

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL
ECUADOR**

FACULTAD DE ECONOMÍA

Disertación previa a la obtención del título de Economista

*Determinación del potencial de oferta exportable frente a
una eventual adhesión de Ecuador a la Alianza del
Pacífico*

José Delgado G.

jodelgadoga@gmail.com

Director: Xavier Rosero Carrillo

xavier.rosero.c@gmail.com

Quito, febrero de 2020

Resumen

La oferta exportable ecuatoriana no cuenta con suficientes acuerdos comerciales que cubran su acceso a mercados internacionales libres de barreras arancelarias y para-arancelarias. La eventual adhesión al bloque de los países de Alianza del Pacífico se constituye en una alternativa de inserción comercial y económica para el Ecuador dentro de la región, que facilita el acceso preferencial en el corto plazo al mercado mexicano, con una importante proyección a los mercados del Asia Pacífico, en el mediano-largo plazo.

La presente investigación procura identificar los productos ecuatorianos con mayor potencialidad de acceso ante una posible adhesión al bloque de Alianza del Pacífico, a través del cálculo de Ventajas Comparativas Reveladas (VCR). Los resultados arrojan una prevalencia potencial de la oferta agrícola y agroindustrial para los principales mercados de destino.

Mediante el modelo SMART-WITS, basado en un modelo de equilibrio parcial con supuestos de elasticidad de Armington, se estimó el efecto de creación y desvío de comercio que se generaría en las exportaciones del Ecuador bajo un escenario de adhesión a la Alianza del Pacífico, así como un escenario de acceso preferencial a los países del Asia Pacífico, resultante de una negociación comercial bajo el esquema de integración propuesto por la Alianza.

Con base en los flujos de comercio del periodo 2013-2017, los resultados del modelo señalan que el Ecuador podría generar \$32 millones de dólares adicionales en exportación a la Alianza del Pacífico bajo la estructura actual, los principales productos potenciales podrían incrementar el efecto comercial en alrededor de \$112 millones de dólares y alrededor de \$152 millones de dólares adicionales en bienes con alto potencial exportable intrabloque con destino a los principales mercados del Asia Pacífico.

***Palabras claves:** Alianza del Pacífico, oferta exportable, ventajas comparativas reveladas, efecto creación de comercio, efecto desvío de comercio, acuerdo comercial*

Abstract

The Ecuadorian exportable supply does not have enough trade agreements to cover its access to international markets free of tariff and non-tariff barriers. The eventual adhesion to the Pacific Alliance block of countries constitutes a suitable alternative for economic and commercial insertion of Ecuador within the region, with desirable results, as preferential access in the short term to the Mexican market, and an important projections to the Asian Pacific markets in the medium-long term.

The present investigation identifies Ecuadorian products with the greatest potential for access due to a possible adhesion to the Pacific Alliance block, through the calculation of Revealed Comparative Advantages (RCA). The results show a potential prevalence of the agricultural and agro-industrial supply for the main destination markets.

Using the SMART-WITS model, based on a partial equilibrium model with Armington elasticity assumptions, the effect of trade creation and diversion that would be generated in Ecuador's exports was estimated under a scenario of accession to the Pacific Alliance, as well as a scenario of preferential access to the countries of the Asia Pacific, resulting from a commercial negotiation under the integration scheme proposed by the Alliance.

Based on the trade flows of the period 2013-2017, the results of the model indicate that Ecuador could generate an additional \$32 million dollars in exports to the Pacific Alliance under the current structure, the main potential products could increase the commercial effect by around \$112 million dollars and around additional \$152 million dollars in goods with high potential for productive linkage intrablock destined for the main markets of the Asia Pacific.

Keywords: *Pacific Alliance, exportable offer, revealed comparative advantage, trade creation effect, trade diversion effect, trade agreement*

Agradecimiento

Gracias a todos.

Determinación del potencial de oferta exportable frente a una eventual adhesión de Ecuador a la Alianza del Pacífico

Contenido

Introducción	12
Metodología	14
Tipo de investigación	14
Técnica de investigación	14
Fuentes de información	14
Indicadores	15
Preguntas de investigación	17
Pregunta general.....	17
Preguntas específicas	17
Objetivos de investigación	17
Objetivo general	17
Objetivos específicos	17
1 Fundamentación Teórica	18
Ventajas comparativas.....	18
Aranceles.....	19
Acuerdos comerciales	19
Modelo Viner	22
Modelo SMART.....	26
Equilibrio Parcial	29
Ventajas Comparativas Reveladas	31
2 Potencialidades productivas de Ecuador en un contexto de apertura a la Alianza del Pacífico	34
Situación actual de la oferta exportable de Ecuador.	35
Situación de la oferta exportable entre Ecuador y la Alianza del Pacífico	43

Escenarios de identificación de productos potenciales del Ecuador	50
Escenario 1: Potencialidades productivas en términos comerciales de Ecuador frente a la Alianza del Pacífico.	54
- Productos potenciales.....	55
Escenario 2: Potencialidades de encadenamientos productivos para el Ecuador como parte de la Alianza del Pacífico con intenciones comerciales hacia el mercado del Asia Pacífico.	70
- Productos potenciales para encadenamientos productivos	72
3 Efectos comerciales en exportaciones como resultado de la adhesión del Ecuador a la Alianza del Pacífico.....	83
Modelo SMART.....	84
Resultado 1: Efectos entre Ecuador y la Alianza del Pacífico (México)	86
3.1.1 Efectos generales entre Ecuador y la Alianza del Pacífico (México).....	86
3.1.2 Efectos de las principales subpartidas entre Ecuador y la Alianza del Pacífico (México)	87
Resultado 2: Resultado de efectos entre la Alianza del Pacífico y el Asia Pacífico	89
3.1.3 Integración Comercial de la Alianza del Pacífico (sin Ecuador) con el Asia Pacífico	90
Resultado 3: Resultado de efectos entre la Alianza del Pacífico incluido Ecuador y el Asia Pacífico.....	91
3.1.4 Alianza del Pacífico incluido Ecuador y el Asia Pacífico	92
Resumen de resultados	94
Desafíos en productividad para el Ecuador frente a la posible adhesión a la Alianza del Pacífico.	97
3.1.5 Productividad con mira a la competitividad.....	97
4 Conclusiones	104
5 Recomendaciones.....	107
6 Bibliografía	108
Anexo 1	113
Anexo 2.....	115
Anexo 3.....	116

Anexo 4 117

Gráficos

Gráfico 1.1 Efectos de un acuerdo comercial.....	21
Gráfico 1.2 Efecto creación y desviación de comercio	23
Gráfico 1.3 Efecto de un acuerdo comercial	25
Gráfico 1.4 Sesgo de agregación.....	30
Gráfico 2.1 Participación relativa de las exportaciones petroleras y no petroleras sobre exportaciones totales	36
Gráfico 2.2 Balanza comercial no petrolera total.....	36
Gráfico 2.3 Valor unitario de exportaciones no petroleras por tonelada métrica.....	37
Gráfico 2.4 Número de exportadores ecuatorianos al mundo	39
Gráfico 2.5 Exportaciones de los productos más representativos de la oferta exportable ecuatoriana	42
Gráfico 2.6 Toneladas de los productos más representativos de la oferta exportable ecuatoriana	42
Gráfico 2.7 Suma de exportaciones ecuatorianas no petroleras en valor FOB con destino la Alianza del Pacífico	43
Gráfico 2.8 Balanza Comercial No Petrolera entre Ecuador y la Alianza del Pacífico	44
Gráfico 2.9 Tasa de variación del valor unitario del total de exportaciones por tonelada métrica con destino a la Alianza del Pacífico	45
Gráfico 2.10 Porcentaje de exportaciones no petroleras por país hacia la Alianza del Pacífico .	46
Gráfico 2.11 Índice de comercio inter e intra industrial entre Ecuador y los miembros de la Alianza del Pacífico.....	48
Gráfico 2.12 Balanza comercial no petrolera entre Ecuador y el Asia Pacífico	49
Gráfico 2.13 Tasas de variación de exportaciones e importaciones no petroleras entre Ecuador y la Alianza del Pacífico.....	50
Gráfico 2.14 Exportaciones y valor unitario desde Ecuador a la Alianza del Pacífico – subpartida 151110.....	55
Gráfico 2.15 Exportaciones y valor unitario desde Ecuador a la Alianza del Pacífico – subpartida 080610.....	58
Gráfico 2.16 Exportaciones y valor unitario desde Ecuador a la Alianza del Pacífico – subpartida 151710.....	60
Gráfico 2.17 Exportaciones y valor unitario desde Ecuador a la Alianza del Pacífico – subpartida 180500.....	63
Gráfico 2.18 Exportaciones y valor unitario desde Ecuador a la Alianza del Pacífico – subpartida 441113.....	65

Gráfico 2.19 Exportaciones y valor unitario desde Ecuador a la Alianza del Pacífico – subpartida 691010.....	68
Gráfico 3.1 Índice de competitividad 4.0 e indicador de hacer negocios.....	98

Tablas

Tabla 1.1 Indicadores utilizados.....	15
Tabla 2.1 Participación de los principales productos de exportación no petrolera para el 2018.	38
Tabla 2.2 Subpartidas no petroleras mayores o iguales a \$10 mil dólares exportadas al mundo	39
Tabla 2.3 Subpartidas no petroleras mayores o iguales a \$10 mil dólares exportadas a la Alianza del Pacífico.....	45
Tabla 2.4 Resultados de productos potenciales seleccionados para escenario 1.....	51
Tabla 2.5 Resultados de productos potenciales seleccionados para escenario 2.....	52
Tabla 2.6 Sociedades exportadoras hacia el mundo y hacia la Alianza del Pacífico – subpartida 151110.....	56
Tabla 2.7 VCR (Ecuador – Alianza del Pacífico) – subpartida 151110.....	56
Tabla 2.8 Principales destinos de exportación y principales competidores – subpartida 15111057	
Tabla 2.9 Sociedades exportadoras hacia el mundo y hacia la Alianza del Pacífico – subpartida 080610.....	58
Tabla 2.10 VCR (Ecuador – Alianza del Pacífico) – subpartida 080610.....	59
Tabla 2.11 Principales destinos de exportación y principales competidores – subpartida 080610.....	59
Tabla 2.12 Sociedades exportadoras hacia el mundo y hacia la Alianza del Pacífico – subpartida 151710.....	61
Tabla 2.13 VCR (Ecuador – Alianza del Pacífico) – subpartida 151710.....	61
Tabla 2.14 Principales destinos de exportación y principales competidores – subpartida 151710.....	62
Tabla 2.15 Sociedades exportadoras hacia el mundo y hacia la Alianza del Pacífico – subpartida 180500.....	63
Tabla 2.16 VCR (Ecuador – Alianza del Pacífico) – subpartida 180500.....	64
Tabla 2.17 Principales destinos de exportación y principales competidores – subpartida 180500.....	65
Tabla 2.18 Sociedades exportadoras hacia el mundo y hacia la Alianza del Pacífico – subpartida 441113.....	66
Tabla 2.19 VCR (Ecuador – Alianza del Pacífico) – subpartida 441113.....	66
Tabla 2.20 Principales destinos de exportación y principales competidores – subpartida 441113.....	67
Tabla 2.21 Sociedades exportadoras hacia el mundo y hacia la Alianza del Pacífico – subpartida 691010.....	68
Tabla 2.22 VCR (Ecuador – Alianza del Pacífico) – subpartida 691010.....	69

Tabla 2.23 Principales destinos de exportación y principales competidores – subpartida 691010	70
Tabla 2.24 Producto potencial Ecuador con Alianza del Pacífico y Alianza del Pacífico con Asia Pacífico - Subpartida 060312	72
Tabla 2.25 Producto potencial Ecuador con Alianza del Pacífico y Alianza del Pacífico con Asia Pacífico - Subpartida 260300	73
Tabla 2.26 Producto potencial Ecuador con Alianza del Pacífico y Alianza del Pacífico con Asia Pacífico - Subpartida 440122	74
Tabla 2.27 Cadenas productivas partidas 0602 y 0603	75
Tabla 2.28 Cadenas productivas partidas 0804 y 0807	76
Tabla 2.29 Cadenas productivas partida 1804.....	77
Tabla 2.30 Cadenas productivas partida 1511.....	78
Tabla 2.31 Posibles cadenas productivas capítulos 51, 52, 54, 55, 56, 58, 59, 60, 61, 62 y 63 ..	79
Tabla 2.32 Principales productos obtenidos en los escenarios 1 y 2.....	82
Tabla 3.1 Efectos totales entre Ecuador y la Alianza del Pacífico (México) (en miles de dólares) – SMART WITS	87
Tabla 3.2 Efectos de las principales subpartidas entre Ecuador y la Alianza del Pacífico (México) – SMART WITS	88
Tabla 3.3 Efectos totales de Ecuador al no formar parte de un acuerdo comercial entre la Alianza del Pacífico y el Asia Pacífico – SMART WITS	91
Tabla 3.4 Efectos totales entre la Alianza del Pacífico sin Ecuador y el Asia Pacífico – SMART WITS	91
Tabla 3.5 Efectos totales entre la Alianza del Pacífico incluido Ecuador y el Asia Pacífico – SMART WITS	93
Tabla 3.6 Diferencia de efectos entre integración comercial de la Alianza del Pacífico con el Asia Pacífico, considerando la adhesión del Ecuador, SMART WITS.....	93
Tabla 3.7 Incremento de exportaciones para el Ecuador al formar parte de la Alianza del Pacífico en integración comercial con el Asia Pacífico – SMART WITS	93
Tabla 3.8 Efectos en los países miembros de la Alianza del Pacífico ante la posible incorporación de Ecuador frente al Asia Pacífico – SMART WITS.....	94
Tabla 3.9 Resumen de resultados de los efectos comerciales ante los posibles acuerdos comerciales.....	95
Tabla 3.10 Sugerencias para los desafíos productivos y competitivos de Ecuador	100

Introducción

En la economía actual ningún país se encuentra en aislamiento económico. Los aspectos determinantes dentro de la economía de un país (productividad, empleo y niveles de ingresos) se entrelazan con las economías de sus aliados comerciales (Carbaugh, 2009, pág. 1). A esto se lo identifica como una interdependencia económica de bienes y servicios, empresas productoras, empresas comercializadoras, fondos de inversión y tecnología. Es por esto, que las decisiones que toma el país pueden inferir en otra economía (Carbaugh, 2009).

La interdependencia económica mundial resulta ser muy compleja por sus relaciones comerciales entre economías de diferente poder económico y sus efectos heterogéneos. El principal objetivo de las relaciones comerciales es el consumo de una diversidad más extensa de productos a un costo menor del que se pueda tener sin el comercio internacional (Carbaugh, 2009).

Un claro caso de interdependencia económica es la Alianza del Pacífico (AP), bloque constituido en el año 2011 por 4 miembros fundadores o llamados como “Partes”, conformado por: Chile, Colombia, México y Perú. Dentro de la organización de la Alianza existe una instancia menor que es el denominado “Estado Parte” este es un Estado que cuenta con acuerdos comerciales con los países fundadores mas no beneficios que otorgan las agendas de trabajo de la Alianza del Pacífico, estos países son Singapur, Australia, Nueva Zelanda y Canadá. Otro punto importante por notar es que, la Alianza cuenta con 59 países observadores, los cuales pueden asistir a sesiones y comités de distintas índoles, pueden opinar, pero no votar (Alianza del Pacífico, 2018). Los objetivos de la Alianza están divididos en cuatro pilares: integración económica, desarrollo económico, ser una plataforma de articulación y tener acercamiento comercial con los países del Asia-Pacífico (Alianza del Pacífico, 2012) y (Rojas & Terán, 2017).

Ecuador enfrenta un desafío para insertar su oferta exportable de bienes y servicios en el mercado internacional, más aun considerando que sus competidores directos, como Colombia y Perú, ya cuentan con un alto grado de integración comercial lo cual dificulta las condiciones de competencia para el mercado ecuatoriano (CEPAL, 2003) y (CEPAL, 2016). En el país, mediante la resolución 018-2018 del Comité de Comercio Exterior, se emite un dictamen favorable para iniciar las negociaciones para formar parte del bloque de la Alianza del Pacífico como Estado Asociado, sin perjuicio de las acciones necesarias que se realicen para convertirse en Estado Parte (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2018). Esto quiere decir que, Ecuador inició negociaciones formales para integrarse a la Alianza del Pacífico, la cual fue presentada en la XIII Cumbre de la Alianza del Pacífico (Alianza del Pacífico, 2018).

La Alianza cuenta con dos requisitos puntuales para ser parte del bloque. El primero hace referencia a que el país solicitante deberá tener un acuerdo comercial con cada una de las Partes. El segundo es cumplir y adherir al Acuerdo Marco de la Alianza (Alianza del Pacífico, 2012). Por lo tanto, en el marco del proceso de análisis y negociación del Ecuador para adherirse como Estado Parte, es importante determinar la inserción de los productos ecuatorianos en las cadenas productivas y comerciales de la Alianza del Pacífico y de un eventual acceso al mercado ampliado asiático.

El presente documento identifica los productos ecuatorianos que son potencialmente exportables en el caso de que Ecuador forme parte de la Alianza del Pacífico como un Estado Parte. Para esto es necesario contextualizar el panorama comercial ecuatoriano y los posibles cambios que ocasionará el incorporarse a la Alianza, desde un enfoque netamente comercial exportable.

La primera sección concierne al análisis de referencias teóricas sobre los procedimientos prácticos en los capítulos. La segunda sección expone la situación actual de la oferta exportable ecuatoriana frente a la Alianza del Pacífico, para obtener una imagen del panorama general del comercio entre el país y el bloque. Además, mediante el análisis de Ventajas Comparativas Reveladas (VCR) se establecen las potencialidades de Ecuador frente a la Alianza del Pacífico y la inclusión de Ecuador como potencial socio en las cadenas de valor entre la Alianza del Pacífico y el Asia Pacífico. La tercera sección de la presente investigación corresponde al segundo capítulo de la disertación, en este se determinan los efectos comerciales mediante el modelo SMART del Banco Mundial en tres distintos escenarios: la posible adhesión de Ecuador con la Alianza del Pacífico (México), un análisis de los principales productos potenciales seleccionados frente a la Alianza del Pacífico y los efectos de un posible acercamiento de la Alianza del Pacífico con y sin la inclusión de Ecuador frente al Asia Pacífico. Estos efectos fueron analizados en términos de desviación y creación de comercio por los cambios arancelarios que obtendría la reducción arancelaria a cero de los bienes (Viner, 1950). Al final del capítulo tres, se establecen aspectos que pueden fortalecer la agenda productiva para los productos potenciales identificados como resultado de investigación cualitativa y entrevistas a algunos actores privados concernientes a las ramas productivas en cuestión.

Metodología

Tipo de investigación

El tipo de investigación que se realizará es de carácter descriptiva, puesto que, el análisis se enfoca en un estudio de caso, es decir, que se necesita investigar de forma detallada; se enfoca en describir, observar y evaluar el desenvolvimiento comercial ecuatoriano como posible adhesión a la Alianza del Pacífico. El enfoque de la investigación será cuantitativo, debido a que, se utilizarán variables de análisis como indicadores, datos o estadísticas en general.

Técnica de investigación

Para la investigación se utilizará el método deductivo, el cual permitirá partir de un plano general analizando cuál ha sido la evolución de los productos potenciales que tuvieron como destino la Alianza del Pacífico, su diversificación de productos y destinos interbloque, para así centrar el desenvolvimiento que tuvieron las exportaciones e importaciones y los posibles efectos que podrá tener, sus características y ventajas comerciales.

Fuentes de información

El análisis de potencialidades y ventajas comerciales de productos ecuatorianos en la Alianza del Pacífico como un bloque. La finalidad del estudio se centra en el análisis de la incorporación de Ecuador en la Alianza del Pacífico, por lo cual son necesarios varios factores. La información y bases de datos de las siguientes fuentes de información:

Análisis de las fuentes de datos estadísticos internacionales como: UN Comtrade, The World Integrated Trade Solution – Banco Mundial (WITS), Internacional Trade Center Trade Map (ITC), Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y los distintos Bancos Centrales de los países. Además, la construcción de fuentes información nacionales como Banco Central del Ecuador (BCE), Servicio Nacional de Aduana (SENAE) y Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MPCEIP).

Indicadores

Tabla 1.1 Indicadores utilizados

INDICADOR	FÓRMULA	USO
<p>Índice de Balassa</p>	$IB_{ij}^k = \frac{X_{ij}^k / XT_{ij}}{X_{iw}^k / XT_{iw}}$ <p>Dónde: X_{ij}^k = Exportaciones del producto k realizadas por el país i hacia el país j.</p> <p>XT_{ij} = Exportaciones totales del país i al país j.</p> <p>X_{iw}^k = Exportaciones del producto k realizadas por el país i hacia el mundo (w).</p> <p>XT_{iw} = Exportaciones totales del país i al mundo (w)</p>	<p>Medir la importancia de un producto dentro de las exportaciones de un mercado a otro mercado, versus la importancia de las exportaciones del mismo producto en las exportaciones del mismo producto hacia el mundo (CEPAL, 2008).</p> <p>Aplicado en el capítulo 2.</p>
<p>Índice de Balassa Normalizado</p>	$VCR\ Norm = \frac{VCR - 1}{VCR + 1}$	<p>Los resultados del indicador servirán como guía para encontrar productos potenciales de una forma más fácil. Los valores que se encuentren en el rango de +0,33 y +1 serán los potenciales.</p> <p>Aplicado en el capítulo 2.</p>
<p>Índice de Grubel y Lloyd</p>	<p>La fórmula utilizada para este índice es la siguiente:</p> $IGL = 1 - \frac{\sum X_{ij}^k - M_{ij}^k }{\sum (X_{ij}^k + M_{ij}^k)}$	<p>Busca medir el grado de intensidad comercial de un producto o un grupo entre países (CEPAL, 2008).</p> <p>Se determina la prevalencia de similitud industrial entre los países miembros de la Alianza del Pacífico y Ecuador. Es necesario observar si las industrias son competitivas o</p>

		complementarias y cómo esto afecta al análisis con el Asia Pacífico. Aplicado en el capítulo 2.
Efecto creación de comercio	$EC_k = M_{ij}^k * \varepsilon_M^k * \left(\frac{\tau_{x1} - \tau_{x0}}{1 + \tau_{x0}} \right)$ <p>Dónde: M_{ij}^k = Importaciones del país i del producto k desde el país j.</p> <p>ε_M^k = Elasticidad de importación del producto k.</p> <p>τ_{x1} = Nuevo arancel.</p> <p>τ_{x0} = Arancel aplicado.</p>	<p>Sirve para determinar la creación de comercio ante un posible acuerdo comercial entre los mercados seleccionados.</p> <p>Aplicado en el capítulo 3.</p>
Efecto desvío de comercio	$ED_k = \frac{M_{ij}^k * (M_j^k - M_{ij}^k) * CRP * \varepsilon_S^k}{M_{ij}^k + (M_j^k - M_{ij}^k) + (M_{ij}^k * CRP * \varepsilon_S^k)}$ <p>Dónde: M_{ij}^k = Importaciones del país i del producto k desde el país j.</p> <p>M_j^k = Importaciones mundiales del producto k desde el país j.</p> <p>ε_S^k = Elasticidad de sustitución del producto k.</p> <p>CRP = Cambio relativo de precios = $\frac{1 + \tau_{x1}}{1 + \tau_{x0}}$</p>	<p>Sirve para determinar el desvío comercial ante una reducción del precio relativo en los mercados seleccionados.</p> <p>Aplicado en el capítulo 3.</p>
Efecto total	<p>ET = Efecto creación + Efecto desvío</p>	<p>Determinar el agregado total generado por los efectos creación y desvío de comercio.</p> <p>Aplicado en el capítulo 3.</p>

Fuente y elaboración: Propia

Preguntas de investigación

Pregunta general

¿Cuáles son las potencialidades de oferta exportable ecuatoriana frente a la eventual adhesión a la Alianza del Pacífico?

Preguntas específicas

- ¿Cuál ha sido la evolución de la oferta exportable ecuatoriana con los Estados Parte de la Alianza del Pacífico?
- ¿Cuáles son los principales productos ecuatorianos con potencialidades para insertarse en las cadenas de valor en las que la Alianza del Pacífico presente ventaja comparativa?
- ¿Cuáles son los efectos comerciales para los principales productos identificados como potenciales exportables para la Alianza del Pacífico?

Objetivos de investigación

Objetivo general

Determinar las potencialidades de oferta exportable ecuatoriana frente a la posibilidad de que Ecuador forme parte de la Alianza del Pacífico como Estado parte.

Objetivos específicos

- Diagnosticar la evolución de la oferta exportable ecuatoriana con los Estados Parte de la Alianza del Pacífico.
- Identificar los productos potenciales que tiene Ecuador para una amplificación de su oferta exportable hacia la inserción en el mercado internacional a través de la Alianza del Pacífico.
- Determinar los efectos comerciales para los principales productos identificados como potenciales exportables para la Alianza del Pacífico.

1 Fundamentación Teórica

Una reflexión general que predomina dentro de la teoría económica internacional es que los acuerdos comerciales generan ganancias, es decir, que cuando los países intercambian libremente bienes y/o servicios, se genera, casi siempre, un beneficio bilateral entre los países o bloques que tengan dicho acuerdo comercial. Debido a dos razones, los países participan en el comercio internacional, la primera por las situaciones específicas que distinguen a un país (productivo, geográfico y social), concediendo la oportunidad de mostrar que sus capacidades logren ser propicias para producir un determinado bien o servicio. Y la segunda, es debido a que los países comercian sus bienes y/o servicios para alcanzar economías de escala, las cuales generan incrementos en las cadenas de producción y, por ende, las principales variables macroeconómicas de un país (Krugman y Obstfeld, 2006).

Ventajas comparativas

El análisis de ventajas comparativas debe ser uno de los principales componentes para observar una relación comercial, ya que, la evidencia que arroje de forma teórica muestra los efectos que puede acarrear el comercio a un país.

Este término de ventajas comparativas nace de estudios realizados por Adam Smith. El cual, mencionaba que las ventajas absolutas son necesarias de análisis al comparar un país sobre otro en términos de producción. Cuando un país produce un bien en menos tiempo que otro país, y dichos países tienen características similares con un producto en particular pueden aprovechar las ventajas absolutas que la producción de tal producto pueda dar. Por ejemplo, si Ecuador produce una tonelada de flores en 2 horas, respecto a Colombia que produce la misma cantidad de flores en 4 horas. Es un claro ejemplo de que el país ecuatoriano tendría una ventaja absoluta en términos de producción florícola. Smith al analizar esta ventaja observa que cada país puede beneficiarse de su ventaja absoluta al intercambiar dichos bienes por otros que el país no sea eficiente en producción. Y con esto, ambos países se beneficiarán (Smith, 1776).

Para Ricardo (1817), las ventajas comparativas tienen una tónica distinta a las ventajas absolutas de Smith. Cuando un país tiene ventaja absoluta en los dos productos analizados: la ventaja comparativa ocurre cuando el país se especializa en un producto en específico.

El análisis de las ventajas (absoluta y comparativa) mencionadas por Smith y Ricardo han servido como base para el desarrollo de la teoría y economía comercial. Es uno de los pilares bases para los análisis de comercio exterior y sus relaciones comerciales (Costinot & Donaldson, 2012).

Aranceles

La economía internacional cambió desde que Smith y Ricardo contribuyeron con sus análisis. El comercio y la economía internacional se propuso restringir ciertas importaciones para proteger la industria local, es ahí cuando nacen los aranceles. Estos mecanismos son unos de los más simples en términos de carga impositiva comercial, ya que, los aranceles están precisados como un impuesto aplicado a un bien cuando se importa, que pueden tener dos objetivos: el primero para protección nacional y el segundo para ingresos al gobierno por la carga impositiva. Teniendo en cuenta que, los aranceles cuentan con dos tipos de cargas impositivas básicas: el arancel fijo o específico que es una cantidad fija exigida por cada unidad de bien importado (Ej.: \$1000 dólares por cada auto importado). Y el arancel ad valorem que cobra un porcentaje del valor CIF¹ del bien importado. (Ej.: 30% del valor de un vehículo importado). Los aranceles a nivel mundial han disminuido en su uso, dado que los estados optan proteger las industrias por medio de barreras no arancelarias como cuotas de importación y restricciones a la importación (Krugman y Obstfeld, 2006).

La implementación de aranceles o el desgravamen de aranceles resultará un tema crucial para la investigación, puesto que, al tener entrar a un acuerdo comercial previamente se evalúan los aranceles que se deben desgravar y a su vez los productos sensibles para la economía del país que se los debe mantener con aranceles. Además, el desgravar aranceles puede ocasionar efectos que son conocidos como creación y desvío de comercio.

Acuerdos comerciales

A causa de los aranceles los países o bloques entran en un acuerdo comercial, el cual, es un arreglo comercial de bienes entre las partes de negociación, para poder expandir su comercio o reducir las tasas impositivas de ciertos bienes a exportar. Existen diferentes tipos de tratados o acuerdos comerciales que un país o bloque puede suscribir con otro.

Los acuerdos comerciales se dividen por tipo de integración comercial: el primer nivel de acuerdos comerciales es el *área de comercio*. La cual se crea cuando se reducen las barreras comerciales. El segundo nivel son las *áreas de libre comercio* esto implica la eliminación

¹El Valor CIF es una cláusula de compraventa que incluye el valor de las mercancías en el país de origen, el flete y seguro hasta el punto de destino. La sigla CIF (derivada de las palabras en inglés Cost, Insurance and Freight) significa Costo, Seguro y Flete.

completa o en su mayoría de las barreras arancelarias. El tercer nivel es la *unión aduanera* es cuando los países eliminan todo tipo de barrera comercial y adoptan una política de comercio internacional común, por ejemplo, se suele tener un arancel externo común. El cuarto nivel es el de *mercados comunes* en el cual ya se adaptan políticas comerciales conjuntas y cuentan con mano de obra y capital con libre movilidad dentro de estos países. El quinto nivel es *unión económica*, la cual hay una amortización entre política de los países. Por último, el sexto nivel es la *integración económica*, que ya se integran en todo sentido, como por ejemplo la Unión Europea (Organización Mundial del Comercio, 2018).

La parte teórica de los acuerdos comerciales, es abordada tradicionalmente desde los conceptos que ha formado Jacob Viner (1950), quien demostró que los excedentes de los acuerdos comerciales no siempre son positivos, ni tampoco negativos, esto quiere decir que los efectos que un acuerdo puede llegar a tener son ambiguos, a partir de esto se llega a explicar que los principales determinantes de los beneficios comerciales sean las diferencias en términos de precios entre los países inmersos en los acuerdos, el peso del arancel juega un rol importante al hablar de esto. Así como también la sensibilidad frente a los precios, tanto de la demanda de los bienes que vienen a ser los agentes que importan como los bienes que se ofertan (Asian Development Bank, 2010).

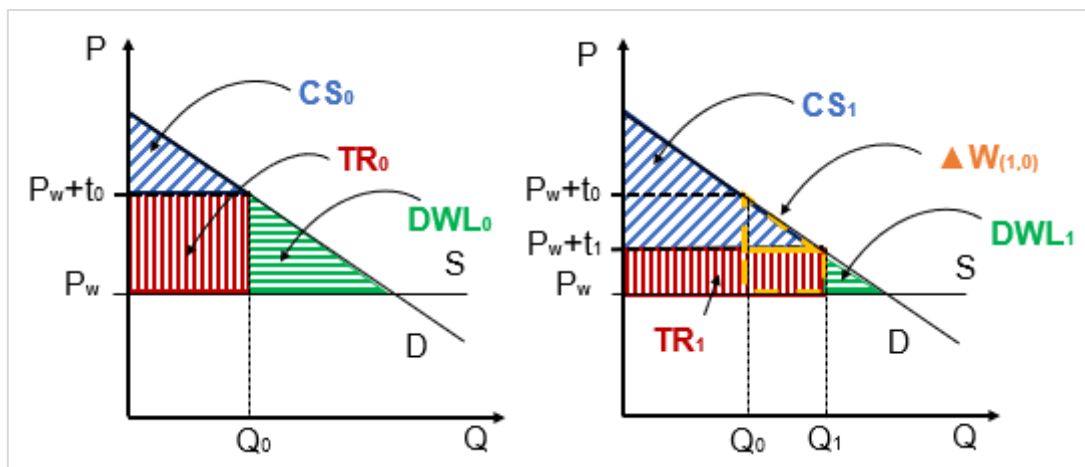
El grado de apertura comercial que puedan tener las naciones ayuda a determinar hasta qué punto llega la política comercial que se hará entre los países miembros del bloque. Por ejemplo, bloques como: Mercosur, Unión Europea o la Alianza del Pacífico.

Para tener una idea más clara de los efectos de un acuerdo comercial y la reducción arancelaria, el gráfico 1.1 ilustra los cambios que ocurren al excedente del consumidor, los ingresos arancelarios y los cambios en el bienestar. El mercado que nos muestra el gráfico es de un bien importado determinado por las curvas de demanda y oferta, D y S respectivamente, cabe señalar que la elasticidad de la oferta es infinita por los supuestos del modelo SMART que posteriormente es explicado (Banco Mundial, 2019).

Con base en lo mencionado por el Banco Mundial (2019), el gráfico de la izquierda representa la situación en la que el país se encuentra actualmente importando un bien sin un acuerdo comercial el cual reduzca el arancel del bien. Dicho bien afronta un arancel t_0 , por lo tanto, el precio del bien en el país es la suma entre el precio internacional más un arancel, es decir $P_w + t_0$ y, una cantidad importada de Q_0 . Las áreas que nos muestra el gráfico izquierdo son:

- El ingreso arancelario está representado por el área TR_0 , lo cual es la recaudación estatal por el arancel de los bienes importados, es decir, $Q_0 * t_0$.
- El excedente del consumidor representado por el área CS_0 , bajo la curva de demanda y sobre el precio. Se lo puede definir de manera general como la diferencia entre la voluntad de pagar del consumidor, es decir, su valor marginal y la cantidad que en realidad paga.
- Pérdida de peso muerto representado por el área DWL_0 , que explica lo que la economía del país pierde de bienestar al tener un arancel en el bien importado (Banco Mundial, 2019).

Gráfico 1.1 Efectos de un acuerdo comercial



Fuente: WITS-SMART – Banco Mundial - **Elaboración:** Propia

Al tener un acuerdo comercial para la reducción de aranceles (de t_0 a t_1), el gráfico de la derecha nos ejemplifica lo que sucedería con el producto en cuestión. Al mismo tiempo, observamos el cambio en la demanda de importaciones, la misma que aumenta de Q_0 a Q_1 con los siguientes cambios en las áreas:

- El ingreso arancelario ahora está representado por el área TR_1 , lo cual es la recaudación estatal por el nuevo arancel de los bienes importados, es decir, $Q_1 * t_1$. El resultado puede depender de la elasticidad de la demanda de importaciones.
- El excedente del consumidor ahora representado por el área CS_1 , bajo la curva de demanda y sobre el precio. Se evidencia un aumento de este.
- La pérdida de peso muerto ahora es representada por el área DWL_1 , que explica lo que la economía del país pierde de bienestar al continuar con una restricción arancelaria. Al haber reducido la restricción arancelaria el área de pérdida también se reduce.
- El cambio en el bienestar producto de la reducción arancelaria es representado por el área $\triangle W$ compuesta por el área a, b, c y d, es lo que gana la economía en su conjunto por

haber reducido el arancel del bien. La ganancia se compone del ingreso arancelario adicional por aumentar las importaciones y el excedente del consumido adicional.

Si los valores de la elasticidad cambian puede haber una pérdida en los ingresos arancelarios, debido a que el aumento de importaciones no será lo suficiente para lograr superar lo que se recaudaba sin la reducción arancelaria (Banco Mundial, 2019).

Modelo Viner

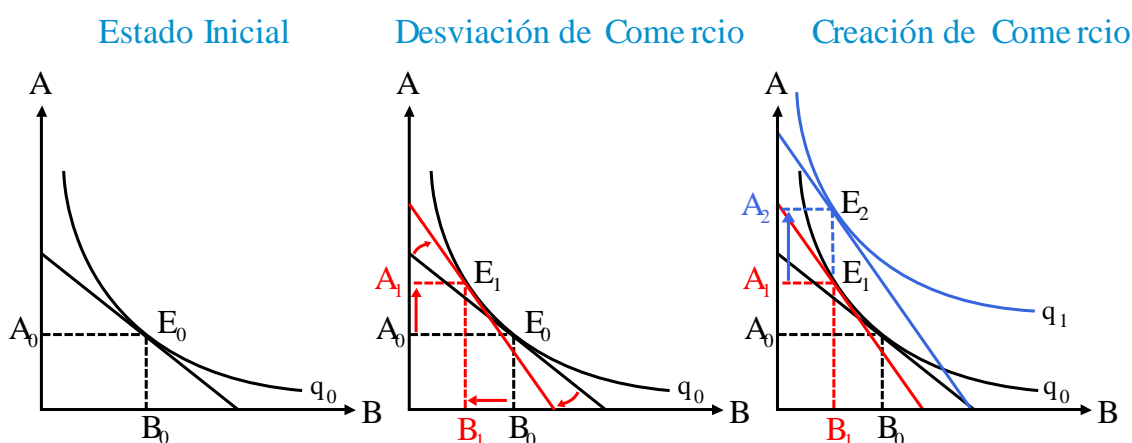
Desde algunos aspectos de cómo los agentes se comportan en el mercado, proceden los efectos comerciales conocidos como creación y desvío de comercio hablado por Viner (1950), el vínculo teórico que tienen los términos de desvío y creación de comercio con el comportamiento de los agentes económicos se visualiza en la ecuación de Slutsky. Si bien, Varian (2016) explica de manera amplia el alcance conceptual de la ecuación de Slutsky a partir de los efectos renta y sustitución, donde dicha ecuación está explicada en su primera parte por la derivada de la cantidad al existir un cambio en el precio (efecto precio) estando acorde con la demanda hicksiana, por otra parte, está compuesta por los cambios en el poder de compra (efecto renta) que parte de la demanda marshalliana (Varian, 2016). Por todo esto, se encuentra una aplicación equivalente de los efectos precios y sustitución a los efectos desviación y creación de comercio que se incorpora en el marco conceptual del modelo SMART-WITS y que Viner (1950) utiliza de sustento para su análisis de los efectos de desviación y creación en la integración comercial. Siendo los agentes los países y sus consumidores frente al mercado internacional.

La creación de comercio se define como el aumento directo en las importaciones luego de una reducción del arancel impuesto en los bienes un país A. Si la reducción arancelaria del bien g desde el país A es una reducción preferencial de aranceles (es decir, no se aplica a otros países), entonces las importaciones del bien g del país A van a aumentar todavía vía debido a la sustitución de las importaciones del bien g de otros países que se vuelve relativamente más caro por el efecto de desviación comercial.

Para visualizar de mejor manera los dos efectos el gráfico 1.2 ilustra los efectos de creación y desviación de comercio, podemos ejemplificarlo con dos países asociados, "A" y "B", desde donde el mercado local importa bienes g. Es decir que la cantidad consumida q_0 es importada de A y B. La cantidad importada por el mercado es A_0 y B_0 , las cuales están dadas por E_0 que es la intersección entre la cantidad importada q_0 y el precio relativo entre las dos variedades (Banco Mundial, 2019).

Al otorgar al país A un arancel preferencial mediante un acuerdo entre partes y mantener los aranceles del país B bajo el concepto de *ceteris paribus* «todo lo demás constante». El fin de la reducción arancelaria es observar los efectos que estos traerán al país A y su implicancia en el comercio total. Esta reducción genera que el precio relativo del país A se vea reducido en comparación con el país B. El consumo del bien permanece sin cambios, pero la línea del precio llega a cambiar de pendiente. Esto conlleva a obtener un nuevo punto de equilibrio E_1 , donde las importaciones desde A aumentaron a A_1 , al mismo tiempo que las importaciones del país B se ven reducidas de forma simétrica a B_1 , es decir que, es una relación anclada en que los cambios en los puntos del país A se ven reflejados de manera igual en los puntos del otro país. A este efecto se le conoce como el efecto de desviación de comercio, según el modelo SMART-WITS (Banco Mundial, 2019).

Gráfico 1.2 Efecto creación y desviación de comercio



Fuente y elaboración: WITS-SMART – Banco Mundial

Al efecto de creación de comercio se lo puede observar al reducir los aranceles sobre las importaciones del país A, de manera específica con la reducción del precio nacional del bien g proveniente de A. Lo que genera un efecto sobre los ingresos de los actores dentro del mercado, permitiendo llegar a una curva de cantidad compuesta por q_1 más alta, ocasionada por la reducción del gasto de consumo por el bien g originario del país A. Con el mismo nivel de gasto, los consumidores residentes en el país que obtuvo el beneficio arancelario pueden importar más del bien g procedente del país A, lo que implica el cambio al punto A_2 (Banco Mundial, 2019).

El desvío de comercio en el mercado local es neutro. Al no afectar a la cantidad importada, sino que altera las relaciones de importación del mercado, es decir, que cambia la cantidad de exportación proveniente por cada país al encontrarse con nuevos precios relativos. El aumento en las importaciones desde los beneficiarios (país A) por reducción arancelaria se nivela con la

disminución de las importaciones de los demás (país B). El efecto comercial para el mercado es la creación de comercio (Banco Mundial, 2019).

En el caso de los países exportadores A y B, su efecto comercial total está compuesto por el efecto de desviación y creación de comercio. En el modelo SMART, los agentes que se benefician de la reducción arancelaria disfrutan tanto de un efecto de desviación positivo cuando hay un cambio de A_0 a A_1 y un efecto de creación positivo en el cambio de A_1 a A_2 , mientras los asociados se verán afectados por un efecto de desviación negativo B_0 a B_1 y ningún tipo de efecto creación de comercio, al no existir un cambio a un punto B_2 debido a que no se encuentra un cambio en las importaciones del bien g provenientes del país B.

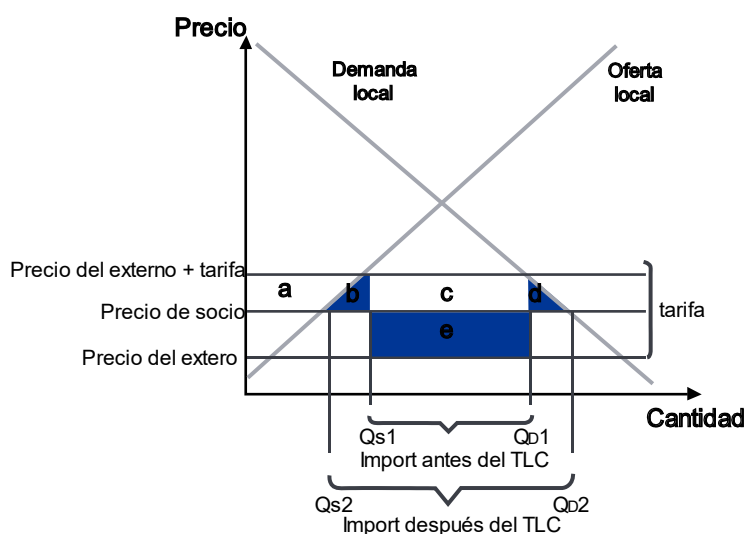
Además de los efectos desviación y creación, existe un tercer componente en el efecto total sobre el comercio. Este efecto es el que ocurre sobre los precios, el mismo que solo ocurre en un supuesto de elasticidad de oferta exportadora finita. Por ejemplo, ocurre cuando existe un aumento del precio mundial del bien cuya demanda aumente posterior a la reducción de los aranceles (efecto de los términos de intercambio). Por un lado, los efectos de creación y desviación ejemplifican los cambios en la cantidad, el efecto en los precios constituye el valor agregado de importación desde el aumento del precio mundial (Banco Mundial, 2019).

El modelo de Viner tiene sentido en ser un análisis preliminar a un tratado de libre comercio. El modelo inicial tiene ciertos supuestos los cuales hacen referencia a que el país al cual se analiza es una economía pequeña para que no influya en el precio de mercado mundial (precio aceptante) Esto implica que el país al ser precio aceptante va a estar inmerso en un mercado competitivo limitándolo a utilizar el precio mundial establecido y sin poder alterar el mismo, además, las tomas de decisiones del país estarán ligadas al precio internacional exógeno. Como ejemplo del modelo Viner, se establece que hay comercio existente entre tres países los cuales son el “local” como el país analizado, los “socios” dentro del posible acuerdo y un país externo que también comercia con los socios, pero no es asociado. Además, se asume que el país externo es más eficiente produciendo el bien que el local o los socios produzcan y su precio es más bajo entre las 3 partes (Viner, 1950) y (Asian Development Bank, 2010).

Avanzando con las especificaciones del modelo, para un mejor entendimiento de lo mencionado es adecuado realizar un análisis gráfico 1.3. Cabe mencionar que previamente al tratado de libre comercio los productores nacionales producen o suministran Q_{s1} unidades de un bien “x”, y el consumidor local compra Q_{D1} unidades de dicho bien “x”; el agregado de consumo es representado por Q_{s1} más las unidades consumidas que son importadas desde el país externo al poder ofertar el bien “x” más barato al país local. Al incurrir en un tratado de libre comercio el

precio de exportación entre socios y el país local podrá ser más barato en comparación al precio del país externo, a causa de que las tarifas arancelarias bajarían entre el país local y los países socios. Los consumidores cambiarían sus unidades de consumo a Q_{D2} , además que los países socios puede satisfacer sus importaciones del bien “x” de mejor manera por el país local en lugar de hacerlo con el país externo. El cambio de precio doméstico ocasiona que la producción del país local tenga una reducción a Q_{S2} unidades (Viner, 1950) y (Asian Development Bank, 2010).

Gráfico 1.3 Efecto de un acuerdo comercial



Fuente y Elaboración: Asian Development Bank

Continuando con el gráfico, el efecto creación de comercio está definido por Viner como una reducción de la producción doméstica debido a tener importaciones más eficientes demostrado como Q_{S1} a Q_{S2} , que es traducido a un cambio en producción. Adicionalmente a lo mencionado, hay un crecimiento de consumo que se evidencia en el cambio de Q_{D1} a Q_{D2} que a su vez está ligado a un crecimiento de importaciones. De acuerdo con lo expuesto, se puede definir como la creación bruta de comercio la distancia de $Q_{D2} - Q_{S2}$ menos la distancia de $Q_{D1} - Q_{S1}$, evidenciando los efectos de producción y consumo del tratado de libre comercio. Por otro lado, Viner menciona la existencia del otro a causa del tratado, el efecto desviación de comercio; dado que el tratado genera un cambio en las importaciones del país extranjero y desplazadas o desviadas por el bien del país socio o el local, como consecuencia del cambio de precios hace que el país socio importe más y el local exporte más del bien (Asian Development Bank, 2010).

Así mismo, Viner menciona que si se desea analizar los efectos en el bienestar dentro del país local es necesario observar los cambios en: el excedente del consumidor que mide el beneficio neto del mercado para los consumidores, el excedente del productor que calcula cuánto se

beneficia el productor nacional y los ingresos arancelarios. El efecto neto del tratado es el resultado entre los efectos del producto, del consumidor y los ingresos arancelarios (Viner, 1950) y (Asian Development Bank, 2010).

Conforme a lo mencionado por el Asian Development Bank (2010) y a Viner (1950) el gráfico 1.3 muestra que:

- El excedente del consumidor es la suma de las áreas **a**, **b**, **c** y **d**;
- El excedente del producto corresponde al trapecio que se forma en la figura;
- El área **b** y **d** muestran las ganancias netas por la creación de comercio;
- El área **b** es el resultado de haber cambiado el precio de comercio local alto a un precio bajo importado;
- El área **d** nos muestra la ganancia de poder consumir más del bien “x” por haber reducido el precio del dicho bien. Por el contrario, el área nos enseña la pérdida neta por el desvío de comercio, esta área depende de la cantidad original de importaciones (o exportaciones) entre los socios y el país externo. Esta pérdida es eficiente, puesto que el régimen arancelario con el tratado de libre comercio genera una pérdida de ingresos arancelario, pero, a su vez, no continúa con importaciones ineficientes por sus costos;
- La medición de la pérdida de ingresos arancelarios es referente al área de los rectángulos **c** y **e**. Por lo tanto, el efecto de bienestar del tratado son las áreas **b + d - e**.

En consideración a lo expuesto, si la suma de la eficiencia ganada está representada por las áreas **b + d**, la cual es más grande que el área denotada que el tratado es beneficioso para el país local. Por el contrario, si el efecto de bienestar neto es negativo, el modelo nos muestra que el acuerdo en el país importador es ambiguo (Asian Development Bank, 2010).

Modelo SMART

El modelo SMART (Software for Market Analysis and Restrictions on Trade) es la base principal para el análisis del acceso a mercado, además, de una de las principales herramientas para cualquier gobierno, sector comercial o académico que desee evaluar o anticiparse ante los hechos de políticas comerciales (Banco Mundial, 2019). Además, el modelo puede ser utilizado en evaluar o juzgar el tratado, los ingresos arancelarios, y los efectos en el bienestar de un acuerdo comercial. El modelo y la simulación de este, es parte del WITS (World Integrated Trade Solutions) brindada por el Banco Mundial y la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

La importancia del modelo SMART en un análisis de tratado de libre comercio o cambios arancelarios yace en lograr observar el posible efecto respecto al consumo, los flujos comerciales, producción, recaudación, entre otros. Este último es importante para los hacedores de política, si es que el producto es significativo en los balances comerciales del país. Pero, puede existir un trade off entre tener menor recaudación o el aumento de bienes más baratos en exportación e importación, lo cual, tiene como objetivo el aumento de producción, crecimiento económico y mayor consumo externo de los productos locales al ser más competitivo. Esto lo podemos observar mediante el efecto desviación y creación comercial ya explicado. (Asian Development Bank, 2010)

Para el Banco Mundial (2019) este modelo posee una base teórica robusta la cual ayuda a tener resultados sólidos. Por lo ya indicado, la técnica es muy útil para medir dos impactos muy sustanciales para cualquier análisis de política comercial:

- Impacto de las reformas comerciales dentro del país. En temas sociales, económicos o de política económica, son importantes para determinar la distribución de las posibles ganancias y pérdidas de los cambios legales y normativos de política comercial considerados.
- Impacto del tratado de libre de comercio exterior entre dos países o bloques. Por ejemplo, al momento de negociaciones comerciales, el análisis SMART ayuda a prestar atención a los sectores potenciales y sectores sensibles donde se deben centralizar los esfuerzos de negociación con la contraparte.

El modelo, por el lado de la demanda, se basa en el supuesto de Armington el cual posteriormente es explicado de mejor manera, su base hace referencia a que los bienes producidos por cada país tienen una diferencia entre ellos (no son sustitutos perfectos). Por ejemplo, cacao ecuatoriano con el cacao peruano. Lo que conlleva a que, por un bien en particular, la elasticidad de sustitución entre estos sea imperfecta. Adicionalmente, el modelo SMART asume que los consumidores optimizan su consumo en dos etapas por bien y por variedad en el país. En la primera etapa, los consumidores deciden cuánto consumir o gastar en un producto dado el cambio del precio y teniendo en cuenta la elasticidad (precio de la demanda), depende del precio a consumir del bien local o del bien importado, por lo tanto, es necesaria establecer cuál es la elasticidad de demanda de importación. La segunda etapa, menciona que el nivel de gasto del producto elegido por el consumidor es asignado por las diferentes variedades determinadas por la elasticidad de sustitución (Asian Development Bank, 2010) y (Banco Mundial, 2019). Para Flores (2008) “La elasticidad de sustitución de Armington es un parámetro crucial para determinar la magnitud

del impacto de las políticas comerciales sobre el producto, los precios, el empleo, los flujos comerciales y el bienestar”.

Por el lado de la oferta, el modelo utiliza de manera predeterminada que la elasticidad de oferta de exportación para cada país es infinita, esto quiere decir que cada país puede exportar una gran cantidad de bienes a un precio determinado. Lo cual puede ser apropiado si un país importa una cantidad pequeña de cierto producto, dicho de otra manera, el país es precio aceptante. De ser necesario para el análisis de dinámicas comerciales de economías con grandes cantidades de importación el modelo SMART tiene la opción de utilizar elasticidades finitas (Asian Development Bank, 2010) y (Banco Mundial, 2019).

Al realizar el modelo, el efecto de un acuerdo comercial puede afectar al índice de precio del bien y los precios relativos de las variedades. Lo cual se puede evidenciar con los efectos de desviación y creación de comercio (Asian Development Bank, 2010) y (Banco Mundial, 2019).

Uno de los ejes importantes para el análisis comercial es saber el cómo se puede realizar el análisis, existen dos maneras importantes en la teoría, el equilibrio general o el equilibrio parcial. Estos dos tipos de análisis requieren de parámetros que definen a los agentes participantes. En primer lugar, el equilibrio general es un análisis de forma global sobre el comportamiento que tienen los agentes. Por otro lado, en el análisis parcial o menos agregado es necesaria la aplicación obligatoriamente de la Elasticidad de Armington, la cual establece que un producto determinado posee sustitutos imperfectos desde la perspectiva del consumidor, por ejemplo, el consumidor de bananos en Estados Unidos sabe que existe una diferencia entre el banano ecuatoriano y el banano proveniente de Costa Rica, siendo estos sustitutos imperfectos (Banco Mundial, 2019). De esta tal manera que un consumidor de un determinado país enfrentaría una oferta doméstica y una oferta de origen externo que vendrían a ser las importaciones y la demanda de estos agentes dependería solamente del precio de estos productos. Hasta antes del estudio que Armington (1969) realizó, las teorías de demanda comercial siempre se guiaron por tener bienes transables vendidos por un país eran perfectamente sustituibles, es decir que sus elasticidades de sustitución eran infinitas.

El modelo de equilibrio parcial ayuda a estimar los cambios arancelarios que puedan llegar a tener las partes por cada producto. La importancia del equilibrio parcial como ya se mencionó es el uso de elasticidades de sustitución imperfectas. Por ejemplo: un producto como es el banano puede tener un sustituto imperfecto; en el caso de que un país compre banano, el grado de respuesta de la oferta de exportaciones está relacionada a cambios en los precios de las exportaciones está dado por la elasticidad de oferta de exportaciones, es decir que, existe una diferencia en consumir un

producto “x” proveniente del país A que el mismo producto “x” proveniente de del país B. Por el supuesto de Armington, un acuerdo comercial preferencial no genera o da como resultado una solución substancial (Banco Mundial, 2019).

El supuesto fuerte dentro del modelo SMART es el que se modela un equilibrio parcial. La elasticidad de sustitución entre bienes domésticos y bienes importados es un parámetro clave debido a que su valor logra determinar la dimensión y el signo del efecto de una reducción arancelaria o cambio en el precio mundial (Castresana, Cicowiez, & Polonsky, 2010). Los limitantes de trabajar con las elasticidades imperfectas de Armington son los siguientes: supone que cada país puede producir una única variedad de cada producto, la cantidad de firmas o variedades y los mecanismos de diferenciación o sustituibilidad son únicamente por origen, siendo homogéneos en las demás características (Flores, 2008).

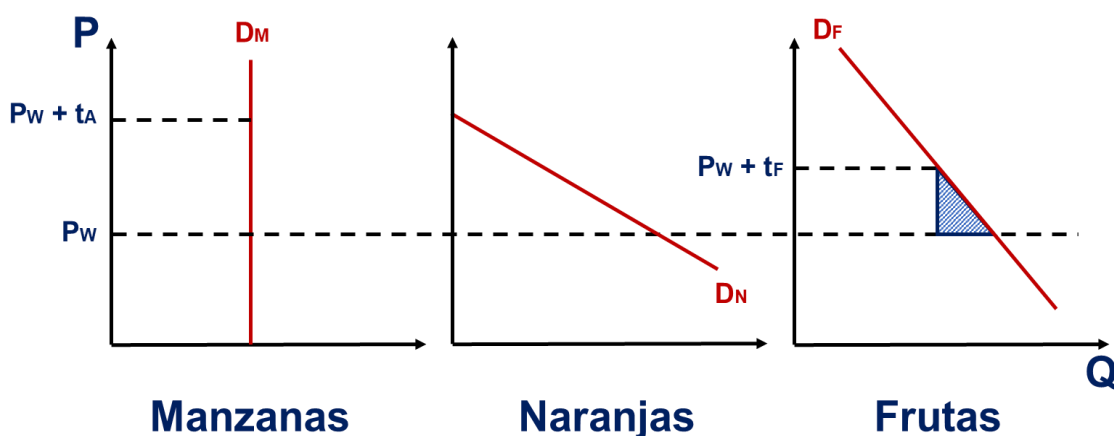
Equilibrio Parcial

La razón por la cual el modelo SMART utiliza el equilibrio parcial es que considera los efectos del cambio arancelario en un mercado o varios mercados, los mismos que son los afectados de manera directa, esto quiere decir que no analiza otras relaciones económicas, sociales o laborales entre los mercados. Lo que sí realiza un modelo de equilibrio general, donde todos los mercados se interrelacionan. Además, vale aclarar que en la presente disertación no se utilizó un modelo de equilibrio general en virtud de que la mejor manera de observar un mercado de productos o un producto en específico es mediante el equilibrio parcial, el análisis de potencialidades se lo realiza a un nivel desagregado (o detallado) de datos, respaldado en la metodología de identificación de ventajas comerciales para los productos (Banco Mundial, 2019). Cabe mencionar, que el modelo de equilibrio general abarca a distintos sectores de la economía de una forma agregada, por lo cual, no se podría observar las potencialidades específicas del posible acuerdo comercial. Adicionalmente, las herramientas que se utilizarán como el modelo SMART - WITS tiene como base teórica fundamental el equilibrio parcial. Es por esta razón que el equilibrio general no será considerado como una herramienta en la presente disertación (Organización Mundial del Comercio, 2012).

Algunas de las ventajas mencionadas por el Banco Mundial (2019) respecto a los estudios generados con equilibrio parcial frente al equilibrio general resultaron ser la siguientes: la primera ventaja, es que permite realizar análisis de mercados de manera desagregada, por ejemplo, analiza qué sucede si se liberaliza el mercado de “sal de mesa” o el mercado de “avellanas con cáscaras”. La segunda ventaja, se debe a los pocos datos necesarios, en concreto son los flujos comerciales, la política arancelaria o comercial y medidas ligadas a las elasticidades. La tercera ventaja,

soluciona el sesgo de agregación evidenciada en el gráfico 1.4, por ejemplo, si en el mercado de frutas las manzanas tienen una elasticidad totalmente inelástica, un impuesto no afectará al consumo de manzanas; por otro lado, las naranjas no tienen un impuesto, sin embargo, poseen una elasticidad más elástica que el mercado de manzanas. Por lo tanto, a nivel desagregado no hay costo de bienestar, en contraste con en el agregado total (mercado de frutas) arrojaría un resultado con costo de bienestar debido al sesgo de agregación como muestra el gráfico (Banco Mundial, 2019). Precisamente esta última es una de las ventajas más importantes entre el equilibrio parcial y el equilibrio general.

Gráfico 1.4 Sesgo de agregación



Fuente y elaboración: WITS – Banco Mundial

Si bien el modelo de equilibrio parcial puede ser muy práctico para este caso de análisis, también posee desventajas; debido a la simplicidad de datos pueden omitirse datos relevantes para el análisis. Además, debido a que es un modelo parcial no toma en cuenta la interacción de otros mercados, pero este no es el fin último del estudio como rechazo de las restricciones existentes entre los diversos factores de producción (mano de obra, capital, tierra) y su movimiento. (Banco Mundial, 2019)

Dicho lo anterior, se debe agregar que el modelo SMART utiliza adicionalmente las bases teóricas ya mencionado, las relacionadas con el modelo de Viner referente a la creación y desvío de comercio, elasticidad de Armington y los efectos arancelarios en el bienestar (excedente del consumidor, pérdida de peso muerto, recaudación aduanera).

Ventajas Comparativas Reveladas

Según Tsakok (1990) hay dos significados de ventajas comparativas. La primera definición hace referencia a la eficiencia de la producción entre países, es decir, cuánto le cuesta a un país producir un producto a comparación de otro producto; siempre en búsqueda del menor costo relacionado a tiempo y dinero, obteniendo eficiencia. El resultado de poder lograr eficiencia relativa se puede deber a distintos factores, por ejemplo, el uso de menor cantidad de insumos, uso de menos recursos, costo de oportunidad menor, o la relación de moneda baja frente a demás países. Por otro lado, el segundo significado hace referencia a la comparación de los productos en términos de ganancias y de ahorro por unidad. (Tsakok, 1990)

El término de ventajas comparativas reveladas lo estableció Balassa (1965); con la finalidad de observar y analizar las ventajas comparativas entre países, revelado por el flujo comercial de las mercancías intercambiadas entre los países, la búsqueda del intercambio real de bienes manifiesta los costos relativos por factores deferentes al mercado. Balassa estableció la manera de determinar la ventaja o desventaja comparativa, solamente observando las estadísticas de comercio mundial sin utilizar los costos de recursos domésticos. (Balassa, Trade Liberalization and "Revealed" Comparative Advantage, 1965).

Es por lo cual, el Índice de Balassa es uno de los más importantes para observar las VCR (ventajas comparativas reveladas). CEPAL (2008) menciona que este índice "...mide el grado de importancia de un producto dentro de las exportaciones de un mercado a otro mercado, versus la importancia de las exportaciones del mismo producto en las exportaciones del mismo producto hacia el mundo. En la literatura este índice también se conoce como IVCR de las exportaciones" (CEPAL, 2008)

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

Dónde: X_{ij}^k = Exportaciones del producto k realizadas por el país i hacia el país j.

XT_{ij} = Exportaciones totales del país i al país j.

X_{iw}^k = Exportaciones del producto k realizadas por el país i hacia el mundo (w).

XT_{iw} = Exportaciones totales del país i al mundo (w)

Los resultados del Índice de Balassa tienden a ser entre -1 a 1, según la CEPAL (2008) se debe analizar mediante las siguientes escalas:

Para la lectura de los resultados se lo debe entender en los siguientes rangos:

- Entre +0,33 y +1 el país tiene ventaja,
- Entre -0,33 y -1 el país tiene desventaja y,
- Entre -0,33 y +0,33 el país tiene tendencia al comercio intraproducto.

Además, para una mayor facilidad en el manejo y análisis de los datos obtenidos del IVCR, el índice puede ser normalizado a un intervalo entre 1 y -1, con la siguiente fórmula:

$$VCR\ Norm = \frac{VCR - 1}{VCR + 1}$$

Los resultados del indicador nos explican que los valores que se encuentren en el rango de +0,33 y +1 tienen una ventaja comercial para el producto y el país analizados, es decir que ese producto es potencial frente al otro mercado. A diferencia de los valores resultantes entre -0,33 y menores a +0,33 que podrían tener una tendencia de exportación y los valores entre -1 y -0,33 que son una desventaja para el país (CEPAL, 2008).

Por lo ya dicho, las VCR nos indican si un país está en proceso de ampliar su oferta exportable de productos en los que tiene potencial comercial, a diferencia de las situaciones en las que se observa de manera competitiva el número de productos que se exportan de manera estática. Además, las VCR pueden generarnos datos necesarios sobre las posibles perspectivas comerciales con nuevos asociados, en este caso la Alianza del Pacífico. Los países que tengan una similitud en términos comerciales pueden ser tendenciosos a no tener intensidades comerciales altas a menos que exista comercio dentro de los sectores de la economía. Una manera de aprovechar el índice, es hacerlo a niveles más desagregado de los productos (6 u 8 dígitos), el análisis se puede enfocar en otros productos no tradicionales que puedan tener un alto potencial comercial con buenos resultados de por medio (Banco Mundial, 2019).

Según el Banco Mundial (2019) y respecto a los datos de UN Comtrade, para obtener un análisis más preciso se pueden utilizar los datos de importación, debido a que estos datos resultan ser más específicos que los datos de exportaciones. Los datos expuestos en la base de datos de estadísticas comerciales internacionales de las Naciones Unidas (UN Comtrade) explica que existe una diferencia de entre el 10% y 20% entre las importaciones registradas en valor CIF frente a las exportaciones registradas en valor FOB, esto se da debido a que las importaciones, por lo general, generan ingresos arancelarios a los países (Banco Mundial, 2019).

La importancia del índice en el presente análisis es que muestra las ventajas comparativas entre países y por ende su potencial. En nuestro caso se utilizarán los datos comerciales de Ecuador frente a la Alianza del Pacífico. Basado en Balassa (1965), el índice nos sirve para medir si el país tiene dado un destino de exportación, como ejemplo, México o la Alianza, si es que un producto tiene mayor peso en las exportaciones de un país o región que en otro, en ese caso el país tendría una ventaja comparativa sobre la producción de tal bien (Balassa, Trade Liberalization and "Revealed" Comparative Advantage, 1965). Esto ayuda a observar las potencialidades de oferta exportable que podría tener Ecuador en el caso de formar parte de la Alianza del Pacífico (French, 2017).

2 Potencialidades productivas de Ecuador en un contexto de apertura a la Alianza del Pacífico

La oferta productiva no petrolera que ha encontrado un canal de expansión a través de las exportaciones se clasifica en dos conjuntos: bienes tradicionales y no tradicionales. El primer segmento incluye banano y plátano, lomo de atún, café, cacao en grano y camarón. El grupo no tradicional hace referencia a productos como: enlatados de pescado, flores, tableros de madera, extractos y aceites vegetales, entre otros.

Las exportaciones no petroleras denotaron de una mayor preponderancia en los bienes tradicionales, debido al alto potencial que tienen para competir en mercados internacionales (Galarza, 2014). Sin embargo, el entorno empresarial ecuatoriano mediante la innovación se ha enfocado en productos no tradicionales como el sector agroindustrial alimentario, donde aún es necesario un entorno de mayor competitividad para fortalecer su inserción en mercados internacionales (Fedexpor, 2018).

Desde su constitución, la Alianza del Pacífico no busca únicamente el comercio interbloque, sino la expansión hacia otros bloques comerciales a través de la generación de encadenamientos productivos entre sus miembros para potenciar las oportunidades conjuntas de acceso. Esta oportunidad puede afianzar a los exportadores ecuatorianos a insertarse en las cadenas de valor global que pretende lograr la Alianza del Pacífico. Aprovechar estas potencialidades de encadenamientos productivos puede apuntalar la oferta exportable ecuatoriana y así ingresar a nuevos mercados internacionales con alto crecimiento a nivel de consumo local, como lo son las economías asiáticas (Alianza del Pacífico, 2018).

En ese contexto, incursionar en un análisis de potencialidades clarifica el panorama de la oferta exportable ecuatoriana frente a mercados internacionales de cara a la construcción de cadenas productivas con los países miembros de la Alianza, a través de materia prima o bienes intermedios para la elaboración de productos finales generando cadenas globales con y hacia el Asia Pacífico (Baier & Bergstrand, 2004), (Baier & Bergstrand, 2007) y (Costinot & Donaldson, 2012).

En ese orden metodológico, será importante tener en cuenta un análisis introspectivo de la evolución y comportamiento de la oferta exportable en los últimos años, incorporando un detalle analítico por producto principal.

Esto permitirá abordar con mayor conocimiento del área temática, en una siguiente etapa, los criterios que caracterizarán el método de identificación de potencialidades productivas que tiene

Ecuador bajo ventajas comparativas con respecto a la demanda mundial, así como particularizar los resultados para los miembros de la Alianza del Pacífico.

Por último, el análisis se complementará con la identificación de las potencialidades de oferta exportable en el marco de posibles encadenamientos productivos con proyección comercial al Asia Pacífico, bajo el supuesto de una adhesión del país al bloque de la Alianza del Pacífico.

Situación actual de la oferta exportable de Ecuador.

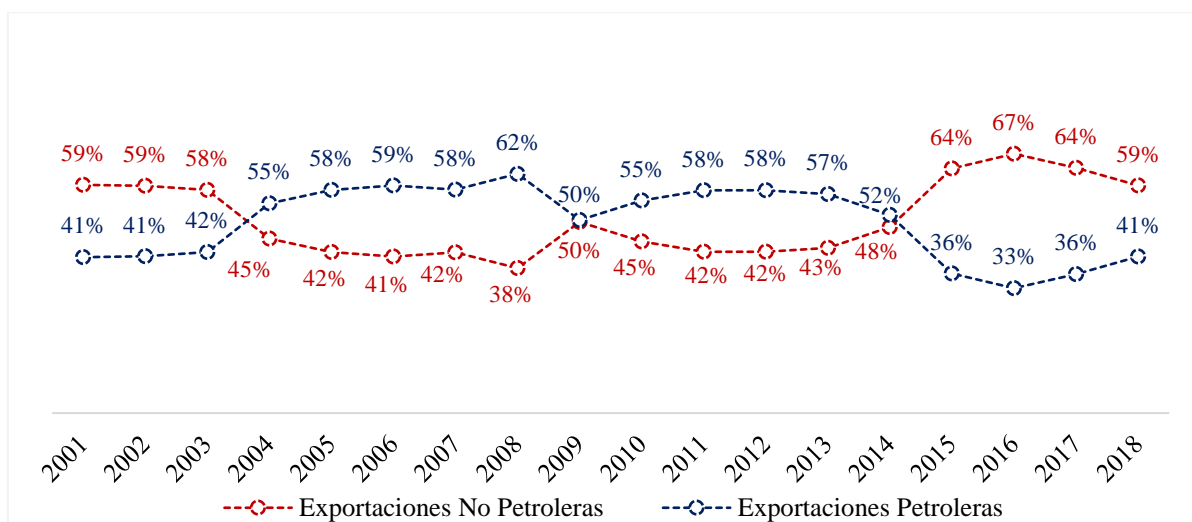
Para percibir de mejor manera la dinámica comercial de Ecuador, es necesario el análisis de datos en términos del flujo de comercio, el cual se enfocará en la balanza comercial no petrolera, desagregando su estructura exportadora por principales productos exportados.

Cabe mencionar que el sector externo en una economía dolarizada -caso ecuatoriano- es fundamental para mantener en pie la dolarización, mejorar la productividad, obtener crecimiento económico y aumentar el ingreso de divisas (De La Torre & Hidalgo, 2017).

Concretamente el Ecuador mantiene un desequilibrio externo en su balanza comercial no petrolera, asociado al tipo de cambio real, la competitividad de los productos ecuatorianos y un aumento en las importaciones a lo largo de los últimos años (De La Torre & Hidalgo, 2017), lo que ha ocasionado que la economía ecuatoriana se encuentre en una necesidad de aumentar y diversificar las exportaciones, además de la intervención en políticas que fomenten el ingreso de divisas al país (Frankel & Romer, 1999).

Por otro lado, si bien el enfoque de la presente disertación es la parte no petrolera, es preciso tener una perspectiva a detalle de cómo se encuentran las exportaciones no petroleras y petroleras. Del total de exportaciones ecuatorianas a lo largo de los años la participación de las exportaciones petroleras ha sido mayor que las no petroleras. Se evidencia la caída del precio de petróleo desde el año 2014, lo cual, evidentemente ocasionó que las exportaciones petroleras caigan en participación frente a las exportaciones totales (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2019).

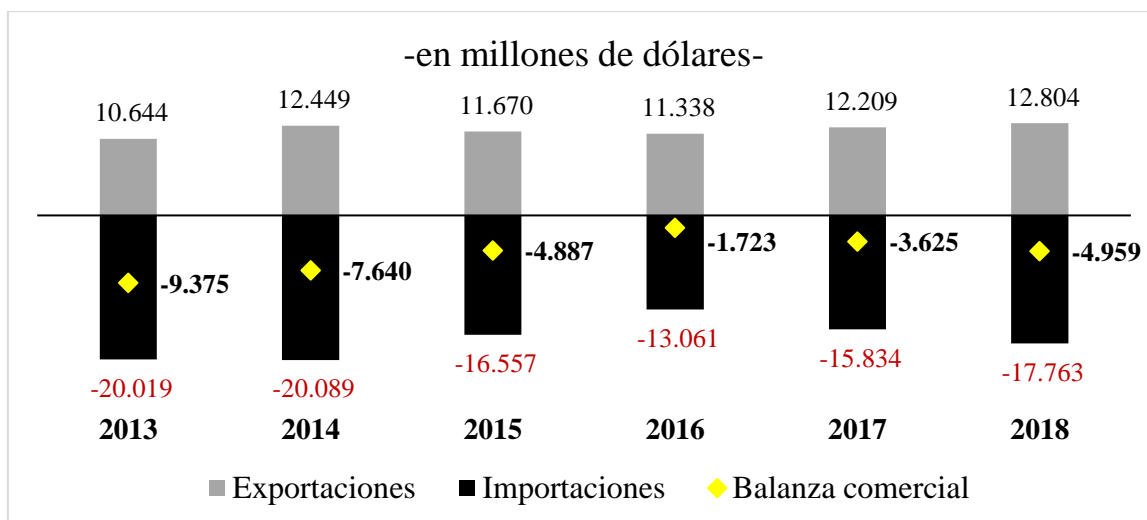
Gráfico 2.1 Participación relativa de las exportaciones petroleras y no petroleras sobre exportaciones totales



Fuente: BCE – Elaboración: Propia

El saldo de Balanza comercial se encuentra determinado en gran medida por el comportamiento de las ventas petroleras. Sin embargo, esto denota una debilidad estructural dentro del ámbito no petrolero donde el saldo de balanza mantiene registro negativo.

Gráfico 2.2 Balanza comercial no petrolera total



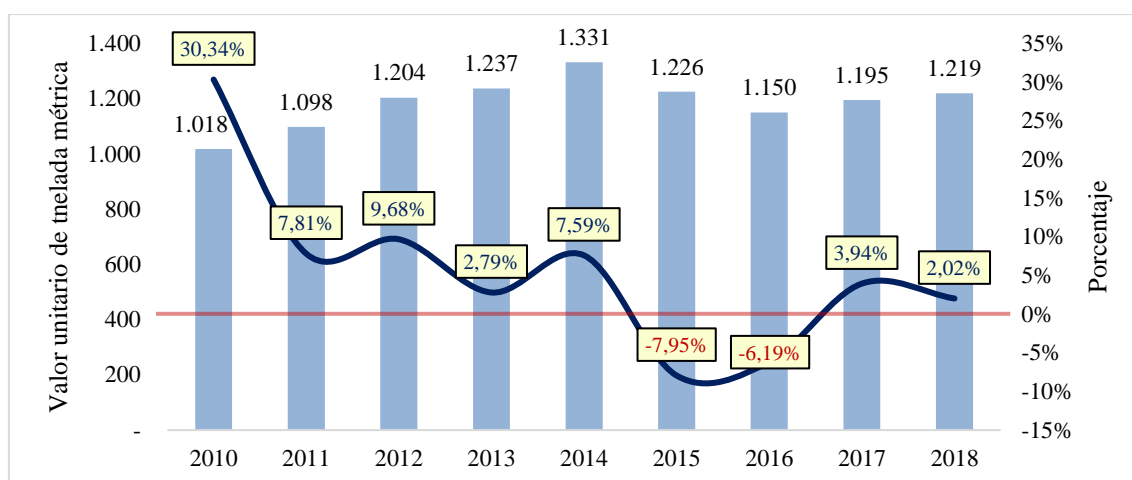
Fuente: BCE – Elaboración: Propia

En el período de 2013 a 2018 la balanza comercial no petrolera de Ecuador fue deficitaria en un promedio de \$5.368 millones de dólares, pasó de \$9.375 millones de déficit en 2013 a \$4.958 millones de dólares en 2018, una diferencia de \$4.417 millones de dólares.

Particularmente el sector externo a nivel de exportaciones enfrentó cambios importantes en el mercado internacional, como, por ejemplo, el cambio en precios internacionales de los productos petroleros o la volatilidad en el precio de petróleo (WTI), fundamental para la economía ecuatoriana (Fedexpor, 2018).

En el gráfico 2.3 se muestra el cambio del valor unitario de exportaciones. Este valor nos indica la unidad de volumen exportado, es decir, que a más valor exportado se obtienen más divisas por una misma unidad de producción. Estos valores cayeron en los años 2015 y 2016.

Gráfico 2.3 Valor unitario de exportaciones no petroleras por tonelada métrica



Fuente: BCE – **Elaboración:** Propia

Los principales destinos de exportación al año 2018 de las exportaciones no petroleros (en millones FOB) fueron los siguientes destinos: la Unión Europea, Estados Unidos, Vietnam, China, Rusia Colombia, Perú, Chile, Argentina y Japón. Así mismo, 9 de los 10 destinos son los principales destinos de los bienes no tradicionales que el país exporta (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2019).

Las exportaciones no petroleras lograron un realce después de la caída de precios y la baja competitividad que se presentó en los años 2015 y 2016. Para el año 2017 aumentó el valor unitario de toneladas métricas en 3,94% y de menor medida (2,02%) para el año 2018.

Así mismo, los 10 principales productos de exportación no petrolera obtuvieron la participación del 79,05% en las exportaciones no petroleras del año 2018, como se observa en la tabla 2.1.

Tabla 2.1 Participación de los principales productos de exportación no petrolera para el 2018

Producto²	Participación (%)
Camarones	25,26
Banano	24,23
Enlatados de pescado	9,65
Flores naturales	6,65
Cacao	5,19
Extracto de aceites	1,96
Otras maderas	1,88
Pescado fresco	1,62
Materia que contenga demás formas de oro en bruto	1,32
Elaborados de banano	1,29
Total	79,05

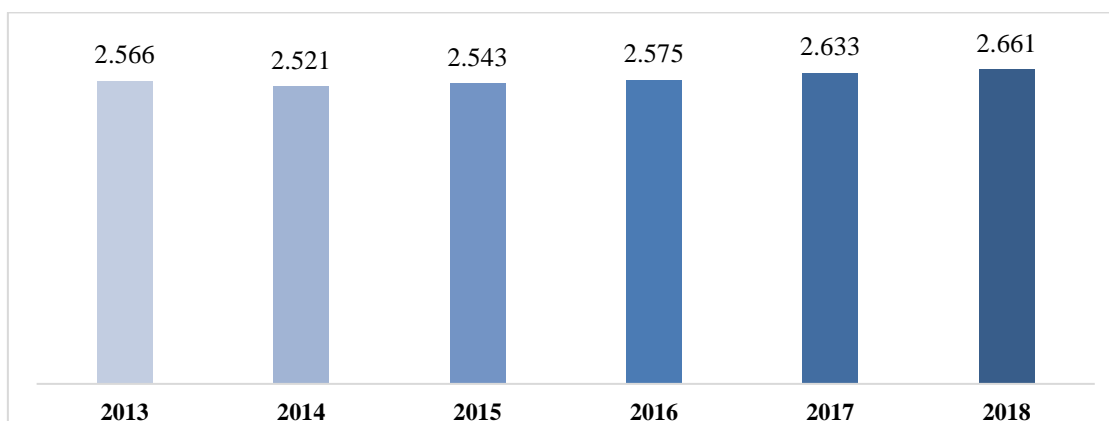
Fuente: Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca - **Elaboración:** Propia

A nivel micro, el número de empresas³ ecuatorianas que exportan al mundo crecieron entre los años 2013 y 2018, salvo por el año 2014 que disminuyeron en 45 empresas. Las empresas exportadoras fueron afectadas debido al mayor costo en insumos importados (Fuenmayor, 2018).

²Según la clasificación realizada por el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca en sus Sistema de Inteligencia Comercial (SICOM).

³Según los datos obtenidos del Banco Central del Ecuador, no se tuvo en cuenta a las personas naturales, solo se utilizaron los datos de las sociedades (personas jurídicas) que exportan.

Gráfico 2.4 Número de exportadores ecuatorianos al mundo



Fuente: BCE – **Elaboración:** Propia

Bajo este contexto comercial, las nuevas relaciones comerciales deben mejorar el entorno de los exportadores, consumidores y empresas para que estas cifras incrementen cada vez más, lo que ocasionará una mejora en la economía ecuatoriana (Frankel & Romer, 1999).

En términos de productos exportados, se observa una reducción neta de 128 subpartidas exportadas hacia el mundo.

Así mismo, el valor exportado aumentó, debido a que se incrementaron exportaciones en las subpartidas existentes e incrementó el valor unitario total por tonelada de los productos exportados.

Tabla 2.2 Subpartidas no petroleras mayores o iguales a \$10 mil dólares exportadas al mundo

Año	Subpartidas a 6 dígitos	Exportaciones FOB (millones)	Crecimiento de exportaciones
2013	1506	\$10.628,86	6,72%
2014	1497	\$12.433,38	16,98%
2015	1449	\$11.654,49	-6,26%
2016	1468	\$11.321,75	-2,86%
2017	1421	\$12.193,08	7,70%
2018	1378	\$12.789,66	4,89%

Fuente: Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca – **Elaboración:** Propia

A nivel de producto, se desagrega a continuación mediante un análisis de las principales variables para el conjunto de bienes que representan cerca del 70% de la oferta exportable ecuatoriana (gráficos 2.5 y 2.6):

⌘ **Banano**

Las exportaciones bananeras alcanzaron \$2.957 millones de dólares en 2017 y aumentaron a \$3.103 millones de dólares en 2018, evidenciando un crecimiento del 4,91%. Así mismo, las toneladas aumentaron de 6,41 millones en 2017 a 6,55 en 2018, crecieron en un 2,12%.

La exportación de banano representó el 2,84% del PIB general en el año 2017. Y, para el PIB de agricultura, silvicultura y pesca representó un 18,43% según datos obtenidos de la matriz de insumo producto del Banco Central del Ecuador.

⌘ **Enlatados de pescado**

Los enlatados de pescado⁴ aumentaron su nivel de exportación de 2017 a 2018 en 5,44%. En el período de 2014 a 2018 en promedio crecieron en un 3,28%. Por el contrario, para el año 2018 las toneladas exportadas decrecieron en 0,36% respecto al año 2017.

Las exportaciones de los enlatados de pescado representaron el 1,12% del PIB manufacturero de 2017 y el 2,83% del PIB de la industria manufacturera para el mismo año.

⌘ **Camarón**

El esfuerzo por aumentar la productividad y la eficiencia en la estructura de costos del sector ha posicionado al Ecuador como el segundo exportador mundial de camarones⁵.

Las exportaciones tuvieron un crecimiento anual del 6,48% para el año 2018, y un crecimiento promedio desde 2013 a 2018 de 18,1% en valor; y un 16,2% en volumen exportado.

⌘ **Flores naturales**

El cuarto producto más exportado de Ecuador para el 2018 fueron las flores naturales, a nivel mundial el Ecuador es el tercer mayor exportador de flores naturales, únicamente superado por Holanda y Colombia que tuvieron mayores exportaciones de este producto.

⁴Según la agrupación del Sistema de Inteligencia Comercial (SICOM) del Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MPCEIP), los enlatados de pescado pertenecen a las partidas 1604 y 1605.

⁵ Corresponde a subpartidas 030616 y 030617

A diferencia de los anteriores productos, la exportación de flores naturales disminuyó en el valor FOB exportado, pasó de \$881 millones de dólares en 2017 a \$851 millones de dólares en 2018, una reducción del 3,35% entre los dos años. Así mismo, ocurrió un decrecimiento de las toneladas en un 0,91% de 2017 a 2018.

≡ **Cacao y elaborados de cacao**

Uno de los productos más exportado del Ecuador fue el cacao en grano⁶, es por esto por lo que, también se analizará las exportaciones de elaborados de cacao⁷ que se encuentra dentro del mismo capítulo.

La exportación de cacao para el año 2018 incrementó de \$588 millones de dólares a \$664 millones de dólares. Lo cual, resultó ser un crecimiento del 12,92% respecto al 2017. Las toneladas aumentaron un 3,41% para el 2018 y para 2017 obtuvieron una variación pequeña a comparación al 2016 con un 25,14% de incremento.

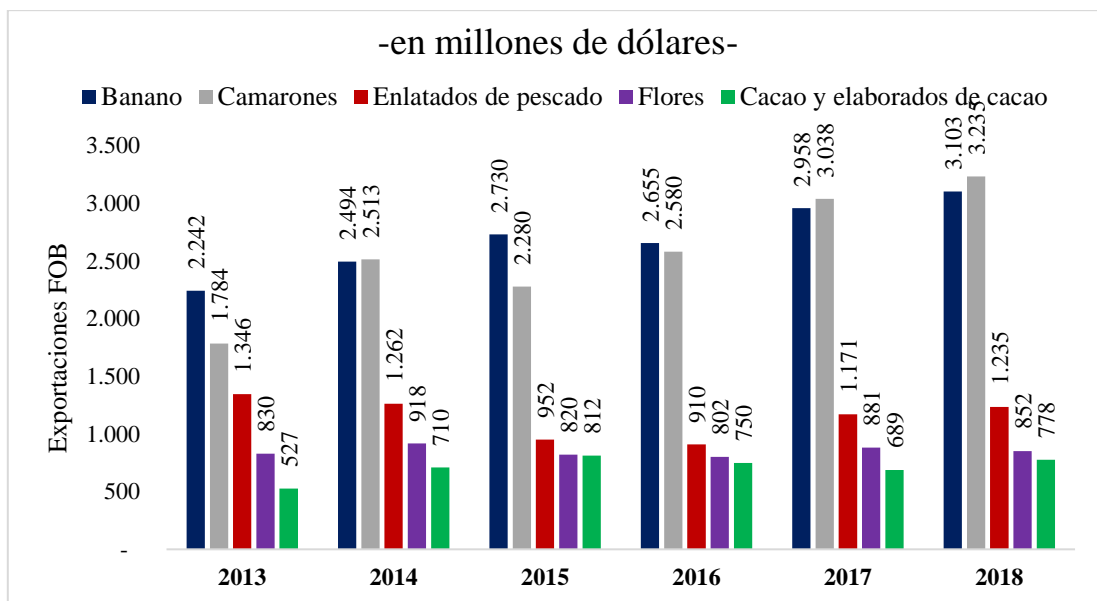
De igual manera, si sumamos la exportación de cacao más las exportaciones de elaborados de cacao se obtuvo un crecimiento del 12,90% respecto al año 2017. Así mismo, el sector cacaotero representó el 4,29% del PIB industrial y el 0,66% del PIB general. Las exportaciones de cacao contribuyeron con el 14,58% de las exportaciones de todo el sector, es decir, \$113 millones de dólares de los \$777 millones de dólares que sumaron estos dos sectores.

Cabe mencionar que Ecuador para el año 2018 de sus principales productos exportados fue el mayor exportador a nivel mundial de plátanos frescos o secos, el segundo exportador en camarones y langostinos, tercero en exportación de cacao y tercero en exportación de flores y capullos (ITC Trade map, 2019).

⁶Según la agrupación del Sistema de Inteligencia Comercial (SICOM) del Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MPCEIP), el cacao pertenece a la partida 1801.

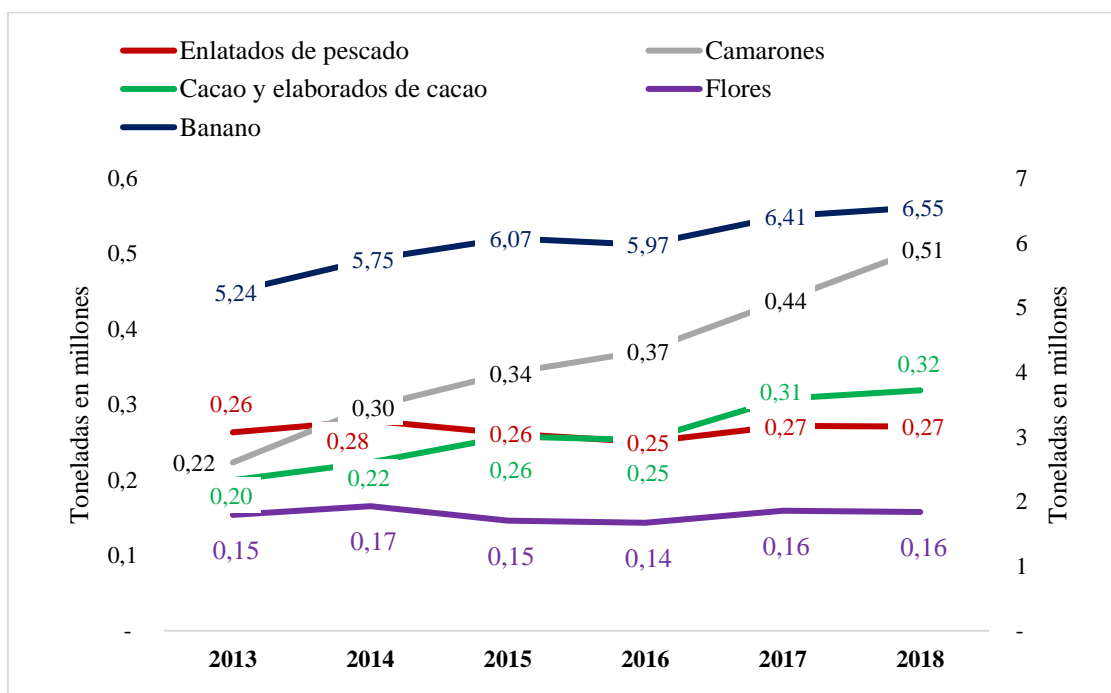
⁷Según la agrupación del Sistema de Inteligencia Comercial (SICOM) del Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MPCEIP), los elaborados de cacao pertenecen al capítulo 18 con excepción de la partida 1801.

Gráfico 2.5 Exportaciones de los productos más representativos de la oferta exportable ecuatoriana



Fuente: BCE – Elaboración: Propia

Gráfico 2.6 Toneladas de los productos más representativos de la oferta exportable ecuatoriana



Fuente: BCE – Elaboración: Propia

Situación de la oferta exportable entre Ecuador y la Alianza del Pacífico

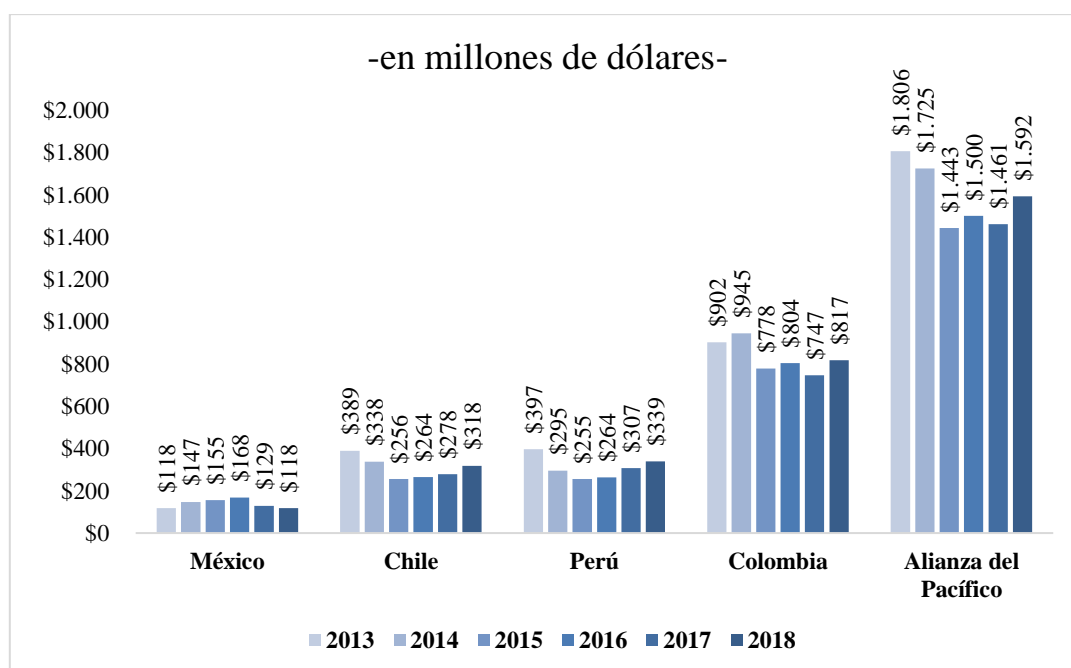
El intercambio comercial con la Alianza del Pacífico y sus 4 miembros abarcó alrededor de \$2.737 millones de dólares en exportación e importación de bienes no petroleros en el año 2017 (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2019).

El gráfico 2.7 muestra las exportaciones no petroleras que Ecuador realizó a cada miembro de la Alianza del Pacífico. El principal destino de las exportaciones ecuatorianas en el marco de la Alianza del Pacífico son Colombia y Perú con los cuales el Ecuador cuenta con un acuerdo comercial en el marco de la Comunidad Andina (CAN), el cual es de alcance total, es decir, que más del 92% de las subpartidas cuentan con preferencias arancelarias.

Así mismo, con Chile, Ecuador cuenta con un acuerdo comercial (ACE65) siendo este un acuerdo de alcance parcial y ser una extensión del tratado de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Por otro lado, México está inmerso en el tratado de ALADI, pero, este no cuenta con una extensión comercial con Ecuador (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2019).

En este marco, gran parte de las exportaciones de Ecuador ingresan sin preferencia arancelaria al mercado mexicano, lo que implica competir en desventaja respecto a socios comerciales que ya cuentan con un acuerdo con México (Organización Mundial del Comercio, 2018).

Gráfico 2.7 Suma de exportaciones ecuatorianas no petroleras en valor FOB con destino la Alianza del Pacífico



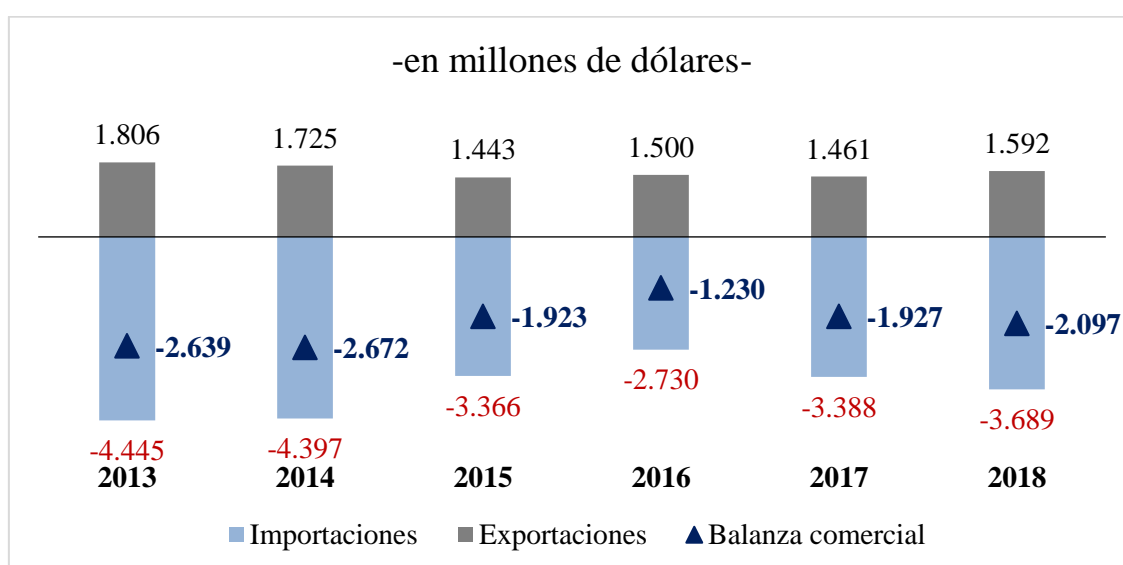
Fuente: BCE – Elaboración: Propia

Así mismo, la relación exportadora de Ecuador con la Alianza del Pacífico entre los años 2013 y 2018 se redujo en \$214 millones de dólares; las exportaciones generadas para el año 2013 fueron de \$1.806 millones de dólares pasando a ser de \$1.592 millones de dólares en 2018 experimentando un decrecimiento de las exportaciones no petroleras frente a la Alianza del Pacífico, que responde a los problemas económicos ocurridos después del boom de los commodities, el cambio en el tipo de cambio o la reducción del precio del barril de petróleo (De La Torre & Hidalgo, 2017). Con relación a las importaciones que realizó Ecuador, estas pasaron de \$1.448 millones de dólares en 2013 a \$1.365 millones dólares en 2018. Así, al igual que lo ocurrido con las exportaciones, el resultado se debe a los factores internos ocurridos en cada país.

La balanza comercial no petrolera entre Ecuador y la Alianza del Pacífico arroja un saldo deficitario. El socio comercial con mayor intercambio dentro de la Alianza del Pacífico fue Colombia y el país desde donde se importaron más productos fue desde México.

En los años 2015 y 2016 existió una reducción de los flujos comerciales entre los países miembros de la Alianza y Ecuador (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2019).

Gráfico 2.8 Balanza Comercial No Petrolera entre Ecuador y la Alianza del Pacífico

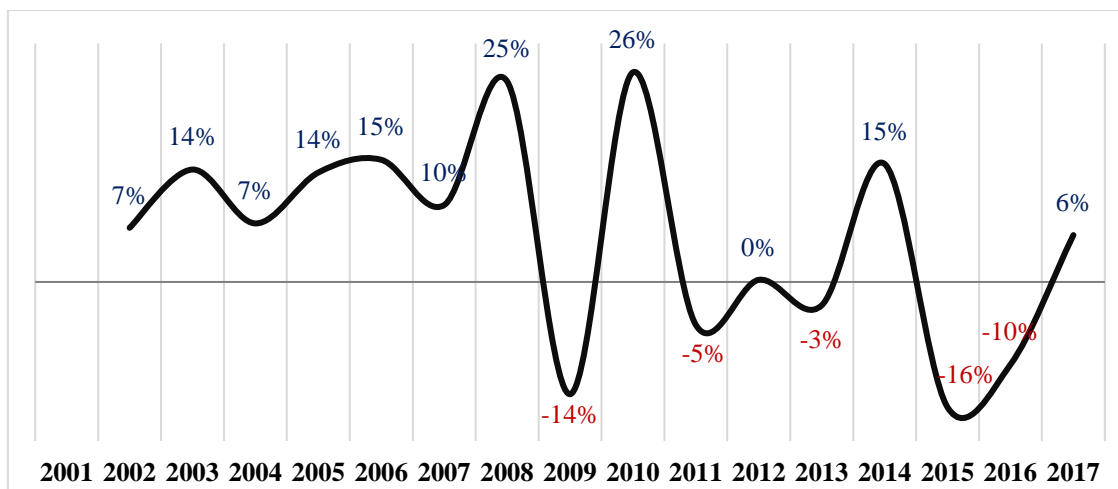


Fuente: BCE – **Elaboración:** Propia

El valor unitario de las exportaciones sufrió reducciones en los años 2015 y 2016 en vista del retroceso en los ingresos de exportaciones, esto es debido a una pérdida de competitividad por factores internos como el incremento de los bienes importados o por factores externos como el fortalecimiento del dólar. Por otro lado, se puede evidenciar que en los últimos dos años ha

existido una leve recuperación del valor exportado por tonelada métrica, sin aún igualar a los precios obtenidos en años anteriores (Fedexpor, 2018).

Gráfico 2.9 Tasa de variación del valor unitario del total de exportaciones por tonelada métrica con destino a la Alianza del Pacífico



Fuente: BCE – **Elaboración:** Propia

Como se puede apreciar en la tabla 2.3, se evidencia una reducción de 19,15% del valor FOB exportado.

Según los datos del MPCEIP (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca) el número de subpartidas exportadas de 2013 a 2017 con destino a la Alianza del Pacífico se redujo en 516 subpartidas exportadas con un valor mayor o igual a \$10 mil dólares, es decir que, subpartidas que se exportaron en 2013 ya no se exportaron para el año 2017. Por el otro lado, se exportaron 431 subpartidas nuevas en 2017 que en el año 2013 no se exportaban. Es decir que, entre estos años se redujeron 54 subpartidas que se exportaban hacia el mercado de la Alianza del Pacífico.

Tabla 2.3 Subpartidas no petroleras mayores o iguales a \$10 mil dólares exportadas a la Alianza del Pacífico

Año	Subpartidas a 6 dígitos	Exportaciones FOB (millones)	Crecimiento de exportaciones
2013	963	\$1.802,40	-0,92%
2014	977	\$1.720,97	-4,52%
2015	883	\$1.439,67	-16,35%
2016	881	\$1.496,10	3,92%

2017	909	\$1.457,20	-2,60%
------	-----	------------	--------

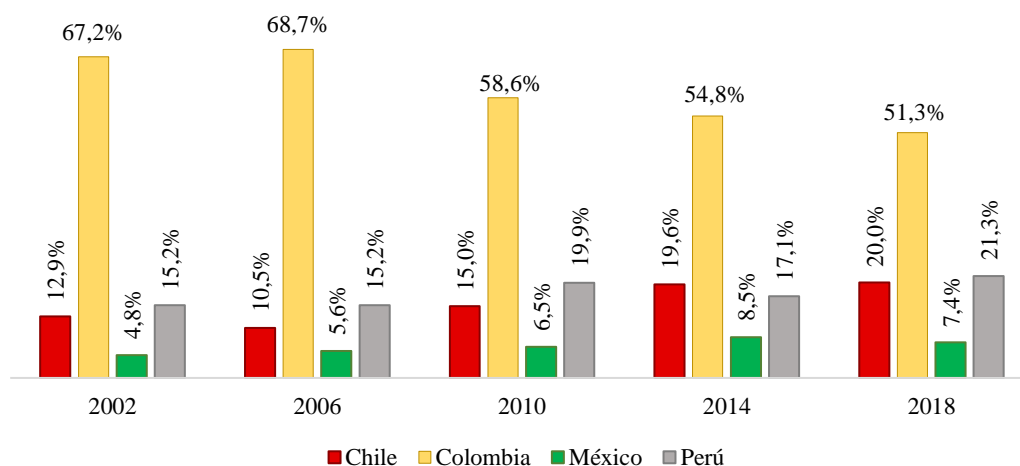
Fuente: Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca – **Elaboración:** Propia

En cuanto al total de exportadores (sociedades) con destino a la Alianza del Pacífico, la mayor concentración de estas empresas se ubica en los países de Colombia, Chile y Perú por el acuerdo preferencial de la CAN y el acuerdo de alcance parcial con Chile.

Del total de exportaciones que realiza Ecuador hacia la Alianza del Pacífico en el año 2018, estas están divididas de la siguiente forma: en un 51,32% son destinadas a Colombia, el 41,26% hacia Chile y Perú y el restante se exporta hacia México con un porcentaje muy bajo de 7,2% del total de exportaciones no petroleras hacia la Alianza del Pacífico, es evidente que la relación comercial entre Ecuador y México es bastante baja, incluso al ser México el país con mayores sumas comerciales y económicas dentro de la Alianza del Pacífico.

En los años anteriores se repitió la tónica de que el mayor destino sea Colombia con más del 50% de destino de exportaciones y el menor sea México con un 6,5% promedio (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2019).

Gráfico 2.10 Porcentaje de exportaciones no petroleras por país hacia la Alianza del Pacífico



Fuente: Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca – **Elaboración:** Propia

El ingreso de Ecuador a la Alianza del Pacífico puede incrementar el acceso al mercado mexicano para que este crezca. Los productos potenciales deben ser estudiados a profundidad para su apoyo en términos productivos y de competitividad (Banco Central del Ecuador, 2018).

Con respecto a un indicador de apertura comercial importante para comprender de manera más amplia el conocimiento de las relaciones comerciales entre Ecuador y la Alianza del Pacífico, es el índice de comercio inter e intra industrial (CEPAL, 2008). El índice de Grubel y Lloyd realizado en 1975 tiene el fin de medir el intercambio comercial entre países o productos (o industrias). La importancia de conocer sobre este indicador de comercio es contrastar los dos tipos de comercio resultantes, por un lado, el comercio interindustrial hace referencia al comercio entre industrias de diferentes sectores, usualmente es un intercambio de materia prima por bienes manufacturados; además, este se basa en la teoría de ventajas comparativas. En el otro caso, el comercio intraindustrial hace referencia al comercio entre países con industrias similares, es decir un mercado de competencia imperfecta (CEPAL, 2008) y (Krugman & Obstfeld, 2012).

La fórmula utilizada para este índice es la siguiente:

$$IGL = 1 - \frac{\sum |X_{ij}^k - M_{ij}^k|}{\sum (X_{ij}^k + M_{ij}^k)}$$

Donde X_{ij}^k y M_{ij}^k son las exportaciones e importaciones del producto o grupo k, del país i respecto del país j, en un año o período dado (CEPAL, 2008). El resultado del índice es entre 0 y 1, donde el grado de intensidad se analiza mediante los siguientes parámetros:

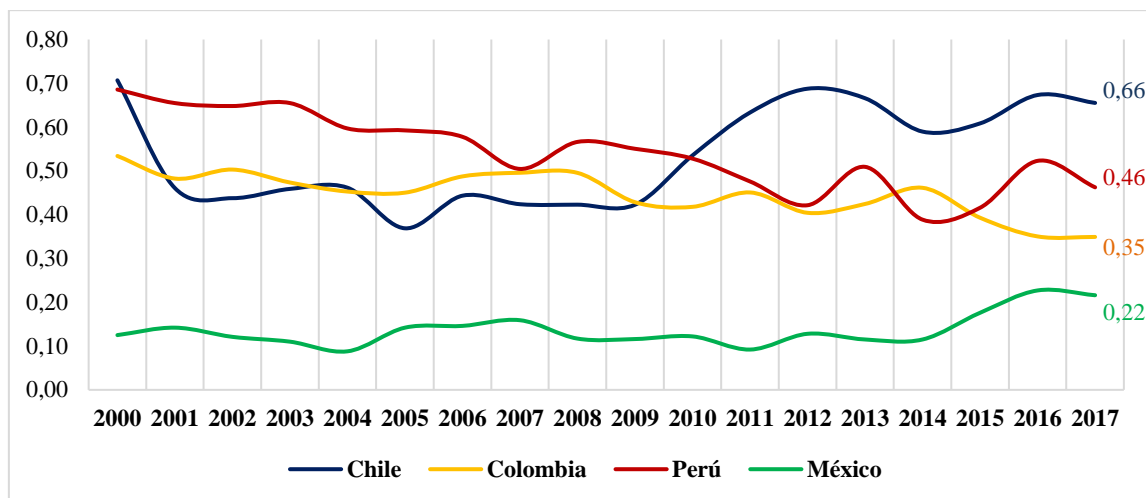
Nivel 1: IGL >0,33	Indicios de comercio intraindustrial
Nivel 2: IGL >0,10 <0,33	Potencial comercio intraindustrial
Nivel 3: IGL <0,10	Relaciones interindustriales

Fuente: CEPAL – **Elaboración:** Propia

Es decir que, si el índice resulta con un valor de 1 se tiene un comercio entre los mismos sectores (intraindustrial) y cuando el resultado es 0 se realiza comercio entre sectores distintos de cada país (interindustrial).

El resultado de este índice entre Ecuador y los países de la Alianza del Pacífico se demuestran en el gráfico siguiente:

Gráfico 2.11 Índice de comercio inter e intra industrial entre Ecuador y los miembros de la Alianza del Pacífico



Fuente: Trademap – **Elaboración:** Propia

El cálculo de este indicador nos permite analizar si Ecuador tiene una similitud entre industrias con la Alianza del Pacífico. Los resultados del índice de comercio resultaron por tener a Chile, Colombia y Perú con **indicios** de tener un comercio intraindustrial, es decir que, el comercio entre Ecuador y estos 3 países resulta ser entre industrias similares y, el resultado entre Ecuador y México fue de un **potencial** intraindustrial, que podría ser más beneficioso por la diferencia entre las industrias de cada país, respecto a los otros países de la Alianza. Esto quiere decir que para los tres primeros países Ecuador cuenta con similitud entre sus empresas exportadoras al ser complementarias, a diferencia de México que tiene un *potencial* de tener industrias similares, quiere decir que hay cierta similitud de empresas pero no de una forma tan significativa como lo son los otros tres países analizados.

Así mismo, estos resultados demuestran que las industrias de los miembros de la Alianza del Pacífico y Ecuador pueden apalancar una eficiencia regional de encadenamiento y complementariedad productiva con miras al mercado asiático. Los productos de la Alianza del Pacífico y Ecuador que más exportación hacia el mundo y hacia el mercado del Asia Pacífico tienen son los relacionados al sector agroindustriales. Es importante saber esta estructura de producción para analizar las cadenas de valor que se pueden generar al ingresar al bloque.

Un limitante adicional es que el índice captura la estructura actual del comercio con la Alianza y en el caso particular de México genera un desafío para encontrar los nuevos productos de oferta exportable que puedan acoplarse a la lógica de encadenamiento ante el eventual acuerdo comercial y así insertarse en el mercado del Asia Pacífico. Esto hace aún más importante el

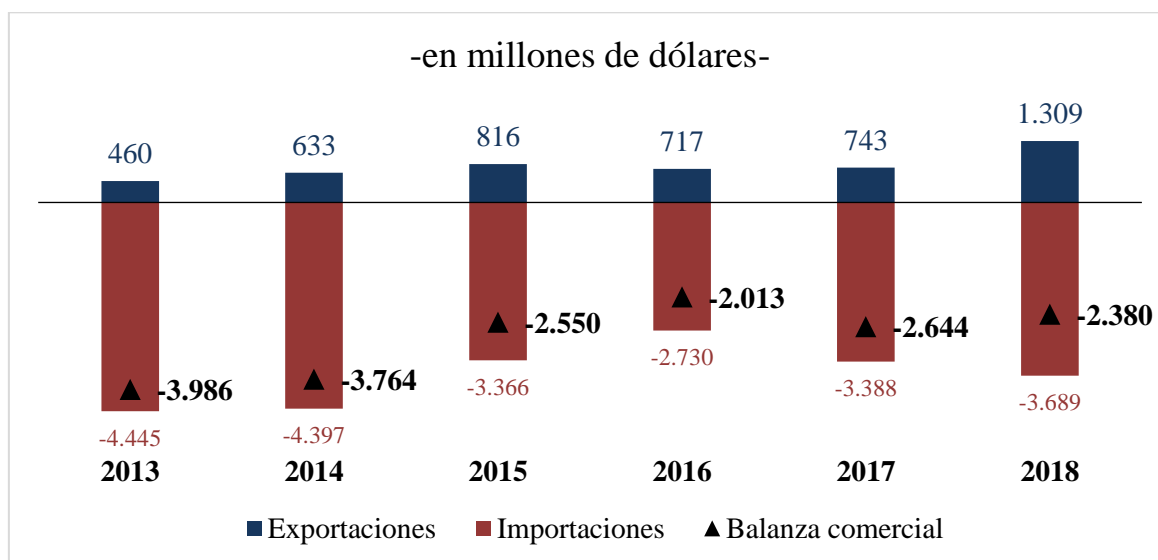
cálculo de los productos con potenciales frente a los miembros de la Alianza para que así puedan estos integrarse en cadenas enfocadas al Asia Pacífico.

Aproximación al comercio con el Asia Pacífico

El intercambio comercial entre Ecuador y los principales países del Asia Pacífico (China, Japón y Corea del Sur) expone un crecimiento importante en las exportaciones y un mayor dinamismo entre las economías, es así como los socios asiáticos se convirtieron en el tercer bloque con mayor intercambio comercial con Ecuador.

Este intercambio comercial para 2013 en términos netos cerró con -\$3.986 millones de dólares; debido al aumento de exportaciones y disminución de importaciones para el año 2018, Ecuador culminó con su balanza comercial negativa al obtener -\$2.380 millones de dólares como intercambio neto comercial (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2019) y (Dent, 2006).

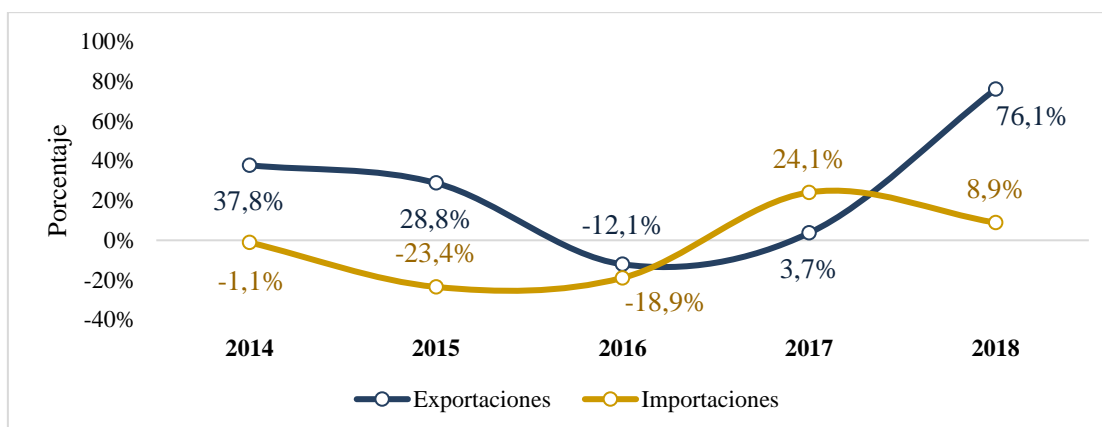
Gráfico 2.12 Balanza comercial no petrolera entre Ecuador y el Asia Pacífico



Fuente: BCE – **Elaboración:** Propia

En los últimos años, el intercambio de bienes no petroleros varió de manera positiva para las exportaciones y, de manera negativa para las importaciones, las exportaciones ecuatorianas entre los años 2013 y 2018 incrementaron en un promedio de 26,84%, únicamente entre los años 2017 y 2018 incrementaron en 76,06%. (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2019).

Gráfico 2.13 Tasas de variación de exportaciones e importaciones no petroleras entre Ecuador y la Alianza del Pacífico



Fuente: BCE – Elaboración: Propia

Escenarios de identificación de productos potenciales del Ecuador

La literatura contemporánea de la economía internacional propone la aplicación de ventajas comparativas como marco metodológico para establecer potenciales oportunidades de incrementar el comercio entre los países.

El índice de Balassa y sus posteriores modificaciones -explicadas con mayor profundidad más adelante en este capítulo- recoge este criterio a través de la ventaja comparativa revelada de productos de exportación, por lo que será la herramienta cuantitativa sobre la cual se obtendrán los productos de la oferta exportable ecuatoriana con mayor potencial de acceso y encadenamiento en el marco de apertura con la Alianza del Pacífico.

Para una orientación ordenada y válida de los potenciales productos, se propone una categorización de tres escenarios que permitan identificar las potencialidades productivas en función del destino comercial y la ventaja comparativa del país, acorde a la siguiente distinción:

	Destino comercial para productos potenciales	Resultado esperado
Escenario 1	Alianza del Pacífico	Identificar los productos de la canasta exportable del Ecuador que tienen mayor ventaja comparativa con los países miembros de la Alianza del Pacífico, bajo el supuesto de adhesión del Ecuador al bloque.
Escenario 2	Asia Pacífico, a través de encadenamientos comerciales con	Identificar los productos de la canasta exportable del Ecuador que tienen mayor potencial de expansión en el mercado del Asia Pacífico bajo el supuesto de

países miembros de la Alianza del Pacífico	<p>exportación directa formando parte de la Alianza del Pacífico.</p> <p>Por otra parte, seleccionar los bienes intermedios y finales en los que el Ecuador encontraría potencialidad de exportación al Asia Pacífico, a través de cadenas de valor productivas entre los miembros de la Alianza del Pacífico.</p>
--	--

Descripción preliminar del Escenario 1:

En esta sección se obtuvieron 347 productos potenciales que representaron el 64,42% del total de importaciones no petroleras de la Alianza del Pacífico en el año 2017.

La mayor cantidad de productos potenciales pertenecen a ramas industriales de plásticos, prendas, manufacturas, algodón, cacao, frutas, mantecas y grasas, debido a que la mayoría de estos productos son importados por la Alianza del Pacífico.

En este grupo se enfoca el análisis en 6 subpartidas con mayor potencial: aceite de palma, uvas frescas, margarina, cacao en polvo, tableros de madera y cerámica para baños. Estos productos registraron valores de exportación por \$109 millones de dólares para el año 2017, representando el 7,46% del total de exportaciones no petroleras hacia la Alianza del Pacífico.

Tabla 2.4 Resultados de productos potenciales seleccionados para escenario 1

Escenario 1		
Subpartida	Descripción	VCR promedio
151110	Aceite de palma	0,51
080610	Uvas frescas	0,41
151710	Margarina	0,57
180500	Cacao en polvo sin adición de azúcar ni otro edulcorante	0,63
441113	Tableros de madera	0,68

691010	Cerámica para baños	0,64
--------	---------------------	------

Fuente y elaboración: Propia

Descripción preliminar del Escenario 2:

Los productos potenciales se obtuvieron mediante el análisis entre los potenciales de Ecuador y el Asia Pacífico con 34 subpartidas y las 190 subpartidas obtenidas en el análisis de Alianza del Pacífico con el Asia Pacífico, el análisis se enfocó en 8 subpartidas en los encadenamientos productivos, divididas en dos categorías.

La primera columna corresponde a los productos potenciales de exportación directa tanto desde Ecuador como desde la Alianza hacia el mercado asiático; y, la segunda y tercera columna, corresponde a productos que pueden formar parte de encadenamientos de bienes finales o intermedios con la Alianza del Pacífico para exportar bienes finales al mercado del Asia Pacífico.

Tabla 2.5 Resultados de productos potenciales seleccionados para escenario 2

Escenario 2 - Cadenas productivas		
Productos de exportación directa	Productos de exportación intermedia	
	Subpartidas VCR 1	Subpartidas VCR 2
Claveles cortados para ramos	Flores naturales	Follaje y bouquets de flores
Minerales de cobre	Fruta fresca o seca	Confituras y jugos de fruta
Madera	Manteca, grasas y aceite de cacao	Derivados de cacao, confituras y lacas para el cabello
	Aceite de palma	Confituras, lacas y oleorresinas
	Insumos del sector textil	Prendas y complementos textiles

Fuente y elaboración: Propia

Para mayor entendimiento del análisis de potencialidades productivas a nivel de producto se tomó como referencia la clasificación del Sistema Armonizado a nivel de 6 dígitos, puesto que es el nivel internacional comparable.

Los resultados de las potencialidades tuvieron filtros en cada base de datos utilizada con el propósito de evitar valores perdidos en la selección de datos en las series anuales (2013-2017). Es decir, que no se consideren años sin datos de exportación en la subpartida analizada.

Así mismo se aplicó un filtro sobre el valor FOB exportado, con valor mayor a \$10 mil dólares y, por último, se filtró que cada indicador de ventaja comparativa revelada (VCR) sea igual o mayor a 0,33 puntos del índice, para lograr que los productos tengan el más alto potencial.

Escenario 1: Potencialidades productivas en términos comerciales de Ecuador frente a la Alianza del Pacífico.

Para medir las potencialidades productivas en términos comerciales de Ecuador frente a la Alianza del Pacífico, se realizó una variación del índice de Balassa, al utilizar datos de las importaciones. El Banco Mundial (2019), recomienda utilizar los datos de importaciones en estudios que utilicen series cronológicas, puesto que, las importaciones registradas de los países son más precisas que las exportaciones, debido a que, las importaciones generan ingresos arancelarios al país⁸. Por lo cual, los datos de importación al ser comparados con los datos de exportación resultan ser más precisos. Los datos de exportación no suelen tomar en cuenta la reexportación, es decir que, si un producto llega a un país “x”, este puede exportarlo nuevamente a un país “y” y no es contabilizado como importación para el país “x”. Así mismo, en el denominador son utilizadas las exportaciones debido a que es imposible conseguir los datos de importación de todo el mundo con Ecuador. Por tal motivo el índice de Balassa utilizado en este caso, es el siguiente:

$$IB_{EAP}^k = \frac{M_{AP E}^k / MT_{AP E}}{X_{EM}^k / XT_{EM}}$$

Dónde: $M_{AP E}^k$ = Importaciones del producto k realizadas por la Alianza del Pacífico desde Ecuador.

$MT_{AP E}$ = Importaciones (no petroleras) totales de la Alianza del Pacífico con Ecuador.

X_{EM}^k = Exportaciones del producto k realizadas por Ecuador hacia el mundo.

XT_{EM} = Exportaciones (no petroleras) totales del Ecuador al mundo.

Para poder obtener las subpartidas potenciales se realizó un análisis con las importaciones de los países miembros de la Alianza del Pacífico provenientes de Ecuador, las importaciones totales de la Alianza del Pacífico y las exportaciones mundiales de esos productos, esto es importante para poder analizar en una siguiente fase de la disertación si es que existe un potencial de encadenamientos productivos y cadenas de valor desde la Alianza del Pacífico como plataforma

⁸ Ver página 32.

hacia el mundo y en especial hacia el mercado del Asia Pacífico (Baier & Bergstrand, 2004) y (Baier & Bergstrand, 2007).

Las potencialidades de exportaciones de Ecuador con destino a la Alianza del Pacífico reflejaron 347 subpartidas potenciales que representaron el 1,95% del total de exportaciones no petroleras del Ecuador en 2017 y representaron el 16,28% de exportaciones no petroleras totales hacia la Alianza del Pacífico en 2017. Los 10 principales productos con mayor índice se los puede observar en el Anexo 1.

Las principales subpartidas obtenidas del cálculo de VCR fueron las siguientes:

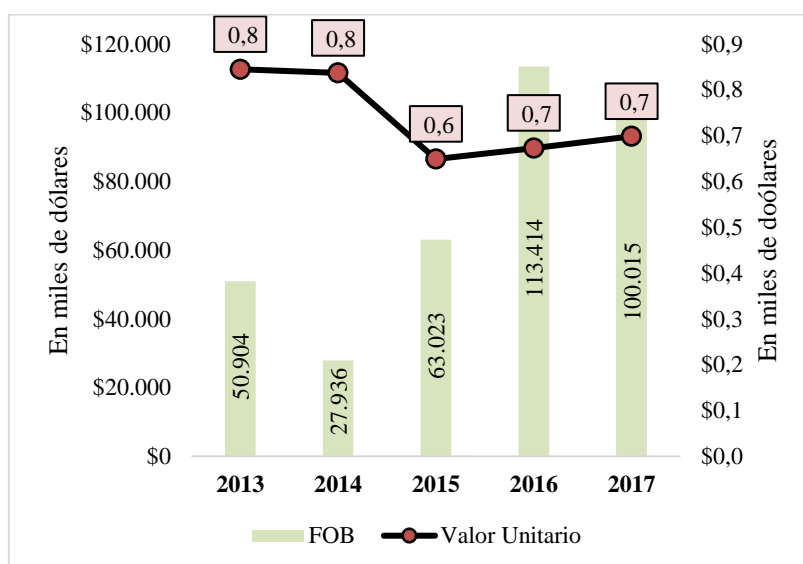
- **Productos potenciales**

1. Aceite de palma en bruto - subpartida 151110

El aceite de palma alcanzó un promedio de \$71 mil de dólares entre 2013 y 2017. Ecuador es el décimo primer país que más exporta de aceite de palma a nivel mundial. La reducción en el año 2014 es debido a los problemas de producción de palma que tuvo el país por la enfermedad denominada “cogollo PC (Phytophthora Palmivora)”, a nivel mundial existió un aumento general de las exportaciones. Las exportaciones para el año 2017 se vieron reducidas en un 11,81%.

El valor unitario por tonelada de aceite de palma se redujo, al pasar de \$0,8 mil dólares que resultó su punto más alto a \$0,7 mil dólares en 2017. Tuvo una reducción del 17,33% de 2013 a 2017.

Gráfico 2.14 Exportaciones y valor unitario desde Ecuador a la Alianza del Pacífico – subpartida 151110



Fuente: BCE – Elaboración: Propia

La exportación de aceite de palma a mercados internacionales fue realizada por un promedio de 14 empresas, dentro de las cuales la principal empresa exporta el 38,44% del total de exportaciones empresariales. Por otra parte, hacia la Alianza del Pacífico exportan un promedio de 12 empresas, las cuales en su mayoría exportan hacia Colombia.

Dentro del total de empresas que exportan hacia el mundo el 27,17% exportan hacia Colombia, 4,08% a México y 0,20% a Perú.

Tabla 2.6 Sociedades exportadoras hacia el mundo y hacia la Alianza del Pacífico – subpartida 151110

Sociedades exportadoras desde Ecuador subpartida 151110		
Años	Sociedades exportadoras hacia el mundo	Sociedades exportadoras hacia la Alianza del Pacífico
2013	15	16
2014	19	12
2015	14	12
2016	18	18
2017	15	13
2018	20	19

Fuente: BCE – **Elaboración:** Propia

Las VCR del aceite de palma resultaron con un crecimiento en el potencial exportable, debido a que se crearon más espacios donde Ecuador puede ingresar para exportar el producto. El aumento obtenido es debido a la reducción de exportaciones con sus principales socios comerciales, el aumento de importaciones de la Alianza del Pacífico desde el mundo y la reducción de importaciones de la Alianza del Pacífico desde Ecuador. El año 2017 en relación con el 2016, aumentaron las exportaciones mundiales en 19,9%, las importaciones Alianza – mundo incrementaron en 7,08% y las importaciones Alianza – Ecuador se redujeron en 9,60%. El VCR tuvo un promedio de 0,51.

Tabla 2.7 VCR (Ecuador – Alianza del Pacífico) – subpartida 151110

Ventaja Comparativa Revelada (Ecuador – Alianza del Pacífico) Subpartida 520921						
Código	Descripción del producto	Valor 2013	Valor 2014	Valor 2015	Valor 2016	Valor 2017

151110	Aceite de palma en bruto	0,45	0,20	0,53	0,67	0,70
--------	--------------------------	------	------	------	------	------

Fuente: Trademap – **Elaboración:** Propia

Los principales destinos de exportación de aceite de palma fueron Colombia, Venezuela y Países Bajos. En promedio estos tres países representaron el 82,72% de las exportaciones de aceite de palma. Por otra parte, los principales productores son países latinoamericanos y del Asia, debido a que el aceite de palma es un producto de las zonas tropicales. Sus principales competidores son Indonesia, Malasia y Papau Nueva Guinea, la suma promedio de las exportaciones de estos tres países llegan a ser el 83,01% del total de exportaciones a nivel mundial promedio.

Tabla 2.8 Principales destinos de exportación y principales competidores – subpartida 151110

Promedio 2013 – 2018 - Subpartida 151110						
Mayores destinos de exportación		País de destino		Top 1	Top 2	Top 3
				Colombia	Venezuela	Países Bajos
		Exportaciones promedio (miles)		\$69.148	\$47.244	\$14.670
Mayores competidores de exportación	País competidor	Mundo	Mundo	Mundo	A. Latina	A. Latina
		Indonesia	Malasia	Papau Nueva Guinea	Guatemala	Colombia
	Exportaciones promedio (miles)	\$4.315.434	\$2.744.656	\$424.236	\$297.078	\$207.882

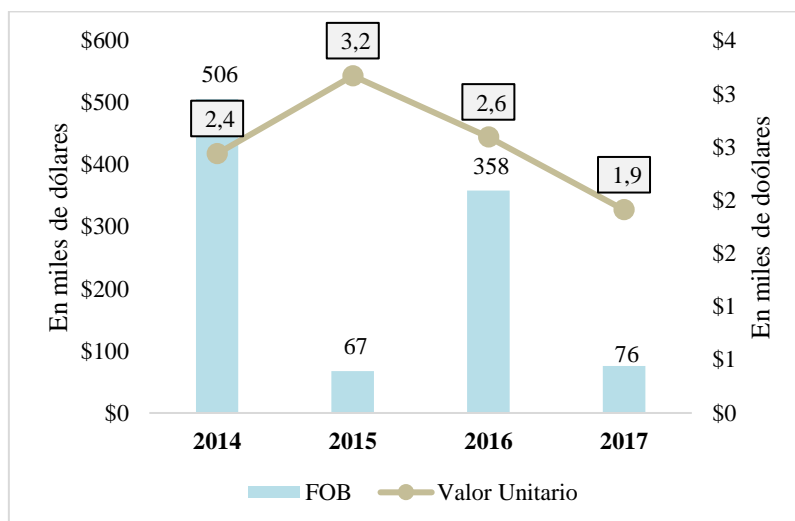
Fuente: Trademap – **Elaboración:** Propia

2. Uvas frescas – Subpartida 080610

La exportación de uvas ecuatorianas la Alianza del Pacífico en el período 2014 - 2017 alcanzó los \$252 mil dólares. Dentro del período analizado el año con mayores exportaciones de uvas hacia la Alianza del Pacífico fue el año 2014 cuando iniciaron las exportaciones hacia el bloque, alcanzando los \$506 mil dólares de exportación. Para los siguientes años se perdieron exportaciones de uvas hacia el mercado colombiano, al pasar de \$506 mil dólares exportados en 2014 a \$76 mil dólares en 2017. El principal socio comercial de uvas ecuatorianas es Colombia. El valor unitario alcanzó su punto más alto en 2015 con \$3,2 mil dólares pasando a \$1,9 mil dólares en el año 2017.

Según el Ministerio de Agricultura y Ganadería (2018), los productores de uva se encuentran ubicados en Santa Elena, donde tienen instalada su producción en 205 hectáreas y su meta es incrementar a 1.500 hectáreas en 2 años. Además, cuentan con pruebas para aumentar la variedad de uva (alrededor de 23 distintas nuevas variedades).

Gráfico 2.15 Exportaciones y valor unitario desde Ecuador a la Alianza del Pacífico – subpartida 080610



Fuente: BCE – **Elaboración:** Propia

Las sociedades exportadoras de uvas con destino al mundo alcanzaron un promedio de 2 en todo el período. Por otro lado, hacia la Alianza del Pacífico en todo el período apenas exportaron un promedio de 1 empresa. Las exportaciones uvas tienen un destino del 74,49% del total de exportaciones hacia Colombia, siendo este el único país con relaciones comerciales de uvas dentro de la Alianza del Pacífico

Tabla 2.9 Sociedades exportadoras hacia el mundo y hacia la Alianza del Pacífico – subpartida 080610

Sociedades exportadoras desde Ecuador subpartida 080610		
Años	Sociedades exportadoras hacia el mundo	Sociedades exportadoras hacia la Alianza del Pacífico
2013	1	0
2014	2	1
2015	1	1

2016	2	1
2017	2	2
2018	3	2

Fuente: BCE – Elaboración: Propia

El resultado de las ventajas comparativas reveladas de las uvas, en parte es dado por las exportaciones que Ecuador realiza hacia el mundo y desde la Alianza del Pacífico la relación que tienen sus importaciones mundiales de uvas con las importaciones de uvas ecuatorianas. En el año 2017 sobresale el VCR debido a la reducción en exportación de uvas ecuatorianas al mundo, las cuales tuvieron una reducción del 80,66% con respecto al año 2016. Se aumentó el índice debido a que se perdieron varios nichos de mercado como el de Colombia. El potencial responde a la recuperación de estos nichos y generar nuevos nichos para la exportación de uvas. El VCR en 2013 es negativo 1 debido a que ese año Ecuador no exportó uvas al mercado de la Alianza.

Tabla 2.10 VCR (Ecuador – Alianza del Pacífico) – subpartida 080610

Ventaja Comparativa Revelada (Ecuador – Alianza del Pacífico) Subpartida 080610						
Código	Descripción del producto	Valor 2013	Valor 2014	Valor 2015	Valor 2016	Valor 2017
080610	Uvas frescas	-1,00	0,74	0,78	0,75	0,80

Fuente: Trademap – Elaboración: Propia

Los países con mayor recepción de uvas ecuatorianas son Colombia, Curaçao y Países Bajos. Para el 2017, las exportaciones hacia los tres principales destinos acumulan el 92,27% del total de exportaciones ecuatorianas de uvas, específicamente lo destinado a Colombia representó el 85,56% del total de exportaciones. Los principales competidores de uvas ecuatorianas a nivel mundial son países como Estados Unidos, Chile y Países Bajos, estos tres países exportadores representaron el 37,99% del comercio mundial de uvas. En Latinoamérica sus principales competidores resultaron ser Chile, Perú y Brasil.

Tabla 2.11 Principales destinos de exportación y principales competidores – subpartida 080610

Promedio 2013 – 2018 - Subpartida 080610						
Mayores destinos de exportación	País de destino			Top 1	Top 2	Top 3
				Colombia	Curaçao	Países Bajos
		Exportaciones promedio (miles)			\$201	\$9
		Mundo	Mundo	Mundo	A. Latina	A. Latina

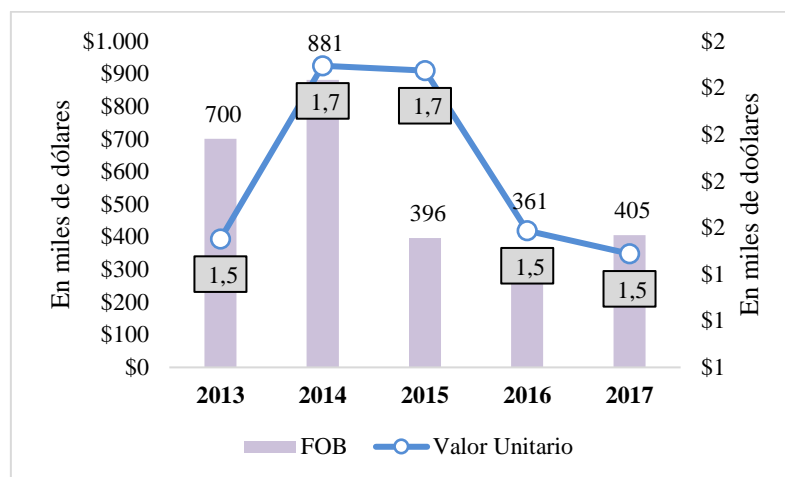
Mayores competidores de exportación	País competidor	Chile	Estados Unidos	Países Bajos	Perú	Brasil
	Exportaciones promedio (miles)	\$1.240.978	\$968.365	\$787.241	\$615.039	\$80.711

Fuente: Trademap – Elaboración: Propia

3. Margarina (exc. margarina líquida) – Subpartida 151710

La exportación de margarina que realizó Ecuador con destino a los miembros de la Alianza del Pacífico alcanzó su punto más alto en el año 2014 con \$881 mil dólares exportados y pasó a una reducción de exportaciones hasta llegar a \$405 mil dólares en 2017, siendo esta una reducción del 54,04% respecto al 2014. El valor unitario promedio resulto de 1,6 en el período analizado.

Gráfico 2.16 Exportaciones y valor unitario desde Ecuador a la Alianza del Pacífico – subpartida 151710



Fuente: BCE – Elaboración: Propia

Las sociedades exportadoras de margarina que exportaron hacia el mundo fueron en promedio de 3 empresas. Al mercado de la Alianza se registran exportaciones a Colombia, Perú y Chile de solamente dos empresas. La empresa que más exportaciones generó en este período representó el 84,33% del total de exportaciones totales de margarina. Este bajo número de empresas se debe a que las exportaciones que se realizan las hacen personas naturales. Al mercado colombiano se realizó el 17,91% de las exportaciones.

Tabla 2.12 Sociedades exportadoras hacia el mundo y hacia la Alianza del Pacífico – subpartida 151710

Sociedades exportadoras desde Ecuador subpartida 151710		
Años	Sociedades exportadoras hacia el mundo	Sociedades exportadoras hacia la Alianza del Pacífico
2013	1	1
2014	2	1
2015	4	2
2016	3	2
2017	3	2
2018	3	1

Fuente: BCE – **Elaboración:** Propia

Las ventajas comparativas reveladas de la margarina alcanzaron un promedio de 0,57 en los años calculados 2013 a 2017. El VCR del año 2015 que resultó ser mucho más alto que el resto es debido a que las importaciones que realizó la Alianza del Pacífico desde Ecuador fueron bajas respecto al total de importaciones de margarina que realizó la Alianza en dicho año. Debido a la variación en importaciones desde el mundo y la reducción de importaciones de la Alianza del Pacífico el índice se mantuvo entre valores de 0,54 en 2016 y 0,60 en 2017.

Tabla 2.13 VCR (Ecuador – Alianza del Pacífico) – subpartida 151710

Ventaja Comparativa Revelada (Ecuador – Alianza del Pacífico) Subpartida 151710						
Código	Descripción del producto	Valor 2013	Valor 2014	Valor 2015	Valor 2016	Valor 2017
151710	Margarina (exc. margarina líquida)	0,69	0,33	0,71	0,54	0,60

Fuente: Trademap – **Elaboración:** Propia

Los principales destinos de la margarina ecuatoriana fueron Colombia, Estados Unidos, y Perú. El principal socio comercial para margarina fue Colombia al representar el 22,17% del total de exportaciones hacia el mundo entre 2013 – 2018. De manera específica para 2018 representó el 36,02% de las exportaciones totales de margarina hacia el mundo.

Los principales competidores de la margarina ecuatoriana fueron Países Bajos, Bélgica, y Polonia. El primer país de mayor destino de las exportaciones fue Países Bajos representando el 13,37% del total de exportaciones al mundo entre 2013 – 2017. De manera específica para 2017 representó el 12,22% de las exportaciones totales y en conjunto con el segundo principal destino alcanzaron el 23,01%. Los competidores Latinoamericanos para Ecuador resultaron ser Brasil y Barbados.

Tabla 2.14 Principales destinos de exportación y principales competidores – subpartida 151710

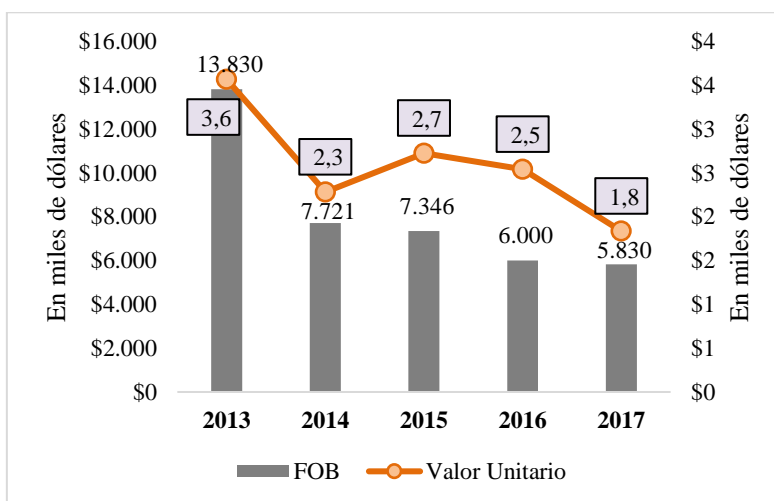
Promedio 2013 – 2018 - Subpartida 151710						
Mayores destinos de exportación		País de destino		Top 1	Top 2	Top 3
				Colombia	Estados Unidos	Perú
		Exportaciones promedio (miles)		\$414	\$286	\$286
Mayores competidores de exportación	País competidor	Mundo	Mundo	Mundo	A. Latina	A. Latina
		Países Bajos	Bélgica	Polonia	Brasil	Barbados
	Exportaciones promedio (miles)	\$205.132	\$126.174	\$158.162	\$34.181	\$9.233

Fuente: Trademap – **Elaboración:** Propia

4. Cacao en polvo sin adición de azúcar ni otro edulcorante – Subpartida 180500

Las exportaciones totales del cacao en polvo sin edulcorante alcanzaron su punto más alto del período en el año 2013 al exportar \$17 millones de dólares hacia el mundo, de los cuales el 77,65% tuvo como destino la Alianza del Pacífico (\$13 millones de dólares), por otro lado, las exportaciones a la Alianza del Pacífico alcanzaron el valor de \$5 millones dólares en el año 2017, las cuales representaron el 47,80% del total de exportaciones del cacao en polvo. Las exportaciones hacia el mundo disminuyeron con una tasa promedio del 14,05% hasta el año 2017 y de mayor manera las exportaciones hacia la Alianza del Pacífico cayeron en un promedio del 108,99% para el mismo período de tiempo. Es evidente la caída del cacao en polvo en las exportaciones mundiales y de manera significativa en las importaciones del bloque desde Ecuador, hacen un llamado a impulsar al sector y retomar el mercado perdido.

Gráfico 2.17 Exportaciones y valor unitario desde Ecuador a la Alianza del Pacífico – subpartida 180500



Fuente: Trademap – **Elaboración:** Propia

Las empresas exportadoras de cacao en polvo hacia el mundo fueron de 16 empresas promedio, el menor número de empresas exportadoras lo tuvo el año 2013 con 11 y el año con mayor número fue en 2018 con 23. Entre las 4 principales empresas exportadoras exportaron el 89,25% del total de exportaciones de cacao en polvo.

Por otra parte, las empresas exportadoras de cacao en polvo con destino la Alianza del Pacífico fueron de promedio de 9, donde no existieron cambios relevantes en el período analizado. Las exportaciones a Colombia representan el 30,76% del total de exportaciones de cacao en polvo y el 14,70% a Chile dentro del período analizado.

Tabla 2.15 Sociedades exportadoras hacia el mundo y hacia la Alianza del Pacífico – subpartida 180500

Sociedades exportadoras desde Ecuador subpartida 180500		
Años	Sociedades exportadoras hacia el mundo	Sociedades exportadoras hacia la Alianza del Pacífico
2013	11	8
2014	12	8
2015	12	8
2016	15	9

2017	22	10
2018	23	9

Fuente: BCE – **Elaboración:** Propia

Las ventajas comparativas reveladas del cacao en polvo resultaron de 0,63 en promedio entre 2013 y 2017. Los resultados se debieron a la baja de las exportaciones ecuatorianas hacia el mundo y por la baja de importaciones de cacao en polvo del bloque de la Alianza del Pacífico, el mayor valor obtenido fue en el año 2014 debido a que se redujeron las exportaciones hacia los países de la Alianza del Pacífico, de \$8 millones exportados a Colombia en 2013 bajaron a \$5 en 2014 y de \$4 millones exportados a Chile se redujeron a \$2.

Tabla 2.16 VCR (Ecuador – Alianza del Pacífico) – subpartida 180500

Ventaja Comparativa Revelada (Ecuador – Alianza del Pacífico) Subpartida 180500						
Código	Descripción del producto	Valor 2013	Valor 2014	Valor 2015	Valor 2016	Valor 2017
180500	Cacao en polvo sin adición de azúcar ni otro edulcorante	0,64	0,65	0,62	0,59	0,63

Fuente: Trademap – **Elaboración:** Propia

A lo largo del período de 2013 a 2017 los principales destinos del cacao en polvo fueron Colombia, Chile, Cuba y Estados Unidos. Durante todo el período de análisis Colombia resultó como máximo destino de exportación, en este período Colombia representó el 36,3% en promedio del total de exportaciones de cacao en polvo, Chile representó el 38,85% y Cuba el 14,4%.

Los principales competidores para el cacao en polvo ecuatoriano fueron Países Bajos, Malasia y Alemania. Las exportaciones promedio de cacao en polvo de Ecuador representan el 2,12% de las exportaciones de Países Bajos, el 5,38% de Malasia y el 5,70% de Alemania. Los principales competidores de Ecuador en América Latina son Brasil y Perú, este primero tiene relación comercial con Argentina, Países Bajos, Chile, Estados Unidos, etc. El objetivo de Ecuador debe ser diversificar y mejorar su productividad para competir contra el mercado brasileño y peruano.

Tabla 2.17 Principales destinos de exportación y principales competidores – subpartida 180500

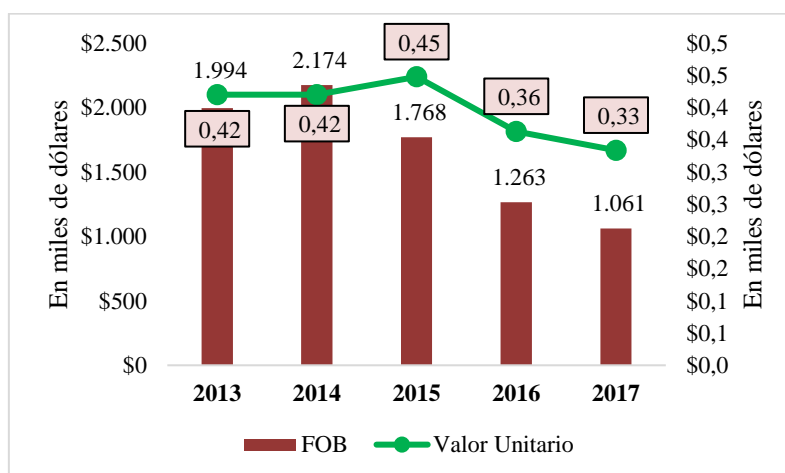
Promedio 2013 – 2018 - Subpartida 180500						
Mayores destinos de exportación		País de destino		Top 1	Top 2	Top 3
				Colombia	Chile	Cuba
		Exportaciones promedio (miles)		\$5.162	\$2.122	\$1.937
Mayores competidores de exportación	País competidor	Mundo	Mundo	Mundo	A. Latina	A. Latina
		Países Bajos	Malasia	Alemania	Brasil	Perú
	Exportaciones promedio (miles)	\$664.697	\$261.557	\$247.273	\$63.357	\$12.251

Fuente: Trademap – Elaboración: Propia

5. Tableros de media densidad "MDF", de madera y de medida ≥ 5 mm, pero ≤ 9 mm – Subpartida 441113

Las exportaciones de tableros de media densidad de madera se redujeron de su punto más alto en 2014 con \$2 millones a exportar en 2017 un valor de -51,2% alcanzando el \$1 millón de dólares, esto es resultado de la reducción de importaciones mundiales y de la Alianza del Pacífico. El precio unitario también se redujo debido a la mayor oferta que tuvo el producto a nivel mundial y la reducción de demanda internacional.

Gráfico 2.18 Exportaciones y valor unitario desde Ecuador a la Alianza del Pacífico – subpartida 441113



Fuente: Trademap – Elaboración: Propia

El número de empresas exportadoras de los tableros de media densidad fue de únicamente 1 empresa que exportan este producto, la cual exporta el 99,90% del total de las exportaciones. Las exportaciones se dirigieron a los 4 miembros de la Alianza del Pacífico, del total de exportaciones el 51,87% son dirigidas a Colombia, el 4,96% a Perú, el 3,62% a Chile y el 0,82% a México.

Tabla 2.18 Sociedades exportadoras hacia el mundo y hacia la Alianza del Pacífico – subpartida 441113

Sociedades exportadoras desde Ecuador subpartida 441113		
Años	Sociedades exportadoras hacia el mundo	Sociedades exportadoras hacia la Alianza del Pacífico
2013	2	1
2014	1	1
2015	1	1
2016	1	1
2017	1	1
2018	1	1

Fuente: BCE – **Elaboración:** Propia

Los índices de VCR de los tableros alcanzaron en promedio un el valor de 0,68 puntos. Esto es resultado del cambio de importaciones mundiales del producto, además, de la reducción de las exportaciones ecuatorianas. Ecuador es productor de distintos tipos de tableros de madera y tiene un gran potencial para aumentar su producción y exportación hacia más nichos de mercado (Gualzaqui, 2019).

Tabla 2.19 VCR (Ecuador – Alianza del Pacífico) – subpartida 441113

Ventaja Comparativa Revelada (Ecuador – Alianza del Pacífico) Subpartida 441113						
Código	Descripción del producto	Valor 2013	Valor 2014	Valor 2015	Valor 2016	Valor 2017
441113	Tableros de media densidad "MDF", de madera y de medida >= 5mm, pero <=9 mm	0,70	0,76	0,59	0,68	0,64

Fuente: Trademap – **Elaboración:** Propia

Dentro de los tres principales destinos de exportación, Ecuador exportó a Colombia y Chile la mayor cantidad promedio de tableros entre los años 2013 y 2018. Los tres principales países de

destino representan el 83,10% promedio de las exportaciones. Su socio principal colombiano representa el 52,71% de las exportaciones totales de la partida 441113.

Por otro lado, los principales competidores para la exportación de tableros de media densidad son China, Alemania y Bélgica. La mayoría de los destinos exportados por los competidores de Ecuador son a países miembros de la Unión Europea.

Tabla 2.20 Principales destinos de exportación y principales competidores – subpartida 441113

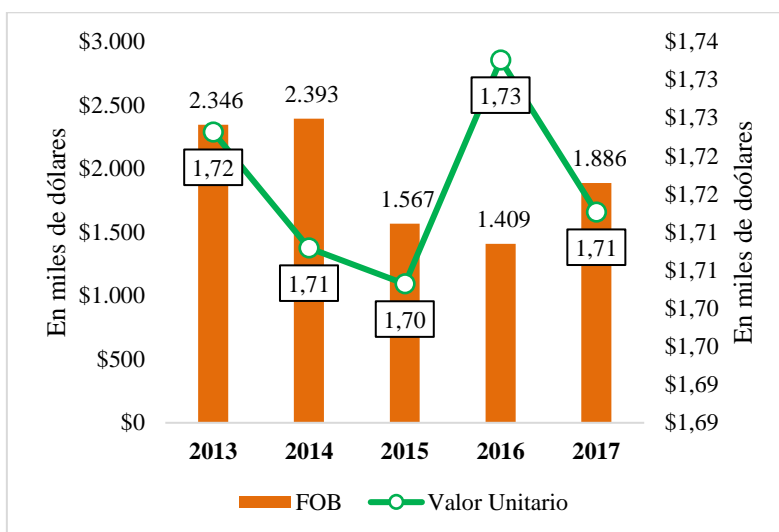
Promedio 2013 – 2018 - Subpartida 441113						
Mayores destinos de exportación		País de destino		Top 1	Top 2	Top 3
				Colombia	Bolivia	Chile
		Exportaciones promedio (miles)		\$874	\$304	\$200
Mayores competidores de exportación	País competidor	Mundo	Mundo	Mundo	A. Latina	A. Latina
		China	Alemania	Bélgica	Brasil	Chile
	Exportaciones promedio (miles)	\$341.113	\$325.775	\$263.481	\$19.472	\$14.332

Fuente: Trademap – **Elaboración:** Propia

- Fregaderos "piletas para lavar", lavabos, pedestales de lavabo, bañeras, bidés, inodoros, cisternas "depósitos de agua" para inodoros, urinarios y aparatos fijos simil., para usos sanitarios, de porcelana (exc. soportes para jabón, para esponjas, para cepillos de dientes, para toallas y para papel higiénico) – Subpartida 691010

Los fregaderos, lavabos, bañera, bidés, inodoros, etc. resultaron con un potencial para el Ecuador. Las exportaciones de estos productos alcanzaron en primer año de nuestro análisis los \$2,35 millones de dólares exportados hacia la Alianza del Pacífico, para el año 2017 estas las exportaciones se redujeron en \$460 mil de dólares alcanzando \$1,8 millones de dólares, reducción de aproximadamente 20% respecto al 2013. Vale señalar que se exportan estos productos a tres miembros de la Alianza: Chile, Perú y Colombia, siendo este último al que más se le exportó en todo el período. El valor unitario alcanzó un valor promedio de 1,7 toneladas, manteniendo este valor durante todos los años.

Gráfico 2.19 Exportaciones y valor unitario desde Ecuador a la Alianza del Pacífico – subpartida 691010



Fuente: BCE – **Elaboración:** Propia

Las empresas exportadoras de productos cerámicos para higiene en el mundo fueron en promedio de 3 empresas entre los años 2013 y 2018. La principal empresa exportadoras representa el 98,75% del total de exportaciones. Por otro lado, las empresas con destino a la Alianza del Pacífico fueron en promedio de 2 empresas. El principal destino de exportación es Colombia con el 20,91% del total de exportaciones ecuatorianas de esta subpartida.

Tabla 2.21 Sociedades exportadoras hacia el mundo y hacia la Alianza del Pacífico – subpartida 691010

Sociedades exportadoras desde Ecuador subpartida 691010		
Años	Sociedades exportadoras hacia el mundo	Sociedades exportadoras hacia la Alianza del Pacífico
2013	3	3
2014	3	3
2015	4	1
2016	4	2
2017	3	1
2018	2	1

Fuente: BCE – **Elaboración:** Propia

Las VCR resultantes de esta subpartida obtuvieron un promedio de 0,64 en el período 2013 a 2017. Los valores obtenidos en los años 2014 y 2015 son los más altos respecto a los otros años, debido a que los países de la Alianza del Pacífico importaron desde Ecuador grandes cantidades de estos productos y las exportaciones mundiales de Ecuador fueron bajas. En los años posteriores incrementaron las exportaciones mundiales del país y las exportaciones del mundo, esto explica la reducción de los VCR en los años 2016 y 2017.

Tabla 2.22 VCR (Ecuador – Alianza del Pacífico) – subpartida 691010

Ventaja Comparativa Revelada (Ecuador – Alianza del Pacífico) Subpartida 691010						
Código	Descripción del producto	Valor 2013	Valor 2014	Valor 2015	Valor 2016	Valor 2017
691010	Fregaderos "piletas para lavar", lavabos, pedestales de lavabo, bañeras, bidés, inodoros, cisternas "depósitos de agua" para inodoros, urinarios y aparatos fijos simil., para usos sanitarios, de porcelana (exc. soportes para jabón, para esponjas, para cepillos de dientes, para toallas y para papel higiénico)	0,75	0,82	0,80	0,30	0,56

Fuente: Trademap – **Elaboración:** Propia

Los principales destinos de exportación de la subpartida 691010 resultaron ser Argentina, Bolivia y Perú, a los cuales Ecuador exportó el 28,04% del total de exportaciones entre 2013 y 2018. Las exportaciones hacia Perú representaron el 12,34% del total de exportaciones de cerámicas para baños ecuatorianos.

Los principales competidores de cerámicas para baños resultaron ser China, Alemania y Tailandia. Las exportaciones ecuatorianas representaron el 0,10% del total de exportaciones promedio de estos productos exportados desde China entre 2013 y 2018. En América Latina, Colombia es el país que más exportó en el período seguido por Guatemala y Ecuador. Los competidores de Ecuador fueron Colombia y Guatemala.

Tabla 2.23 Principales destinos de exportación y principales competidores – subpartida 691010

Promedio 2013 – 2018 - Subpartida 691010						
Mayores destinos de exportación		País de destino		Top 1	Top 2	Top 3
				Argentina	Perú	Bolivia
		Exportaciones promedio (miles)		\$551	\$489	\$72
Mayores competidores de exportación	País competidor	Mundo	Mundo	Mundo	A. Latina	A. Latina
		China	Alemania	Tailandia	Colombia	Guatemala
	Exportaciones promedio (miles)	\$3.864.536	\$329.735	\$116.875	\$41.564	\$3.826

Fuente: Trademap – Elaboración: Propia

Escenario 2: Potencialidades de encadenamientos productivos para el Ecuador como parte de la Alianza del Pacífico con intenciones comerciales hacia el mercado del Asia Pacífico.

Consideraciones metodológicas:

El análisis se lo realizó con datos de importaciones⁹ y exportaciones entre los países miembros de la Alianza del Pacífico, países del Asia Pacífico y Ecuador. Para el análisis de encadenamientos productivos se utilizaron los resultados obtenidos en el escenario 1¹⁰.

Las potencialidades de Alianza del Pacífico frente al Asia Pacífico cambian respecto al escenario 1 debido a que el siguiente análisis es entre bloques. Se la calcularon con la siguiente fórmula del Índice de Balassa:

$$IB_{APAP}^k = \frac{M_{AP AP}^k / MT_{AP AP}}{X_{AP M}^k / XT_{AP M}}$$

⁹ Ver página 32.

¹⁰ Ver página 54.

Dónde: $M_{AP AP}^k$ = Importaciones del producto k realizadas por el Asia Pacífico desde Alianza del Pacífico.

$MT_{AP AP}$ = Importaciones (no petroleras) totales del Asia Pacífico con la Alianza del Pacífico.

$X_{AP M}^k$ = Exportaciones del producto k realizadas por la Alianza del Pacífico hacia el mundo.

$XT_{AP M}$ = Exportaciones (no petroleras) totales de la Alianza del Pacífico hacia el mundo.

Para calcular las potencialidades de los productos de la Alianza del Pacífico, se integró las importaciones de los países del Asia Pacífico de cada uno de los países miembros de la Alianza del Pacífico, es decir, las importaciones de China, Corea del Sur y Japón desde los países miembros de la Alianza, se incluyeron las ventajas comparativas reveladas calculadas entre Ecuador y la Alianza del Pacífico y el potencial de ventajas comparativas reveladas entre los países de la Alianza del Pacífico con el Asia Pacífico. El fin último de este análisis es ligar las potencialidades del Ecuador con la Alianza del Pacífico y observar el vínculo que puede tener con las importaciones que realiza el Asia Pacífico desde la Alianza (Balassa, 1977).

Para la selección de los productos se realizó un análisis de los siguientes VCR resultantes: el resultado de potencialidades de exportaciones desde Ecuador hacia el Asia del Pacífico que reflejó 34 subpartidas potenciales y el VCR resultante del potencial de las exportaciones desde la Alianza del Pacífico sin Ecuador hacia el Asia Pacífico con 190 subpartidas potenciales.

Para el aprovechamiento de la eventual apertura y el acercamiento comercial con el Asia Pacífico desde la Alianza del Pacífico existen dos canales:

1. La exportación de un producto de consumo intermedio o un producto final que es directamente exportado hacia el Asia Pacífico siendo miembro de la Alianza del Pacífico;
o,
2. Identificar los eslabones donde el Ecuador pueda formar encadenamientos productivos a través de provisión de insumos y bienes intermedios para los miembros de la Alianza del Pacífico en bienes que terminen exportándose al Asia Pacífico.

Estos encadenamientos productivos resultantes están divididos en subpartidas como exportación directa hacia el Asia Pacífico observando el potencial individual de Ecuador y el potencial conjunto de la Alianza del Pacífico al mercado asiático y, las subpartidas que pueden formar parte de encadenamientos productivos potenciales con los miembros de la Alianza del Pacífico.

Se analizó cada subpartida y se escogieron 6 productos potenciales ecuatorianos que pueden encadenarse a la producción, tanto como productos de exportación directa al Asia y productos potenciales para encadenamientos productivos:

- Productos potenciales para encadenamientos productivos

⌘ Productos de consumo intermedio o producto final

1. Claveles "flores y capullos", cortados para ramos o adornos, frescos – Subpartida 060312

La subpartida de claveles “flores y capullos” cortados para ramos o adornos resultaron potenciales entre Ecuador y la Alianza del Pacífico y entre la Alianza del Pacífico y el Asia Pacífico. Los claveles ecuatorianos con destino asiático alcanzaron un aproximado de \$2 millones de exportaciones para el año 2013 y aumentaron hasta alcanzar los \$5,3 millones de dólares para el año 2018.

La ventaja comparativa revelada de los claveles entre Ecuador y el bloque desde el año 2013 hasta el año 2017, el indicador alcanzo un promedio de 0,65 en el período analizado, este resultado se da por el incremento de exportaciones ecuatorianas a nivel mundial. Por otro lado, el potencial de la Alianza del Pacífico con el Asia Pacífico resultó de 0,41 promedio, el potencial promedio resultó ser menor al que tiene Ecuador con la Alianza, estos dos indicadores nos muestran que una inclusión de Ecuador a la Alianza del Pacífico generará aumentos en la oferta exportable ecuatoriana hacia el continente asiático, debido a sus potenciales en claveles.

Tabla 2.24 Producto potencial Ecuador con Alianza del Pacífico y Alianza del Pacífico con Asia Pacífico - Subpartida 060312

Producto semejante Ecuador con Alianza del Pacífico y Alianza del Pacífico con Asia Pacífico - Subpartida 060312							
Código	Descripción del producto	VCR	Valor 2013	Valor 2014	Valor 2015	Valor 2016	Valor 2017
060312	Claveles "flores y capullos", cortados para ramos o adornos, frescos	Ecuador - Asia Pacífico	0,61	0,63	0,66	0,69	0,66
		Alianza del Pacífico -	0,38	0,40	0,44	0,44	0,41

		Asia Pacífico					
--	--	------------------	--	--	--	--	--

Fuente: Trademap – **Elaboración:** Propia

2. Minerales de cobre y sus concentrados – Subpartida 260300

La subpartida de minerales de cobre y sus resultaron potenciales entre los mercados de manera conjunta alcanzaron valores importantes en los dos cálculos de VCR. El cobre ecuatoriano con destino a los países del Asia Pacífico alcanzó un aproximado de \$8 millones de exportaciones para el año 2013 y un aumento de \$4 millones hasta alcanzar los \$12 millones de dólares en el año 2017.

La ventaja comparativa revelada del cobre entre Ecuador y la Alianza aumentó desde el año 2013 hasta el año 2017, el indicador alcanzo un promedio de 0,83 en el período analizado, este resultado se da por el incremento de exportaciones ecuatorianas a nivel mundial. Por otro lado, el potencial de la Alianza del Pacífico con el Asia Pacífico resultó de 0,71 promedio, el potencial promedio nos indica las posibilidades de encadenarse desde el mercado de la Alianza y desde el ecuatoriano generando aumentos en la oferta exportable ecuatoriana hacia el continente asiático, debido a sus potenciales en cobre.

Tabla 2.25 Producto potencial Ecuador con Alianza del Pacífico y Alianza del Pacífico con Asia Pacífico - Subpartida 260300

Producto semejante Ecuador con Alianza del Pacífico y Alianza del Pacífico con Asia Pacífico - Subpartida 260300							
Código	Descripción del producto	VCR	Valor 2013	Valor 2014	Valor 2015	Valor 2016	Valor 2017
260300	Minerales de cobre y sus concentrados	Ecuador - Asia Pacífico	0,81	0,80	0,99	0,90	0,65
		Alianza del Pacífico - Asia Pacífico	0,70	0,70	0,72	0,72	0,69

Fuente: Trademap – **Elaboración:** Propia

3. Madera en plaquitas o escamillas (exc. de las especies utilizadas principalmente como tintóreas o curtientes, así como de coníferas) – Subpartida 440122

Las exportaciones de maderas en plaquitas con destino a los países del Asia Pacífico incrementaron de \$8,4 millones de dólares en el año 2013 hasta alcanzar los \$10 millones de dólares en 2017.

Las ventajas comparativas que resultaron del primer encadenamiento tuvieron sus valores más altos en los años 2013 y 2014, debido a que los países del bloque importaron esta subpartida, alcanzando \$9 millones de dólares en promedio y, para los años posteriores el bloque tuvo mayores importaciones mundiales y se aumentaron las importaciones desde Ecuador, es por esto por lo que el potencial se redujo en menor medida. Además, el índice alcanzó un promedio de 0,89.

Por otro lado, las ventajas comparativas entre el bloque latinoamericano con el bloque asiático alcanzaron los 0,85 puntos promedio. Esto es debido a los cambios ocurridos en las importaciones desde el bloque latinoamericano y las importaciones desde el mundo, por ejemplo, para el año 2015 que alcanzó su pico más alto fue debido al aumento de importaciones desde el Asia Pacífico las cuales alcanzaron \$18 mil millones de dólares.

Tabla 2.26 Producto potencial Ecuador con Alianza del Pacífico y Alianza del Pacífico con Asia Pacífico - Subpartida 440122

Producto semejante Ecuador con Alianza del Pacífico y Alianza del Pacífico con Asia Pacífico - Subpartida 440122							
Código	Descripción del producto	VCR	Valor 2013	Valor 2014	Valor 2015	Valor 2016	Valor 2017
440122	Madera en plaquitas o escamillas (exc. de las especies utilizadas principalmente como tintóreas o curtientes, así como de coníferas)	Ecuador - Asia Pacífico	0,95	0,89	0,88	0,89	0,83
		Alianza del Pacífico - Asia Pacífico	0,85	0,84	0,86	0,85	0,85

Fuente: Trademap – **Elaboración:** Propia

≠ **Insumos o bienes intermedios para la elaboración de productos finales exportables**

1. Subpartidas de insumos 060240, 060314, 060315, 060319 con subpartidas de bienes finales exportables 060390, 060311, 060312, 060420, 060490.

El primer producto potencial en las cadenas de productivas que Ecuador puede ingresar al Asia Pacífico es la venta de sus flores hacia mercados como el colombiano o el mexicano que a su vez exportan productos diferenciados al ecuatoriano, por ejemplo, las rosas o claveles ecuatorianos pueden ser exportados al mercado colombiano para que se realicen los bouquets de flores (incluidas en la partida 0604) y se exporten al mercado asiático, vale mencionar que Colombia es uno de los principales exportadores de los bouquets en el mundo.

Por otro lado, las flores ecuatorianas pueden ingresar como insumo de las flores teñidas o preparadas para adornos, que es otro de los potenciales que tiene el bloque del Pacífico con el Asia Pacífico. Cabe mencionar que las exportaciones ecuatorianas de estas subpartidas al bloque alcanzaron los \$23 millones de dólares en 2017 y para el año 2018 se redujo a \$19 millones de dólares.

Tabla 2.27 Cadenas productivas partidas 0602 y 0603

Insumos para la elaboración de productos exportables			
Subpartida de insumos		Subpartida de productos	
060240	Rosales, sin injertar	060390	Secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otro modo las flores y capullos, de los tipos, para ramos o adornos
060312	Claveles "flores y capullos", cortados para ramos o adornos, frescos	060311	Rosas "flores y capullos", cortadas para ramos o adornos, frescas
060314	Crisantemos "flores y capullos", cortados para ramos o adornos, frescos	060312	Claveles "flores y capullos", cortados para ramos o adornos, frescos

060315	Lirios frescos cortados "Lilium spp." y las yemas, de una, para ramos o adornos	060420	Follaje, hojas, ramas y demás partes de plantas, sin flores ni capullos y hierbas, musgos y líquenes, siendo los productos de los tipos utilizados para ramos o adornos, frescos
060319	Flores frescas y capullos, cortados, de una, para ramos o adornos (excepto rosas, claveles, orquídeas, crisantemos y lirios)	060490	Follaje, hojas, ramas y demás partes de plantas, sin flores ni capullos y hierbas, musgos y líquenes, siendo los bienes de una especie, para ramos o adornos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma

Fuente: Trademap – **Elaboración:** Propia

- Subpartidas de insumos 080450, 080430, 080610 con subpartidas de bienes finales exportables 200989, 200799.

El segundo tipo de insumos potenciales son las frutas secas o frescas que pueden incluirse en el proceso productivo como materia principal para realizar jugos, jaleas y mermeladas (incluidos en la partida 200799) o confites (incluidos en la partida 200989) que son exportados y cuentan con potencial de la Alianza del Pacífico hacia el mercado asiático. Actualmente, las exportaciones de estas frutas hacia el mercado de la Alianza del Pacífico alcanzaron \$13 millones de dólares para 2016 y crecieron en 13,54% para el año 2017, es decir, alcanzaron los \$15 millones de dólares.

Adicionalmente, estos productos tienen un potencial adicional hacia mercados como el estadounidense o el europeo debido a que las frutas, jugos y vinos tienen gran acogida en los mercados asiáticos.

Tabla 2.28 Cadenas productivas partidas 0804 y 0807

Insumos para la elaboración de productos exportables			
Subpartida de insumos		Subpartida de productos	
080430	Piñas "ananás", frescas o secas	200799	Confituras, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas u otros frutos, obtenidos por cocción, incl. con adición de azúcar u otro edulcorante (exc. de agrios "cítricos", así como las preparaciones homogeneizadas)

080450	Guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos	200989	Jugo de frutas o verduras, no fermentados, con o sin adición de azúcar u otro edulcorante (excepto con adición de alcohol, mezclas, y el jugo de los cítricos, piñas, tomates, uvas, incl. El mosto de uva, las manzanas y arándanos)
080610	Uvas frescas	200969	Jugo de uva, incl. el mosto, sin fermentar y sin adición de alcohol, incl. con adición de azúcar u otro edulcorante, de valor Brix > 30 a 20°C
		220410	Vino espumoso, de uvas frescas

Fuente: Trademap – **Elaboración:** Propia

3. Subpartida de insumos 180400 con subpartidas de bienes finales exportables 180500, 200799, 330530.

La tercera subpartida potencial elegida para el encadenamiento productivo fue la subpartida 180400, la cual hace referencia a la manteca, grasa y aceite de cacao. Este producto puede encadenarse con las elaboraciones de cacao en polvo, las confituras y las lacas para el cabello que son potenciales desde la Alianza del Pacífico hacia el bloque asiático, por ejemplo, Chile es el séptimo país a nivel mundial que más exporta confituras y, China es el décimo tercer que más importa a nivel mundial para 2018. La interconexión de tipos de cacao y del cacao como tal puede resultar un aumento sustancial para los productores de cacao, estas exportaciones se beneficiarían a los países de la Alianza y a Ecuador.

Tabla 2.29 Cadenas productivas partida 1804

Insumos para la elaboración de productos exportables			
Subpartida de insumos		Subpartida de productos	
180400	Manteca, grasas y aceite de cacao	180500	Cacao en polvo sin adición de azúcar ni otro edulcorante
		200799	Confituras, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas u otros frutos, obtenidos por cocción, incl. con adición de azúcar u otro edulcorante (exc. de agrios "cítricos", así como las preparaciones homogeneizadas)
		330530	Lacas para el cabello

Fuente: Trademap – **Elaboración:** Propia

4. Subpartida de insumos 151190 con subpartidas de bienes finales exportables 200799, 330190, 330530.

El aceite de palma es un insumo que pueda ser utilizado en distintas variedades de productos, de manera específica, en los tres productos potenciales que exporta la Alianza del Pacífico. El aceite de palma es uno de los productos principales para la elaboración de confituras (subpartida 200799) que resulta el potencial de encadenamiento productivo más alto, una proporción es utilizada para productos relacionados al cabello como son las lacas (330530) y en disoluciones concentradas de aceites o extractos de aceites (330190).

La exportación ecuatoriana de aceite de palma con destino la Alianza del Pacífico alcanzó los \$33 millones de dólares en 2016 y 2017, para el año 2018 incrementaron las exportaciones en \$13 millones de dólares, es decir, alcanzaron los \$46 millones de dólares.

Tabla 2.30 Cadenas productivas partida 1511

Insumos para la elaboración de productos exportables			
Subpartida de insumos		Subpartida de productos	
151190	Aceite de palma y sus fracciones, incl. refinados, sin modificar químicamente (exc. aceite de palma en bruto)	200799	Confituras, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas u otros frutos, obtenidos por cocción, incl. con adición de azúcar u otro edulcorante (exc. de agrios "cítricos", así como las preparaciones homogeneizadas)
		330530	Lacas para el cabello
		330190	Oleorresinas de extracción; disoluciones concentradas de aceites esenciales en grasas, aceites fijos, ceras o materias simil., obtenidas por enflorado o maceración; subproductos terpénicos residuales de la desterpenación de los aceites esenciales; destilados acuosos aromáticos y disoluciones acuosas de aceites esenciales

Fuente: Trademap – **Elaboración:** Propia

5. Subpartidas de insumos de los capítulos 51, 52, 54, 55, 56, 58, 59, 60, 61, 62 y 63 con subpartidas de bienes finales exportables de los capítulos 61, 62 y 63.

El sector textil comprendido desde el capítulo 50 hasta el capítulo 63, resultó con un amplio potencial de encadenamientos productivos. Ecuador resultó con potencial en los productos referentes a tejidos, hilos, filamentos, encajes, telas, entre otros productos necesarios para la elaboración de prendas de vestir, estos productos son de diferente material debido a que las prendas de vestir ocupan una gran cantidad diferentes materiales e insumos textiles.

Las exportaciones de estos materiales hacia la Alianza del Pacífico alcanzaron los \$15,6 millones de dólares para 2017 y aumentaron en 6,10% para el 2018, alcanzando los \$16,6 millones de dólares. El encadenamiento productivo puede ser logrado bajo el régimen especial que tuvo Ecuador y Colombia en materia textil que más adelante se abordará.

Según el presidente de la Asociación de Industriales Textiles del Ecuador (AITE), los encadenamientos productivos de los textiles son una opción para aprovechar el posible acuerdo con la Alianza del Pacífico. El sector textil ya tiene experiencia con dos programas de encadenamientos de suministros pasados. Cuando existió el ATPDA; Ecuador, Colombia y Estados Unidos llegaron a realizar este tipo de programas. El primer programa fue un encadenamiento de suministros vinculado a telas para bolsillos y forros para los abrigos o ternos, Ecuador exportaba a Colombia para que Colombia las incluya en sus prendas de vestir que a su vez eran exportadas hacia Estados Unidos. El segundo programa tuvo encadenamientos con telas, por ejemplo, telas de un alto componente de algodón como gabardina, sábanas o jean, además de ciertos insumos para la producción textil como hilos de coser o filamentos para tejeduría, iban desde Ecuador a Colombia para que el producto final sea exportado a Estados Unidos. Estos dos proyectos duraron hasta los años 2010 – 2011, con una duración no menos a 8 años (Díaz Crespo, 2019).

Revivir el esquema de suministro de ese tipo es posible y se lo ha hablado con Colombia, además de que puede ser muy atractivo realizarlo con México, pero con mayor dificultad. Dado que estos países tienen comercio de textiles con el Asia Pacífico, Ecuador puede introducir sus productos o realizar encadenamientos productivos que, específicamente, el sector textil ya cuenta con experiencia (Díaz Crespo, 2019).

Agregó, que la inclusión comercial de Ecuador en la Alianza del Pacífico puede generar un esquema de aprendizaje del sector textil y lograr ingresar a nuevos mercados internacionales mediante productos de alta tecnología que cuentan con una alta demandada y en específicamente por el mercado japonés (Díaz Crespo, 2019).

Tabla 2.31 Posibles cadenas productivas capítulos 51, 52, 54, 55, 56, 58, 59, 60, 61, 62 y 63

Insumos para la elaboración de productos exportables			
Capítulos de insumos		Capítulos de productos	
51	Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin	61	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto
52	Algodón	62	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto

54	Filamentos sintéticos o artificiales	63	Los demás artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos
55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas		
56	Guata, fieltro y tela sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes; artículos de cordelería		
58	Tejidos especiales; superficies textiles con mechón insertado; encajes; tapicería; pasamanería; bordados		
59	Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas; artículos técnicos de materia textil		
60	Tejidos de punto		
61	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto		
62	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto		
63	Los demás artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos		

Fuente: Trademap – **Elaboración:** Propia

Los resultados del capítulo demuestran que la estructura de exportación entre Ecuador y la Alianza del Pacífico alcanzando un valor de \$1.806 millones de dólares en 2013 y reduciéndose a \$1.592 millones de dólares en 2018, es decir, un decrecimiento de menos 11,84%. En promedio, entre los años 2013 a 2018 el 52,4% de exportaciones tuvo un destino a Colombia, el 19,50% a Perú, el 19,34% a Chile y el 8,76% a México.

Los VCR obtenidos en este capítulo demuestran que los productos potenciales ecuatorianos con mayor índice relacionados a la Alianza del Pacífico son productos agroindustriales como cacao, banano, café, frutas, entre otros. De manera específica, las potenciales de oferta exportable ecuatoriana frente a la eventual adhesión a la Alianza del Pacífico resultaron ser 347 subpartidas potenciales. Del total de productos, la mayoría de los capítulos potenciales están en la denominación de bienes no tradicionales y denominados como manufacturados. Debido a que Ecuador no cuenta con exportaciones de estos productos hacia la Alianza del Pacífico resultan ser productos con espacio para su ingreso. Sin embargo, los bienes potenciales que mayor valor en el índice pertenecen al sector agroindustrial ecuatoriano. Los capítulos con mayor potencial

resultaron ser los ligados a plásticos, prendas de vestir, papel y cartón, algodón, frutas, cacao, maderas en plaquitas, manufacturas, entre otros. Los principales productos analizados fueron aceite de palma (151110), uvas frescas (080610), margarina (151710), cerámicas para baños (691010), cacao en polvo sin adición de azúcar (180500) y tableros de madera (441113).

Los encadenamientos productivos en los que Ecuador podrá ingresar de ser posible su adhesión resultaron ser 34 espacios en los que productos potenciales tendrán oportunidades de manera directa y 130 mediante encadenamientos intermedios, este resultado se lo hizo después de un análisis general del VCR entre Ecuador y el Asia Pacífico ligado al VCR entre la Alianza del Pacífico y el Asia Pacífico. Estos encadenamientos se los dividió en exportaciones de un producto de consumo intermedio o final que se exporte directamente al Asia Pacífico como lo serían los claveles, minerales de cobre y maderas en plaquitas, principales productos seleccionados. Por otro lado, exportaciones de un producto que sirva como insumo dentro de la Alianza del Pacífico con miras al Asia Pacífico, los principales productos fueron flores, frutas, mantecas y grasas de cacao, aceite de palma y producciones textiles.

Los productos que tienen un mayor potencial en los dos escenarios analizados están ligados a los sectores como textil, florícola, frutas, cacao, aceites, tableros de madera y sector acuícola. Estos sectores resultan de poder ingresar de las dos vías al mercado del Asia Pacífico, debido a que estos productos son ya son exportados a estos mercados y tienen la posibilidad extra de generar valor agregado con los países de la Alianza del Pacífico.

En la tabla 2.32 se observan datos de los principales productos obtenidos en el escenario 1 representaron el 7,5% del total de exportaciones no petroleras con destino a la Alianza del Pacífico en el año 2017. El total de productos potenciales del mismo escenario está dividido en un 15% como productos agroindustriales y un 85% como productos manufactureros, cabe recalcar que los productos con mayor VCR resultaron ser los productos agroindustriales. Por otro lado, los productos principales del escenario 2 como potencial directo representaron el 1,45% y los principales productos de posibles encadenamientos representaron el 5,5% del total de exportaciones no petroleras con destino a la Alianza del Pacífico en el mismo período de tiempo. El total de productos del escenario 2 con potencial directo resultaron ser agroindustrial en un 44% y manufacturero en un 56%. Así mismo, los productos de encadenamientos en el tramo Ecuador – Alianza del Pacífico resultaron ser en un 65% agroindustriales y un 35% manufactureros y en el tramo potencial de Alianza del Pacífico + Ecuador al Asia Pacífico resultaron ser de un 56,5% Agroindustrial y un 43,5% manufacturero. Esto evidencia que los productos agroindustriales tienen un alto potencial de valor entre Ecuador y la Alianza del Pacífico y que el sector agroindustrial es el que mayor potencial agregado obtuvo dentro encadenamientos productivos.

Tabla 2.32 Principales productos obtenidos en los escenarios 1 y 2¹¹

Escenario 1		Escenario 2			
Exportaciones de los principales productos obtenidos respecto al total de exportaciones no petroleras con destino la Alianza del Pacífico en el año 2017		Exportaciones de los principales productos obtenidos respecto al total de exportaciones no petroleras con destino la Alianza del Pacífico en el año 2017			
Principales productos con potencial a la AP		Potencial directo		Encadenamientos productivos	
151110 – Aceite de palma	0,01%	060312 - Claveles	0,01%	060240, 060312, 060314, 060315 y 060319 - Flores	0,60%
080610 – Uvas frescas	6,84%			080430, 080450 y 080610 - Piñas, guayabas y uvas	1,00%
151710 – Margarina	0,03%	260300 – Minerales de cobre	0,72%	180400 - Manteca, grasas y aceite de cacao	0,40%
180500 - Cacao en polvo	0,40%			151190 - Aceite de palma y sus fracciones	2,30%
441113 - Tableros de madera	0,06%	440122 – Maderas en plaquitas	0,72%	Insumos de los capítulos 51, 52, 54, 55, 56, 58 y 60 - Productos textiles	1,10%
691010 – Cerámicas para baños	0,13%				
Total	7,46%	Total	1,45%	Total	5,50%
Porcentaje del total de productos potenciales denominados como agroindustriales o manufactureros		Porcentaje del total de productos potenciales denominados como agroindustriales o manufactureros			
Principales productos con potencial a la AP		Productos con potencial exportable de forma directa			
Agroindustrial	15,00%	Agroindustrial		44,12%	
Manufactura	85,00%	Manufactura		55,58%	
		Productos con potencial exportable como encadenamiento productivo			
		Encadenamiento EC - AP		Encadenamiento AP + ECU - Asia P.	
		Agroindustrial	65,02%	Agroindustrial	56,54%
		Manufactura	34,98%	Manufactura	43,46%

Fuente: Trademap – Elaboración: Propia

¹¹ Todas las subpartidas son presentadas en nomenclatura del Sistema Armonizado en quinta enmienda (HS 2012).

3 Efectos comerciales en exportaciones como resultado de la adhesión del Ecuador a la Alianza del Pacífico

Los resultados obtenidos en los productos potenciales calculados en la segunda sección permitirán generar la base de análisis para construir un modelo que cuantifique los efectos comerciales bajo el supuesto que Ecuador se adhiera a la Alianza del Pacífico.

Los efectos comerciales de creación y desvío de comercio favorable para el Ecuador serán obtenidos a partir de un análisis bajo la metodología SMART¹² -explicado más adelante con detalle- bajo el supuesto de una liberación arancelaria al acceso de productos ecuatorianos a los miembros de la Alianza del Pacífico, así como la eventual conformación de cadenas de valor entre miembros para exportar a los principales mercados del Asia Pacífico.

Para tal propósito, se establecen tres escenarios de cuantificación de efectos comerciales que incorporan los productos potenciales identificados en la sección anterior para cada destino comercial.

Consideraciones metodológicas de resultado de cuantificación No.1

Este resultado estima los efectos comerciales en variación de exportaciones no petroleras del Ecuador en relación con una adhesión a la Alianza del Pacífico.

- Se asume liberación comercial completa: todas las subpartidas que tengan arancel de importación positivo se reducen a tarifa cero.
 - › Como análisis adicional se observan los cambios arancelarios en los siguientes productos para exportación a México: rosas, banano, camarones, aceite de palma, cacao, manteca de cacao, tableros de madera y mangos.
- Se considera que Ecuador es parte de un mercado ampliado (zona de libre comercio) con Colombia y Perú en el marco de la CAN y liberación completa con Chile debido al acuerdo comercial (ACE 65) vigente con ese país.
- Se modela, por lo tanto, liberación comercial de exportaciones ecuatorianas con México, bajo el entendido de que sería el único país miembro del bloque con el que el Ecuador no tiene un acuerdo comercial de amplio alcance liberatorio.

¹² (Baldwin & Jaimovich, 2012)

Consideraciones metodológicas del resultado de cuantificación No.2

Este resultado estima los efectos comerciales en variación de exportaciones no petroleras de la Alianza del Pacífico ante eventual integración comercial con países del Asia Pacífico.

- Se establece el supuesto que habrá un acercamiento comercial entre la Alianza del Pacífico y el Asia Pacífico, tal como se plantea en los documentos constitutivos de la Alianza del Pacífico.
- Se asume liberación comercial completa: todas las subpartidas que tengan arancel de importación positivo se reducen a tarifa cero.
- Debido a la imposibilidad de realizar el modelo SMART entre bloques se realizó el análisis entre los principales países del Asia Pacífico de manera individual frente al bloque de la Alianza.
- Por lo tanto, se determinan los efectos ante la liberación comercial de exportaciones de la Alianza del Pacífico hacia los países del Asia Pacífico.

Consideraciones metodológicas del resultado de cuantificación No.3

Este resultado estima los efectos comerciales en variación de exportaciones no petroleras de la Alianza del Pacífico (AP) ante eventual integración comercial con países del Asia Pacífico, incluyendo el supuesto de que el Ecuador ya es parte del bloque AP.

- Se considera que habrá un acercamiento comercial entre la Alianza del Pacífico (incluido Ecuador) y el Asia Pacífico.
- En el modelo se incluyó a Ecuador como parte de la Alianza del Pacífico con el fin de observar los efectos que generaría la adhesión de Ecuador en el bloque.
- Se asume liberación comercial completa: todas las subpartidas que tengan arancel de importación positivo se reducen a tarifa cero.
- De igual manera, ante la imposibilidad de realizar el modelo SMART entre bloques se realizó el análisis entre los países del Asia Pacífico de manera individual frente al bloque de la Alianza incluido Ecuador.
- El modelo se basa en la liberación comercial de exportaciones de la Alianza del Pacífico incluido Ecuador hacia los países del Asia Pacífico.

Modelo SMART

El modelo SMART estima los cambios arancelarios que puedan llegar a tener las partes establecidas por cada producto de importación. Los resultados del modelo exponen el efecto creación y desvío, que se traducen en el efecto total del potencial acuerdo comercial. El primer

efecto es explicado como el nuevo comercio que generaría de manera directa debido a la reducción arancelaria entre los países. El efecto desvío explica lo que se generaría debido a la mayor competitividad en términos de precios frente a otras economías, para esto se utiliza el supuesto de la elasticidad de sustitución imperfecta de Armington (Banco Mundial, 2019).

Para el cálculo fueron necesarios los siguientes datos de las subpartidas: las importaciones desde el mundo, las importaciones desde los países de la Alianza del Pacífico, la elasticidad de importación y el promedio de tasa arancelaria impuesta en los años 2013 a 2017. El modelo tiene como supuesto base una elasticidad de sustitución de 1,5¹³ y la elasticidad de la oferta infinita (99)¹⁴.

Las fórmulas utilizadas fueron las siguientes:

Efecto creación de comercio

$$EC_k = M_{ij}^k * \varepsilon_M^k * \left(\frac{\tau_{x1} - \tau_{x0}}{1 + \tau_{x0}} \right)$$

Dónde: M_{ij}^k = Importaciones del país i del producto k desde el país j.

ε_M^k = Elasticidad de importación del producto k.

τ_{x1} = Nuevo arancel.

τ_{x0} = Arancel aplicado.

Efecto desvío de comercio

$$ED_k = \frac{M_{ij}^k * (M_j^k - M_{ij}^k) * CRP * \varepsilon_S^k}{M_{ij}^k + (M_j^k - M_{ij}^k) + (M_{ij}^k * CRP * \varepsilon_S^k)}$$

Dónde: M_{ij}^k = Importaciones del país i del producto k desde el país j.

¹³La elasticidad de sustitución tiene un valor predeterminado de 1,5 en el modelo SMART debido a que es un parámetro que no afecta en gran medida los cálculos y su fin es que el cálculo del modelo y su análisis sea más sencillo (Asian Development Bank, 2010).

¹⁴La elasticidad de la oferta de exportación tiene el valor de 99 debido al supuesto de elasticidad infinita, implica que la cantidad ofrecida puede variar desde cero a infinito, pero el precio se mantiene constante (Banco Mundial, 2019).

M_j^k = Importaciones mundiales del producto k desde el país j.

ε_S^k = Elasticidad de sustitución del producto k.

$$CRP = \text{Cambio relativo de precios} = \frac{1 + \tau_{x1}}{1 + \tau_{x0}}$$

Efecto total

ET = Efecto creación + Efecto desvío

Resultado 1: Efectos entre Ecuador y la Alianza del Pacífico (México)

Como fue argumentado anteriormente, la estimación de estos resultados considera una liberación comercial completa para las exportaciones ecuatorianas con México debido a que, al momento, Ecuador ya cuenta con acceso libre de aranceles a Colombia, Perú y Chile. Esto permitiría cumplir con el requisito establecido por los miembros plenos de la Alianza del Pacífico para que el Ecuador sea considerado Estado Parte (Alianza del Pacífico, 2012).

3.1.1 Efectos generales entre Ecuador y la Alianza del Pacífico (México)

Los datos de las principales partidas se las puede observar en el Anexo 2.

Los efectos resultantes al calcular una reducción arancelaria del 100% en todos los productos, es decir reducir a un nivel de 0% de arancel, el resultado general se observa en la tabla 3.1.

- ⊘ El resultado a nivel general de que las exportaciones ecuatorianas ingresen con un 0% de arancel hacia el mercado mexicano, implica que se hubiese generado, en promedio, entre 2013 y 2017 un efecto de creación de \$26,6 millones de dólares y un efecto desvío de \$6,2 millones de dólares, por ende, un efecto comercial total de \$32,8 millones de dólares.
- ⊘ El efecto entre los años 2013 y 2017 se vio reducido debido a 2 razones: 1) por la reducción de subpartidas exportadas por Ecuador hacia el mercado mexicano¹⁵; y, 2) la

¹⁵ Durante el año 2016, el número de subpartidas exportadas por Ecuador sobre las cuales se podía establecer estimación de efecto comercial fue de 214, mientras que para el año 2017 se redujeron a 142 subpartidas. En parte esto puede deberse al cambio de enmienda en la Nomenclatura del Sistema Armonizado de quinta a sexta enmienda; sin embargo, la reducción de partidas exportadas por Ecuador a México supera ampliamente los posibles cambios por correlación de partidas.

reducción arancelaria que México aplicó a ciertos productos durante el periodo de análisis en varias subpartidas¹⁶.

- ⌘ Una liberación de aranceles provocaría que las exportaciones ecuatorianas no petroleras hacia el mercado mexicano pasen de \$129,01 millones de dólares (en el año 2017) a \$164,7 millones de dólares. Es decir que, un eventual acuerdo de libre comercio generaría un aumento del 27,65% en las exportaciones no petroleras del Ecuador a ese mercado, equivalente al 1,35% de las exportaciones no petroleras totales.

Tabla 3.1 Efectos totales entre Ecuador y la Alianza del Pacífico (México) (en miles de dólares) – SMART WITS

Resultados promedio (en miles de dólares)	2013 - 2017		
	Efecto creación	Efecto desvío	Efecto total
Total con México	26.593	6.279	32.873

Fuente y elaboración: Propia

3.1.2 Efectos de las principales subpartidas entre Ecuador y la Alianza del Pacífico (México)

Los resultados presentados en el apartado anterior estima los efectos bajo la estructura comercial de exportaciones actual del Ecuador a México. Sin embargo, un ajuste más realista necesita tener en cuenta que, actualmente, algunos productos ecuatorianos de exportación no pueden acceder al mercado mexicano por la aplicación de barreras para-arancelarias, limitando el verdadero potencial de exportación ecuatoriano aún bajo la aplicación de aranceles por parte de México.

Un caso visible de esta limitación enfrenta el sector acuicultor dado que el camarón ecuatoriano, a pesar de cumplir los estándares requeridos, no logra ingresar al mercado mexicano por una barrera sanitaria que ha cerrado el acceso en los últimos años¹⁷.

¹⁶ Para el año 2017, los efectos resultantes fueron bajos entre Ecuador y México debido a que las subpartidas que más efectos generaban obtuvieron una reducción arancelaria a cero. Por ejemplo, México redujo a cero aranceles la importación de productos como preparaciones de pescado o aceite de palma. Sin embargo, se debe considerar que cuando no existe un Acuerdo Comercial de por medio, México puede elevar nuevamente su arancel de Nación Más Favorecida, y perjudicar a la oferta exportable del Ecuador de este tipo de productos.

¹⁷ La Cámara Nacional de Acuicultura (CNA) (2018), destacó en un reporte publicado que: “*el objetivo de la Cámara Nacional de Acuicultura (CNA) es reabrir el mercado de México, luego de varios años de estar impedidos de exportar a ese país por una restricción sanitaria de una supuesta presencia de la enfermedad de “cabeza amarilla” lo que ya Ecuador logró desmentir. “Hemos cumplido con todo y en la actualidad no existen razones de carácter sanitario para que Ecuador no pueda ingresar con su camarón a México, estamos esperando una visita por parte de las autoridades de ese país para que verifiquen en territorio y así elaborar un informe y anunciar oficialmente la reapertura”.*

La hipótesis de la estimación que se desarrollará a continuación parte del supuesto de que, al formar parte de la Alianza del Pacífico, se ha de entender que productos de exportación ecuatorianos como el camarón -que enfrentan barreras sanitarias, técnicas o fitosanitarias en México- logran ingresar de manera plena y efectiva como resultado de la aplicación del Acuerdo Comercial y de los principios de libre tránsito de mercancías y aplicación adecuada de normas de calidad e inocuidad que no encubran restricciones comerciales para la importación en el marco de la Alianza del Pacífico.

En consecuencia, partiendo de los resultados del cálculo de Ventajas Comparativas Reveladas desarrollado en la segunda sección de la disertación, se han seleccionado seis subpartidas que podrían incrementar su potencial exportador a México si se superan barreras arancelarias y para-arancelarias:

1. Rosas (060311);
2. Banano (080390);
3. Camarones (030617);
4. Tableros de madera (441011);
5. Preparaciones y conservas de atún (160414); y,
6. Extractos, esencias y concentrados de café (210111).

Para dimensionar la magnitud del valor que podría llegar a exportarse en caso de que no se aplicasen barreras para-arancelarias al acceso al mercado mexicano, se han considerado los valores de exportación potencial del Ecuador a México en los seis productos seleccionados de acuerdo con la base del Export Potential Map – International Trade Centre. Estos datos resultan de la estimación del espacio que tiene el Ecuador para ampliar sus exportaciones a México -en millones de dólares- en las seis subpartidas seleccionadas, sin considerar aún que podría liberarse del pago de aranceles al ingresar.

Por lo tanto, los datos del Export Potential Map servirán como valor base de exportación para calcular, bajo metodología SMART, la eventual liberación de aranceles en esos productos.

Tabla 3.2 Efectos de las principales subpartidas entre Ecuador y la Alianza del Pacífico (México) – SMART WITS

Efectos 2013 - 2017 (en miles de dólares)		Valor base Export Potential Map (a)	Efectos liberación arancel sobre valor base (b)			Efecto Agregado (a+b)
			Efecto creación	Efecto desvío	Efecto total	
060311	Rosas	349	368	3.425	3.794	4.143
080390	Banano	395	2.665	-26	2.639	3.034
030617	Camarones	37.700	43.899	3.173	47.072	84.772

441011	Tableros de madera	5.900	1.113	1.032	2.145	8.045
160414	Preparaciones y conservas de atún	9.100	468	491	959	10.059
210111	Extractos, esencias y concentrados de café	1.900	217	449	666	2.566
Total		55.344	48.730	8.545	57.276	112.620

Fuente y elaboración: Propia

- ⌘ El potencial calculado por el ITC demuestra que Ecuador tiene un potencial exportable en las condiciones arancelarias actuales de \$55 millones de dólares. Los tres productos que más potencial tendría son camarones con \$37 millones de dólares, preparaciones y conservas de atún con \$9 millones y tableros de madera con \$5 millones.
Esto reflejaría el valor exportado en caso de superar las barreras de acceso de cualquier tipo: técnicas, sanitarias y/o fitosanitarias a esos productos. Sin embargo, se reitera que aún no se estaría considerando la liberación arancelaria sobre ese valor de exportación.
- ⌘ Al estimar los efectos de una eventual liberación arancelaria en base al potencial calculado por el Export Potential Map - ITC se obtuvo un efecto de incremento total de exportaciones de \$57 millones de dólares en los seis productos.
El camarón generaría el mayor efecto de incremento con \$47 millones de dólares, explicado por el alto arancel que enfrentaría actualmente en caso de ingresar al mercado mexicano (15,7% ad valorem).
- ⌘ El efecto agregado del potencial actual y efecto comercial de liberación arancelaria sobre valor potencial resultó ser de \$112 millones de dólares para los seis productos.

Resultado 2: Resultado de efectos entre la Alianza del Pacífico y el Asia Pacífico

Vale aclarar que el realizar un análisis entre bloques (Alianza del Pacífico – Asia Pacífico) no es posible en el modelo SMART debido al cambio que tendría el modelo si se agrupan las elasticidades y los aranceles correspondientes a cada país de cada bloque con los países del otro bloque (Organización Mundial del Comercio, 2012), por lo cual se utilizaron a los países del Asia de forma individual frente al bloque de la Alianza con y sin la inclusión de Ecuador. La tabla de resultados se puede observar en el Anexo 3.

3.1.3 Integración Comercial de la Alianza del Pacífico (sin Ecuador) con el Asia Pacífico

Dada la posible incorporación de Ecuador en la Alianza del Pacífico y el objetivo macro del bloque de acercarse al Asia Pacífico, se estableció como supuesto que la Alianza del Pacífico logre un acercamiento comercial con el Asia Pacífico.

Se realizó un análisis entre la Alianza del Pacífico sin Ecuador y los países asiáticos; se utilizaron los mismos supuestos que se lo hizo entre Ecuador y la Alianza del Pacífico. El objetivo es realizar un análisis entre bloques, la Alianza del Pacífico sin Ecuador y sus efectos frente al mercado del Asia Pacífico, para posterior a esto observar en cuánto afectará la incorporación de Ecuador.

Únicamente el año 2013 no contiene el resultado entre China y el bloque debido a que el Banco Mundial no cuenta con estos datos.

En el primer análisis (tabla 3.4) se observan los efectos entre la Alianza del Pacífico sin Ecuador y los países del Asia Pacífico. Los resultados de este análisis, el cual supone la reducción arancelaria a cero de las importaciones de los países del Asia Pacífico frente a la Alianza:

- ⌘ El efecto de creación de comercio resultó ser de \$2.761 millones de dólares promedio entre 2013 y 2017. Donde los países representaron en promedio el 89,6% por el efecto de México, el 7,1% de Chile y el restante 3,3% por Colombia y Perú. El efecto de desvío de comercio¹⁸ resultó ser de \$824 millones de dólares promedio entre 2013 y 2017. Donde se dividió de la siguiente manera: el 84,3% debido a México, el 8,5% por Chile y el 7,2% entre Colombia y Perú. El efecto total de comercio resultó ser de \$3.585 millones de dólares promedio entre 2013 y 2017. Del cual los países representaron en promedio el 88,4% por México, el 7,4% por Chile y 4,2% por Colombia y Perú.
- ⌘ Se evidencia la importancia de México ante un posible acuerdo con el mercado asiático al ser el país que mayores efectos generaría.
- ⌘ Los resultados se ven afectados por la falencia de datos de China siendo el país que más efecto generaría de lograr el acercamiento comercial con la Alianza del Pacífico, representó de 2014 a 2017 en promedio el 52,94% del efecto total y específicamente en 2017 representó el 62,41% del efecto total.

¹⁸El valor resultante en el efecto desvío de comercio no incluye los valores negativos que se obtuvo de Ecuador, puesto que no es parte del ejercicio.

- ∴ De manera específica, al no ser parte Ecuador de la Alianza del Pacífico obtuvo resultados negativos por la desviación de comercio que generaría el acuerdo entre los países del Pacífico. Se obtuvieron los siguientes resultados:

Tabla 3.3 Efectos totales de Ecuador al no formar parte de un acuerdo comercial entre la Alianza del Pacífico y el Asia Pacífico – SMART WITS

Resultados (en miles de dólares)	2013	2014	2015	2016	2017
China	-	-782	-574	-464	-538
Corea	-222	-67	-95	-499	-335
Japón	-261	-176	-215	-399	-173
Total	-483	-1.026	-884	-1.363	-1.046

Fuente y elaboración: Propia

Anualmente, más de un millón de dólares perdería el Ecuador por desvío de comercio si los miembros de la Alianza del Pacífico se integran comercialmente con los países del Asia Pacífico. La magnitud podría ser mucho mayor considerando los encadenamientos que podrían desarrollar los cuatros países que conforman actualmente la Alianza, dejando por fuera a Ecuador y considerando que algunos de ellos (Chile, Colombia y Perú, por ejemplo) ya cuentan con Acuerdos de Libre comercio con China, Japón y Corea del Sur.

- ∴ La pérdida para Ecuador será únicamente debido al efecto desvío de comercio, ya que este efecto toma en cuenta el cambio de exportaciones como consecuencia al supuesto que se reduzcan los aranceles de importación entre el Asia Pacífico y la Alianza del Pacífico.

Tabla 3.4 Efectos totales entre la Alianza del Pacífico sin Ecuador y el Asia Pacífico – SMART WITS

Resultados promedio (en miles de dólares)	Efecto creación	Efecto desvío	Efecto total
2013 - 2017	2.761.031	824.089	3.585.120

Fuente y elaboración: Propia

Resultado 3: Resultado de efectos entre la Alianza del Pacífico incluido Ecuador y el Asia Pacífico

Posterior al análisis entre el bloque sin Ecuador y el Asia Pacífico, se realizó el análisis en el caso de que Ecuador forme parte de la Alianza del Pacífico. Para esto se calculó el efecto que generaría cada país del Asia Pacífico frente a la agrupación de los países de la Alianza del Pacífico incluido

Ecuador. El resultado esperado es que los efectos globales incrementen comparados con los cálculos sin la inclusión de Ecuador expuestos en el escenario 1. De la misma manera que en el resultado 2 no hay datos disponibles de China para el año 2013. La tabla con los resultados de esta sección se encuentra en el Anexo 4.

3.1.4 Alianza del Pacífico incluido Ecuador y el Asia Pacífico

En este segundo análisis se utilizaron las mismas formulas y los mismos supuestos que en el ejercicio anterior, salvo por la inclusión de Ecuador en la Alianza del Pacífico, estos resultados son observados en la tabla 3.5. Además, se realizó la diferencia entre los efectos resultantes que puede ser visualizada en la tabla 3.6¹⁹.

Los efectos resultantes en las dos tablas mencionadas son los siguientes:

- ⌘ El efecto de creación de comercio resultó entre 2013 y 2017 de \$2.856 millones de dólares promedio.
- ⌘ El efecto de desvío comercial resultó entre 2013 y 2017 de \$877 millones de dólares promedio.
- ⌘ El efecto total de comercio que generaría el bloque con los países asiáticos en el período 2013 a 2017 resultó ser de \$3.734 millones de dólares.
- ⌘ De la misma forma que en el análisis entre la Alianza sin Ecuador, China es el país que más efecto genera entre los 3 países asiáticos y México es el país que más efectos genera entre los miembros de la Alianza y Ecuador. Es decir que estos dos países son los que más efectos generan desde el Asia y desde la Alianza.
 - China representó entre el 2014 y 2017 el 47,34% del efecto de creación, el 74,14% del desvío de comercio y el 53,64% del efecto total.
 - México representó entre los años 2013 a 2017 el 86,62% de creación de comercio, el 79,10% de desvío de comercio y el 84,85% del efecto total de comercio.
- ⌘ La inclusión de Ecuador en la Alianza del Pacífico genera un aumento en los efectos creación, desvío y total. Debido a que Ecuador tiene relaciones comerciales en productos específicos que la Alianza no los tiene con el Asia Pacífico.
- ⌘ La falta de datos en el año 2013 afecta a los resultados de este frente a los próximos años.

¹⁹El resultado de las diferencias no contempla los resultados negativos obtenidos por Ecuador en el efecto de desvío comercial.

- ⌘ El aumento de importaciones y de subpartidas para el año 2015 que realizó China y Corea del Sur desde los países sudamericanos generó que el efecto total alcance los \$6.101 millones de dólares, 67,33% más alto que el efecto en 2014. Para el año 2016 se redujeron el número de subpartidas y de exportaciones y por ende el efecto total.
- ⌘ Existe una disminución en el efecto desvío para los países de la Alianza al incluir a Ecuador, pero este valor se compensa por lo que generaría la inclusión de Ecuador.
- ⌘ Para los años 2013 a 2017, la adhesión del Ecuador a las estimaciones generó un diferencial positivo de exportación de \$149 millones de dólares hacia el mercado asiático.
- ⌘ De manera individual, si las negociaciones se llevan a cabo únicamente entre Ecuador y el Asia Pacífico este generaría por sí solo \$152 millones de dólares de efecto total dividido en \$95 millones por creación de comercio y \$56 millones por desvío de comercio. Para el año 2017, Ecuador obtuvo un efecto total por \$240 millones de dólares que habrían incrementado las exportaciones totales no petroleras para 2017 en 1,97%.

Tabla 3.5 Efectos totales entre la Alianza del Pacífico incluido Ecuador y el Asia Pacífico – SMART WITS

Resultados promedio (en miles de dólares)	Efecto creación	Efecto desvío	Efecto total
2013 - 2017	2.856.730	877.963	3.734.693

Fuente y elaboración: Propia

Tabla 3.6 Diferencia de efectos entre integración comercial de la Alianza del Pacífico con el Asia Pacífico, considerando la adhesión del Ecuador, SMART WITS

Resultados promedio (en miles de dólares)	Efecto creación	Efecto desvío	Efecto total
2013 - 2017	95.699	53.873	149.572

Fuente y elaboración: Propia

Tabla 3.7 Incremento de exportaciones para el Ecuador al formar parte de la Alianza del Pacífico en integración comercial con el Asia Pacífico – SMART WITS

Resultados promedio (en miles de dólares)	Efecto creación	Efecto desvío	Efecto total
2013 - 2017	95.699	56.427	152.126

Fuente y elaboración: Propia

La diferencia entre las tablas de resultados 3.6 y 3.7 se explica de la siguiente manera:

Los valores obtenidos en la tabla 3.6 reflejan el incremento conjunto de exportaciones que se estima para los países miembros de la Alianza del Pacífico (incluyendo a Ecuador) bajo el supuesto de una integración comercial y reducción de aranceles con el Asia Pacífico.

Por otra parte, los valores obtenidos en la tabla 3.7 explica el incremento de exportaciones que se atribuiría solamente al Ecuador de la tabla anterior.

Como se podrá notar el valor de incremento para Ecuador (tabla 3.7) es mayor al incremento conjunto de exportaciones como bloque (tabla 3.6), debido a que la estimación el modelo absorbe el efecto de desvío de comercio intrabloque que existiría al exportar al Asia Pacífico. Es decir, el ingreso del Ecuador a la Alianza desplazaría algunos rubros de exportación de Colombia, Perú, México y Chile que ahora se destinarían al Asia Pacífico. Esto ocurre debido a la elasticidad de sustitución imperfecta utilizada en el modelo SMART.

Así, por ejemplo, las exportaciones del Ecuador desplazarían en 1,7 millones de dólares a las exportaciones peruanas que se estarían dirigiendo al Asia Pacífico.

Tabla 3.8 Efectos en los países miembros de la Alianza del Pacífico ante la posible incorporación de Ecuador frente al Asia Pacífico – SMART WITS

Promedio por año (en miles de dólares)	2013-2017		
	Efecto total sin Ecuador	Efecto total con Ecuador	Diferencia de efecto total
Chile	266.728	266.385	-343
Colombia	78.804	78.620	-184
México	3.169.191	3.168.937	-254
Perú	70.396	68.625	-1.772
Ecuador ²⁰	-960	152.126	152.126
TOTAL	95.699	53.873	149.573

Fuente y elaboración: Propia

Resumen de resultados

En resumen englobado se observa un resumen de los resultados del capítulo 3 donde se pueden encontrar los valores promedio anual de 2013 a 2017. Al final de la tabla se realizó una sumatoria de los efectos creación, desvío y total de la inclusión de Ecuador en la Alianza del Pacífico (acuerdo con México) y su misma estancia frente al mercado asiático, esta sumatoria dio como

²⁰ Los datos de Ecuador no toman en cuenta el efecto de desvío de comercio obtenido en la tabla 3.3.

resultado el valor de \$185 millones de dólares promedio en el efecto total. Al utilizar el valor de la sumatoria en las exportaciones no petroleras ecuatorianas totales promedio se observa un incremento del 1,59%. El potencial entre Ecuador y la Alianza del Pacífico (México) generó un valor de \$32,9 millones de dólares y, al considerar el potencial exportador de las 6 principales subpartidas el impacto de exportaciones podría incrementar en \$112 millones de dólares, es decir un incremento de 242,6% frente al efecto del flujo comercial actual. La variación que generarían el efecto total agregado de las principales subpartidas (a.3) en las exportaciones no petroleras de Ecuador a nivel mundial (d.1) resultó de 2,55% adicional (\$297 millones de dólares).

Tabla 3.9 Resumen de resultados de los efectos comerciales ante los posibles acuerdos comerciales

Resultados promedio (en miles de dólares y porcentaje)	2013 - 2017		
	Efecto creación	Efecto desvío	Efecto total
a.- Ecuador - México	26.593	6.279	32.873
a.1.- Principales productos	55.344		
a.2.- Efecto de los principales productos	48.730	8.545	57.276
a.3.- Efecto agregado de los principales productos (a.1 + a.2)	112.620		
a.4.- Incremento del efecto agregado de los principales productos respecto al efecto total con México (a.3/a-1)	243%		
b.- Alianza del Pacífico sin Ecuador - Asia Pacífico	2.761.031	824.089	3.585.120
b.1.- Efecto por no ingreso de Ecuador a la AP	-	-960	-960
c.- Alianza del Pacífico incluido Ecuador - Asia Pacífico	2.856.730	877.963	3.734.693
c.1.- Resultado adicional ante la inclusión de Ecuador en la AP (variación diferencial) (c-b)	95.699	53.873	149.572
c.2.- Variación relativa de la inclusión de Ecuador en la AP (c/b-1)	3,47%	6,54%	4,17%

c.3.- Valor individual de la inclusión de Ecuador	95.699	56.427	152.126
c.4.- Representación de la inclusión de Ecuador sobre el total de efectos entre AP y Ecuador - Asia Pacífico (c/c.3)	3,35%	6,43%	4,07%
d.- Sumatoria de efectos comerciales para Ecuador (a+c.3)	122.293	62.706	184.999
d.1.- Exportaciones no petroleras totales de Ecuador promedio (2013- 2017)	11.661.952		
d.2.- Incremento en las exportaciones no petroleras promedio (d+d.1)	11.784.293	11.724.706	11.846.999
d.3.- Incremento en las exportaciones no petroleras promedio (variación relativa) (d.2/d.1-1)	1,05%	0,54%	1,59%
d.4.- Incremento en las exportaciones no petroleras promedio por efecto agregado de las principales subpartidas (d+d.1+a.3)	11.959.570		
d.5.- Incremento en las exportaciones no petroleras promedio por efecto agregado de las principales subpartidas (variación relativa) (d.4/d.1-1)	2,55%		

Fuente y elaboración: Propia

Se puede señalar que la mayor exportación de productos ecuatorianos hacia los principales países del Asia son productos agrícolas y mineros como: plátanos, crustáceos, frutas, cobre, cacao, entre otros productos. Ante este escenario y lo expuesto en el capítulo 2, la oferta exportable ecuatoriana debe estar en condiciones para poder abastecer los mercados internacionales asiáticos y lograr los posibles encadenamientos productivos con sus socios de la Alianza. De ser este el caso, los exportadores ecuatorianos tendrán varios mercados dónde podrán ingresar su producto sin aranceles. Si se mantiene su producción (ceteris paribus) enfocarán sus exportaciones hacia los mercados que mejor precio paguen por su producto, generando así desvío de comercio interno.

Podemos incluir que un país debe prestar atención a los efectos comerciales puesto que el efecto creación de comercio puede incentivar al país a aumentar su producción y que así aumente su oferta exportable; con el resultado de creación de comercio se obtiene lo que el país podría generar dada su producción actual, es por esto por lo que si el país decide mejorar su producción y oferta

exportable podrá crear mayor comercio. Mientras que los resultados de desvío de comercio se traducen en un cambio de precio (mayor o menor) por la misma cantidad ofertada. Si existe una reducción en el precio del producto este tendrá una mayor preferencia a ser consumido en el mercado fijado, esto genera mayor demanda del producto por ende una mayor necesidad de exportar más hacia el mercado fijado. Por el contrario, al mantenerse el precio del producto y la competencia comercial logra reducir su precio generará que nuestro producto pierda demanda ocasionando menor exportación hacia el destino. En otras palabras, para que Ecuador aproveche su incorporación a la Alianza del Pacífico deberá estar preparado para un incremento y análisis de oferta exportable.

Finalmente mencionar que los resultados obtenidos cuentan con tres limitantes: el observar únicamente las reducciones arancelarias y no incluir la creación o desviación de comercio que generaría los encadenamientos productivos entre los países miembros de la Alianza del Pacífico como se analizó en el capítulo 2, el no poder realizar el modelo entre bloques genera una falta de precisión debido a la falta de integración de los datos comerciales, países, aranceles y posibles resultados y la falta de datos de China para el año 2013 genera una reducción en los valores estimados.

Desafíos en productividad para el Ecuador frente a la posible adhesión a la Alianza del Pacífico.

La Alianza del Pacífico, no es únicamente un bloque comercial, sino que cuenta con un marco de trabajo muy amplio, dividido en grupos técnicos; estos grupos están especializados en áreas como compras públicas, igualdad de género, innovación, turismo, facilitación del comercio, entre otros. La incorporación ecuatoriana tiene que ser vista más allá del intercambio comercial, esta debe ser observada como una oportunidad de inserción y aprovechamiento de los grupos técnicos y su trabajo.

Cabe mencionar que esta sección está enfocada únicamente a la productividad, la cual debe ser analizada dentro de una agenda de competitividad que puede ser realizada en futuros trabajos; en la sección se presenta únicamente una visión general de lo que se podría realizar para el aprovechamiento de la Alianza del Pacífico en aspectos de productividad y no aborda todos los temas que se podrían tratar.

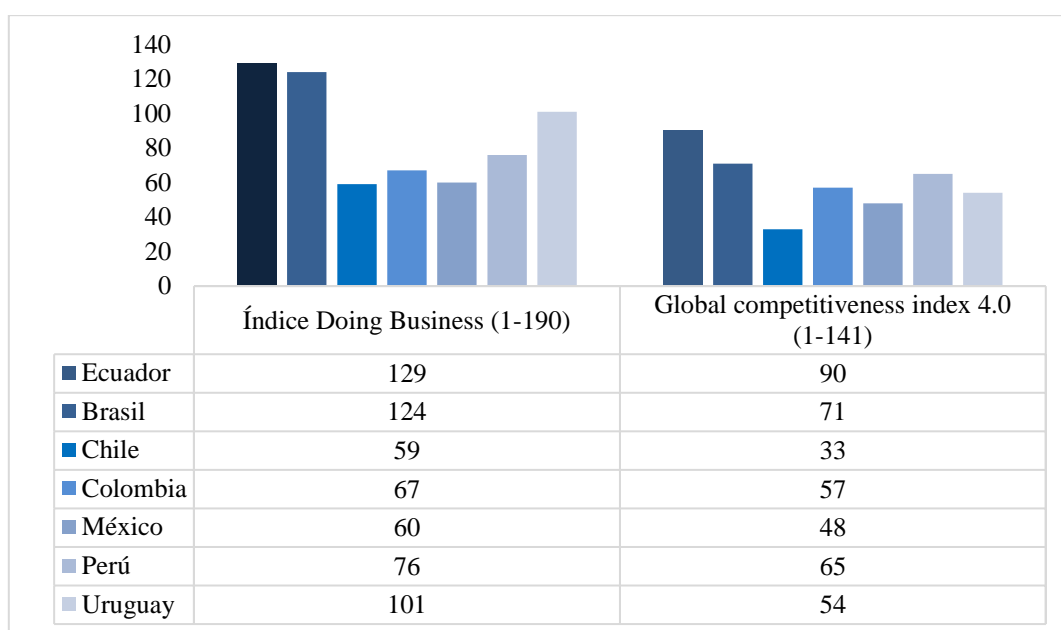
3.1.5 Productividad con mira a la competitividad

Justamente por lo ya expuesto, es necesario fortalecer el entorno externo, es preciso tomar en cuenta el factor de la competitividad ecuatoriana frente al mundo. Para el Foro Económico Mundial define a la competitividad como “el conjunto de instituciones, políticas y factores que

determinan el nivel de productividad de un país.” (Foro Económico Mundial, 2016). Es decir que, la competitividad es uno de los pilares para la mejora en productividad y un aspecto directamente relacionado con el bienestar humano.

La competitividad puede ser representada por los indicadores de competitividad (Global Competitiveness Index 4.0) del Foro Económico Mundial y de hacer negocios (Doing Business) del Banco Mundial, estos indicadores miden la competitividad de los países en aspectos como: tramitología, facilidad de emprender un negocio, mercado laboral, facilidad de exportar, entre otros. La posición de Ecuador frente a otros países de la región es muy baja, como muestra el gráfico 3.1, lo que refleja la necesidad de mejorar el panorama competitivo del Ecuador frente al mundo. En el indicador de hacer negocios de los 190 países observados, Ecuador se ubica en el puesto 129. Y, en el índice de competitividad se ubica en el puesto 90 de 141 países (Foro Económico Mundial, 2019) y (Banco Mundial, 2019).

Gráfico 3.1 Índice de competitividad 4.0 e indicador de hacer negocios



Fuente: Foro Económico Mundial y Banco Mundial – **Elaboración:** Propia

El presente de la economía ecuatoriana en los últimos años muestra el menester de generar esfuerzos tanto privados como públicos para regresar a la ruta del crecimiento económico, mejorar el empleo adecuado y mejorar el bienestar común.

¿Qué es productividad? Para definir lo que es productividad y hacerlo de manera sencilla, como lo hace el Harvard Business Review (1988), nos menciona que la medición de la productividad debe enfocarse en las capacidades generales y no en un conjunto de costos, por ejemplo, ¿qué tan

buena es una compañía para tener un conjunto de materia prima, maquinaria, instructivos y grupos de empleados para producir bienes o servicios? Esto es lo que nos responde la productividad, en lo medida de lo posible, es una correspondencia de entradas y salidas físicas.

Sin embargo, suele ser un poco más complejo el entender lo que es la productividad debido a que hay factores como la calidad, tiempo, capital, materiales, etc. Por ejemplo, un índice de productividad debe mostrar cómo una empresa puede obtener más unidades de producción por hora trabajo, por máquina o por materia prima (Harvard Business Review, 1988).

Por lo dicho, de manera agregada, la productividad de una economía o un país puede descomponerse en dos elementos. El primero, es la productividad del conjunto de empresas y, el segundo, la forma como se distribuyen los recursos productivos entre estas empresas. Ambos elementos cambian a lo largo del tiempo en función de tres canales relacionados (Donoso & Martín, 2017).

El primer canal hace referencia a la entrada de empresa más productivas y salida de empresas que no lo son, es decir, las empresas que sobrevivan en el mercado. Segundo, el nivel de productividad dependerá de la innovación y tecnología que tengan las empresas, para que así bajen sus costos, desarrollen productos, mejoren capital humano, etc. Tercero y último, la asignación de los mejores recursos hacia las empresas que mayor productividad tengan (CAF, 2018).

En este contexto, es evidente que uno de los países que no ha logrado consolidar un proceso de mejora en la productividad es Ecuador. Consecuencia de que las empresas ecuatorianas innovan poco, subsisten las empresas que son ineficientes, no se plasman nuevos emprendimientos que sean potenciales y los factores de producción son determinados ineficientemente entre las empresas. Lo que conlleva, a entender las instituciones económicas, las cuales son el condicionante del cómo interactúan los actores económicos entre sí, mediante las relaciones que estén establecidas como los derechos de propiedad, financiamiento, inserción laboral, corrupción, etc. (CAF, 2018) y (Van den Berghe, 2014).

Es por esto, que el marco institucional o regulatorio, políticas públicas y ejercicio privado deben enfocarse en trabajar por la mejora productiva de su área y del país. Varias de estas sugerencias establecidas en la tabla 3.10, tienen correlación directa con la productividad según la CAF (2018).

Tabla 3.10 Sugerencias para los desafíos productivos y competitivos de Ecuador

Tipo	Política Acción	Resultado	Agenda de trabajo AP
Marco institucional o regulatorio	Reforma laboral	Menores costos empresariales y mayor movilización laboral.	-Asuntos institucionales -Laboral
Marco institucional o regulatorio	Ley de emprendimiento	Seguridad jurídica para los emprendimientos, propiedad intelectual, incentivos para emprendimiento.	-Asuntos institucionales -Finanzas -Pymes -Laboral
Políticas públicas	Mejora en el sistema educativo	Mayores capacidades, nuevas formas de aprendizaje, mayor facilidad para la inserción laboral, generación de alternativas como la formación dual.	-Educación -Movimiento de personas
Políticas públicas	Control de la corrupción	Evitar desviación de fondos públicos, sobrepagos o cohecho en actividades o bienes públicos.	-Asuntos institucionales
Políticas públicas	Incentivos financieros (reducción de tasas de interés) y de inversión	Mayor dinamismo financiero en el mercado interno.	-Asuntos institucionales -Finanzas -Pymes -Servicios y capitales

Políticas públicas	Resolver problemas de tramitología	Reducción de costos directos e indirectos innecesarios	-Asuntos institucionales -Cooperación regulatoria (OTC)
Políticas públicas Ejercicio privado	Búsqueda de cadenas globales e inserción en cadenas de valor	Productos ecuatorianos en las cadenas globales de producción. Por ejemplo, en el marco de la Alianza del Pacífico hacia el Asia del Pacífico.	-Cadenas globales de valor -Cooperación -Compras públicas -Comité de expertos -Facilitación del comercio y cooperación aduanera
Políticas públicas Ejercicio privado	Agenda digital	Mayor crecimiento hacia la industria 4.0, mejor visión del futuro del trabajo y generación de investigación e innovación	-Agenda digital -Innovación
Ejercicio privado	Aumento de inversión para investigación	Mayores patentes, mejora en procesos productivos, innovación de productos, mayor calidad en productos, etc.	-Innovación -Agenda digital -Comité de expertos (CEAP) -Finanzas
Ejercicio privado	Inversión y capacitación en capital humano	Mejora en los procesos productivos, innovación, mayor calidad en producción, mejor manejo empresarial, etc.	-Educación -Movilización de personas -Laboral -Género -Innovación

Ejercicio privado	Mejor uso de factores de producción	Mejor uso de recursos, mejora en la calidad del producto, menor tiempo de producción, menores desperdicios, etc.	-Cadenas globales de valor -Comité de expertos (CEAP) -Medio ambiente
Ejercicio privado	Generación de mayor empleo adecuado	Menor subempleo, mayores oportunidades laborales, mayor bienestar.	-Innovación -Finanzas -Laboral
Ejercicio privado	Generar mayor igualdad laboral	Generación de más riqueza, menor discriminación, cambio cultural, entre otros (Organización Internacional del Trabajo, 2013).	-Laboral -Género -Desarrollo e inclusión

Fuente y elaboración: Propia

Para Javier Díaz (2019), el sector textil tiene problemas de competitividad frente a los otros países del bloque y el mundo, debido a que el Ecuador tiene el dólar como moneda oficial y esta genera una desventaja debido a que los productos resultan más costos frente a otras economías, para enfrentar el problema de competitividad se debe inferir desde otros aspectos desde la política pública y la gestión privada.

Desde el sector público se deben generar reglas de origen claras y que apoyen a este tipo de proyectos, la estructura laboral, energía, tributos, tramitología, controles innecesarios, importación de maquinaria y materias primas, entre otros; por eso es necesario reformas estratégicas y reducción de aranceles, debido a que el sector textil importa la mayoría de sus insumos (Díaz Crespo, 2019).

Desde el sector privado productivo se ha trabajado en una agenda de mediano y largo plazo. Esta agenda está enfocada exclusivamente al sector privado para su crecimiento sin tomar en cuenta el gobierno de turno. Los principales conceptos de esta agenda es lograr crear un clúster de

confección con visión exportadora y enfoque de diferenciación y especialización mediante investigación, desarrollo e inversión. Además, agenda para la formación profesional dual que ha generado mejoras productivas y de inserción laboral juvenil y, por último, lograr la certificación de buenas prácticas laborales y buenas prácticas ambientales para que a nivel internacional se sepa que el Ecuador tiene una producción responsable y de calidad, que generará más exportación (Díaz Crespo, 2019).

Por otra parte, la Cámara de Industrias y Producción (CIP) entidad gremial que representa 53 sectores productivos tiene la perspectiva de que una agenda de productividad es esencial para el desarrollo nacional en lo económico, social y ambiental (Zambrano, 2019). Para los miembros de la mesa de competitividad de la CIP, se deben considerar aspectos como: comercio ilegal, controles antinarcoóticos, formación dual, tramitología, depuración de normas dispersas, descoordinación del accionar de los Gobiernos Autónomos Descentralizados, automatización de procesos, financiamiento para procesos de adopción tecnológica. Además de estos aspectos, se deben considerar otros temas como la implementación de una reforma laboral acorde a la realidad, inversión en tecnología de industria 4.0, establecer una agenda comercial, entre otros (Zambrano, 2019).

Las agendas de trabajo que maneja la Alianza del Pacífico están enfocadas en temas ligados con la competitividad y la productividad, que deben ser aprovechadas por Ecuador y trabajarlas en conjunto para mejorar el panorama interno y así generar mayor bienestar en la sociedad (Alianza del Pacífico, 2018). Dentro de este conjunto de sugerencias de trabajo Ecuador deberá trabajar ex ante el acuerdo en aspectos las leyes laborales y de emprendimiento, capacitación del capital humano que es parte esencial para la mejora productiva empresarial, innovación para generar mejores productos y que estos sean más competitivos a nivel mundial, solución a los problemas de tramitología que afectaran al sector productivo exportador y mayor trabajo en las cadenas globales de valor. Las restantes sugerencias se deben trabajar en conjunto con la Alianza del Pacífico desde las agendas de trabajo que ya trabajan en estos aspectos tan importantes para la productividad y por ende por la competitividad (Donoso & Martín, 2017).

4 Conclusiones

En la presente disertación se manejaron datos de comercio exterior destinados al análisis de la oferta exportable ecuatoriana frente a la posible adhesión a la Alianza del Pacífico y sus potenciales encadenamientos productivos frente al Asia Pacífico, bloque comercial objetivo para la Alianza del Pacífico. El desarrollo se lo hizo mediante un análisis de Ventajas Comparativas Reveladas, donde se lograron establecer los potenciales productos ecuatorianos frente a los posibles socios comerciales. Posterior a esto, se determinaron los posibles efectos comerciales que enfrentaría Ecuador, para esto se realizó un modelo de equilibrio parcial mediante el modelo SMART y se concluyó con una propuesta de agenda de productividad.

La evolución de oferta exportable no petrolera entre Ecuador y la Alianza del Pacífico se vio reducida después del período 2013 a 2014 en el que las exportaciones ecuatorianas alcanzaron su mayor punto. Pasó de un promedio de \$1.765 millones de dólares entre 2013 y 2014 a \$1.471 millones de dólares promedio entre 2015 y 2016; repuntando a \$1.526 millones de dólares promedio entre 2017 y 2018. Dentro del top 10 de países que Ecuador más exportó (2013-2018) se encontraron tres de los cuatro países miembros de la Alianza del Pacífico: Colombia, Perú y Chile. A pesar de esto, las subpartidas ofertadas al mercado Latinoamericano se redujeron en 54 del año 2013 al año 2017. Esta evolución de oferta ecuatoriana se vio afectada por los hechos que afectaron a la economía interna de Ecuador.

El total de exportaciones no petroleras con destino a la Alianza del Pacífico tuvo una estructura muy similar de porcentajes de exportación desde el año 2002 hasta el año 2018, con más del 50% exportado hacia Colombia, alrededor del 30% de exportaciones hacia Perú y Chile y entre el 7% a México. La estructura del intercambio comercial entre el bloque y Ecuador resultó con altos índices de comercio intraindustrial (similitud industrial). Esto resulta importante para conocer la estructura actual y poder apalancar los encadenamientos productivos mediante la eficiencia y complementariedad que generen los productos potenciales ecuatorianos en la estructura comercial de la Alianza del Pacífico bajo el escenario de acercamiento con el Asia Pacífico.

Las potencialidades de oferta exportable ecuatoriana frente a la eventual adhesión a la Alianza del Pacífico resultaron ser de 347 productos entre los cuales se destacan con el mayor valor resultante los productos agroindustriales. Estos resultados potenciales reflejaron un alto índice en los productos tradicionales ecuatorianos como lo son el cacao, banano, frutas, café, entre otros. Los capítulos que mayor número de subpartidas potenciales resaltaron fueron plásticos, prendas de vestir, manufacturas de hierro o acero, pescados y crustáceos, entre otros.

Los encadenamientos productivos en los que Ecuador podría ingresar ante su adhesión a la AP se enfocaron de dos maneras distintas: productos de ingreso directo al mercado asiático o mediante encadenamientos productivos con la Alianza del Pacífico para alcanzar un nuevo destino comercial como lo es el Asia Pacífico. Los principales productos con potencial de exportación directa resultaron ser claveles, minerales de cobre y maderas en plaquitas. Por otro lado, los principales productos de exportación intermedia resultaron ser flores naturales, frutas, manteca y aceites de cacao, aceita de palma e insumos textiles. El enfoque de encadenamientos da la posibilidad de observar la oferta exportable de una manera distinta, debido a que las negociaciones de acuerdos comerciales no se suelen enfocar en estos.

Los efectos comerciales se determinaron mediante el modelo SMART – WITS del Banco Mundial, estos efectos fueron calculados de manera general entre Ecuador y la Alianza del Pacífico y de manera específica observando las principales subpartidas determinadas por los índices VCR. De manera adicional, se realizó el análisis de los efectos comerciales entre la Alianza del Pacífico excluyendo e incluyendo a Ecuador como miembro pleno frente al mercado del Asia Pacífico. Estos efectos están divididos en efecto de creación comercial, efecto diversificación comercial y el efecto total, siendo este último la suma de los dos primeros.

Los resultados del modelo de equilibrio parcial señalan que Ecuador (2013-2017) puede generar alrededor de \$32,9 millones de dólares si se adhiere a la Alianza del Pacífico. Cabe destacar que, las principales subpartidas potenciales obtenidas mediante el VCR y en base a los datos del Export Potential Map los productos principales podrían generar alrededor de \$112 millones de dólares adicionales en el acuerdo comercial con la Alianza del Pacífico. Así mismo, el modelo señala que ante un posible acuerdo entre la Alianza del Pacífico incluido Ecuador y el Asia Pacífico, el país puede generar \$152 millones de dólares adicionales a sus exportaciones. Los resultados del modelo se vieron afectados debido a la falta de datos para China en 2013.

Es necesario mencionar las limitaciones que tuvo la presente disertación. En primer lugar, el supuesto de la elasticidad de sustitución imperfecta de Armington utilizada en el equilibrio parcial cuenta con limitantes al suponer que la única diferencia de productos es por su origen, la no inclusión de productores y la no variedad de un producto dentro de un cada país. Este supuesto es utilizado de manera general en los modelos de equilibrio parcial y general (Castresana, Cicowiez, & Polonsky, 2010). Como segundo punto, lo establecido por el modelo SMART como oferta infinita -precio aceptante- representa un supuesto únicamente a utilizarse con economías pequeñas o de poca exportación, como lo es el caso del Ecuador; para los estudios con países que puedan afectar los precios internacionales, el modelo SMART permite cambiarlo. En tercer lugar, el no poseer datos de importación del comercio mundial limita el nivel de precisión de las

estimaciones mediante las fórmulas VCR al ser estos los que recogen de manera exacta los flujos comerciales entre países y pueden ser utilizados en el denominador de las fórmulas manejadas, por lo cual, para lograr un acercamiento más a los flujos reales de comercio los datos de importación fueron utilizados en los numeradores de las fórmulas VCR. Por último, el modelo de equilibrio parcial no permite observar los cambios que se producirían en otros sectores de la economía a diferencia del modelo de equilibrio general que lo permite, además el no poder realizar un análisis entre dos bloques comerciales.

Ante los resultados obtenidos por el VCR y el modelo SMART se sugiere que ante la posible adhesión de Ecuador a la Alianza del Pacífico se aproveche y analicen a mayor profundidad los datos expuestos, ya que la oferta exportable tiene potencial a nivel de productos agroindustriales y manufactureros y potencial de efectos de creación y desvío comercial. Por lo cual, la elaboración de una agenda productiva es fundamental para lograr la mejora interna de fabricación y alcanzar mayores niveles de competitividad a nivel internacional. Se establecieron sugerencias de políticas que pueden ser trabajadas en el marco institucional o regulatorio, política pública y ejercicio privado. Esta agenda fue enfocada con las mesas de trabajo que tiene la Alianza del Pacífico y cómo Ecuador puede integrarse a las mismas.

Con estas consideraciones se sugiere que Ecuador tiene un potencial de oferta exportable tanto para la exportación directa como en su inserción de cadenas productivas de valor con la Alianza del Pacífico y el Asia Pacífico. Las políticas tanto públicas y privadas deberán fomentar la mejora en productividad para lograr una inserción efectiva en los mercados internacionales, aprovechar los posibles efectos comerciales y los demás aspectos que la Alianza del Pacífico puede ofrecer.

5 Recomendaciones

En la presente disertación, se pudo observar que los potenciales exportables en las subpartidas pueden ser variable dependiendo cada capítulo comercial. Es por esto por lo que se recomienda realizar un análisis sectorial a mayor profundidad de las potencialidades exportables ecuatorianas. En esta investigación, se analizó de manera general el panorama ecuatoriano. Por ejemplo, se encontró que el sector textil o sector cacaotero es potencial ante la Alianza del Pacífico, son oportunidades que se deben analizar a mayor detalle, debido a que hay diferentes realidades en los sectores.

Del mismo modo, se recomienda realizar investigaciones previas para evaluar las conductas de los productores ante el ingreso a la Alianza del Pacífico. Así mismo, desde la óptica de importaciones se puede realizar una investigación del potencial que los miembros de la Alianza del Pacífico tendrían al ingresar al mercado ecuatoriano. Se puede realizar este tipo de análisis con nuevos o posibles socios comerciales, ya sean países o bloques. Por ejemplo, se puede replicar el análisis con Estados Unidos, teniendo en cuenta los acercamientos comerciales que pueden llegar a tener. También se lo puede realizar ante los efectos que generará el acuerdo comercial entre Ecuador y la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA), por sus siglas en inglés. Dado que el ejercicio es de la oferta exportable de Ecuador no se deberían cambiar los supuestos. Caso contrario, se deben replantear los supuestos.

Para analizar la incorporación de Ecuador a la Alianza del Pacífico se deben abordar temas más allá de los comerciales. Dada la amplitud que tienen los objetivos de la Alianza del Pacífico y que cuenta esta con mesas de trabajo y políticas comunes con miras al desarrollo social, institucional, ambiental, entre otros. Es importante que realizar una investigación a más detalle sobre una agenda de productividad o competitividad, ya sea únicamente para Ecuador o en referencia a las mesas de trabajo que cuenta la Alianza del Pacífico. Se mencionaron ciertos aspectos generales que pueden ser utilizados para futuras investigaciones. Además, generar más investigaciones en los temas abordados como desafíos de productividad de forma individual o agregada en una agenda global para el país.

Por último, se recomiendan realizar nuevas investigaciones utilizando un equilibrio general, el cual servirá para observar la interconexión comercial con más sectores de la economía ecuatoriana, observar los efectos a largo plazo, considerar restricciones presupuestarias, entre otras más. Por el otro lado, se puede realizar cambios en los supuestos planteados en la presente disertación como las elasticidades de los productos, el supuesto de oferta infinita, etc.

6 Bibliografía

- Alianza del Pacífico. (junio de 2012). *Acuerdo Marco*. Antofagasta, Chile.
- Alianza del Pacífico. (Noviembre de 2018). *Alianza del Pacífico*. Obtenido de <https://alianzapacifico.net/>
- Asian Development Bank. (2010). *Methodology for impact assessment of free trade agreements*. Mandaluyong .
- Baier, S., & Bergstrand, J. (2004). *Economic determinants of free trade agreements*. *Journal of International Economics*, 29-63.
- Baier, S., & Bergstrand, J. (2007). **Do free trade agreements actually increase members international trade?** *Journal of International Economics* , 72-95.
- Balassa, B. (1965). *Trade Liberalization and "Revealed" Comparative Advantage*. Manchester: Manchester School.
- Balassa, B. (1977). *"Revealed" Comparative Advantage Revisited: An Analysis of Relative Export Shares of the Industrial Countries, 1953-1971*. Manchester: The Manchester School.
- Baldwin, R., & Jaimovich, D. (2012). *Are Free Trade Agreements contagious?* *Journal of International Economics*, 1-16.
- Banco Central del Ecuador. (2018). *La Alianza del Pacífico: Consideraciones Político-Económicas para Ecuador*. Quito: BCE.
- Banco Mundial. (2019). *Doing Business 2020*. Washington: Banco Mundial.
- Banco Mundial. (Febrero de 2019). *WITS*. Obtenido de <https://wits.worldbank.org>
- CAF. (2018). *Instituciones para la productividad*. Colombia: Corporación Andina de Fomento.
- Caliendo, L., & Parro, F. (2014). **Estimates of the Trade and Welfare Effects of NAFTA**. *Review of Economic Studies*, 1-44.
- Cámara Nacional de Acuicultura. (24 de Enero de 2018). *Noticias: Cámara Nacional de Acuicultura*. Obtenido de <https://www.cna-ecuador.com/mas-de-900-millones-de-libras-de-camaron-ecuadoriano-se-exportaron-en-el-2017/>

- Carbaugh, R. (2009). *Economía Internacional*. Washington: Cengage Learning.
- Castresana, S., Cicowiez, M., & Polonsky, M. (2 de Septiembre de 2010). *Estimación de Elasticidades Armington para la Argentina*. Buenos Aires, Argentina.
- CEPAL. (2003). *La calidad de la inserción internacional de América Latina y el Caribe en el comercio mundial*. Santiago de Chile.
- CEPAL. (2008). *Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial*. Chile: CEPAL.
- CEPAL. (2016). *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Costinot, A., & Donaldson, D. (2012). *What Goods Do Countries Trade? A Quantitative Exploration of Ricardo's Ideas*. *Review of Economic Studies*, 581-608.
- De La Torre, A., & Hidalgo, J. (2017). *La Trampa que Asfixia a la Economía Ecuatoriana*. Quito: CORDES.
- Dent, C. (2006). *New Free Trade Agreements in the Asia-Pacific*. Nueva York: Palgrave Macmillan.
- Díaz Crespo, J. (11 de Julio de 2019). (J. D. G., Entrevistador)
- Donoso, V., & Martín, V. (2017). *Complejidad económica y densidad productiva como fuentes de competitividad*. *Estudios de Economía Aplicada*, 85-110.
- Fedexpor. (2018). *Agenda de Competitividad para el Desarrollo Exportador 2.0*. Quito: Fedexpor.
- Fertő, I., & Hubbard, L. (2003). *Revealed Comparative Advantage and Competitiveness in Hungarian Agri-Food Sectors*. *The World Economy*, 247-259.
- Flores, M. (2008). *Elasticidades de Armington Discusión teórico-metodológica y estimaciones para Uruguay*. Montevideo: Facultad de Ciencias Económicas y de Administración de la Universidad de la República.
- Foro Económico Mundial. (27 de Septiembre de 2016). *Foro Económico Mundial*. Obtenido de <https://www.weforum.org/agenda/2016/09/what-is-competitiveness/>

- Foro Económico Mundial. (2019). *The Global Competitiveness Report*. Cologny: World Economic Forum.
- Frankel, J., & Romer, D. (1999). **Does trade cause growth?** *American Economic Review*, 379-399.
- Frankel, J., Stein, E., & Wei, S.-j. (1995). **Trading blocs and the Americas: The natural, the unnatural, and the super-natural.** *Journal of Development Economics*, 61-95.
- French, S. (2017). **Revealed Comparative Advantage: What Is It Good For?** *Journal of International Economic*, 83-103.
- Fuenmayor, B. (Noviembre de 2018). **Evaluación de las salvaguardias por balanza de pagos aplicada.** Quito: PUCE.
- Galarza, J. (diciembre de 2014). *Exportaciones no tradicionales ecuatorianas y su evolución 2001-2013, ¿coyuntura internacional o mejora en la promoción?* Quito, Ecuador.
- Gualzaqui, F. (5 de Septiembre de 2019). (J. Delgado, Entrevistador)
- Harkell, L. (27 de Agosto de 2019). *Undercurrent*. Obtenido de <https://www.undercurrentnews.com/2019/08/27/trade-insights-ecuadors-shrimp-exports-to-vietnam-dive/>
- Harvard Business Review. (Enero de 1988). *No-Nonsense Guide to Measuring Productivity*. Obtenido de <https://hbr.org/1988/01/no-nonsense-guide-to-measuring-productivity>
- Irshad, M. S., Xin, Q., & Arshad, H. (2018). *Competitiveness of Pakistani rice in international market and export potential with global world: A panel gravity approach.* *Cogent Economics & Finance*, 1-18.
- ITC Trade map. (20 de Agosto de 2019). *Trade Map - Trade Competitiveness Map*. Obtenido de https://www.trademap.org/countrymap/Country_SelProduct.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1
- Krugman, P., & Obstfeld, M. (2012). *Economía internacional: Teoría y política*. Boston: Pearson.
- Ministerio de Agricultura y Ganadería. (4 de Enero de 2018). *Ministerio de Agricultura y Ganadería*. Obtenido de <https://www.agricultura.gob.ec/productores-de-uva-participaron-en-la-primera-mesa-tecnica-del-cultivo/>

- Ministerio de Agricultura y Pesca, Alimentación y Medio Ambiente. (2017). *El mercado del pez espada en España*. Madrid: Subsecretaría General de Pesca.
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (Octubre de 2018). *Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca*. Obtenido de https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2018/10/resolucio%CC%81n_018-2018.pdf
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (Abril de 2019). *SICOM*. Obtenido de <https://bit.ly/2TLwK3T>
- Organización Internacional del Trabajo. (2013). *Trabajo decente e igualdad de género*. Santiago: OIT.
- Organización Mundial de Comercio. (9 de Abril de 2019). *Las salvaguardias*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/safeg_s/safeg_s.htm
- Organización Mundial del Comercio. (2012). *A Practical Guide to Trade Policy Analysis*. Suiza: WTO.
- Organización Mundial del Comercio. (2018). *Las normas de la OMC*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/regrul_s.htm
- Pro Ecuador. (2018). *Estudio de mercado*. Quito: Pro Ecuador.
- Ricardo, D. (1817). *Principios de política económica y tributación*. Londres: Cambridge University Press.
- Riofrío, C. (25 de Octubre de 2019). (J. Delgado, Entrevistador)
- Rojas, D., & Terán, J. M. (2017). *Inserción de los países de la Alianza del Pacífico en Asia-Pacífico: más allá de las relaciones comerciales*. *Revista Universidad del Rosario*, 237-275.
- Smith, A. (1776). *Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. New York.
- Tovar, P. (2019). *Preferential and multilateral liberalization: Evidence from Latin America's use of tariffs, antidumping and safeguards*. *Journal of Development Economics*.
- Tsakok, I. (1990). *Agricultural price policy. A practitioner's guide to partial-equilibrium analysis*. Londres: Cornell University.

Van den Berghe, E. (2014). *Tratados de Libre Comercio. Retos y Oportunidades*. Bogotá: Ecoe Ediciones.

Varian, H. (2016). *Microeconomía intermedia: Un enfoque actual* (5ta Edición ed.). Bogotá: Afaomega.

Viner, J. (1950). *The customs union issue*. New York: Carnegie Endowment for International.

Zambrano, P. (17 de Diciembre de 2019). (J. Delgado, Entrevistador)

Anexos

Anexo 1

Ecuador con la Alianza del Pacífico VCR 1							
Código	Descripción del producto	Valor 2013	Valor 2014	Valor 2015	Valor 2016	Valor 2017	Promedio 2013 - 2017
470790	Papel o cartón para reciclar "desperdicios y desechos", incl. los desperdicios y desechos sin clasificar (exc. de papel o cartón Kraft crudo o de papel o cartón ondulado, de papeles o cartones obtenidos principalmente a partir de pasta química blanqueada sin colorear en la masa y de papel y cartón obtenido principalmente a partir de pasta mecánica, así como la lana de papel)	0,944	0,985	0,970	0,939	0,944	0,956
482390	Papel, cartón, guata de celulosa y napa de fibra de celulosa, en tiras o en bobinas "rollos" de anchura ≤ 36 cm o en hojas de forma cuadrada o rectangular en las que no haya ningún lado > 36 cm, sin plegar, o cortados en forma distinta de la cuadrada o rectangular, así como artículos de pasta de papel, de papel, de cartón, de guata de celulosa o de napa de fibras de celulosa, n.c.o.p.	0,688	0,953	0,979	0,984	0,967	0,914
071360	Habas secas y peladas "Cajanus cajan", aunque estén mondadas o partidas	0,906	0,868	0,865	0,922	0,883	0,889
380899	Rodenticidas y otros productos protectores de plantas de venta al por menor o las	0,704	0,874	0,945	0,967	0,872	0,872

	preparaciones o los artículos (exc. insecticidas, fungicidas, hervicidas, desinfectantes, y mercancías de subtítulo 3808.50)						
620342	Pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos "calzones" y "shorts", de algodón, para hombres o niños (exc. de punto, calzoncillos y pantalones de baño)	0,704	0,920	0,986	0,934	0,764	0,862
640299	Calzado con suela y parte superior de caucho o plástico (exc. el que cubra el tobillo o con parte superior de tiras o bridas fijas a la suela por tetones "espigas", así como calzado impermeable de la partida 6401, calzado de deporte, calzado ortopédico y calzado con características de juguete)	0,902	0,879	0,920	0,785	0,802	0,858
640220	Calzado con suela y parte superior de caucho o plástico, con la parte superior de tiras o bridas fijas a la suela por tetones "espigas" (exc. calzado con características de juguete)	0,715	0,902	0,824	0,935	0,911	0,858
253090	Sulfuros de arsénico, alunita, tierra de puzolana, tierras colorantes y demás materias minerales, n.c.o.p.	0,709	0,914	0,869	0,853	0,855	0,840
610423	Conjuntos de punto, de fibras sintéticas, para mujeres o niñas (exc. conjuntos de esquí y trajes de baño)	0,715	0,704	0,946	0,862	0,967	0,839
841382	Elevadores de líquidos (exc. bombas)	0,714	0,976	0,713	0,966	0,811	0,836

Fuente y elaboración: Propia

Anexo 2

México - Ecuador		Importaciones México - Ecuador (en miles de dólares)						Importaciones México - mundo (en miles de dólares)						Aranceles	Elasticidades de importación
		2013	2014	2015	2016	2017	Promedio	2013	2014	2015	2016	2017	Promedio	2017	2017
060311	Rosas	4	-	-	-	-	1	24	0	51	73	108	51	12%	9,85
080390	Banano	-	31	4	25	80	28	219	312	141	298	530	300	12%	62,95
030617	Camarones	248	-	774	-	-	204	66598	45547	61.179	66.499	54.536	58.872	16%	1,81
441011	Tableros de madera	-	-	170	-	-	34	35073	32794	51.965	54.961	54.917	45.942	15%	1,45
160414	Preparaciones y conservas de atún	-	-	2.582	2.492	1.565	1.328	21043	22140	44.020	44.820	68.422	40.089	5%	1,12
210111	Extractos, esencias y concentrados de café	1.803	-	28	10.416	1.514	2.752	46763	29180	39.761	48.181	46.420	42.061	20%	0,70

Fuente y elaboración: Propia

Anexo 3

Resultados (en miles de dólares) ²¹		2013			2014			2015			2016			2017		
		Efecto creación	Efecto desvío	Efecto total	Efecto creación	Efecto desvío	Efecto total	Efecto creación	Efecto desvío	Efecto total	Efecto creación	Efecto desvío	Efecto total	Efecto creación	Efecto desvío	Efecto total
China	Chile	-	-	-	119.490	11.479	130.970	6.704	3.330	10.034	4.440	-5.519	-1.079	6.497	-6.693	-196
	Colombia	-	-	-	51.446	10.671	62.117	34.548	7.957	42.506	28.373	13.448	41.821	41.946	22.076	64.022
	Ecuador	-	-	-	-	-782	-782	-	-574	-574	-	-464	-464	-	-538	-538
	México	-	-	-	519.762	651.683	1.171.445	2.383.321	651.309	3.034.630	1.196.239	526.472	1.722.711	633.515	577.187	1.210.701
	Perú	-	-	-	21.280	13.533	34.813	21.827	16.104	37.932	9.768	8.181	17.949	8.376	2.391	10.768
Total China		-	-	-	711.978	687.366	1.399.344	2.446.401	678.701	3.125.102	1.238.820	542.581	1.781.401	690.334	594.961	1.285.295
Corea	Chile	242.595	119.001	361.595	2.849	-1.251	1.598	3.741	6.868	10.609	381.120	125.412	506.532	3.387	-1.192	2.195
	Colombia	11.587	7.102	18.689	11.589	7.341	18.930	24.925	24.846	49.771	27.824	8.598	36.423	8.354	3.237	11.591
	Ecuador	-	-222	-222	-	-67	-67	-	-95	-95	-	-499	-499	-	-335	-335
	México	1.781.652	111.851	1.893.503	1.780.483	113.524	1.894.006	2.368.830	144.196	2.513.026	972.877	189.513	1.162.390	214.951	245.533	460.484
	Perú	29.427	40.115	69.542	9.458	11.310	20.768	7.904	4.259	12.162	38.466	29.458	67.924	14.293	15.455	29.748
Total Corea		2.065.261	278.068	2.343.329	1.804.379	130.924	1.935.303	2.405.400	180.169	2.585.569	1.420.287	352.981	1.773.269	240.986	263.032	504.018
Japón	Chile	61.167	25.698	86.865	50.387	21.857	72.244	38.430	17.105	55.535	36.771	18.773	55.543	24.972	16.225	41.196
	Colombia	5.111	4.964	10.075	5.292	5.223	10.514	4.667	4.653	9.319	4.624	4.071	8.695	5.166	4.382	9.547
	Ecuador	-	-261	-261	-	-176	-176	-	-215	-215	-	-399	-399	-	-173	-173
	México	124.353	63.299	187.652	93.226	53.580	146.806	55.630	54.027	109.657	82.826	43.169	125.994	164.784	48.167	212.951
	Perú	5.709	6.582	12.290	4.322	5.609	9.931	4.886	5.077	9.963	6.118	5.627	11.745	2.868	3.579	6.447
Total Japón		196.340	100.542	296.883	153.227	86.268	239.495	103.613	80.861	184.474	130.338	71.639	201.977	197.789	72.353	270.141

Fuente y elaboración: Propia

²¹ Los datos totales no toman en cuenta el efecto de desvío de comercio de Ecuador.

Anexo 4

Resultados (en miles de dólares)		2013			2014			2015			2016			2017		
		Efecto creación	Efecto desvío	Efecto total	Efecto creación	Efecto desvío	Efecto total	Efecto creación	Efecto desvío	Efecto total	Efecto creación	Efecto desvío	Efecto total	Efecto creación	Efecto desvío	Efecto total
China	Chile	-	-	-	119.490	10.985	130.476	6.704	3.148	9.852	4.440	-5.758	-1.318	6.497	-6.896	-399
	Colombia	-	-	-	51.446	10.653	62.099	34.548	7.879	42.428	28.373	13.281	41.654	41.946	21.824	63.770
	Ecuador	-	-	-	25.888	12.307	38.195	92.245	39.405	131.650	86.396	29.797	116.193	117.151	28.369	145.520
	México	-	-	-	519.762	651.523	1.171.285	2.383.321	651.131	3.034.452	1.196.239	526.373	1.722.612	633.515	576.946	1.210.460
	Perú	-	-	-	21.280	11.762	33.041	21.827	14.722	36.550	9.768	6.364	16.132	8.376	16	8.392
Total China		-	-	-	737.866	697.230	1.435.096	2.538.646	716.286	3.254.932	1.325.216	570.057	1.895.273	807.485	620.258	1.427.743
Corea	Chile	242.595	118.976	361.570	2.849	-1.277	1.572	3.741	6.839	10.580	381.120	125.377	506.497	3.387	-1.235	2.152
	Colombia	11.587	7.090	18.677	11.589	7.330	18.919	24.925	24.793	49.718	27.824	8.564	36.388	8.354	3.203	11.558
	Ecuador	8.669	8.322	16.991	8.667	8.712	17.379	18.693	22.606	41.298	18.625	19.532	38.156	25.928	27.999	53.927
	México	1.781.652	111.847	1.893.500	1.780.483	113.520	1.894.003	2.368.830	144.193	2.513.023	972.877	189.596	1.162.473	214.951	245.668	460.619
	Perú	29.427	39.976	69.403	9.458	11.150	20.608	7.904	4.111	12.015	38.466	29.613	68.080	14.293	14.897	29.190
Total Corea		2.073.930	286.212	2.360.142	1.813.046	139.435	1.952.481	2.424.093	202.541	2.626.634	1.438.912	372.681	1.811.593	266.914	290.533	557.447
Japón	Chile	61.167	25.614	86.781	50.387	21.768	72.155	38.430	17.004	55.434	36.771	18.680	55.451	24.972	16.151	41.123
	Colombia	5.111	4.907	10.018	5.292	5.181	10.472	4.667	4.604	9.270	4.624	4.013	8.636	5.166	4.326	9.492
	Ecuador	8.826	10.500	19.326	8.891	10.888	19.779	17.318	19.032	36.350	21.721	23.094	44.815	19.478	21.571	41.049
	México	124.353	63.248	187.601	93.226	53.506	146.732	55.630	53.902	109.532	82.826	43.021	125.847	164.784	47.762	212.545
	Perú	5.709	6.522	12.231	4.322	5.535	9.858	4.886	4.939	9.825	6.118	5.452	11.570	2.868	3.360	6.227
Total Japón		205.166	110.792	315.958	162.118	96.879	258.996	120.931	99.481	220.411	152.060	94.260	246.319	217.267	93.170	310.437

Fuente y elaboración: Propia