó con el objetivo de promover el desarrollo equilibrado y armónico de los Países Miembros en condiciones de equidad, mediante la integración y la cooperación económica y social; acelerar su crecimiento y la generación de ocupación; facilitar su participación en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano. De la misma forma, pretende disminuir la vulnerabilidad externa y mejorar la posición de los Países Miembros en el contexto económico internacional; fortalecer la solidaridad subregional y reducir las diferencias de desarrollo existentes entre los Países Miembros. (CAN, 2003)

Así mismo, años más tarde la CAN suscribiría un acuerdo comercial con el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), conocido por ser el bloque comercial más grande de Latinoamérica, conformado por los Estados soberanos de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay; con el fin de generar nuevas oportunidades comerciales a través de la integración regional.

De esta forma, los dos bloques comerciales más grandes de Latinoamérica suscriben el Acuerdo de complementación económica CAN-MERCOSUR en abril de año 1998. Mismo que, con el fin de crear una zona de libre comercio entre los países miembros de ambos bloques comerciales, buscó realizar esta negociación en dos etapas. En una primera etapa se contemplaría un acuerdo de preferencias arancelarias, mientras que, en la segunda etapa este pasaría a ser un acuerdo de libre comercio.

Este acuerdo sentaría sus bases en cumplir con los objetivos de: Establecer el marco jurídico e institucional de cooperación e integración económica con el fin de contribuir a la creación

de un espacio económico ampliado; formar un área de libre comercio entre las Partes Contratantes mediante la eliminación de las restricciones arancelarias y de las no-arancelarias que afecten al comercio recíproco; alcanzar el desarrollo armónico en la región; promover el desarrollo y la utilización de la infraestructura física, para permitir la disminución de costos y la generación de ventajas competitivas; promover e impulsar las inversiones entre los agentes económicos de las Partes Signatarias, además de la complementación y cooperación económica, energética, científica y tecnológica. (CAN, 2004)

1.2 Preferencias arancelarias otorgadas en el marco del Acuerdo de Complementación Económica CAN - MERCOSUR

Como resultado de la negociación de este acuerdo interbloques, el Ecuador ofrece preferencias arancelarias para los países miembros del MERCOSUR, distribuidas de la siguiente manera: 582 partidas para Brasil, 477 partidas para Argentina, 1.551 para Uruguay y 1.290 para Paraguay.

Mientras que su contraparte, es decir, las preferencias otorgadas por parte de estados soberanos miembros del MERCOSUR hacia el Ecuador constan de: 289 partidas por parte de Brasil, 339 partidas de Argentina, 1.373 de Uruguay y 1.243 de Paraguay.

Todas estas preferencias cuentan con su propio cronograma de desgravación por lo que, para facilitar la identificación en el presente estudio, se han conformado cinco grupos que dividen esta variedad de productos según la cantidad de años de desgravación que contemple su cronograma.

La desgravación de los bienes que se encuentren en un 100% de exoneración arancelaria de forma inmediata forman parte del primer grupo, aquellos dentro del periodo entre 1 y 5 años conforman el segundo grupo, entre 6 y 10 años forman parte del tercer grupo, más de 10 años el cuarto grupo y por último se encuentran los bienes excluidos.

Sin embargo, para contar con la claridad necesaria para comprender el funcionamiento del acuerdo y como este fue llevado a cabo, teniendo en consideración las bases planteadas, es necesario realizar un análisis más específico que profundice estas bases.

En consecuencia, este estudio pretende profundizar y sintetizar las especificidades estipuladas en el acuerdo comercial entre los países miembros de la CAN y el MERCOSUR. Por consiguiente, a continuación, se presentan las partidas involucradas en el acuerdo, con su respectivo cronograma de desgravación de forma independiente, es decir, los bienes ofertados por el Ecuador hacia los países miembros del MERCOSUR y viceversa. Mismos que pueden contar con uno o más cronogramas de desgravación arancelaria, según determinadas condiciones.

1.2.1 Preferencias arancelarias otorgadas por el Ecuador al MERCOSUR

La desgravación arancelaria otorgada por el Ecuador a nivel de todo el MERCOSUR sigue una tendencia creciente en términos de la cantidad de productos con preferencias arancelarias que el Ecuador otorga en los distintos grupos antes mencionados. **(Véase tabla 1)**

Tabla 1 Desgravación arancelaria otorgada por el Ecuador al MERCOSUR

País	1 Inmediata	2 de 1 a 5 años	3 de 6 a 10 años	4 más de 10 años	Total TOTAL
Brasil	0	261	82	312	655
Argentina	33	276	111	181	601
Uruguay	5	29	564	1,090	1,688
Paraguay	19	8	398	900	1,325
Mercosur	57	574	1,155	2,483	4,269

Fuente: ALADI
Elaboración: Iván Jaramillo

A nivel individual, dicha exoneración varía entre los distintos miembros del MERCOSUR. Así como para casi todos los miembros del MERCOSUR con excepción de Paraguay, el grupo número uno, correspondiente a la desgravación del 100% de forma inmediata, es aquel con menor cantidad de productos. También, se destaca que el Ecuador otorga menor cantidad de productos exonerados a los principales mercados y más del doble de productos al resto de países.

Como se puede observar en la **Tabla 1** Brasil y Argentina son los países del MERCOSUR que reciben menor cantidad de productos con beneficios arancelarios. Sin embargo, gran parte de estos productos son exonerados en los primeros 5 años del acuerdo; el 40% de los productos de Brasil y el 46% de los productos de Argentina se ubican en este grupo.

Además, cabe enfatizar la importancia del cuarto grupo del cronograma de desgravación, dado que la mayor cantidad de productos de dichos mercados se encuentran divididos entre estos grupos; abarcando el 88% y el 76% del total de productos respectivamente.

Por otra parte, la relación del Ecuador tanto con Uruguay como con Paraguay es bastante similar en términos de su cronograma de desgravación. Para ambos países la gran mayoría de productos son exonerados entre 6 y 10 años o más de 10 años, destacando que el 65% y 70% de productos respectivamente, llegan al 100% de desgravación en un periodo de más de 10 años.

Además, en este análisis individual es importante destacar que el país al cual el Ecuador otorga una mayor cantidad de preferencias inmediatas y también desgravadas entre 1 y 5 años es Argentina. Por otro lado, Uruguay es el miembro del MERCOSUR con mayor cantidad de productos exonerados a un mediano y largo plazo, como vendrían a ser el tercer y cuarto grupo. En definitiva, como se puede observar, el Ecuador no excluye ningún bien a los países miembros del MERCOSUR.

Ahora bien, además de identificar los distintos productos y sus respectivos cronogramas, es importante considerar que 565 de los 655 bienes que son parte del acuerdo con Brasil, 418 de los desgravados para Argentina, 1.484 de Uruguay y 1.283 en el caso de Paraguay, cuentan con distintas notas acerca del manejo de su cronograma o cupos en cuanto a la cantidad de producto.

1.2.2 Preferencias arancelarias otorgadas por el MERCOSUR al Ecuador

De forma similar que la relación Ecuador – MERCOSUR, la desgravación ofrecida por el MERCOSUR al Ecuador sigue la misma línea en términos generales. El Ecuador obtuvo preferencias arancelarias en un total de 2.257 productos, los cuales se encuentran distribuidos de formar similar, dada la tendencia creciente en términos de la cantidad de productos que se ubican en cada grupo, con una pequeña diferencia en el cuarto grupo. **(Véase Tabla 2)**

Tabla 2 Desgravación arancelaria otorgada por el MERCOSUR al Ecuador

País	1 Inmediata	2 de 1 a 5 años	3 de 6 a 10 años	4 más de 10 años	Total TOTAL
Brasil	0	27	150	128	305
Argentina	30	171	244	144	589
Uruguay	9	8	872	788	1,677
Paraguay	1	47	638	777	1,463
Mercosur	40	253	1,904	1,837	4,034

Fuente: ALADI
Elaboración: Iván Jaramillo

Así mismo, se mantiene el hecho de que la desgravación inmediata otorgada por los países del MERCOSUR cuenta con la menor cantidad de bienes preferenciales para el Ecuador, solo que, en este caso, la excepción es Uruguay y no Paraguay, aunque únicamente con un producto de diferencia. De forma paralela, son los mercados más grandes del MERCOSUR quienes otorgan menor cantidad de preferencias, mientras que el resto de países liberan más del doble de productos al Ecuador.

Como se describe en la **Tabla 2** y como se menciona anteriormente, Brasil y Argentina son los países que menor cantidad de preferencias otorgan. Aunque en este caso, es notable la diferencia marcada por Brasil, miembro que ofrece poco más de la mitad de lo que ofrece Argentina.

A lo anteriormente señalado, se tiene que añadir el alto porcentaje de productos que engloban el tercer y cuarto grupo de desgravación para la mayoría del MERCOSUR, 91% para los productos brasileños; 99% en el caso uruguayo; 97% de los productos ofrecidos por Paraguay. A pesar de que parte importante de los productos argentinos son exonerados a más de 10 años, el 71% de estos se encuentran distribuidos entre el segundo y tercer grupo.

Al seguir esta línea, se puede identificar por medio de la **Tabla 2** que, Argentina otorga la mayor cantidad de preferencias arancelarias de manera inmediata y a corto plazo al Ecuador, es decir, entre 1 y 5 años desde la entrada en vigor del acuerdo. Por el contrario, Uruguay otorga la mayor cantidad de bienes desgravados a un mediano y largo plazo, entre 6 a 10 años y a más de 10 años.

Por último, las notas referentes al cupo de los bienes exportados o a su cronograma establecido en el caso de las preferencias MERCOSUR – CAN están presentes en 288

productos brasileños, únicamente 156 de Argentina, 1.240 desgravados por Uruguay y 1.212 productos paraguayos.

1.3 Relación comercial CAN – MERCOSUR en el año 1998

Para entender la razón de ser de este acuerdo de complementación económica conformado por los dos bloques comerciales más grandes de Latinoamérica, es necesario comprender la situación de necesidad que se visualizó en el año 1998 cuando se suscribió dicho acuerdo. Para ese entonces, las exportaciones de la CAN con el mundo alcanzaban un valor de 22 mil millones de dólares aproximadamente; del cual únicamente el 3,54% correspondía a sus exportaciones dirigidas hacia los países del MERCOSUR, figurando un valor de 629.5 millones de dólares en dichas exportaciones. Además, cabe señalar que, entre los países de la CAN hubo quienes contaban con un mayor nivel de exportaciones hacia el MERCOSUR a la fecha, ordenados de la siguiente manera: Bolivia, Perú, Colombia y Ecuador respectivamente.

Por otra parte, las importaciones de la CAN con el mundo eran de 31 mil millones de dólares aproximadamente, de las cuales 2.3 mil millones corresponde a las importaciones realizadas por la CAN de los países del MERCOSUR; representando el 7,78% del total de importaciones. En este caso, los países de la CAN con mayor nivel de importaciones eran: Perú, Colombia, Bolivia y Ecuador.

Considerando el nivel de exportaciones e importaciones antes mencionados, se puede observar claramente la brecha existente entre dichos flujos comerciales. La misma, conlleva un déficit comercial de aproximadamente 2 mil millones de dólares en términos de la balanza comercial entre la CAN y el MERCOSUR. Además, se puede señalar que el comercio Brasil y Argentina abarcan más del 95% de dicho déficit.

Por otra parte, el nivel de exportaciones del MERCOSUR con el mundo superaba el de la CAN por cuatro veces más su valor, contando con aproximadamente 81.3 mil millones de dólares en valor de exportaciones. De dichas exportaciones la CAN representaba alrededor de 2.8 mil millones, lo cual figuraba un 3,55% del total de las exportaciones del MERCOSUR.

Sin embargo, la cifra más significativa radica en su nivel de importaciones provenientes de la CAN, dado que este únicamente alcanzaba el 0,81% del total de sus importaciones con el mundo. Para 1998 el MERCOSUR mantuvo un total de 98.9 mil millones de dólares en valor de importaciones, donde únicamente 774.1 millones corresponden a las importaciones realizadas a los países miembros de la CAN.

También, cabe mencionar que en cuanto a los países con mayor participación en ambos flujos comerciales sobresalen Brasil y Argentina. Al contrario de la relación CAN – MERCOSUR, en este caso se da la existencia de un superávit de 2 mil millones de dólares referentes a la balanza comercial MERCOSUR – CAN; de la cual el comercio con Bolivia, Perú y Colombia son protagonistas, dado que, juntos abarcan el 91% de este superávit.

Se puede observar la necesidad de formar acuerdo comercial entre la CAN y el MERCOSUR en el año 1998. Dados los bajos porcentajes de representación en los diferentes flujos de ambos grupos comerciales, se puede observar la limitada relación comercial entre estos bloques regionales. Sin embargo, cabe señalar que la CAN muestra un mayor nivel de importancia en cuanto a lo que el MERCOSUR representa en su comercio. Al contrario, el nivel de importaciones que el MERCOSUR tenía con los países de la CAN era muy bajo.

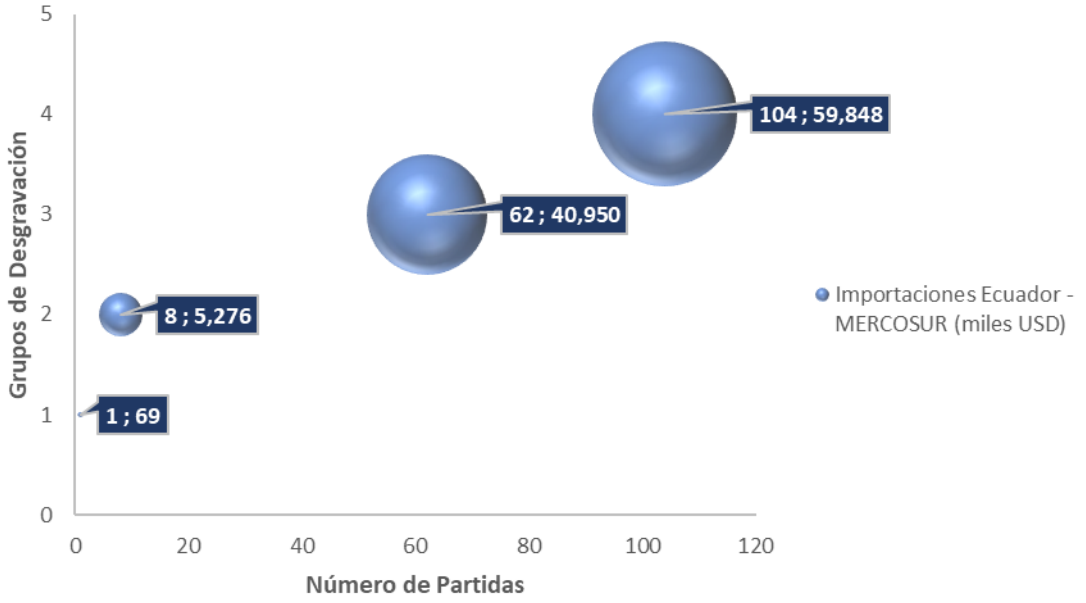
Con el presente acuerdo y las distintas partidas comerciales involucradas en la desgravación arancelaria del mismo, ha sido posible que cierta parte de los porcentajes antes mencionados tanto de las exportaciones como de las importaciones en la relación CAN – MERCOSUR sean parte de esta exoneración arancelaria, con el fin de incrementar los niveles de sus flujos comerciales entre los países miembros de ambos bloques regionales.

1.3.1 Relación comercial Ecuador – MERCOSUR en 1998

Llevado a un nivel más específico, refiriéndose explícitamente a la relación del Ecuador con los países miembros de MERCOSUR, se observa una relación comercial casi nula. Al ser el país con el nivel de exportaciones e importaciones más bajo de la CAN frente al MERCOSUR, con 142 millones y 366 millones de dólares respectivamente, lo cual resulta del poco nivel comercial que mantenía con Brasil, Argentina y Paraguay en el año 1998.

Si se consideran los productos que han sido involucrados en el acuerdo, repartidos entre 2.257 partidas comerciales a nivel de exportaciones y 2.332 a nivel de importaciones en el comercio Ecuador – MERCOSUR, se obtienen resultados como los presentados a continuación.

Gráfico 1 Beneficios de la desgravación arancelaria otorgada por el MERCOSUR al Ecuador (1998)(miles USD)

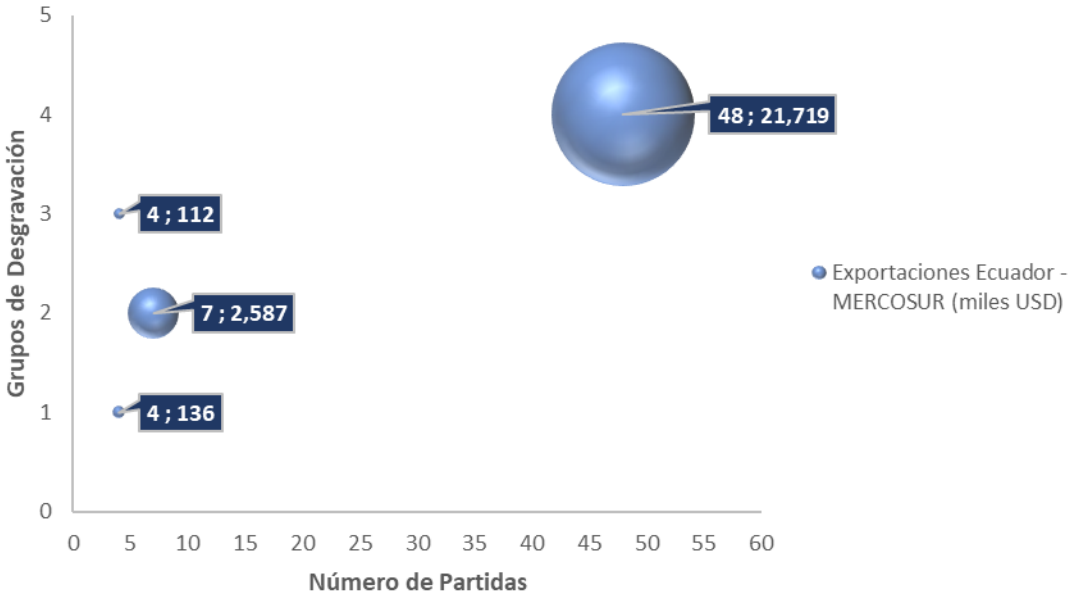


Fuente: UN Comtrade
Elaboración: Iván Jaramillo

El Ecuador logró conseguir preferencias arancelarias para 175 partidas en 1998, es decir, un 2% de sus importaciones con el mundo y un 29% en sus importaciones con el MERCOSUR. **(Véase Gráfico 1)**

Además, se observa claramente la relevancia de los productos que son desgravados de forma progresiva y llegan a su exoneración entre los 6 y 10 años o más de 10 años, en las importaciones con preferencias arancelarias. Este último grupo abarca una mayor cantidad de productos, mientras que, el tercer grupo encierra una menor cantidad de bienes, pero con mayor peso en términos de valor de importaciones.

Gráfico 2 Beneficios de la desgravación arancelaria otorgada por el Ecuador al MERCOSUR (1998) (miles USD)



Fuente: UN Comtrade
Elaboración: Iván Jaramillo

Por el contrario, como indica el **Gráfico 2**, el Ecuador otorgó preferencias arancelarias para un total de 63 partidas, las cuales abarcaban un 0,6% de sus exportaciones con el mundo y un 17% de las exportaciones dirigidas a los países del MERCOSUR.

A partir de las 63 partidas del acuerdo que fueron parte del comercio en 1998, se observa la significancia del valor importado que proviene de los productos exonerados en un periodo mayor a 10 años y aunque con menor influencia, aquellos bienes que son desgravados en los primeros 5 años del acuerdo. De la misma forma se destaca la gran concentración de productos existentes en el cuarto grupo del cronograma.

1.3.2 Preferencias arancelarias otorgadas por el MERCOSUR al Ecuador en 1998

Las preferencias concedidas por el MERCOSUR al 28,97% de 366.3 millones de dólares de importaciones realizadas por el Ecuador, se distribuían entre los miembros del MERCOSUR de la siguiente manera: 67% de las importaciones con Brasil, 25% de sus importaciones con Argentina, 6% de Uruguay y 2% de Paraguay. **(Véase Tabla 3)**

Tabla 3 Preferencias arancelarias en las importaciones del Ecuador desde el MERCOSUR (1998)

		1	2	3	4	5	Comercio	Importaciones
		Inmediata	de 1 a 5 años	de 6 a 10 años	más de 10 años	Excluidos	Total Acuerdo	Totales
Brasil	Partidas	-	1	20	43	-	64	**197,223,824**
	Importaciones	-	2,693,614	26,357,868	42,415,732	-	71,467,214	
	Participación	-	2.54%	24.83%	39.96%	-	67.33%	
Argentina	Partidas	1	7	33	39	-	80	**135,661,056**
	Importaciones	68,634	2,582,125	9,248,185	14,312,667	-	26,211,611	
	Participación	0.06%	2.43%	8.71%	13.48%	-	24.69%	
Uruguay	Partidas	-	-	7	12	-	19	**31,185,886**
	Importaciones	-	-	5,338,857	862,895	-	6,201,752	
	Participación	-	-	5.03%	0.81%	-	5.84%	
Paraguay	Partidas	-	-	2	10	-	12	**2,263,468**
	Importaciones	-	-	5,379	2,257,091	-	2,262,470	
	Participación	-	-	0.01%	2.13%	-	2.13%	
MERCOSUR	Partidas	1	8	62	104	-	175	**366,334,234**
	Importaciones	68,634	5,275,739	40,950,289	59,848,385	-	106,143,047	

Fuente: UN Comtrade
Elaboración: Iván Jaramillo

La **Tabla 3** indica el número de partidas incluidas en el acuerdo que fueron comercializadas en las importaciones realizadas por el Ecuador al MERCOSUR. Se puede observar que el comercio de productos exonerados inmediatamente es casi nulo o nulo, a diferencia de las importaciones de productos desgravados a mediano y largo plazo, las cuales abarcan la mayor cantidad de productos con preferencias arancelarias.

A un nivel más específico, se destaca que las importaciones preferenciales realizadas a todos los miembros del MERCOSUR eran en su mayoría, de productos con desgravación entre 6 y 10 años o más de 10 años. Entre estos, los países de los cuales se importó una mayor cantidad de partidas involucradas en el acuerdo fueron Brasil y Argentina con una diferencia importante del resto de países.

Si bien, las importaciones desde Brasil se acumulan en partidas ubicadas en el cuarto grupo del cronograma arancelario; las importaciones provenientes de Argentina se distribuyen más entre ambos grupos, además de ser el país con mayor número de preferencias presentes con exoneración inmediata o de corto plazo.

La importación de los productos involucrados en el acuerdo suma un total de 106.1 millones de dólares, del cual Brasil representa un 19,51%. A pesar de que Argentina era el país con mayor número de partidas incluidas en el acuerdo, el peso de las importaciones brasileñas era mucho mayor, lo cual se refleja en el 7,16% que correspondía a Argentina. Por otra parte,

la reducida participación de los productos preferenciales de Uruguay y Paraguay se refleja en un 1,69% y 0,62% de la suma total.

1.3.3 Preferencias arancelarias otorgadas por el Ecuador al MERCOSUR en 1998

En este caso, la desgravación arancelaria se aplica a un número reducido de partidas, como se puede apreciar en la **Tabla 4**, mismas que representan un 17% de las exportaciones provenientes del MERCOSUR, las cuales eran de 142.5 millones de dólares, y su distribución entre los países del MERCOSUR era: 54% de las exportaciones a Brasil, 43% de sus exportaciones hacia Argentina, 2% de Uruguay y 1% de Paraguay.

Tabla 4 Preferencias arancelarias en las exportaciones del Ecuador al MERCOSUR (1998)

		1	2	3	4	5	Comercio	Exportaciones
		Inmediata	de 1 a 5 años	de 6 a 10 años	más de 10 años	Excluidos	Total Acuerdo	Totales
Brasil	Partidas	-	7	-	13	-	20	**33,436,354**
	Exportaciones	-	2,587,055	-	10,637,896	-	13,224,951	
	Participación	-	10.54%	-	43.32%	-	53.86%	
Argentina	Partidas	4	-	-	8	-	12	**76,574,360**
	Exportaciones	136,224	-	-	10,402,966	-	10,539,190	
	Participación	0.55%	-	-	42.37%	-	42.92%	
Uruguay	Partidas	-	-	-	16	-	16	**31,138,792**
	Exportaciones	-	-	-	539,490	-	539,490	
	Participación	-	-	-	2.20%	-	2.20%	
Paraguay	Partidas	-	-	4	11	-	15	**1,390,854**
	Exportaciones	-	-	112,083	139,009	-	251,092	
	Participación	-	-	0.46%	0.57%	-	1.02%	
MERCOSUR	Partidas	4	7	4	48	-	63	**142,540,360**
	Exportaciones	136,224	2,587,055	112,083	21,719,361	-	24,554,723	

Fuente: UN Comtrade
Elaboración: Iván Jaramillo

En la **Tabla 4** se muestra una alta concentración de productos exportados con preferencias arancelarias a más de 10 años, mientras que, la exoneración inmediata y de corto plazo cuenta con pocos bienes dispersos entre estos dos grupos.

El mayor número productos exportados con una desgravación correspondiente al cuarto grupo, van dirigidas a Uruguay, seguido de Brasil. Por otra parte, son Argentina y Brasil los países a los que se destina mayor cantidad de bienes exonerados de manera inmediata y entre 1 y 5 años desde la entrada en vigor del acuerdo comercial, respectivamente.

La exportación de los productos involucrados en el acuerdo suma un total de 24.5 millones de dólares, del cual Brasil y Argentina se distribuyen la mayor parte. Brasil acumula el 9,28%

de dicho valor, mientras que las exportaciones dirigidas a Argentina, a pesar de ser aquellas con menor cantidad de productos preferenciales incluidos en el comercio de 1998, eran el 7,39%, superando a Uruguay y Paraguay, las cuales representaban el 0,38% y el 0,18% respectivamente.

1.4 Análisis y Conclusiones preliminares del capítulo

El Ecuador otorgó preferencias arancelarias en 2.332 productos, superando los 2.257 productos incluidos por el MERCOSUR en su liberación arancelaria. Aunque en ambos casos la mayor parte de productos incluidos, son desgravados entre 6 y 10 años o más de 10 años.

- El Ecuador tuvo una mayor concesión de partidas con Uruguay, a pesar de que la mayor cantidad de importaciones realizadas al Ecuador provenían de Argentina. Así mismo, Uruguay es el país miembro del MERCOSUR que mayor cantidad de productos liberaba al Ecuador, sin embargo, la mayor cantidad de exportaciones del Ecuador se dirigía a Brasil.
- En ambos casos, la negociación de productos con una liberación de canasta inmediata fue únicamente del 1%. No obstante, cabe destacar que Argentina es el país que otorga y recibe mayor cantidad de productos con preferencias arancelarias en una canasta de liberación inmediata o entre 1 y 5 años.

El total de partidas NALADISA con preferencias arancelarias otorgadas por el MERCOSUR a las importaciones realizadas por el Ecuador son 2.257, de las cuales únicamente se comercializaron un 6,7% durante el momento de la negociación del acuerdo comercial.

- El 56% del comercio mantenido en el momento de la negociación con el MERCOSUR se encontraba a más de 10 años de desgravación y apenas un 39% entre 6 y 10 años.

Por su parte, el total de partidas NALADISA con preferencias arancelarias otorgadas por el Ecuador a las importaciones realizadas por el MERCOSUR son 2.332, de las cuales únicamente se comercializaron un 2,1% durante el momento de la negociación del acuerdo.

- El 89% de las exportaciones ecuatorianas dirigidas al MERCOSUR en el momento de la negociación se desgravaban a más de 10 años y un 11% de estas exportaciones se ubicaban en la canasta de desgravación de 1 a 5 años.
- Para 1998, la liberación otorgada por el MERCOSUR al Ecuador es mayor, desgravando 29% de las importaciones realizadas por el Ecuador en dicho año. De forma paralela, el Ecuador liberó el 17% de sus exportaciones al MERCOSUR, lo cual implica que exista una mayor importación por parte del Ecuador a los países miembros del MERCOSUR.

2 Capítulo II. Análisis descriptivo: Flujos comerciales y sus participaciones

Al entender lo que involucra el acuerdo comercial entre los dos bloques comerciales más grandes de Latinoamérica, es posible realizar un análisis más apropiado del comercio entre ambos bloques, el cual ha registrado crecimiento a raíz de la entrada en vigor del acuerdo de complementación económica.

2.1 Relación comercial CAN – MERCOSUR

Las exportaciones tanto de la CAN como del MERCOSUR incrementaron a lo largo del periodo 2006 – 2019 con relación al nivel de exportaciones que se manejaba entre 1998 y 2005.

En promedio desde 1998, año en el cual se suscribe el acuerdo, hasta 2005 las exportaciones de la CAN alcanzaron un valor aproximado de 2.3 mil millones de dólares, con una tasa de crecimiento anual promedio de 45,27%. Por otro lado, durante el periodo 2006 – 2019 alcanzó un promedio de 10 mil millones en valor de exportaciones, pero con un crecimiento anual promedio de 6,49%.

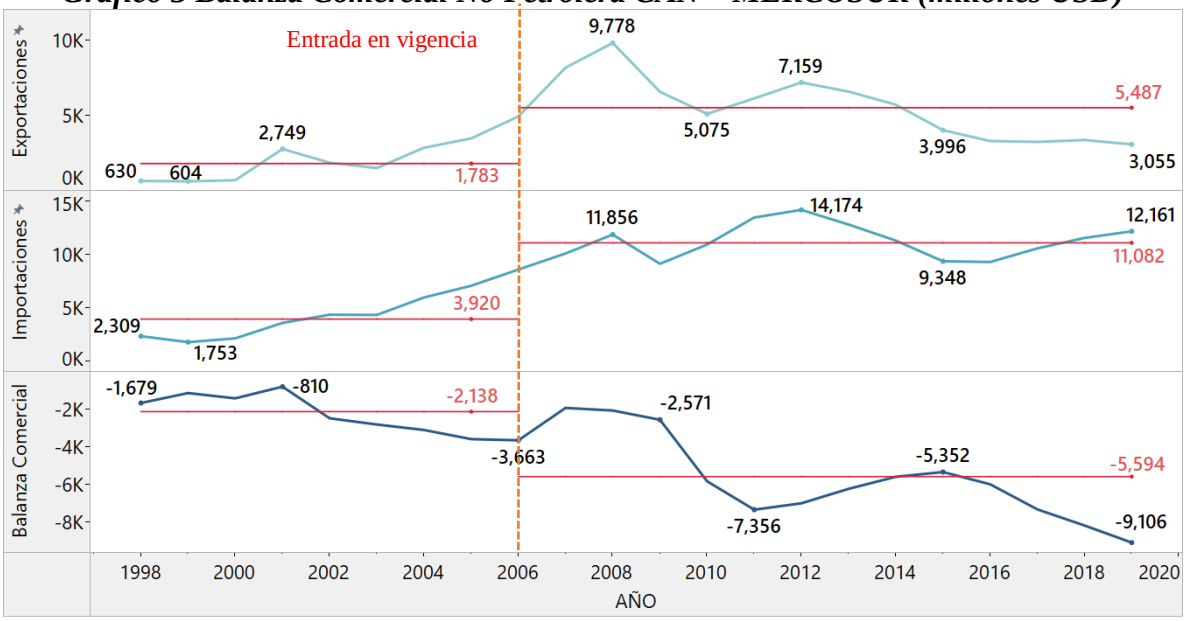
Así mismo, las importaciones de la CAN han sufrido un cambio similar. Durante 1998 y 2005, el valor de sus exportaciones promedio era de 4.4 mil millones de dólares aproximadamente, con un crecimiento anual promedio del 22,62%. Una vez en vigor el acuerdo comercial, sus exportaciones promedio alcanzaron un valor de 12.4 mil millones de dólares, con una tasa de crecimiento anual promedio de 4,97%.

Teniendo en cuenta la desaceleración en la tasa de crecimiento anual en sus exportaciones e importaciones, se podría interpretar que el impacto del acuerdo comercial de complementación económica entre la CAN y el MERCOSUR ha sido negativo para ambos bloques, destacando una mejor posición para los países miembros del MERCOSUR.

Lo anteriormente mencionado se acentúa aún más si se consideran únicamente las exportaciones e importaciones no petroleras[56] realizadas por la CAN al MERCOSUR. Esto se debe a que el crecimiento anual promedio de dichas exportaciones pasó de 53,47% a 2,46% en los diferentes periodos, mientras que sus importaciones desaceleraron su crecimiento anual promedio con una tasa del 20,39% entre 1998 – 2005 a 5,08% durante 2006 – 2019.

El **Gráfico 3**, indica una desaceleración mayor en las exportaciones no petroleras, pero menor en sus importaciones. Además, resalta que más de 4 puntos porcentuales del crecimiento anual promedio de las exportaciones de la CAN en el periodo 2006 – 2019 se debían al comercio petrolero.

Gráfico 3 Balanza Comercial No Petrolera CAN – MERCOSUR (millones USD)



LEYENDA
- Exportaciones No Petroleras
- Promedio Exportador
- Importaciones No Petroleras
- Promedio Importador
- Balanza Comercial No Petrolera
- Balanza Promedio

Fuente: UN Comtrade
Elaboración: Iván Jaramillo

[5] Para el periodo 1998 – 2005 representaban en promedio 517 millones de dólares en comercio al año. Mientras que para el periodo 2006 – 2019 representaban en promedio 4.5 mil millones de dólares en comercio al año (CAN)

[6] Para el periodo 1998 – 2005 representaban en promedio 503 millones de dólares en comercio al año. Mientras que para el periodo 2006 – 2019 representaban en promedio 1.3 mil millones de dólares en comercio al año (MER)

Como muestra el **Gráfico 3**, la balanza comercial no petrolera se mantiene negativa en ambos periodos e indica un aumento en la brecha comercial entre dichos lapsos de tiempo, pasando de aproximadamente 2.1 mil millones a 5.6 mil millones de dólares.

Ahora bien, detrás de las generalidades de la relación comercial entre estos bloques regionales existen muchas más variables a analizar para comprender las variaciones en los flujos comerciales[7] antes mencionados durante el periodo 2006 – 2019. Por ende, se utilizarán dos clasificaciones distintas, las cuales reunirán y agruparán las distintas partidas comercializadas en grupos diferentes.

La primera clasificación se realizará en dos grupos, dividiendo a los distintos productos en Agrícolas y Alimentarios; Manufactureros y Basados en Recursos Naturales. Por otro lado, para la segunda clasificación se utilizará la Clasificación del Comercio Exterior según uso o destino económico (CUODE), la cual consta de diez grupos, entre los cuales se encuentran: Bienes de consumo no duradero; Bienes de consumo duradero; Combustibles, lubricantes y productos conexos; Materias primas y productos intermedios para la agricultura; Materias primas y productos intermedios para la industria (excluido construcción); Materiales de construcción; Bienes de capital para la agricultura; Bienes de capital para la industria; Equipo de transporte; Diversos. (Unidas, 1965)

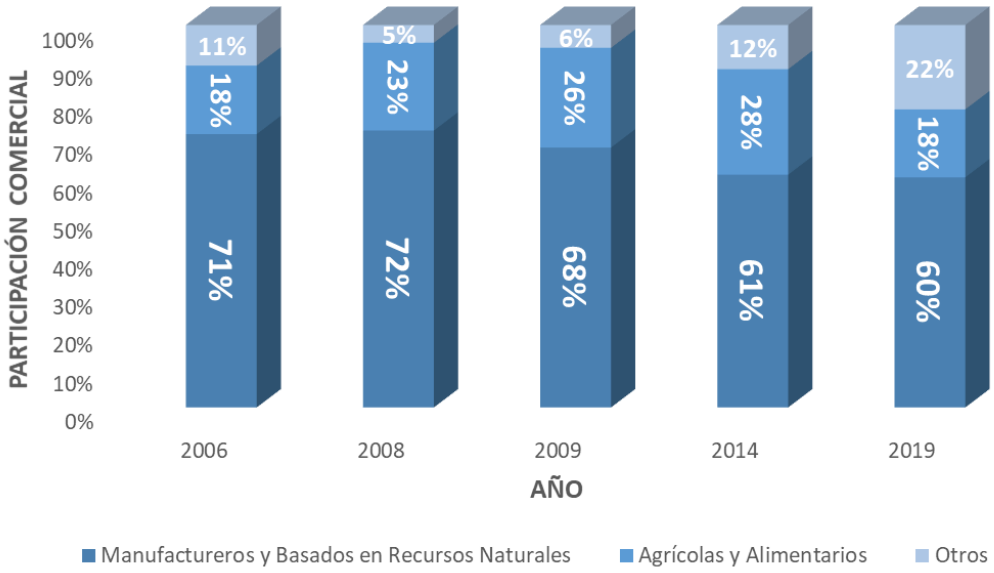
2.1.1 Relación comercial CAN – MERCOSUR por clasificación en productos Alimentarios y Manufactureros

Al agrupar los productos en Agrícolas y Alimentarios por una parte, y Manufactureros y Basados en Recursos Naturales por otra; se puede observar que tanto para las exportaciones como para las importaciones de la relación CAN – MERCOSUR, el grupo de productos Manufactureros y Basados en Recursos Naturales abarca más del 50% del total de ambos flujos comerciales, mientras que los productos Agrícolas y Alimentarios abarcan menor participación en los mismos.

[7] Exceptuando los productos del capítulo 27 de la codificación de mercancías del Ecuador, referentes al comercio petrolero y de combustibles

2.1.1.1 Exportaciones CAN – MERCOSUR por clasificación en productos Alimentarios y Manufactureros

Gráfico 4 Participación en las Exportaciones No Petroleras de la CAN al MERCOSUR por clasificación en productos Alimentarios y Manufactureros

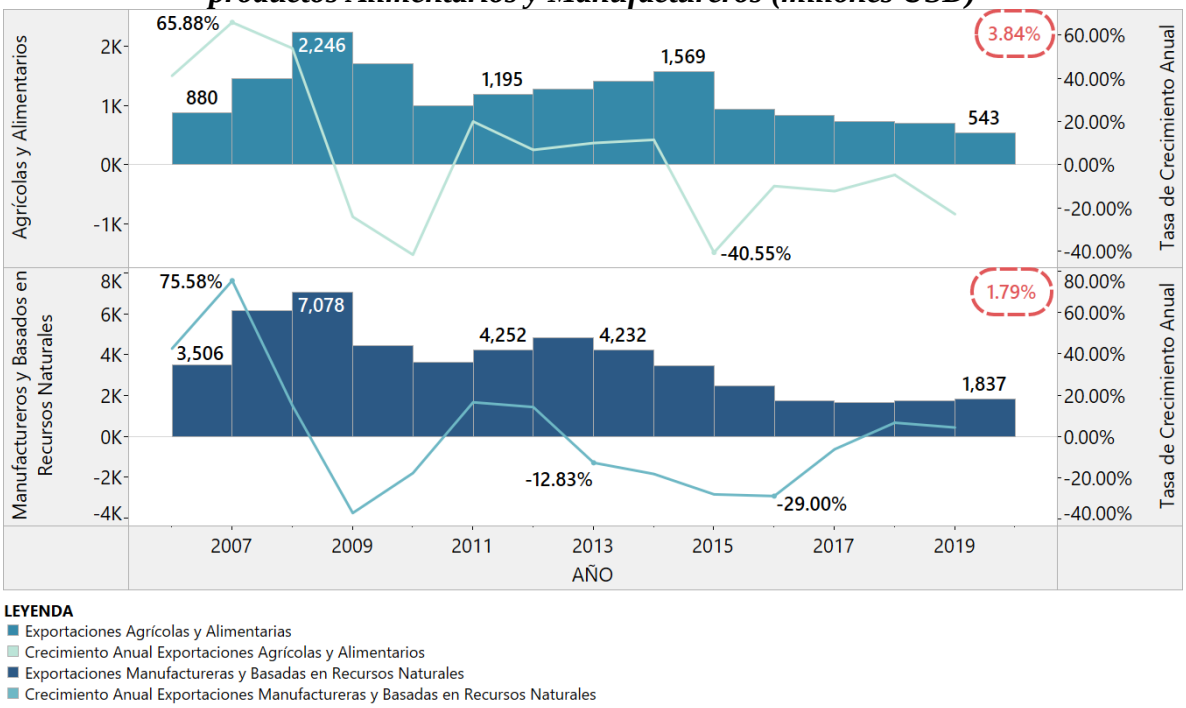


Fuente: Trade Map
Elaboración: Iván Jaramillo

La participación de las exportaciones de productos Agrícolas y Alimentarios no aumentó ni disminuyó para 2019 con relación a la que mantenía en la entrada en vigor del acuerdo. La misma inició siendo el 17,93% del total de exportaciones y a pesar de incrementar en un rango de hasta 10 puntos porcentuales, llegando a ocupar el 27,59% en 2014, volvió abarcar únicamente el 17,78% en 2019. **(Véase Gráfico 4)**

Por otra parte, los productos Manufactureros y Basados en Recursos Naturales abarcaban el 71,45% de las exportaciones y alcanzaron su máximo al año siguiente con un 75,64%. Sin embargo, su participación en las exportaciones totales disminuyó a partir de dicho punto, culminando el 2019 con el 60,15%. **(Véase Gráfico 4)**

Gráfico 5 Exportaciones No Petroleras de la CAN al MERCOSUR por clasificación en productos Alimentarios y Manufactureros (millones USD)



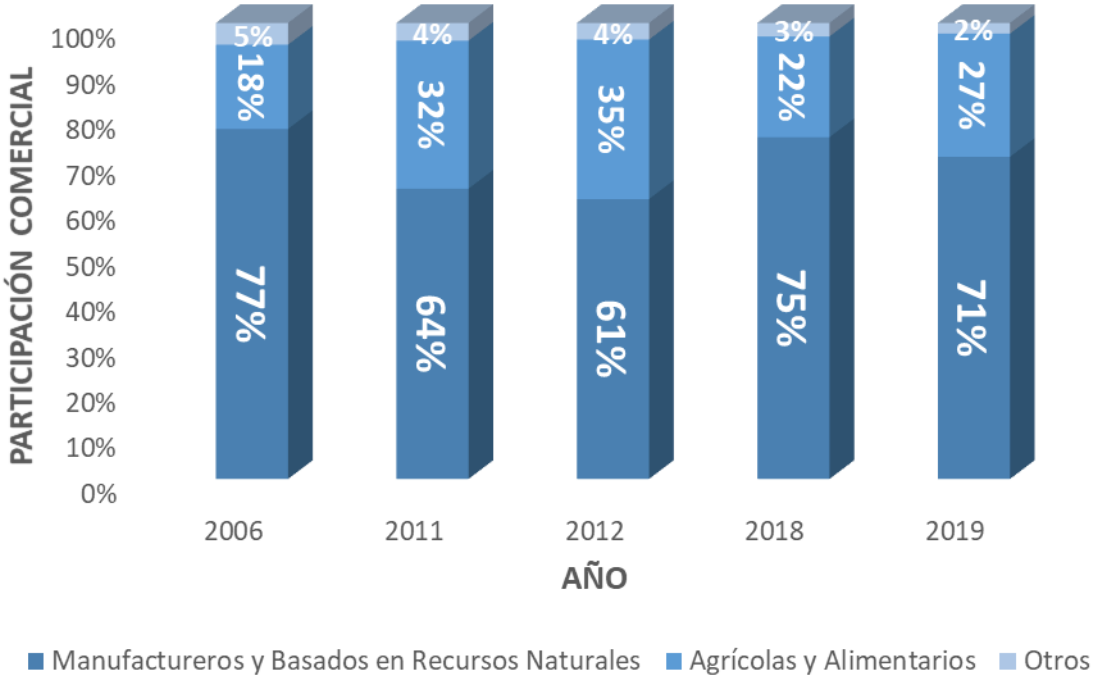
Fuente: Trade Map
Elaboración: Iván Jaramillo

El **Gráfico 5** muestra que ambos grupos alcanzaron sus picos en 2008 con valores aproximados de 2.2 mil millones y 7.1 mil millones de dólares respectivamente, los cuales surgen a partir del impulso del acuerdo comercial y mantienen un nivel más constante de crecimiento a partir del 2011.

Ahora bien, el primer grupo mantiene esta estabilidad hasta el año 2014 y muestra una tendencia decreciente en los últimos cinco años, como se puede observar en el **Gráfico 5**. A diferencia del segundo grupo que cuenta con menor estabilidad en su crecimiento, dado que en 2013 sufre cierto decrecimiento y ve una pequeña recuperación en los últimos dos años.

2.1.1.2 Importaciones CAN – MERCOSUR por clasificación en productos Alimentarios y Manufactureros

Gráfico 6 Participación en las Importaciones No Petroleras de la CAN al MERCOSUR por clasificación en productos Alimentarios y Manufactureros



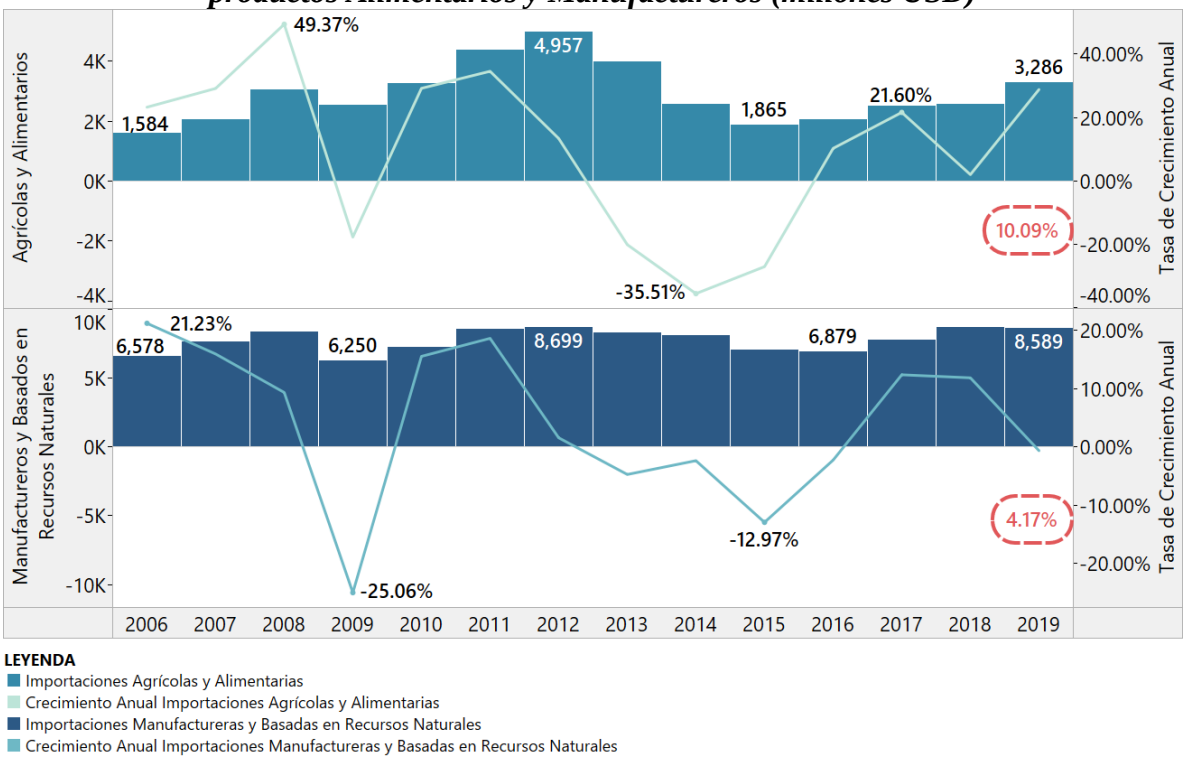
Fuente: Trade Map
Elaboración: Iván Jaramillo

Como puede observarse en el **Grafico 6**, al inicio del acuerdo las importaciones de productos Agrícolas y Alimentarios se llevaba el 18,48% del total de importaciones, siendo esta su participación más baja en el periodo de estudio. Por otro lado, los productos Manufactureros y Basados en Recursos Naturales representaban el 76,75% de las importaciones en 2006, siendo esta su participación más alta.

El crecimiento constante de importaciones para ambos grupos a lo largo de los primeros años del acuerdo hizo que para 2012 se presenten los picos de ambos grupos en valor de importaciones. Sin embargo, mientras que para el primer grupo de productos esta sería su participación más alta, para el segundo sería la más baja, con 35% y 61,38% respectivamente.

Finalmente, terminarían el periodo con participaciones del 27% y 70,63%, donde los productos agrícolas pierden peso frente a las importaciones manufactureras.

Gráfico 7 Importaciones No Petroleras de la CAN al MERCOSUR por clasificación en productos Alimentarios y Manufactureros (millones USD)



Fuente: Trade Map
Elaboración: Iván Jaramillo

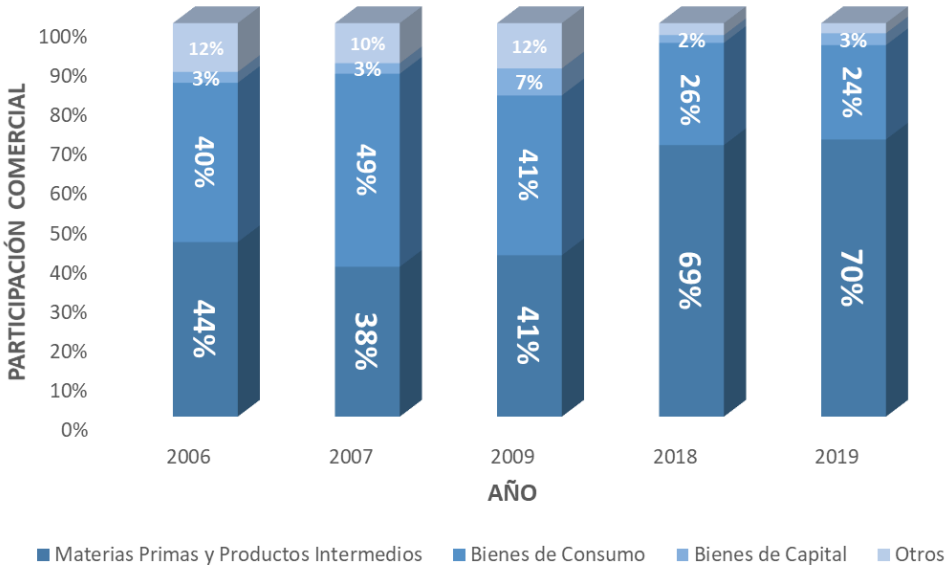
En términos de crecimiento, se puede observar en el **Gráfico 7** que, a pesar de contar con un crecimiento importante en los primeros años de vigencia del acuerdo, los valores más altos no se obtuvieron hasta el año 2012 para ambos grupos con un valor de importaciones de 5 mil millones y 8.7 mil millones de dólares respectivamente. Sin embargo, a partir de dicho año inicia un corto decrecimiento en las importaciones de ambos grupos; tendencia que se mantiene hasta 2015 en el caso del primer grupo y 2016 del segundo.

2.1.2 Relación comercial CAN – MERCOSUR por clasificación CUODE

Para continuar con este análisis entre los bloques comerciales CAN y MERCOSUR, se hará uso de la clasificación CUODE, la cual por un tema de síntesis agrupará las distintas partidas en Bienes de Consumo; Materias Primas y Productos Intermedios; Bienes de Capital. De esta forma se podrá contar con una perspectiva diferente a la anteriormente planteada y obtener un estudio más sólido de la relación comercial entre ambos bloques regionales.

2.1.2.1 Exportaciones CAN – MERCOSUR por clasificación CUODE[8]

Gráfico 8 Participación en las Exportaciones No Petroleras de la CAN al MERCOSUR por clasificación CUODE



Fuente: Trade Map
Elaboración: Iván Jaramillo

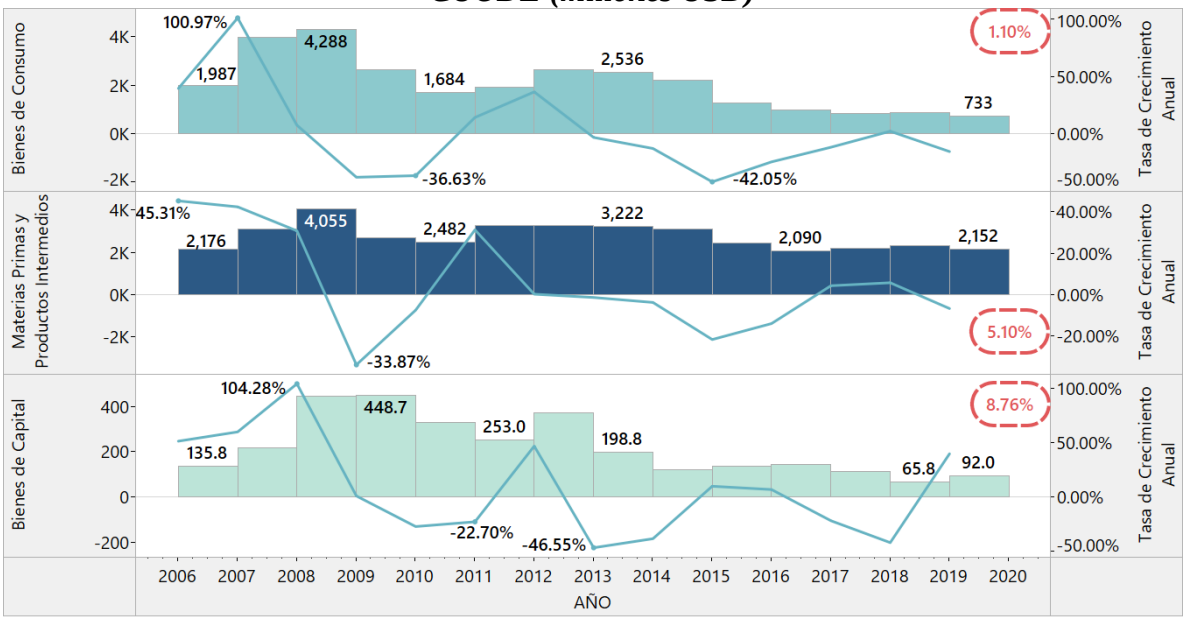
El **Gráfico 8**, muestra que los máximos de participación para cada grupo se ubican en los primeros años del acuerdo, mientras que su participación más baja se da en los últimos años, con la excepción de las Materias Primas y Productos Intermedios, en cuyo caso esta tendencia se da al revés.

- Los Bienes de Consumo inician el acuerdo con un 40,50% de las exportaciones y la pérdida de su participación es más acentuada a partir del 2015, hasta concluir el periodo con únicamente el 23,98%; su participación más baja en las exportaciones.
- La participación de Materias Primas y Productos Intermedios en las exportaciones sufre lo opuesto, es decir, aumentan su participación a lo largo del periodo. Iniciando en 2006 con el 44,34% y culminando el 2019 con un 70,44%, siendo este su valor más alto.
- Los Bienes de Capital por su parte cuentan con el 2,77% en 2006 y siguen una tendencia creciente hasta 2012 aproximadamente. A partir de ahí, su participación

[8] Para facilidad de entendimiento se asume que las exportaciones de la CAN son las importaciones del MERCOSUR desde la CAN para interpretar esta clasificación

varía entre altos y bajos hasta alcanzar su participación más baja en 2018 y terminar el 2019 con un 3,01%.

Gráfico 9 Exportaciones No Petroleras de la CAN al MERCOSUR por clasificación CUODE (millones USD)



LEYENDA
- Exportaciones Bienes de Consumo
- Exportaciones Materias Primas y Productos Intermedios
- Exportaciones Bienes de Capital
- Crecimiento Anual Exportaciones

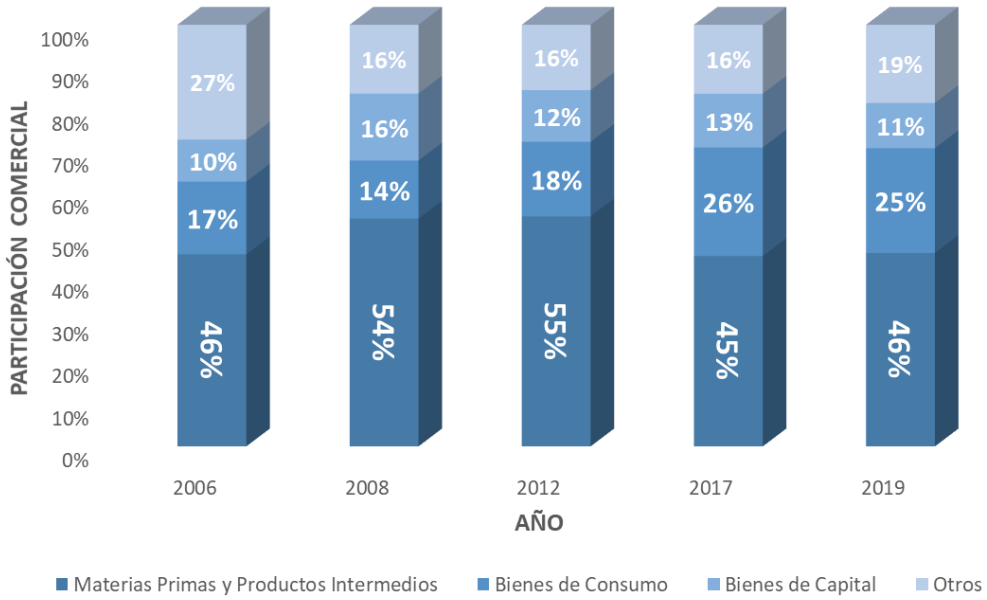
Fuente: Trade Map
Elaboración: Iván Jaramillo

En términos de crecimiento se da un fenómeno similar, dado que entre 2006 y 2008 se dan los saltos de crecimiento más grandes. Durante estos años los dos primeros grupos alcanzaron sus picos de 4.3 y 4.1 mil millones de dólares, seguidos de los bienes de capital que alcanzarían un valor de 448.7 millones en 2009. Dicho crecimiento vino acompañado de un decrecimiento en los próximos dos años respectivamente para cada grupo, el cual continua a partir de 2013 hasta 2019 con ligeras recuperaciones en ciertos años. **(Véase Gráfico 9)**

Los grupos han tenido un crecimiento anual promedio de 1,10%; 5,10% y 8,76% respectivamente.

2.1.2.2 Importaciones CAN – MERCOSUR por clasificación CUODE

Gráfico 10 Participación en las Importaciones No Petroleras de la CAN al MERCOSUR por clasificación CUODE



Fuente: Trade Map
Elaboración: Iván Jaramillo

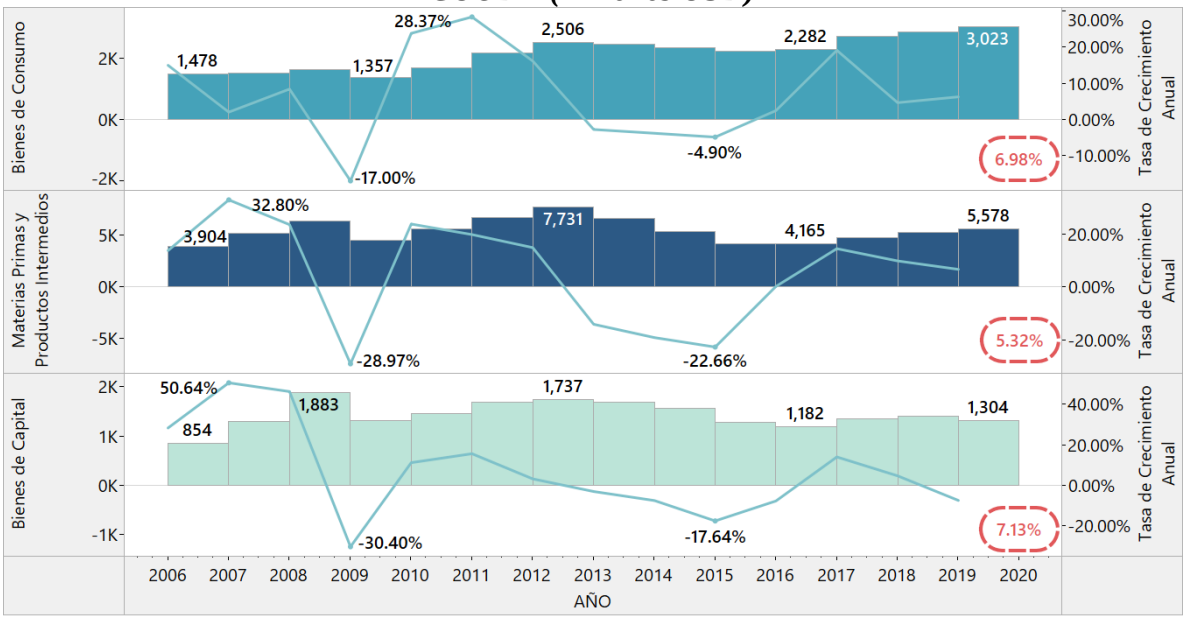
Mediante la clasificación CUODE, se puede observar cómo los distintos grupos se van quitando participación. Por ende, no existe una referencia en el periodo de estudio en la que se pueda observar un hilo común en referencia a sus participaciones. Todos los grupos han sido contantes en cuanto a su aparición en las importaciones con altos y bajos, destacando a los Bienes de Consumo que consolidan un crecimiento a lo largo del periodo. **(Véase Gráfico 10)**

- Para 2006, los Bienes de Consumo representaban el 17,25% del total de importaciones y mediante un crecimiento constante y estable de su participación, alcanzó su máximo en los últimos años y finalizó el 2019 con el 24,86% de las importaciones.
- La importación de Materias Primas y Productos Intermedios inicia el acuerdo con un 45,55%, pero no es hasta mediados del periodo que alcanza su máximo. Sin embargo, la disminución de sus importaciones a partir de dicho momento lleva a reducir su

participación casi a su nivel inicial, alcanzando el 45,87% de las importaciones en 2019.

- Los Bienes de Capital, siendo el grupo con menor influencia en las importaciones, engloba el 9,97% en 2006 y muestra un ligero aumento de su participación en los primeros años del acuerdo, donde alcanza su máximo. Finalmente, al mantenerse dentro del mismo margen durante todo el periodo, este representaba el 10,72% de las importaciones.

Gráfico 11 Importaciones No Petroleras de la CAN al MERCOSUR por clasificación CUODE (millones USD)



Fuente: Trade Map
Elaboración: Iván Jaramillo

Como se puede observar en el **Gráfico 11**, en 2007, tanto las Materias Primas y Productos Intermedios, como los Bienes de Capital dan un salto en su crecimiento sin ser este el año en cual alcanzan su pico en nivel de importaciones.

La estabilidad en el crecimiento de las importaciones globales lleva a que los diferentes productos alcancen sus máximos en las tres distintas etapas del periodo con excepción del 2009, año en el cual todos los grupos sufren un decrecimiento importante en sus importaciones. Sin embargo, la estabilidad antes mencionada, converge a un crecimiento

anual promedio del 6,98%; 5,32%; 7,13% respectivamente, como se destaca en el **Gráfico 11**.

2.1.3 Productos con mayor participación en la relación comercial CAN – MERCOSUR

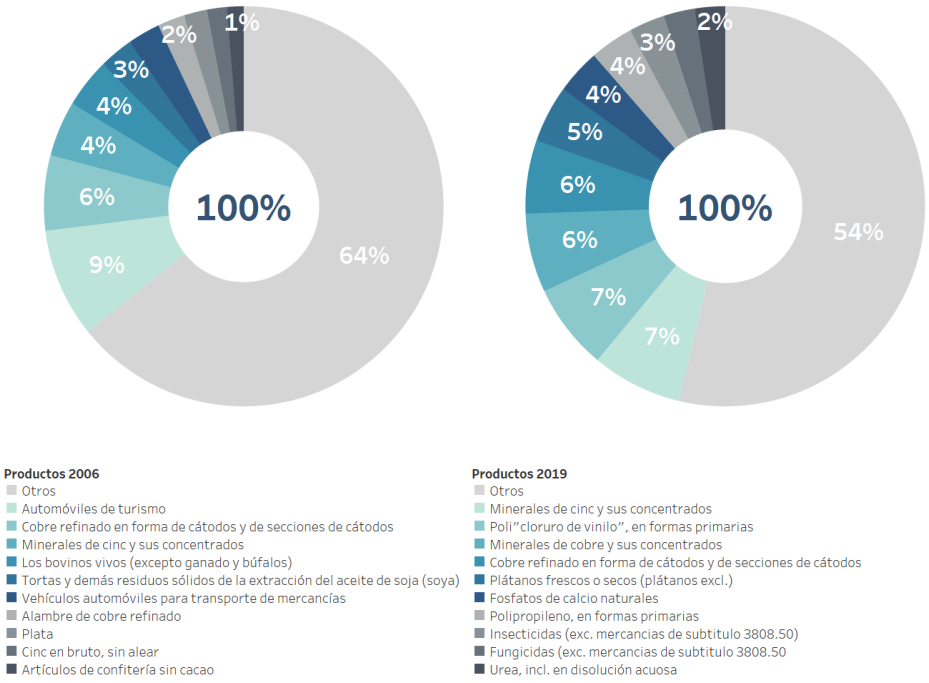
Con el fin de complementar el análisis grupal de los diferentes productos involucrados en el comercio de los bloques comerciales más grandes de Latinoamérica, se evaluará la individualidad de las partidas más importantes en este comercio.

2.1.3.1 Productos con mayor participación en las exportaciones CAN – MERCOSUR

Algunas de las partidas que más se repiten a lo largo del periodo 2006 - 2019 por su importante participación en las exportaciones CAN-MERCOSUR son:

- Cobre refinado en forma de cátodos y de secciones de cátodos
- Minerales de cinc y sus concentrados
- Poli "cloruro de vinilo" en formas primarias, sin mezclar con otras sustancias

Gráfico 12 Productos No Petroleros con mayor participación en las Exportaciones de la CAN al MERCOSUR (2006 vs 2019)



Fuente: Trade Map
Elaboración: Iván Jaramillo

Para el año 2006 estos diez productos juntos sumaban un valor de exportaciones de 1.7 mil millones de dólares, representando el 35,78% de sus exportaciones totales en dicho año. Por otro lado, en 2019 la suma de los productos detallados en el **Gráfico 12** fue de 1.4 mil millones de dólares, aunque con mayor participación, dado que juntos abarcaban el 46,28%.

Ahora bien, hay un cambio importante de productos entre un año y otro, considerando el desplazamiento de algunos de estos productos y la constancia de otros. Tal es el caso de los Automóviles de turismo, los cuales abarcaban el 8,82% de las exportaciones totales en 2006 y para 2019 no entra siquiera entre los diez productos con mayor participación en las exportaciones. **(Véase Gráfico 12)**

En cambio, tanto el Cobre refinado en forma de cátodos y secciones de cátodos como los Minerales de cinc y sus concentrados, si mantuvieron un nivel de exportaciones importante en 2019 también. El segundo de estos incrementó su participación en casi 3 puntos porcentuales y el otro mantuvo un porcentaje similar al de 2006. **(Véase Gráfico 12)**

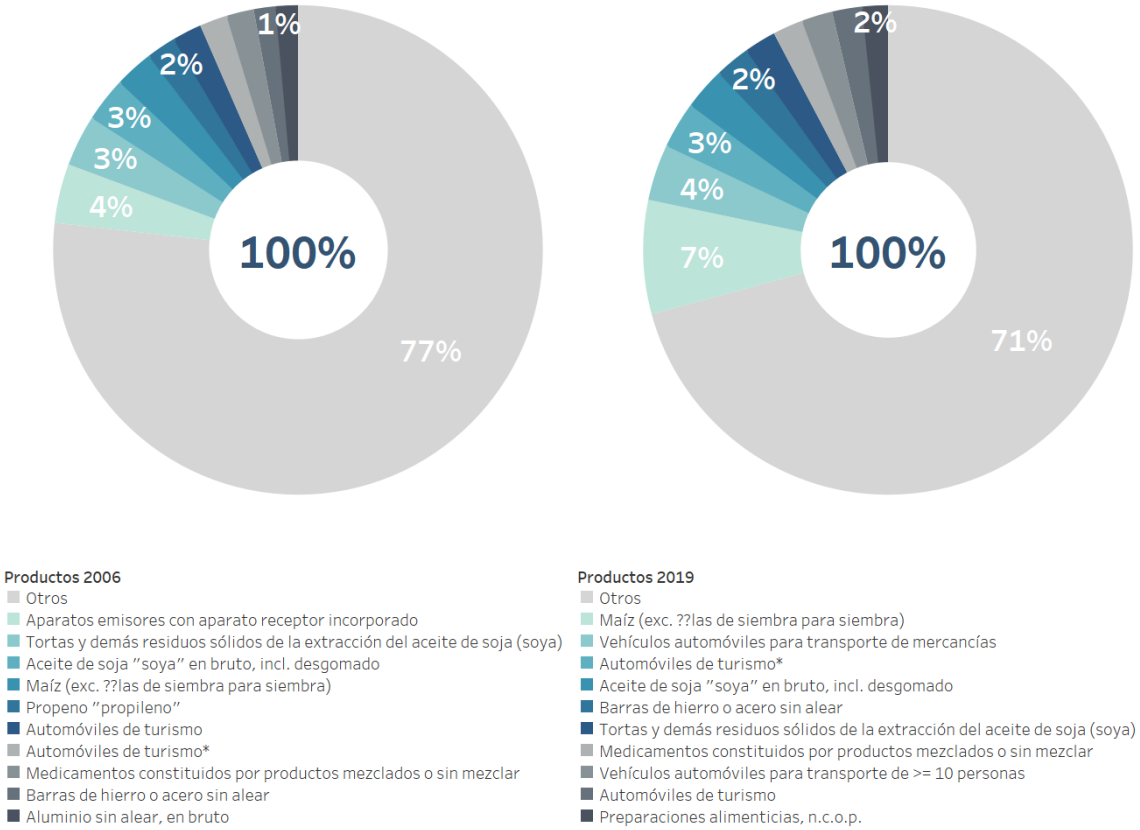
2.1.3.2 Productos con mayor participación en las importaciones CAN – MERCOSUR

En cuanto a las importaciones, los productos que destacan por su incidencia en la relación comercial CAN – MERCOSUR son:

- Aceite de soja en bruto[9]
- Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soja[10]
- Medicamentos constituidos por productos mezclados o sin mezclar[11]

[9] Incluido desgomado
[10] Incluso molidos
[11] Preparados para usos terapéuticos

Gráfico 13 Productos No Petroleros con mayor participación en las Importaciones de la CAN al MERCOSUR (2006 vs 2019)



Fuente: Trade Map
Elaboración: Iván Jaramillo

A nivel de conjunto, el peso de los productos en 2019 aumenta con relación al 2006, ya que con 3.5 mil millones de dólares representa 29,20%, sobrepasando a los 1.9 mil millones de dólares en valor de importaciones de los principales productos en 2006 que abarcaban el 23,22% del total.

Para la CAN, sus importaciones mantienen una misma estructura a lo largo del periodo, como se puede observar en el **Gráfico 13**. Siete de los diez productos identificados en 2006 se mantienen para 2019 con participaciones bastante similares. Entre estos, sobresale el Maíz[12], que gano 5 puntos porcentuales de 2006 a 2019.

[12] Exc. Las de siembra para siembra

2.1.4 Análisis y Conclusiones preliminares

La evolución de los flujos comerciales no petroleros de la CAN frente al MERCOSUR antes y después del acuerdo, muestran un incremento tanto de exportaciones como de importaciones. Lo cual incrementa la brecha del déficit de la balanza comercial mantenida por la CAN, alcanzando un déficit promedio de 5.6 mil millones de dólares. Esto, como resultado de un crecimiento más acelerado de las importaciones provenientes desde el MERCOSUR respecto a las exportaciones dirigidas a ese bloque.

Desde el punto de vista de las exportaciones, el total de los productos de la CAN han crecido a una tasa anual promedio de 2,46%. La mayor participación de dichas exportaciones se concentra en las materias primas, mismas que a lo largo del periodo de estudio incrementan su participación del 44% al 70%.

De la misma forma, las importaciones han mantenido una estructura comercial a base de materias primas, abarcando alrededor del 50% de las importaciones totales. Aunque el crecimiento en la importación de bienes de consumo en los últimos años, le ha dado cierto protagonismo a estos productos en las importaciones totales.

2.2 Relación comercial Ecuador – Brasil

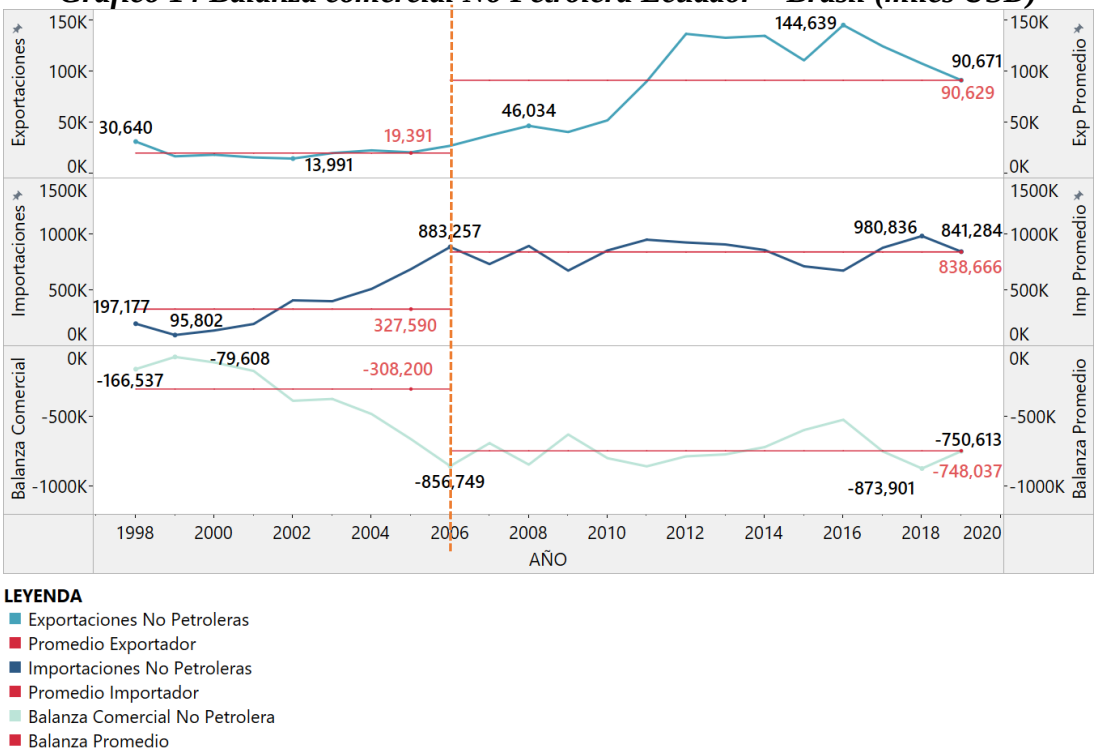
La relación comercial entre Ecuador y Brasil se ha visto beneficiada desde la entrada en vigor del acuerdo comercial con respecto al comercio que mantenían estos países desde que se suscribe el acuerdo hasta 2005.

Durante el periodo de 1998 – 2005 las exportaciones promedio del Ecuador hacia Brasil eran de 19.4 millones de dólares con una tasa de crecimiento anual promedio de -2,36%. Por otra parte, a partir de 2006 hasta 2019 sus exportaciones promedio alcanzaron 90.6 millones de dólares, lo cual surge a partir de un crecimiento anual promedio de 14,73% en las exportaciones del Ecuador dirigidas a Brasil.

Por el contrario, las importaciones ecuatorianas provenientes de Brasil sufrieron un cambio distinto. Como puede observarse en el **Gráfico 14**, a pesar de su incremento que pasa de los 327.6 millones de dólares en promedio durante 1998 – 2005 a un valor de importaciones

promedio de 838.6 millones en 2006 – 2019, su crecimiento anual promedio en los distintos periodos es de 28,96% y 3,07% respectivamente.

Gráfico 14 Balanza comercial No Petrolera Ecuador – Brasil (miles USD)



Fuente: UN Comtrade
Elaboración: Iván Jaramillo

Como muestra el **Gráfico 14**, la balanza comercial no petrolera que el Ecuador mantiene con Brasil es constantemente negativa, tanto en el periodo 1998 – 2005 como desde la entrada en vigor del acuerdo. Incluso se observa como su brecha incrementa a raíz del acuerdo comercial, con un promedio de 308 millones antes de la entrada en vigor del acuerdo y 748 millones de dólares en los años siguientes.

2.2.1 Relación comercial Ecuador – Brasil por clasificación en productos Alimentarios y Manufactureros

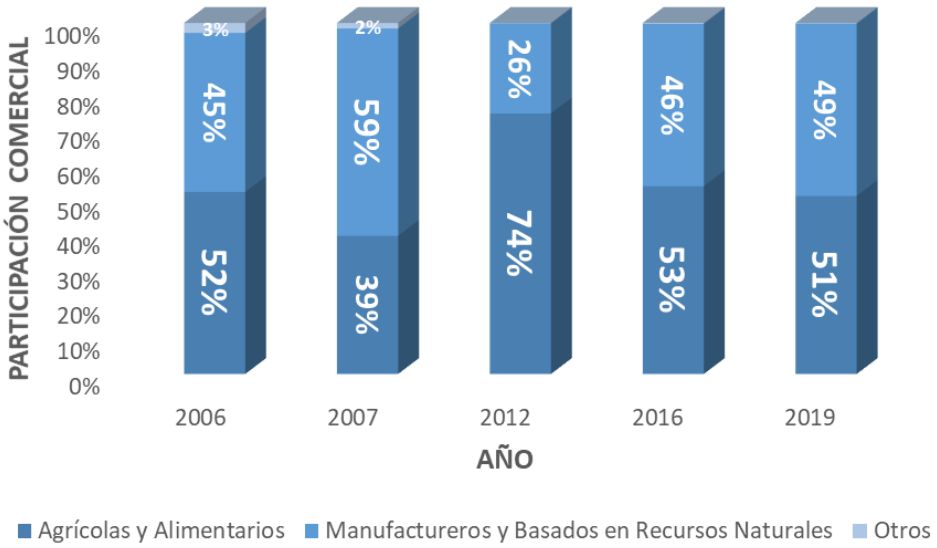
En este primer análisis, se puede observar que las exportaciones ecuatorianas de productos Agrícolas y Alimentarios dirigidas hacia Brasil aumentan a partir del acuerdo comercial y una vez que alcanzan su pico, estas disminuyen progresivamente.

Por otra parte, las exportaciones correspondientes a los productos Manufactureros y Basados en Recursos Naturales, han sido más constantes con altos y bajos ocasionales, pero al igual

que el primer grupo una vez alcanzado su nivel más alto de exportaciones sufren una disminución.

2.2.1.1 Exportaciones Ecuador – Brasil por clasificación en productos Alimentarios y Manufactureros

Gráfico 15 Participación en las Exportaciones No Petroleras del Ecuador a Brasil por clasificación en productos Alimentarios y Manufactureros



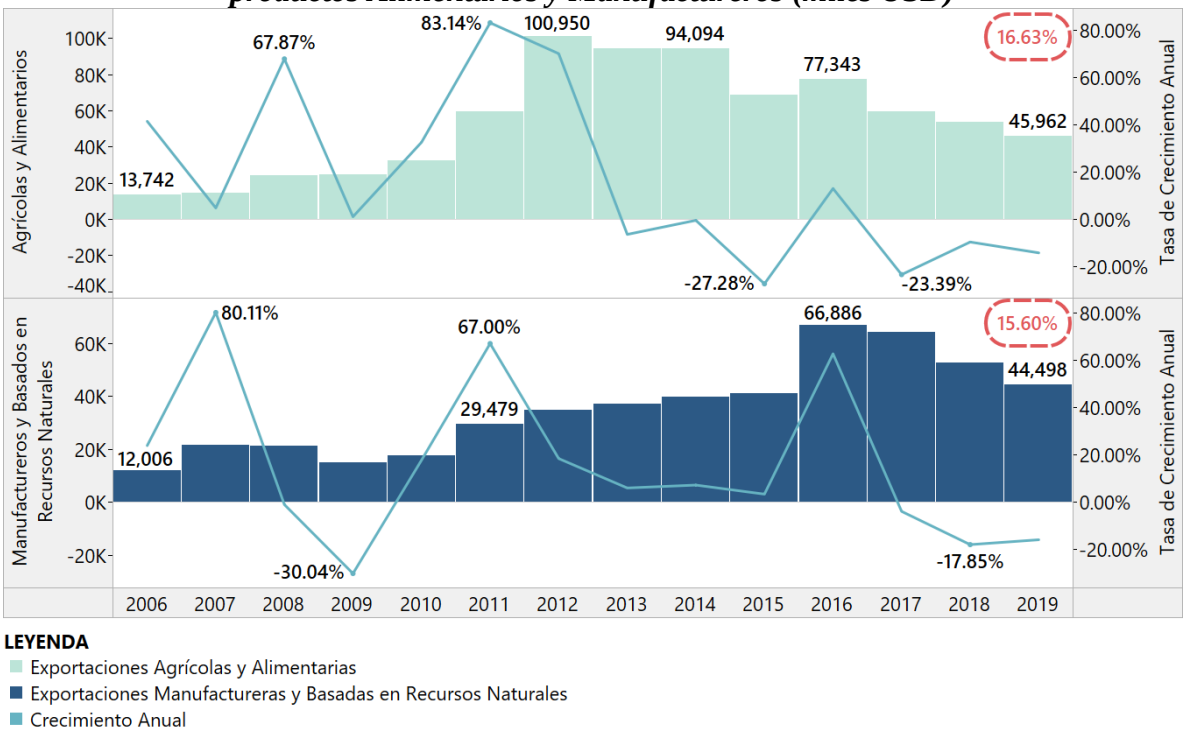
Fuente: Trade Map
Elaboración: Iván Jaramillo

El **Grafico 15**, muestra una mayor participación de los productos Agrícolas y Alimentarios en las exportaciones realizadas por el Ecuador hacia Brasil, desplazando significativamente a los productos Manufactureros y Basados en Recursos Naturales. Si bien, en 2006 la participación de ambos grupos era un tanto más equilibrada, con 51,84% y 45,29% respectivamente, inclusive para 2007 los productos Manufactureros y Basados en Recursos Naturales se sobreponen a los Agrícolas y Alimentarios, abarcando el 59,07% de las exportaciones.

Sin embargo, una vez alcanzado su máximo, la participación de las exportaciones de productos Agrícolas y Alimentarios disminuye a medida que las exportaciones Manufactureras y Basadas en Recursos Naturales ganan peso, alcanzando el 74,21% de participación el mismo año en el que alcanza su pico en valor de exportaciones. No obstante,

a partir del 2015 ambos grupos se estabilizarían en un nivel similar al inicial y terminarían con participaciones del 50,69% y 49,08% respectivamente.

Gráfico 16 Exportaciones No Petroleras del Ecuador a Brasil por clasificación en productos Alimentarios y Manufactureros (miles USD)



Fuente: Trade Map
Elaboración: Iván Jaramillo

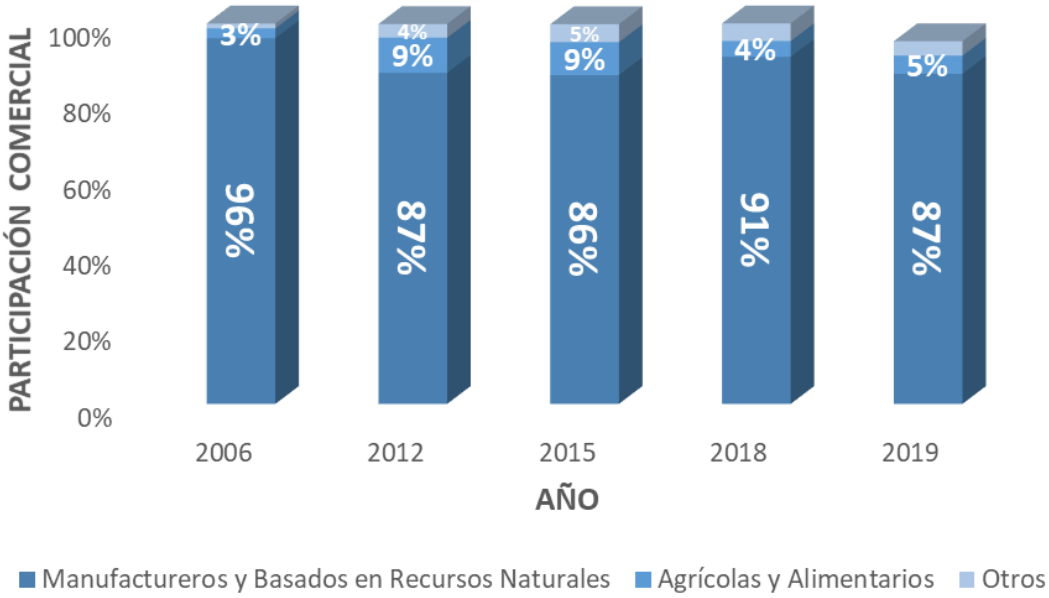
En términos de crecimiento, ambos grupos han mantenido un crecimiento significativo con una tasa de crecimiento anual promedio de 16,63% y 15,60% como se muestra en el **Gráfico 16**.

Las exportaciones de productos Agrícolas y Alimentarios muestran un crecimiento constante hasta el 2014, alcanzando elevados valores entre 2012 y 2014. Sin embargo, durante los últimos cinco años del periodo de estudio las mismas han sufrido decrecimientos importantes.

De igual forma, los productos Manufactureros y Basados en Recursos Naturales han contado con un crecimiento constante en sus exportaciones, con ciertas desaceleraciones hasta alcanzar su máximo en valor de exportaciones en 2016 y decreciendo en los dos últimos años.

2.2.1.2 Importaciones Ecuador – Brasil por clasificación en productos Alimentarios y Manufactureros

Gráfico 17 Participación en las Importaciones No Petroleras del Ecuador a Brasil por clasificación en productos Alimentarios y Manufactureros

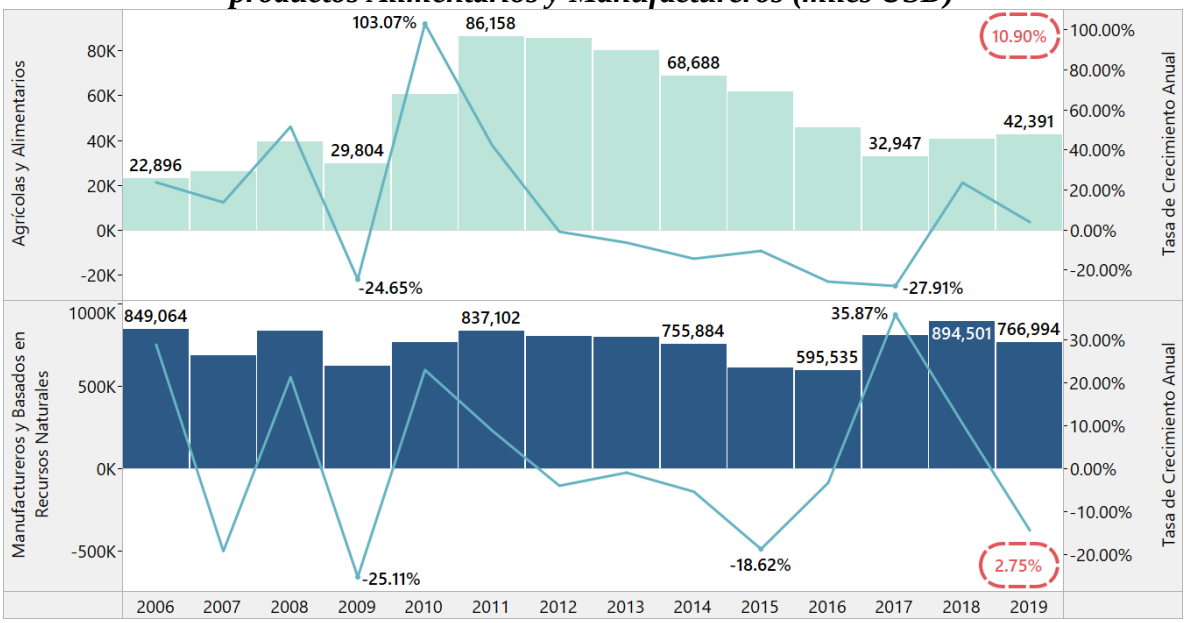


Fuente: Trade Map
Elaboración: Iván Jaramillo

En cuanto a las importaciones, es claro el grupo de productos que abarca todo el mercado a lo largo del periodo de estudio, en 2006 las importaciones de productos Manufactureros y Basados en Recursos Naturales representan el 96,13%, dejando únicamente un 2,59% a las importaciones Agrícolas y Alimentarias, las cuales a pesar de alcanzar un leve crecimiento en los años medios del periodo no logran conciliar una participación más elevada.

Por su parte, los productos Manufactureros y Basados en Recursos Naturales retomaron su nivel de participación por arriba del 90% a partir del 2016.

Gráfico 18 Importaciones No Petroleras del Ecuador a Brasil por clasificación en productos Alimentarios y Manufactureros (miles USD)



Fuente: Trade Map
Elaboración: Iván Jaramillo

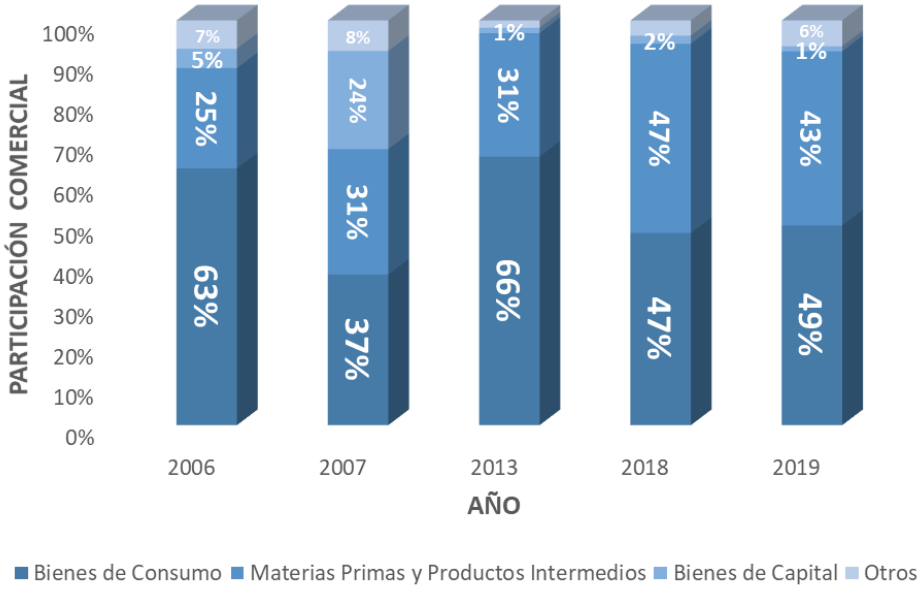
Partiendo de los elevados porcentajes de participación de los productos Manufactureros y Basados en Recursos Naturales, cabe destacar que su crecimiento en valor de importaciones no ha sido el más destacado. Como se puede observar en el **Gráfico 18**, sus importaciones no cuentan con altos picos en su tasa de crecimiento, por el contrario, se ha mantenido en un nivel de importaciones constante con un crecimiento anual promedio del 2.75%.

Mientras tanto, los productos Agrícolas y Alimentarios, a pesar de representar menos del 10% de total de importaciones, ha contado con un pequeño crecimiento durante los primeros años del periodo hasta alcanzar su máximo de 86.2 millones en 2011 y mantenerse en el mismo nivel de importaciones hasta 2013. Por esta razón, a pesar de su decrecimiento, el cual inicia en 2014, las importaciones de productos Agrícolas y Alimentarias han tenido una tasa de crecimiento anual promedio del 10,90%.

2.2.2 Relación comercial Ecuador – Brasil por clasificación CUODE

2.2.2.1 Exportaciones Ecuador – Brasil por clasificación CUODE

Gráfico 19 Participación en las Exportaciones No Petroleras del Ecuador a Brasil por clasificación CUODE



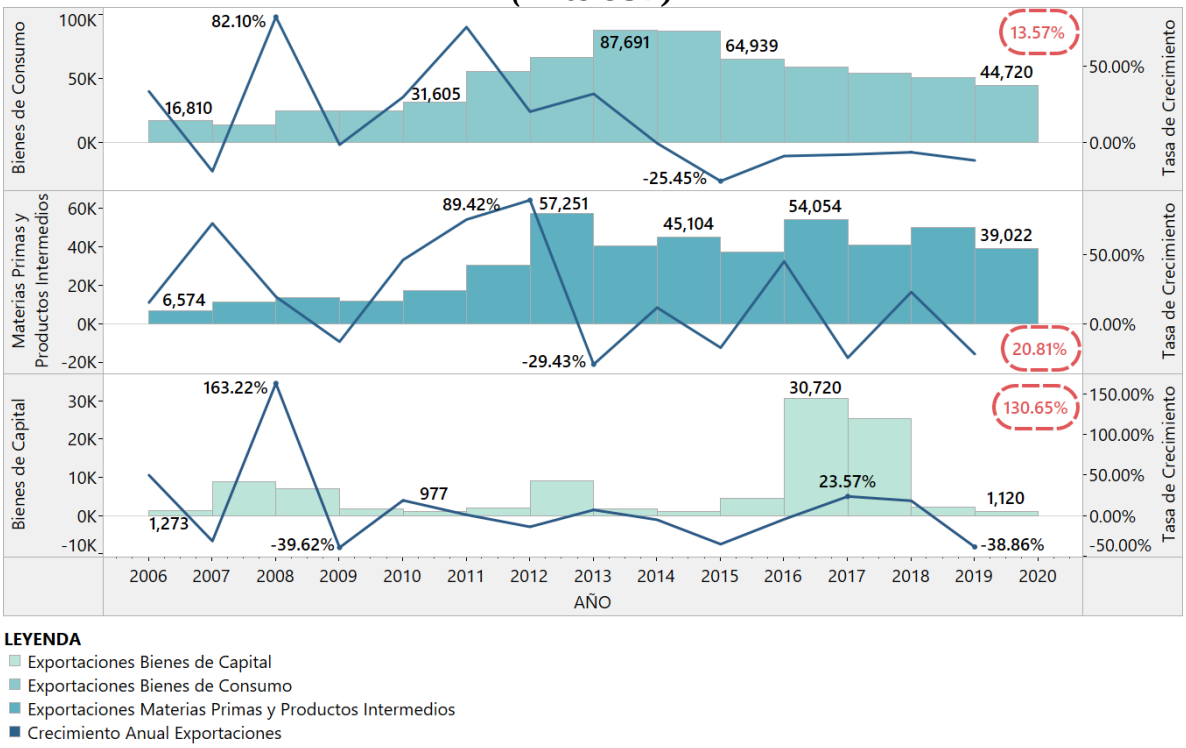
Fuente: Trade Map
Elaboración: Iván Jaramillo

En este caso, las exportaciones ecuatorianas dirigidas a Brasil son en su mayoría de Bienes de Consumo, aunque su participación ha perdido fuerza a lo largo del periodo de estudio. Como se puede observar en el **Gráfico 19**, se presentaban años en los que las exportaciones se distribuían casi de forma homogénea entre los 3 grupos, principalmente destacando la participación de las Materias Primas y Productos Intermedios, que han ganado fuerza constantemente.

- En 2006 las exportaciones de Bienes de Consumo representaban el 63,41% del total y a pesar de algunos años como 2007 que cae a su mínimo de participación con un 37,20%, sus exportaciones siempre han abarcado la mayor parte del mercado. No obstante, cabe señalar que, a pesar de mantenerse en el mismo nivel de participación durante varios años, ha perdido terreno frente a la exportación de Materias Primas y Productor Intermedios, sobre todo en los últimos cinco años.

- La exportación de Materias Primas y Productos Intermedios inició el periodo con el 24,80%, siendo esta su participación más baja, lo cual ha significado un crecimiento constante, que por poco alcanzaría al primer grupo en 2018 y culminaría el 2019 con el 43,04%.
- A pesar de la baja participación de los Bienes de Capital durante gran parte del periodo 2006 – 2019, siendo el 4,80% del total en un inicio, ciertos años como 2007, 2016 o 2017 ha representado más del 20% de las exportaciones totales. Sin embargo, estos solo han sido ciertos picos en los que arrebata la participación del resto de grupos, dado que sin contar esos años su participación ha sido relativamente baja, finalizando con un 1,24% en el año 2019.

Gráfico 20 Exportaciones No Petroleras del Ecuador a Brasil por clasificación CUODE (miles USD)



Fuente: Trade Map
Elaboración: Iván Jaramillo

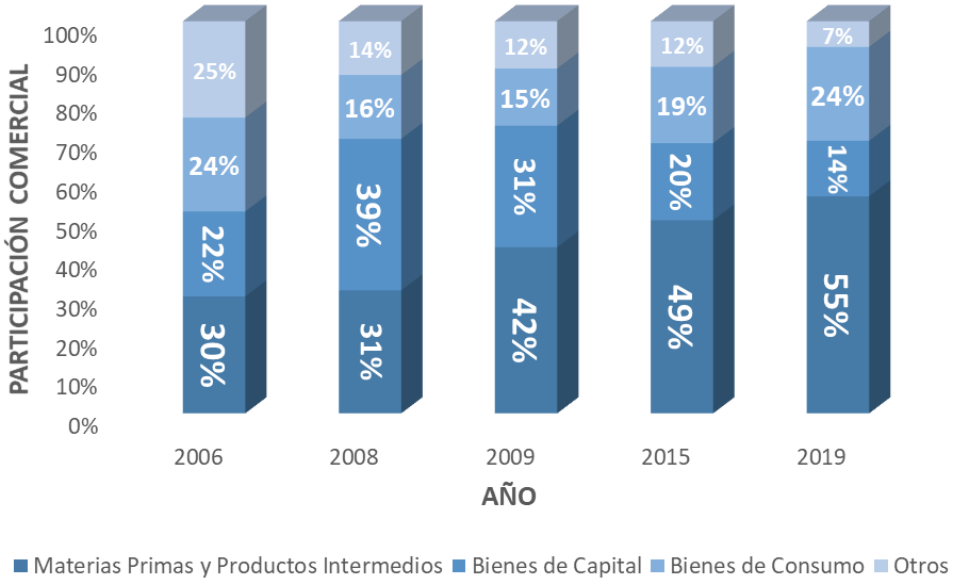
Como se puede observar en el **Gráfico 20**, tanto los Bienes de Consumo como las Materias Primas y Productos Intermedios han experimentado un crecimiento constante desde la entrada en vigor del acuerdo hasta 2013 en el primer caso y 2012 en el segundo, años en los que ambos grupos presentan sus máximos en valor de exportaciones de 87.7 millones y 57.3

millones respectivamente. A pesar de esto, en el primer grupo surge un decrecimiento importante en los últimos cinco años, mientras que el segundo grupo a partir de 2012 se estabiliza entre altos y bajos hasta 2019.

Por su parte, las exportaciones de los Bienes de Capital muestran los mismos picos presentados en su participación. Es decir, años como 2007, 2008, 2016 y 2017 presentan saltos de crecimiento significativos en sus exportaciones, lo cual lleva a un crecimiento anual promedio del 130,65%.

2.2.2.2 Importaciones Ecuador – Brasil por clasificación CUODE

Gráfico 21 Participación en las Importaciones No Petroleras del Ecuador a Brasil por clasificación CUODE



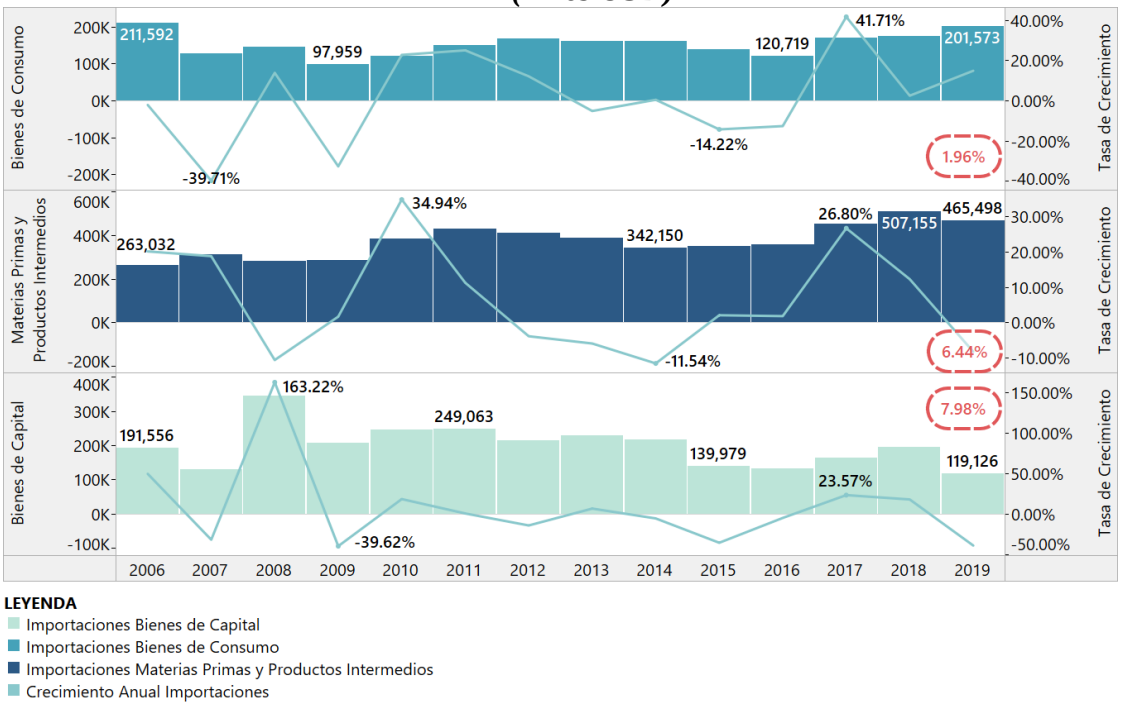
Fuente: Trade Map
Elaboración: Iván Jaramillo

En cuanto a las importaciones, estas presentan una tendencia distinta como indica el **Gráfico 21**. En primer lugar, existe mayor distribución de la participación entre los tres grupos y por otra parte las Materias Primas y Productos Intermedios pasan a ser protagonistas.

- Las importaciones de Bienes de Consumo inician con el 23,96% del total, sin embargo, estas son desplazadas constantemente a lo largo del periodo y únicamente vuelve a sobrepasar el 20% de participación en 2019 con un 23,96%, igualando a su máximo.

- Las Materias Primas y Productos Intermedios como protagonistas cuentan con un 29,78% en 2006 y mediante su crecimiento constante, llega a 2019 siendo el 55,33% de las importaciones. Además, cabe destacar que abarca la mayor parte de las importaciones durante todo el periodo con excepción del año 2008.
- Por último, los Bienes de Capital cuentan con el 21,69% en la entrada en vigor del acuerdo e incrementa su participación durante los primeros años, en los cuales llega a su máximo. A pesar de esto, en los últimos cinco años no pasa del 20% y termina el periodo con el 14,16%.

Gráfico 22 Importaciones No Petroleras del Ecuador a Brasil por clasificación CUODE (miles USD)



Fuente: Trade Map
Elaboración: Iván Jaramillo

El crecimiento de los tres grupos sigue la misma tendencia antes mencionada, es decir, los Bienes de Consumo inician el periodo con su máximo valor de importaciones de 211.6 millones de dólares y sufren un decrecimiento constante a lo largo del periodo hasta 2017 donde encuentran cierta recuperación. **(Véase Gráfico 22)**

Mientras tanto, las importaciones de Materias Primas y Productos Intermedios crecen de forma constante, con pocos altibajos y una tasa de crecimiento anual promedio de 6,44%, alcanzando un valor de importaciones de 507.2 millones en 2018. **(Véase Gráfico 22)**

Sin embargo, la tasa de crecimiento anual promedio más alta es de las importaciones de Bienes de Capital con el 7,98% y esto se debe a su elevado crecimiento durante los primeros años del periodo y su estabilidad durante gran parte de este. **(Véase Gráfico 22)**

2.2.3 Productos con mayor participación en la relación comercial ECUADOR – BRASIL

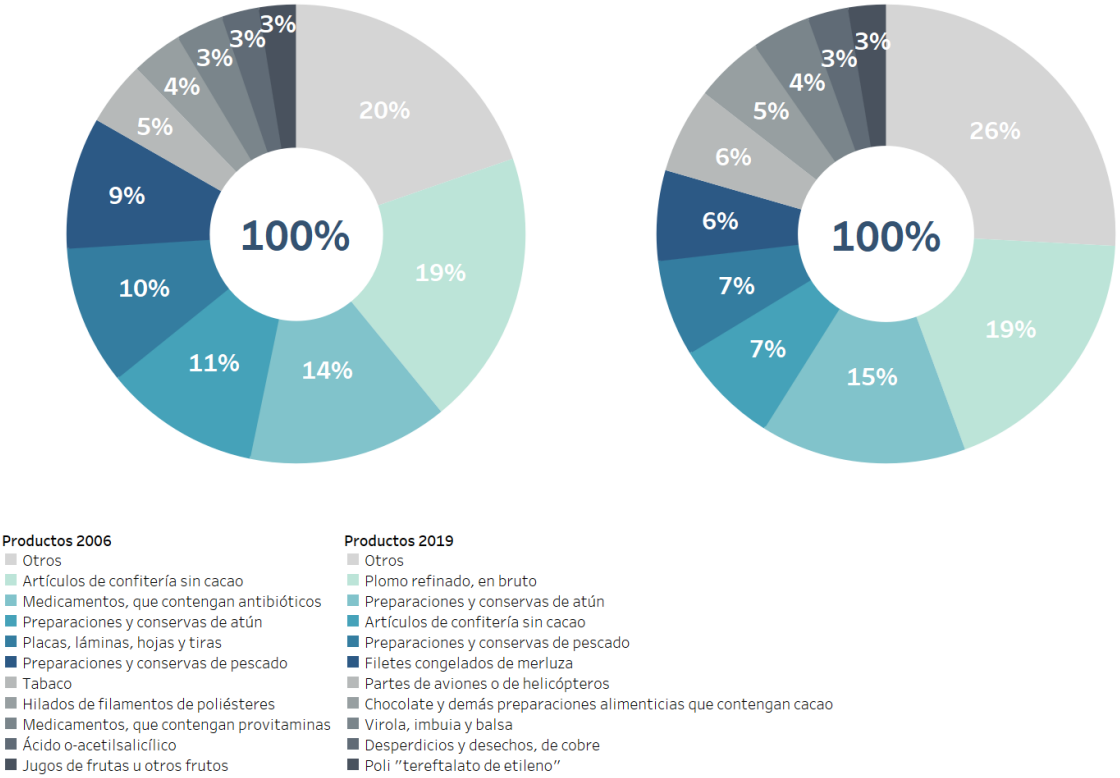
2.2.3.1 Productos con mayor participación en las exportaciones Ecuador – Brasil

Para complementar este análisis, se evaluarán los productos más importantes en este comercio y algunas que sobresalen en sus exportaciones durante el periodo 2006 – 2019, los cuales son:

- Preparaciones y conservas de atún de listado y de bonito[13]
- Preparaciones y conservas de pescado[14]
- Artículos de confitería sin cacao[15]

[13] "Sarda spp.", enteros o en trozos
[14] Excluido entero o en trozos
[15] Incluido el chocolate blanco (exc. Chicle)

Gráfico 23 Productos No Petroleros con mayor Participación en las Exportaciones del Ecuador a Brasil (2006 vs 2019)[16]



Fuente: Trade Map
Elaboración: Iván Jaramillo

Los productos con más peso en las exportaciones del Ecuador a Brasil suman un total de 21.3 millones de dólares en valor de importaciones, abarcando un importante 80,32% del total. En la misma línea para 2019, la participación de sus productos respectivos era del 74,16%, con un valor exportado de 67.2 millones de dólares.

Así mismo, cabe mencionar la importancia de algunos productos que se mantuvieron en ambos periodos. Productos como los Artículos de confitería sin cacao que pasaron de representar el 19,42% a ser el tercer producto con más peso en 2019 a pesar de disminuir 12 puntos porcentuales; Las Preparaciones y conservas de atún que ganan casi 4 puntos

[16] Si bien las estadísticas señalan que un producto relevante serían las partes de un avión o helicóptero, se asume que puede ser un error de registro de alguna re-exportación en ese año considerando que el Ecuador no es productor – exportador de partes de aviones o helicópteros.

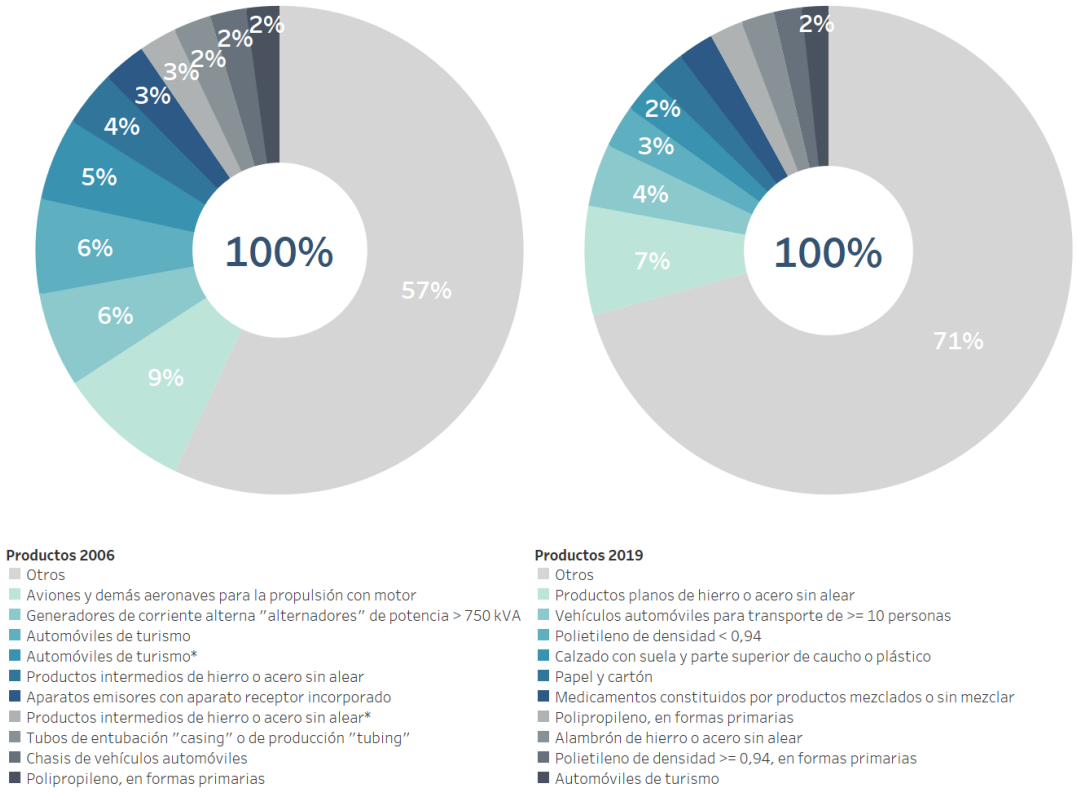
porcentuales y, por último, las Preparaciones y conservas de pescado que pierden alrededor de 2.5 puntos.

2.2.3.2 Productos con mayor participación en las importaciones Ecuador – Brasil

Siguiendo esta misma línea de análisis, los productos a destacar por su continuidad en las importaciones ecuatorianas provenientes del mercado brasileño durante el periodo 2006 – 2019 son:

- Medicamentos constituidos por productos mezclados o sin mezclar[17]
- Productos planos de hierro o acero sin alear[18]
- Polietileno[19]

Gráfico 24 Productos No Petroleros con mayor participación en las Importaciones del Ecuador a Brasil (2006 vs 2019)



Fuente: Trade Map
Elaboración: Iván Jaramillo

[17] preparados para usos terapéuticos ...
[18] de anchura >= 600 mm, enrollados, simplemente ...
[19] de densidad < 0,94, en formas primarias

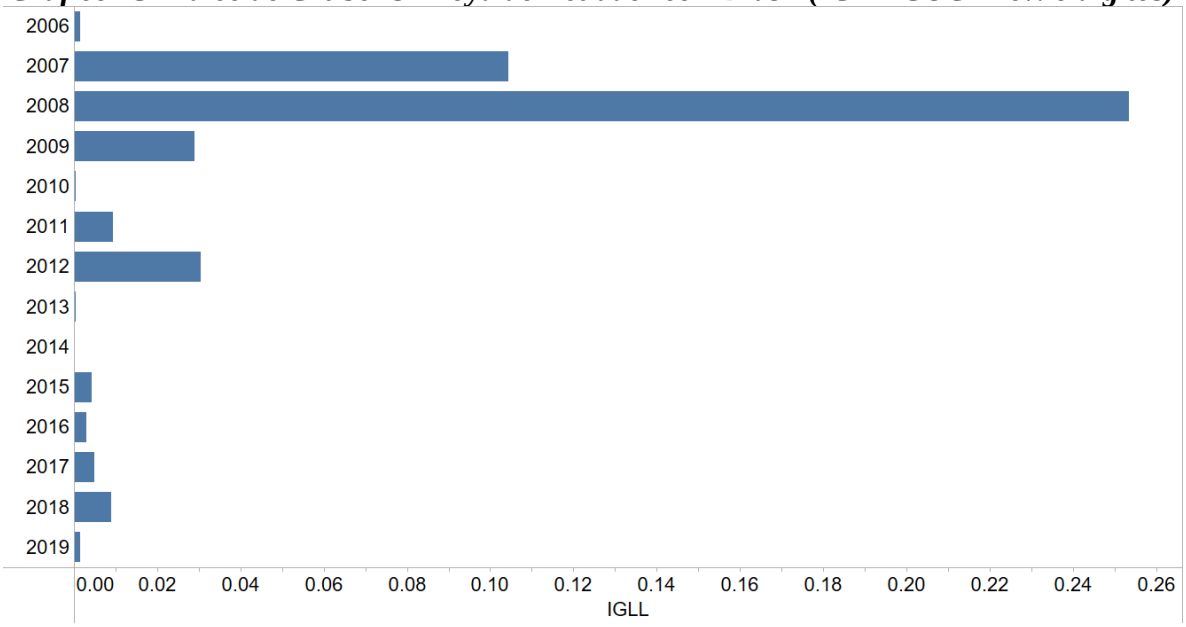
Los productos con mayor peso en las importaciones del año 2006 suman un 42,95% del total, importando 379.4 millones de dólares. Sin embargo, tanto el valor importado como la participación de los diez productos con más peso en 2019 disminuyeron, importando un total de 246.3 millones, los cuales abarcaban únicamente un 29,28% de las importaciones totales.

En cuanto a la diferenciación de productos entre un año y el otro, se mantienen únicamente dos: los Automóviles de turismo[20] y el Polipropileno, en formas primarias. Con este último manteniendo su mismo nivel de participación y el primero de estos perdiendo casi 4 puntos porcentuales de su participación para 2019.

2.2.3.3 Tipo de comercio mantenido entre Ecuador y Brasil

Con el objetivo de complementar este análisis de la relación comercial entre Ecuador y Brasil, se hará uso del índice de Grubel Lloyd[21] [22].

Gráfico 25 Índice de Grubel & Lloyd de Ecuador con Brasil (IGLL CUCI Rev. 6 digitos)



Fuente: Trade Map
Elaboración: Iván Jaramillo

[20] incl. los del tipo familiar "break" o "station wagon" y los de carreras, ..., partida 870323
[21] El índice toma el valor 1 cuando el comercio se realiza entre los mismos sectores (intraindustrial) y 0 cuando se realiza entre sectores de actividad diferentes (inter-industrial).
[22] Nivel 1: IGLL >0.33; Indicios de comercio intra-industrial; Nivel 2: IGLL >0.10 <0.33; Potencial comercio intra-industrial; Nivel 3: IGLL <0.10; Relaciones Inter-industriales.

El **Gráfico 25** muestra que, a lo largo del periodo estudiado el comercio que mantienen estos países es Inter-industrial, es decir un comercio basado en sectores de actividad diferentes.

Por ende, visto los flujos y productos antes descritos, el Ecuador se mantiene en la exportación de productos básicos a cambio de manufacturas brasileñas. Sin embargo, cabe mencionar que, en los años 2007 y 2008, es decir a inicios del acuerdo se presentó cierto potencial de comercio Intra-industrial.

2.2.4 Análisis y conclusiones preliminares

La balanza comercial entre Ecuador y Brasil se ha mantenido negativa antes y después del acuerdo, al contar con una brecha deficitaria de 748 millones de dólares. Incluso teniendo en cuenta el incremento de hasta 5 veces de las exportaciones ecuatorianas y la desaceleración de sus importaciones.

El crecimiento anual promedio de 16 puntos porcentuales de las exportaciones entre el periodo previo al acuerdo y después mismo, está compuesto por materias primas y algunos bienes de consumo agrícola. Al considerar la perdida de participación de los bienes de consumo, ocasionada por un 20,81% de crecimiento anual promedio de las exportaciones de materias primas.

Por otra parte, sus importaciones desaceleran en 26 puntos porcentuales de crecimiento al comparar el periodo anterior al acuerdo y después del acuerdo. Sin embargo, el valor importado de bienes de consumo y materias primas desde Brasil es cuatro y diez veces mayor al valor exportado por Ecuador. Entre sus importaciones existe un predominio de materias primas, aunque cabe destacar la importante participación de bienes de capital en este rubro, sobre todo durante los primeros años.

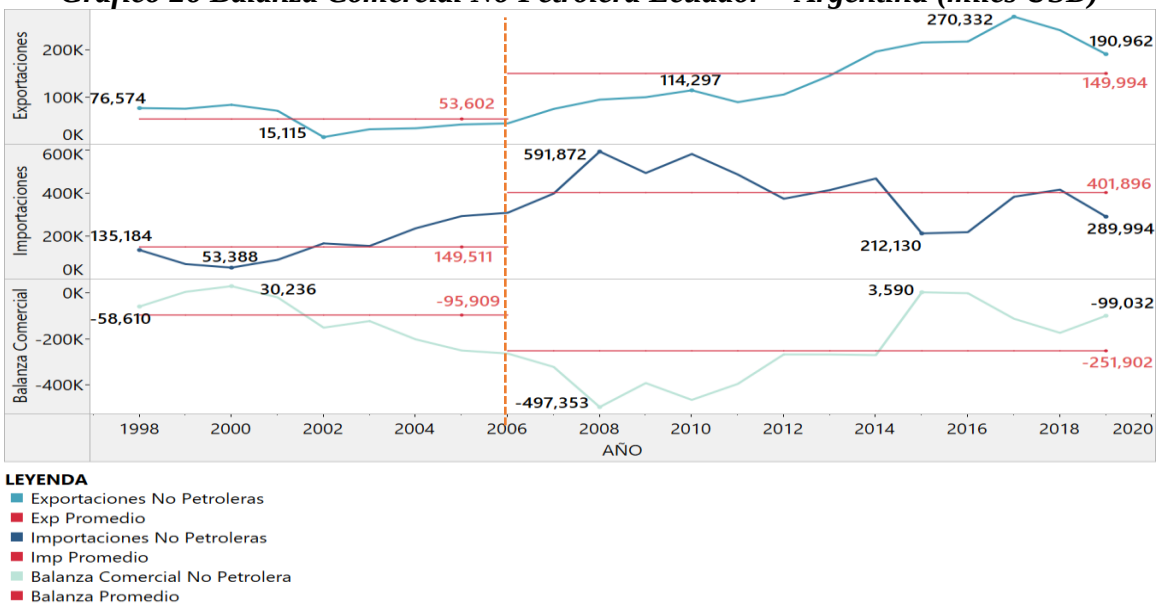
2.3 Relación comercial Ecuador – Argentina

El caso de la relación comercial[23] entre Ecuador y Argentina es un tanto diferente a las anteriores, dado que en este caso el alza ocasionada por el acuerdo comercial es aún más notable y constante en las exportaciones ecuatorianas dirigidas al mercado argentino. En

[23] Exceptuando los productos del capítulo 27 de la codificación de mercancías del Ecuador, referentes al comercio petrolero y de combustibles

cuanto a las importaciones realizadas por el Ecuador a Argentina, tanto en el periodo de 1998 – 2005, como desde la entrada en vigor del acuerdo, estas se mantienen con varios altibajos; aunque su desaceleración en el crecimiento ha sido más notoria en los últimos años.

Gráfico 26 Balanza Comercial No Petrolera Ecuador – Argentina (miles USD)



Fuente: UN Comtrade
Elaboración: Iván Jaramillo

Por ende, se podría decir que la relación comercial entre Ecuador y Argentina se ha beneficiado desde la entrada en vigor del acuerdo comercial.

A lo largo del periodo 1998 – 2005, se visualizan exportaciones promedio de 53.6 millones de dólares, las cuales han crecido a una tasa anual promedio de 7,96% durante este periodo. Por otro lado, durante el periodo 2006 – 2019, las exportaciones ecuatorianas dirigidas a Argentina fueron de 150 millones de dólares, a una tasa de crecimiento anual promedio de 13,86%. **(Véase Gráfico 26)**

Por su parte, en los mismos periodos las importaciones ecuatorianas provenientes de Argentina presentan un cambio un tanto distinto. Durante el periodo inicial el valor de importaciones era de 149.5 millones, con una tasa de crecimiento promedio de 21,59%. Sin embargo, a pesar de incrementar sus importaciones a 401.9 millones de dólares en 2006 – 2019, su crecimiento anual promedio fue únicamente del 5,04%. **(Véase Gráfico 26)**

También, cabe mencionar que en este caso la balanza comercial no petrolera del Ecuador sigue una tendencia algo distinta, es decir que, la balanza no siempre ha sido negativa como es el caso de 1999 y 2000 en el primer periodo y del año 2015 en el segundo periodo.

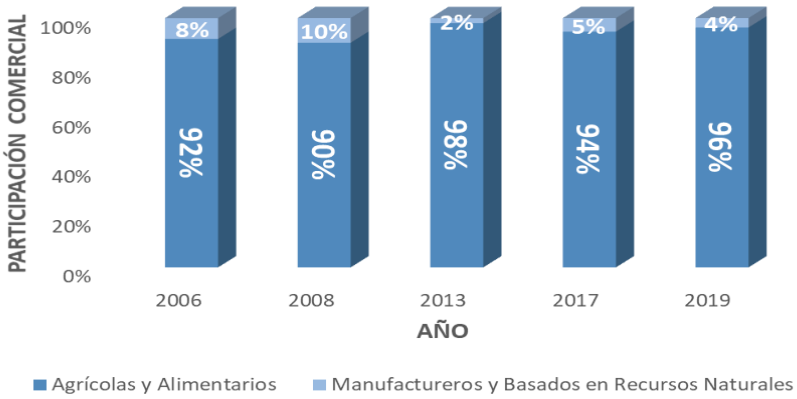
Por ende, es posible observar que, a pesar de la brecha creciente a raíz del acuerdo comercial, la disminución de importaciones del Ecuador desde Argentina en los últimos años ocasiona una disminución significativa de dicha brecha exceptuando los años 2017 y 2018 en donde existe un rebote de las exportaciones argentinas. Lo antes mencionado, dió como resultado un promedio de balanza comercial negativa de 96 millones de dólares en el periodo 1998 – 2005 y de 252 millones entre 2006 – 2019. **(Véase Gráfico 26)**

2.3.1 Relación comercial Ecuador – Argentina por clasificación en productos Alimentarios y Manufactureros

Al igual que en los casos de análisis anteriores, se hará uso de la clasificación en dos grupos distintos de productos. Las exportaciones de productos Agrícolas y Alimentarios cuenta con una tendencia de crecimiento incluso antes de la entrada en vigor del acuerdo; tendencia que ayuda a potenciar su crecimiento aún más con el acuerdo. Mientras tanto, el grupo de productos Manufactureros y Basados en Recursos Naturales ha sido bastante irregular en el tiempo, con un ligero aumento en los últimos años.

2.3.1.1 Exportaciones Ecuador – Argentina por clasificación en productos Alimentarios y Manufactureros

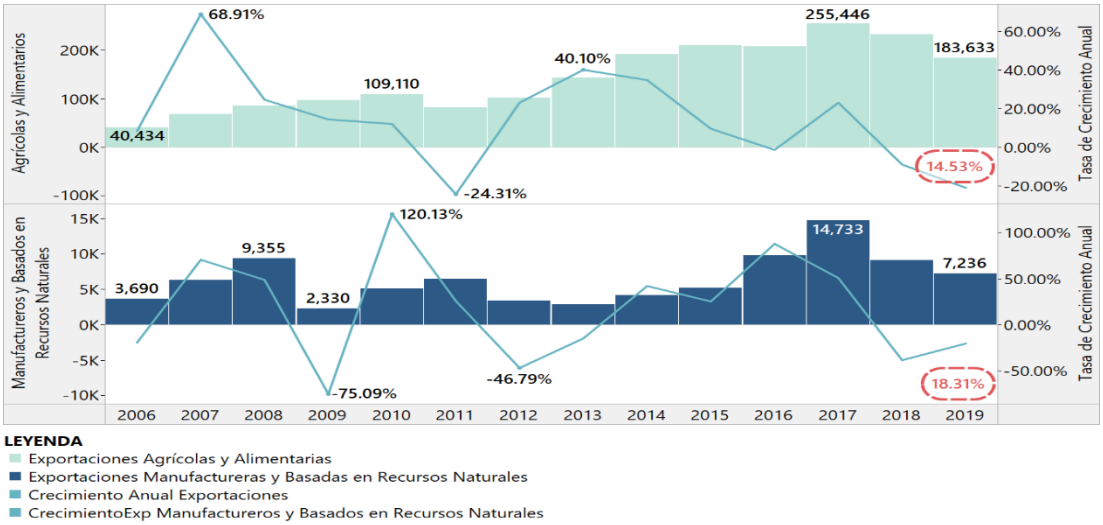
Gráfico 27 Participación No Petrolera en las Exportaciones del Ecuador a Argentina por clasificación en productos Alimentarios y Manufactureros



Fuente: Trade Map
Elaboración: Iván Jaramillo

Como se muestra en el **Gráfico 27**, las exportaciones de productos Agrícolas y Alimentarios abarcan más del 90% de las exportaciones durante todo el periodo de estudio; incluso han llegado a abarcar el 98,89% de las exportaciones en 2013 y finaliza el 2019 con el 96,16% del total de exportaciones.

Gráfico 28 Exportaciones No Petroleras del Ecuador a Argentina por clasificación en productos Alimentarios y Manufactureros (miles USD)



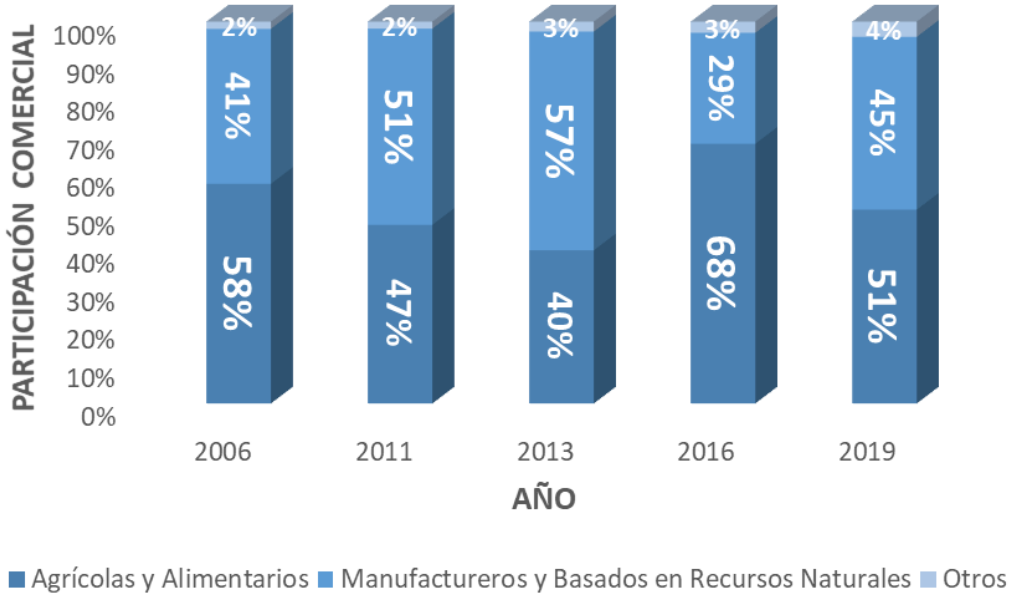
Fuente: Trade Map
Elaboración: Elaboración

En términos de crecimiento en el valor exportado por los distintos grupos, se presenta un crecimiento significativo en las exportaciones de productos Agrícolas y Alimentarios a lo largo de todo el periodo; incluso alcanza su pico en 2017 con 255.5 millones de dólares en valor exportado. Dicho crecimiento corresponde a una tasa anual promedio de 14,53%. **(Véase Gráfico 28)**

Así mismo, a pesar de no contar con una elevada participación en las exportaciones totales, la exportación de productos Manufactureros y Basados en Recursos Naturales ha tenido incluso un crecimiento anual mayor al del primer grupo. Entre altos y bajos destacan valores como los del 2008 y 2017, siendo este último el año en el que alcanza su máximo valor exportado de 14,7 millones de dólares. **(Véase Gráfico 28)**

2.3.1.2 Importaciones Ecuador – Argentina por clasificación en productos Alimentarios y Manufactureros

Gráfico 29 Participación en las Importaciones No Petroleras del Ecuador a Argentina por clasificación en productos Alimentarios y Manufactureros

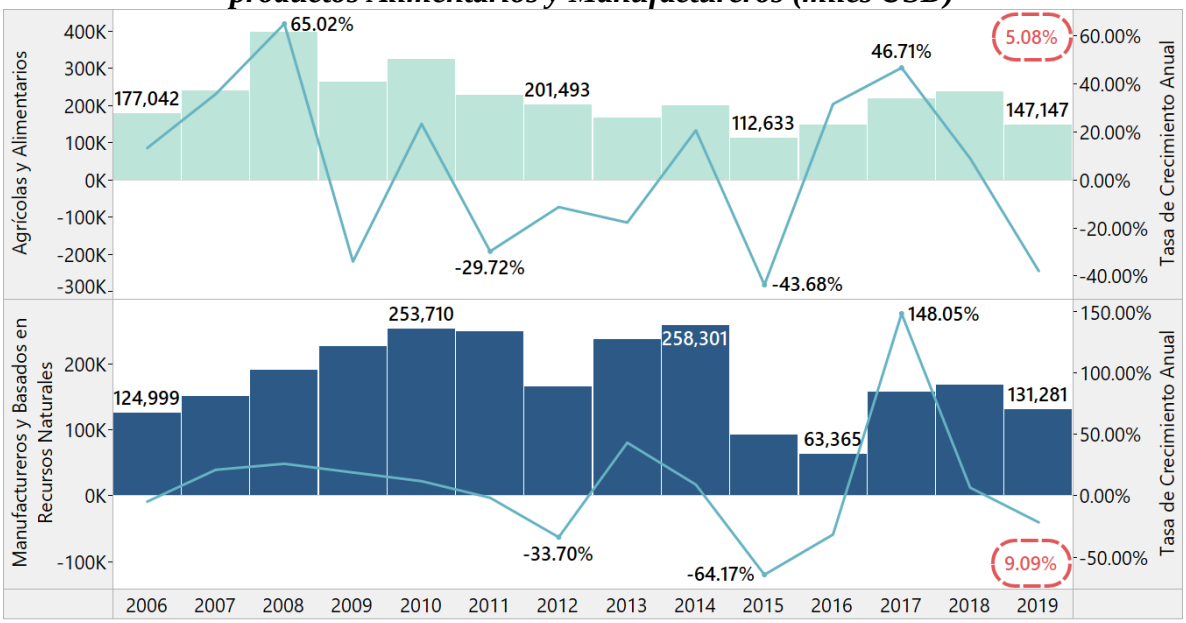


Fuente: Trade Map
Elaboración: Iván Jaramillo

En cuanto a las importaciones ecuatorianas realizadas desde el mercado argentino, se puede observar por medio del **Gráfico 29**, una mayor distribución entre los grupos. A pesar de esto, a nivel general, la importación de productos Agrícolas y Alimentarios cuenta con mayor participación. Esta inicia en 2006 con el 57,51%, manteniendo un crecimiento constante durante los primeros años del periodo, específicamente hasta 2010 y retomando dicho crecimiento en los últimos cinco años del periodo, años en los cuales alcanzaría su participación más elevada de 67,99%.

Por su parte, la importación de productos Manufactureros y Basados en Recursos Naturales también abarcan gran parte del mercado. Al entrar en vigor el acuerdo, sus importaciones representaban el 40,60% del total, pero su participación gana más fuerza en los años medios del periodo, alcanzando su máximo en 2013 con el 57,31% de la participación. Sin embargo, el desplazamiento que sufre este grupo de productos en los últimos cinco años se debe al incremento de participación de los productos Agrícolas y Alimentarios.

Gráfico 30 Importaciones No Petroleras del Ecuador a Argentina por clasificación en productos Alimentarios y Manufactureros (miles USD)



LEYENDA

Importaciones Agrícolas y Alimentarias

Importaciones Manufactureras y Basadas en Recursos Naturales

Crecimiento Anual Importaciones

Fuente: Trade Map

Elaboración: Iván Jaramillo

Como muestra el **Gráfico 30**, el nivel de importaciones de ambos grupos se mantiene uniforme si se observa tanto el inicio como el fin del periodo. Sin embargo, sus tasas de crecimiento anual promedio reflejan los aumentos existentes en años o lapsos de tiempo específicos.

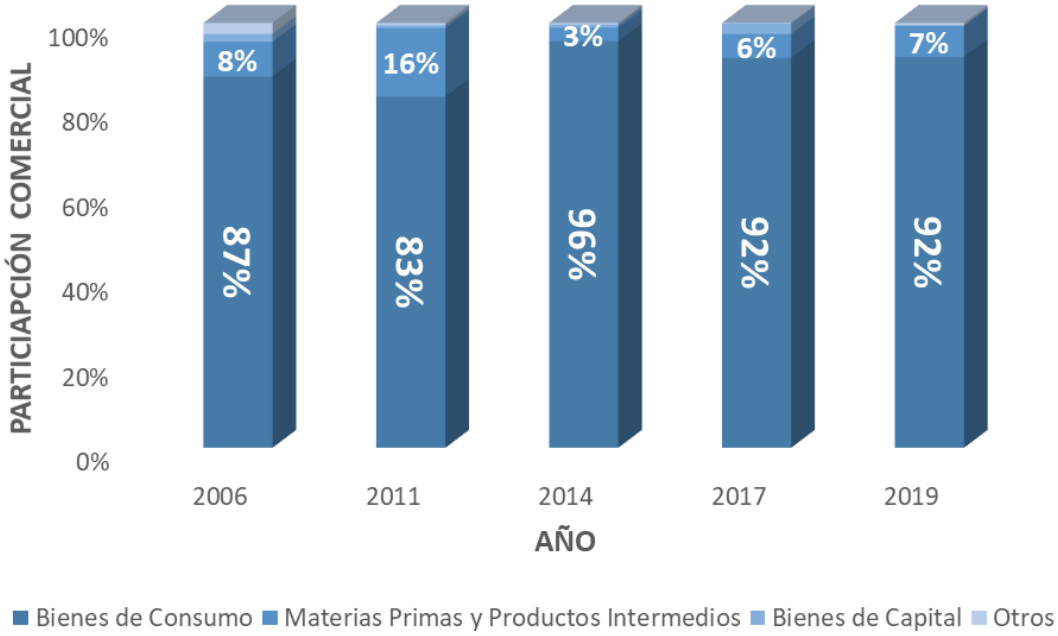
En el caso de los productos Agrícolas y Alimentarios, sus exportaciones se elevan al inicio del periodo de estudio; incluso alcanzan su pico de 396.7 millones de dólares y mantienen cierta estabilidad hasta el 2012.

Por otro lado, las importaciones de productos Manufactureros y Basados en Recursos Naturales cuentan con un crecimiento más constante a lo largo del periodo 2006 – 2019, llegando a 258.3 millones en el 2014, año a partir del cual su valor de importaciones decrece.

2.3.2 Relación comercial Ecuador – Argentina por clasificación CUODE

2.3.2.1 Exportaciones Ecuador – Argentina por clasificación CUODE

Gráfico 31 Participación en las Exportaciones No Petroleras del Ecuador a Argentina por clasificación CUODE



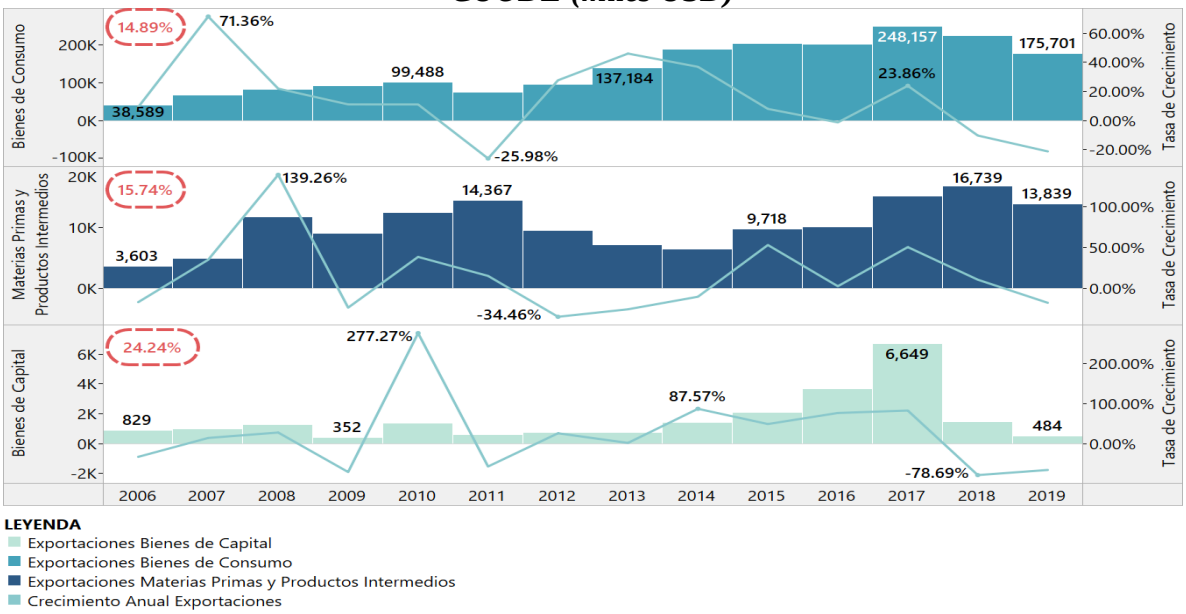
Fuente: Trade Map
Elaboración: Iván Jaramillo

En este caso, agrupando las exportaciones ecuatorianas en tres distintos grupos de productos, se observa de igual manera a un grupo abarcando el 90% o cerca de la participación total. **(Véase Gráfico 31)**

- El grupo que abarca la mayor parte de este mercado son los Bienes de Consumo, iniciando la entrada en vigor del acuerdo con el 87,38% y alcanzando una participación por encima del 90% a partir del 2013. Por consiguiente, su participación para 2019 alcanzaba el 92,01% de las exportaciones.
- Las exportaciones de Materias Primas y Productos Intermedios cuentan con un promedio menor al 10% de dicho mercado. Durante 2006 su participación era de 8,16% y a pesar de contar con cierto crecimiento entre 2008 y 2011, sus exportaciones se verían nuevamente desplazadas y concluiría el 2019 con el 7,25% de las exportaciones totales.

- Los Bienes de Capital por su parte, inician el periodo con el 1,88% de las exportaciones, siendo este su valor más elevado hasta 2017 donde llega a abarcar un 2,46% del mercado. Sin embargo, su baja participación culminaría el 2019 con un 0,25%.

Gráfico 32 Exportaciones No Petroleras del Ecuador a Argentina por clasificación CUODE (miles USD)



Fuente: Trade Map
Elaboración: Iván Jaramillo

En términos de crecimiento, la tendencia es bastante similar, dado que el crecimiento de las exportaciones totales viene de la mano con el crecimiento en valor de exportaciones de los Bienes de Consumo. Estos mantienen un crecimiento constante en el tiempo y dan un salto más elevado en 2013; año a partir del cual, mediante un crecimiento continuo, alcanza su pico de 248.2 millones de dólares en 2017.

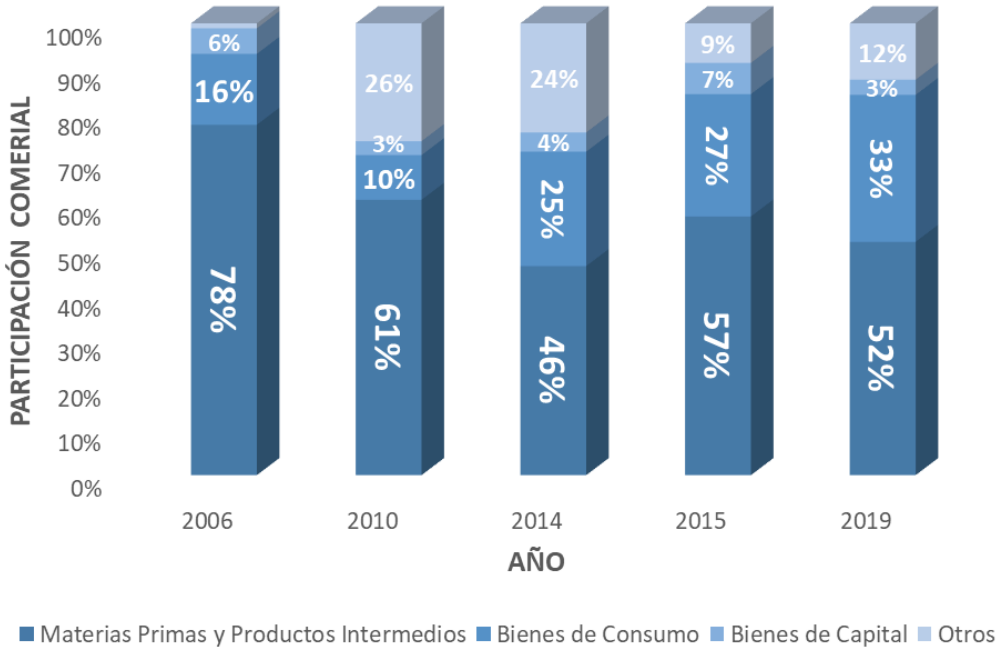
Por otra parte, las exportaciones de Materias Primas y Productos Intermedios con una tasa de crecimiento anual promedio del 15,74%, crecen durante los primeros años del periodo y se estancan entre los años 2012 y 2015, pero logran recuperar ese crecimiento en los últimos años.

Los Bienes de Capital, al igual que su participación, cuentan con un bajo nivel de exportaciones a Argentina y con una tasa de crecimiento anual promedio de tan solo 1,03%.

Entre altos y bajos, llega a aumentar sus exportaciones entre 2014 y 2018, sin mayor influencia en el comercio.

2.3.2.2 Importaciones Ecuador – Argentina por clasificación CUODE

Gráfico 33 Participación en las Importaciones No Petroleras del Ecuador a Argentina por clasificación CUODE



Fuente: Trade Map
Elaboración: Iván Jaramillo

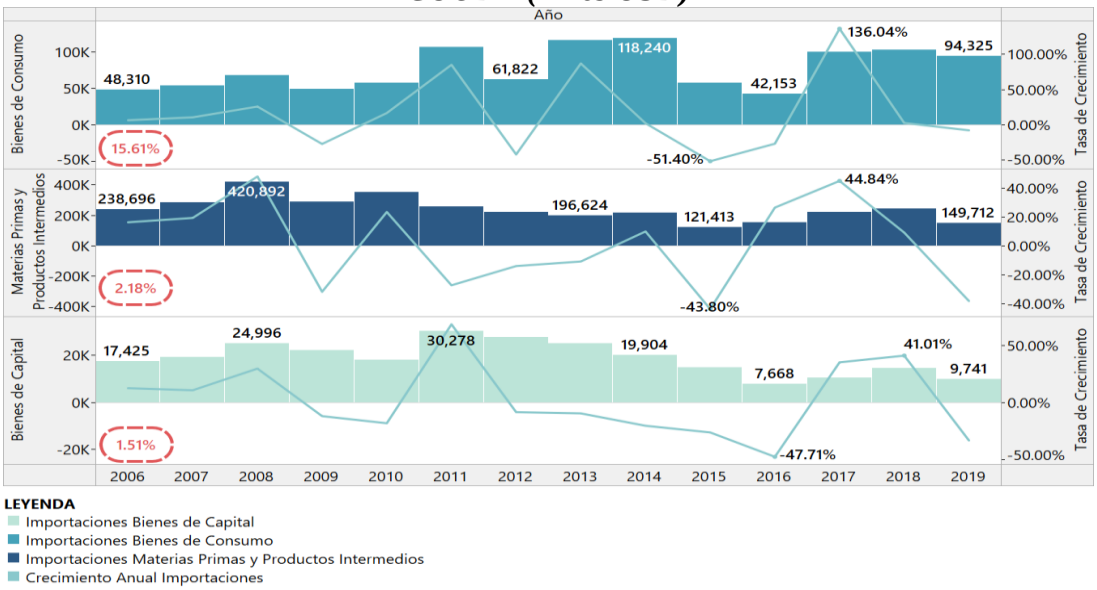
A diferencia de las exportaciones, el Ecuador importa una mayor cantidad de Materias Primas y Productos Intermedios desde Argentina. Aun así, existe una mayor distribución entre los tres grupos en estas exportaciones, sobre todo a medida que transcurre el periodo 2006 - 2019. **(Véase Gráfico 33)**

- Los Bienes de Consumo inician con una participación del 15,69% de las importaciones totales y no es hasta 2013 que se consolida con mayor participación, sobrepasando el 20% de las importaciones. Su crecimiento se mantiene en el tiempo y alcanza su máximo en 2019 con 32,53% de las importaciones totales.
- Las importaciones de Materias Primas y Productos Intermedios, por el contrario, pierden su peso en las importaciones totales durante el periodo de estudio. Para 2006

abarcaban el 77,53% del total y en 2009 empieza a ser desplazado constantemente con ciertas excepciones, culminando el periodo con el 51,63% de las importaciones.

- La participación de los Bienes de Capital sufre un cambio totalmente distinto; cuenta con el 5,66% de las importaciones en la entrada en vigor del acuerdo y disminuye durante los primeros años hasta encontrarse con un crecimiento de su participación entre 2011 y 2015. Sin embargo, durante los últimos años vuelve a caer su peso en las importaciones, llegando al 2019 con únicamente un 3,36%.

Gráfico 34 Importaciones No Petroleras del Ecuador a Argentina por clasificación CUODE (miles USD)



Fuente: Trade Map
Elaboración: Iván Jaramillo

El crecimiento de estos grupos es bastante inestable, entre varios altibajos todos alcanzan crecimiento en distintas etapas del periodo. **(Véase Gráfico 34)**

Las importaciones de Bienes de Consumo con una tasa de crecimiento anual promedio de 15,61%, mantienen un crecimiento constante durante gran parte del periodo, con excepción del año 2012. Estas alcanzan su pico de 118.2 millones de dólares en 2014 y a pesar de su caída durante 2015 y 2016, concluye el periodo con cierta recuperación.

Por otro lado, la importación de Materias Primas y Productos Intermedios, a pesar de mantener cierta estabilidad en su nivel importaciones, cuenta con ciertas disminuciones que limitan su crecimiento anual promedio a 2,18% únicamente.

Por último, los Bienes de Capital muestran un crecimiento importante durante los primeros años del periodo de estudio, manteniendo cierta estabilidad hasta el año 2015; año desde el cual inicia el decrecimiento en su valor de importaciones, destacando su punto más bajo al año siguiente, con un total de 7.7 millones de dólares.

2.3.3 Productos con mayor participación en la relación comercial ECUADOR – ARGENTINA

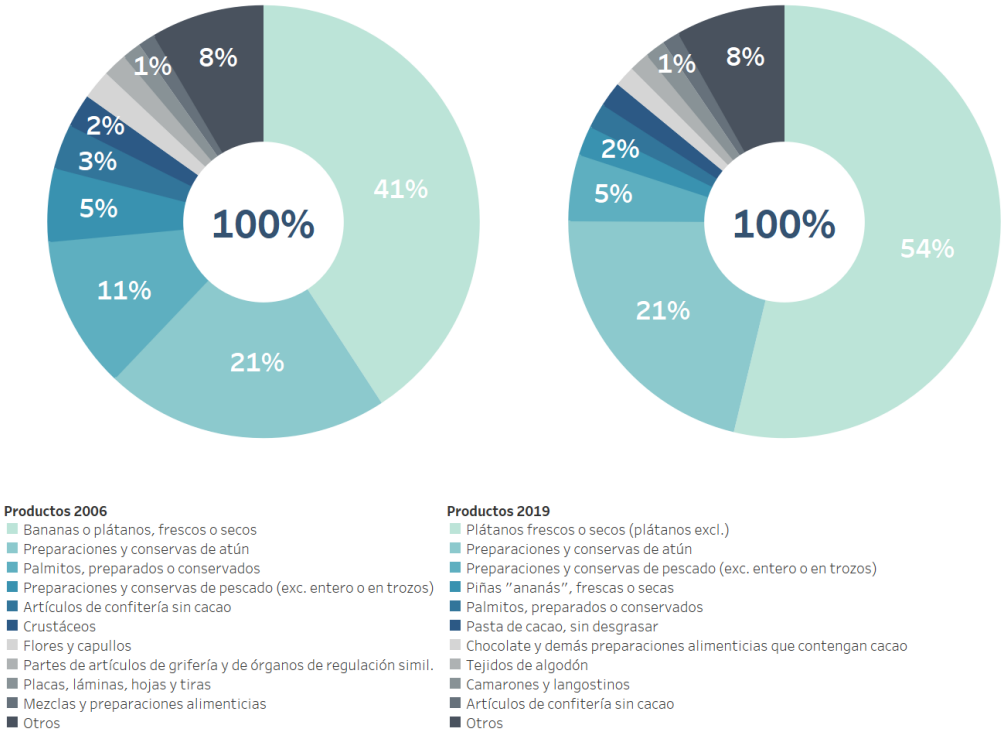
2.3.3.1 Productos con mayor participación en las exportaciones Ecuador – ARGENTINA

De igual forma que en los casos anteriores se evaluará la individualidad de los productos con mayor importancia en las exportaciones ecuatorianas. Entre estos se encuentran:

- Preparaciones y conservas de atún de listado y de bonito[24]
- Preparaciones y conservas de pescado[25]
- Artículos de confitería sin cacao[26]
- Palmitos preparados o conservados[27]

[24] "Sarda spp.", enteros o en trozos ...
[25] (exc. entero o en trozos)
[26] incl. el chocolate blanco (exc. chicle)
[27] incl. con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol ...

Gráfico 35 Productos No Petroleros con mayor participación en las Exportaciones del Ecuador a Argentina (2006 vs 2019)



Fuente: Trade Map
Elaboración: Iván Jaramillo

Tanto en 2006 como en 2019, entre los productos principales de exportación se encuentra el 92% del total, con valores de 40.4 millones y 175.4 millones de dólares respectivamente.

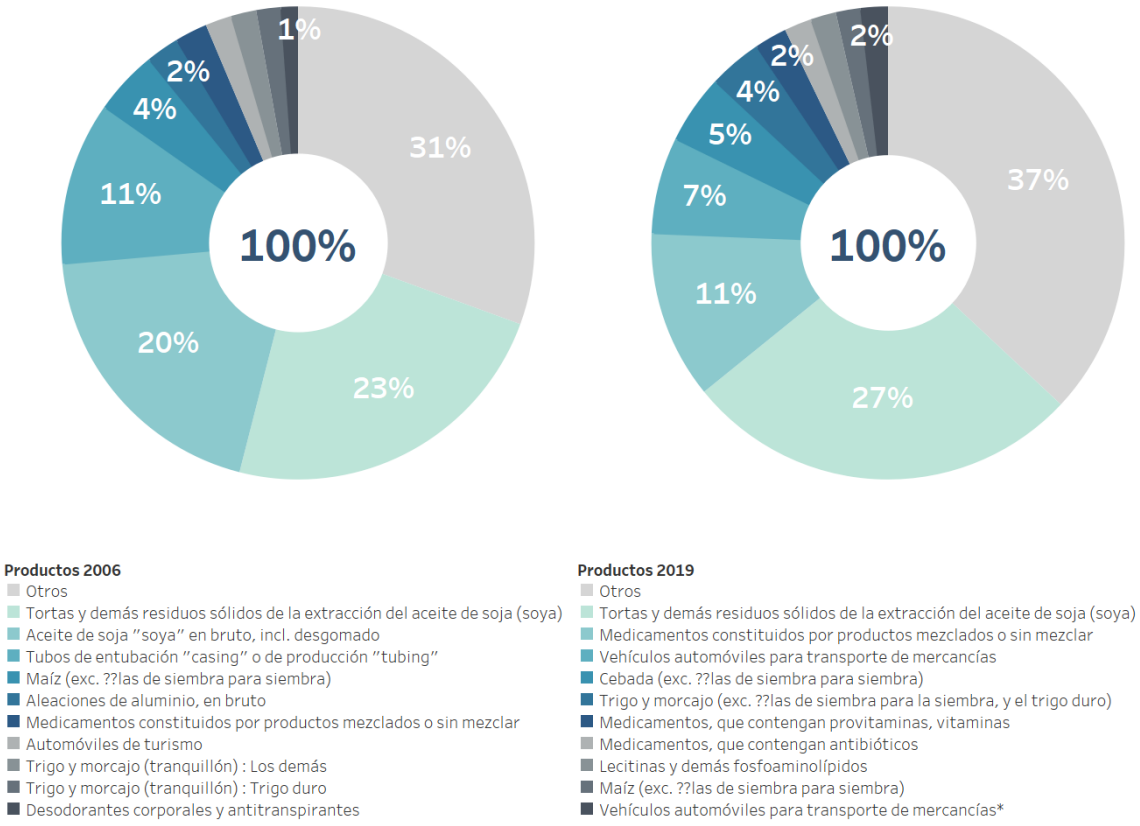
Entre estos, únicamente cuatro se mantienen en ambos años: Las Preparaciones y conservas de atún; Palmito, preparados o conservados; Preparaciones y conservaciones de pescado; Artículos de confitería sin cacao. Mientras que el primero de estos mantiene su nivel en cuanto a participación, el segundo pierde casi 10 puntos porcentuales. En cuanto al tercero, este mantiene una participación similar en 2019 y finalmente los Artículos de confitería sin cacao pierden 2 puntos porcentuales de participación.

2.3.3.2 Productos con mayor participación en las importaciones Ecuador – ARGENTINA

Por el contrario, las ramas de producción que destacan por su incidencia en las importaciones ecuatorianas realizadas desde Argentina en el periodo 2006 – 2019 son:

- Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soja[28]
- Medicamentos constituidos por productos mezclados o sin mezclar[29]
- Maíz[30]

Gráfico 36 Productos No Petroleros con mayor participación en las Importaciones del Ecuador a Argentina (2006 vs 2019)



Fuente: Trade Map
Elaboración: Iván Jaramillo

En cuestión de importaciones, el porcentaje de participación de los productos que enmarca el **Gráfico 36**, pasa del 69,41% en 2006 a 63,03% en 2019. Estas participaciones, en términos de valor de importaciones abarcaban 213.7 millones y 182.8 millones de dólares respectivamente.

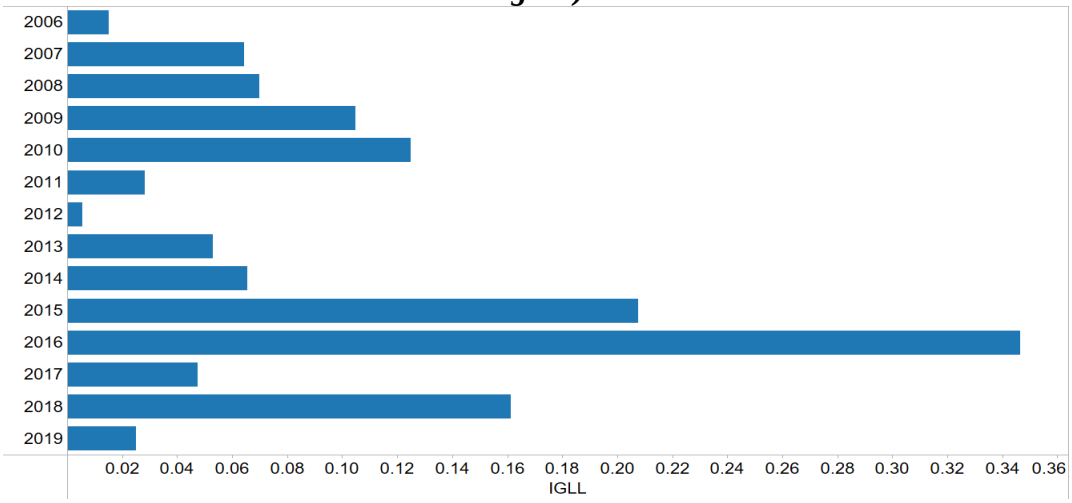
[28] incluso molidos ...
[29] preparados para usos terapéuticos ...
[30] (exc. ??las de siembra para siembra)

Si bien, únicamente tres de estos productos se mantienen en ambos años, dos de estos sufren cambios significativos. La importación de Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soja (soya), se mantiene como el producto con mayor participación. Por otra parte, mientras que los Medicamentos constituidos por productos mezclados o sin mezclar suman 9 puntos porcentuales, el Maíz pierde casi 3 en su participación.

2.3.4 Tipo de comercio mantenido entre Ecuador y Argentina

Con el fin de complementar este análisis, se utiliza el cálculo del índice de Grubel Lloyd[31] [32] como referencia para identificar el sector en el que se maneja esta relación comercial.

Gráfico 37 Índice de Grubel & Lloyd de Ecuador con Argentina (IGLL CUCI Rev. 6 dígitos)



Fuente: Trade Map
Elaboración: Iván Jaramillo

El **Gráfico 37** indica que, la relación comercial que mantiene Ecuador con Argentina a lo largo del periodo estudiado es Inter-industrial, en donde Ecuador realiza comercio de productos básicos, mientras que Argentina le exporta manufacturas.

A diferencia de los resultados mostrados en el comercio con Brasil, los resultados no son tan determinantes en todos los años, como se puede observar en el **Gráfico 37**. Durante los años 2009, 2010, 2015 y 2018 el Ecuador mantuvo una relación con Potencial comercio Intra-

[31] El índice toma el valor 1 cuando el comercio se realiza entre los mismos sectores (intraindustrial) y 0 cuando se realiza entre sectores de actividad diferentes (inter-industrial).
[32] Nivel 1: IGLL >0.33; Indicios de comercio intra-industrial; Nivel 2: IGLL >0.10 <0.33; Potencial comercio intra-industrial; Nivel 3: IGLL <0.10; Relaciones Inter-industriales.

industrial, dada la variación sectorial de importaciones provenientes de Argentina. Durante el 2016 se consolidó este tipo de comercio mostrado en 2015, e indicó indicios de comercio Intra-Industrial con Argentina.

2.3.4 Análisis y Conclusiones preliminares

La evolución de los flujos comerciales del Ecuador en su relación con Argentina, indica de igual forma una balanza comercial negativa durante la mayor parte del periodo 2006 – 2019. Debido el crecimiento promedio de 6 puntos porcentuales de las exportaciones ecuatoriana y la desaceleración de 17 puntos porcentuales sufrida entre antes y después del acuerdo comercial; su balanza comercial deficitaria resulto en 251.9 millones de dólares.

A partir de la entrada en vigor del acuerdo, predominaban las exportaciones de bienes de consumo agrícolas, las cuales acumulan alrededor del 90% de participación de las exportaciones totales a largo de todo el periodo de estudio.

Mientras tanto, gran parte de las importaciones que se mantenían entre Ecuador y Argentina durante el periodo, eran de materias primas. Sin embargo, el crecimiento anual promedio de 15,61% en las importaciones de bienes de consumo ha desplazado más de 20 puntos porcentuales a la participación de estas.

3 Capítulo III. Estructura comercial

Una vez entendido el funcionamiento del acuerdo, es necesario realizar un análisis estructural que identifique los sectores y más específicamente, los productos que sostienen la estructura comercial de la oferta exportable del Ecuador e identificar sus cambios dentro del periodo 2006 – 2019.

3.1 Participación de los países miembros de la CAN en las importaciones del MERCOSUR

Para llegar a dicha especificidad, primero se debe tomar en cuenta que en el año 2006 las importaciones realizadas por el MERCOSUR a la CAN eran de 6.2 mil millones de dólares, siendo únicamente el 3,76% del total de sus importaciones con el mundo. A lo que se añade que, la participación de los países de la CAN en este comercio se distribuía de la siguiente manera: Colombia con el 43,81% de dicho mercado; Bolivia representaba el 32,9%; Perú con 18,3% y finalmente Ecuador con una participación del 4,99%.

Al finalizar el periodo, dichas importaciones alcanzaron un valor de 6.9 mil millones de dólares, pese a esto, para 2019 ese valor representaba únicamente el 2,74% del total de importaciones del MERCOSUR. Además, es importante destacar la variación en los porcentajes de participación correspondientes a cada miembro de la CAN, donde Bolivia pasó a ocupar el 40,93% de estas importaciones; Colombia el 28,13%; Perú incrementó a 25,35% y Ecuador que fue el país de la CAN con menor participación, alcanzó un 5,59%.

Ahora bien, considerando únicamente a los principales mercados del MERCOSUR, se obtiene que en la entrada en vigor el acuerdo, las importaciones realizadas por Brasil desde la CAN alcanzaban un valor de 2.5 mil millones dólares, de las cuales el 57,59% pertenecía a Bolivia; un 31,34% a Perú y el resto se dividía entre Colombia y Ecuador con 9,86% y 1,21% respectivamente.

Sin embargo, las importaciones brasileñas cerraron el periodo con un total de 4.4 mil millones de dólares, repartidas de forma homogénea para la mayoría de sus miembros: un 34,68% para Perú; 32,64% ocupado por Colombia; 30,83% correspondiente a Bolivia; por lo tanto Ecuador cuenta únicamente con 1,85% de la participación total de la CAN.

Por otra parte, se encuentra el mercado argentino, el cual para 2006 contaba con 502 millones de dólares en valor de importaciones provenientes de la CAN; en cuanto a la participación de sus miembros, esta estaba claramente liderada por Bolivia con el 64,29%, seguido por Ecuador con el 14,25%, Colombia con un 11,15% de participación, Perú con el 10,31% restante. Para el año 2019 estos porcentajes no variaron en gran medida, a diferencia de lo sucedido en el caso brasileño. Teniendo en cuenta que las importaciones argentinas eran de 1.9 mil millones de dólares para dicho año, la participación de los países de la CAN mantenía el mismo orden, con 69,87%; 12,33%; 11,26% y 6,54% respectivamente.

Dicho esto, se puede observar claramente que, entre los países miembros de la CAN, el Ecuador ha contado con muy poca participación comercial con los principales mercados del MERCOSUR. Esto se ve reflejado notablemente en el bajo nivel de importaciones realizadas por Brasil y en la relación comercial con Argentina que durante el periodo de estudio ha disminuido bastante en relación con años anteriores.

3.2 Composición de las importaciones realizadas por los principales mercados del MERCOSUR de los productos más influyentes de la oferta exportable del Ecuador

Con relación a estos porcentajes de participación, cabe analizar de forma aún más específica esta estructura comercial, con el fin de realizar un seguimiento más sólido de la participación ecuatoriana. Por ende, se identificará las ramas de producción ecuatorianas más influyentes en el acuerdo comercial con los principales mercados del MERCOSUR. Del mismo modo, se realizará seguimiento de aquellos productos con mayor participación al inicio del periodo y de igual forma aquellos que en promedio durante 2006 – 2019 cuenten con mayor porcentaje de participación.

3.2.1 Ramas de producción y productos con mayor participación en las importaciones realizadas por Brasil al Ecuador

Aquellas ramas de producción con mayor participación en las importaciones realizadas por Brasil al Ecuador, durante el año 2006 y en promedio durante todo el periodo son:

- Artículos de confitería sin cacao[33]
- Preparaciones y conservas de pescado[34]
- Medicamentos constituidos por productos mezclados entre sí o sin mezclar[35]
- Placas, láminas, hojas y tiras[36]
- Filetes y demás carne de pescado[37]
- Chocolates y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao
- Plomo en bruto
- Madera aserrada o desbastada longitudinalmente[38]

Entre estas distintas ramas de producción, los productos con mayor participación identificados en 2006 y en promedio durante el periodo 2006 – 2019 son:

- Artículos de confitería sin cacao[39]
- Preparaciones y conservas de pescado[40]
- Medicamentos, que contengan antibióticos[41]
- Placas, láminas, hojas y tiras[42]
- Carne de pescado[43]
- Preparaciones y conservas de atún[44]
- Virola, imbuia y balsa, cortadas o desenrolladas[45]
- Plomo refinado, en bruto

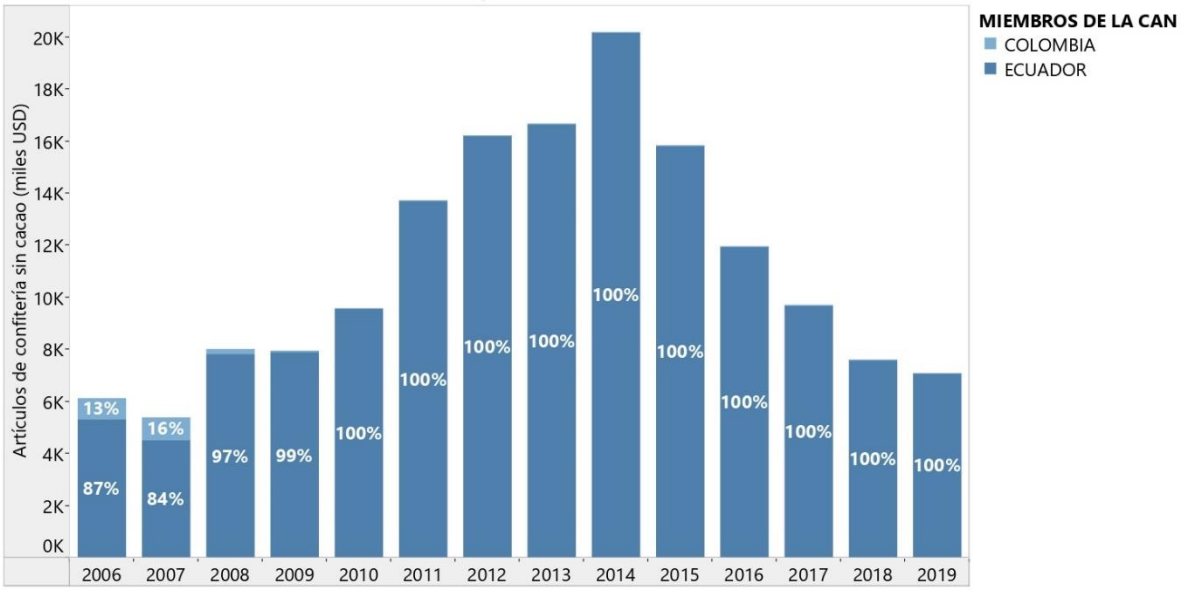
3.2.1.1 Composición de las importaciones realizadas por Brasil a los países miembros de la CAN durante el periodo 2006 – 2019

Teniendo en cuenta los productos más relevantes de la oferta exportable del Ecuador para las importaciones brasileñas, se analizará la participación de los mismos durante el periodo

[33] incl. el chocolate blanco
[34] caviar y sus sucedáneos preparados con huevas de pescado
[35] preparados para usos ...
[36] de plástico no celular y sin esfuerzo, estratificación ni soporte ...
[37] incl. picada, frescos, refrigerados o congelados
[38] cortada o desenrollada, incl. cepillada, lijada ...
[39] incl. el chocolate blanco (exc. chicle)
[40] (exc. entero o en trozos)
[41] dosificados "incl. los administrados por vía transdérmica" ...
[42] de polímeros no celulares de propileno y sin esfuerzo, estratificación ...
[43] incl. picada, congelada (exc. filetes)
[44] de listado y de bonito "Sarda spp.", enteros o en trozos ...
[45] de espesor > 6 mm (exc. cepilladas, lijadas ...

establecido en las importaciones realizadas por Brasil a los países miembros de la CAN, priorizando la situación del Ecuador.

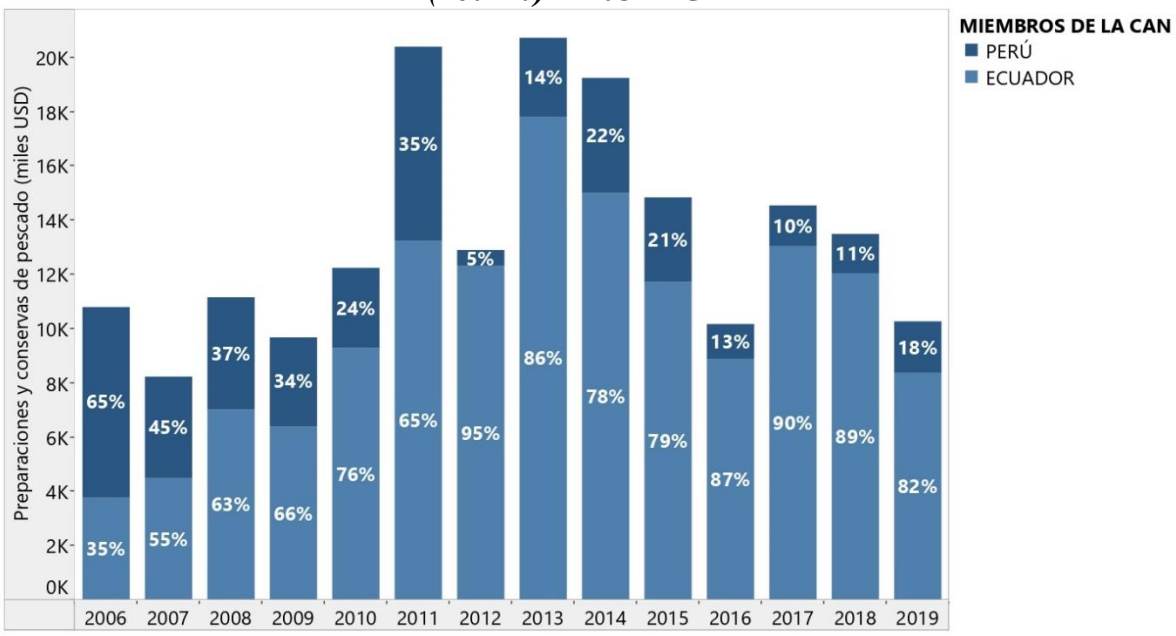
Gráfico 38 Composición Importaciones de "Artículos de Confitería sin Cacao (170490)" Brasil – CAN



Fuente: Trade Map
Elaboración: Iván Jaramillo

Las exportaciones ecuatorianas del primer producto, referente a los Artículos de confitería sin cacao abarcan en un inicio el 87,21% de las exportaciones realizadas por la CAN y únicamente compite con Colombia durante los dos primeros años de acuerdo, dado que a partir del 2008 el Ecuador llega a abarcar más del 97% de este mercado y no disminuye su participación hasta 2019 en donde el 100% de las importaciones realizadas por Brasil a la CAN provienen del Ecuador.

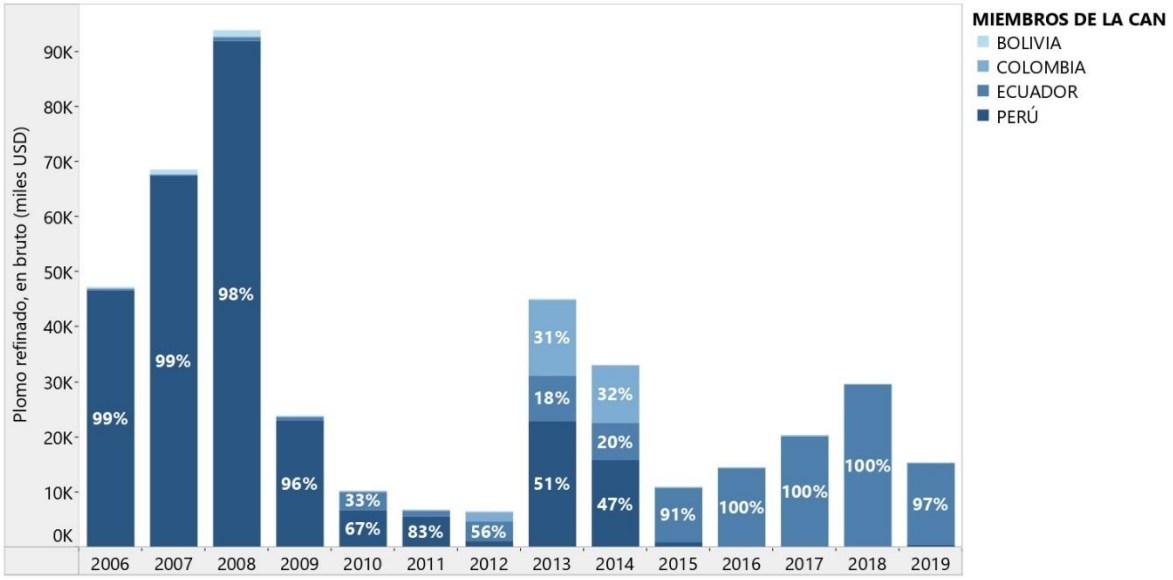
Gráfico 39 Composición Importaciones de "Preparaciones y Conservas de Pescado (160420)" Brasil – CAN



Fuente: Trade Map
Elaboración: Iván Jaramillo

En el caso de las Preparaciones y conservas de pescado; al considerar el conjunto de países de la CAN, se obtiene que las exportaciones peruanas de dicho producto englobaban el 65,09% en 2006 y el 34,91% restante le correspondía al Ecuador. Sin embargo, en el desarrollo del acuerdo comercial, el Ecuador incrementa notablemente su participación y pasa a ser el primer exportador de la CAN en dicho producto, finalizando el 2019 con el 81,55% de la participación total de la CAN, arrebatándole alrededor de 47 puntos porcentuales a Perú, el cual termina este periodo con un 18,45% del total.

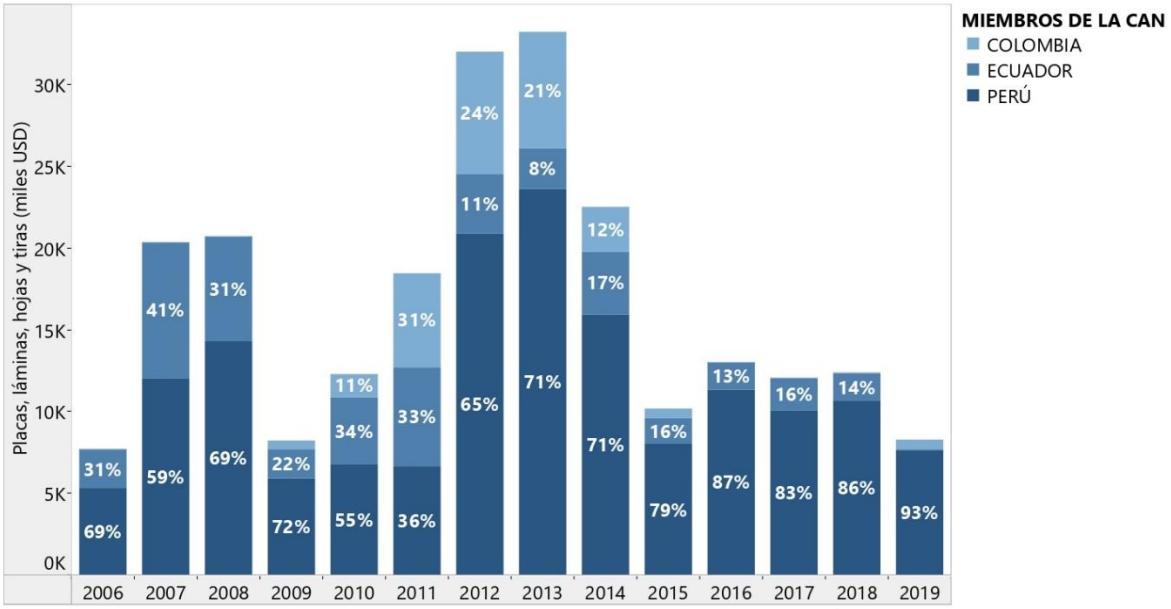
Gráfico 40 Composición Importaciones de "Plomo Refinado, en Bruto (780110)" Brasil – CAN



Fuente: Trade Map
Elaboración: Iván Jaramillo

El caso del Plomo refinado en bruto es similar, dado que, en la composición de las importaciones realizadas a la CAN, el Ecuador inicia únicamente con el 0,56% y a partir del 2015 en adelante se coloca por encima del 90%. De esta forma se consolida como el mayor exportador de la CAN al desplazar a Colombia y Perú, arrebatándoles 32 y 39 puntos porcentuales respectivamente de su participación en 2015, acumulando el 96,91% del mercado en 2019 y Perú con el 3,09% restante.

Gráfico 41 Composición Importaciones de "Placas, Laminas, Hojas y Tiras (392020)" Brasil – CAN



Fuente: Trade Map
Elaboración: Iván Jaramillo

Por su parte, las Placas, láminas, hojas y tiras, a diferencia de los productos antes mencionados, disminuyeron su participación en ambos niveles a lo largo del periodo de estudio.

En el año 2006 la participación ecuatoriana a nivel CAN era del 31,25%, misma que para 2019 llegó a ser del 0,58%, lo que quiere decir que, tanto Colombia como Perú desplazaron a las exportaciones del Ecuador en dicho producto.

Para Colombia, las importaciones brasileñas iniciaron en el año 2008 y tomaron fuerza entre 2011 y 2013 con una participación promedio del 25,36%, sin embargo, en 2019 este porcentaje se redujo a 6,91%. Esto a su vez se puede explicar por las importaciones realizadas a Perú, las cuales a pesar de iniciar el periodo con un 68,75% de participación, continuaron incrementando hasta llegar al 92,50% en 2019.

En los siguientes productos, como son las Preparaciones y conservas de atún; Virola, imbuia y balsa cortadas o desenrolladas, el Ecuador abarca el 100% de las exportaciones de la CAN dirigidas hacia el mercado brasileño, es decir, de durante todo el periodo 2006 – 2019.

También, es importante destacar ciertos casos distintos como son, los Medicamentos que contengan antibióticos, dado que estos comenzaron el 2006 con una participación significativa en las exportaciones ecuatorianas del 9,56%, pero esta disminuyó en los años próximos hasta 2010 que Brasil dejó de importar dicho producto. Al ser el Ecuador el miembro de la CAN con el 100% de las exportaciones de Medicamentos que contengan antibióticos dirigidos a Brasil, su participación tanto a nivel de Ecuador como de la CAN se redujo al 0%.

En conclusión, entre los productos identificados como importantes en su participación en las importaciones realizadas por Brasil, aquellos con mayor peso suman alrededor del 50% de las importaciones totales.

De estos productos, el Ecuador mantiene el dominio en la exportación de algunos de estos con relación al resto de países miembros de la CAN y en el resto incluso desplaza a sus competidores. Sin embargo, cabe mencionar que dentro de estos productos se encuentra también las Placas, láminas, hojas y tiras; producto del cual Ecuador se vio desplazado en sus exportaciones, sobre todo por Perú.

Mientras que en casos como la importación de Medicamentos que contengan antibióticos o Carne de pescado que para los primeros años desde la entrada en vigor del acuerdo eran un rubro importante dentro de las exportaciones del Ecuador, Brasil los dejo de importar.

3.2.2 Ramas de producción y productos con mayor participación en las importaciones realizadas por Argentina al Ecuador

Las ramas de producción con mayor importancia en el año 2006 y en el promedio de todo el periodo en la estructura comercial de las importaciones realizadas por Argentina al Ecuador son:

- Plátanos[46]
- Preparaciones y conservas de pescado[47]
- Frutas y otros frutos y demás partes comestibles de plantas[48]

[46] incl. plátanos, frescos o secos
[47] caviar y sus sucedáneos preparados con huevas de pescado
[48] preparados o conservados de otro ...

- Artículos de confitería sin cacao[49]
- Flores y capullos[50]
- Dátiles, higos, piñas "ananás", aguacates "paltas", guayabas, mangos y mangostanes[51]

Entre estas distintas ramas de producción, los productos con mayor participación en 2006 son:

- Bananas o plátanos[52]
- Preparaciones y conservas de atún[53]
- Palmitos, preparados o conservados[54]
- Preparaciones y conservas de pescado[55]
- Artículos de confitería sin cacao[56]

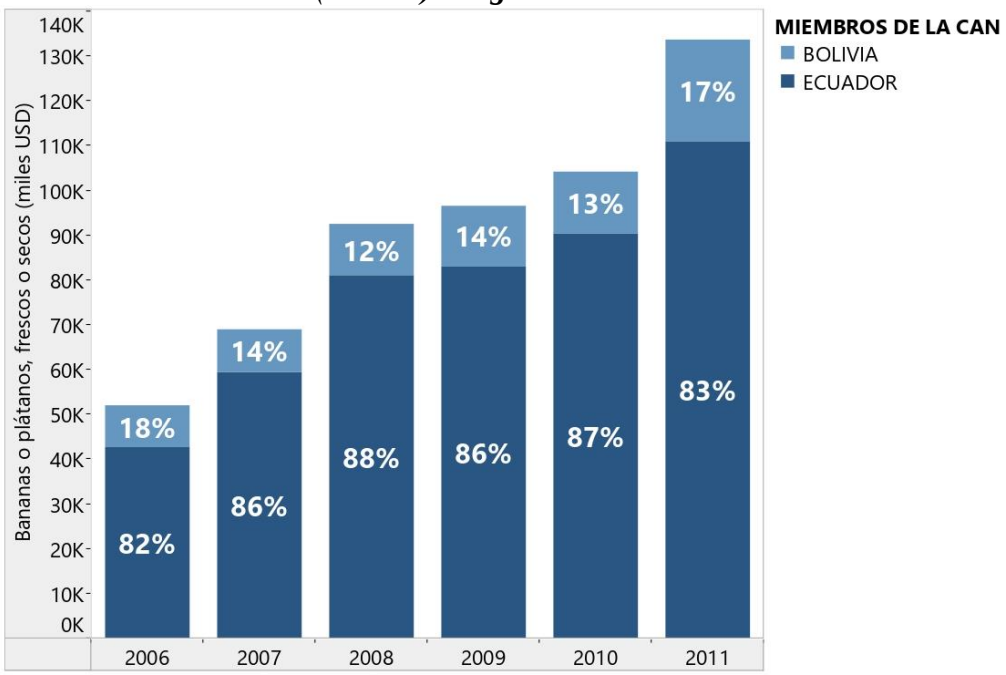
Al considerar los productos más relevantes en promedio a lo largo del periodo, se repiten todos a excepción del último y se añade a los Plátanos frescos o secos[57].

3.2.2.1 Composición de las importaciones realizadas por Argentina a los países miembros de la CAN durante el periodo 2006 – 2019

Teniendo en cuenta que estos son los productos más relevantes de la oferta exportable del Ecuador para las importaciones provenientes de Argentina, se realizará el mismo seguimiento aplicado en el caso brasileño durante el periodo establecido. Es decir, se evaluará la participación de dichos productos en las importaciones realizadas por Argentina a los países miembros de la CAN, desde la perspectiva ecuatoriana.

[49] incl. el chocolate blanco
[50] cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados ...
[51] frescos ...
[52] frescos o secos
[53] de listado y de bonito "Sarda spp.", enteros o en trozos ...
[54] incl. con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol ...
[55] (exc. entero o en trozos)
[56] incl. el chocolate blanco (exc. chicle)
[57] (plátanos excl.)

Gráfico 42 Composición Importaciones de "Bananas o Plátanos, frescos o secos (080300)" Argentina – CAN

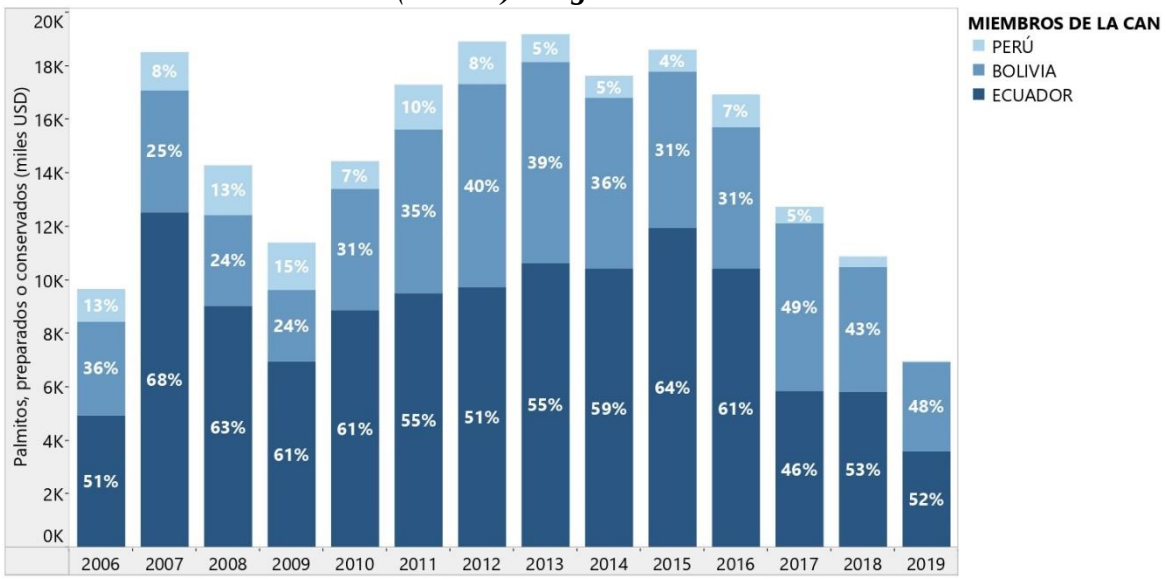


Fuente: Trade Map
Elaboración: Iván Jaramillo

En primera instancia se encuentran las Bananas o plátanos, frescos o secos, producto exportado por Ecuador y Bolivia en lo que a la CAN se refiere.

Para 2006 Argentina importaba el 81,99% de su total del Ecuador, sin embargo, Argentina únicamente importaría este producto desde la CAN hasta el año 2011, en el cual el Ecuador englobaba el 82,97% de este mercado.

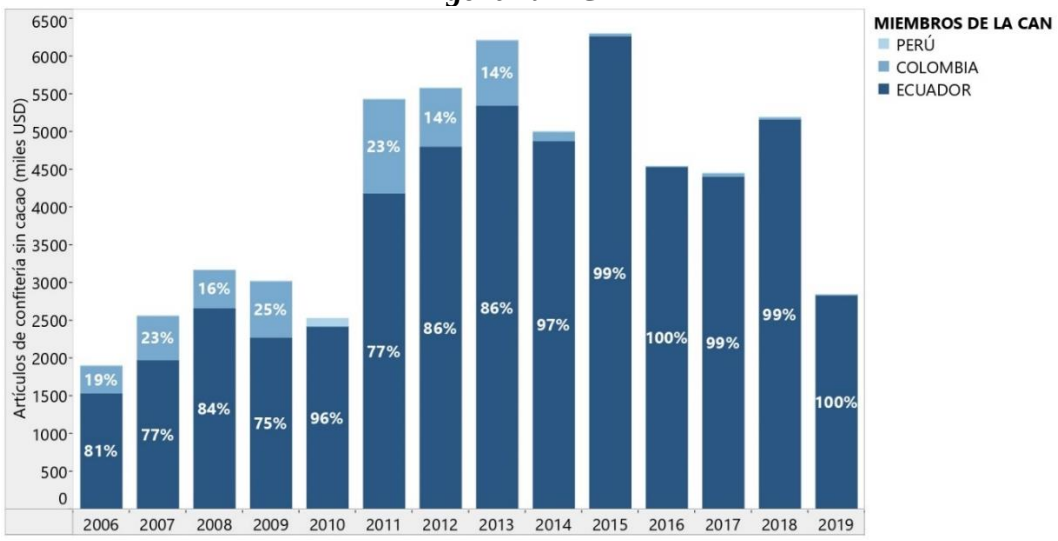
Gráfico 43 Composición Importaciones de "Palmitos preparados o conservados (200891)" Argentina – CAN



Fuente: Trade Map
Elaboración: Iván Jaramillo

Por otra parte, en el caso de los Palmitos, preparados o conservados, el Ecuador contaba con el 51,02% del mercado CAN en 2006 y a pesar del incremento en su participación a lo largo del periodo, el desplazamiento de casi 16 puntos porcentuales ocasionado por Bolivia en 2017, llevaría a una participación ecuatoriana del 51,80% en 2019.

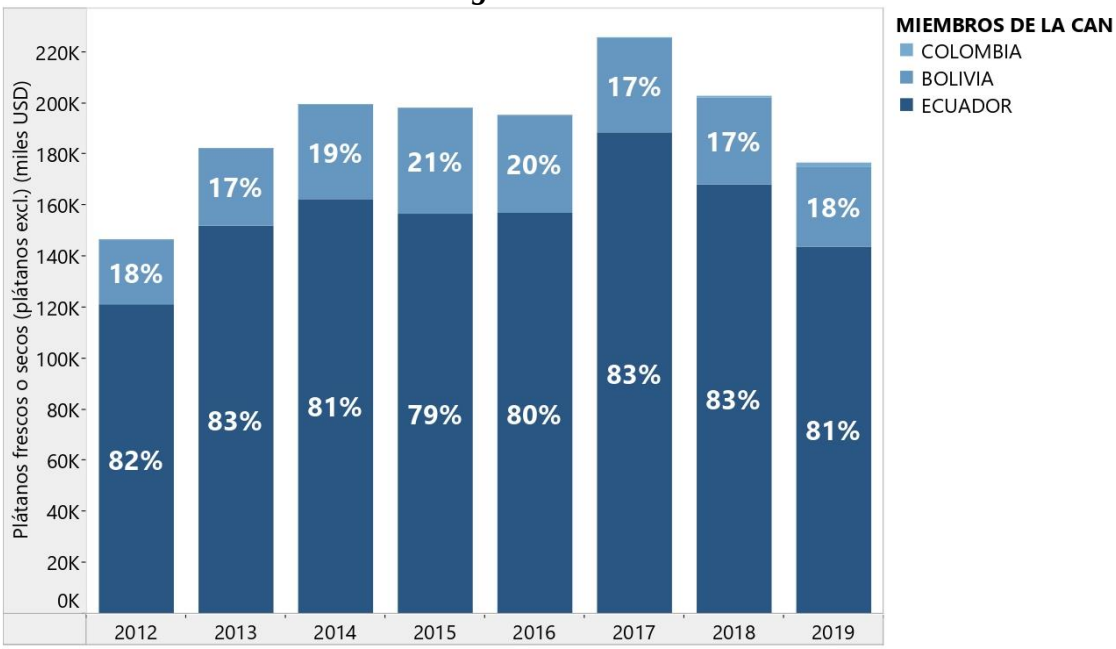
Gráfico 44 Composición Importaciones de "Artículos de Confitería sin Cacao (170490)" Argentina – CAN



Fuente: Trade Map
Elaboración: Iván Jaramillo

Las exportaciones de los Artículos de confitería sin cacao desde la CAN al mercado argentino se dividen entre Ecuador, Colombia y en menor medida Perú. Sin embargo, para 2006 el Ecuador abarcaba el 80,69% del total. Entre los aumentos y disminuciones de participación entre Ecuador y Colombia, en el año 2014, Ecuador se coloca por encima del 90% hasta el final del periodo, abarcando el 100% de la CAN en 2019.

Gráfico 45 Composición Importaciones de "Plátanos frescos o secos (080390)" Argentina – CAN



Fuente: Trade Map
Elaboración: Iván Jaramillo

Por último, es importante considerar que las importaciones argentinas desde la CAN de este producto surgen a partir del 2012. En este análisis de participación en la exportación de Plátanos frescos o secos, se encuentra un dominio ecuatoriano del 82,46% frente a las importaciones realizadas a Bolivia, las cuales abarcaban el 17,54% restante. Esta tendencia se mantiene hasta el último año del periodo, teniendo en cuenta que el Ecuador pierde alrededor de 1,3 puntos porcentuales entre Colombia y Bolivia, abarcando un 81,44% en 2019.

En productos como las Preparaciones y conservas de pescado; Preparaciones y conservas de atún, el Ecuador mantiene el 100% de participación de la CAN en las importaciones argentinas durante gran parte del periodo de estudio.

En el primer caso, el Ecuador es desplazado inicialmente por Perú en el año 2008 por casi 4 puntos porcentuales y en 2014 por Colombia, quien le arrebata alrededor de 6 puntos porcentuales. En cuanto a las Preparaciones y conservas de atún, de igual forma, el Ecuador engloba el 100% de participación en la CAN, exceptuando el 2014, año en el cual Colombia toma un 1,80% de dicha participación.

En resumen, entre las importaciones realizadas por Argentina al Ecuador más del 80% del total, era abarcado por cinco productos únicamente. De estos productos, el Ecuador mantuvo prácticamente el 100% del mercado de la CAN en dos de estos, más específicamente en las exportaciones de Preparaciones y conservas tanto de atún como de pescado. En los otros dos productos, si bien no abarcaba la totalidad del mercado, su participación era más del 80% cada año, refiriéndose a la exportación de Bananos o plátanos.

Por último, sus exportaciones de Artículos de confitería sin cacao si bien representaban alrededor del 80% en el periodo de estudio, el Ecuador llegó a desplazar en su totalidad a Colombia, haciéndose con la totalidad el mercado.

3.3 Análisis y Conclusiones preliminares del capítulo

- Mientras que, Bolivia y Perú desplazaron 15 puntos porcentuales a las exportaciones colombianas dirigidas al MERCOSUR durante el periodo 2006 – 2019, Ecuador no varió en su participación.
- En 2006 Bolivia encabezaba el comercio con Brasil, pero fue desplazado por Colombia significativamente a lo largo del periodo 2006 – 2019 y en menor medida por Perú; perdiendo 15 puntos porcentuales. Ecuador por su parte, mantiene el mismo nivel de participación a lo largo del periodo de estudio, el cual es prácticamente nulo con aproximadamente 1,5%.
- En las importaciones realizadas por Argentina, Ecuador es el segundo país de la CAN con mayor participación tanto en 2006 como en 2019. No obstante, existe una clara superioridad de Bolivia que se ubica primero y le arrebata cerca de 2 puntos porcentuales a Ecuador y 4 a Perú en 2019 con respecto a 2006.
- Los principales competidores del Ecuador en sus principales productos de exportación a Brasil son Perú y Colombia. Dentro es estos, se destaca que el Ecuador

desplaza a Perú con el 50% del mercado exportador de Preparaciones y conservas de pescado y el 100% de las exportaciones de Plomo refinado, en bruto. Por otro lado, Perú arrebata el 31% de las exportaciones ecuatorianas de Placas, laminas, hojas y tiras.

- En cuanto a las exportaciones dirigidas a Argentina, Bolivia es el miembro de la CAN que mayor competencia ejerce al Ecuador tanto en Bananos como Plátanos. A pesar de dicha competencia, el Ecuador ha sabido mantener su comercio a lo largo del acuerdo. Sin embargo, Bolivia ha conseguido mantener la misma participación del Ecuador en la exportación de Palmitos, desplazando alrededor de 10 puntos porcentuales a las exportaciones ecuatorianas en los últimos años.

4 Capítulo IV. Potencial Exportador

Una vez descrita la situación comercial entre el Ecuador y los principales mercados del MERCOSUR en el periodo de tiempo establecido, es hora de evaluar la situación de aprovechamiento del acuerdo, es decir, identificar aquellos sectores y productos ecuatorianos que cuentan con cierta ventaja en su proceso de producción con relación al resto de países. Esto, con el fin de evaluar su potencial en cuanto a las exportaciones dirigidas a los mercados tanto de Brasil como de Argentina.

Este análisis se realizará a través de la complementariedad de dos metodologías que permitan reforzar este análisis sobre los sectores y/o productos ecuatorianos que ingresan o podrían ingresar a los principales mercados del MERCORSUR por sus ventajas de producción.

4.1 Identificación de los productos ecuatorianos con ventaja comparativa

Dicho proceso de evaluación inicia por el cálculo del índice normalizado de ventaja comparativa (VCRN), el cual, hace posible identificar aquellos sectores y productos en los que el Ecuador cuenta con una ventaja comparativa entre bienes, países y el tiempo en sus exportaciones.

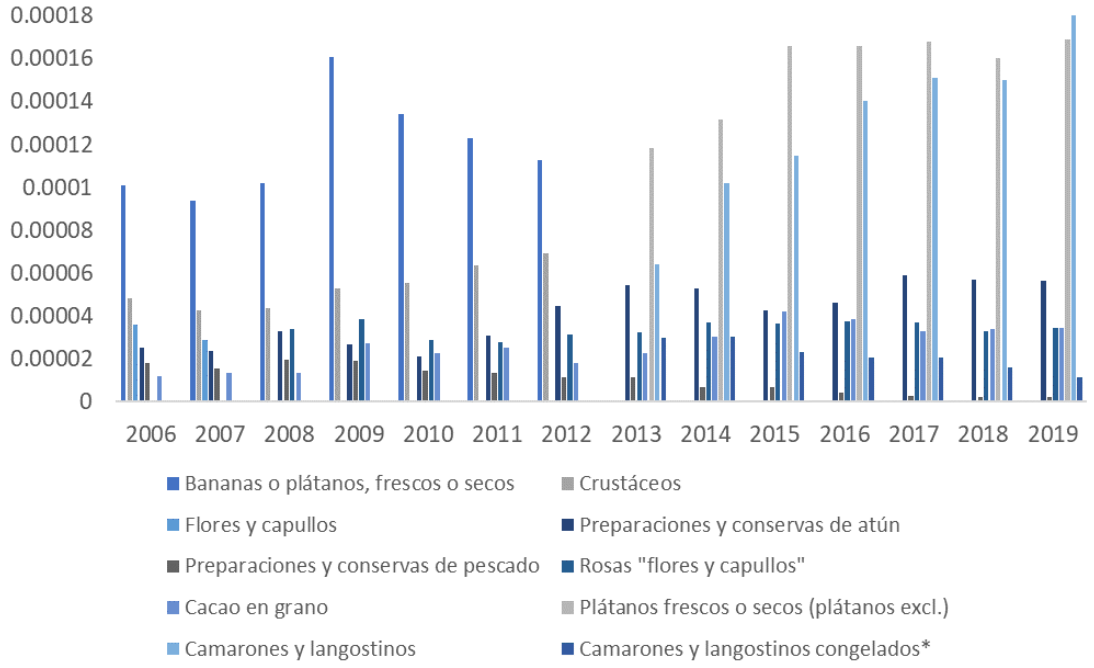
Mediante el cálculo de dicho índice, se pudo identificar los cinco sectores[58] en los que el Ecuador ha mantenido dicha ventaja comparativa a lo largo del periodo de estudio. Entre estos sectores se encuentran:

- Animales vivos y productos del reino animal
- Productos del reino vegetal
- Grasas y aceites animales o vegetales[59]
- Productos de las industrias alimentarias[60]
- Madera[61]

[58] De acuerdo con la Designación y Codificación de Mercancías del Ecuador. Exceptuando la Sección V, correspondiente a Productos Minerales.
[59] Productos de su desdoblamiento; Grasas alimenticias elaboradas; Ceras de origen animal o vegetal
[60] Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados
[61] Carbón vegetal y manufacturas de madera; Corcho y sus manufacturas; Manufacturas de espartería o cestería

De la misma manera, ha sido posible determinar los productos que cuentan con esta ventaja comparativa en su producción. **(Véase Gráfico 46)**

Gráfico 46 Índice de Ventaja Comparativa Revelada del Ecuador con el Mundo (VCRN CUCI Rev. 6 dígitos)



Fuente: Trade Map
Elaboración: Iván Jaramillo

Para este análisis se tomarán en cuenta aquellos con mayor ventaja sobre todos los productos que exporta el Ecuador. Durante los primeros años del acuerdo los productos con los que el Ecuador contaba con mayor ventaja comparativa eran:

- Bananas o plátanos, frescos o secos
- Crustáceos[62]
- Flores y capullos[63]
- Preparaciones y conservas de atún[64]
- Preparaciones y conservas de pescado[65]

[62] Incluso pelados, vivos, frescos, refrigerados, congelados, secos, salados o en ...
[63] cortados para ramos o adornos, frescos
[64] de listado y de bonito "Sarda spp.", enteros o en trozos ...
[65] (exc. entero o en trozos)

Sin embargo, a lo largo del periodo entre 2006 – 2013 existieron algunos cambios, aunque en la misma línea, cambiando las Flores y capullos por Rosas "flores y capullos"[66] y las Preparaciones y conservas de pescado por Cacao en grano[67].

Al considerar que en 2013 se dieron la mayor cantidad cambios, los cinco productos con mayor ventaja en términos de su producción eran:

- Plátanos frescos o secos
- Camarones y langostinos congelados[68]
- Preparaciones y conservas de atún
- Rosas "flores y capullos"
- Camarones y langostinos congelados[69]

Los cuales a excepción de este último se mantuvieron constantes en los años siguientes, añadiendo al Cacao en grano nuevamente.

4.2 Potencial exportador del Ecuador en sus exportaciones hacia los principales mercados del MERCOSUR

Con el fin de complementar los resultados obtenidos con el VCRN, se hará uso del indicador del potencial exportador sobre estos sectores/productos ecuatorianos, identificando aquellos con mayor potencial y con mayor potencial sin exportar.

Esta metodología se basa en tres componentes, los cuales corresponden a la oferta, la demanda y la facilidad al comercializar el producto. A través de estos componentes se puede calcular el potencial exportador, el cual, gracias a las herramientas proporcionadas por el Centro de Comercio Internacional (ITC, por sus siglas en inglés), es posible de identificar para varios productos y señalar aquellos con mayor potencial. Además, se contará con la posibilidad de comparar el valor correspondiente al potencial con el valor actual de las exportaciones y de esta forma identificar las brechas de aprovechamiento de distintos productos. (Decreux, 2016)

[66] cortadas para ramos o adornos, frescas
[67] entero o partido, crudo o tostado
[68] incluso ahumado, incluso pelados o no, incl. camarones ...
[69] "Pandalus spp. Crangon crangon", incluso ahumado, incluso ...

Para dicho análisis se tiene que tomar en cuenta que el mapa del potencial exportador proporcionado por el ITC utiliza datos de los años 2015 – 2019 para proyectar el potencial exportador para el año 2025. (ITC, 2021)

Ahora bien, en términos de la relación comercial entre el Ecuador y los principales mercados del MERCOSUR, los sectores/productos varían un tanto con relación a los antes mencionados en el cálculo del VCRN. Por ende, se realizará una descripción más detallada de los resultados obtenidos por el indicador en las relaciones comerciales con Brasil y Argentina.

4.2.1 Sectores/Productos con mayor potencial exportador y mayor potencial sin exportar del Ecuador a Brasil

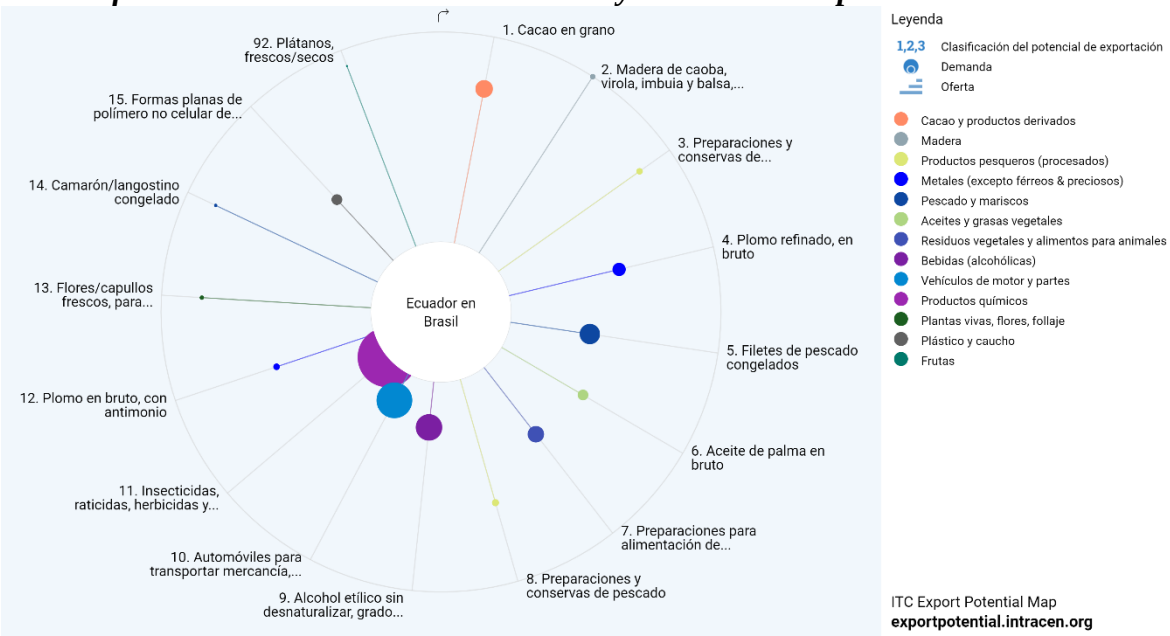
Entre los sectores de producción ecuatorianos con mayor potencial exportador hacia el mercado brasileño, destacan los siguientes:

- Cacao y productos derivados
- Madera
- Productos pesqueros (procesados)

Los tres sub – sectores cuentan con un potencial de exportaciones de 30.6 millones, 16.1 millones y 15 millones de dólares respectivamente. Estos valores están distribuidos en la variedad de productos con alto potencial exportador que albergan dichos sectores.

4.2.1.1 Productos con mayor potencial exportador en la relación Ecuador – Brasil

Gráfico 47 Productos del Ecuador con mayor Potencial Exportador hacia Brasil



Fuente: ITC Export Potencial Map

A nivel de producto, el **Gráfico 47** muestra los 15 productos en los que el Ecuador cuenta con un mayor potencial exportador en el mercado brasileño. Además, como indica la leyenda del gráfico, alguno de estos productos son parte de los sectores antes mencionados. De los cuales sobresalen productos como:

- Cacao en grano
- Madera de caoba, virola, imbuia y balsa[70]
- Preparaciones y conservas de atún/listado/bonito

Como se puede observar en el **Gráfico 47**, estos son los productos con mayor potencial de exportación dentro de la oferta exportable del Ecuador a Brasil. Los cuales cuenta con posibles niveles de exportación de 29.6 millones, 15.9 millones y 12.1 millones de dólares respectivamente. **(Véase Tabla 5)**

Sin embargo, es importante considerar que productos como Camarón y langostinos; Plátanos, frescos o secos, son productos con un elevado potencial exportador hacia Brasil. Debido a

[70] desbastada longitudinalmente, >6mm

las restricciones de ingreso por medidas fitosanitarias del territorio brasileño, únicamente una pequeña parte de la oferta del Ecuador en estos productos es exportada a Brasil.

4.2.1.2 Productos con mayor potencial sin exportar en la relación Ecuador – Brasil

Tabla 5 Productos con mayor Potencial Exportador del Ecuador a Brasil (miles USD)

Partidas	Productos	Potencial de Exportación	Exportaciones Actuales	Potencial sin Explotar
180100	Cacao en grano	29,600	-	**29,600**
4407Xb	Madera de caoba, virola, imbuia y balsa	15,900	4,900	**11,000**
160414	Preparaciones y conservas de atún/listado/bonito	12,100	13,800	-
780110	Plomo refinado, en bruto	9,600	20,900	-
0304Xb	Filetes de pescado congelados	4,200	3,400	764.8
151110	Aceite de palma en bruto	3,000	887.4	2,100
230990	Preparaciones para alimentación de animales	2,700	-	**2,700**
160420	Preparaciones y conservas de pescado	2,500	7,700	-
220710	Alcohol etílico sin desnaturalizar	1,700	-	1,700
0603XX	Flores/capullos frescos, para ramos/adornos	1,600	1,800	-
870421	Automóviles para transportar mercancía	1,400	-	1,400
0306Xb*	Camarón/langostino congelado*	1,000	1,500	-
803*	Plátanos, frescos/secos*	84.1	73.5	10.6

*Tanto el camarón como el plátano cuentan con restricciones fitosanitarias en su acceso a Brasil

Fuente: UN Comtrade

Elaboración: Iván Jaramillo

No obstante, algunos de los productos incluidos en la **Tabla 5**, explotan en mayor medida el potencial de sus exportaciones. Es decir, algunos de estos productos ingresan actualmente al mercado brasileño, unos contando con exportaciones por debajo de tu potencial para 2025 y otros incluso superando este valor determinado por el ITC de su potencial exportador.

Sin embargo, en este caso algunos de los productos señalados en la **Tabla 5**, también son aquellos con mayor potencial sin exportar, como el Cacao en grano con la mayor diferencia entre sus exportaciones actuales y las potenciales. De igual forma, la Madera de caoba, virola, imbuia y balsa se repite en esta lista con 11 millones de dólares de potencial sin exportar. Siguiendo esta línea, el tercer producto con mayor potencial sin exportar son las Preparaciones para alimentación de animales.

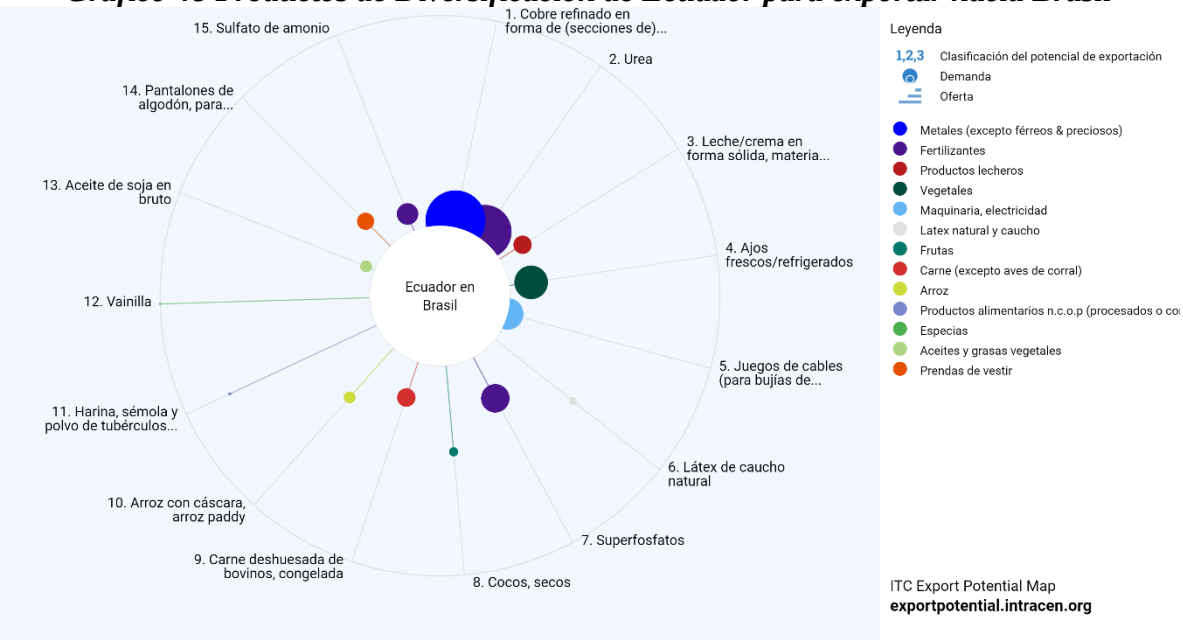
Dado que las exportaciones de estos productos podrían alcanzar su potencial exportador para 2025, este análisis se enfocará en aquellos productos que además de contar con un elevado potencial exportador, no se exportan actualmente a Brasil. Entre los cuales como muestra la **Tabla 5**, sobresalen:

- Cacao en grano
- Preparaciones para alimentación de animales
- Alcohol etílico sin desnaturalizar

4.2.1.3 Diversificación de productos en las exportaciones del Ecuador a Brasil

Además de evaluar los productos en los que el Ecuador podría aumentar su nivel de exportaciones y obtener un mayor beneficio en términos de su comercialización hacia los principales mercados del MERCOSUR. Las herramientas proporcionadas por el ITC permiten identificar productos que podrían ser parte de este comercio, aumentando la diversidad de productos en dichas relaciones comerciales.

Gráfico 48 Productos de Diversificación de Ecuador para exportar hacia Brasil



En la relación comercial entre Ecuador y Brasil, considerando la facilidad con la que cuenta el Ecuador en su producción y el total de importaciones que realiza Brasil a nivel mundial, las mejores opciones de productos en cuanto a diversificación se refiere son:

- Nueces de marañón[71]
- Leche/crema en forma sólida[72]

[71] frescas/secas, con cáscara
[72] materia grasa >1,5%, sin edulcorante

- Cobre refinado en forma de (secciones de) cátodos

En valor de importaciones brasileñas, las Nueces de marañón cuentan con un total de 15.4 millones de dólares; de Leche/crema en forma sólida[73] se importa 219.5 millones de dólares; de Cobre refinado en forma de (secciones de) cátodos 1.2 mil millones. Además, es importante considerar que el arancel aplicado por Brasil a Ecuador en estos productos es del 0%. (ITC, 2021)

4.2.2 Sectores/Productos con mayor potencial exportador y mayor potencial sin exportar del Ecuador a Argentina

En la relación comercial Ecuador – Argentina, los sub – sectores de producción ecuatorianos que destacaban por su elevado potencial exportador eran:

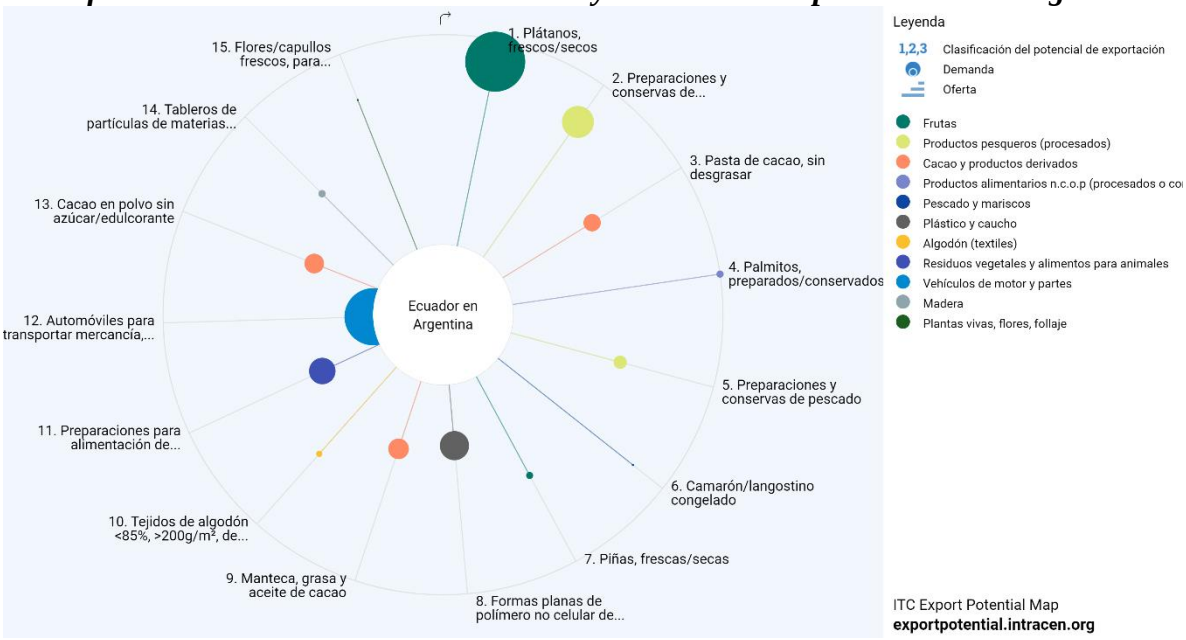
- Frutas
- Productos pesqueros (procesados)
- Cacao y productos derivados

Las exportaciones potenciales de dichos sectores alcanzan valores de 219.1 millones; 52.2 millones y 13.2 millones de dólares respectivamente. (ITC, 2021)

[73] materia grasa >1,5%, sin edulcorante

4.2.2.1 Productos con mayor potencial exportador en la relación Ecuador – Brasil

Gráfico 49 Productos del Ecuador con mayor Potencial Exportador hacia Argentina



De forma más específica, el **Gráfico 48** muestra el mismo indicador a nivel de productos y encabezando la lista, se encuentran productos como:

- Plátanos, frescos/secos
- Preparaciones y conservas de atún /listado/bonito
- Pasta de cacao, sin desgranar

Mismos que indican altos niveles de potencial exportador, llegando a 216.4 millones, 48 millones y 8.2 millones de dólares respectivamente. **(Véase Tabla 6)**

4.2.2.2 Productos con mayor potencial sin exportar en la relación Ecuador – Argentina

Tabla 6 Productos con mayor Potencial Exportador del Ecuador a Argentina (miles USD)

Partidas	Productos	Potencial de Exportación	Exportaciones Actuales	Potencial sin Explotar
803	Plátanos, frescos/secos	216,400	141,200	**75,200**
160414	Preparaciones y conservas de atún/listados/bonito	48,000	51,800	-
180310	Pasta de cacao, sin desgranar	8,200	5,100	**3,100**
200891	Palmitos preparados/conservados	6,100	5,000	1,100
160420	Preparaciones y conservas de pescado	2,700	11,100	-
0306Xb	Camarón/langostino congelado	2,600	2,100	510.7
80430	Piñas, frescas/secas	2,600	5,200	-
392020	Formas planas de polímero no celular de propileno	2,500	128	**2,300**
0603XX	Flores/capullos frescos, para ramos/adornos	1,700	2,000	-
230990	Preparaciones de alimentación de animales	1,600	-	1,600
870421*	Automóviles para transportar mercancía*	1,500	-	1,500
4410XX	Tableros de particulas de materias leñosas	1,300	-	1,300
850710	Acumuladores de plomo	805.4	-	805.4

*considerando la realidad de algunos países, se ha excluido el producto del análisis

Fuente: ITC

Elaboración: Iván Jaramillo

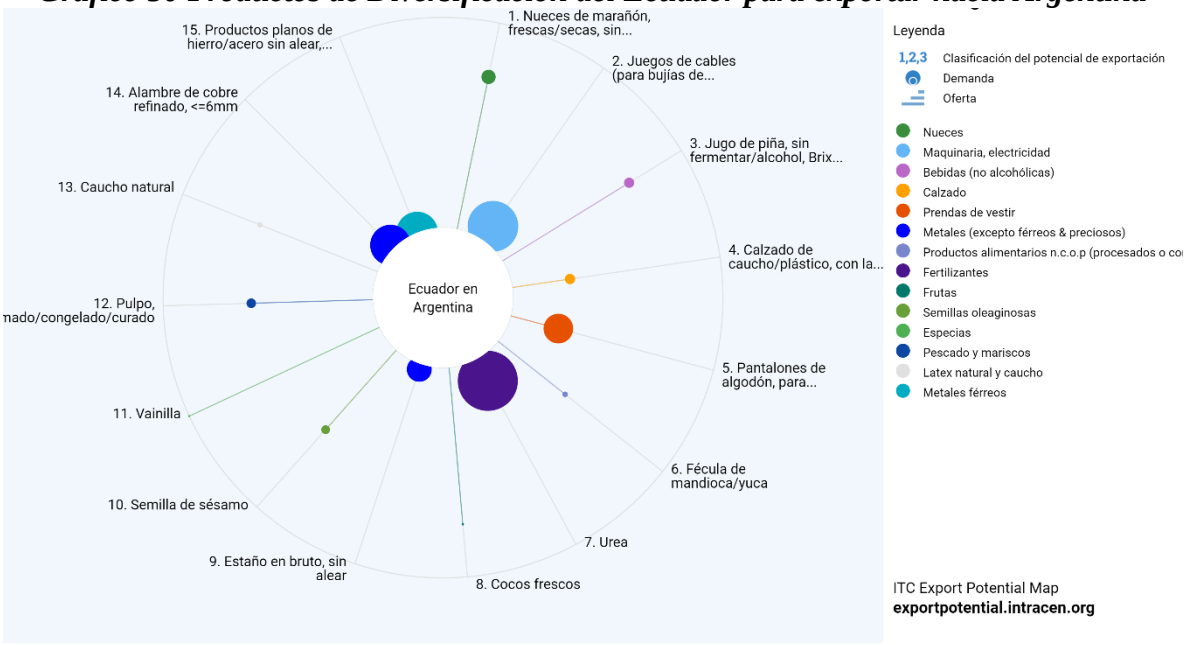
Ahora bien, en cuanto al potencial sin exportar, la situación es un tanto distinta como se puede observar en la **Tabla 6**. Se encuentran productos como los Plátanos, frescos/secos que tienen una diferencia de 75.2 millones entre sus exportaciones potenciales y actuales. En menor medida también se encuentran la Pasta de cacao, sin desgranar con 3.1 millones de brecha exportadora entre las actuales y las potenciales. Finalmente, casi en el mismo nivel, las Formas planas de polímero no celular de propileno, sin combinar, en bruto cuentan una diferencia de 2.3 millones de dólares.

Considerando que las exportaciones de estos productos podrían alcanzar su potencial exportador para 2025, este análisis se enfocará en aquellas que además de contar con un elevado potencial exportador, no se exportan actualmente a Argentina. Los productos enlistados en la **Tabla 6** que cumplen estas condiciones son:

- Preparaciones de alimentación de animales
- Tableros de partículas de materias leñosas
- Acumuladores de plomo

4.2.2.3 Diversificación de productos en las exportaciones del Ecuador hacia Argentina

Gráfico 50 Productos de Diversificación del Ecuador para exportar hacia Argentina



Por otra parte, la diversificación de los productos ecuatorianos en el mercado de Argentina comprende productos como:

- Nueces de marañón[74]
- Juegos de cables (para bujías de encendido) para medios de transporte
- Caucho natural

De igual forma que con Brasil, además de considerar la capacidad exportadora del Ecuador en dichos productos, también se toma en cuenta la demanda argentina de los mismos. Esto se refleja en sus importaciones, que alcanzan un valor de 6.6 millones, 202.1 millones y 934 mil dólares respectivamente. (ITC, 2021)

En cuanto al acceso con el que cuenta el Ecuador en estos productos específicamente, a diferencia del caso brasileño no todos estos productos cuentan con total liberación arancelaria, refiriéndose de forma más concreta a los Juegos de cables (para bujías de encendido) para medios de transporte, que cuenta con un arancel aplicado por Argentina a Ecuador del 7.2%. (ITC, 2021)

[74] frescas/secas, sin cáscara

4.3 Factores determinantes para el acceso exportador a los principales mercados del MERCOSUR

Partiendo de la identificación de los productos ecuatorianos con mayor potencial sin exportar, pero que no consiguen siquiera ingresar actualmente a los principales mercados del MERCOSUR; es posible profundizar en los factores que afectan a su ingreso en los mercados en cuestión, con la utilización de la herramienta analítica de árbol de decisión.

A través de distintos arboles de decisión, se podrá identificar las distintas variables que influyen en la decisión de los principales mercados del MERCOSUR de importar o no importar estos productos.

La base de datos que se utilizará para la realización de los distintos arboles de decisión, se construye a partir de la consideración de variables que posiblemente afecten o puedan afectar a la decisión de Brasil y Argentina de importar o no importar los productos anteriormente identificados.

Por lo tanto, se consideran un total de ocho variables independientes y una dependiente, la cual hace alusión al ingreso a los principales mercados del MERCOSUR. El resto de las variables se denominan de la siguiente manera:

- **Distancia (Km):** Distancia en kilómetros entre las ciudades más pobladas de Brasil o Argentina y los países exportadores del producto en cuestión, la cual es obtenida del paquete de datos cepiigeodist en R. Para la simplicidad de su análisis se hará referencia a las siguientes categorías:
    - Cerca – distancia entre 0 y 5.000 km
    - Media – distancia entre 5.000 y 10.000 km
    - Lejana – distancia entre 10.000 y 15.000 km
    - Muy lejana – distancia de más de 15.000 km
- **Arancel:** El arancel en vigor que mantienen Brasil o Argentina para el ingreso del producto en cuestión con los distintos países exportadores.
- **dum_Acuerdo:** Variable dummy, con valores de 1 en caso de existir acuerdo comercial y 0 en caso de no contar con un acuerdo comercial.

- **Precio Unitario ($/Kg):** Cálculo del precio de exportación unitario al mundo, considerando el valor exportado al mundo en dólares y el peso neto exportado en kilogramos.
- **Exp_Exp:** Es la resta del precio unitario de exportación de las distintas observaciones y el precio unitario de exportación de Brasil o Argentina según corresponda.
- **Exp_Imp:** Es la resta del precio unitario de exportación de las distintas observaciones y el precio unitario de importación de Brasil o Argentina según corresponda.
- **Tam_Mer:** Proviene de la división del valor total de exportaciones de un bien al mundo para el total de importaciones brasileñas o argentinas al mundo del mismo producto, según corresponda. Se obtiene así un ratio que hace alusión al tamaño de mercado exportador del país en cuestión en relación al tamaño de mercado importador de Brasil o Argentina de dicho producto.
- **Tamaño de Mercado:** Variable Tam_Mer transformada en factor con 4 categorías:
    - Bajo – Indicador menor a 1
    - Medio – Indicador entre 1 y 4
    - Alto – Indicador entre 5 y 10
    - Muy alto – Indicador mayor a 10
- **Ingresa:** Variable dummy, con valores de 1 en caso de ingresar y 0 en caso de no ingresar a Brasil o Argentina con el producto en cuestión, según corresponda.

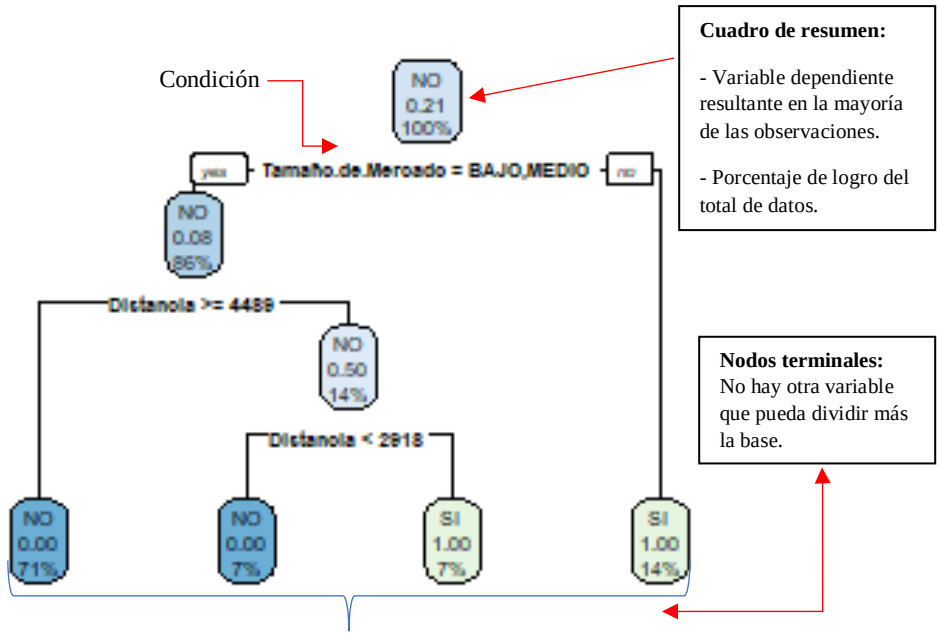
Además de conocer las variables y el desarrollo detrás de la base de datos utilizada, se debe tomar en cuenta que el índice del potencial exportador está proyectado para el año 2025. Por esta razón, para este análisis se considerarán aquellos productos con mayor potencial exportador pero que no sean exportados por el Ecuador hacia Brasil y Argentina en el año 2019; identificados en el capítulo 3 de la presente investigación.

4.3.1 Toma de decisión brasileña en la importación de productos identificados a partir de las potencialidades de la oferta exportable del Ecuador

Entre los productos ecuatorianos con mayor potencial exportador hacia el mercado brasileño y que Brasil no los importa actualmente del Ecuador se encuentran:

- Cacao en grano[75]
- Preparaciones de los tipos utilizados para alimentación de los animales[76]
- Alcohol etílico[77]

Gráfico 51 Árbol de decisión (BRA – Cacao en grano)



Fuente: UN Comtrade, ITC, R
Elaboración: Iván Jaramillo

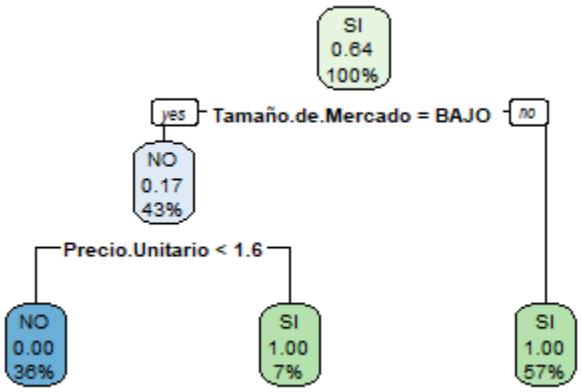
En la importación brasileña de Cacao en grano, se observa que el 21% de los casos logra ingresar a Brasil y la variable más relevante para su ingreso es el tamaño de mercado, seguido por la distancia entre países. **(Véase Gráfico 51)**

La primera rama del árbol de decisión indica que, Brasil importa el Cacao en grano si el tamaño de mercado es alto o muy alto y dentro del total de observaciones el 14% cumplen con esta condición.

[75] Entero o partido, crudo o tostado
[76] Exc. Alimentos para perros o gatos, acondicionados para la venta al por menor
[77] Sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico mayor o igual 80% vol

Además, se añade que, dentro del 86% de observaciones con un tamaño de mercado bajo o medio, el 7% que logra ingresar al mercado brasileño se encuentra a una distancia mayor o igual a 2.918 km, pero menor a 4.489 km, es decir a una distancia cercana.

Gráfico 52 Árbol de decisión (BRA – Preparaciones de los tipos utilizados para alimentación de los animales)



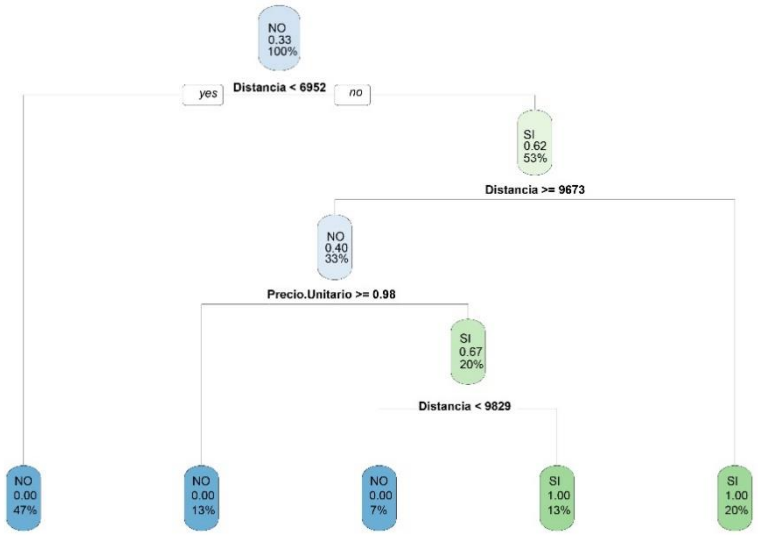
Fuente: UN Comtrade, ITC, R
Elaboración: Iván Jaramillo

Siguiendo con la oferta exportable del Ecuador, las exportaciones de Preparaciones de los tipos utilizados para alimentación de los animales muestran que su ingreso al mercado brasileño se determina principalmente por el tamaño de mercado y su precio unitario.

En el caso de que el país exportador cuente con un tamaño de mercado medio, alto o muy alto, este ingresa al mercado brasileño y 57% de los casos totales cumplen con este requisito.

La otra rama del árbol, con un tamaño de mercado bajo, únicamente cuenta con un 7% de casos de éxito, bajo el condicionante de que su precio unitario sea mayor o igual a $1,6; completando así un total de 64% de casos que logran ingresar al mercado en cuestión.

Gráfico 53 Árbol de decisión (BRA – Alcohol etílico)



Fuente: UN Comtrade, ITC, R
Elaboración: Iván Jaramillo

Por último, el ingreso de Alcohol etílico al mercado brasileño está condicionado de igual forma por algunas de las variables antes mencionadas. En este caso específico son la distancia y el precio unitario las variables que mejor explican sus relaciones comerciales.

El 33% del total de casos logra ingresar a Brasil y de este porcentaje un 20% ingresa si se encuentra a una distancia media o lejana, específicamente hasta 9.673 km de distancia. Por otro lado, el 13% restante que ingresa se encuentra a una distancia incluso mayor, pero con un precio unitario del producto menor a $0,98ctvs.

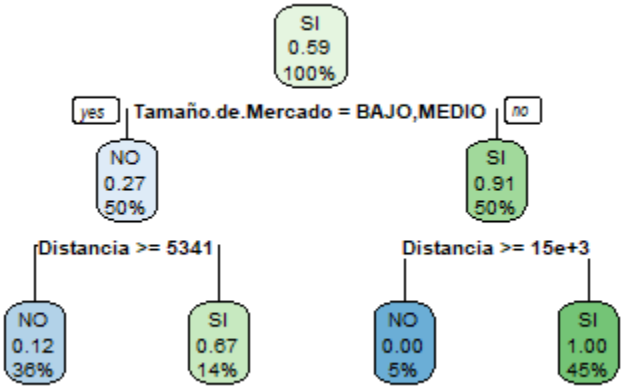
4.3.2 Toma de decisión argentina en la importación de productos identificados a partir de las potencialidades de la oferta exportable del Ecuador

Así mismo, los productos ecuatorianos con mayor potencial exportador hacia el mercado argentino y que Argentina no los importa actualmente del Ecuador son:

- Preparaciones de los tipos utilizados para alimentación de los animales

- Tableros llam. “oriented strand board” o “watferboard” y demás tableros de partículas y tableros similares[78] [79]
- Acumuladores de plomo[80]

Gráfico 54 Árbol de decisión (ARG – Preparaciones de los tipos utilizados para alimentación de los animales) PODADO



Fuente: UN Comtrade, ITC, R
Elaboración: Iván Jaramillo

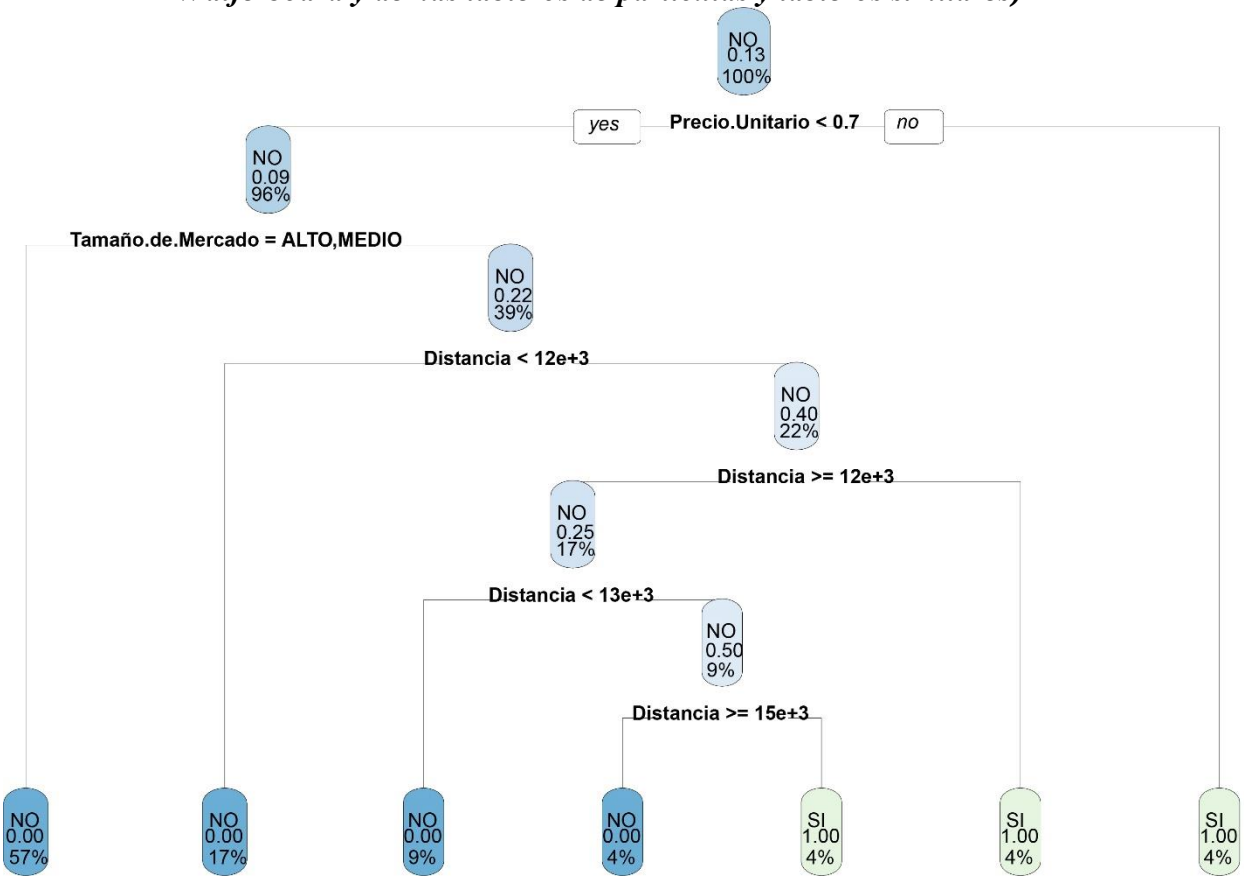
El **Gráfico 54** muestra que en el 59% de las observaciones logra ingresar al mercado argentino con las Preparaciones de los tipos utilizados para alimentación de los animales; ingreso que se determina por su tamaño del mercado y la distancia que guarda con Argentina.

En la primera rama se puede observar que del 50% de los casos con un tamaño de mercado alto o muy alto, ingresan únicamente aquellos países que mantienen una distancia mayor a 10.000 km pero no tan lejana con Argentina y únicamente el 45% de las observaciones cumplen estos parámetros.

Mientras que del 50% restante, correspondiente a las observaciones con un tamaño de mercado bajo y medio, ingresa únicamente un 14% con dicho producto si la distancia es menor a 5.340,97 km.

[78] Se hará uso de todas las sub-partidas incluidas en la partida 4410, dada la falta de especificidad en la herramienta del ITC en esta partida en especifico
[79] De madera u otras materias leñosas, incl. aglomeradas con resinas o demás aglutinantes orgánicos (exc. tableros de fibra, tableros de escamillas chapados, tableros celulares y tableros constituidos por materias leñosas aglomeradas con cemento, yeso o escayola u otros aglutinantes minerales)
[80] De los tipos utilizados para arranque de motores de émbolo “pistón” (exc. inservibles)

Gráfico 55 Árbol de decisión (ARG – Tableros llamados "Oriented strand board" o "Watferboard y demás tableros de partículas y tableros similares)

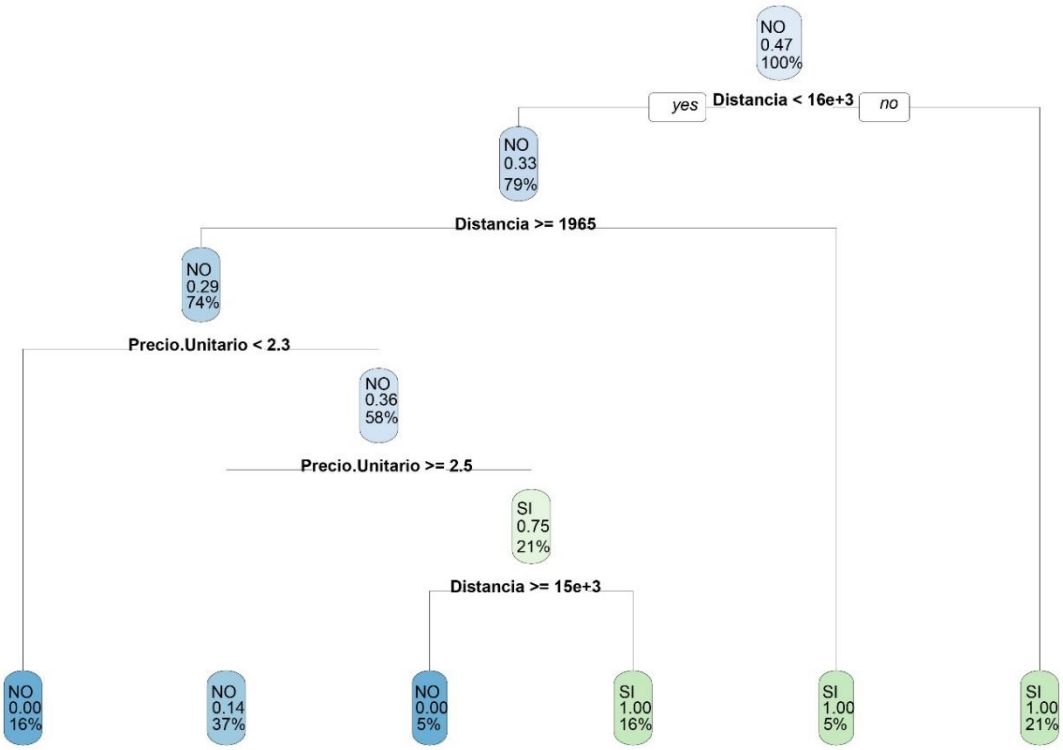


Fuente: UN Comtrade, ITC, R
Elaboración: Iván Jaramillo

Continuando con la oferta exportable del Ecuador, el **Gráfico 55** muestra que, únicamente el 13% de países exportadores de este producto logran su ingreso al mercado argentino, influyendo en mayor medida variables como el precio unitario, tamaño de mercado y la distancia.

La primera rama del árbol indica que si el precio unitario es mayor o igual a $0,70 se logra ingresar a Argentina, lo que corresponde a un 4% del total de casos de estudio. En caso de que el precio sea menor, el país en cuestión debería contar con un tamaño de mercado muy alto y además mantener una distancia lejana (10.000 km – 15.000 km) para ingresar al mercado argentino.

Gráfico 56 Árbol de decisión (ARG – Acumuladores de plomo)



Fuente: UN Comtrade, ITC, R
Elaboración: Iván Jaramillo

Finalmente, para los Acumuladores de plomo se obtiene que el 47% de los casos de estudio si ingresan a este mercado, como se ve reflejado en el **Gráfico 56**. Donde variables como la distancia y el precio unitario son las aquellas que mejor particionan los datos.

La primera rama denota que, el 21% de las observaciones logra ingresar si su distancia con Argentina es muy lejana, es decir mayor a 15.000 km. Sin embargo, dentro de los casos que cuentan con una distancia lejana, menor a 15.000 km, ingresan un 26% de las observaciones.

Un 5% ingresa si dicha distancia es incluso menor que 2.000 km. Por su parte, el 21% restante muestra que existe una probabilidad de 0,75 de ingresar a Argentina si el precio unitario de su producto está entre $2,3 y $2,5ctvs.

4.3 Análisis y Conclusiones preliminares del capítulo

- Los productos ecuatorianos con ventaja comparativa identificados en esta disertación coindicen con los productos identificados por el indicador del potencial exportador, con excepción de los crustáceos.
- Todos los productos ecuatorianos con mayor ventaja comparativa a lo largo del periodo de estudio corresponden a productos Agrícolas y Alimentarios.
- Tomando en cuenta las consideraciones de algunos productos involucrados en el comercio del Ecuador con Brasil en términos tanto potencial exportador como de potencial sin exportar, Argentina es una opción de mercado mucho más beneficiosa para el Ecuador.
- Los productos con mayor potencial exportador que no se exportan actualmente al mercado brasileño son: Cacao en grano, Preparaciones de los tipos utilizados para alimentación de los animales y Alcohol etílico. Entre los cuales únicamente las Preparaciones de animales indica una mayor probabilidad de éxito que de fracaso en su ingreso al mercado brasileño.
- Los productos con mayor potencial exportador que no se exportan actualmente al mercado argentino son: Preparaciones de los tipos utilizados para alimentación de los animales, Tableros y Acumuladores de plomo. Al igual que con Brasil, únicamente el primero de estos cuenta con una probabilidad superior al 50% de ingresar al mercado argentino.

Conclusiones

Mediante el presente trabajo de investigación se ha estudiado la inserción comercial del Ecuador en el MERCOSUR, dentro del marco del Acuerdo de alcance parcial de complementación económica MERCOSUR – CAN en el periodo 2006 – 2019. Se ha analizado su acuerdo comercial y la relación comercial mantenida entre el Ecuador y los principales mercados del MERCOSUR a partir de la entrada en vigencia de dicho acuerdo.

En base a lo desarrollado se concluye que:

Como parte de las condiciones de acceso arancelario que disponen tanto el Ecuador como el MERCOSUR, se identifican preferencias arancelarias para 2.332 productos de la oferta exportable del Ecuador y 2.257 productos de la oferta exportable del MERCOSUR. Dentro de los 2.332 productos desgravados por el Ecuador, se está cubriendo el 84% de los productos comercializados con el MERCOSUR. Así mismo, los 2.257 productos con preferencias arancelarias por parte del MERCOSUR cubren el 87% de su comercio con Ecuador.

De los 2.332 productos con preferencia arancelaria que dispone el Ecuador a la importación de los países miembros del MERCOSUR, alrededor del 58% son liberados arancelariamente en un periodo de más de 10 años a partir de la entrada en vigencia del acuerdo.

Entre los países del MERCOSUR beneficiados por esta apertura arancelaria, Brasil y Argentina son los países que menor cantidad de productos con preferencias arancelarias reciben por parte del Ecuador, sin embargo, cabe destacar que, el 40% y 46% de estos productos respectivamente, son desgravados en los primeros 5 años del acuerdo.

Al considerar el total de preferencias arancelarias concedidas tanto por el MERCOSUR como por el Ecuador, además los cronogramas de desgravación correspondientes para cada producto, se concluye que la desgravación hacia el Ecuador fue más rápida que la desgravación del Ecuador al MERCOSUR dado que, en los primeros 10 años, el Ecuador ya tenía el 53,47% de productos liberados y el MERCOSUR el 40,50% de productos en el mismo periodo.

Para 1998, año en el cual se negocia el acuerdo, considerando que el Ecuador era el país miembro de la CAN con menor participación en las exportaciones dirigidas al MERCOSUR,

se obtiene que de 2.332 productos con preferencias arancelarias otorgados por el Ecuador al MERCOSUR, se comercializó únicamente un 2,1%.

Entre los productos comercializados, el 89% contaba con un cronograma de desgravación a más de 10 años y un 10% de estos eran liberados en los primeros 5 años del acuerdo. Estos resultados podrían explicar la necesidad identificada durante el momento de la negociación del acuerdo comercial de incrementar el comercio interbloques

La evolución de los flujos comerciales no petroleros de la CAN frente al MERCOSUR a partir de la entrada en vigencia del acuerdo, muestran un incremento tanto de exportaciones como de importaciones. Sin embargo, considerando que en el periodo previo al Acuerdo se mantuvo una balanza comercial negativa de 2.1 mil millones de dólares, a partir de la entrada en vigencia del acuerdo comercial, aumenta la brecha del déficit de la balanza comercial mantenida para la CAN, alcanzando los 5.6 mil millones de dólares como resultado de un crecimiento más acelerado de las importaciones provenientes desde el MERCOSUR respecto a las exportaciones a ese bloque.

La relación comercial mantenida entre CAN – MERCOSUR durante el periodo 2006 – 2019 desde la perspectiva de la CAN es Intra – Industrial, manejando un comercio mayormente manufacturero. Aunque destaca en los últimos años el incremento en nivel de importaciones del sector agrícola.

La evolución en la relación Ecuador – Brasil está marcada por una balanza comercial negativa que; a pesar del incremento de las exportaciones en casi cinco veces su valor, luego de la vigencia del acuerdo comercial resulta con mayor déficit. Así mismo, en el relacionamiento con Argentina, la balanza comercial mantiene saldo negativo durante buena parte del periodo 2006 – 2019. No obstante, en este caso, el crecimiento promedio de las exportaciones ecuatorianas alcanza los 6 puntos porcentuales, mientras que las importaciones sufren una desaceleración de casi 17 puntos porcentuales.

En términos generales, el comercio entre el Ecuador y Brasil puede reconocerse como un comercio Inter – industrial, donde el Ecuador exporta mayormente productos agrícolas, mientras que prácticamente la totalidad de las importaciones desde Brasil corresponden a manufacturas. Por otra parte Ecuador y Argentina mantienen un comercio Intra – industrial,

principalmente durante los primeros años del periodo y, ocasionalmente, se acerca a ser Inter – industrial donde el Ecuador se caracteriza por ser proveedor de materias primas y alimentos y Argentina una mixtura de bienes agrícolas y manufactureros.

A lo largo del periodo de estudio, el Ecuador se mantuvo siendo exportador de productos agrícolas y alimentarios, aunque destaca la importante participación de los productos manufactureros en su comercio con Brasil. Por otra parte, sus importaciones realizadas desde Brasil se destacan por ser principalmente manufactureras, mientras que con Argentina se mantienen siendo agrícolas y alimentarias, aunque, ocasionalmente estas pasan a ser manufactureras.

Desde la entrada en vigor del acuerdo, el comercio del Ecuador con los miembros del MERCOSUR muestra que, las materias primas ganan participación tanto en las exportaciones como en las importaciones del comercio mantenido con Brasil. Por otra parte, en sus exportaciones con Argentina predomina el comercio de bienes de consumo agrícola, y en cuanto a las importaciones se prioriza el comercio de materias primas a pesar del crecimiento de participación de los bienes de consumo.

Basándose únicamente en los diez principales productos comercializados, se puede observar la inestabilidad de las exportaciones de la CAN tanto en su estructura como en su crecimiento. Mientras tanto, sus importaciones conservan su estructura comercial y presentan un crecimiento constante.

A nivel de los productos con mayor participación en el comercio del Ecuador con Brasil y Argentina, se observan ciertas similitudes como son el incremento en valor de esta base exportadora y el elevado porcentaje que acumulan únicamente diez productos de su oferta exportable. Su elevada participación indica una poca variedad de productos a la hora de exportar, sobre todo en la relación comercial con Argentina que acumula más del 90% tanto en 2006 como en 2019 en pocos productos.

En términos consolidados, del total de importaciones realizadas por el MERCOSUR desde los países miembros de la CAN, el Ecuador abarcó únicamente un 5% durante el periodo de vigencia del Acuerdo.

En los productos identificados con mayor participación en las exportaciones dirigidas hacia el mercado brasileño y argentino se muestra un dominio ecuatoriano del mercado de la CAN en varios de estos productos, con excepción de aquellos en los que fue desplazado por sus competidores de la CAN.

En el sector de Plástico y sus manufacturas; el Ecuador fue desplazado por Perú en la importación brasileña de Placas, laminas, hojas y tiras (392020). Si bien, Perú se mantuvo como el mayor exportador de este producto a lo largo de todo el periodo de estudio, con una participación inicial del 69%, este concluyó el periodo con el 93% del total de exportaciones. Lo cual surge a partir del desplazamiento total del 31% del mercado mantenido por el Ecuador en 2006.

Por su parte, en el sector de Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas; el Ecuador fue desplazado por Bolivia en la importación argentina de Palmitos preparados o conservados (200891). Lo cual se refleja en que, a pesar del 68% de las exportaciones de dicho producto que mantenía el Ecuador en 2007, al final del periodo se redujo a un 52%. Por su parte Bolivia paso de un 36% de participación a 48% en el mismo periodo de análisis, incrementando su participación en el mercado argentino al desplazar tanto a Perú como al Ecuador, sobre todo en los últimos años.

Ante los resultados obtenidos por el VCRN y el índice del potencial exportador, se identificó aquellos productos en los que el Ecuador cuenta con mayor ventaja en términos de su producción y que además cuentan con un elevado potencial de exportación hacia los mercados de Brasil y Argentina. De los cuales dentro del comercio con Brasil se encuentran productos como: Cacao en grano (180100); Madera (4407Xb); Preparaciones y conservas de atún (160414). Por su parte, en el comercio con Argentina algunos de estos productos son: Plátanos (0803); Preparaciones y conservas de atún (160414); Pasta de cacao (180310). Sin embargo, varios de los productos mencionados, ya son actualmente exportados a Brasil o Argentina y por medio del índice de potencial exportador fue posible identificar su potencial de exportación para el año 2025.

Así mismo, entre los productos igualmente identificados por medio del VCRN y el índice de potencial exportador, productos como Cacao en grano (180100); Preparaciones para alimentación de los animales (230990); Alcohol etílico (220710) en el comercio con Brasil

y Preparaciones para alimentación de los animales (230990); Tableros de madera (4410XX); y, Acumuladores de plomo (850710) no son exportados actualmente por el Ecuador a dichos mercados a pesar de contar con ventaja comparativa en su producción y encontrarse entre los productos con mayor potencial de exportación a los principales mercados del MERCOSUR.

Mediante la utilización de la herramienta de clasificación "Árboles de decisión", se identificó que las variables más determinantes para el ingreso exportador de los productos antes mencionados al mercado brasileño son: tamaño de mercado, distancia y precio unitario del producto. Mientras tanto, el ingreso exportador al mercado argentino se determina por estas mismas variables, con la diferencia de que en este caso la distancia pasa a ser la variable más importante, seguida del precio unitario y el tamaño de mercado del producto.

Como se puede observar en la exportación de Cacao en grano, siendo este el producto con mayor potencial sin exportar del Ecuador, la probabilidad de su acceso efectivo y exitoso al mercado brasileño es del 21%; siempre y cuando su tamaño de mercado sea alto o muy alto, y en caso de no serlo, el país exportador debe mantener una distancia cercana de Brasil.

Mientras tanto, en el comercio con Argentina, la probabilidad de ingreso efectivo para las Preparaciones para alimentación de los animales es del 59%. Sin embargo, las condiciones para dicho ingreso son una mezcla de su tamaño de mercado y la distancia; aunque la mayor parte de países que logran ingresar cuentan con un tamaño de mercado elevado y una distancia entre 10.000 – 15.000 km.

Entre las variables identificadas como determinantes en la toma de decisión de importar los productos antes identificados por el VCRN y el índice de potencial exportador, por parte de Brasil o Argentina; la distancia no es un factor diferenciador entre el Ecuador y sus competidores de la CAN. Sin embargo, el resto de variables han sido concluyentes a la hora de importar ciertos productos de un competidor directo de la CAN, sobre todo Colombia o Perú.

De manera general, la presente disertación permitió concluir que de los países miembros de la CAN, el Ecuador es aquel que menor relación comercial ha mantenido con el MERCOSUR y sobre todo con Brasil durante el periodo 2006 – 2019; la baja diversificación, así como las restricciones de acceso a ciertos productos de la oferta del Ecuador lo llevan a mantener un comercio sectorial desfavorable ante los principales mercados del MERCOSUR, limitando su crecimiento y ampliando la brecha comercial existente.

En cuanto a lo que los productos de su oferta exportable con mayor potencial exportador se refieren, se visualiza en varios casos que, a pesar de contar con condiciones más favorables que los países que logran ingresar con su producto a los principales mercados del MERCOSUR, su ingreso se ve determinado por otras variables.

Recomendaciones

- Es recomendable que en una próxima investigación se pueda calcular el valor ahorrado tanto de los principales mercados del MERCOSUR como del Ecuador durante todo el periodo 2006 – 2019 gracias al acuerdo comercial de complementación económica.
- Puesto que, de acuerdo con las conclusiones que alcanza la presente investigación, Bolivia es el país miembro de la CAN que mayor beneficio obtuvo del acuerdo interbloques; sería importante que se identifique aquellos sectores y productos con mayor participación en sus exportaciones hacia el MERCOSUR. Esto con el fin de identificar el tipo de relación comercial mantenida y los cambios en el comercio de su oferta exportable durante el periodo de estudio, que lo llevaron a aprovechar gran parte del acuerdo.
- Así mismo, sería enriquecedor para el análisis, que de los productos bolivianos identificados se analice su trayectoria exportadora en el Ecuador e inclusive compararlos con la posible diversificación de productos ecuatoriana identificada en la presente investigación.
- Dado que la variable tomada como distancia en los árboles de decisión corresponde a la distancia entre las ciudades más pobladas de ambos países, es recomendable que para un próximo análisis se pueda utilizar una distancia más acorde a las condiciones de transporte que cada país utiliza en su exportación.
- Así mismo, se recomienda la inclusión de una variable proxy que logre reemplazar a la variable de calidad en la base de datos utilizada para los árboles de decisión. Debido a que, los controles de calidad del producto se realizan a nivel de empresa y para esta investigación no se cuenta con esos microdatos, lo cual imposibilita su utilización a pesar de ser una variable determinante para el ingreso comercial de cualquier país.
- Finalmente, se sugiere que en un próximo análisis de las variables más determinantes para el ingreso exportador a mercados específicos, se pueda utilizar una variable dependiente que permita estudiar los productos con mayor potencial exportador y que sí son exportados actualmente.

Bibliografía

Alejandra Kern [et al]. (2019) DÉCADA, B. D. U. LA COOPERACIÓN SUR-SUR EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: Balance de una década (2008-2018).

Alvarez, M., & Durán Lima, J. E. (2011). Manual de comercio exterior y política comercial: nociones básicas, clasificaciones e indicadores de posición y dinamismo.

Andina, C. (2003). Acuerdo de integración subregional andino (Acuerdo de Cartagena). línea)[Revisado: 10/08/14] Disponible: http://cancilleria. gob. ec/wp-content/uploads/downloads/2013/12/acuerdocan. pdf.

Andina, C. (2004). Acuerdo de Complementación Económica No. 59, suscrito entre los gobiernos de la República Argentina, de la República federativa del Brasil, de la República del Paraguay y de la República oriental del Uruguay, estados partes del Mercosur y los gobiernos de la República de Colombia, de la República del Ecuador y de la República Bolivariana de Venezuela, países miembros de la Comunidad Andina.

Berrettoni, D., & Cicowiez, M. (2005). *El acuerdo de libre comercio MERCOSUR-Comunidad Andina de Naciones: una evaluación cuantitativa*. CEPAL.

Brue, S. L. (2009). *Historia del pensamiento económico* (No. 330.109 B7y.).

Caballero, G., Fernández, K., & Ñuño, G. (2012). LA VENTAJA COMPARATIVA REVELADA AJUSTADA EN LA FABRICACIÓN DE EQUIPO DE TRANSPORTE EN MÉXICO Y SUS DETERMINANTES.

Ciuriak, D., Lapham, B., Wolfe, R., Collins-Williams, T., & Curtis, J. M. (2011). *New-new trade policy* (No. 1263). Queen's Economics Department Working Paper.

Decreux, Y., & Spies, J. (2016). Export Potential Assessments. *International Trade Centre*.

Di Filippo, A. (2009). Estructuralismo latinoamericano y teoría económica. *Revista Cepal*.

Durán Lima, J. E., & Álvarez, M. (2008). Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial. *Santiago de Chile: Publicaciones de las Naciones Unidas*.

Freund, C., & Ornelas, E. (2010). Regional trade agreements.

Krugman, P. (1991). The move toward free trade zones. *Economic Review, 76*(6), 5.

Map, T. (2020). Obtenido de https://www. trademap. org. *Index. aspx*.

Krugman, P., Obstfeld, M., & Melitz, M. J. (2001). *Economía internacional*. Madrid: Pearson education.

Maggi, G., & Rodriguez-Clare, A. (2007). A political-economy theory of trade agreements. *American Economic Review, 97*(4), 1374-1406.

Mallorquín, C. (1999). Teoría e interpretación del estructuralismo de Celso Furtado. Estudios Sociológicos, 23-57.

Neira, F. (2014). Características actuales de la integración económica entre MERCOSUR y los países de la Comunidad Andina. *Revista Dimensión Empresarial*, vol. 12, núm. 1, p. 46-58

OMC. (2003). Entender la OMC. *La Organización Mundial del Comercio.*

Panagariya, A. (2000). Preferential trade liberalization: the traditional theory and new developments. *Journal of Economic literature, 38*(2), 287-331.

Puche, J. S., & Murillo S, L. (2001). El regionalismo y la OMC. *Foro internacional*, 255-270.

Rodríguez, O. (2006). El estructuralismo latinoamericano. Siglo XXI.

Rosero, X., Chiriboga, E., & Quintero, M. (2018). Expordata.

Tan, P. N., Steinbach, M., & Kumar, V. (2016). *Introduction to data mining*. Pearson Education India.

Todaro, M. P., & Smith, S. C. (2015). Economic development 12th edition.

Unidas, N. (1965). CLASIFICACION DEL COMERCIO EXTERIOR SEGUN USO O DESTINO ECONOMICO (CUODE).

Urquidi, V. L. (1966). *Teoría, realidad y posibilidad de la ALALC en la integración económica latinoamericana*. El Colegio de México.

Viner, J. (2014). *The customs union issue*. Oxford University Press.

Whalley, J. (1998). Why do countries seek regional trade agreements?. In *The regionalization of the world economy* (pp. 63-90). University of Chicago Press.

World Bank, W. I. T. S. (2010). World integrated trade solution.

Yeats, A. (1999). *Does Mercosur's trade performance raise concerns about the effects of regional trade arrangements?*. The World Bank.

Yu, R., Cai, J., & Leung, P. (2009). The normalized revealed comparative advantage index. The Annals of Regional Science, 43(1), 267-282.

ANEXO 1

Tabla 1. Indicadores y variables metodológicas utilizadas

	Indicadores	Variables	Bases de datos
¿Cuáles son los principales resultados comerciales y cambios en las estructuras de comercio intrarregional entre oferta exportable de los países miembros de la CAN y la demanda de importaciones de los principales países del MERCOSUR, bajo un enfoque sectorial de complementariedad y competitividad comercial, en el periodo 2006-2019?	1) Evolución del desempeo estructural del comercio	1) Exportaciones sectoriales interregionales	https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=3%7c%7c34%7c218%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c3%7c2%7c1%7c http://www.expordata.com/
¿Cuáles son las condiciones de acceso arancelario para la oferta exportable del Ecuador derivadas de las disposiciones del Acuerdo de alcance parcial de complementación económica MERCOSUR – CAN?	2) Desgravación arancelaria	2) Arancel NMF ; Exportaciones de bienes	https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=3%7c%7c34
	3) Importancia del comercio	3) Apertura media por el intercambio comercial ; exportaciones/importaciones por habitante	https://www.bce.fin.ec/index.php/c-exterior
	4) Concentración comercial	4) Concentración en el nivel de productos con mayor incidencia en las exportaciones (como % del total)	https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExte
¿Qué sectores y productos de la oferta exportable del Ecuador han sido desplazados por sus competidores de la Comunidad Andina, en el periodo 2006-2019?	5) Índice Grubel Lloyd	5) Sk es el peso de cada producto o grupo en las exportaciones totales del país	https://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=1%
	6) Acceso y diversificación de productos	6) Número de partidas arancelarias exportadas por Ecuador a Argentina y Brasil	eral_TS.aspx?nvpm=3%7c%7c34%7c218%7c%7cTOTAL%7c%7c%7
¿Cuál es el potencial de aprovechamiento que podría tener el Ecuador dadas las características determinantes para el acceso en la exportación de productos al mercado brasileño y argentino bajo las condiciones de liberación arancelaria al acceso a esos mercados en el periodo 2006-2019?	7) Índice Normalizado de Ventaja Comparativa Revelada	7) Exportaciones de todos los bienes del país i ; Exportaciones mundiales de los bienes correspondientes a la partida j ; Exportaciones de todos los bienes de todos los países ; Exportaciones de los bienes correspondientes a la partida j reportadas por el país i	https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1%7c218%7c%7c032%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1
	8) Potencial exportador	8) Tarifas arancelarias ; Distancia logistica ; Variación PIB ; Ratio exportaciones-importaciones	https://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/cntrimestral/CN
	9) Árbol de decisión	9) Distancia ; Distancia logistica ; Acuerdo comercial ; Tamaño del PIB ; Diversificación ; Grado de industralización	http://www.expordata.com/
	Formulas: $IGLL = \sum_{k=1}^{n} IGLL^k * S^k$	$EP_{ijk} = Supply_{ikEP} * Easiness_{ij} * Demand_{ijk}$ $VCRN_j^i = \frac{E_j^i}{E} - \frac{E_j E^i}{EE}$	