

**FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES
SEDE ECUADOR
DEPARTAMENTO DE DESARROLLO, AMBIENTE Y TERRITORIO
CONVOCATORIA 2012-2014**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO DE MAESTRÍA EN ECONOMÍA Y
GESTIÓN EMPRESARIAL**

**ANÁLISIS DEL APROVECHAMIENTO OBTENIDO POR ECUADOR DEL
ACUERDO DE INTEGRACIÓN REGIONAL DE LA COMUNIDAD ANDINA DE
NACIONES EN EL PERÍODO 1990-2012**

MARÍA GABRIELA MORÁN CAROFILIS

NOVIEMBRE 2014

FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES
SEDE ECUADOR
DEPARTAMENTO DE DESARROLLO, AMBIENTE Y TERRITORIO
CONVOCATORIA 2012-2014

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO DE MAESTRÍA EN ECONOMÍA Y
GESTIÓN EMPRESARIAL**

**ANÁLISIS DEL APROVECHAMIENTO OBTENIDO POR ECUADOR DEL
ACUERDO DE INTEGRACIÓN REGIONAL DE LA COMUNIDAD ANDINA DE
NACIONES EN EL PERÍODO 1990-2012**

MARÍA GABRIELA MORÁN CAROFILIS

ASESOR: FERNANDO MARTÍN

**LECTORES:
JUAN JOSÉ RUIZ
ERNESTO VIVARES**

NOVIEMBRE 2014

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mis padres, mi principal apoyo desde siempre. Sin su amor incondicional, ayuda constante, enseñanzas y consejos no me hubiera sido posible culminar ninguna meta ni objetivo en toda mi vida. También a mis hermanos, que me han ayudado a seguir adelante con su apoyo y estímulo. Para ellos, mi familia, el motor de mi vida, va este trabajo.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco de manera especial a mi asesor, Fernando Martín, quien con mucha paciencia y dedicación me fue guiando día a día en el desarrollo de este trabajo. Además, quiero agradecer a las asistentes del Departamento, Paula y Sofía, quienes me brindaron siempre su amistad y su ayuda, convirtiéndose en un gran apoyo durante mi etapa estudiantil en la FLACSO.

ÍNDICE

Contenido	Páginas
RESUMEN.....	1
INTRODUCCIÓN	2
Justificación de la investigación.....	2
Definición y delimitación del problema.....	5
Hipótesis de la tesis	7
Pregunta general	7
Preguntas específicas.....	7
Objetivo general	8
Objetivos específicos.....	8
CAPÍTULO I	
MARCO TEÓRICO.....	9
1.1 Introducción	9
1.2 Globalización e integración.....	9
1.3 Teorías del comercio internacional y de la integración económica	16
1.3.1 Teorías clásica y neoclásica del comercio internacional	17
1.3.2 Nuevas teorías del comercio internacional.....	21
1.3.3 Teorías de la integración económica	25
1.4 Análisis histórico de la Comunidad Andina de Naciones	35
CAPÍTULO II	
MARCO METODOLÓGICO.....	44
2.1 Introducción.....	44
2.2 Medición del impacto de acuerdos a través de modelos teóricos.....	45

2.2.1	Modelos gravitacionales	45
2.2.2	Modelos de equilibrio general y parcial	50
2.3	Indicadores de comercio internacional	57
2.3.1	Indicadores básicos de posición comercial.....	58
2.3.2	Indicadores de dinamismo comercial	62
2.3.3	Indicadores de dinámica relativa de comercio intrarregional.....	66
2.4	Ventajas e inconvenientes de los indicadores de comercio internacional.....	72
2.5	Evidencia empírica	73
2.6	Conclusión.....	78
CAPÍTULO III		
MARCO EMPÍRICO		80
3.1	Introducción.....	80
3.2	Análisis Descriptivo: relaciones comerciales de Ecuador con la CAN	84
3.3	Aplicación de indicadores de comercio internacional.....	109
3.3.1	Indicador de productos dinámicos	109
3.3.2	Índice de concentración/diversificación Herfindahl Hirschmann	114
3.3.3	Índice de ventajas comparativas reveladas	117
3.3.4	Índice de similitud de Krugman	119
3.3.5	Índice de Grubel Lloyd.....	120
3.3.6	Elasticidad ingreso de la demanda de importaciones y exportaciones	123
CAPÍTULO IV		
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		127
Bibliografía.....		139

ÍNDICE DE GRAFICOS

Gráfico 1. Evolución de los flujos comerciales totales Ecuador-CAN en monto y volumen, período 1990-2012	96
Gráfico 2. Resumen de flujos comerciales totales Ecuador-CAN en monto, período 1990-2012, según secciones de productos.....	99
Gráfico 3. Resumen de flujos comerciales totales Ecuador-CAN en volumen, período 1990-2012, según secciones de productos.....	99
Gráfico 4. Exportaciones totales Ecuador-CAN en monto, período 1990-2012, por secciones de productos	102
Gráfico 5. Exportaciones totales Ecuador-CAN en volumen, período 1990-2012, por secciones de productos	102
Gráfico 6. Importaciones totales Ecuador-CAN en monto, período 1990-2012, por secciones de productos	104
Gráfico 7. Importaciones totales Ecuador-CAN en volumen, período 1990-2012, según secciones de productos	104
Gráfico 8. Resumen de flujos comerciales totales Ecuador-CAN en monto, período 1990-2012, por países miembros del bloque	106
Gráfico 9. Resumen de flujos comerciales en monto entre Ecuador y los demás países de la CAN, 1990-2012, por secciones de productos	107

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Exportaciones FOB de la Comunidad Andina de Naciones hacia el mundo por países o zonas económicas, 2007-2012, en millones de dólares y porcentajes.....	86
Tabla 2. Importaciones CIF de la Comunidad Andina de Naciones desde el mundo por países o zonas económicas, 2007-2012, en millones de dólares y porcentajes.....	87
Tabla 3. Porcentaje de participación de los países miembros de la CAN en las exportaciones FOB del bloque hacia el mundo, 2007-2012.....	89
Tabla 4. Porcentaje de participación de los países miembros de la CAN en las importaciones CIF del bloque desde el mundo, 2007-2012.....	90
Tabla 5. Porcentaje de participación de los países miembros de la CAN en las exportaciones FOB intracomunitarias, 2007-2012.....	91
Tabla 6. Porcentaje de participación de los países miembros de la CAN en las importaciones CIF intracomunitarias, 2007-2012.....	93
Tabla 7. Participación de los países miembros de la CAN en las exportaciones FOB e importaciones CIF intracomunitarias, 2007-2012, por tipo de bienes o productos.....	94
Tabla 8. Tasas de crecimiento anual de las exportaciones entre Ecuador y la CAN, por secciones de productos y períodos	110
Tabla 9. Tasas de crecimiento anual de las exportaciones entre Ecuador y el resto del mundo, por secciones de productos y períodos	110
Tabla 10. Peso de las exportaciones entre Ecuador y la CAN, por secciones de productos y períodos	112
Tabla 11. Peso de las exportaciones entre Ecuador y el resto del mundo, por secciones de productos y períodos	113
Tabla 12. Índice de Herfindahl-Hirschmann en el comercio entre Ecuador y la CAN, por secciones de productos y períodos	115
Tabla 13. Índice de Herfindahl-Hirschmann en el comercio entre Ecuador y el resto del mundo, por secciones de productos y períodos	115
Tabla 14. Índice de ventajas comparativas en el comercio entre Ecuador y la CAN, por secciones de productos y períodos	117

Tabla 15. Índice de similitud de Krugman en el comercio entre Ecuador y la CAN, por secciones de productos y períodos	119
Tabla 16. Índice de Grubel Lloyd en el comercio entre Ecuador y la CAN, por secciones de productos y períodos	121
Tabla 17. Índice de Grubel Lloyd en el comercio entre Ecuador y el resto del mundo, por secciones de productos y períodos	121
Tabla 18. Elasticidades ingreso de la demanda de importaciones de Ecuador desde la CAN y desde el resto del mundo, por secciones de productos y períodos	123
Tabla 19. Elasticidades ingreso de la demanda de exportaciones de Ecuador hacia la CAN y hacia el resto del mundo, por secciones de productos y períodos	125

RESUMEN

En la actualidad, se sabe que existen más de 300 acuerdos de integración vigentes, celebrados entre países de varias partes del mundo (Freund y Ornelas, 2010). Sin embargo, uno de los temas que más ha motivado análisis en el estudio del comercio internacional ha sido determinar hasta qué punto dichos acuerdos de integración han generado beneficios o perjuicios para las naciones que deciden intervenir en ellos, y si han podido cumplir con todas las metas y propósitos que han prometido otorgar para la consecución de un comercio más libre y equitativo (Baier, Bergstrand y Mariutto, 2011). Con este contexto, la presente tesis tiene como objetivo determinar las ventajas o perjuicios que la Comunidad Andina de Naciones, acuerdo de integración vigente entre los países sudamericanos de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú desde 1969, ha otorgado a uno de dichos miembros: Ecuador. Mediante el uso de información estadística de exportaciones e importaciones de Ecuador con respecto a los demás países integrantes de la CAN, y gracias a la aplicación de herramientas metodológicas que serán detalladas en el estudio, se puede determinar que aprovechamiento ha logrado obtener Ecuador como producto de su pertenencia al acuerdo de integración andino, tomando como referencia un período de 22 años: 1990-2012, y así concluir si este acuerdo le ha traído beneficios, o si por el contrario no le ha generado mayores ventajas en materia comercial.

INTRODUCCIÓN

Justificación de la investigación

El estudio de la formación y suscripción de acuerdos de integración entre países alrededor del mundo y cómo estos pueden traer beneficios o perjuicios a las naciones que intervienen en ellos, han motivado un amplio debate dentro de la literatura especializada. La tendencia al establecimiento de acuerdos de integración comienza a partir de los años cincuenta del siglo pasado, en la época de la postguerra, cuando se empezaron a gestar los primeros intentos por parte de varios países del mundo por mejorar sus relaciones con otras naciones. Sin embargo, este proceso tuvo su auge en las décadas de los ochenta y noventa del siglo XX, con la suscripción de acuerdos con diferentes grados de apertura e integración, cuyo objetivo primordial era aprovechar las ganancias del comercio dentro de los grupos formados (Fernández de Córdoba, 2012).

Varios estudios relacionan a la globalización con la creciente suscripción de acuerdos de integración a escala mundial. La globalización, como una consecuencia del capitalismo, se caracteriza por una interdependencia cada vez mayor entre países y mercados (Sánchez-Ancochea, 2007), que ha permitido una apertura e integración de las “economías mundiales” y un incremento de “los movimientos internacionales de mercancías, capitales y personas” por todo el planeta (Villagrasa, 2006:471). La globalización es un fenómeno, que aunque no es reciente en la historia, se ha visto plenamente fortalecido desde mediados del siglo pasado, como consecuencia de un interés cada vez mayor de las naciones del mundo por articular sus intereses políticos y económicos, dejando atrás situaciones altamente proteccionistas luego de que culminara la Segunda Guerra Mundial (Álvarez, 1979).

En ese contexto de la época de la postguerra, surge la conferencia de Bretton Woods de 1944, liderada por Estados Unidos y por los países aliados, que tuvo como principal objetivo garantizar los intercambios comerciales entre este grupo de países a través del establecimiento de dos organismos internacionales: el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial. También se sentaron las bases para la creación de un acuerdo general, que posteriormente fue ratificado en la Conferencia de la Habana de 1947, dando inicio al “General Agreement on Tariffs and Trade” (GATT), cuyo objetivo principal era la

progresiva eliminación de aranceles y la dinamización del comercio entre sus países signatarios (Ávila, 2008). Para ese entonces, gran parte de las economías mundiales buscaban incrementar los flujos de comercio con otras naciones del mundo, y de esta manera, mejorar el saldo de sus balanzas comerciales, como una estrategia de desarrollo dentro del marco de la globalización (Evia y Pericon, 2012).

El GATT como acuerdo regulador, y su sucesor desde 1995, la Organización Mundial de Comercio (OMC), cumplieron con su objetivo de recortar aranceles y de dinamizar el comercio entre países gracias a cláusulas como la de Nación más Favorecida (O'Rourke y Williamson, 2006). Sin embargo, no lograron eliminar todas las barreras comerciales que en muchos casos impedían la completa liberalización económica de sus países miembros. La integración económica se convirtió, entonces, en una alternativa, permitida en un principio por el GATT y luego por la OMC, para que grupos de países afines logren una liberalización más profunda y rápida, por medio de acuerdos o “tratados bilaterales o multilaterales” (Galinsoga, 2010:113). Después de la exitosa experiencia de la integración económica europea, y del aparente estancamiento del GATT en reducir las barreras arancelarias, en los años noventa del siglo pasado se produce un intenso impulso en los acuerdos de integración entre naciones desarrolladas y no desarrolladas, motivados principalmente por conseguir beneficios como el “aprovechamiento de las ventajas comparativas”, el aumento de los “flujos comerciales”, la obtención de “economías de escala”, o la “diferenciación y diversificación de productos de exportación”, entre otros (Jiménez y Lahura, 1998:1).

No obstante, esta tendencia a la suscripción de acuerdos de integración y el gran incremento de los mismos desde finales del siglo XX, ha llevado a preguntarse en muchas ocasiones a la teoría económica por qué los países deciden integrarse entre ellos y si dichos acuerdos han contribuido a generar el crecimiento que se esperaba de ellos, en especial para los países menos desarrollados (Fernández de Córdoba, 2012). En este sentido, la teoría económica diferencia dos grandes patrones que rigen el comercio internacional: el primero surge por las diferencias que existen entre los países en cuanto a dotaciones factoriales y por la especialización que conlleva el comercio hacia lo que cada uno produce de manera

más eficiente. El segundo patrón está relacionado con el hecho de que los países comercian para aprovechar otros factores como la “diferenciación” y “economías de escala presentes en la producción” (Jiménez y Lahura, 1998:1). Ambos enfoques pueden explicar por qué las naciones intercambian productos entre ellas. Sin embargo, estos enfoques, derivados de teorías del comercio internacional, no consiguen explicar por completo, y de manera concreta, cuáles son los efectos económicos que se producen a raíz de un proceso de integración. Ante esta situación, han surgido aportes de importantes autores que han intentado clasificar dichos efectos en positivos y negativos, tratando de diferenciarlos de acuerdo a las diferentes etapas de integración que pueden atravesar los países.

La mayoría de los enfoques teóricos concuerdan en que los acuerdos de integración generan ventajas para los países participantes, contribuyendo a su crecimiento económico. Sin embargo, en la práctica la realidad puede ser muy diferente, ya que no siempre los países que deciden formar parte de un acuerdo de integración específico aprovechan los beneficios y ventajas que estos acuerdos brindan, o no todos pueden hacerlo con la misma intensidad, por lo que también podrían presentarse desventajas o perjuicios derivados de ellos. Estudios empíricos realizados en este campo por diversos autores han permitido llegar a la conclusión de que un acuerdo de integración es realmente aprovechado por un país cuando, gracias a él, dicho país puede incrementar sus flujos comerciales con sus socios y cuando es capaz de diversificar su oferta exportable y consolidar el intercambio de sus productos tradicionales y no tradicionales en un período establecido (Álvarez, 2012). Además, un acuerdo de integración genera beneficios a sus miembros cuando dentro de él, el efecto de “creación de comercio” prevalece sobre el de “desviación de comercio” (Rodil y López, 2011:255). Por lo tanto, para poder determinar si una nación ha sacado provecho de un acuerdo de integración en un tiempo específico, deberían analizarse sus flujos de exportaciones e importaciones con respecto a sus socios comerciales derivados del acuerdo, observando su evolución para establecer si se han incrementado o no dichos flujos en monto y volumen, verificar si la oferta exportable se ha diversificado o por el contrario se concentra en algún tipo de bienes e identificar la existencia o no de evidencias de creación o desviación de comercio dentro del acuerdo.

Para la medición de los beneficios reales o del aprovechamiento que puede traer un proceso de integración económica por parte de los países signatarios se han utilizado diferentes herramientas de evaluación, como indicadores de comercio exterior, modelos gravitacionales o modelos de equilibrio general o parcial, que permiten proyectar el impacto, ya sea pasado o futuro, de un acuerdo específico. El uso de una u otra metodología de investigación se determina de acuerdo a los objetivos del estudio planteados, a la información con la que se cuente y además viendo si el análisis se realizará antes o después de la entrada en vigencia del acuerdo de integración objeto del estudio.

Definición y delimitación del problema

Los países de América del Sur y el Caribe han emprendido, y actualmente están forjando, diversos “esfuerzos de integración y de apertura al comercio mundial” (Fernández de Córdoba, 2012: 6). Hasta la fecha, han participado en aproximadamente cuarenta acuerdos regionales con diferentes grados de integración (Mendoza, 2010), todos con el objetivo de lograr una “inserción dinámica” de los países de la zona en la “economía internacional” y aumentar su competitividad en un mercado mundial (Pizarro, 1995:217). Sin embargo, los estudios sobre el aprovechamiento de estos acuerdos para sus miembros son escasos, de manera que no se ha podido comprobar del todo si han resultado beneficiosos o no. Esta tesis se centra en el estudio de uno de los esquemas de integración más importantes de Latinoamérica, la Comunidad Andina de Naciones (CAN), y el efecto generado por este acuerdo sobre uno de sus países integrantes más dinámicos, el Ecuador, para analizar qué beneficios o perjuicios ha traído este proceso integracionista.

Ecuador forma parte de la CAN desde que se creó, en 1969, bajo el nombre de “Acuerdo de Cartagena”. Este proceso de integración, formado además por Bolivia, Colombia y Perú, es quizás uno de los más importantes con los que cuenta el país actualmente. Los países de la CAN, incluida Venezuela, que dejó el grupo en 2006, son aliados o socios comerciales estratégicos para Ecuador, ya que se han consolidado, en su conjunto, como el segundo mercado de destino de las exportaciones ecuatorianas, absorbiendo aproximadamente un 14% del total de dichas exportaciones en el período

2007-2012 y con una tasa de crecimiento aproximada del 25% anual (Comunidad Andina, 2013a). Además, entre los años 2007 y 2012, del total de exportaciones realizadas entre los países de la CAN, un 75% correspondió a productos manufacturados. De dichas exportaciones, aproximadamente un 29% fueron realizadas por Ecuador (Comunidad Andina, 2013c), lo que evidencia la importancia que tiene el país como exportador de este tipo de bienes dentro de la región andina y la gran oportunidad que este acuerdo de integración brinda a sus miembros para la comercialización de productos industrializados.

Estos datos podrían llevar a la conclusión de que Ecuador ha obtenido beneficios importantes como resultado de su pertenencia a la Comunidad Andina de Naciones. También muestran la relevancia de este bloque comercial para el cumplimiento de intereses estratégicos de Ecuador, ya que al constituirse en su principal mercado de bienes manufacturados de exportación, estaría contribuyendo al cambio de su matriz productiva, que le permitiría incrementar y diversificar su oferta exportable, disminuyendo su excesiva dependencia a la exportación de petróleo. Sin embargo, hasta el momento se han elaborado pocos estudios pormenorizados para medir el aprovechamiento que el Ecuador ha obtenido de ser parte de la CAN, es decir, para analizar si el país ha sido capaz de aprovechar las ventajas brindadas por dicho tratado para mejorar sus relaciones con sus socios comerciales andinos o si podría utilizar nuevas estrategias para tratar de incrementar el flujo de exportaciones de bienes a dichos países, así como para diversificar aún más su oferta exportable.

Con los antecedentes planteados, la presente tesis tiene el objetivo de determinar cuánto aprovechamiento ha obtenido el Ecuador como miembro de la Comunidad Andina. El período que se tomará en cuenta para llevar a cabo el análisis es 1990- 2012, debido a que es a partir de los noventa que se empiezan a presentar cambios relevantes dentro del bloque andino, mientras que el año 2012 es el último publicado de manera completa. Se analizará información comercial de Ecuador con respecto a los demás países miembros de este bloque: Bolivia, Colombia y Perú y adicionalmente se ha considerado incluir a Venezuela, debido a que es un socio comercial importante para Ecuador, aparte de que su salida del grupo es aún reciente. La información necesaria para llevar a cabo los cálculos se

obtendrá de dos bases de datos, del sistema de recopilación de datos UNCOMTRADE de la División de Estadísticas Comerciales de la Naciones Unidas, y del Banco Central del Ecuador. Ambas bases cuentan con información disponible para el período propuesto para el estudio. La metodología utilizada se basa en un conjunto de indicadores de comercio exterior (de dinamismo, posición comercial y dinámica del comercio intrarregional), cuyos resultados permitirán conocer que beneficios ha brindado la CAN a Ecuador entre 1990 y 2012, así como la elaboración de conclusiones y recomendaciones de política comercial, que a su vez podrían contribuir a un mejoramiento de la situación futura de este país dentro y fuera del grupo andino.

Hipótesis de la tesis

El Ecuador ha aprovechado su pertenencia al acuerdo de integración de la Comunidad Andina de Naciones, ya que ha incrementado el volumen, monto y diversificación de sus exportaciones al resto de países miembros durante el período 1990-2012. Asimismo, este acuerdo de integración ha provocado un aumento de los intercambios de tipo intra-industrial entre el Ecuador y el resto de países miembros, además de que dentro de él, el efecto de creación de comercio ha sido superior al de desviación de comercio.

Pregunta general

¿Cómo se ha evidenciado el aprovechamiento del acuerdo comercial con la CAN por parte de Ecuador durante el período 1990-2012?

Preguntas específicas

- ¿Cuáles son los productos ecuatorianos, tanto tradicionales como no tradicionales, que más aprovechamiento han obtenido como consecuencia del acuerdo de integración andino en el período seleccionado?
- ¿Ha contribuido el acuerdo de integración de la Comunidad Andina a incrementar los flujos comerciales intra-industriales entre Ecuador y los demás países de la CAN, o por el contrario ha mantenido entre ellos intercambios inter-industriales en el período 1990-2012?

- ¿El acuerdo de integración de la CAN ha propiciado un efecto de creación o uno de desviación de comercio, en el período 1990-2012?

Objetivo general

Establecer de qué forma Ecuador ha aprovechado su pertenencia a la Comunidad Andina de Naciones en el período 1990-2012, entendiéndose como aprovechamiento el incremento en volumen, monto y diversificación de bienes de exportación, además de un aumento de intercambios intra-industriales y una creación de comercio, todos estos efectos derivados de la firma del acuerdo.

Objetivos específicos

- Identificar cuáles han sido los productos ecuatorianos, tanto tradicionales como no tradicionales, que más aprovechamiento han obtenido como consecuencia del acuerdo de integración de la CAN, durante el período seleccionado.
- Comprobar si el acuerdo de integración de la CAN ha contribuido al incremento de flujos de carácter intra-industrial entre Ecuador y los demás países andinos, o si ha propiciado intercambios de tipo inter-industrial entre ellos.
- Evidenciar la existencia de un efecto de creación de comercio o uno de desviación de comercio, como consecuencia de la vigencia del acuerdo de integración andino en el período 1990-2012.

Así, esta tesis se organiza de la forma siguiente. El primer capítulo corresponde al marco teórico, en donde se presentan los principales enfoques conceptuales e históricos acerca del comercio y de las teorías de la integración económica. El segundo capítulo contiene un resumen de las principales herramientas metodológicas que se han empleado para medir y analizar el impacto que genera un acuerdo de integración sobre los países que los firman, lo que permitirá determinar cuál de esas herramientas es la más idónea para ser aplicada en el presente estudio. En el capítulo tres se lleva a cabo el estudio empírico, a través de indicadores de comercio. Por último, en el cuarto capítulo se muestran las conclusiones y recomendaciones más importantes que se obtienen con la investigación.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1.1 Introducción

La formación de bloques comerciales a través de acuerdos de integración económica entre varios países alrededor del mundo y los beneficios o perjuicios que dichos acuerdos han traído a las naciones que intervienen en ellos, han sido aspectos ampliamente estudiados en la literatura especializada. La suscripción de los primeros procesos de integración tuvo su origen en la época posterior a la Segunda Guerra Mundial, cuando varios países del mundo buscaban articular sus intereses sociales, económicos y políticos para mejorar sus relaciones después de la devastadora contienda. Sin embargo, la integración económica tuvo su auge en las décadas de los ochenta y noventa del siglo XX, con la suscripción de acuerdos entre países con diferentes grados de apertura, cuyo objetivo primordial era aprovechar las ganancias que el comercio podría traer dentro de los grupos (Fernández de Córdoba, 2012). Varios estudios identifican a la globalización como la desencadenante de estos procesos de integración económica a escala mundial.

El presente capítulo tiene por objetivo mostrar los fundamentos teórico-históricos de la globalización, vinculándola con los procesos de integración económica llevados a cabo por países alrededor del mundo. Se repasan además las principales teorías que explican los patrones del comercio internacional entre naciones, es decir, que factores han determinado, a lo largo de los años, que los países comercialicen entre ellos. Adicionalmente, se incluyen teorías de integración económica, analizando las diferentes etapas que siguen los procesos de integración, así como las ventajas y dificultades que están detrás de ellos, para así entender de mejor manera qué es lo que ha llevado a los países a formar acuerdos entre ellos y los beneficios o desventajas que estos pueden traerles.

1.2 Globalización e integración

La globalización es uno de los fenómenos más significativos de nuestros tiempos, que ha sido analizada en profundidad por multitud de autores. Sin embargo, la delimitación de este concepto es una tarea compleja. Para Luciano Tomassini, la globalización es “la difusión

mundial de ciertas formas de conocimiento, de producción social y de vida, capaz de integrar en una red global las distintas esferas de todas las sociedades nacionales” (Tomassini, 1996: 315). Para la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), la globalización implica un “proceso de apertura comercial e integración en la economía mundial, así como las reformas económicas destinadas a fomentar esta transición” (CEPAL,1999:1). El Banco Mundial (1999) define a la globalización como el proceso de "integración comercial, financiera, de personas e ideas en un mercado global" (citado en González, 2001: 619). Para Rouquié (2005), la globalización comprende la “interconexión a escala planetaria de los sistemas productivos”, como consecuencia de grandes innovaciones en materia de tecnología que han cambiado el modo de “producir y de intercambiar bienes e información” (Rouquié, 2005:9). Carlota Solé y Lorenzo Cachón pretenden hacer una definición más amplia. Para ellos la globalización es un proceso de cambio que se basa en “la creciente difusión de las nuevas tecnologías de la comunicación y el transporte, de la competencia económica, industrial y comercial entre países desarrollados y en vías de desarrollo” (Solé y Cachón, 2006:19). Para Sánchez-Ancochea, la globalización es una “fase del capitalismo” que se define por una “interdependencia cada vez mayor que ocurre entre países y mercados, en las esferas productiva y financiera” (Sánchez-Ancochea, 2007: 202). Jesús Villagrasa señala que la globalización “integra las economías mundiales y flexibiliza e incrementa los movimientos internacionales de mercancías, capitales y personas” (Villagrasa, 2006:471). Por último, la globalización afecta a “países, regiones, empresas transnacionales, organismos internacionales, organizaciones públicas y privadas” (Moneta, 1994:175) en diversos ámbitos, como: políticos, ecológicos, ideológicos, culturales, entre otros (Martínez, 2003).

Como se puede inferir de las definiciones anteriormente citadas, la globalización o también llamada “mundialización”, es un proceso amplio que cubre diferentes ámbitos. En ellas se ponen de manifiesto varios aspectos principales, como son la mayor interdependencia entre los países alrededor del mundo, un más fácil intercambio de bienes y servicios a nivel mundial, una mayor movilidad de flujos migratorios y de capitales o una creciente apertura e integración de las fronteras políticas y económicas de las naciones

(Gutiérrez, 2002). Sin embargo, el interés del presente trabajo se ciñe a los aspectos económicos de la globalización y cómo ésta ha contribuido a la proliferación de procesos de integración económica a escala mundial. La integración económica se ha convertido en una “necesidad imperiosa dentro de la globalización” (Morales, 2006:11), ya que las distintas naciones se han visto obligadas a desenvolverse en sociedades más extensas, en donde se liberalicen los movimientos de capitales que favorezcan una mayor inversión extranjera directa, un flujo mayor de bienes y servicios y cooperación en materia de política “ambiental, regional y global” (Morales, 2006:11), y de esa manera, no quedarse relegadas ante los rápidos cambios que ocurren en otras partes del planeta.

El proceso de globalización no es reciente en la historia. Este aspecto ha sido ampliamente debatido, con diferentes visiones de sus orígenes. Algunos autores señalan que la primera ola de la globalización surge con los primeros viajes de las civilizaciones antiguas. Para Ávila (2008), la globalización se hizo presente por primera vez a partir del siglo XV, tras la consolidación y creación de los imperios coloniales de España, Portugal, Inglaterra, Francia y Holanda, al permitir la “libre circulación de personas y metales preciosos”, y el impulso de una “economía atlántica” entre Europa y América, es decir “la expansión de una economía de mercado por todo el globo terráqueo” (Ávila, 2008: 48). La tendencia globalizadora tuvo, desde ese entonces, grandes avances y retrocesos, como todo proceso histórico debería tener (Riquelme y León, 2003) y a pesar de que esta primera ola constituyó un resurgimiento del concepto de imperialismo (O’Rourke y Williamson, 2006), también trajo serios problemas, especialmente políticos y económicos. La globalización, que había experimentado un período de expansión a finales del siglo XIX y principios del XX, sufre una fuerte contracción a partir de 1914, hasta la década de 1940 (Riquelme y León, 2003). Para esta época, se experimenta un retroceso en las libertades económicas obtenidas hasta ese punto, dándose en su lugar severos controles en la circulación de capitales, políticas proteccionistas a través de aranceles para frenar el movimiento de mercancías y la prohibición de la entrada libre de trabajadores provenientes de otros países (Ávila, 2008). El estallido de la Primera y Segunda Guerras Mundiales supusieron, en cierto grado, consecuencias de la imposición de dichas medidas altamente proteccionistas.

Luego de la culminación de la Segunda Guerra Mundial, las naciones involucradas en dicha contienda mostraron un elevado deterioro de sus economías, lo que les ocasionó una gran preocupación, así como críticas, rechazo y el deseo de que dichos conflictos no se volvieran a presentar más, por lo que rápidamente empezaron a idear mecanismos que permitieran su recuperación (Álvarez, 1979). El resultado fue la creación de instituciones y normas globales que dejaran de lado las limitaciones proteccionistas y restrictivas causantes de conflictos entre los distintos países en el pasado. En ese contexto, surge la Conferencia de Bretton Woods, liderada por Estados Unidos y los países aliados, en donde se crearon instituciones claves para el manejo de la economía global: “el FMI para la regulación de las finanzas internacionales, a través, entre otros instrumentos, del control de los tipos de cambio, y el Banco Mundial para la inversión y capitalización de los países más inestables” (Ávila, 2008:49).

También se discutió la creación de una tercera institución, la Organización Internacional de Comercio (OIC), que en ese momento no se concretó, debido a que los 23 países interesados en su creación no ratificaron el acuerdo. Las negociaciones de estos países para la creación de esta institución, sin embargo, no cesaron, y es así que, el 1 de enero de 1948, tras la Conferencia de la Habana, dichas negociaciones dan como resultado la creación del GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), un acuerdo internacional multilateral encaminado a reducir aranceles y preferencias entre los países signatarios (Hereadero, 2001), con el objetivo de dinamizar el comercio exterior entre ellos. De esta manera, se da pie a una nueva ola de globalización en el mundo.

El GATT como acuerdo regulador, cumplió parcialmente con su objetivo de reducir aranceles (O'Rourke y Williamson, 2006) y de dinamizar el comercio entre todos los países (sin discriminación) en la época de la postguerra, por medio de cláusulas como la de Nación Más Favorecida (Álvarez, 1971), incluida en el artículo primero del Acuerdo General (Sierra, 2006). Esta cláusula afirma que si un país que forma parte de la OMC concede a otro país una ventaja especial, como una reducción de arancel a un producto específico, tiene que darle igualmente esa preferencia a todos los demás países miembros de esta institución (OMC, 2013a). Posteriormente, la Organización Mundial del Comercio,

creada en 1995 para reemplazar al GATT, siguió la misma línea de acción. Sin embargo, ambas instituciones no lograron erradicar del todo las barreras comerciales que se constituían como obstáculos a la liberalización comercial de sus países integrantes. Las reducciones de aranceles que emprendieron no fueron iguales para todos los tipos de productos existentes, ni para los países desarrollados y en desarrollo, ya que persistieron, e incluso siguen persistiendo hasta la actualidad, en ciertos casos, altos aranceles, picos y escalonamientos arancelarios¹, así como otros tipos de barreras no arancelarias², que de igual forma se constituían como obstáculos para el comercio (Fosatti y Doporto, 2007). Como un dato adicional, hasta la fecha, se ha logrado reducir aproximadamente un 40% de los aranceles aplicados a productos (OMC, 2013a), lo que denota que los objetivos de reducción de aranceles no han sido cumplidos a cabalidad.

Dado este estancamiento del GATT y la OMC en la supresión de la totalidad de barreras comerciales existentes, grupos de países comenzaron a buscar mecanismos alternativos que permitieran la consolidación de procesos de liberalización comercial más rápidos entre ellos. Uno de los determinantes de la formación de estos procesos de integración está presente en la misma cláusula de la Nación Más Favorecida (NMF), la cual admite tres excepciones: un país puede establecer un acuerdo de libre comercio con otros países, otorgando preferencias sólo a los productos provenientes de países del grupo y excluir a aquellos de terceros países que no forman parte del grupo, o puede también brindar preferencias arancelarias a artículos provenientes de países en desarrollo, e incluso puede poner obstáculos a productos provenientes de países específicos que considere que

¹ Los picos arancelarios se refieren a aranceles excesivamente altos que se aplican en ciertos productos, que generalmente superan un porcentaje del 15% (Fosatti y Doporto, 2007). Los escalonamientos arancelarios son medidas aplicadas por países, en donde se fijan aranceles bajos para materias primas, pero elevados aranceles para productos terminados (Fosatti y Doporto, 2007). Estas barreras son impuestas generalmente por países desarrollados en contra de los menos desarrollados, dificultando la normal ejecución del comercio entre ellos.

² Las barreras no arancelarias son aquellas que son fijadas de acuerdo a la legislación de cada país y que deben ser cumplidas por todos los productos que deseen ingresar a su territorio. Como ejemplos de estas barreras están las normas de origen, técnicas, ambientales, sanitarias y de calidad con las que deben contar los productos (Tugores, 2006).

están haciendo comercio desleal (OMC, 2013a). De esta forma, el GATT y la OMC admitieron la firma de acuerdos de integración económica, manifestados a través de tratados bilaterales o multilaterales, como una alternativa para que grupos de países afines liberalizaran su comercio, sin estar sujetos a las restricciones presentadas en el conjunto de países miembros.

Una vez aceptada esta alternativa, los procesos de integración regional empezaron a manifestarse, aproximadamente desde los años cincuenta y sesenta del siglo pasado (Maesso, 2011). Para esas fechas, la situación económica global estaba cambiando y muchas economías regionales estaban tratando de abandonar el alto proteccionismo existente, para dar paso a una “apertura a la globalización” (Fernández de Córdoba, 2012: 5). En este contexto de apertura de las economías, a finales de los años ochenta e inicios de los noventa del siglo pasado, se aceleró aún más el proceso de suscripción de acuerdos de integración económica.

La mayor parte de los procesos de integración inicialmente se dieron entre países ubicados dentro de una misma zona o región, lo cual dio lugar al apareamiento de acuerdos de integración regionales o “regionalismo” en el mundo. La integración regional se entiende como “el proceso de integración entre países” (Fernández de Córdoba, 2012:1), para “promover el desarrollo o mejorar la inserción internacional” (Sanahuja, 2007:75) de una región en un mundo globalizado. Estos acuerdos se realizan generalmente entre estados “geográficamente próximos”, que negocian entre ellos para eliminar barreras económicas y comerciales (Maesso, 2011: 119) y así poder acceder con sus productos a un mercado más grande. Según Baier y Bergstrand (2004), los países tienden a formar más acuerdos de integración cuando están más cerca, es decir si existe menos distancia entre ellos, o cuando estos están más alejados del resto del mundo e incluso mientras más análogas sean sus economías³. Esta realidad puede plasmarse en procesos emprendidos en varias regiones, como por ejemplo, en el continente americano.

³ Sin embargo, también se han firmado acuerdos de integración entre naciones con “diferente nivel de desarrollo y procedencia geográfica” (Silva y Álvarez, 2006: 10), lo que ya no entraría en lo que se conoce como acuerdos de integración regional, sino que serían de carácter extra-regional.

Actualmente, existen alrededor de 300 acuerdos comerciales regionales (ACR) en todo el mundo (OMC, 2013a), casi diez veces más que los que habían para 1990, número que se presume seguirá creciendo con los años (Silva y Álvarez, 2006), ante la interrogante mundial de si estos acuerdos son una “bendición” o una “amenaza” para los países que intervienen en ellos (Freund y Ornelas, 2010:17). De esta manera, la proliferación de acuerdos de integración económica ha conllevado un creciente interés sobre el análisis de la globalización y los efectos económicos de estos procesos de liberalización comercial (Visintin, 2007). De hecho, en estos últimos veinte años, los economistas enfocados en el debate del comercio internacional han discutido si estos acuerdos han acrecentado o disminuido el beneficio neto tanto para los países intervinientes en ellos, y si de verdad han contribuido para lograr un comercio global libre (Baier, Bergstrand y Mariutto, 2011). De acuerdo a la evidencia teórica y empírica existente, a pesar de que los países deberían ver a los acuerdos de integración con precaución, estos han significado más un beneficio que una amenaza para el sistema de comercio multilateral, ya que sus impactos, en la mayoría de países investigados, han resultado ser positivos (Freund y Ornelas, 2010).

A modo de conclusión, se puede señalar que, de cierta manera, la globalización ha permitido que los países alrededor del mundo articulen sus intereses al comercializar e integrarse en proyectos comunes. Sin embargo, esta no es quizás la única razón por la cual los países han buscado incrementar el comercio internacional, dejando de lado situaciones restrictivas que iban en contra de la integración. Hoy en día, las naciones identifican a la integración como un término complementario del de globalización (Morales, 2006). La globalización ha permitido que los países dejen de actuar independientemente, ampliando sus fronteras a través de la integración y las negociaciones con otras naciones para el bienestar de todos. Por ello, la integración económica es vista como un recurso estratégico para aumentar la “competitividad” en el contexto mundial y de esa forma “lograr una inserción dinámica en la economía internacional” (Pizarro, 1995:219).

Una vez planteada la relación existente entre la globalización y los procesos de integración económica, es conveniente además hacer un repaso de las principales teorías que explican las razones por las cuales los países han considerado importante establecer

relaciones comerciales entre ellos y adherirse a procesos de integración diversos a lo largo de su historia. Estas teorías serán explicadas en los siguientes apartados del capítulo.

1.3 Teorías del comercio internacional y de la integración económica

La tendencia a la suscripción de acuerdos de integración y el gran incremento de los mismos en el siglo XX ha llevado a preguntarse a la teoría económica, en primer lugar, por qué los países realizan comercio entre ellos y en segundo lugar, que es lo que los ha motivado a unirse en procesos integracionistas y si dichos acuerdos han generado el crecimiento que tanto han ofrecido, en especial para los países menos desarrollados que han participado de ellos (Fernández de Córdoba, 2012). Partiendo de esta disyuntiva, se analizarán las principales teorías que abordan el comercio internacional y la integración económica, así como las consideraciones de varios autores que dedicaron gran parte de sus estudios en establecer ideas claras acerca de estos temas.

El comercio internacional es una parte fundamental de la economía de una nación. Las teorías sobre comercio internacional estudian los factores que justifican los intercambios de bienes y servicios entre naciones y sus habitantes para evitar el aislamiento y poder obtener mejores estándares y calidad de vida (Krugman y Obstfeld, 2009). Estas teorías nacieron con el objetivo de explicar causas, efectos y beneficios del comercio entre los distintos países alrededor del mundo (González, 2011). Las principales teorías económicas del comercio internacional han atravesado una evolución considerable en la historia, desde los primeros estudios de autores como David Hume, Adam Smith, David Ricardo y Jhon Stuart Mill, hasta aportaciones más recientes de economistas como Gottfried Haberler, Eli Heckscher, Bertil Ohlin o Paul Krugman. Estas corrientes de pensamiento se agrupan en dos grandes categorías: la teoría clásica y neoclásica y las nuevas teorías del comercio internacional, las cuales serán analizadas a continuación. También se realizará un análisis de las teorías relacionadas con la integración económica, con el objetivo de entender cuáles son los motivos que han incentivado a distintas naciones en el mundo a integrarse entre ellas y a suscribir acuerdos comerciales con diversos grados de avance.

1.3.1 Teorías clásica y neoclásica del comercio internacional

La teoría clásica del comercio internacional se origina en la teoría de ventajas absolutas de Adam Smith y la de ventajas comparativas de David Ricardo (Durán Lima y Ventura-Dias, 2003), quienes se enfocaron en investigar las causas que llevaban a los países al comercio internacional, así como demostrar los beneficios del libre comercio (González, 2011). En 1776, Adam Smith publicó su famoso libro “Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las Naciones”, que constituía una especie de crítica al pensamiento mercantilista de su época. Se dice que este libro fue inspirado por los aportes de David Hume (1756), quien fue el que primero contribuyó a la teoría del comercio internacional con su ensayo “On the Balance of Trade”, publicado veinte años antes que el célebre libro de Smith (Rojas, 2004).

El mercantilismo fue una corriente originada en Inglaterra en el siglo XVI, que sostenía que los “metales preciosos” eran los pilares fundamentales de la “riqueza” de un país “y su acumulación el fin último de sus gobernantes” (Fernández y Pérez, 2007: 193). Propugnaba que el Estado debía intervenir en el comercio internacional, evitando la entrada de importaciones e incentivando las exportaciones, lo que aseguraría una balanza comercial positiva (Benegas y Krause, 1994). Los países más ricos eran los que más oro y plata acumulaban, siendo esta acumulación una pieza clave para lograr un comercio vigoroso. En este contexto, las ideas de Hume acerca del comercio consistían en afirmar que un fuerte proteccionismo no iba a ser beneficioso para mejorar la balanza comercial de un país, sino al contrario; un incremento de las exportaciones y una baja de las importaciones de un país sólo llevarían a aumentar la cantidad de dinero circulante, y por ende, eso llevaría a un incremento del nivel general de precios y a una dificultad cada vez mayor de exportar y producir más (Rojas, 2004). Hume sostenía que era imposible que un país pudiera siempre obtener una balanza comercial positiva. En ese contexto surgen las ideas de Adam Smith (1776), quien, por su parte, sostenía que para que un país tuviera poder no era necesario que acumule grandes cantidades de metales preciosos y oro, sino que simplemente debía incrementar la productividad del trabajo. Además, Smith señalaba que con el libre comercio, cada país tenía la posibilidad de producir con más eficiencia que otros países y

especializarse en los productos en los que se alcanzara una “ventaja absoluta”, importando los bienes en los que tuviera una “desventaja absoluta” (González, 2011:104). Además, consideró que si un país tenía ventaja absoluta en todos los bienes era imposible que pudiera beneficiarse de igual manera de las ventajas del comercio internacional. Así nació su teoría de la ventaja absoluta.

Posteriormente, el economista británico David Ricardo refutó esta teoría de la ventaja absoluta impuesta por Smith en su libro “Principios de Política Económica”, publicado en 1817. Ricardo mejoró la teoría de Adam Smith, construyendo situaciones donde un país tenía ventaja absoluta en ambos bienes y no sólo una ventaja en uno de ellos. De acuerdo a Smith, de darse ese caso posiblemente dicho país no saldría beneficiado en el comercio internacional, sin embargo, Ricardo señaló que un país con “ventaja absoluta” en dos bienes podría tener beneficios si “se especializara en producir aquel en el que tuviera ventaja comparativa”, importando el segundo bien de un país que también tuviera ventaja comparativa en la producción del mismo (Krugman y Obstfeld, 2009:37). De esta manera, nace su célebre teoría de las ventajas comparativas. Utilizando dos bienes (paño y vino), dos países (Inglaterra y Portugal) y una restricción dada por un factor de producción, el trabajo, Ricardo explicó cómo, en un entorno de economía abierta, un país se especializaría en producir el bien en el que se tuviera más eficiencia e importaría aquel en el cual se fuera menos eficiente, incluso si dicho país tuviera ventaja absoluta en la producción de ambos bienes (Steinberg, 2004). Tomando en cuenta los aportes de Ricardo, si todas las naciones exportaran los productos en los que se tuviera ventajas comparativas todos ellos podrían beneficiarse, y en consecuencia, “un alto grado de apertura comercial podría propiciar un crecimiento económico rápido y sostenido” (Fernández de Córdoba, 2012: 5). Por tanto, para David Ricardo, lo que determina que las naciones comercien entre ellas es la ventaja comparativa y no la absoluta (Krugman y Obstfeld, 2009), por lo que el comercio internacional les traería mayores rentas y productividad.

Para complementar el análisis teórico de Ricardo, el economista inglés John Stuart Mill (1848) afirma que no sólo que los países podían especializarse en producir aquellos bienes en los cuales tuvieran ventajas comparativas, sino además como se podían distribuir

los beneficios derivados de estas acciones entre ellos. Para ello, Mill se basó en un análisis de “oferta-demanda” que Ricardo no hizo, concluyendo que “las ganancias del comercio dependen de los precios relativos de los bienes que un país produce”, por lo que, según él, no era estrictamente necesario que un país fuera más competitivo para poder participar del comercio internacional (Steinberg, 2004: 20). Con este aporte, contribuye a la teoría de las ventajas comparativas de Ricardo, dando paso a que otros autores sigan profundizando los conocimientos en este campo.

Las teorías clásicas del comercio internacional expuestas por Hume, Smith, Ricardo y Mill, fueron posteriormente criticadas y parcialmente reformuladas, por cuanto sus supuestos de partida no estaban muy acordes a la realidad. En esta etapa surgen tres economistas neoclásicos, que en base a la teoría de ventaja comparativa de Ricardo hicieron sus contribuciones. El primero fue el austriaco Gottfried Haberler en 1936, quien reformuló la teoría de Ricardo añadiendo el término de “costo de oportunidad”. Haberler señaló que la ventaja comparativa podría explicarse en términos del “coste de oportunidad de un bien”, es decir, “la cantidad de un segundo bien que debería sacrificarse para producir una unidad adicional de un primer bien” (González, 2011:106). Por ello sostuvo que el país con el costo de oportunidad más bajo para un bien determinado tiene “ventaja comparativa” en dicho bien y por lo tanto “desventaja comparativa” en el otro bien, por lo cual optaría por especializarse en la producción del bien que le significara un menor sacrificio de otro (González, 2011:106).

Para la primera mitad del siglo XX surgen nuevos aportes a la teoría ricardiana, de la mano de dos economistas suecos: Eli Heckscher (1919) y Bertil Ohlin (1933), quienes afirmaron que la teoría de la ventaja comparativa no explicaba de dónde provenían las ventajas que cada país poseía para participar del comercio internacional, ni por qué los costes relativos diferían entre países (Bajo, 1996). Por otra parte, criticaron el hecho de que Ricardo solo haya utilizado el factor de producción “trabajo” en su teoría, algo que en la práctica no es realista. Heckscher y Ohlin criticaron también el supuesto ricardiano de que los costos marginales eran constantes, considerando en su lugar que eran crecientes (Rosales, 2006). El teorema que recibió su nombre (teorema Heckscher-Ohlin) utiliza un

modelo con dos países, dos productos y dos factores de producción, mejorando el desarrollado por Ricardo, y postula que “un país exportará el bien que utiliza intensivamente su factor relativamente abundante, e importará el bien que utiliza intensivamente el factor relativamente escaso” (González, 2011:108). El concepto de ventajas comparativas se sustenta, según el modelo de Heckscher-Ohlin, en “el aprovechamiento de los recursos naturales y de la productividad relativa del trabajo entre los países que intercambian productos” (Ramírez y Wallace, 1998 citado en Sobrino, 2002: 313), así como en las grandes diferencias en la disponibilidad de factores productivos que tienen los países, en un entorno de competencia perfecta y la facilidad con la que se puede contar con la tecnología en la producción (Steinberg, 2004). Este teorema explica que la dotación de factores condiciona la producción de los bienes en un país: cuanto más abundante sea alguno de los factores, por ejemplo el capital o el trabajo, el país tendrá mayores ventajas en la producción de bienes intensivos en dicho factor (Krugman y Obstfeld, 2009). En resumen, este modelo justifica el comercio internacional a través de los factores de producción y la tecnología de que dispone un país, pudiendo este contar con una ventaja comparativa en un producto en específico gracias a una mayor productividad relativa, lo que, por ende, le permita comerciar con otros países en condiciones favorables.

El grupo de autores hasta ahora estudiados conforman la llamada “teoría de comercio basada en ventajas comparativas”, donde los patrones del comercio son las “diferentes dotaciones de factores productivos”, sustentadas en supuestos como “rendimientos constantes a escala en la producción” y mercados de “competencia perfecta” (García, 2010:49). Sin embargo, tanto los enfoques clásicos como los neoclásicos aún dejaban vacíos en la explicación del comercio internacional, debido a sus supuestos restrictivos que no satisfacían del todo, lo cual dio lugar a la aparición de nuevos aportes teóricos, que intentaron de cierta forma corregir dichas limitaciones y dar explicaciones adicionales con respecto a patrones de comercio entre naciones. Estos nuevos enfoques serán explicados a continuación.

1.3.2 Nuevas teorías del comercio internacional

A pesar de las importantes contribuciones de las teorías clásica y neoclásica para entender la dinámica del comercio internacional, han existido críticas provenientes de diversos autores, que han considerado que dichas teorías no tienen el suficiente alcance para explicar todos los patrones que justifican los flujos de comercio entre países. Una parte del comercio internacional se da debido a que los países buscan complementar los bienes que producen en el país con otros bienes diferentes que ofrecen otros países. Sin embargo, ¿cómo se puede tratar de explicar entonces el enorme crecimiento que han experimentado los intercambios comerciales de mercancías provenientes de industrias similares y entre países con niveles de desarrollo parecidos? El hecho de que las naciones con dotaciones similares de factores productivos y tecnología exporten e importen bienes parecidos es algo que los autores clásicos y neoclásicos no pudieron explicar, por lo que sus postulados empezaron a quedar cortos para explicar de manera idónea por que se daba el comercio entre los países (Gracia, 2009). Ante esta realidad, han surgido las nuevas teorías del comercio internacional que han ayudado a complementar los postulados clásicos, a comprender mejor los elementos que no habían sido considerados en ellos, a explicar las nuevas tendencias surgidas en el comercio internacional y para poner a consideración nuevas motivaciones para el establecimiento de relaciones comerciales entre naciones (Bajo, 1996).

Según los nuevos aportes a las teorías del comercio internacional, los intercambios comerciales entre países no se explicaban solamente por la existencia de las ventajas comparativas y mercados de competencia perfecta, sino que advierten la presencia de nuevos elementos o “fallos de mercado” en este campo que no habían sido tomados en cuenta hasta ese momento (Steinberg, 2004: 6). Uno de esos elementos principales era justamente las evidencias que se tenían acerca de la presencia de intercambios comerciales de bienes de industrias similares entre los países, que se comenzaron a presentar en la década del cincuenta del siglo pasado. Los datos estadísticos de esa época mostraban que el grueso del comercio se estaba realizando entre potencias industriales con desarrollo económico muy similar, que producían bienes de los mismos tipos de industrias (González, 2011). Además, algunos países estaban actuando simultáneamente como exportadores e

importadores de mercancías de las mismas clases (Tugores, 2006). Estos hechos rápidamente captaron la atención de diversos autores, que buscaron explicar por qué razones se estaban presentando este tipo de situaciones en el comercio internacional.

La teoría tradicional, en ese momento, tan solo suponía un comercio “inter-industrial”, que podía darse por intercambios de bienes homogéneos procedentes de diferentes sectores de actividad e intensivos en factores y tecnologías diferentes (Leão y Leão, 2009), en los cuales los países tienen ventajas comparativas, como el que se da en sentido norte-sur (Selaive,1998). Por ello, a este nuevo tipo de comercio se lo denominó “intra-industrial”, que se refiere a “la exportación e importación simultánea de mercancías que se agrupan en una misma actividad industrial” (Lucángeli, 2007:9). En otras palabras, es el intercambio de productos manufacturados y no manufacturados entre países, y ocurre solo si dichos países tienen dotaciones parecidas de factores.

Verdoorn (1960) fue uno de los primeros autores en investigar los tipos de intercambios comerciales que se daban y, en especial, de la presencia o no de comercio intra-industrial entre países. En sus estudios de los países de Benelux⁴, Verdoorn encontró una fuerte evidencia de la existencia de comercio intra-industrial, ya que entre ellos se habían realizado una gran cantidad de intercambios de productos de industrias similares, a raíz de la formación de dicha unión aduanera en la región. Un año después de este hallazgo, Drèze (1961), encontró la misma tendencia para el caso de seis países de la entonces Comunidad Europea (citado en Brülhart, 2002), lo cual abrió las puertas para estudiar en mayor profundidad este tipo de comercio, y a dejar un poco de lado la predominante idea de las ventajas comparativas para explicar el comercio internacional.

Posteriormente, Linder (1961) intentó explicar aún más la posibilidad de comercio entre países con dotación similar de factores productivos. Linder observó que los países generalmente producían para satisfacer su demanda local, y que, si dentro de su territorio el producto tenía una demanda alta, luego se dedicaban a vender a otros mercados el sobrante de su comercialización interna. Las naciones que estuvieran interesadas en adquirir dicho

⁴ Unión aduanera formada por tres países europeos: Bélgica, Holanda y Luxemburgo, que entró en vigencia en 1948 y que tenía como objetivo permitir la libre circulación de personas y productos entre estas naciones.

sobrante de los países exportadores lo hacían por contar con dotaciones de factores, renta y esquemas de demanda muy parecidos a ellos (Bukhari, 2005). Sin embargo, y a pesar de contar con esas similitudes, la razón por la que deciden comercializar se debe a la diferenciación de productos que existe entre ellos, es decir, la variedad y atributos diversos que puede ofrecer un país al otro y que hace atractivo y rentable al comercio. Así, Linder propone en su teoría que los países realizan intercambios guiados únicamente por la “demanda de diferenciación” que llevan a cabo sus habitantes y eso es lo que ayuda a impulsar el comercio internacional (González, 2011:111). Además, reconoce que los intercambios de este tipo se darían principalmente entre países con niveles de desarrollo muy parejos, mientras que el comercio conocido hasta ese entonces, el inter-industrial, seguiría realizándose entre naciones con marcadas brechas de desarrollo (Ocampo, 1991).

Balassa (1964) también hizo sus aportes a este campo y encuentra, de igual manera, evidencias de comercio intra-industrial en los países europeos, luego de que estos formaran la Comunidad Económica Europea. A raíz de este estudio, Balassa ideó un indicador que lleva su nombre, el cual permite medir las similitudes que existen en las canastas de exportación de los países y de esa manera, observar la existencia de intercambios de tipo intra-industrial entre ellos. Otros exponentes de la teoría del comercio intra-industrial fueron los economistas Herb Grubel y Peter Lloyd, quienes, en 1975, examinan los intercambios comerciales entre naciones con un altos niveles de desarrollo y dotaciones de factores de producción y tecnologías similares. Desarrollaron un indicador que tiene por nombre la unión de sus apellidos (Grubel-Lloyd), que mide qué proporción del comercio total de una rama determinada de la economía corresponde a comercio intra-industrial (Lucángeli, 2007). Con este índice, Grubel y Lloyd criticaron el indicador de comercio intra-industrial establecido por Balassa, al considerar que no tomaba en cuenta el peso de cada industria en el comercio total (González, 2011). En la actualidad, el uso del índice de Grubel Lloyd es muy común para medir la presencia de comercio intra-industrial en los intercambios entre países.

A partir de los aportes de Linder, Balassa y Grubel y Lloyd, dos nuevos autores surgirían para explicar las causas del comercio intra-industrial de manera más profunda:

Krugman(1979) y Lancaster (1980). Por un lado, Krugman señaló que los supuestos de competencia perfecta y bienes homogéneos en los que se asentaron los modelos clásicos no eran realistas y demostró, al igual que otros autores, que el comercio entre países podría surgir y llevar a una ganancia mutua incluso si los países tuvieran factores de producción similares. De esta manera, y atendiendo a estos argumentos, este autor incorporó nuevos elementos para justificar el comercio de bienes de las mismas industrias entre naciones, como la presencia de economías de escala, por ejemplo (García, 2010). Las economías de escala se refieren a la disminución de costos unitarios de producción por el incremento en la cantidad producida a costa de un sacrificio en la variedad de productos. Según Krugman, las “economías de escala” se relacionaban con “rendimientos crecientes” en la producción, lo que amplía la oferta de productos y favorece a los consumidores en un contexto global, al permitirles beneficiarse de los precios bajos, mercados más grandes y diversidad de productos en un entorno de competencia que no perfecta (Mayorga y Martínez, 2008:74,80). A modo de conclusión, Krugman señala que, al comercializar dos naciones en un contexto de “competencia imperfecta”, a pesar de contar con condiciones de demanda o factores productivos o tecnológicos parecidos, ambas saldrían beneficiadas de la utilización idónea de los “rendimientos crecientes”. En esta misma línea, Lancaster sostiene que los beneficios derivados de los flujos de comercio no inter-industriales para los países se deben a las economías de escala, de modo que aquellos países que pudieran producir en grandes cantidades reducirían sus costos y aumentarían su eficiencia, lo que les daría ventajas en los intercambios comerciales con otras naciones.

A pesar de la revisión de todas las contribuciones de autores incluidas en este apartado, los aportes de Krugman son quizás los que explican de mejor manera qué es lo que lleva a dos o más países a comercializar entre ellos, por lo que se lo ha considerado como el principal exponente de estas nuevas teorías. De hecho, Krugman, y su compañero Maurice Obstfeld, demostraron que alrededor de una cuarta parte del comercio del mundo es de tipo “intra-industrial” (Krugman y Obstfeld, 2006, citado en Gracia, 2009:20). El hecho de incluir supuestos de que los países pueden alcanzar economías de escala y que el mercado en que circulan sus productos es de competencia imperfecta, explican mejor los

patrones de comercio internacional que no estaban presentes en las teorías clásica y neoclásica. Estas nuevas teorías permiten explicar por qué a pesar de que varios países cuentan con factores de producción similares, pueden comercializar bienes de la misma industria, pero diferenciados, y aun así beneficiarse. Sin embargo, las causas de llevar a cabo el comercio internacional pueden resultar parcialmente diferentes a aquellas que explican el por qué dos o más países deciden unirse en un determinado acuerdo de integración económica, por lo que es fundamental, de igual manera, hacer un repaso, en el siguiente apartado, de teorías relacionadas a este tema, y así comprenderlo mejor.

1.3.3 Teorías de la integración económica

La integración entre países es un proceso altamente complejo, en el que intervienen aspectos importantes de tipo económico, social o político; sin embargo, el presente estudio se ciñe únicamente al ámbito económico de este concepto. De acuerdo a Bela Balassa (1964), la integración económica es “una integración parcial y se trata, en esencia, de hacer de varios mercados, uno solo; de varias economías, una sola economía” (citado en Bocanegra y Vázquez, 2011: 31). Isaac Cohen (1981) define a la integración como “el proceso mediante el cual dos o más gobiernos adoptan, con el apoyo de instituciones comunes, medidas conjuntas para intensificar su interdependencia y obtener así beneficios mutuos” (citado en Tello, 2004:14). La integración económica está relacionada además con elementos de “cooperación” y “coordinación” entre los países que intervienen en el proceso (Acosta, 1996: 1), lo cual debería permitir que las naciones puedan establecer objetivos que estén determinados por todos y que beneficien, de igual manera, a todos. La integración económica apuntaría entonces a que los países signatarios de un acuerdo o tratado alcancen un desarrollo “armónico” y “equilibrado” (Quitral, 2009: 30), lo cual sería una forma de acelerar una mayor liberalización y crecimiento económico. Cabe destacar, asimismo, que para que un país realmente pueda alcanzar las ventajas de la integración, debe comprometerse en el establecimiento del comercio internacional con otros países alrededor del mundo (Krugman y Osbtfeld, 2009), es decir, estar dispuesto a abrir su comercio y dejar de lado políticas proteccionistas excesivas.

Las teorías del comercio internacional planteadas anteriormente no tienen un alcance total en relación a las ventajas y desventajas que conllevan los procesos de integración económica (Soria, 2005), ni explican de manera concreta qué es lo que motiva a los países a integrarse entre ellos. Un país puede decidir incorporarse a un proceso de integración por motivos económicos, sociales o políticos (Maesso, 2011), los cuáles difieren en cierta medida de aquellos que incentivan a los países a realizar comercio entre ellos. Requeijo (1995) menciona que entre las razones económicas que llevan a un país a integrarse están: la posibilidad de ampliar sus mercados, abrirse al mundo, incrementar sus flujos comerciales, aumentar su eficiencia y competitividad, y lograr con ello una mejoría en su bienestar general; entre las razones políticas destacan la disminución de los conflictos políticos entre naciones y regiones o el aprovechamiento de la unión para ganar un mayor peso político en los circuitos globales (citado en Mendoza, 2010). Según Whalley (1998), existen una serie de consideraciones adicionales acerca de por qué los países negocian acuerdos de integración económica, afirmando que los países, en especial los pequeños, buscan generalmente establecer acuerdos con países más grandes para poder acceder con más estabilidad y seguridad a sus mercados y así obtener los beneficios del libre comercio.

Para la mayor parte de países, la integración es una estrategia clave para lograr una correcta inserción en la economía mundial (Cardona, 2008). Las ventajas y desventajas derivadas de un proceso de integración también resultan diversas, ya que varían de acuerdo al nivel o etapa de integración o de los objetivos planteados por los países implicados en el proceso. Por estos motivos, a continuación se muestra un repaso de los aportes más trascendentales que han pretendido explicar la teoría de la integración económica y los beneficios o perjuicios que se pueden derivar de estos procesos.

Los primeros estudios realizados sobre la unión económica entre países se remontan a 1920. Sus principales precursores fueron el economista francés Antonie Cournot y el sueco Knut Wicksell, quienes hicieron reflexiones acerca de las contribuciones y beneficios económicos que podían traer la supresión de aranceles y la instauración de acuerdos de tipo comercial entre países, aunque sus estudios no llegaron a ser tan profundos ni a aportar en mayor medida a la teoría económica de la época (Guerra-Borges, 2003). Hasta ese

momento, el concepto de integración aún era desconocido por la mayoría de países del mundo. Se dice que el primer autor que introdujo este término fue el economista holandés Jan Tinbergen, quien, en la década de 1950, publica su libro “Integración Económica Internacional”, en el cual explica este concepto y lo relaciona con el “libre comercio mundial en productos tanto industriales como agropecuarios” (Conesa,1982:3). A partir de entonces, la “integración económica” se convirtió en un área de estudio “profunda” y “detallada” (Quitral, 2009:32), que se nutrió de contribuciones de autores que intentaron explicarla de manera más concreta e intensa, dando inicio de esa forma a las primeras teorías acerca de este campo. El principal objetivo de estos primeros aportes teóricos era explicar y de cierta forma también predecir “hacia donde iban las economías que unían sus mercados” (Bocanegra y Vázquez, 2011:30).

Uno de los principales exponentes, y quizás el precursor de la teoría de la integración económica fue el economista canadiense Jacob Viner, con su libro “The Customs Unions Issue” publicado en 1950, que se basó en las etapas iniciales del proceso de integración europea. En su libro, Viner formula una primera aproximación teórica sobre la conveniencia de crear acuerdos de integración entre un número reducido de países, así como el impacto que causaban estos acuerdos en la producción de un país. Hasta ese momento se pensaba que la formación de este tipo de uniones traía beneficios indiscutibles para las naciones que las adoptaban. Sin embargo, Viner demostró que esto no era del todo cierto, al identificar tanto efectos positivos como negativos derivados de los acuerdos de integración, efectos que él consideró como “estáticos”.

Los dos principales efectos estáticos identificados por Viner fueron la “creación” y “desviación” de comercio (Aragão, 1968:84). Estos dos efectos eran los que podían provocar el aumento del comercio grupal de una unión, dependiendo de su nivel de protección previa al acuerdo (De la Reza, 2005: 614). La creación de comercio se produce cuando un país, tras la firma de un acuerdo de integración, deja de producir cierto bien para sustituirlo por otro proveniente de otro país miembro (proveedor) que lo produce de forma más eficiente y deja de estar sometido a barreras comerciales, lo cual resulta beneficioso para los estados miembros y el resto de naciones del mundo. Los efectos de creación de

comercio aumentan a medida que una mayor cantidad de países forman parte de la unión y cuando las tarifas arancelarias luego de la unión son menores a una situación previa a la misma (Bocanegra y Vázquez, 2011). Por otro lado, la desviación de comercio supone que un país miembro de un acuerdo de integración económica deja de importar un bien de otro país no miembro que lo produce más eficientemente, pero que cuenta con tasas arancelarias superiores, y comienza a importarlo de un país miembro, menos eficiente que el anterior, pero que lo comercializa con un arancel menor al estar dentro del bloque (Visintin, 2007). Este último efecto implica que “el proveedor competitivo es desplazado por el más caro”, lo cual resulta perjudicial para las naciones involucradas en ello (De la Reza, 2005: 614). Según la explicación de Viner, una unión entre países sería ventajosa solo si los efectos de “creación de comercio” superaban a los de “desviación de comercio” (Aragão, 1968:85), de lo contrario, no traería mayores beneficios.

Además de los efectos estáticos argumentados por Viner, existen otros tipos de efectos derivados de una unión entre países que son denominados “dinámicos”, los cuales se producen dentro de los países debido al cambio que estos experimentan en presencia de los acuerdos de integración y que se relacionan con otras ventajas, inconvenientes o retos que la integración puede traer (Cuervo, 2000). Los efectos dinámicos se manifiestan generalmente a largo plazo. Entre otros se destacan: “los efectos sobre la competencia, las economías de escala, la innovación tecnológica, los estímulos a la inversión”, entre otros (Jiménez y Lahura, 1998:1). Generalmente, gracias a un acuerdo de integración se reducen o eliminan aranceles entre países, lo cual a su vez genera un entorno más competitivo que la situación anterior al acuerdo; además, muchos países logran alcanzar economías de escala, ya que el ingresar a un acuerdo de integración les permite abarcar mercados más grandes, con lo cual puede crecer su producción y recortarse sus costos (Maesso, 2011). El ingreso a nuevos mercados también significa que se debe competir bajo nuevas condiciones de demanda de consumidores, por lo que el país debe estar atento a las innovaciones constantes y a la diferenciación de sus productos, para así no verse perjudicados ante el embate de otros países más eficientes en la producción de los mismos (Guinart, 2008). Adicionalmente, la integración puede propiciar una mayor inversión entre las distintas

naciones que se han embarcado en este proceso, lo cual les genera nuevos beneficios (Tugores, 2006). La mayor parte de los estudios, sin embargo, se han preocupado más por analizar con mayor profundidad los efectos estáticos, dejando en un segundo plano a los efectos dinámicos debido a su mayor complejidad, por lo cual no existen muchas referencias bibliográficas al respecto.

En el año 1964, el economista húngaro Bela Balassa realiza nuevos aportes relevantes a la teoría de la integración económica, al “diagramar” las diferentes etapas que sigue un proceso de integración (Cardona, 2010:18). Balassa (1964:2) define cinco etapas de integración: “zona de libre comercio, unión aduanera, mercado común, mercado único y unión económica y monetaria”, a las que posteriormente la literatura ha incorporado dos más: los acuerdos preferenciales como una antesala de los procesos de integración y la integración política como una culminación de dichos procesos. Las características de cada una de estas etapas, según lo señalan diversos autores que se basaron en los escritos de Balassa, son:

- **Acuerdos de preferencias arancelarias:** son acuerdos unilaterales concedidos por parte de un país que tiene determinadas ventajas comerciales a productos específicos de otro país o grupo de países. Estos acuerdos normalmente no exigen “reciprocidad” y se pueden dar incluso entre países con “diferentes grados de desarrollo” (Maesso,2011:120), con el establecimiento de un “trato de ventajas mutuas” (Bocanegra y Vázquez, 2011:30), con el objetivo de dinamizar el comercio entre ellos. Los acuerdos de preferencias arancelarias han sido aplicados, en varios casos, por países desarrollados, para ayudar a países en desarrollo a condición de aplicar ciertas políticas necesarias para su desarrollo. Se puede citar, como ejemplo, el caso de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la droga (ATPDEA, por sus siglas en inglés) concedida por Estados Unidos a las naciones andinas, sistema que ha permitido que productos de dichos países ingresen a territorio americano sin cargas arancelarias, como una especie de retribución económica por permitir al país del norte luchar contra el tráfico de drogas en la región (Acosta, 2006).

- **Zona de libre comercio:** en esta etapa se eliminan progresivamente los aranceles comerciales existentes entre los países integrantes de esta zona, así como cualquier otro factor que entorpezca el libre desenvolvimiento del comercio, sin que esto suponga la pérdida de la independencia comercial frente a otros países (Bocanegra y Vázquez, 2011). En este tipo de integración, cada país mantiene sus propios aranceles con los países del resto del mundo (Candial y Lozano, 2008). Las zonas de libre comercio han sido, al igual que las preferencias arancelarias unilaterales, comunes dentro de los procesos de integración entre diversas naciones alrededor del mundo.
- **Unión aduanera:** Tercera etapa de integración en la cual se eliminan las restricciones, aduaneras o no, que impiden el libre movimiento de mercancías entre los países participantes de la misma, y se diferencia de la etapa anterior por el hecho de que se establece una tarifa o arancel externo común para las economías no participantes (Aragão, 1968). Una unión aduanera implica que un grupo de países eliminen los obstáculos comerciales que existen entre ellos y a su vez establezcan barreras en común con países del resto del mundo (Maesso, 2011). Las uniones aduaneras se han presentado en ciertos casos en los procesos de integración económica, aunque en menor medida que las dos fases anteriores, o se han formado de una manera imperfecta.
- **Mercado común:** es aquella en la cual los países participantes eliminan tanto las barreras al comercio de bienes, como también los obstáculos que inhiben la libre movilidad de factores de producción como capital y trabajo (Candial y Lozano, 2008). También supone la integración de los mercados financieros y “armonización de políticas macroeconómicas” entre países participantes (Soria, 2005:39)
- **Mercado único:** Es un paso posterior a la creación de un mercado común, en el cual se eliminan barreras de orden técnicas, físicas, normativas, jurídicas, burocráticas, culturales y proteccionistas que pueden impedir el libre comercio y circulación de bienes y factores de producción dentro de una economía integrada (Maesso, 2011).

- **Unión económica y monetaria:** Grado avanzado de integración que conlleva la eliminación de aduanas interiores de los países miembros y una “adopción de una política comercial y macroeconómica común” mediante el uso de una “moneda única” entre sus integrantes (Soria, 2005:39). La formación de una unión económica supone que las autoridades nacionales pierdan poder de acción sobre el “tipo de cambio” y “política monetaria” de un país integrante de la misma, aunque se espera que esos costos se compensen por los beneficios que traería la integración monetaria (Riveiro, 2005:15).
- **Unión política:** Corresponde al grado más avanzado de integración entre países que podría existir. En esta etapa sus participantes logran una unión más allá de los mercados, armonizando y unificando las políticas monetaria, fiscal, social y de defensa, así como sometiendo al poder de una autoridad supranacional, con lo cual se convierten prácticamente en una sola nación (Acosta, 1996).

Las últimas cuatro etapas explicadas (mercado común, mercado único, unión económica y unión política) se han presentado escasamente en la historia, ya que existen sólo unos pocos ejemplos alrededor del mundo (Pal, 2005). Estas etapas principales se determinan de acuerdo a los intereses de los países implicados o en el grado de compromiso que ellos adquieran entre sí. Algunos países simplemente buscan la “liberalización comercial a través de la creación de áreas de libre comercio”, mientras que otros “avanzan hacia la creación de una unión monetaria” (Mendoza, 2010:2) y otros pueden tener incluso objetivos mucho más complejos y visionarios, por lo que su consecución depende de lo que busque o le convenga más a el país o los países interesados en el momento de hacer la negociación (Whalley, 1998).

Posteriormente a la introducción de los aportes teóricos de Viner y Balassa previamente citados, varios autores han buscado determinar cuáles son los beneficios asociados a las distintas etapas de integración para los países. Wonnacott y Wonnacott (1981) analizan si las uniones aduaneras otorgaban más beneficios que las preferencias arancelarias unilaterales. Los autores llegaron a la conclusión que las uniones aduaneras sí

eran más beneficiosas que las preferencias arancelarias, debido principalmente a que suponían una mayor creación de comercio, al brindar mayores facilidades a los exportadores de una nación para vender a un país socio. Dornbusch (1989), coincide con la conclusión de Wonnacott y Wonnacott (1981), afirmando que, aunque las reducciones arancelarias unilaterales son trascendentales, no permiten incrementar las exportaciones del todo, a diferencia de las uniones aduaneras, que sí generan ganancias para los exportadores, ya que facilitan el acceso de los productos al mercado. Además, encuentra que en esta etapa de integración, la creación de comercio es superior (Dornbusch, 1989:38).

Ulteriores estudios llevados a cabo por autores como Krueger (1995) o Bulmer-Thomas (1998) analizaron los efectos estáticos y dinámicos para las zonas de libre comercio y uniones aduaneras, para determinar cuál de estos dos esquemas era más conveniente. Encuentran que las uniones aduaneras suponen menores barreras entre países miembros, aunque una mayor discriminación hacia países fuera del acuerdo de integración, por lo que los efectos de creación de comercio dentro de procesos de este tipo serían superiores a los de desviación de comercio, y por lo tanto, sus beneficios sobrepasarían a los de una zona de libre comercio.

La creación de mercados comunes, también ha resultado ser eficiente y beneficiosa para sus países miembros, argumento sustentado en evidencias empíricas presente en estudios aislados, que analizan si determinados procesos en esta fase de integración han derivado en creación o desviación de comercio. Balassa (1974) analiza el impacto de la Comunidad Económica Europea sobre los flujos comerciales de sus países miembros, durante el tiempo que en ese entonces había transcurrido desde la creación del Mercado Común Europeo (1959-1965), incluyendo como referencia también el período 1953-1959, para ciertas categorías de productos, encontrando como resultado que, en este proceso, la creación de comercio superaba en gran medida a la desviación de comercio, que era muy baja. Willmore (1976) encuentra que la formación del Mercado Común Centroamericano (MCCA) había generado bienestar para sus países miembros entre los años de 1960 y 70, gracias a una creación de comercio positiva, mayor a la desviación de comercio,

permitiendo una mejor reasignación de recursos en la zona. Robinson y Thierfelder (1999) realizan un estudio para determinar la creación o desviación de comercio en varios procesos de integración alrededor del mundo, entre ellos la Unión Europea, llegando a la conclusión que la mayor parte de los procesos analizados habían generado una mayor creación que desviación de comercio, es decir, habían otorgado bienestar a sus países miembros. No obstante, a pesar de los esfuerzos invertidos en investigar este campo, aún no hay una evidencia concreta acerca de si el mayor grado de integración entre naciones repercute en mayores beneficios para ellas, en especial para los peldaños más avanzados del proceso de integración, los cuáles no han sido estudiados en profundidad, a diferencia de las primeras fases del proceso.

La integración económica, no obstante, se puede concebir entonces como “una modalidad de desarrollo” que puede apoyar, entre otros factores, a un incremento del “bienestar económico y político” de un país (Soria, 2005: 73). En términos generales, cualquier forma que tome un acuerdo de integración debería otorgar ventajas económicas y políticas a los países que forman parte de ellos. Dentro de las ventajas económicas se pueden incluir algunas de las ya abordadas en las teorías de comercio. Una de las más importantes es que la integración entre países puede permitirles a dichas naciones el acceso a un mercado más extenso que aquel que podrían conseguir cada uno por su cuenta (Bocanegra y Vázquez, 2011). Cuando un país abre el comercio hacia otros, puede experimentar una ampliación de su mercado potencial, ya que expande su oferta hacia una mayor cantidad de nuevos consumidores, lo cual puede ayudarle a incrementar sus exportaciones, además que permite facilitar el transporte de sus productos de un lugar a otro (Jáuregui, 2010). Esto, a su vez, conlleva un aumento de competencia y competitividad de los países que intervienen en estos procesos, así como una complementariedad de sus ofertas de exportación, lo cual no sólo puede traer beneficios a los países miembros dentro del acuerdo de integración, sino mejorar su posición frente a “terceros países” (Maesso, 2011:127).

Por otra parte, algunas ventajas políticas derivadas de los procesos de integración pueden ser el mayor “poder de negociación” que ganan los países integrantes del acuerdo

con respecto a otros países o bloques comerciales que no son miembros (Kraus, 2007:2) o la posibilidad de afianzar las relaciones entre los países miembros, que, a la postre, permitan mejorar el proceso de integración vigente, o en su defecto ampliarlo, creando nuevos objetivos o intereses en común (Jáuregui, 2010).

Las naciones han buscado siempre beneficiarse de las ventajas que podría traer un acuerdo de integración y evitar en lo posible sus inconvenientes o desventajas. Sin embargo, medir realmente de qué manera se ha aprovechado el hecho de formar parte de un acuerdo de integración no es una tarea sencilla (Anderson, 1986). A este respecto, un importante número de autores han tratado de medir los impactos, ya sean pasados o futuros, de los procesos de integración en las naciones que forman parte de ellos. Así, se pueden citar autores como Terra (1999), Rose (2002), Creamer (2004), Durán Lima et al. (2008), Romero (2009), Mendoza (2010) o Álvarez (2012), por citar algunos, quienes, utilizando diversas metodologías, han buscado determinar cuál ha sido la contribución pasada y futura de los acuerdos de integración económica a los países participantes o a las regiones en donde se han establecido.

No se ahondará en la explicación de los estudios ni las metodologías empleadas por sus autores, ya que se hará una revisión de los mismos en el siguiente capítulo. Sin embargo, se puede señalar que algunos de los estudios de los autores mencionados han permitido llegar a la conclusión de que un acuerdo de integración es realmente aprovechado por un país cuando, gracias a él, dicho país puede incrementar sus flujos comerciales con sus socios y cuando es capaz de diversificar su oferta exportable y consolidar el intercambio de sus productos tradicionales y no tradicionales en un período establecido (Álvarez, 2012), es decir, si es capaz de crear comercio entre sus miembros. En este sentido, se entiende que para determinar si una nación ha sacado provecho de un acuerdo de integración en un tiempo específico, deberían analizarse sus flujos de exportaciones e importaciones con respecto a sus socios comerciales derivados del acuerdo, observar su evolución para establecer si se han incrementado o no dichos flujos en monto y volumen y, verificar si la oferta exportable se ha diversificado o por el contrario se concentra en algún tipo de bienes, lo cual puede medirse a través de ciertos indicadores de comercio exterior

utilizados en análisis ex-post, los cuales serán explicados de igual manera en el capítulo metodológico de este estudio.

A modo de conclusión, a lo largo del repaso teórico se ha evidenciado que existen diferentes patrones que permiten explicar de manera concreta por qué los países comercian, unos asociados con las diferencias de factores entre países, como lo sostienen las teorías clásicas y neoclásicas, otros a economías de escala y la diferenciación de sus productos en mercado de competencia imperfecta, como lo señalan las nuevas teorías del comercio internacional. Las teorías de la integración, por su parte, sostienen que un país puede incorporarse a un acuerdo de integración por varios motivos económicos o políticos. Sin embargo, para determinar si un país realmente ha obtenido algún beneficio del acuerdo, más allá de haber tenido acceso a un mayor mercado de consumidores o haber alcanzado ventajas en otros aspectos incluidos en esta revisión teórica, debería haber evidenciado un incremento y diversificación de sus flujos comerciales con los países con los que ha suscrito el acuerdo en el período tomado en cuenta, lo que está relacionado con una “creación de comercio” mayor a la “desviación de comercio” producto del acuerdo (Rodil y López, 2011:255), supuestos que están incluidos en algunos de los trabajos empíricos repasados. En el presente estudio se tratarán de abordar estos supuestos para el caso específico de Ecuador dentro de la Comunidad Andina, en un período de tiempo establecido.

1.4 Análisis histórico de la Comunidad Andina de Naciones

En América del Sur y el Caribe, los retos que supone convivir en un mundo cada vez más contagiado del ritmo de la globalización y la búsqueda de un mayor nivel de desarrollo, han llevado a sus países a idear estrategias de integración, que les permitan mejorar su posición y no quedarse relegados ante el progreso de otras naciones que ya han emprendido sus propios procesos integracionistas (Bustos, 2010). Es así que las naciones de esta región han estado entre las más activas en el proceso de integración económica del mundo, ya que han participado en aproximadamente cuarenta acuerdos regionales en los últimos sesenta años (Mendoza, 2010). El primer proyecto de integración registrado en esta zona fue la

Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), antecesora de la ALADI, que debido a múltiples conflictos y dificultades dejó de funcionar en los años sesenta del siglo pasado. Tras este fracaso, se dio paso a nuevos acuerdos que buscaron cumplir con el anhelo integracionista de la región. Entre algunos de estos nuevos procesos destacan: la “Comunidad del Caribe (CARICOM), Comunidad Andina de Naciones (CAN), Mercado Común Centroamericano (MCCA) y Mercado Común del Sur (Mercosur)” (Silva y Álvarez, 2006:10). Cada uno de ellos presenta un grado distinto de avance y objetivos específicos, y a su vez, han generado diferentes beneficios para sus países miembros. El presente estudio se centra en la Comunidad Andina de Naciones (CAN), uno de los más importantes acuerdos de integración vigentes en esta región. A continuación se presenta un análisis histórico de la CAN, señalando los acontecimientos más relevantes ocurridos a lo largo de su existencia y las características principales que han marcado cada una de las etapas de integración evidenciadas en este proceso.

La Comunidad Andina es un acuerdo que se conforma actualmente por cuatro países miembros: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, y además por los órganos e instituciones del “Sistema Andino de Integración (SAI)”, que cuentan con funciones y objetivos definidos que hacen que funcione como un Estado (Comunidad Andina, 2009). Algunas de estas instituciones son: el Consejo Presidencial Andino, que tiene en sus manos el manejo político del grupo, el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores, que trata los temas de integración y negocios internacionales de sus integrantes, y la Comisión, que se encarga de crear y aplicar normas obligatorias para los países miembros (Chiriboga, 2009). La CAN también posee una Secretaría General, que tiene como función fundamental la dirección, manejo y coordinación de todo el proceso de integración, así como el Parlamento Andino, el llamado órgano deliberante del SAI, que se conforma por parlamentarios escogidos en cada país miembro mediante sufragio popular y se encarga básicamente de examinar constantemente el proceso y de idear políticas y acciones que ayuden a fortalecerlo día a día (Comunidad Andina, 2014).

La formación de la CAN se remonta a 1969, cuando Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador y Perú optan por aliarse con el fin de “promover el desarrollo equilibrado y

armónico de sus países miembros, acelerar su crecimiento mediante la integración económica y procurar un mejoramiento en el nivel de vida de sus habitantes” (Chiriboga, 2009:1). Este proyecto nació primordialmente motivado por el bajo desempeño y efectividad en promover la integración, mejorar los indicadores económicos de los países miembros de la entonces vigente ALALC, surgida en 1960, y de la que eran parte las cinco naciones mencionadas (Avery y Cochrane, 1972). La ALALC fracasó en lograr reducir los aranceles que obstaculizaban el comercio entre las naciones que la conformaban, además de que no pudo otorgar los mismos beneficios a todos sus integrantes (Morales, 2007). Los países andinos también buscaban en ese entonces equilibrar su situación real frente al poder “intracomunitario” que habían adquirido los países más “grandes” e “industrializados” de la región, que eran en ese momento Argentina y Brasil (Camino, 2011:10), por lo que surgió la necesidad de encontrar métodos alternativos para lograr dichos objetivos en la zona.

A pesar de que las negociaciones llevadas a cabo por parte de los países interesados en establecer la unión sucesora de la ALALC se habían iniciado en 1966, finalmente, el 25 de mayo de 1969, se aprueba la formación del Pacto Andino, hecho que se plasmó en el “Acuerdo de Cartagena” (Casas y Correa, 2007:595), un “Tratado Constitutivo” en el cual se definía su sistema institucional y se fijaban los objetivos de la integración entre los países y los mecanismos y políticas a seguirse para lograr dicha integración (Comunidad Andina, 2009). De esta forma, nace este acuerdo de integración como una alternativa válida para que los cinco países sudamericanos mejoraran su posición en la región. Sin embargo, este propósito no ha sido fácil de conseguir, ya que la CAN ha atravesado varios problemas y dificultades a lo largo de su existencia.

El estudio histórico de la CAN se ha dividido en dos etapas: la primera, que va desde su creación, 1969, hasta 1989 y la segunda, desde 1989 hasta la actualidad, con el objetivo de poder comparar períodos similares e identificar más fácilmente las características más sobresalientes del grupo en cada uno de ellos. En la primera etapa no se registraron avances considerables en la Comunidad Andina, a diferencia de la segunda etapa, que se inició en 1989, a raíz de la firma de la “Declaración de Galápagos”, cuando se presentaron los cambios más significativos en la historia del grupo, que ayudaron a profundizar su proceso

de integración (Gutiérrez, 1999). No obstante, se pueden destacar algunos acontecimientos ocurridos durante el primer período.

Una vez que el Pacto Andino entró en vigencia en 1969, fue necesario poner en práctica políticas para la consolidación integracionista de los países que habían suscrito el acuerdo. El grupo andino buscó desde sus inicios una mayor unificación entre sus miembros, que pudiera dar paso a la consecución progresiva de distintas fases del proceso de integración que ya habían sido aplicados en otros procesos alrededor del mundo. Para alcanzar el objetivo de profundización del proceso integracionista en la región se consideró iniciar el denominado “Programa de Liberalización”, que incluía una disminución de los aranceles entre los países miembros y la instauración de una “tarifa externa común” hacia países no miembros (zona de libre comercio y una unión aduanera) que deberían cumplirse en un tiempo establecido, con el fin último de llegar a un “mercado común” (Aquino, 2000:72). Para ello, se consideró el siguiente cronograma de avance: desde 1971 hasta 1980 se debería lograr una reducción de aranceles sobre todos los productos provenientes de las naciones andinas, es decir, se consolidaría el área de libre comercio y además se avanzaría a una unión aduanera, con la tarifa externa común que debería implantarse progresivamente desde principios de 1977 y culminar en un plazo máximo de 4 años (Avery y Cochrane, 1972).

A pesar de la claridad con que se establecieron los primeros planes de acción en el Pacto Andino, algunos inconvenientes dentro y fuera del grupo no permitieron que estas metas se concretaran como habían sido planeadas. Para el año 1973, Venezuela se integra a este acuerdo, lo que permitió consolidar aún más al bloque. Sin embargo, tres años más tarde Chile se retira del Pacto Andino, alegando que su política económica no era compatible con la de los demás países miembros (Acosta, 2006), con lo cual desestabilizó de nuevo a la unión e impidió de cierta manera que la planificación propuesta se cumpliera. A mediados de los años ochenta el Pacto Andino sufre un “estancamiento”, causado principalmente por los inconvenientes mencionados anteriormente, a los que se sumó la “crisis económica” que por ese entonces sacudía a los países de América del Sur, entre ellos

a los andinos, lo cual impidió que se logre la consecución de sus anhelados intereses como grupo (Da Silva, 2012: 286).

Con la finalidad de analizar las causas que motivaron el relativo fracaso y estancamiento de aquellas metas trazadas y de plantear soluciones concretas para lograr nuevos avances en el proceso, los países miembros se reúnen en 1989 en Puerto Ayora, Galápagos, Ecuador. En esta reunión, denominada la “Declaración de Galápagos”, se da inicio a la segunda fase del proceso de integración andino, en la cual se reestructuraron los planes y estrategias para alcanzar los propósitos planteados inicialmente dentro del grupo (Gutiérrez, 1999: 27), siendo los más importantes la entrada en vigencia, prevista para 1993, de la “zona de libre comercio” entre sus miembros (Chiriboga, 2009:1), es decir, la eliminación total de aranceles a bienes andinos, y para dos años más tarde, en 1995, el paso a una “unión aduanera”, con la aprobación de un “arancel externo común”, lo cual significaba que los productos procedentes de los países andinos circularían de manera libre y sin carga arancelaria ni restricciones, mientras que los bienes importados de países no integrantes del acuerdo serían gravados con un arancel común (Barrón, 1999:25), favoreciendo de esa manera “la producción de los países socios frente a terceros” y el afianzamiento de “condiciones de competencia equitativas” entre ellos (Lamelas, Aguayo y Canelo, 2005: 4). Luego de esto, la idea era poder llegar a la conformación de un Mercado Común, a concretarse como máximo diez años después del inicio de la unión aduanera. Para el año 1997, además, el Pacto Andino cambia su nombre a Comunidad Andina, denominación con la que se conoce a este grupo hasta el día de hoy.

Sin embargo, nuevamente se presentaron varias dificultades, en especial en lo relacionado con la configuración de las dos primeras etapas del proceso. La conformación de la zona de libre comercio tuvo algunos obstáculos, ya que no todos los países pudieron completar el “Programa de Liberalización” previsto con el mismo ritmo: Bolivia, Colombia y Venezuela lo lograron en 1992, Ecuador un año después, mientras que Perú abandonó el proceso en 1992, lo retomó cinco años después, en 1997; posteriormente lo volvió a posponer, hasta que finalmente acordó que iría eliminando paulatinamente los aranceles hasta llegar a una desgravación total para 2006 (Da Silva, 2012: 291). Inconvenientes

similares ocurrieron en la formación de la unión aduanera, ya que el “arancel externo común”, que se impuso en 1995, no fue aceptado por todos los países por igual, lo cual dio lugar a una “unión aduanera imperfecta” (Fairlie, 2002: 1). Colombia, Venezuela, Bolivia y Ecuador aceptaron la aplicación de un esquema de aranceles externos “de cuatro niveles”: cinco, diez, quince y veinte por ciento para gravar productos provenientes del exterior, resolución que Perú, en cambio, no acató, por lo cual decidió aplicar sus propios aranceles externos y mantenerse al margen de la unión aduanera andina (Aquino, 2000: 74-75). En cuanto al establecimiento del “Mercado Común Andino”, la idea inicial era que éste se complete, como plazo máximo en 2005, como se comentó anteriormente, para lo cual existieron compromisos de fomentar, además de la circulación de bienes sin restricciones, “la libre movilidad de servicios, de capitales y de personas” dentro de la región (Da Silva, 2012:282), aspectos que suponen el paso hacia dicha etapa de integración. Sin embargo, por el desajuste en los plazos de las etapas anteriores, cumplir lo previsto en este punto también resultaba complicado.

Otro suceso relevante que se añadiría a este proceso sería la salida de uno de sus miembros más representativos, Venezuela, en el año 2006. Este país decide retirarse del bloque por mostrarse en desacuerdo con las negociaciones en ese entonces establecidas por Colombia y Perú con Estados Unidos, con el fin de firmar tratados de libre comercio entre ellos (Acosta, 2006), decisión que derivó en una “situación crítica” que aumentó el malestar dentro del proceso andino (Fuentes, 2006: 361). Sin embargo, por medidas establecidas dentro del bloque andino, cualquier país que se retira debe mantener sus compromisos por cinco años luego del suceso (Mendoza, 2010), por lo que Venezuela tuvo que seguir con los acuerdos con el resto de países miembros hasta el 2011.

Hasta la fecha de presentación de esta tesis, los objetivos principales de la Comunidad Andina se han cumplido parcialmente. La zona de libre comercio que rige en la CAN es única dentro de América del Sur, ya que se logró completar la eliminación de aranceles de la totalidad del “universo arancelario” de productos andinos, por lo que no existe una “Lista de Excepciones”, que sí hay en otros procesos integracionistas (Da Silva, 2012:291), lo cual beneficia a sus países miembros. La desgravación progresiva por parte

de Perú se completó en el 2006, quedando así la “zona de libre comercio andina” totalmente perfeccionada (Comunidad Andina de Naciones, 2013b). La unión aduanera, en cambio, no ha podido ser perfeccionada aún, lo cual ha generado molestias e inconvenientes dentro del bloque. La consolidación de un mercado común dentro de la CAN tampoco se ha cumplido, por lo menos no de manera completa. Únicamente se ha podido concretar la libre circulación por la región andina de los habitantes de los cuatro países, medida que se aplicó desde 2003, pero que se perfeccionó en 2010 con la entrada en vigencia del “Pasaporte Andino”, documento de tránsito común para los miembros (Comunidad Andina de Naciones, 2013b). No obstante, el ideal de concretar el mercado común andino en el mediano o largo plazo sigue vigente en la agenda de este bloque comercial.

Por lo que respecta a las características económicas de los países de la CAN, no existen grandes brechas de desarrollo entre sus integrantes, a diferencia de otros esquemas, como el Mercosur; sin embargo esto no ha facilitado el proceso ni el logro equitativo de los objetivos para todos los países miembros (Fairlie, 2002). Más bien, en los últimos años dentro de la CAN se han presentado ciertos problemas internos entre sus miembros, sobretodo de carácter político. Sin embargo, en lo que respecta a materia comercial, las exportaciones intracomunitarias han tenido una tendencia positiva y creciente a lo largo de la historia del bloque (Chiriboga, 2009).

Los estudios realizados, tanto cuantitativos como cualitativos, acerca de la efectividad del proceso de integración andino y de los beneficios que ha generado, llegan a distintas conclusiones. Brada y Méndez (1985), evalúan la efectividad de varios esquemas de integración en el mundo, entre ellos, el de la CAN. En su estudio, los autores establecen una serie de comparaciones entre procesos europeos “exitosos” y aquellos llevados a cabo en América Latina, donde justamente se analiza la CAN. Los resultados obtenidos respecto al proceso andino indican que, aunque no se presentaban aún en esa fecha del estudio políticas de integración tan efectivas como otros procesos de integración regionales, la CAN si había creado bienestar para sus miembros en el tiempo en que había estado vigente. Aguayo, Portillo y Expósito (2001) realizan un estudio de la CAN, analizando información

macroeconómica de sus países miembros, para el período 1987-1996. Los autores concluyen que en el período estudiado, las naciones integrantes de la Comunidad Andina habían obtenido buenos resultados macroeconómicos, como crecimiento del PIB, disminución de tasas de desempleo, aumento de inversión extranjera e incremento de exportaciones hacia el grupo, como consecuencia de la profundización del proceso de apertura comercial entre ellos, es decir, el paso hacia un área de libre comercio que implicaba reducción de aranceles a favor de su comercio intracomunitario, que sin duda, les resultaba beneficioso.

Otro estudio importante es el realizado por Creamer (2004) quien analiza si la formación de la CAN ha permitido una creación o desviación de comercio, tomando como referencia dos períodos de tiempo: 1980-1993 y 1993-2000. El autor comprobó que este acuerdo permitió generar una “creación de comercio” dentro de la región andina, y no encontró evidencias de desviación de comercio en los períodos analizados. Fuentes (2006) estudia la situación de la CAN y las perspectivas del grupo para el futuro. Este autor muestra en su estudio varias de las repercusiones de los conflictos presentados en el bloque andino y el estado de los objetivos planteados por sus países miembros, mucho de ellos sin cumplirse total o parcialmente al momento del análisis. Además, plantea algunas políticas en materia comercial, de las cuales los integrantes del acuerdo podrían obtener mayores ventajas para el futuro, con el fin de incrementar el bienestar general de todos, como el mejor aprovechamiento de las preferencias arancelarias dentro del grupo, o la posibilidad de implementar nuevos acuerdos con otros bloques existentes en el mundo, como la Unión Europea, donde el autor señala que existen buenas oportunidades comerciales para la CAN. Casas y Correa (2007) también elaboran un diagnóstico del desempeño de la Comunidad Andina, en el cual identifican serias limitaciones, problemas y conflictos derivados de este bloque, como la falta de compromiso de sus miembros para el alcance de los propósitos establecidos o la poca organización y cohesión entre ellos, que han impedido, a su criterio, avanzar de mejor manera en el proceso de integración. Finalmente, Reyes y Jiménez (2012) investigan el desempeño obtenido en materia comercial por las naciones andinas en el período 1970-2009, para de esa manera analizar qué beneficios se obtuvieron de dicho

proceso. El estudio permite observar que los miembros de la Comunidad Andina mostraban resultados positivos en materia comercial, ya que habían experimentado incrementos en sus flujos comerciales, sobre todo dentro de la región, lo cual aportaba también a su crecimiento económico.

A nivel institucional, la Secretaría General de la Comunidad Andina ha realizado continuamente estudios para analizar la efectividad alcanzada por su proceso de integración, y el cumplimiento de sus objetivos. Uno de ellos fue el que se realizó en el año 2004, al cumplirse 35 años de vigencia del acuerdo, en el cual incluyó un balance de la situación hasta la fecha de sus países miembros, y cómo ellos habían aprovechado las ventajas del proceso. Si bien el estudio concluía que la CAN había otorgado beneficios importantes a sus miembros, se detectaron también falencias, como los inconvenientes en lograr una profundización del proceso de integración, es decir, de poder concretar la unión aduanera y posteriormente el mercado común, y la poca representatividad de los intercambios comerciales intracomunitarios en el total de comercio del mundo.

Ahora bien, para el caso concreto de Ecuador hay pocos estudios que han analizado los beneficios derivados de su incorporación a la CAN. Algunos de estos estudios se los ha realizado a través de tesis de pregrado o postgrado, los cuales no necesariamente han sido publicados; otros en cambio sólo se han centrado en analizar la balanza comercial de Ecuador con la Comunidad Andina, sin presentar resultados muy profundos ni específicos, e incluso hay unos que se han encargado de predecir qué ocurriría si el país decidiera abandonar este proceso de integración. Estas limitaciones dan pie para realizar un estudio más profundo acerca de los beneficios en materia comercial que la Comunidad Andina ha traído para Ecuador, y así analizar de manera más detallada que aprovechamiento se ha obtenido de este acuerdo en un tiempo determinado, independientemente de los conflictos surgidos en las diferentes etapas que ha atravesado dicho proceso de integración.

CAPÍTULO II

MARCO METODOLÓGICO

2.1 Introducción

En el presente capítulo se realiza un repaso de las principales herramientas metodológicas que han sido utilizadas para analizar el aprovechamiento de los acuerdos de integración por parte de los países firmantes, o lo que es lo mismo, que beneficios o perjuicios han traído dichos acuerdos a las naciones que forman parte de ellos. Se prestará especial atención no sólo a la explicación de cada una de dichas metodologías, sino también a la identificación de estudios llevados a cabo sobre procesos de integración similares a los de la CAN, con independencia de la técnica utilizada.

La formación de bloques regionales alrededor del mundo bajo un proceso de integración económica ha dado pie a multitud de estudios, que han buscado analizar diferentes impactos económicos que generan dichos procesos entre sus países miembros. En general, estos estudios se pueden agrupar en dos categorías: aquellos que miden los posibles impactos futuros de un acuerdo de integración que aún no entra en vigencia, es decir, análisis “ex ante” o “antes de”, y aquellos que analizan cuál ha sido el grado de aprovechamiento de un acuerdo de integración que ya tiene un cierto tiempo en vigencia, lo que significa un análisis “ex post” o “después de” (Álvarez, 2012).

En cuanto a las técnicas de investigación, existen diversas alternativas que se pueden utilizar en los dos tipos de estudio planteados anteriormente. Las herramientas metodológicas que más ampliamente han sido usadas por diversos autores en la literatura especializada están basadas, unas en modelos teóricos que han sido contrastados a través de métodos econométricos o técnicas de simulación y otras, en el uso de indicadores numéricos que, mediante fórmulas establecidas, brindan resultados concretos e interpretables. En el siguiente apartado, se realiza un repaso de ambos enfoques metodológicos, de forma que nos permita discernir que metodología es la más idónea para aplicar en la presente investigación, de acuerdo a los objetivos que fueron planteados en un inicio.

2.2 Medición del impacto de acuerdos a través de modelos teóricos.

El primer grupo de herramientas metodológicas se refiere a aquellas que se basan en modelos teóricos. Existen dos grupos de modelos teóricos que han sido utilizados para medir los impactos, sobre todo futuros, de la pertenencia a un acuerdo de integración, a partir de datos históricos disponibles: los modelos de gravedad del comercio y los modelos de equilibrio general o parcial, utilizando en el primero de los casos, diversas metodologías de estimación econométrica y en el segundo, técnicas de simulación. A continuación, se explicará cada una de estos modelos, sus ventajas y desventajas, señalando algunos de los principales autores que han utilizado estas herramientas en sus estudios empíricos.

2.2.1 Modelos gravitacionales

El modelo de gravedad del comercio surge como un analogía de la teoría de la Gravitación Universal planteada por Isaac Newton, en 1687 (Candial y Lozano, 2008), según la cual: “la fuerza gravitacional (G) entre dos objetos i y j es directamente proporcional al tamaño de sus masas (M), e inversamente proporcional a la distancia entre estos (D)” (Evia y Pericón, 2012: 13). Así, su fórmula general es:

$$G_{ij} = \frac{M_i M_j}{D_{ij}} \quad (1)$$

Este modelo fue utilizado por primera vez por Jan Tinbergen en 1962 y desarrollado teóricamente por James Anderson en 1979. El modelo gravitacional se ha aplicado al estudio del comercio bilateral entre dos países, en función del tamaño de los países (medido por la población total o PIB de los mismos), y de la distancia (medida en kilómetros) entre ellos. El razonamiento es el mismo que en el modelo newtoniano: “mayores ‘masas’ (mercados) inducen mayor atracción entre los dos países y por lo tanto mayor comercio, mientras que mayor distancia implica mayores costos de transporte y, por ende, menores flujos comerciales” (Cárdenas y García, 2004:2).

La ecuación de gravedad del comercio es la siguiente:

$$T_{ij} = \frac{PIB_i PIB_j}{D_{ij}} \quad (2)$$

En donde T_{ij} es el comercio bilateral entre el país i y j (exportaciones o importaciones de i a j), $PIB_i PIB_j$ es el tamaño de las economías i y j respectivamente y D_{ij} la distancia entre ambos países. Aplicando logaritmos a esta fórmula, se obtiene el siguiente modelo log-lineal, que puede ser estimado a través de un modelo de regresión:

$$\ln T_{ij} = \alpha + \beta_1 \ln(PIB_i PIB_j) - \beta_2 \ln D_{ij} + e_{ij} \quad (3)$$

En donde β_1 es un término positivo, y β_2 negativo.

El modelo de gravedad del comercio ha ido incorporando multitud de variables de control, además de las tradicionalmente utilizadas, que pueden interpretarse como barreras naturales, culturales, económicas, políticas o sociales al comercio bilateral de los países, entre las que se pueden citar: el idioma, la moneda o frontera común, las cuales normalmente toman valores dicotómicos, es decir, uno o cero, según se cumpla la condición impuesta⁵.

Las principales ventajas de los modelos gravitacionales que han sido identificadas por varios autores son: su gran éxito para obtener resultados empíricos significativos (Deardoff, 1984 citado en McCallum, 1995), la simplicidad con que pueden ser construidos (Kimura y Hyun-Hoon, 2006), la facilidad de obtener datos relevantes para su estimación (Candial y Lozano, 2008), o su versatilidad y confiabilidad al incluir variables que pueden permitir predecir de mejor manera el volumen de comercio entre países (Trejos, 2009).

A pesar de las ventajas expuestas, los modelos de gravedad también han recibido ciertas críticas a través del tiempo. La más importante ha sido la falta de una sólida fundamentación teórica para estos modelos, que tornaba confusa y complicada la aplicación de los mismos (McCallum, 1995). No obstante, existen aportes realizados por diversos autores que han buscado generar vínculos teóricos con el modelo de gravedad. Así, se puede nombrar a autores como Anderson (1979), Helpman y Krugman (1985), Bergstrand (1985 y 1989), Deardoff (1998), Eaton y Kortum (2002), que han relacionado el modelo de gravedad con diferentes modelos de comercio ya existentes, como el de David Ricardo, Heckscher-Ohlin, y los de competencia monopolística, que ayudan a explicarlo de manera más profunda (citado en Kimura y Hyun-Hoon, 2006).

⁵ Para un análisis en profundidad, ver Rose (2002)

La utilización de estos modelos ha sido muy común en el estudio del análisis de impactos futuros de acuerdos de integración. De hecho, algunos autores han incluido dentro del modelo de gravedad, la pertenencia de los países estudiados a acuerdos de integración regional como variables de control, o los aranceles que se aplican entre los países, y de esa manera poder predecir qué efectos positivos o negativos podría traer la entrada en vigencia o la adhesión o salida de un país de un determinado proceso de integración. De igual manera, estos modelos han sido empleados para analizar esquemas vigentes de integración y para evidenciar, además, la existencia de creación o desviación de comercio derivados de ellos (Creamer, 2004). Cárdenas y García (2004) analizan el impacto de un posible TLC entre Colombia y Estados Unidos, utilizando datos anuales de comercio entre estos dos países. Plantean un modelo desagregado sectorialmente, incorporando variables de control como “costos de transporte” y “medidas de intensidad en el uso de los acuerdos comerciales”, con el que llegan a la conclusión de que dicho tratado de libre comercio podía llegar a incrementar el comercio entre los dos países en un 40% (e incrementar las exportaciones de Colombia a Estados Unidos en un 50%). Por el contrario, si se llegaran a perder las “preferencias arancelarias de la ATPDEA”, el comercio bilateral podría llegar a caer en un 58%, lo cual no sería beneficioso para Colombia (Cárdenas y García, 2004: 3, 17).

Ascárraga (2004) utiliza un modelo de gravedad para determinar los costos y beneficios en el continente americano, en especial para los países integrantes de la CAN y Mercosur, de la posible entrada en vigencia del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). La principal conclusión fue que la entrada en vigencia del ALCA resultaría beneficiosa para aquellos países que decidieran integrarse en este proceso, siendo estos beneficios ampliamente superiores a los costos que representarían unirse a este acuerdo. Esto se explica por el hecho de que los principales promotores del ALCA son las tres naciones integrantes del Área de Libre Comercio de Norte América (NAFTA por sus siglas en inglés), bloque comercial con el que los demás países del continente americano mantienen importantes relaciones comerciales, por lo que un acuerdo de este tipo traería significativas ganancias en materia comercial para las naciones de América Central y Sur.

Signoret (2006) utiliza un modelo de gravedad para analizar los efectos producidos por los acuerdos de libre comercio en los países que deciden integrarse a ellos, y aplica dicho análisis para el caso de Puerto Rico, con el fin de determinar si a este país le convenía o no adherirse también al CAFTA (Central American Free Trade Agreement), tratado comercial establecido a principios de 2004 por Estados Unidos y conformado, hasta ese entonces, por otros países centroamericanos, como Costa Rica, Nicaragua, El Salvador, Honduras, Guatemala y República Dominicana. Los resultados del modelo empleado por Signoret indican que el comercio exterior de Puerto Rico con los demás miembros del grupo se incrementaría aproximadamente un 4% anualmente como consecuencia de este acuerdo, concluyendo finalmente que sería conveniente para este país centroamericano integrarse al mismo.

Chuecos (2006) estudia, con un modelo de gravedad de comercio, los efectos comerciales que podría traer para Venezuela su transición de “miembro asociado” del Mercosur hacia “miembro pleno” del citado bloque, cambio que había sido aceptado a fines del 2005, pero que sería concretado en los siguientes meses. Se analizó además que pasaría si Venezuela renunciara a formar parte de la unión aduanera de la CAN, para en su lugar integrar la del Mercosur. Luego de aplicar el modelo, Chuecos encontró resultados interesantes, como el gran incremento de flujos comerciales que traería a este país sudamericano formar parte del Mercosur, ya sea permaneciendo como miembro asociado, o integrando este proceso como miembro pleno. De hecho, según los resultados, el comercio de Venezuela con los otros miembros del Mercosur podría aumentar en un 45% si este país continuaba como miembro asociado en el siguiente año, o en su defecto dicho comercio podría incrementarse hasta en un 95% si cambiaba su status a miembro pleno, debido básicamente a una mayor integración entre ellos. Sin embargo, el cambio a miembro pleno del Mercosur traería consecuencias negativas para su comercio con sus socios de la CAN, ya que, al retirarse de la unión aduanera con dichos países, los flujos comerciales podrían reducirse en un 40%, y si decidiera abandonar por completo el grupo, la caída llegaría a un 60%. El autor determina, como una conclusión general, que lo más conveniente para Venezuela sería constituirse como miembro pleno del Mercosur, puesto que le traería más

ventajas que hacerlo como miembro asociado, y que debería además conservar su calidad de miembro de la CAN, para así no perder sus beneficios comerciales con sus socios andinos.

Bhattacharya y Bhattacharyay (2007) llevaron a cabo una investigación bastante similar a la realizada por Cárdenas y García (2004), para determinar los beneficios que podría traer un eventual acuerdo comercial entre China e India, dos de las más grandes economías de Asia. Para realizar el estudio, los autores utilizaron un modelo de gravedad que incluía variables de control como los aranceles aplicados en ambos países, y las tasas de cambio de sus monedas. Su principal conclusión es que la firma del acuerdo entre las dos naciones asiáticas sería, de manera general, beneficiosa para China, debido a su menor rigidez arancelaria, pero no traería muy buenos resultados para India, ya que este país aplica una mayor cantidad de aranceles. Los autores determinan, por tanto, que un TLC entre estos países no traería buenos resultados para las dos naciones en su conjunto, por lo que no sería conveniente su suscripción.

Blanes y Milgram (2010) investigan los efectos derivados de un posible acuerdo de libre comercio entre Marruecos y la Unión Europea, y en específico, que efecto traería dicho acuerdo sobre las exportaciones desde España hacia el país marroquí. El modelo gravitacional utilizado incluía como variables de control la pertenencia al acuerdo comercial determinado y los aranceles aplicados entre los dos socios comerciales. Los principales resultados encontrados sugieren que los aranceles que aplica Marruecos son obstáculos importantes para la entrada de exportaciones españolas a dicho país, y la suscripción del acuerdo comercial en cuestión ayudaría a vencer esa barrera, permitiendo incrementar los flujos de exportación desde España hacia Marruecos en aproximadamente 5% anual. Adicionalmente, se pudo determinar qué tipo de productos se verían más beneficiados con el incremento de exportaciones españolas a Marruecos, entre los que destacan los artículos de madera y corcho, los de caucho y plástico, los textiles, de cuero y calzado y aquellos relacionados con el papel.

Finalmente, Villalobos (2010) realiza un estudio para estimar el impacto que podría producir un acuerdo comercial en los flujos de exportaciones e importaciones entre la

Unión Europea y Costa Rica, para lo cual se valió de un modelo de gravedad que incluía variables de control, como tipos de cambio y aranceles aplicados entre los países. La investigación de la autora permitió observar la importancia que tiene la Unión Europea como socio comercial del país centroamericano, ya que estas naciones constituyen el tercer destino de las exportaciones costarricenses. Sin embargo, uno de los resultados obtenidos fue que una reducción de aranceles entre ellos sí podría permitir un incremento en los flujos comerciales de ambos socios, pero que la Unión Europea saldría más beneficiada gracias a este acuerdo, debido a que cuenta con una canasta de productos más diversificada que la de Costa Rica. Con esto, se confirmaría en parte el temor de muchos costarricenses de considerar que su producción nacional se podría ver seriamente afectada con la entrada en vigencia de un acuerdo de este tipo con Europa.

2.2.2 Modelos de equilibrio general y parcial

Los modelos de equilibrio general y parcial son representaciones abstractas de una economía, ya sea un país o grupo de países, a través de modelos que contienen aproximaciones de las características reales de la misma (Shoven y Whalley, 1984). Los modelos de equilibrio general normalmente se sustentan en el principio de que los agentes económicos, productores o consumidores, actúan de manera racional, es decir, tratan de maximizar su utilidad usando los recursos escasos de que disponen, e interactúan en un sistema complejo en el que las “causalidades no son lineales ni unidireccionales, sino más bien múltiples e incluso circulares” (Pérez y Acosta, 2005:6). Por otro lado, los modelos de equilibrio parcial son aquellos que permiten hacer simulaciones de la oferta y demanda en un mercado o en un grupo reducido de mercados, en situaciones de equilibrio de mercado y asumiendo que el resto del sistema no analizado está en una condición de “*ceteris paribus*”, es decir, “todo lo demás constante” (Alarcón, 2010:50). Este tipo de modelos considera entonces sólo un sector específico de la economía, sin tomar en cuenta las relaciones con el resto de sectores de dicha economía (Valdés, 1992).

Tanto los modelos de equilibrio general como los de equilibrio parcial cuentan con varias ventajas y desventajas, a decir de varios autores que los han utilizado en sus estudios.

En cuanto a las ventajas, Yúnez-Naude (1992:250) afirma que estos modelos son “instrumentos poderosos de análisis” que los hacen más convenientes frente a otros modelos. Scarf y Shoven (1984) señalan que estos modelos tienen la capacidad de mostrar cómo un cambio en una variable o sector específico puede traer consecuencias al resto de variables económicas, lo cual no es posible medir con algunas otras metodologías (citado en Gómez, 2005). Pérez y Acosta (2005) señalan que cuentan con un sólido sustento teórico y tienen la capacidad de modelar interrelaciones complejas entre diversas variables económicas. Trejos (2009) afirma que son modelos flexibles en el momento de aplicarlos en sectores productivos o productos diferentes y en varios países. Para Cardenete (2009) esta metodología es idónea para explicar el impacto de los cambios sectoriales en el conjunto de la economía, permitiendo analizar sectores de manera desagregada y con cambios constantes.

Estos modelos, sin embargo, no han estado exentos de críticas. Una primera limitación proviene por la complejidad en la estructura de estos modelos, así como por la interpretación de sus resultados. Según Valdés (1992), la construcción de estos modelos puede resultar lenta y complicada, además de que los resultados podrían ser poco entendibles y no tan confiables. Yúnez-Naude (1992) señala que estos modelos requieren una base de datos que sea lo suficientemente amplia y estimaciones de parámetros que muchas veces no existen, sobre todo en países subdesarrollados, lo cual podría alejarlos de la realidad que pretenden mostrar. Reina y Zuluaga (2008) corroboran esta afirmación al evidenciar que estos modelos dependen de supuestos realizados por el investigador acerca de parámetros y elasticidades que no están disponibles para ciertas economías, y que son necesarios para estimar los resultados.

Los modelos de equilibrio general y parcial han sido aplicados al estudio del comercio internacional, para medir las ventajas y desventajas que ha traído el “proteccionismo” y cómo éste ha influido en el “bienestar” y la “eficiencia” de la economía de un determinado país (Cardenete, 2009:76), así como para analizar el potencial impacto de acuerdos de integración que podrían llevarse a cabo. Aplicados a este ámbito comercial, estos modelos han resultado ser de mucha utilidad, ya que, al ser completos, permiten

conocer ampliamente el impacto ocasionado por una liberalización comercial debido a cambios en precios de bienes o en la distribución del ingreso, así como para tener luces acerca del impacto de estas medidas sobre otras áreas de interés, como el empleo (Reina y Zuluaga, 2008).

Diversos autores han utilizado modelos de equilibrio general y parcial para realizar estudios empíricos acerca de los efectos comerciales de un acuerdo de integración. Valdés (1992) utiliza un modelo de equilibrio parcial para medir el potencial del Acuerdo de Libre Comercio entre Chile y EE.UU, en el que se analizaron 26 categorías de productos en las que se dividió el sector comercial de la economía chilena. Los principales resultados que se obtuvieron fueron que gracias a este acuerdo, las exportaciones desde Chile hacia Estados Unidos aumentarían en un 4,4% anual y las importaciones chilenas desde Estados Unidos se incrementarían en un 27,5% anual, “un 16,3% debido a creación de comercio y un 11,2% debido a desviación de comercio” (Valdés, 1992:190).

Martín y Ramírez (2004) utilizan un modelo de equilibrio general para evaluar los posibles efectos de la entrada en vigencia de un TLC entre Estados Unidos y Colombia sobre la economía de este último país, en especial sobre sus niveles de exportaciones e importaciones. Los autores concluyen que, de manera general, el TLC puede brindar una gran cantidad de beneficios en materia comercial a la nación colombiana si éste se llegara a establecer, además que podría contribuir al crecimiento económico de Colombia. Sin embargo, consideran que los efectos sobre estos flujos comerciales dependen, a más de la disminución de barreras arancelarias, de las no arancelarias que rigen en Estados Unidos. Un impacto positivo del TLC sobre Colombia se daría si se lograran eliminar las barreras no arancelarias, como salvaguardias, normas técnicas, entre otras, con lo cual se daría un gran impulso a las exportaciones colombianas, en especial aquellas intensivas en mano de obra, como las agrícolas. De no darse esta eliminación, el TLC no traería resultados significativos para la economía colombiana.

Morón (2005) simula los efectos que traería para Perú un potencial TLC con Estados Unidos, analizando la reducción de los niveles arancelarios, los costos fiscales asociados al acuerdo y el nivel de exportaciones e importaciones de ambas economías, por medio de un

modelo de equilibrio general. El autor concluye que la firma de este acuerdo generaría a Perú una tasa de crecimiento del PIB de 0.56% anual en los primeros cinco años de vigencia del tratado. Además, se incrementarían de manera considerable los niveles de inversión en la nación peruana, así como la productividad de sus factores de producción. Estos resultados demostraban los beneficios que este tratado de libre comercio podía brindar a Perú, por lo que el autor recomienda en su estudio la firma del mismo.

Sánchez y Vos (2005) evalúan los impactos económicos y sociales del tratado, a concretarse en ese entonces, entre República Dominicana, los países de Centroamérica y Estados Unidos (CAFTA-RD) para una de las naciones firmantes: Nicaragua. Como metodología, utilizaron un modelo de equilibrio general, para determinar los efectos en la pobreza y desigualdad que se podrían generar en ese país (Sánchez y Vos, 2005:9). Este estudio permitió concluir que la firma del Tratado podría beneficiar a Nicaragua, debido a que le permitiría incrementar sus flujos de exportaciones hacia el resto de naciones centroamericanas, además de disminuir los niveles de pobreza y desempleo en el país.

Berrettoni y Cicowiez (2005) realizan un estudio para analizar qué efectos podrían derivarse de un acuerdo comercial que en ese entonces se buscaba implementar entre las naciones integrantes de los bloques sudamericanos Mercosur y CAN. Los autores utilizaron para ello un modelo de equilibrio general, con datos de catorce países integrantes de los bloques mencionados. Este análisis fue llevado a cabo para determinar si el acuerdo planteado podía de cierta manera mejorar las estadísticas de los flujos comerciales que se estaban presentando en ese momento entre los miembros de los dos grupos, cifras que no eran alentadoras y que necesitaban repuntar. Los autores concluyen que un acuerdo de libre comercio, es decir, con eliminación total de aranceles entre el Mercosur y la CAN, podría ser ventajoso para todos los países miembros de ambos bloques, ya que aumentaría el comercio entre ellos. Esta sería una solución viable para el estancamiento de las exportaciones entre las naciones de ambos grupos, y además podría mejorar otros de sus indicadores macroeconómicos, como el PIB y la proporción de empleo.

Wong (2006) busca determinar las implicaciones y efectos que traería la firma de un TLC entre Estados Unidos y Ecuador sobre la economía de este último país, utilizando para

ello un modelo de equilibrio general. La autora encuentra que la entrada en vigencia del TLC no traería mayores beneficios para Ecuador. Por un lado, dicho acuerdo no generaría un crecimiento económico importante, sino más bien una reducción del PIB. En cuanto a resultados comerciales, el TLC no aumentaría significativamente los flujos de exportación desde Ecuador a Estados Unidos, sino que más bien incrementaría en gran medida las importaciones de Ecuador desde Estados Unidos, lo cual produciría un impacto negativo relevante en la balanza comercial bilateral. En general, este resultado podría afectar considerablemente los términos de intercambio entre ambos países, por lo que la autora concluye que la firma del TLC por parte de Ecuador no es conveniente.

Giraldo (2006) elabora un modelo simple de equilibrio parcial que asumía libre competencia, para analizar qué ventajas y desventajas podría traer la suscripción de un TLC con Estados Unidos para la economía colombiana, en especial en materia de flujos de exportaciones e importaciones. El autor encontró como resultado principal, la existencia de una futura tendencia positiva en las exportaciones totales de Colombia, debido principalmente a una mayor apertura del país estadounidense. La misma tendencia se percibió para el caso de importaciones totales desde Estados Unidos al país sudamericano. Sin embargo, estas tendencias podrían a largo plazo tornarse negativas para Colombia, ya que ayudarían a profundizar su “nivel de integración y globalización”, lo cual podría de cierta forma aumentar la vulnerabilidad de su economía (Giraldo, 2006:24).

Durán Lima, de Miguel y Schuschny (2007) evalúan los efectos de tres tratados de libre comercio bilaterales entre Colombia, Ecuador y Perú con Estados Unidos. Incorporaron en su estudio todos los “aranceles efectivos resultantes de los tratados de libre comercio y acuerdos preferenciales” firmados anteriormente por estos países, y las preferencias arancelarias andinas (ATPDEA) concedidas unilateralmente por Estados Unidos y asumieron tres escenarios: “(i) liberalización completa, (ii) liberalización con exclusión de productos sensibles, y (iii) la no suscripción de los TLC bilaterales con la consiguiente finalización de la ATPDEA” (Durán Lima, de Miguel y Schuschny, 2007: 7). Los principales resultados obtenidos muestran que para los países integrantes del acuerdo podría existir una mejora en sus flujos de intercambio comerciales, aunque en mayor

medida para Estados Unidos y Perú. Si bien aumentarían las exportaciones de Colombia, Ecuador y Perú, las exportaciones recíprocas se verían afectadas. En cuanto a los escenarios, el peor de ellos era cuando la ATPDEA expiraba y las negociaciones no se cumplían efectivamente.

Durán Lima et al. (2008) realizaron un análisis del impacto de un potencial acuerdo entre la Unión Europea y algunos países de Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua), utilizando modelos de equilibrio general y parcial. En este estudio se levantaron tres escenarios de simulación: “a) liberalización completa, b) liberalización con la exclusión de todos los productos sensibles, y c) liberalización con la exclusión única del grupo ‘Frutas y Vegetales’, únicamente por parte de la Unión Europea” (Duran Lima et al., 2008: 7). Los resultados de las simulaciones indicaron que resultaría favorable para todos los países involucrados una liberalización arancelaria completa, puesto que les permitiría incrementar sus exportaciones, en especial en productos agropecuarios y ciertos manufacturados, mientras que un escenario de exclusión de productos sensibles sólo traería alzas insignificantes en los intercambios comerciales de dichos países, con el consecuente perjuicio para los países implicados. Además, se concluyó que quizás el país más beneficiado de este acuerdo, entre los cinco estudiados, sería Costa Rica.

Cicowicz et al. (2008) realizan una investigación para determinar la factibilidad del establecimiento de un acuerdo de libre comercio entre las naciones integrantes del Mercosur y Corea del Sur. Los autores también miden en este estudio los efectos que dicho tratado podía traer para Argentina, uno de los principales miembros de este bloque sudamericano. Para realizar el estudio utilizaron varias herramientas, entre ellas, modelos de equilibrio general y parcial, y así medir los efectos “directos” e “indirectos” del acuerdo (Cicowicz et al., 2008:55). La investigación permitió concluir que un posible acuerdo entre estos dos socios comerciales traería ventajas en materia comercial para ambos. Los resultados obtenidos muestran que los flujos comerciales de los países del Mercosur, en especial de Argentina, podrían aumentarse considerablemente de darse el acuerdo de libre comercio. Sin embargo, la investigación sugiere que es necesario que se incluya como beneficiario en este acuerdo al sector agrícola de Argentina, puesto que los principales

artículos que este país exporta a Corea pertenecen a dicho sector. De no darse este hecho, el acuerdo podría no brindar los beneficios esperados. Es así que los autores concluyen de manera general, que es factible la suscripción de este acuerdo comercial.

D'Elía y Galperín (2008), mediante simulaciones con un modelo de equilibrio parcial, evalúan los efectos de un acuerdo comercial entre el Mercosur e Israel sobre Argentina. Los autores coinciden con Cicowiez et al. (2008), concluyendo que a largo plazo el acuerdo sería beneficioso para Argentina, ya que le ayudaría a este país a incrementar sus exportaciones con Israel, en especial en lo que tiene que ver con productos agrícolas.

Reina et al. (2009) utilizaron un modelo de equilibrio general para analizar la factibilidad de implementar un acuerdo comercial entre Colombia y Corea del Sur. Para ello, en primer lugar identificaron condiciones determinadas de ambos países y analizaron información de los flujos comerciales principales de cada uno de ellos. Sus principales conclusiones fueron que la firma de un acuerdo comercial entre Colombia y Corea sería factible y traería beneficios a ambas naciones, al tener un gran potencial para llevar a cabo un acuerdo que permita una liberalización del comercio entre ellos, ya que existen marcadas complementariedades en sus canastas de bienes de exportación que pueden ser aprovechadas para profundizar sus relaciones comerciales.

Jácome y Cicowiez (2012) realizan un estudio para medir los efectos directos e indirectos que acarrearía la firma de un acuerdo de libre comercio entre Ecuador y la Unión Europea, para lo cual se valieron de un modelo de equilibrio general. Los autores encuentran que los beneficios que traería la firma de este tratado serían poco representativos para Ecuador, con un incremento discreto de su PIB y una reducción muy baja de la pobreza y desempleo en el país. Además se encontró que gracias a este acuerdo de libre comercio, las importaciones de Ecuador desde la Unión Europea crecerían en mayor medida que las exportaciones del país hacia dicho mercado, lo cual originaría un déficit importante en la balanza comercial. La comercialización de banano sería la que más se vería beneficiada gracias a este acuerdo, debido a la gran demanda que tiene esta fruta en el mercado europeo, pero que si este producto no participara del acuerdo el impacto para el

país sería negativo, produciendo un alto deterioro de la balanza comercial entre Ecuador y los países de la Unión Europea.

Pereira, Gómez y Herrera (2012) analizan las repercusiones que el acuerdo preferencial entre Canadá, Estados Unidos y Colombia traería este último país, para lo cual utilizaron un modelo de equilibrio parcial calculado con datos desagregados de comercio para el año 2010. Los resultados obtenidos demostraron que el comercio entre Colombia y los países norteamericanos podría crecer aproximadamente un 10% en el primer año de vigencia del acuerdo, pero concentrado en pocos productos. Además, la creación de comercio derivada del acuerdo sería mayor a la desviación de comercio. Respecto a esta última, sería más fuerte con Estados Unidos, principal socio comercial de ambos países signatarios.

Finalmente, Gómez, Pereira y Gaitán (2013) estudian los posibles impactos de un acuerdo de libre comercio entre Colombia y Turquía mediante un modelo de equilibrio parcial. Los autores encuentran algunos resultados positivos derivados de este acuerdo, entre ellos, un incremento del 3,7% en los flujos comerciales entre ambos países durante el primer año de vigencia del tratado, como consecuencia de la disminución de aranceles. Para los siguientes años del tratado, se encuentra de igual forma porcentajes positivos de crecimiento de los flujos comerciales entre ambos socios comerciales, aunque de menor cuantía. Además, se evidencia una posible creación de comercio dentro de este acuerdo comercial y desviación de comercio para mercados como Estados Unidos, la Unión Europea, Ecuador y China. El producto colombiano que más se beneficiaría del acuerdo comercial sería el banano, ya que se aumentarían de manera significativa los envíos de este producto hacia mercados turcos. Como una conclusión general, los autores señalan que el acuerdo comercial entre estos dos países debería concretarse, por las múltiples ventajas que brindaría, especialmente para Colombia.

2.3 Indicadores de comercio internacional

Un segundo grupo de autores han utilizado otro tipo de metodología para medir el impacto, y sobre todo el aprovechamiento, de un acuerdo de integración entre países. Se trata de

indicadores de comercio internacional, que son mayormente utilizados en el estudio de acuerdos de integración que ya han sido suscritos, debido a que buscan determinar que provecho se ha obtenido de ellos en base al desempeño mostrado por los países firmantes, tomando en consideración información de períodos de tiempo ya transcurridos. Estos indicadores de comercio internacional pueden ser de distintas clases: de posición comercial, dinamismo comercial o de dinámica relativa del comercio intrarregional. A continuación, se hará una explicación detallada de cada una de las tres categorías de indicadores de comercio internacional. A pesar de que existe una amplia gama de indicadores de cada uno de los tipos nombrados, se procederá a exponer los que mayormente han sido utilizados en los estudios y análisis de acuerdos de integración.

2.3.1 Indicadores básicos de posición comercial

Este tipo de indicadores muestra, por medio de datos de la cuenta corriente de un país, que tan “internacionalizada” puede estar una economía específica. A pesar de que utiliza datos y cálculos relativamente sencillos, dan un aporte importante al momento de analizar la posición internacional de un país y pueden aplicarse perfectamente al análisis del aprovechamiento que se ha hecho de un acuerdo de integración vigente. A continuación, se explicará detalladamente cada uno de los indicadores tomados en cuenta en este grupo.

Exportaciones e importaciones de bienes y servicios y balanza comercial: son quizás los indicadores más utilizados en la evaluación del nivel de aprovechamiento que un país ha obtenido de un acuerdo comercial. Las exportaciones se refieren a aquellos productos elaborados en un país que no se consumen dentro del mismo, sino que se destinan a otros países. Las importaciones, por el contrario, corresponden a aquellos bienes y servicios que un país no produce internamente, sino que compra a otro país. Las exportaciones e importaciones de un país incluyen diferentes tipos de productos, que se identifican a través de códigos o partidas arancelarias. La balanza comercial se calcula como la diferencia entre el valor total de las exportaciones y el de importaciones de un país con sus socios comerciales (Mendoza, 2010). Si las exportaciones exceden a las importaciones, el saldo

comercial es positivo, por lo que existe un “excedente” o “superávit”; si por el contrario, las importaciones son mayores que las exportaciones, el saldo es negativo, por lo que se incurre en un “déficit” (Feenstra y Taylor, 2011:3).

El valor de las exportaciones e importaciones de un país, o su diferencia, sirven como un indicador fiable de la posición internacional de dicha economía (Durán Lima y Álvarez, 2008). Es posible construir cuadros comparativos de las exportaciones, importaciones o del saldo comercial de un país en un período determinado con respecto a otros socios comerciales, y de esa manera analizar si la evolución de estas cuentas ha sido favorable o desfavorable. En el caso de que un país haya recientemente ingresado a un acuerdo de integración económica, el valor de las exportaciones e importaciones brindan luces acerca del nivel de aprovechamiento que dicho país ha obtenido, ya que, al incrementarse estas cuentas dentro de la región de estudio, eso podría implicar que el país se ha beneficiado del acuerdo durante un período específico.

Volumen de comercio: este indicador permite conocer la evolución de las exportaciones totales de un país con respecto a otros en un período específico de tiempo, midiendo los flujos en volumen y no en valor, como otros indicadores lo hacen (Álvarez, 2012). Este indicador se utiliza generalmente para analizar escenarios de comercio pasados, lo cual lo convierte en idóneo para el estudio de acuerdos de integración que ya se han implementado en países específicos. Su interpretación es la siguiente: si un país forma parte de un proceso de integración y si dicho acuerdo le brindara una apertura de su mercado, entonces las exportaciones en volumen de ese país con el o los países con los que firmó el acuerdo deberían crecer más que proporcionalmente que con respecto al resto de países del mundo, con los cuales no se ha firmado el mismo tratado (Álvarez, 2012). De esa manera, se puede tener una idea preliminar acerca de si un país ha aprovechado un acuerdo de integración regional durante un período de tiempo concreto.

Indicadores relativos de comercio exterior: los anteriores indicadores sobre comercio bilateral (exportaciones, importaciones, balanza comercial) pueden ser relacionados con

otros datos macroeconómicos de un país, como su población o su PIB total, para obtener información más detallada de su situación en un período de tiempo dado (Durán Lima y Álvarez, 2008). La ventaja de estos indicadores relativos es que permiten conocer el nivel de apertura de una economía al comparar su situación frente a la de otras economías del mundo, y/o su evolución en el tiempo. Además, estos indicadores son útiles para medir el aprovechamiento de un acuerdo de integración que tiene un tiempo prudencial en vigencia.

Otro indicador que ha sido utilizado frecuentemente en los estudios de comercio internacional para medir la contribución de un país respecto a los intercambios mundiales es $(X_i/X \text{ Mundo})$ o $(M_i/M \text{ Mundo})$ donde X representa exportaciones y M importaciones (Durán Lima y Álvarez, 2008). Los resultados obtenidos con estos indicadores pueden mostrar cuál es el peso de las exportaciones o importaciones de un país con respecto a las de otros países y puede medirse también, específicamente, para ciertas regiones o bloques comerciales.

Indicador básico del número de productos: un indicador simple, aunque efectivo, para conocer el grado de concentración de exportaciones de un país consiste en el conteo de los productos que conforman la oferta exportable o la canasta de importación del país (Álvarez, 2012). Mientras más productos conformen la canasta de exportaciones o importaciones de un país, esta canasta estará menos concentrada (Durán Lima y Álvarez, 2008). Este conteo se lo puede hacer para diferentes años, de modo que se pueda comparar la evolución en el número de productos que se exportaban e importaban en los diferentes períodos.

Este indicador también se puede utilizar para analizar si un país que forma parte de un acuerdo de integración ha aprovechado las ventajas del acuerdo, tomando en cuenta sus exportaciones. Si se encuentra un aumento en el número de productos exportados por parte del país firmante se puede interpretar como un aprovechamiento de dicho acuerdo, ya que las preferencias arancelarias del acuerdo han contribuido a un mayor flujo de productos del mercado de origen al de destino (Álvarez, 2012).

Tasa de crecimiento anual y peso total del producto: para determinar si un país ha aprovechado un acuerdo de integración del que forma parte es necesario analizar qué tipo de bienes exportados por dicho país están impulsando el comercio en el mercado liberalizado (Álvarez, 2012). Para poder comprobar esta condición se usan dos indicadores: la tasa de crecimiento anual de los envíos de un producto y el peso total de dicho producto en el total de exportaciones llevadas a cabo por el país. La combinación de estos dos indicadores puede mostrar que tan dinámico es un producto exportado por un país a otro, en períodos de tiempo específicos. La tasa de crecimiento anual puede ser calculada con la siguiente fórmula:

$$TCA = \left(\frac{X_{ijt_1}^k}{X_{ijt_0}^k} \right)^{\frac{1}{n}} - 1 \quad (4)$$

Donde $X_{ijt_1}^k$ es el total de exportaciones del producto k del país i al j en el año 1 (final), mientras que $X_{ijt_0}^k$ es el total de exportaciones del producto k del país i al j en el año 0 (inicial) y n es el número de años.

Para que un producto sea considerado dinámico, la tasa de crecimiento anual de sus exportaciones, realizadas por un país a un mercado específico (como un bloque comercial), debe ser mayor a la tasa de crecimiento anual de los envíos de dicho producto realizados por el mismo país hacia el resto del mundo (Álvarez, 2012). En cuanto al peso del producto en el mercado, éste puede calcularse mediante la fórmula:

$$Peso\ del\ producto\ k = \frac{X_{ijt}^k}{XT_{ijt}} \quad (5)$$

Donde X_{ijt}^k son las exportaciones del producto k desde el país i al j en el período t, XT_{ijt} son las exportaciones totales de i a j en el período t.

El peso que un producto debe tener en el total de exportaciones a un país o grupo de países determinado, en un año o período, debe ser igual o superior al 1%, para que dicho producto pueda ser considerado como dinámico (Álvarez, 2012).

2.3.2 Indicadores de dinamismo comercial

Este tipo de indicadores son utilizados para complementar el estudio de la situación económica internacional de un país, ya que permiten analizar además el desempeño competitivo de los productos que conforman su oferta exportable (Campuzano, 2012). Entre estos indicadores destacan los siguientes.

Índice de ventajas comparativas reveladas: una “situación de comercio” idónea o ideal para un país supone “exportar aquellos bienes que le brinden un valor agregado mayor, e importar aquellos de menor valor agregado, que no le otorguen los mismos beneficios” (Sánchez, 2007:3). Los productos con ventajas comparativas reveladas son aquellos en los que el país tiene una mayor eficiencia en su producción y, por lo tanto, le conviene exportarlos (Arias y Segura, 2004). Este indicador sirve para analizar las “ventajas” o “desventajas comparativas” que tiene un país con respecto a sus intercambios comerciales con otros países (Durán Lima y Álvarez, 2008:23), es decir, mide la importancia de un artículo en las exportaciones totales de un país hacia un destino específico, en comparación con las exportaciones de dicho artículo hacia el resto del mundo. La ecuación para su cálculo es la siguiente:

$$IVCR_{it}^k = \frac{\frac{X_{ijt}^k}{XT_{ijt}^k}}{\frac{X_{iwt}^k}{XT_{iwt}^k}} \quad (6)$$

Donde X_{ij}^k son las exportaciones de un producto k que realiza el país i hacia el j en el período t , XT_{ij}^k son las exportaciones totales del país i al j en el período t , X_{iw}^k son las exportaciones del país i y del producto k hacia el resto del mundo (w) en el período t , y XT_{iw}^k son las exportaciones totales que hace el país i al mundo (w) en el período t , todas ellas valoradas en unidades monetarias (Durán Lima y Álvarez, 2008).

Cuando el valor del indicador oscila entre 0,33 y uno “existe ventaja para el país” en el período en consideración; si éste oscila entre 0,33 y 0,11, hay una tendencia hacia un comercio con ventajas comparativas que podría beneficiar al país; y si por último, el resultado es menor que 0,10, “existe desventaja para el país” (Villegas y Zapata, 2007:33).

Índice de concentración/diversificación (Herfindahl Hirschmann): este índice tiene como objetivo medir la concentración de los mercados en un país específico y en un tiempo determinado (González-Martínez, 2008). Este indicador puede ser aplicado al estudio del comercio internacional, ya que permite calcular el peso de un producto en el comercio total de un país y así medir su grado de “diversificación” o “concentración” dentro de la economía, en un año o tiempo específico (Durán Lima y Álvarez, 2008: 27). Se calcula de la siguiente forma:

$$IHH = \frac{\sum \left(\frac{X_{ijt}^k}{X_{Tijt}} \right)^2 - \frac{1}{n}}{1 - \frac{1}{n}} \quad (7)$$

Donde $\left(\frac{X_{ijt}^k}{X_{Tijt}} \right)^2$ es el cociente entre las exportaciones de un artículo k de un país i a j y las exportaciones totales del país en un período t, todo elevado al cuadrado. La n representa el universo de productos exportados por el país tomado en consideración. En cuanto a resultados obtenidos, un índice entre cero y 0,10 considera un mercado “diversificado”, entre 0,11 y 0,18 “moderadamente concentrado” y uno mayor de 0,18 un “mercado concentrado” (Álvarez, 2012:20).

Si el índice resulta bajo, cercano a cero, la canasta exportable del producto tomado en cuenta está bastante diversificada, por lo que se asume que es más competitivo en el mercado, y si, por el contrario, el resultado es cercano a uno, la canasta exportable está concentrada en pocos bienes, lo que hace a esos productos menos competitivos en el mercado (Kuwayama y Durán Lima, 2003).

Índice de Grubel Lloyd: este índice, formulado por Grubel y Lloyd en 1975, desagrega las exportaciones e importaciones totales de una economía en comercio “intra-industrial” e “inter-industrial” (ALADI, 2012). Como ya se indicó en el anterior capítulo, el comercio intra-industrial se refiere a los intercambios recíprocos y simultáneos de productos de una misma industria, llevados a cabo por dos o más países (Durán Lima y Lo Turco, 2010). El

comercio inter-industrial es aquel que surge de las ventajas comparativas que tenga un país como por su diferencia en dotación de factores productivos o tecnología (Duarte y Rivero, 2008). Este índice se calcula de la siguiente manera:

$$IGLL = 1 - \frac{|X_{ijt}^k - M_{ijt}^k|}{(X_{ijt}^k + M_{ijt}^k)} \quad (8)$$

Donde X_{ijt}^k corresponde a las exportaciones y M_{ijt}^k a las importaciones de un producto k , realizadas por el país i hacia o desde el país j , en un período de tiempo establecido.

Si el resultado obtenido está entre uno y 0,33, significa que el país posee intercambios comerciales con carácter intra-industrial, es decir, exporta e importa montos similares de un bien determinado y, por tanto, la diferencia entre las exportaciones e importaciones en dicho bien tienden a cero (Tugores, 2006). Un resultado menor a 0,33 y cercano a cero supone que el país realiza un tipo de comercio inter-industrial en un producto específico (Durán Lima y Álvarez, 2008).

Índice de Lafay: indicador de especialización internacional creado por Lafay en 1992, que calcula la especialización de un país en un sector o producto específico (Zaghini, 2003). En otras palabras, este índice mide el “grado de ventaja comparativa” que un país tiene en un producto determinado, para comprobar si se trata de un “exportador natural” de dicho producto (Durán Lima y Álvarez, 2008:33). Su fórmula es la siguiente:

$$IL = \frac{Pd}{Pd+M-X} \quad (9)$$

Donde Pd corresponde a la producción de un bien cualquiera y M y X son las importaciones y las exportaciones, respectivamente, de dicho bien en un año o período (Durán Lima y Álvarez, 2008).

La interpretación de este indicador es la siguiente: si el valor obtenido es mayor a uno, el país es un exportador neto del bien, y cuanto mayor sea este valor significa que las exportaciones de dicho bien son más importantes para el país (Trejos, 2009). Este indicador puede utilizarse en estudios comparativos entre países, ya que permite conocer el peso del producto en el mercado interno (Crespo, 1989).

Índice de similitud e Índice de Krugman: el índice de similitud permite calcular las estructuras de comercio de un país con respecto a otro. La fórmula para su cálculo es la siguiente:

$$IS = \sum_{k=1}^n \text{Min} \left[\frac{X_i^k}{XT_i}, \frac{X_j^k}{XT_j} \right] \quad (10)$$

Donde X_i^k son las exportaciones de un bien k hechas por el país i y X_j^k son las exportaciones de un producto k del país j. XT_i y XT_j son las exportaciones totales de los países i y j respectivamente (Durán Lima y Álvarez, 2008).

El índice de Krugman es una variante del índice de similitud, que permite calcular las diferencias de estructuras de exportación de los países o conjunto de países determinados (Gordo, Gil y Pérez, 2003). Su fórmula es la siguiente:

$$IK_i = \sum_{k=1}^n |P_i^k - P_j^k| \quad (11)$$

Donde P_i^k y P_j^k corresponden al peso de un producto k en las exportaciones totales de los países i y j, respectivamente, mientras que n es el número de productos. Este índice puede ser calculado sobre un total de años o por períodos específicos.

Ambos índices pueden arrojar resultados que van desde el cero al uno. Cuando el índice está entre cero hasta máximo 0,5, significa que las estructuras comerciales de los países analizados son exactamente iguales o similares, dependiendo de cuanto se aleje del cero (PNUD, 2003), mientras que cuando se aproxima a uno, significa que no existe “superposición entre las estructuras comerciales de los dos países” (Durán y Álvarez, 2008:35), es decir, que las canastas de exportación de los países analizados no se asemejan, y por lo tanto, pueden existir fuertes complementariedades.

Coefficiente de participación o penetración de mercado: es un indicador importante del desempeño de las exportaciones de un país en sus intercambios con otros países, ya que

determina “la participación porcentual (%) de las exportaciones de un país hacia otro, en función de las importaciones totales de este último” (SEIC y DICOEX, 2009:25). Su fórmula es la siguiente:

$$CPM = \frac{x_{ijt}^k}{MT_{jt}} \quad (12)$$

Donde x_{ijt}^k son las exportaciones de un bien k desde el país i al j en un período t y MT_{jt} son las importaciones totales del país j en un período t.

El cálculo del indicador se puede realizar por cada uno de los productos que exporta un país hacia otro. El resultado obtenido se puede multiplicar por cien. Cuanto más se acerque el resultado a cien, las exportaciones de un producto determinado tendrán una participación más alta en un país de destino, mientras que si se acercan a cero significa que no han tenido mayor trascendencia en dicho país. Este indicador es, por tanto, relevante para analizar el desempeño exportador de una nación, en especial cuando forma parte de ciertos bloques comerciales.

2.3.3 Indicadores de dinámica relativa de comercio intrarregional

Son aquellos que permiten conocer el estado del comercio internacional dentro de países o grupos de países que participan en diferentes esquemas de integración regional (Durán Lima y Álvarez, 2008), además que ayudan a identificar en ellos efectos de creación o desviación de comercio. Los siguientes indicadores son los que mayormente se han utilizado en la medición del comercio dentro de regiones y países.

Índice de comercio intrarregional: este es un indicador muy útil al evaluar los flujos de comercio de un país o región con respecto a otra región o al resto del mundo. Se calcula dividiendo el total de las exportaciones y/o importaciones de un país, o grupo de países determinado, para el total de exportaciones y/o importaciones que dicho país o países destina al resto del mundo (Durán Lima y Lo Turco, 2010). Se puede calcular por medio de tres tipos de fórmulas:

$$ICI \text{ Exportaciones} = \frac{\sum_{i=1}^n X_{ijt}}{\sum_{i=1}^n X_{it} \text{ Totales}} \quad (13)$$

$$ICI \text{ Importaciones} = \frac{\sum_{i=1}^n M_{ijt}}{\sum_{i=1}^n M_{it} \text{Totales}} \quad (14)$$

$$ICI \text{ Saldo comercial} = \frac{\sum_{i=1}^n (X_{ijt} + M_{ijt})}{\sum_{i=1}^n (X_{it} \text{Totales} + M_{it} \text{Totales})} \quad (15)$$

Donde X_{ijt} y M_{ijt} son las exportaciones e importaciones totales de i hacia o desde j respectivamente (j puede ser una región o grupo de n países pertenecientes a un acuerdo de integración) en el período t , respectivamente y $X_{it} \text{Totales}$ y $M_{it} \text{Totales}$ son las exportaciones e importaciones totales de i en el período t (Durán Lima y Lo Turco, 2010).

Este indicador permite saber qué proporción del total de flujos comerciales destina un país a sus socios regionales o firmantes de un acuerdo, para analizar así su desempeño dentro de dicha agrupación. A pesar de que se pueden obtener resultados coherentes a partir de este indicador, una de sus falencias es que no toma en cuenta que ciertos países o regiones del mundo tienen una elevada intervención comercial en el resto del mundo, pero otros no, por lo que no resultaría significativo para ellos, porque tendría un “sesgo geográfico” (Terra, 1999:13). Para corregir ese sesgo, se puede utilizar el índice de intensidad de comercio que se detalla a continuación.

Índice de intensidad de comercio: este indicador, formulado por Anderson y Norheim en 1993, se encarga de corregir el “sesgo geográfico” existente en el comercio intrarregional, al incluir el peso de la región con respecto al comercio del mundo (Terra, 1999:13). Al igual que el indicador anterior, también podría calcularse de acuerdo a exportaciones o importaciones (Puyana, 2003), como lo indican las siguientes fórmulas.

$$IIC \text{ Exp} = \frac{\left(\frac{\sum_{i=1}^n X_{ijt}}{\sum_{i=1}^n X_{it} \text{Totales}} \right)}{\frac{\sum_{i=1}^n X_{it} \text{Totales}}{X_t \text{Mundiales}}} \quad (16)$$

$$IIC \text{ Imp} = \frac{\left(\frac{\sum_{i=1}^n M_{ijt}}{\sum_{i=1}^n M_{it} \text{Totales}} \right)}{\frac{\sum_{i=1}^n M_{it} \text{Totales}}{M_t \text{Mundiales}}} \quad (17)$$

$$IIC \text{ Saldo comercial} = \frac{\frac{\sum_{i=1}^n (X_{ijt} + M_{ijt})}{\sum_{i=1}^n (X_{it} \text{ Totales} + M_{it} \text{ Totales})}}{\frac{\sum_{i=1}^n (X_{it} \text{ Totales} + M_{it} \text{ Totales})}{(X_t \text{ Mundiales} + M_t \text{ Mundiales})}} \quad (18)$$

Estos indicadores incluyen las variables $X_t \text{ Mundiales}$ y $M_t \text{ Mundiales}$, que corresponden a las exportaciones e importaciones totales del mundo en el período t, lo que permite tener en cuenta la contribución de una o varias naciones en el comercio mundial (Durán Lima y lo Turco, 2010).

Este índice también puede ser medido mediante la siguiente ecuación:

$$I_{ij} = \frac{\frac{X_{ijt}}{X_{it}}}{\frac{M_{jt}}{M_{wt}}} \quad (19)$$

Donde X_{ijt} corresponde a las exportaciones totales desde i a j en un período t y X_{it} a las exportaciones totales del país i en un período t. M_{jt} son las importaciones totales de j y M_{wt} las importaciones totales del mundo, ambas en un período t. Estas ponderaciones se pueden resumir en la siguiente ecuación (Creamer, 2004):

$$I_{ij} = \frac{x_{ijt}}{m_{ijt}} \quad (20)$$

Este indicador permite ver que peso tienen las exportaciones de un país hacia otro y así conocer la intensidad de sus intercambios comerciales bilaterales. El resultado obtenido con este índice podría ser comparado en dos momentos del tiempo: antes y después de la entrada en vigencia de un acuerdo comercial, lo que permite medir el nivel de aprovechamiento que un país ha obtenido de dicho acuerdo.

Índice de comercio extrarregional: este indicador se puede utilizar para complementar el índice de comercio intrarregional, ya que permite saber que dependencia tiene un país con respecto al comercio con otros países del mundo, que están fuera de la región o acuerdo de integración (Durán Lima y Álvarez, 2008). Su cálculo se realiza restando el resultado obtenido en el índice de comercio intrarregional de uno, es decir:

$$ICE \text{ Exportaciones} = 1 - ICI \text{ Exportaciones} \quad (21)$$

$$ICE \text{ Importaciones} = 1 - ICI \text{ Importaciones} \quad (22)$$

$$ICE \text{ Saldo Comercial} = 1 - ICI \text{ Intercambio comercial} \quad (23)$$

Propensión de exportar intrarregionalmente: sirve para complementar el análisis del indicador de intensidad de comercio intrarregional, al mostrar si las exportaciones de un país determinado, participante de un acuerdo de integración, ha incrementado o disminuido sus flujos comerciales dentro de una región, generalmente los países con los cuales ha firmado el acuerdo. La fórmula utilizada para medir esta tendencia es la siguiente:

$$P_{ij} = \frac{X_{it}}{PIB_{it}} * I_{ijt} \quad (24)$$

En donde $\frac{X_{it}}{PIB_{it}}$ es la proporción de exportaciones totales de i sobre el PIB de i en un período t y el término I_{ijt} es el resultado del índice de intensidad de comercio intrarregional del período, según lo que se quiera medir (Creamer, 2004).

Este indicador también se puede utilizar para analizar tendencias en un intervalo de tiempo, es decir, períodos antes o después de la entrada en vigencia de un acuerdo de integración, lo cual es útil para establecer comparaciones y sacar conclusiones pertinentes acerca del mayor o menor aprovechamiento de un acuerdo por parte de un país.

Cambios en los patrones de comercio: este indicador sirve para hacer comparaciones del comercio entre dos socios comerciales en dos momentos del tiempo. La fórmula que se utiliza es la siguiente:

$$\Delta x_{ij} = \frac{X_{ij}^{t1}}{X_i^{t1}} - \frac{X_{ij}^{t0}}{X_i^{t0}} \quad (25)$$

Donde $\frac{X_{ij}^{t1}}{X_i^{t1}}$ y $\frac{X_{ij}^{t0}}{X_i^{t0}}$ representan la participación de las exportaciones de un país i al socio comercial j respecto al total de exportaciones del país i, en los períodos uno y cero, respectivamente (Terra, 1999).

Si el resultado obtenido es positivo, significa que la participación en el período t fue mayor que en el 0, por lo tanto el comercio bilateral se incrementó luego de la firma del

acuerdo. Si es negativo significa que el comercio bilateral en el período cero fue mayor que en el uno. Con esto se puede analizar si un país ha aprovechado las ventajas de un acuerdo de integración, ya que al comparar dos momentos, uno antes de la firma del acuerdo y uno posterior, se puede determinar si el país incrementó su comercio bilateral o si éste disminuyó, lo cual permite saber si el acuerdo de integración ha sido beneficioso o no.

Elasticidad ingreso de las importaciones intrarregionales o extrarregionales: es un indicador introducido por Balassa (1974), en un artículo en el cual trataba de medir los efectos de creación y desviación de comercio para el caso de los países del Mercado Común Europeo. A partir de la investigación de Balassa, esta metodología ha sido empleada en diversos estudios para evidenciar la existencia de creación o desviación de comercio en tratados o acuerdos de integración entre países que tengan un tiempo en vigencia, debido principalmente a su poca complejidad y a su gran utilidad, que muchas veces la hacen preferible a otras metodologías, como los modelos de gravedad (Creamer, 2004).

Como se repasó en la parte teórica de esta investigación, la “creación de comercio” es un efecto beneficioso para los países que conforman un acuerdo de integración, mientras que la “desviación de comercio” no lo es, puesto que puede implicar el desplazamiento de un socio comercial eficiente por otro con una ventaja comparativa inferior, pero con mayor conveniencia en temas arancelarios (Rodil y López, 2011:255). Por ello, medir la presencia de ambos efectos se ha vuelto fundamental en los análisis del comercio entre países, en especial entre aquellos que conforman acuerdos de integración. La fórmula que se emplea para calcular este indicador es la siguiente:

$$EII = \frac{\Delta\%M_{ijt}}{\Delta\%PIB_{it}} \quad (26)$$

En donde $\Delta\%M_{ij}$ corresponde a la tasa de variación de las importaciones del país i desde j entre los períodos t_0 y t_1 y $\Delta\%PIB_i$ es el crecimiento porcentual del PIB de i entre los períodos t_0 y t_1 .

Debido a que esta fórmula se la utiliza para el estudio de acuerdos o grupos de integración, es recomendable realizar el cálculo tanto para las importaciones de un país desde los países con los que ha establecido el acuerdo, así como para las importaciones desde el resto del mundo, y además, en diversos períodos de tiempo, que puede ser uno antes de la entrada en vigencia y uno o más después (Balassa, 1974). Por lo tanto, esta metodología se basa en una comparación entre las elasticidades ingreso de las importaciones de un país provenientes desde un mercado específico (países que conforman un acuerdo de integración), y de un mercado externo a dicho acuerdo. También se lo puede calcular de manera desagregada, por cada sección de productos comercializada dentro del acuerdo y desde el resto del mundo.

La interpretación de este indicador es la siguiente. Como se asume que las elasticidades ingreso de las importaciones permanecerían constantes si no estuviera vigente un acuerdo de integración (Creamer, 2004), si luego de hacer los cálculos se aprecia que la elasticidad ingreso de las importaciones del país provenientes del acuerdo de integración aumentan de un período inicial a otro posterior, y si, al mismo tiempo, la elasticidad ingreso de las importaciones del país provenientes del resto del mundo también aumentan del período uno al dos, entonces se habrá experimentado un incremento en la demanda de bienes provenientes del acuerdo de integración. También ocurre lo mismo para el caso de los productos del resto del mundo, por lo que existe evidencia de una creación de comercio derivada del acuerdo, ya que, si bien se está comprando más de países dentro del acuerdo, este hecho no ha provocado la caída de las compras realizadas desde países externos; si por el contrario, la elasticidad ingreso de las importaciones del país provenientes del acuerdo de integración aumenta, pero disminuye la concerniente a las importaciones del resto del mundo, hay indicios de desviación de comercio, ya que las importaciones desde los países socios del acuerdo se hacen más atractivas, y eso afecta la demanda de importaciones desde los demás destinos del mundo, que aunque pueden ser más competitivas, se ven desplazadas por la mayor eficiencia y ahorro que conlleva comprar de los países con los que se mantienen preferencias arancelarias (Balassa, 1974).

Como un dato adicional, también podrían usarse los datos de exportaciones, en vez de los de importaciones, para calcular este indicador. En ese caso, la única variable que cambiaría sería la tasa de variación de las importaciones del país i desde j , que sería reemplazada por las exportaciones del país i hacia j , mientras que la interpretación del indicador sería la misma que ya fue expuesta. La ventaja de hacer el cálculo con exportaciones es que permite ampliar el estudio y poder llegar a conclusiones más ampliadas para el caso del país que se esté tomando en consideración.

2.4 Ventajas e inconvenientes de los indicadores de comercio internacional

Uno de los beneficios de utilizar los indicadores de comercio exterior expuestos previamente es que éstos constituyen “un fiel reflejo de la realidad”, además de que el cálculo de los mismos no suele ser complejo, lo cual es una ventaja considerable para su uso en países de menor desarrollo económico (Álvarez, 2012:12). Campuzano (2012) señala que estos indicadores permiten diagnosticar de manera coherente la situación económica-comercial de un país y analizar cuan competitivos son los productos que conforman su oferta exportable, por lo que su uso resulta relevante.

Además, este tipo de indicadores, a pesar de que pueden ser utilizados para analizar efectos o impactos de un acuerdo de integración futuro, son idóneos para análisis del carácter “ex post”, es decir, después de la entrada en vigencia de un acuerdo de integración comercial. Por otra parte, los indicadores de comercio exterior presentan características más flexibles que los modelos gravitacionales y de equilibrio general y parcial, las otras metodologías revisadas en este apartado, por lo que muchas veces su utilización es más conveniente y sencilla.

Sin embargo, el uso de estos indicadores también ha sido objeto de críticas. Algunos de ellos pueden presentar sesgos en sus cálculos, siendo necesario realizar ajustes en los indicadores, de modo que puedan presentar resultados válidos. En ciertas ocasiones utilizar los indicadores por separado no ofrece buenos resultados y es mejor combinarlos entre ellos, para así obtener conclusiones más acertadas y profundas. Por esa razón, los autores que han decidido aplicar esta metodología utilizan una combinación de algunos de los

indicadores existentes, dependiendo del objeto de su estudio. Otras críticas están relacionadas con las aseveraciones de sus resultados, ya que frecuentemente se han tomado como “última línea de explicación” y no se los interpreta de forma adecuada, siendo por ello más susceptibles de ser manipulados de acuerdo al criterio del investigador (Álvarez, 2012:12). Por consiguiente, la interpretación de los resultados obtenidos debe ser tratada con cuidado y en conjunto, después de analizar otros indicadores que permitan tener una visión general y lo más objetiva posible de una realidad.

2.5 Evidencia empírica

Entre los principales estudios que han sido realizados utilizando indicadores de comercio exterior como metodología, se pueden mencionar los siguientes. Terra (1999) analiza el Mercosur como bloque comercial, buscando determinar si este acuerdo resultó beneficioso para sus países miembros, en especial para Uruguay, durante el período 1994-1999. La metodología utilizada está basada en una combinación de indicadores de comercio exterior, como el valor de exportaciones e importaciones y saldo comercial de los países del Mercosur, índices de participación de comercio total con los socios comerciales, comercio intrarregional e intensidad de comercio, entre otros. Entre los principales hallazgos destacan un significativo incremento del comercio intrarregional de los países miembros del Mercosur, que se debió al aprovechamiento de ventajas comparativas entre ellos, además de un incremento de la contribución de los mismos en la demanda mundial de importaciones en el período estudiado, por los procesos de apertura y crecimiento económico que adoptaron. En cuanto a Uruguay, Terra llega a la conclusión que este país sí ha aprovechado su pertenencia al bloque del Mercosur en el período estudiado, debido a que incrementó su comercio con la región y especialmente en ramas en donde previamente tenía ventajas comparativas, además de que intensificó sus complementariedades comerciales con otros países importantes del bloque, como Brasil y Argentina.

Creamer (2004) realiza un estudio para determinar la efectividad del proceso de integración de la CAN a partir de los flujos comerciales de los cinco países integrantes del acuerdo en ese entonces: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, comparando dos

períodos de tiempo: 1980-1993 y 1993-2000. Para ello, el autor se valió de indicadores de comercio exterior, específicamente de las elasticidades ingreso de la demanda de importaciones, el índice de intensidad de comercio y de los de comercio intrarregional y extrarregional, con los cuales pudo medir la creación y desviación de comercio dentro del acuerdo y por ende, analizar qué tan beneficioso había sido el proceso de integración andino para sus miembros en el tiempo escogido. Luego de la aplicación de los indicadores, encontró que el índice de intensidad de comercio se había incrementado en los períodos estudiados, con una tendencia a la exportación intrarregional, mientras que el índice de comercio extrarregional no mostraba un aumento considerable. Además, gracias a las elasticidades ingreso de la demanda de importaciones de los países de la CAN, pudo concluir que la creación de comercio había sido mayor en este proceso de integración, mientras que la desviación de comercio era inexistente.

Fernández-Ardavín y Hurtado (2005) realizan un análisis general del acuerdo comercial suscrito entre la Unión Europea y Chile en el año 2002, para luego enfocarse en el análisis del comercio entre España, una de las naciones de la Unión Europea, y el país sudamericano, con el fin de determinar si hasta ese momento dicho acuerdo había traído beneficios para ambas naciones, y cuál sería la tendencia para el futuro. El período analizado fue 1990-2004. El estudio metodológico se realizó con indicadores de comercio exterior, básicamente el índice de ventajas comparativas reveladas (IVCR) y el de Grubel Lloyd, para medir el comercio intra-industrial entre Chile y sus socios europeos. Las principales conclusiones fueron que el acuerdo comercial entre la Unión Europea y Chile incrementó de manera considerable los flujos de exportaciones e importaciones bilaterales, además que permitió diversificar, en parte, la canasta de bienes comercializados entre ambos. En cuanto a la situación de España y Chile, se observó un aumento de las exportaciones chilenas hacia el país ibérico gracias al acuerdo, así como de las exportaciones de España hacia Chile, hechos que según los autores tendrían una tendencia creciente en el futuro. Por lo tanto, con estos resultados, los autores confirman la existencia de beneficios derivados del acuerdo para ambos países.

Ugarte (2008) analiza la suscripción de un TLC entre Perú y Canadá en enero de 2008. En el estudio el autor analizó, por un lado, antecedentes de la suscripción del tratado, así como la importancia en materia comercial que brinda Canadá a Perú, y por otro, la efectividad del acuerdo. Para ello, se valió de indicadores básicos de comercio exterior, como la medición de la balanza comercial entre ambos países, es decir, el valor de sus exportaciones e importaciones bilaterales en el período 2002-2008, y su comparación con otras naciones. Adicionalmente, utilizó el índice de ventajas comparativas reveladas (IVCR). Gracias al período de tiempo tomado en cuenta, se pudo contar con información antes y después de la firma del TLC, pudiendo observar los efectos del tratado. Como conclusiones generales, se observó que Canadá presentaba condiciones favorables en materia comercial para Perú, ya que en el período estudiado el flujo de exportaciones peruanas hacia el país norteamericano mostraba una tendencia creciente, al igual que las importaciones, aunque éstas últimas habían crecido a un ritmo más lento. Sin embargo, el autor señala que si dichas condiciones se mantuvieran en el futuro, las ventajas de este tratado serían positivas y permitirían un mayor “intercambio comercial y cultural” (Ugarte, 2008:13).

Romero (2009) analiza el impacto que ha tenido el acuerdo de libre comercio de México con Estados Unidos, en el período 1980-2006. Para ello, calculó la participación del comercio de México con relación a su PIB y población, y además presentó datos del valor de exportaciones e importaciones de México con respecto a Estados Unidos y al mundo. Utilizó varios indicadores de comercio exterior, como el de diversificación de exportaciones, el de especialización de Balassa y el de similitud. La principal conclusión del estudio fue que México incrementó su participación comercial a nivel mundial, a la vez que diversificó su oferta exportable en el tiempo en que el acuerdo ha estado vigente, aunque ésta se concentra en un solo socio comercial: Estados Unidos. Además, al analizar si la existencia de acuerdos comerciales era beneficiosa para México, se encontró que la economía mexicana presentaba un estancamiento con respecto a los países desarrollados, que daba la idea de que no se estaban aprovechando de la mejor manera este tipo de acuerdos.

Mendoza (2010) buscaba determinar si efectivamente los países pertenecientes a la CAN y Mercosur lograron incrementar el comercio entre sus miembros, y en especial, analizar el desempeño de Venezuela en estos bloques comerciales, durante el período 1999-2008. Para el estudio se utilizaron indicadores básicos, como volumen de exportaciones, importaciones y balanza comercial, tasas de crecimiento anual de las exportaciones de cada país, así como indicadores de comercio inter-industrial e intra-industrial y de similitud. Como conclusiones generales, la autora señala que tanto la CAN como el Mercosur no han fomentado, ni la integración entre sus países miembros, ni una profundización de los intercambios comerciales entre ambos bloques en el período de análisis. Para el caso de Venezuela, el proceso de integración andino y el de Mercosur no le han resultado del todo favorables, ya que no le permitieron aumentar el nivel de sus intercambios comerciales con sus demás socios, en especial en lo que tiene que ver con el aumento y diversificación de su oferta exportable.

Álvarez (2012) mide el grado de aprovechamiento de un acuerdo comercial analizando el TLC firmado entre Estados Unidos y Chile, durante el período 2004-2011. El autor utilizó indicadores de comercio exterior, como el volumen y número de productos exportados, productos dinámicos (tasa de crecimiento y peso de los productos), índice de concentración y participación de mercado de las exportaciones, entre otros, para determinar el grado de aprovechamiento obtenido por Chile de este acuerdo comercial. En términos generales, el autor pudo comprobar que Chile ha aprovechado el TLC, ya que incrementó el volumen y número de productos exportados a Estados Unidos, además de lograr una diversificación de su oferta exportable en el período estudiado. Sin embargo, Chile no logró consolidar sus productos tradicionales en el mercado estadounidense, ni aprovechó ventajas comparativas reveladas, por lo que se concluyó que en ciertos sectores analizados, existía un desaprovechamiento del acuerdo comercial por parte de este país sudamericano.

Los indicadores de comercio internacional también han sido ampliamente utilizados por oficinas gubernamentales, como ministerios o institutos de comercio exterior, para realizar estudios de sus países. El Instituto Boliviano de Comercio Exterior (2009) publicó un estudio en el cual se pretendía hacer una evaluación técnica de cómo Bolivia había

aprovechado los diferentes acuerdos de integración en los que participaba, con el propósito de fortalecer acciones correctas tomadas y corregir fallas que se hubiesen cometido. Para realizar el análisis se extrajo información del valor de exportaciones, importaciones y balanza comercial de Bolivia con el resto del mundo, para el período 1980-2007. Posteriormente, se analizó la relación comercial de Bolivia con los países de la CAN y el Mercosur, para el período 2001-2007. El análisis de estos indicadores básicos de comercio demostró que la CAN ha sido el acuerdo de integración más importante para Bolivia, especialmente porque sus productos de exportación se complementan con las necesidades de los países del bloque. Sin embargo, Bolivia no logró desarrollar su oferta exportable en el período analizado, por lo cual, el nivel de sus exportaciones dentro del bloque andino no sufrió aumentos considerables en el tiempo.

El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia realizó, en 2011, un estudio de las posibilidades de complementación entre Colombia y Turquía al momento de realizar comercio internacional, en vista de un potencial acuerdo de integración entre los dos países. Para este estudio se utilizaron indicadores de comercio exterior, como el valor de exportaciones e importaciones, tanto de Colombia como de Turquía, y el saldo de la balanza comercial entre ambos países, para el período 2000-2010, con el objetivo de analizar “la estructura importadora de Turquía y la oferta exportable de Colombia” (MCITC,2011:2). Se utilizaron además otros indicadores, como los de diversificación/concentración de exportaciones, el índice de similitud (IS), el índice de ventajas comparativas reveladas y el índice de Balassa. Entre los resultados obtenidos se destaca que en el comercio bilateral entre ambas naciones, Colombia registró una balanza comercial positiva, aunque Turquía no fue un destino representativo de sus exportaciones, ya que a este país solo vendió productos como carbón, polímeros de propileno y azúcar, en el período estudiado. Colombia, por su lado, importó textiles, confecciones y vehículos. Sin embargo, Turquía es un país con alta capacidad adquisitiva, e importa de otros destinos varios de los productos que Colombia oferta al mundo, como café o banano, con los cuáles podría ingresar al mercado turco. Además, se encontró que Turquía y Colombia mostraban

diferencias en sus canastas de exportación, lo cual podía dar pie a convenios comerciales entre ellos.

Finalmente, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú (2012), publicó un estudio para medir el aprovechamiento que hasta el momento había obtenido Perú luego de la firma del TLC con China en el 2010. En dicho estudio se utilizaron indicadores como el volumen de comercio entre los dos países y de ambos con otros países del mundo, el saldo comercial de ambas naciones, la tasa de crecimiento anualizada de las exportaciones e importaciones de Perú a China y viceversa, y un conteo de los productos exportados e importados entre el país sudamericano y el asiático. Luego de la aplicación de los indicadores se comprobó que el valor de las exportaciones peruanas a China se había incrementado un 31% con respecto al primer año de vigencia del tratado. Además, se constató que Perú exportó en ese período 213 nuevos productos a China, entre ellos bienes del sector textil, metalmecánico, agropecuario y químico. La exportación de productos peruanos tradicionales a China se incrementó en un 32% al segundo año de vigencia del tratado. Como conclusión general se determinó que Perú sí había sacado provecho del TLC en los dos años que éste llevaba en vigencia.

2.6 Conclusión

Tras la revisión de las distintas metodologías existentes para medir el impacto y aprovechamiento de un acuerdo comercial y de los diversos estudios aplicados por varios autores, se ha podido constatar que las herramientas de carácter econométrico o basadas en simulaciones (de modelos de gravedad del comercio y de equilibrio general o parcial) brindan importantes contribuciones al momento de evaluar el carácter “ex – ante”, es decir, “antes de” la entrada en vigencia de un acuerdo de integración específico. Estos modelos permiten de cierta forma predecir qué va a pasar si un país decide formar parte de un acuerdo de integración, así como las implicaciones económicas que eso conllevaría. A pesar de que dan luces sobre el futuro, estos modelos no han sido utilizados como instrumentos al momento de analizar el aprovechamiento ya obtenido por los países por su pertenencia a un acuerdo de integración vigente, es decir, no han sido mayormente

empleados para análisis “ex-post” o “después de” la entrada en vigencia de un tratado (Trejos, 2009). Además, algunas de estas herramientas, debido a su alta complejidad, no pueden ser empleadas en todos los casos, ya sea por la falta de datos para completar su análisis o porque necesitan de ciertos paquetes computacionales de los que no todos los países pueden disponer (Álvarez, 2012).

Por otro lado, los indicadores de comercio exterior presentados anteriormente permiten, a diferencia de los métodos econométricos presentados al inicio, mostrar una imagen instantánea de la situación de un país, por lo que se convierten en herramientas más útiles y fáciles de aplicar para entender los “patrones de comercio” y el “dinamismo comercial” de una economía específica (Durán y Álvarez, 2008:5). Estos indicadores, además, permiten observar de mejor manera qué tipo de aprovechamiento se ha hecho de un acuerdo comercial que ya lleva un tiempo en vigencia, utilizando bases de datos de fácil acceso e interpretación. Sin embargo, cabe indicar que estos indicadores también podrían aplicarse al análisis “ex-ante” de un acuerdo de integración económica; no obstante esta práctica es poco común en la literatura especializada.

La presente tesis busca analizar el aprovechamiento obtenido por Ecuador como miembro de la CAN en un período de tiempo pasado (1990-2012), y no predecir que va a ocurrir en el futuro con este acuerdo de integración. Además, el aprovechamiento de un acuerdo comercial por parte de un país se puede medir identificando ciertos factores, como las tendencias de comercio entre dicho país y sus socios comerciales, las ventajas que ha conseguido en ciertos productos comercializados y la diversificación que ha podido o no obtener del acuerdo, entre otros aspectos. Por lo tanto, para este estudio, lo más apropiado e idóneo es utilizar como metodología a una serie de indicadores de comercio exterior, que permitan examinar el desempeño obtenido por Ecuador como miembro vigente de la CAN entre 1990-2012 y, de esa manera, contribuir a la consecución de los objetivos planteados. Además, como una parte previa a la aplicación de dichos indicadores, se incluirá un análisis descriptivo de la situación comercial de Ecuador en la Comunidad Andina, para tener una visión general de los intercambios realizados.

CAPÍTULO III

MARCO EMPÍRICO

3.1 Introducción

El objetivo del presente capítulo es medir el aprovechamiento obtenido por Ecuador como miembro de la Comunidad Andina, durante el período 1990-2012. Para ello se utilizarán dos opciones metodológicas complementarias; en primer lugar un análisis descriptivo, cuyo objetivo es mostrar la evolución de la Comunidad Andina como acuerdo de integración y de los flujos comerciales de Ecuador, tanto en monto como en volumen, con sus socios de este grupo durante el mencionado período, y por otro lado, se calcularán y analizarán un conjunto de indicadores de comercio exterior, entre ellos indicadores de posición, dinamismo comercial y de dinámica relativa del comercio intrarregional, cuyos resultados permitirán elaborar conclusiones pertinentes con respecto al objetivo propuesto.

Como quedó resaltado en el marco teórico, el aprovechamiento de un acuerdo de integración para un país supone que éste pueda incrementar sus exportaciones de bienes, en monto y volumen, debido a la “desgravación arancelaria” que trae consigo el acuerdo, lo cual debería permitir además una “diversificación exportadora” del país y una “consolidación de sus bienes tradicionales y no tradicionales” dentro de sus socios comerciales (Álvarez, 2012:10). Por otro lado, un acuerdo de integración debería generar un efecto de creación de comercio para sus países firmantes. Por este motivo, fueron seleccionados indicadores que permiten medir y analizar todos estos efectos, entre los que se encuentran los indicadores de monto y volumen de comercio, ambos utilizados en el análisis descriptivo, así como los índices de ventajas comparativas reveladas (IVCR), de diversificación de productos Herfindahl-Hirschman (IHH), de análisis de productos dinámicos, de similitud, de Grubel Lloyd (IGLL), y las elasticidades ingreso de la demanda de importaciones y la de exportaciones. Estos indicadores fueron escogidos con base en los estudios de Terra (1999), Creamer (2004), Durán y Álvarez (2008), Romero (2009), Mendoza (2010) y Álvarez (2012).

Una vez definido el objetivo y la metodología de estudio a ser utilizada, es necesario considerar algunos puntos adicionales antes de llevar a cabo la investigación.

- **Delimitación espacial:** en primer lugar es necesario establecer cuál será el mercado de origen y el de destino de las exportaciones e importaciones que serán objeto del análisis. En este caso, el mercado de origen es Ecuador y el de destino será el resto de países de la CAN: Bolivia, Colombia, Perú y además Venezuela, que aunque ya no es parte de este grupo se incluirá en el estudio por la importancia que tiene para Ecuador en materia comercial.
- **Delimitación temporal:** es necesario definir en qué período se va a realizar el análisis del aprovechamiento del acuerdo de integración seleccionado. Para esto, es importante conocer qué datos de exportaciones e importaciones se encuentran disponibles y para qué años, para evitar errores en la delimitación del estudio. Para este caso, el período de estudio escogido será desde 1990 al 2012, ya que en las bases de datos de la UNCOMTRADE y del Banco Central del Ecuador se encuentra información disponible para estos años y para los países a ser estudiados. El período total de estudio será dividido a su vez en períodos de cinco y tres años para facilitar la aplicación de indicadores y la comparación entre distintos años. El primer período comprende entre 1990-1994, el cual permite captar lo sucedido antes de la entrada en vigencia de la zona de libre comercio en la CAN; los siguientes períodos serán: 1995-1999, 2000-2004, 2005-2009 y 2010-2012, estos cuatro últimos posteriores a la formación de la zona de libre comercio andina. Los períodos 1995-1999 y 2005-2009 se caracterizan porque comprenden épocas de crisis en Ecuador (1995 guerra con Perú, 1998-1998 Fenómeno del Niño y crisis bancaria en el país; 2008-2009 crisis financiera mundial), mientras que los períodos 2000-2004 y 2010-2012 comprenden años de relativa estabilidad para el país.
- **Delimitación por producto:** para el presente estudio se trabajará con datos de exportaciones e importaciones de productos a nivel de secciones, es decir, con desagregación de un dígito, según la nomenclatura del Sistema de Clasificación

Uniforme de Comercio Internacional (SITC por sus siglas en inglés), Revisión 3, para facilitar el análisis. Estas secciones de productos⁶, son las siguientes:

- 0- Productos alimenticios y animales vivos
- 1- Bebidas y tabacos
- 2- Materias primas no comestibles, exceptuando los combustibles
- 3- Combustibles minerales, lubricantes y materiales relacionados
- 4- Aceites, grasas y ceras de origen vegetal y animal
- 5- Productos químicos y relacionados
- 6- Artículos manufacturados, clasificados de acuerdo a su material
- 7- Maquinaria y equipo de transporte
- 8- Artículos manufacturados diversos
- 9- Mercancías no clasificadas en otro rubro de la Clasificación Uniforme de Comercio Internacional.

A continuación se presentará un resumen de los bienes contenidos en cada sección de productos considerada. La sección 0 “Productos alimenticios y animales vivos” abarca productos como: carnes y preparados de carne, pescados, productos lácteos, cereales, legumbres, frutas, azúcares, café, té, cacao y preparados comestibles diversos. La sección 1 “Bebidas y tabacos”, como su nombre lo indica, incluye bebidas y tabacos entre sus bienes. La sección 2 “Materiales crudos no comestibles, excepto combustibles”, incluye cueros y pieles sin curtir, caucho en bruto, fibras textiles y productos animales y vegetales en bruto. La sección 3 “Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos” contiene artículos como el petróleo, gas natural y manufacturado y corriente eléctrica. La sección 4 “Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal” contiene los productos detallados en su nombre, primordialmente aceites comestibles, grasas y ceras provenientes de fuente animal o vegetal. La sección 5 “Productos químicos y productos conexos” abarca productos químicos orgánicos e inorgánicos, medicinas y productos farmacéuticos, perfumes, abonos

⁶ Los nombres de las secciones de productos según el SITC Rev. 3 se encuentran disponibles en la página oficial de la “United Nations Trade Division” (unstats.un.org), detallada en la parte de Bibliografía.

y plásticos. En la sección 6 “Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material” se encuentran productos como manufacturas de cuero, de caucho, de corcho y madera, papel, cartón, tejidos, hierro y acero y manufacturas de metales. La sección 7 “Maquinaria y equipo de transporte” abarca bienes como automóviles y otros equipos de transporte, maquinarias, aparatos y equipos de telecomunicaciones y de oficina, maquinaria, y artefactos eléctricos. En la sección 8 se incluyen bienes como artefactos y accesorios sanitarios, muebles y sus partes, artículos de viaje, prendas de vestir, calzado y aparatos y equipos fotográficos. Finalmente, la sección 9 “Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la SITC Rev. 3”, contiene productos como paquetes postales no clasificados según su naturaleza, monedas y oro no monetario.

- **Fuente de datos:** la información necesaria para llevar a cabo los cálculos se ha obtenido de dos fuentes. Por un lado, del sistema de recopilación de datos UNCOMTRADE de la División de Estadísticas Comerciales de la Naciones Unidas, el cual cuenta con información sobre el comercio internacional de mercaderías, ya sean importaciones o exportaciones, de más de 140 países alrededor del mundo, con datos expresados por años y en dólares (Hernández, 2006). Esta base de datos ha sido considerada como una de las más completas en cuanto a información de comercio internacional se refiere. El resto de información se ha obtenido de bases de datos del Banco Central del Ecuador. Adicionalmente, para estructurar el análisis descriptivo se obtuvo información de fuentes directas, como la Organización Mundial de Comercio y la página Web oficial de la Comunidad Andina, así como de estudios o informes que la CAN ha emitido como información pública durante sus años de vigencia.

Los datos correspondientes a flujos comerciales en monto o valor que se incluirán en este estudio serán presentados en millones de dólares (en la parte descriptiva) y en miles de dólares (en la aplicación de los indicadores), para facilitar el análisis de los mismos.

3.2 Análisis Descriptivo: relaciones comerciales de Ecuador con la CAN

Este apartado tiene como objetivo presentar un estudio descriptivo del desempeño general de Ecuador dentro de la CAN durante el período 1990-2012. Para ello, en primer lugar se realiza un estudio de la posición general de la Comunidad Andina de Naciones dentro de su región y del mundo, para luego enfocarse en uno de sus países miembros, Ecuador. Adicionalmente, se evidencian las actividades comerciales de este país como parte del bloque andino durante el período considerado, con el fin de mostrar un primer diagnóstico de su trayectoria dentro de este acuerdo.

La Comunidad Andina de Naciones es un bloque comercial integrado actualmente por cuatro países andinos: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. Estos países comparten características similares en cuanto a geografía, historia, idioma y cultura (Comunidad Andina de Naciones, 2009), y comprenden una población de aproximadamente 103 millones de habitantes, en 3.798.000 km² de territorio (Comunidad Andina de Naciones, 2013a). Como ya se explicó en el primer capítulo, la CAN existe desde el año 1969, y después de más de cuarenta años de vida y una serie de limitaciones y problemas por los que ha tenido que pasar, sigue vigente como un acuerdo comercial sólido en América del Sur, y como una plataforma comercial y política importante para las naciones que lo conforman, aunque en sus objetivos sigue persistiendo hasta el día de hoy el deseo de seguir mejorando y profundizando su integración.

A nivel comercial, según datos de la Organización Mundial de Comercio (OMC, 2013b), la contribución de la Comunidad Andina como acuerdo comercial regional dentro de los flujos comerciales totales del mundo es poco significativa, comparada con otros acuerdos o grupos. En el estudio de la OMC se especifica que los bloques regionales que más aportan a los flujos comerciales totales del mundo son: NAFTA, con el 13% de participación, la Unión Europea con el 12% y ASEAN con el 7%. Los bloques sudamericanos del Mercosur y CAN constan en dicho estudio, respectivamente, con tan sólo un 2% y menos del 1% de participación en las exportaciones e importaciones del mundo. Sin embargo, la participación de la Comunidad Andina dentro del continente americano, basados en los datos disponibles en la plataforma del COMTRADE, fue del

22% en las exportaciones y aproximadamente un 19% en sus importaciones. Estas cifras son algo inferiores a las que tiene con América del Sur, donde la CAN participa con el 25% en las exportaciones totales de la región sudamericana y el mismo porcentaje en sus importaciones totales. Estos datos muestran el peso que tienen los países del norte de América para la CAN, además de la gran apertura comercial de este bloque dentro de los países del sur del continente.

Ahora bien, es conveniente también observar el desempeño comercial del bloque andino de manera más minuciosa, por lo que se analizarán con más detalle los flujos comerciales de la Comunidad Andina, tanto con respecto al mundo como internamente dentro de sus fronteras, en esta parte descriptiva del estudio. De acuerdo a los datos publicados por la Comunidad Andina (2013e), las exportaciones dentro del grupo de países de la CAN se han incrementado de manera considerable, en aproximadamente 196 veces, desde sus inicios, 1969 hasta 2012, lo que equivale a un porcentaje promedio de crecimiento del 13,1% anual, mientras que las que corresponden al resto del mundo han aumentado en unas 73 veces, es decir, a una tasa de crecimiento promedio del 10% anual. El crecimiento de las importaciones provenientes del mundo y de los demás países de la CAN ha tenido una tendencia muy parecida al de las exportaciones, ya que en promedio anual, las intracomunitarias han aumentado en un 13,7% entre 1969 y 2012, mientras que las registradas desde el resto del mundo lo han hecho en un 10,7% (Comunidad Andina, 2013e).

La información expuesta entonces parecería mostrar que este bloque comercial andino ha tenido un enorme potencial para fomentar el comercio entre todos sus miembros, convirtiéndose en un mercado que ha permitido el desarrollo de sectores sujetos a economías de escala, incrementando además la competencia entre las empresas del área. Sin embargo, tomando en consideración el último período de seis años (2007-2012) del total analizado anteriormente, los resultados obtenidos cambian en cierta medida, como se expondrá a continuación.

En las siguientes tablas, se presentan las exportaciones realizadas por la CAN hacia distintos países o grupos económicos alrededor del mundo, así como las importaciones de dichos países o grupos económicos hacia las naciones andinas, entre 2007 y 2012.

Tabla 1. Exportaciones FOB de la Comunidad Andina de Naciones hacia el mundo por países o zonas económicas, 2007-2012, en millones de dólares y porcentajes

País o zona económica	Años						Participación promedio (%)	Tasa de crecimiento (%)
	2007	2008	2009	2010	2011	2012		
Estados Unidos	22.297	28.428	22.045	28.794	38.196	39.083	29%	75%
Unión Europea	11.575	12.488	11.124	13.861	20.445	19.334	14%	67%
China	3.949	4.687	5.194	7.864	9.457	11.783	7%	198%
Comunidad Andina	5.998	7.004	5.774	7.810	9.261	10.349	8%	73%
Mercosur	3.972	5.516	3.578	5.517	7.503	9.248	6%	133%
Chile	2.766	4.284	2.328	3.187	5.166	6.227	4%	125%
Suiza	3.352	4.563	5.189	4.927	7.255	5.986	5%	79%
Venezuela	6.737	8.080	5.449	3.174	4.365	5.135	6%	-24%
Canadá	2.226	2.374	2.740	3.940	5.122	3.944	3%	77%
Resto del Mundo	13.930	16.230	14.258	18.928	26.601	26.903	19%	93%
Total exportaciones	76.802	93.654	77.680	98.003	133.370	137.991	100%	80%

Fuente: Comunidad Andina de Naciones, 2013c

Elaboración: Autora

En la tabla uno se detallan los valores de las exportaciones de la CAN a distintas zonas económicas o países del mundo, entre ellas al mismo bloque andino. También se incluye la participación promedio de cada uno de los países y zonas económicas en las exportaciones totales de la CAN, así como la tasa de crecimiento de dichas exportaciones entre el año inicial 2007 y el final 2012. Se observa que, para la mayoría de países y zonas económicas, las exportaciones de la CAN han crecido significativamente entre los años estudiados, en aproximadamente un 80%, pasando de 76.802 a 137.991 millones de dólares.

El principal destino comercial de la CAN durante los años estudiados ha sido Estados Unidos, que ha absorbido aproximadamente un 29% de las exportaciones andinas y, en segundo lugar, la Unión Europea, con una participación del 14%. Vale destacar también el importante nivel de comercio que se ha dado entre los mismos países andinos en los seis años estudiados. A la Comunidad Andina (sin incluir Venezuela) se dirigieron aproximadamente un 8% de las exportaciones totales realizadas por los miembros de este

grupo, mientras que a Venezuela se destinó un 6% de las exportaciones del bloque andino entre 2007-2012. Como un hecho adicional, en el año 2009, la CAN bajó su nivel de exportaciones en varios países, lo cual puede deberse a la crisis que en esas fechas sacudió al mundo, en especial a Estados Unidos, uno de los principales compradores de la Comunidad Andina. No obstante, en los siguientes años (2010 a 2012), se produce una relativa recuperación en las exportaciones del grupo andino hacia el resto del mundo y hacia su misma región.

Tabla 2. Importaciones CIF de la Comunidad Andina de Naciones desde el mundo por países o zonas económicas, 2007-2012, en millones de dólares y porcentajes

País o zona económica	Años						Participación promedio (%)	Tasa de crecimiento (%)
	2007	2008	2009	2010	2011	2012		
Estados Unidos	15.126	20.717	17.612	21.533	27.134	28.859	22%	91%
China	7.671	11.362	9.090	13.505	18.791	22.227	13%	190%
Unión Europea	8.275	11.269	9.734	11.756	15.319	17.793	12%	115%
Mercosur	8.982	10.896	8.853	10.998	13.553	14.481	11%	61%
Comunidad Andina	6.322	7.863	6.377	8.503	9.994	10.480	8%	66%
México	4.525	5.258	3.806	6.008	8.786	9.491	6%	110%
Chile	2.251	2.831	2.326	2.722	3.185	3.221	3%	43%
Canadá	1.265	1.555	1.358	1.795	1.936	2.208	2%	75%
Venezuela	2.962	4.341	1.973	1.363	2.244	1.522	3%	-49%
Resto del Mundo	13.846	18.154	13.839	19.229	25.194	26.285	19%	90%
Total importaciones	71.225	94.247	74.968	97.411	126.136	136.567	100%	92%

Fuente: Comunidad Andina de Naciones, 2013c

Elaboración: Autora

Analizando la tendencia que presentan las importaciones realizadas por la CAN desde distintos destinos del mundo entre 2007 y 2012, contenidas en la tabla dos, se puede observar que ocurrió algo similar a las exportaciones presentadas anteriormente, con crecimiento en varios de los países y zonas estudiadas. En el 2009 también se observa una disminución en el nivel de importaciones realizadas por la CAN desde diferentes partes del mundo, aunque entre los años 2010 a 2012 éstas suben nuevamente, alcanzando una relativa estabilidad. El crecimiento total de las importaciones CAN- mundo desde el año 2007 al 2012 fue del 92% aproximadamente, pasando de 71.225 millones de dólares en el

año inicial a 136.567 millones de dólares en el 2012. Este porcentaje de crecimiento fue mayor que el registrado por los flujos de exportaciones. Sin embargo, es importante destacar que la balanza comercial de la CAN con el mundo (el resultado de las exportaciones menos las importaciones) fue positiva en prácticamente todo el período analizado, lo que supone una entrada neta de divisas por este concepto, alcanzado un superávit de 1.424 millones de dólares en el último año tomando en cuenta, 2012 (Comunidad Andina, 2013c).

El principal proveedor de la CAN entre 2007 y 2012 ha sido Estados Unidos, con una participación de casi el 22% en el total de importaciones realizadas por los miembros de la CAN. En segundo lugar se encuentra China, con un 13% de participación en las importaciones de la CAN, lo que contrasta con la baja participación de este país en las exportaciones del grupo (7%), y además da una idea del fuerte déficit comercial de los países andinos con el gigante asiático. Por otro lado, la Unión Europea y el Mercosur también son bloques que venden una cantidad importante de bienes a la CAN, ya que ocupan el tercer y cuarto lugar en la participación de importaciones totales del grupo andino, con un 12% y 11% respectivamente. Por su parte, las compras a la misma Comunidad Andina representan un 8% de las importaciones totales llevadas a cabo por los países de la CAN, más un 3% de la participación que ha tenido Venezuela como proveedor del bloque andino entre 2007 y 2012.

Las tablas que se presentan a continuación contienen información sobre exportaciones e importaciones de la Comunidad Andina, desglosada por país miembro; las dos primeras analizan los flujos comerciales de los países de la CAN con respecto al resto del mundo, pero sin incluir a la misma Comunidad Andina, y las que les siguen, en cambio, contienen información de exportaciones e importaciones intracomunitarias, es decir, las que se llevan a cabo entre las naciones integrantes de la CAN. Estas tablas permitirán analizar, con mayor detalle, qué porcentaje de los flujos totales de la CAN hacia sus socios comerciales extra o intracomunitarios le corresponde a cada país miembro, y así saber la importancia de ellos dentro del bloque andino, además de conocer la tasa de crecimiento de

dichos flujos comerciales. La siguiente tabla, entonces, corresponde a las exportaciones, en términos FOB, de la Comunidad Andina hacia el mundo.

Tabla 3. Porcentaje de participación de los países miembros de la CAN en las exportaciones FOB del bloque hacia el mundo, 2007-2012

País miembro	Años						Tasa de crecimiento anual (%)
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
Bolivia	6%	7%	7%	7%	6%	8%	23%
Colombia	39%	41%	43%	40%	42%	43%	16%
Ecuador	17%	18%	17%	17%	16%	16%	12%
Perú	38%	34%	34%	36%	35%	33%	9%
Total exportaciones (en millones de dólares)	70.804	86.650	71.906	90.193	124.109	127.643	13%

Fuente: Comunidad Andina de Naciones, 2013c

Elaboración: Autora

Como se aprecia en la tabla tres, los países miembros de la CAN que mayor trascendencia han tenido en las exportaciones totales del grupo hacia el mundo durante 2007-2012 han sido Colombia y Perú, con porcentajes promedio de 41% y 34% respectivamente, lo cual indica que estas dos naciones han sido las que más apertura comercial han logrado en destinos alrededor del mundo, en contraste con los dos miembros restantes de la Comunidad Andina. Ecuador alcanza el tercer lugar con participaciones que oscilan en torno al 16%, y por último Bolivia, cuyas participaciones son bastante bajas, menores al 9%, en los seis años analizados.

Entre 2007 y 2008 se evidencia un crecimiento en la participación en las exportaciones del grupo hacia el mundo en casi todos los países de la CAN, con excepción de Perú, que es el único que disminuye su participación en cuatro puntos porcentuales entre un año y otro. Sin embargo, esta tendencia cambia por la crisis internacional del 2009, año en el que se presenta una disminución en la participación de las exportaciones de Ecuador, y un estancamiento en las de Bolivia y Perú. Ecuador parece ser el país más afectado por la crisis, con caídas de casi dos puntos porcentuales en su participación, mientras que a Colombia dicho inconveniente parece no haberle repercutido en gran medida, puesto que, al contrario de los demás países del bloque, aumenta su participación en ese mismo año. Para

los años 2010, 2011 y 2012 se observa, de manera general, una recuperación de los porcentajes de participación de exportaciones de varios países miembros, con excepción de Ecuador y Perú, que a pesar de presentar mejoras en 2010 con respecto a los resultados obtenidos en el 2009, bajaron nuevamente sus porcentajes en 2011 y 2012.

A nivel agregado, las exportaciones al resto del mundo de los países de la CAN crecieron un 13% de media anual. Bolivia fue el país que más incrementó sus exportaciones desde el 2007, con un promedio de crecimiento del 23%. Sin embargo, este incremento no fue suficiente para tener mayor representatividad comercial dentro del bloque andino. Le sigue Colombia, que a pesar de ser el país que más trascendencia tuvo en las exportaciones totales de la CAN entre 2007 y 2012, no fue el que más creció anualmente en exportaciones hacia el mundo, alcanzando un 16% anual. Por último están Ecuador, con un porcentaje de crecimiento del 12% anual, y Perú, con un 9% anual.

Tabla 4. Porcentaje de participación de los países miembros de la CAN en las importaciones CIF del bloque desde el mundo, 2007-2012

País miembro	Años						Tasa de crecimiento anual (%)
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
Bolivia	5%	5%	6%	5%	6%	6%	23%
Colombia	48%	44%	46%	44%	45%	45%	13%
Ecuador	18%	19%	19%	19%	18%	17%	14%
Perú	28%	32%	29%	32%	31%	32%	20%
Total importaciones (en millones de dólares)	64.903	86.384	68.592	88.908	116.142	126.087	16%

Fuente: Comunidad Andina de Naciones, 2013c

Elaboración: Autora

En cuanto a importaciones de los países de la CAN procedentes del mundo, los porcentajes son similares a los de exportaciones, como se aprecia en la tabla cuatro, con relativa estabilidad en el primer bienio analizado, 2007-2008, ligeras disminuciones en el 2009, y una recuperación para los tres últimos años, 2010, 2011 y 2012. En el caso concreto de Ecuador, se aprecia que los porcentajes de participación de sus importaciones CIF desde el mundo disminuyeron también entre 2011 y 2012, alcanzando valores inferiores a los que se

tenía antes de la crisis del 2009. Colombia y Perú fueron los principales países importadores de la CAN en el período 2007-2012, seguidos muy por detrás por Ecuador, con una contribución promedio del 18%, y en último lugar por Bolivia, con aproximadamente el 6%.

De manera agregada, las importaciones de la CAN desde el mundo aumentaron en un 16% anual entre 2007 y 2012. Bolivia es el que ostenta la mayor tasa de crecimiento anual de las importaciones dentro de los países de la Comunidad Andina con un 23%, tendencia similar a la alcanzada en las exportaciones. Perú logró una tasa de crecimiento anual del 20%, seguido por Ecuador, con un 14% anual y Colombia, con un 13%. Nuevamente se observa que Colombia, a pesar de ser el país de la CAN que más ha importado del mundo, no cuenta con la mayor tasa de crecimiento de las importaciones, si se compara su evolución con la de sus pares andinos.

Ahora bien, la siguiente tabla analiza las exportaciones e importaciones realizadas dentro del grupo, es decir, entre y desde los países de la CAN. Estos flujos comerciales son llamadas “intracomunitarios”. Por esta ocasión, el análisis no incluirá a Venezuela, dado que entre los años que se analizan este país ya no era parte de la CAN.

Tabla 5. Porcentaje de participación de los países miembros de la CAN en las exportaciones FOB intracomunitarias, 2007-2012

País miembro	Años						Tasa de crecimiento anual (%)
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
Bolivia	7%	7%	9%	8%	8%	12%	34%
Colombia	36%	35%	37%	39%	37%	36%	12%
Ecuador	37%	36%	27%	27%	30%	30%	6%
Perú	20%	23%	27%	25%	25%	23%	16%
Total exp. Intracom (en millones de dólares)	5.998	7.004	5.774	7.810	9.261	10.348	12%
% sobre total exportado	8%	7%	7%	8%	7%	7%	

Fuente: Comunidad Andina de Naciones, 2013d

Elaboración: Autora

Dentro de la CAN se observan algunas diferencias trascendentales. Los países miembros de la Comunidad Andina que más exportaciones intracomunitarias han realizado durante el período 2007-2012 son Colombia y Ecuador, mientras que Perú y Bolivia registran porcentajes de participación menores en las exportaciones realizadas dentro del grupo andino, como se indica en la tabla cinco. Este resultado es un indicativo de que, tanto Colombia como Ecuador, han sido los países de la CAN que han constituido el motor comercial del bloque en los seis años en estudio, siendo los que han dinamizado el comercio entre las naciones firmantes de este acuerdo de integración andino.

Los porcentajes de participación de los países miembros de la CAN en las exportaciones intracomunitarias muestran incrementos y bajadas en algunos de los años analizados en esta parte descriptiva. Sin embargo, es en el año 2009 donde se puede apreciar el cambio más relevante dentro de esta tabla. La crisis de ese año parece que afectó significativamente las exportaciones intracomunitarias de Ecuador, que vio disminuidos sus porcentajes de participación en gran medida. Sin embargo, Bolivia, Colombia y Perú no resultaron tan afectados con este suceso, puesto que sus porcentajes de participación en las exportaciones dentro del grupo no muestran caídas importantes en ese año. No obstante, en el período 2010-2012 se puede observar que, si bien las exportaciones intracomunitarias de Ecuador se recuperan de la crisis sufrida años antes, sus porcentajes de participación no lograron equiparar a los que se mostraban antes del 2009.

De manera general, la tasa de crecimiento de las exportaciones intracomunitarias de la CAN fue de un 12% anual entre 2007 y 2012, una cifra rescatable, aunque ligeramente inferior al crecimiento experimentado por las exportaciones hacia destinos fuera del bloque andino. Bolivia fue el país que más incrementó sus exportaciones dentro del grupo, con una tasa de crecimiento del 34% anual, seguido de Perú, con un incremento del 16% anual, mientras que Colombia creció a una tasa media del 12 % anual. Ecuador, por su lado, fue el país que menos incrementó sus exportaciones intracomunitarias, ya que lo hizo a un porcentaje del 6% anual entre 2007 y 2012, cifra inferior a las que lograron alcanzar, en ese mismo período, los otros países de la Comunidad Andina.

Tabla 6. Porcentaje de participación de los países miembros de la CAN en las importaciones CIF intracomunitarias, 2007-2012

País miembro	Años						Tasa de crecimiento anual (%)
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
Bolivia	5%	6%	7%	6%	7%	7%	24%
Colombia	23%	23%	25%	22%	23%	22%	9%
Ecuador	30%	29%	33%	34%	32%	30%	11%
Perú	42%	43%	36%	37%	39%	42%	11%
Total imp. Intracom (en millones de dólares)	6.322	7.863	6.376	8.503	9.994	10.480	11%
% sobre total importado	9%	8%	9%	9%	8%	8%	

Fuente: Comunidad Andina de Naciones, 2013d

Elaboración: Autora

Por el lado de las importaciones intracomunitarias, Perú y Ecuador son los países que más han comprado a sus vecinos de la CAN. Colombia queda en un tercer lugar y por último Bolivia, cuyos flujos de importaciones con respecto al total importado dentro de la CAN no superaron el 7%. Los porcentajes de participación de las importaciones intracomunitarias, con respecto al total de las importaciones desde el mundo, han permanecido prácticamente constantes, fluctuando entre 8% y 9% entre 2007 y 2012.

La tasa de crecimiento anual agregada de las importaciones intracomunitarias de la CAN fue cercana al 11% de media anual, porcentaje menor a la de las exportaciones intracomunitarias. Sin embargo, la balanza comercial intracomunitaria a nivel agregada entre 2007-2012 fue deficitaria, lo que da muestra de la fuerte dependencia de productos importados entre los países de la Comunidad Andina. Analizando ahora los datos por países miembros, Bolivia es el que tuvo una tasa de crecimiento anual más alta con un 24%. Ecuador y Perú tuvieron tasas de crecimiento similares a la media del grupo, 11%, mientras que Colombia creció un 9% de media anual, entre 2007-2012. En el caso concreto de Ecuador, se aprecia que sus exportaciones intracomunitarias han crecido a un ritmo más lento que sus importaciones intracomunitarias, lo que ha generado déficits en su balanza comercial. Este análisis será ampliado más adelante.

Luego de analizar estas cuatro últimas tablas se ponen en evidencia resultados un tanto diferentes a los planteados por CAN (2013e), expuestos al inicio. Se puede apreciar que, por lo menos en los años analizados (2007-2012) y más concretamente desde 2010, las exportaciones intracomunitarias del grupo no han crecido más que las destinadas hacia el resto del mundo, sino que se han estancado, han disminuido su peso relativo, al igual que las importaciones intracomunitarias. A nivel de los países de la CAN, se observa que es Ecuador el que más ha disminuido su participación en las exportaciones intracomunitarias a partir del año 2009, al igual que en sus importaciones intracomunitarias. Los resultados expuestos estarían poniendo en duda la efectividad del proceso de integración al final del período analizado, en especial para Ecuador, por lo que en el siguiente apartado se profundizará el estudio del desempeño comercial de este país dentro de la CAN.

Ahora bien, siguiendo con el análisis del bloque dentro de la región, a continuación se estudia qué tipo de bienes o productos son los que más se comercializan intracomunitariamente, desglosando los valores por cada uno de los países miembros.

Tabla 7. Participación de los países miembros de la CAN en las exportaciones FOB e importaciones CIF intracomunitarias, 2007-2012, por tipo de bienes o productos

Tipos de Bienes	2007		2008		2009		2010		2011		2012		Participación promedio (%)		Tasa de crecimiento anual (%)		
	X FOB	M CIF	X FOB	M CIF	X FOB	M CIF	X FOB	M CIF	X FOB	M CIF	X FOB	M CIF	X FOB	M CIF	X FOB	M CIF	
Manufacturados	X FOB	M CIF	X FOB	M CIF	X FOB	M CIF	X FOB	M CIF	X FOB	M CIF	X FOB	M CIF	X FOB	M CIF	X FOB	M CIF	
Países miembros	Bolivia	5%	5%	7%	6%	7%	7%	6%	7%	7%	5%	7%	8%	6%	6%	22%	30%
	Colombia	24%	36%	23%	35%	25%	34%	21%	35%	22%	33%	21%	33%	23%	35%	8%	8%
	Ecuador	27%	14%	28%	13%	30%	13%	32%	12%	28%	13%	28%	13%	29%	13%	14%	8%
	Perú	18%	19%	17%	19%	19%	22%	18%	21%	17%	22%	17%	21%	18%	21%	10%	14%
	TOTAL	73%	74%	74%	73%	80%	77%	78%	76%	74%	73%	73%	74%	75%	74%	12%	11%
No manufacturados	X FOB	M CIF	X FOB	M CIF	X FOB	M CIF	X FOB	M CIF	X FOB	M CIF	X FOB	M CIF	X FOB	M CIF	X FOB	M CIF	
Países miembros	Bolivia	0%	1%	0%	2%	0%	2%	0%	2%	0%	3%	0%	3%	0%	2%	1%	80%
	Colombia	1%	4%	1%	4%	2%	5%	2%	4%	3%	4%	2%	4%	2%	4%	47%	10%
	Ecuador	1%	21%	1%	20%	2%	14%	2%	15%	2%	18%	2%	18%	2%	18%	21%	6%
	Perú	24%	1%	24%	1%	16%	2%	19%	3%	21%	2%	23%	2%	21%	2%	11%	82%
	TOTAL	27%	26%	26%	27%	20%	23%	22%	24%	26%	27%	27%	26%	25%	26%	13%	11%
TOTAL (en millones de dólares)																	
	5.998	6.322	7.004	7.863	5.774	6.376	7.810	8.503	9.261	9.994	10.348	10.480	100%	100%	12%	11%	

Fuente: Comunidad Andina de Naciones, 2013c

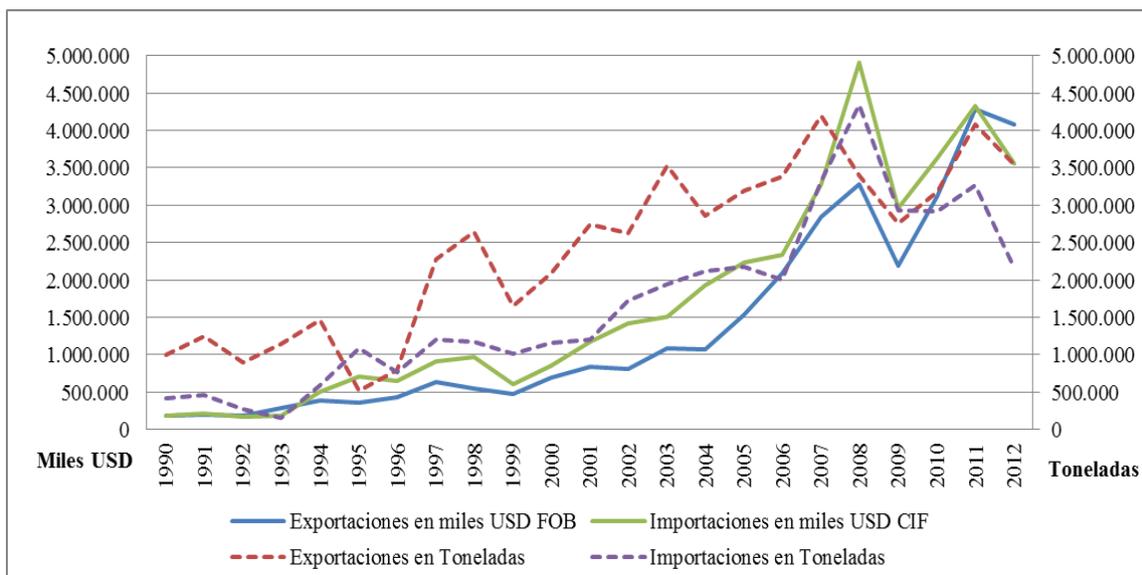
Elaboración: Autora

Como se puede observar en la tabla presentada, dentro del grupo andino, los bienes que más se exportan e importan son los manufacturados, lo que podría estar mostrando un comercio de tipo intra-industrial dentro del área comercial, aspecto que será analizado en profundidad en el siguiente apartado, una vez que se aplique el indicador que medirá este fenómeno. La participación de los bienes manufacturados en las exportaciones intracomunitarias totales alcanza, en promedio para los seis años estudiados, un 75%, frente a un 25% de los bienes no manufacturados. Por su parte, las importaciones intracomunitarias de la CAN han seguido un patrón similar, con un 74% de participación de bienes manufacturados, frente al 26% de los no manufacturados. Estas cifras dan cuenta de la apertura de este mercado para la comercialización de bienes manufacturados, tendencia que se ha mostrado una gran incremento en los últimos años con respecto a los primeros años de existencia de la CAN, cuando la realidad era al contrario (Comunidad Andina, 2013c). Llama también la atención en esta tabla el fuerte ascenso producido en el intercambio de bienes manufacturados en 2009 y 2010 al interior de la CAN, coincidiendo con la crisis económica internacional, lo que demuestra que la oferta y la demanda manufacturera intrarregional pueden llegar a ser un sustituto de los mercados internacionales en presencia de shocks externos. Este comportamiento podría además alentar la aplicación de políticas al interior de la CAN para incentivar el comercio intracomunitario de bienes con alto valor agregado.

Si se analiza la información presentada por países miembros de la CAN, se puede observar que Ecuador es la nación que más participación tuvo en el total de exportaciones intracomunitarias de bienes manufacturados, con un 29% promedio para los seis años analizados, seguido por Colombia. Esto evidencia la importancia que tiene Ecuador como exportador de este tipo de bienes dentro de la región andina. Por lo que respecta a importaciones, Colombia es el país que más importó bienes manufacturados durante 2007-2012, con una participación promedio del 35%. Perú, por su parte, es la nación andina que tuvo la mayor participación promedio en las exportaciones intracomunitarias de bienes no manufacturados entre 2007 y 2012, con un 21%, mientras que Ecuador fue el que importó una mayor cantidad de bienes no manufacturados desde los demás miembros.

El siguiente objetivo es analizar las relaciones comerciales de Ecuador con el resto de países miembros de la Comunidad Andina. A continuación, se presentará información de las exportaciones e importaciones totales realizadas por Ecuador desde y hacia las demás naciones de la CAN, incluyendo ahora sí a Venezuela, por las relaciones comerciales importantes que aún mantiene con el Ecuador, a pesar de su dimisión del acuerdo de integración andino en el año 2006. Esta información se tomará en cuenta para un período de doce años, 1990-2012 y está determinada tanto en monto (medida en dólares o USD), como en volumen (medida en toneladas), para observar, en primera instancia, como ha sido el cambio y la evolución de los flujos comerciales de Ecuador con respecto a la Comunidad Andina en cada uno de los años incluidos en esta investigación, y ver además fases de repunte, de quiebre o caídas significativas en los datos presentados.

Gráfico 1. Evolución de los flujos comerciales totales Ecuador-CAN en monto y volumen, período 1990-2012



Fuente: COMTRADE y Banco Central del Ecuador

Elaboración: Autora

Como se puede apreciar en el gráfico uno, tanto las exportaciones como las importaciones en monto, muestran tendencias crecientes en la mayoría de los años analizados, pero con algunas excepciones. En 1995 se observa un ligera reducción en las exportaciones desde

Ecuador a los países de la CAN, causada presumiblemente por la guerra que en ese entonces se desató con el país vecino del Perú. En el período 1998-1999 se observa una nueva caída, como consecuencia del Fenómeno del Niño y la crisis bancaria que sacudieron en esa época al país. En 2002 y 2004, si bien no se presentan caídas importantes, parece haber un relativo estancamiento de las mismas, ya que los valores se mantienen estables. Para el bienio 2008-2009 la reducción del nivel de exportaciones es considerable, debido a la crisis mundial que tuvo su origen en Estados Unidos y varios países europeos en esa época, que provocó una fuerte reducción en el precio del barril de petróleo, con la consecuente pérdida para el país. Luego de la estridente caída observada en este período de tiempo, para el año siguiente, 2010, se aprecia una ligera mejoría en los valores de las exportaciones de Ecuador hacia sus socios comerciales de la CAN, signo de la recuperación de la economía luego de la fuerte crisis experimentada, aunque se puede observar también en el gráfico que los valores de dichos flujos comerciales vuelven a experimentar una caída moderada en los dos últimos años, 2011-2012.

Las importaciones en monto, por su parte, muestran una tendencia similar a la de las exportaciones, con repuntes en la mayoría de años estudiados y caídas en ciertos otros. Las principales reducciones en el nivel de importaciones se presentan en los años 1995-1996, 1999 y 2009, posiblemente como consecuencia del conflicto bélico con Perú, el Fenómeno del Niño, la crisis bancaria en el Ecuador y la crisis financiera mundial, respectivamente, todos estos sucesos que impactaron, cada uno en su medida, a la economía del país. Sin embargo, la caída de las importaciones en monto entre los años 2008-2009 pudo también deberse a la política de reducción de importaciones implementada por el Gobierno en esa época a través de la aplicación de salvaguardias, que contribuyeron a disminuir los flujos comerciales provenientes de los socios de la CAN. Sin embargo, luego de los bajos resultados del año 2009, se aprecia también una mejoría en el nivel de importaciones en el año siguiente, 2010, aunque las cifras en el gráfico no igualan a las que se presentaron antes de la caída estrepitosa de los flujos comerciales entre Ecuador y la CAN, y una leve reducción de las importaciones entre 2011-2012.

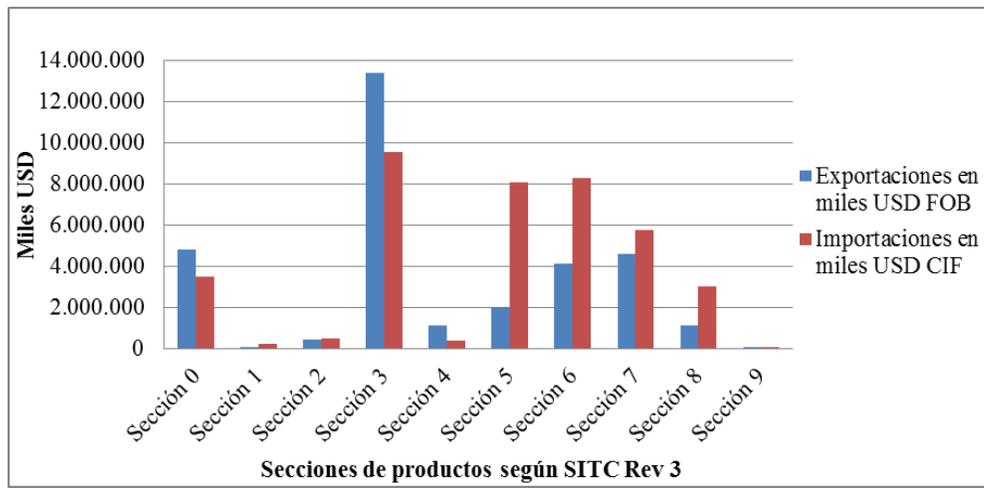
Respecto a los flujos comerciales totales en volumen, se puede observar que su tendencia es bastante similar a la que presentaban los flujos comerciales en monto a lo largo del período analizado, con caídas significativas como las registradas entre 1993 y 1995, así como en los bienios 1998-1999 y 2008-2009, que pudieron deberse a los mismos inconvenientes y etapas de crisis mencionadas anteriormente. Además, se aprecia la transitoria recuperación en las cifras de comercio en el año 2010, y la misma ligera reducción en el último bienio del período analizado.

Se observa adicionalmente en el gráfico que, en la mayoría de los años del período analizado en el estudio, las importaciones realizadas por Ecuador desde los demás países andinos superan a las exportaciones que esta nación ha destinado a la CAN, lo cual significa que la balanza comercial bilateral en dichos años fue negativa o deficitaria, como también se comentó anteriormente en este estudio. La superioridad de las importaciones sobre las exportaciones que ha experimentado y que experimenta Ecuador dentro del mercado andino, para muchos, se debe a la falta de competitividad que sufren los productos de su oferta exportable, como consecuencia de la instauración del dólar como moneda oficial. Una posible causa puede estar ligada a la dolarización de la economía ecuatoriana, y por tanto a la pérdida de su política cambiaria (con la que sí cuentan el resto de naciones integrantes de la Comunidad Andina), lo que ha provocado un encarecimiento relativo de los productos ecuatorianos con respecto a los que ofrecen los otros países andinos, al no poderse realizar devaluaciones para contrarrestar la apreciación de la moneda provocada por los diferenciales de inflación entre Ecuador y sus vecinos andinos.

Una vez presentados los flujos totales del comercio entre Ecuador y la CAN en el período 1990-2012, a continuación se analizan los flujos comerciales de exportaciones e importaciones en monto y en volumen, entre Ecuador y la CAN, desglosados según las secciones de productos definidas por el Sistema de Clasificación Uniforme de Comercio Internacional en su tercera versión (SITC por sus siglas en inglés, Rev. 3), y que fueron tomadas en cuenta para el presente estudio. Este análisis servirá para observar cuales han sido las secciones de productos que más han destacado en el comercio entre Ecuador y la CAN, en cada uno de los años considerados en la investigación. De la misma manera,

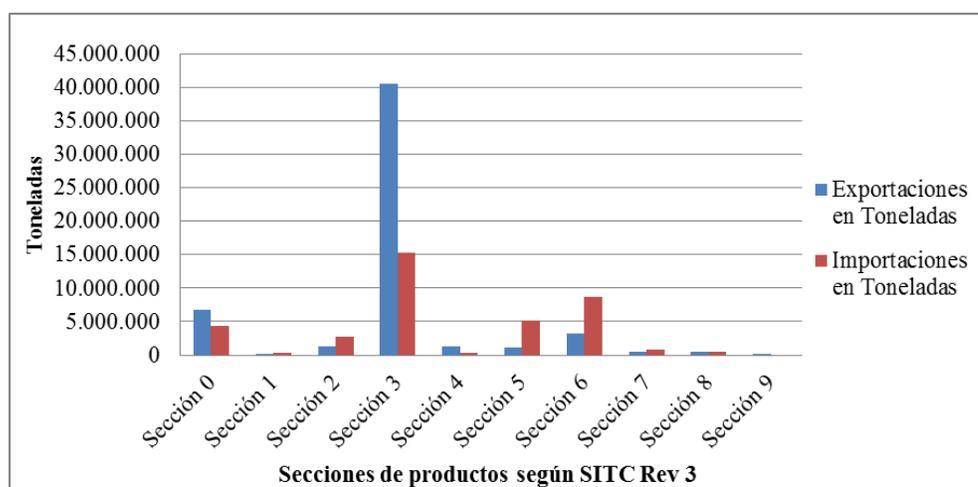
resulta interesante mostrar el análisis de los flujos totales del período por países miembros del bloque, lo cual permitirá reflejar con qué socios andinos Ecuador ha mantenido mejores relaciones comerciales en el período 1990-2012.

Gráfico 2. Resumen de flujos comerciales totales Ecuador-CAN en monto, período 1990-2012, según secciones de productos



Fuente: COMTRADE y Banco Central del Ecuador
Elaboración: Autora

Gráfico 3. Resumen de flujos comerciales totales Ecuador-CAN en volumen, período 1990-2012, según secciones de productos



Fuente: COMTRADE y Banco Central del Ecuador
Elaboración: Autora

En el gráfico dos se puede observar que, entre 1990 y 2012, los productos que más ha exportado Ecuador a la CAN, en monto, pertenecen a la sección 3, que corresponde a “Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos”, que incluye a uno de los productos tradicionales de exportación de Ecuador, el petróleo. Esta misma tendencia se repite en las importaciones, ya que, asimismo, los demás miembros de la CAN, en especial Venezuela y Colombia, también exportan petróleo (en el caso de Venezuela gran cantidad de derivados de petróleo) a destinos del resto del mundo, entre ellos, Ecuador.

La segunda sección de productos que presenta cifras altas en exportaciones en monto desde Ecuador a la CAN es la 0 “Productos alimenticios y animales vivos”, categoría de bienes agrarios que Ecuador ha exportado tradicionalmente a otros destinos del mundo. A la sección 0 le siguen muy de cerca la 7 “Maquinaria y equipo de transporte” y la 6 “Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material”, productos que no han estado históricamente entre los bienes tradicionales de exportación, pero que han tenido un notable incremento de su comercio dentro de la Comunidad Andina en los últimos años. Esta última tendencia confirma en parte lo que se estableció en un principio en este estudio, que Ecuador enviaba una importante cantidad de sus bienes manufacturados a sus socios comerciales dentro de la CAN. Las secciones 5 “Productos químicos y productos conexos”, 8 “Artículos manufacturados diversos”, 4 “Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal” y la 2 “Materiales crudos no comestibles, excepto combustibles” siguen, mientras que las secciones 1 “Bebidas y tabacos” y 9 “Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro” poseen, en cambio, cifras poco representativas de exportaciones desde Ecuador a la CAN.

Con respecto a las importaciones en monto, como ya se indicó previamente, la sección 3 “Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos”, es la que más ha importado Ecuador de otros destinos de la CAN, pero en derivados de petróleo, tal y como se observa también en el gráfico dos. Otras secciones que de igual manera son representativas son: la 6 “Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material” y la 5 “Productos químicos y productos conexos”. Luego de éstas y con un monto menor, se encuentran secciones como la 7 “Maquinaria y equipo de transporte”, 0

“Productos alimenticios y animales vivos” y 8 “Artículos manufacturados diversos”, y sin mayor representatividad, las secciones 4 “Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal”, 2 “Materiales crudos no comestibles, excepto combustibles”, 1 “Bebidas y tabacos” y 9 “Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro”.

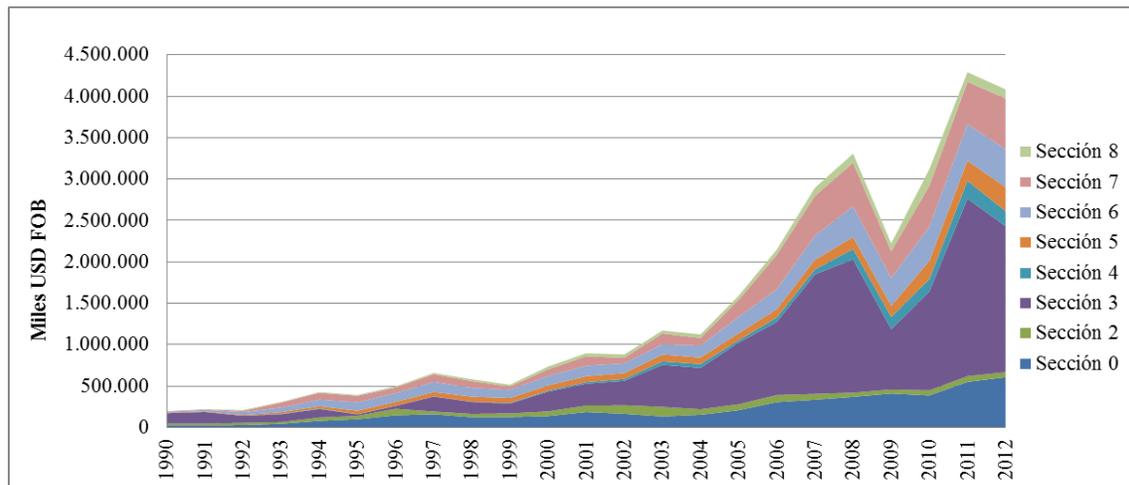
En cuanto al saldo comercial por cada tipo de productos, únicamente las secciones 0 “Productos alimenticios y animales vivos” y 3 “Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos” presentan valores positivos, es decir, sus exportaciones superan a las importaciones y, por lo tanto, muestran una balanza comercial superavitaria en el período. Las secciones 6 “Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material” y 7 “Maquinaria y equipo de transporte” presentan balanzas comerciales con déficit, lo que indica que a pesar de que Ecuador ha logrado incrementar sus exportaciones de estas secciones a las demás naciones de la CAN, sus compras no han sido suficientes para cubrir la demanda nacional, y así reducir las importaciones desde esos destinos. Estos resultados, por consiguiente, estarían mostrando que, a pesar de que estos sectores de actividad cuentan con un enorme potencial de afianzarse dentro del mercado interno, aún necesitan mucho más impulso y apoyo para poder consolidarse del todo en la producción y comercio local.

Por otro lado, los datos que se refieren a los flujos comerciales totales entre Ecuador y la Comunidad Andina por secciones, pero en volumen, reflejados en el gráfico tres, dan cuenta de una tendencia similar a la de los flujos comerciales en dólares. Así, se observa de igual manera que la sección 3 es la que presenta cifras más altas de exportaciones en toneladas durante el período 1990-2012, seguida por las secciones 0 “Productos alimenticios y animales vivos” y 6 “Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material”. En cuanto a importaciones, la sección 3 también es la que tiene cifras más elevadas, seguida de la 6 “Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material”, 5 “Productos químicos y productos conexos” y 0 “Productos alimenticios y animales vivos”, y en menor escala la 2 “Materiales crudos no comestibles, excepto combustibles” y la 7 “Maquinaria y equipo de transporte”

A continuación, se adjuntan gráficos desagregados por todo el período en cuestión, en los que se puede observar de mejor manera que secciones de productos han tenido mayor

peso en las exportaciones e importaciones totales entre Ecuador y la CAN. Las secciones 1 “Bebidas y tabacos” y 9 “Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro”, no serán incluidas en los gráficos, por cuanto muestran cifras muy pequeñas y poco representativas en el comercio entre Ecuador y la CAN.

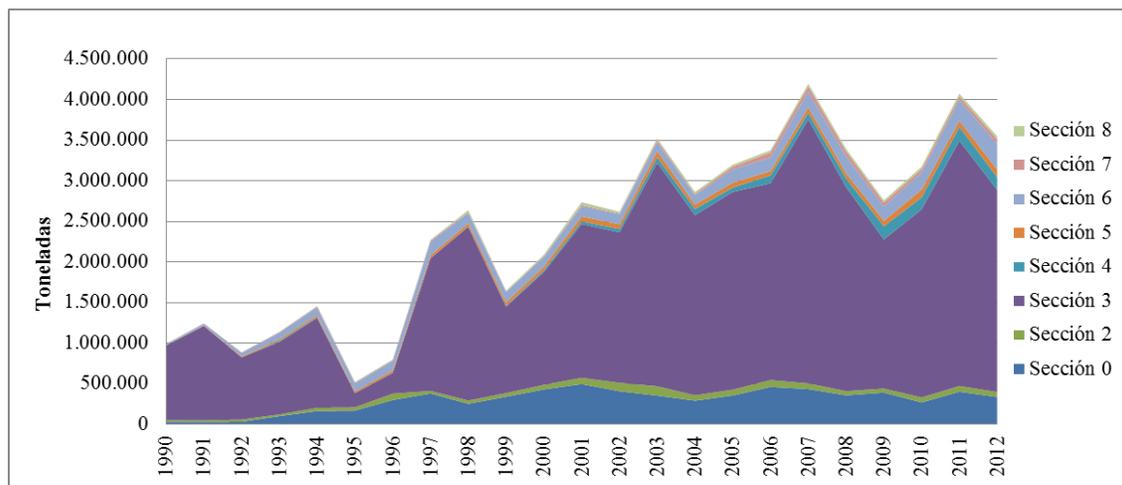
Gráfico 4. Exportaciones totales Ecuador-CAN en monto, período 1990-2012, por secciones de productos



Fuente: COMTRADE y Banco Central del Ecuador

Elaboración: Autora

Gráfico 5. Exportaciones totales Ecuador-CAN en volumen, período 1990-2012, por secciones de productos



Fuente: COMTRADE y Banco Central del Ecuador

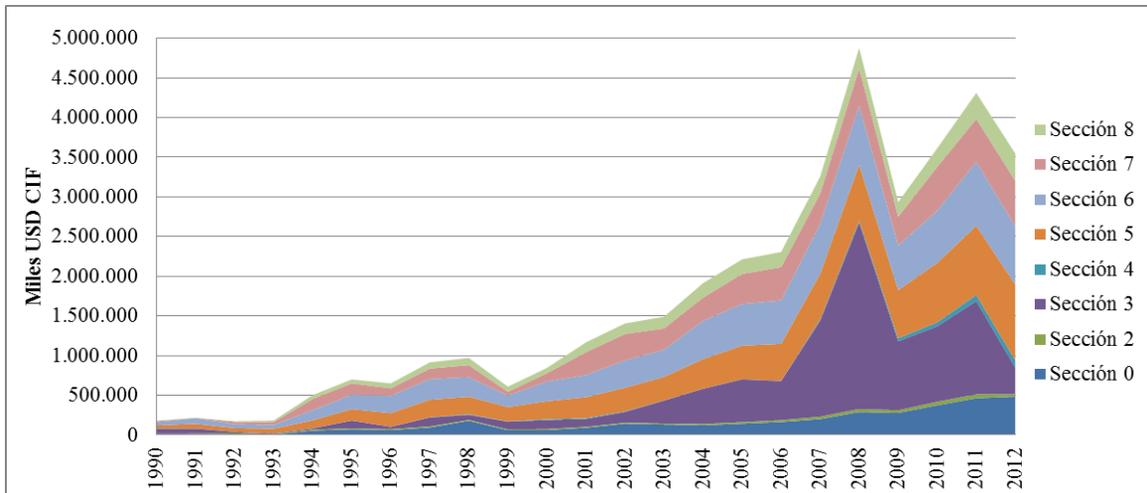
Elaboración: Autora

Como se puede apreciar en el gráfico cuatro, la sección 3 “Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos” es la que ha experimentado un mayor crecimiento de sus exportaciones en monto en el período en estudio, especialmente desde el año 2000. Las secciones 0 “Productos alimenticios y animales vivos”, 7 “Maquinaria y equipo de transporte” y 6 “Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material”, presentan también un crecimiento importante de sus exportaciones en monto entre 1990 y 2012. Las demás secciones presentan crecimientos discretos de sus exportaciones en monto.

En cuanto a las exportaciones en volumen del gráfico cinco, se advierte que la tendencia es algo similar a las exportaciones en monto presentadas con anterioridad. Las secciones que han experimentado un mayor crecimiento de sus exportaciones en volumen son: la 3 “Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos”, cuya evolución ha sido bastante elevada y considerable, la 0 “Productos alimenticios y animales vivos” que presenta de igual manera un crecimiento bastante importante, y la 6 “Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material”. Las secciones 4 “Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal”, 5 “Productos químicos y productos conexos”, 2 “Materiales crudos no comestibles, excepto combustibles” y 7 “Maquinaria y equipo de transporte” les siguen, presentando participaciones muy inferiores en los flujos comerciales en monto.

En ambos gráficos se puede observar que, a pesar de que en el año 2009 existe una fuerte disminución de las exportaciones en monto y volumen de la mayor parte de secciones, en especial de la 3 “Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos”, este hecho no tuvo una repercusión permanente para quitarle peso a esta sección dentro de las exportaciones de Ecuador a la CAN, ya que sigue siendo, hasta el 2012, la que mayor porcentaje de participación y crecimiento ha tenido dentro de los intercambios comerciales en dólares y toneladas, superando en gran medida a las demás.

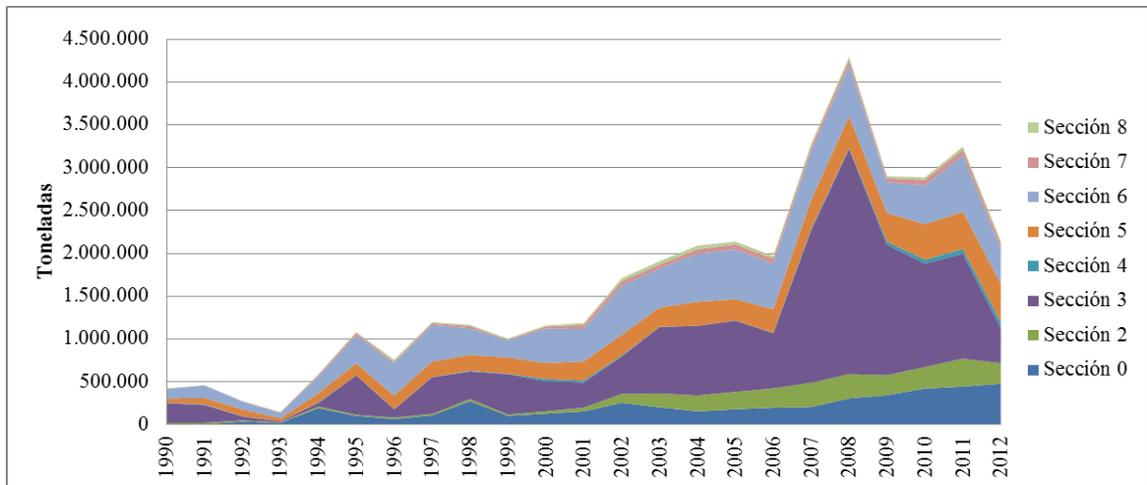
Gráfico 6. Importaciones totales Ecuador-CAN en monto, período 1990-2012, por secciones de productos



Fuente: COMTRADE y Banco Central del Ecuador

Elaboración: Autora

Gráfico 7. Importaciones totales Ecuador-CAN en volumen, período 1990-2012, según secciones de productos



Fuente: COMTRADE y Banco Central del Ecuador

Elaboración: Autora

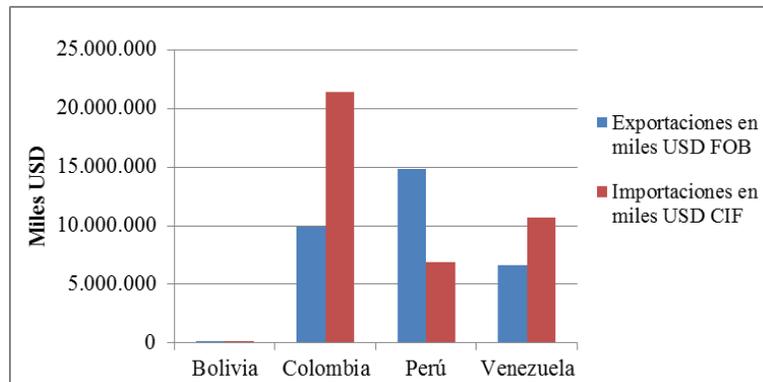
En cuanto a las importaciones en monto que se muestran en el gráfico seis, se observa que la sección 3 “Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos” es la que mayor crecimiento ha alcanzado entre 1990 y 2012, seguida muy de cerca por la evolución

experimentada por las secciones 5 “Productos químicos y productos conexos”, 6 “Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material”, 7 “Maquinaria y equipo de transporte”, 0 “Productos alimenticios y animales vivos” y 8 “Artículos manufacturados diversos”. Las demás secciones, 2 y 4, no muestran un crecimiento tan elevado en las importaciones en monto de Ecuador desde la Comunidad Andina, es decir, estos productos no han sido comprados mayormente por Ecuador desde sus socios comerciales andinos. Con respecto a las importaciones en volumen del gráfico siete, se observa que la sección que ha alcanzado un mayor crecimiento entre 1990-2012 ha sido nuevamente la 3 “Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos”, seguida por la 6 “Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material”, la 5 “Productos químicos y productos conexos” y la 0 “Productos alimenticios y animales vivos”, mientras que las importaciones del resto de secciones han tenido una evolución mucho menor en todo el período.

En estos dos gráficos presentados se pueden observar ciclos de subidas y bajadas en cada una de las secciones consideradas para el estudio, siendo las más representativas las tendencias entre los años 2007 y 2009, donde se aprecia un gran crecimiento de las importaciones de la mayoría de secciones analizadas, pero una fuerte caída de las mismas un par de años después. El análisis de dichos gráficos confirma una vez más que, a pesar de que Ecuador exporta una gran cantidad de petróleo a las naciones de la CAN, también adquiere cantidades elevadas en monto y volumen de este producto y sus derivados desde esos mismos destinos comerciales. Esta sección es una de las más importantes dentro de la CAN, ya que es la que ha movido en gran proporción el comercio en este bloque.

El segundo análisis propuesto anteriormente corresponde al de los flujos comerciales totales entre Ecuador y la CAN entre 1990-2012, pero por secciones de productos y países integrantes del bloque andino, con el fin de observar su nivel de representatividad para el comercio ecuatoriano, y en el intercambio de qué tipo de bienes. Se empezará por tomar los datos agregados de exportaciones e importaciones en dólares de todos los años del período, como se detalla en el gráfico siguiente.

Gráfico 8. Resumen de flujos comerciales totales Ecuador-CAN en monto, período 1990-2012, por países miembros del bloque



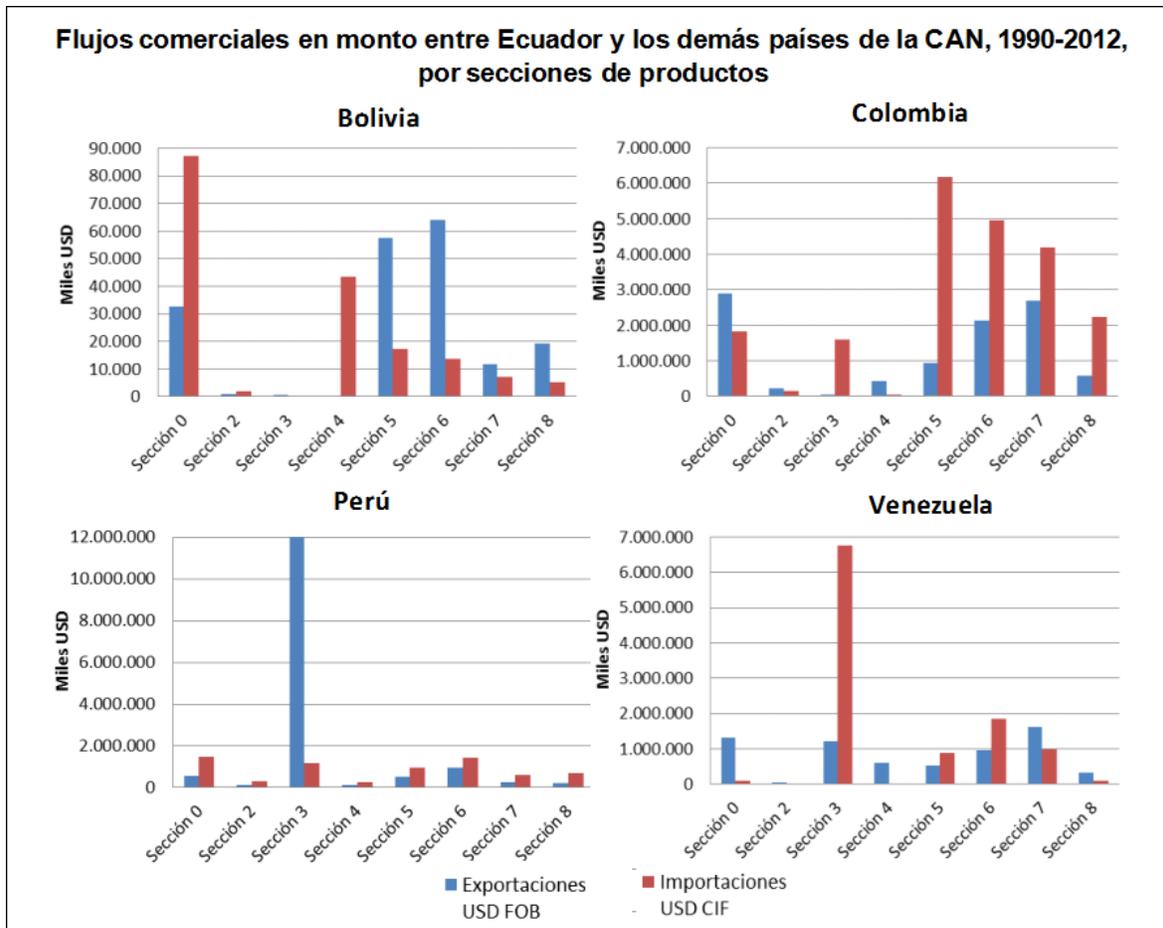
Fuente: COMTRADE y Banco Central del Ecuador

Elaboración: Autora

En este gráfico ocho se aprecia que los socios comerciales andinos más importantes para Ecuador, durante el período 1990-2012, han sido Colombia, Perú y Venezuela, a pesar de que está fuera de la Comunidad Andina desde 2006. Más de la mitad de las importaciones realizadas por Ecuador desde los países de la CAN han provenido de Colombia, seguida de lejos por Venezuela y Perú. Por lo que respecta a las exportaciones del Ecuador, el principal destino de éstas fue Perú, seguido por Colombia y finalmente Venezuela. Perú ha sido la nación que más ha recibido bienes y productos ecuatorianos, por lo menos en los 22 años analizados en este estudio. Bolivia, por el contrario, no es un socio comercial andino relevante para Ecuador, puesto que presenta cifras de exportaciones e importaciones bajas con este país.

Con respecto a la balanza comercial de Ecuador con cada uno de los países miembros andinos, se observa que ésta es deficitaria con Colombia y Venezuela, mientras que con Perú ha mantenido una balanza comercial superavitaria durante el período 1990-2012. Con Bolivia existe déficit, pero es prácticamente insignificante. El siguiente gráfico corresponde a la distribución de las exportaciones e importaciones totales en monto, desde Ecuador a la CAN, por secciones de productos, lo que permite observar con mayor detalle los anteriores resultados en cuanto a balanza comercial y productos comercializados con cada país.

Gráfico 9. Resumen de flujos comerciales en monto entre Ecuador y los demás países de la CAN, 1990-2012, por secciones de productos



Fuente: COMTRADE y Banco Central del Ecuador
Elaboración: Autora

De este gráfico consolidado se pueden extraer varias lecturas acerca de la relación de cada país miembro de la CAN con Ecuador. En primer lugar, se observa que Colombia es el principal país proveedor de bienes hacia Ecuador. Las secciones de productos que más ha importado Ecuador desde su par colombiano han sido la 5 “Productos químicos y productos conexos”, y la 6 “Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material”. Las secciones de productos que más ha vendido Ecuador a Colombia son la 7 “Maquinaria y equipo de transporte” y la 0 “Productos alimenticios y animales vivos”.

Perú, por su parte, presenta las mayores cifras de exportaciones ecuatorianas, y la sección que tiene una mayor aportación en ellas es la 3 “Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos”. La comercialización de esta sección de producto explica la tendencia superavitaria de la balanza comercial de Ecuador con Perú. En cuanto a importaciones de Ecuador desde Perú, las secciones que más destacan son la 0 “Productos alimenticios y animales vivos” y la 6 “Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material”, con cifras pequeñas, pero muy similares.

Venezuela también presenta cifras altas de exportaciones hacia Ecuador, en especial de la sección 3 “Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos”, siendo el principal proveedor de derivados de petróleo del Ecuador en los 22 años analizados. Respecto a sus importaciones, la sección 7 “Maquinaria y equipo de transporte” es la más ha comprado Venezuela desde Ecuador entre 1990 y 2012, situándose por detrás de Colombia, que es el principal comprador de bienes ecuatorianos de esta categoría. Finalmente, con respecto a Bolivia, a pesar de lo reducido del comercio con este país, se puede notar en el gráfico que, la principal sección de producto que este país ha exportado a Ecuador durante 1990-2012 es la 0 “Productos alimenticios y animales vivos”, y la que ha importado más desde este país es la 6 “Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material”.

El gráfico nueve muestra nuevamente la gran importancia comercial que tienen las secciones de productos 0 “Productos alimenticios y animales vivos”, 3 “Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos” y 6 “Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material” en los flujos comerciales, tanto en exportaciones como en importaciones. Finalmente se puede observar que sólo con Perú se mantiene una balanza comercial positiva, y no déficits como con los otros dos miembros andinos y, además, Venezuela.

A modo de conclusión, el análisis descriptivo realizado ha permitido dimensionar el comercio internacional de los países de la CAN dentro y fuera del grupo, pudiendo asimismo relativizar la contribución del Ecuador como parte de este acuerdo de integración, y ciertos otros rasgos de su desempeño en el grupo andino. El análisis también ha permitido

observar la participación de las distintas secciones de productos, tanto en monto como en volumen, en el comercio total de Ecuador dentro de la CAN, incluida Venezuela, así como vislumbrar los principales cambios que ha experimentado el comercio bilateral en los últimos años analizados. Sin embargo, es necesario realizar un análisis en mayor profundidad para determinar de mejor manera cual ha sido el desempeño obtenido por Ecuador de este proceso de integración. Este análisis se lo realizará a través de indicadores de comercio internacional, en el siguiente apartado de este capítulo.

3.3 Aplicación de indicadores de comercio internacional

El siguiente objetivo empírico es examinar más a fondo el desempeño alcanzado por Ecuador como miembro de la CAN entre los años 1990 y 2012, entendiéndose como desempeño, el aprovechamiento que ha obtenido el país de este acuerdo regional. Para ello se aplicarán indicadores de comercio exterior, metodología que fue presentada y desarrollada previamente en el tercer capítulo. Los indicadores escogidos serán calculados por cada uno de los cinco períodos en que se ha dividido el rango total de años seleccionado y además, por cada una de las secciones del SITC Rev. 3 tomadas en cuenta en el estudio. No obstante, se excluirán del análisis las secciones 1 “Bebidas y tabacos” y 9 “Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la SITC Rev. 3”, que como pudo observarse en el análisis descriptivo, tienen valores poco representativos para el comercio bilateral entre Ecuador y la CAN. Todos los indicadores serán calculados con respecto al comercio de Ecuador y el resto de naciones de la CAN, y algunos de ellos también con respecto al comercio de Ecuador con el resto del mundo, para elaborar comparaciones entre los resultados de ambos casos. Los resultados de los indicadores calculados se presentan a continuación.

3.3.1 Indicador de productos dinámicos

Este primer indicador busca conocer qué productos han logrado “dinamizar” el comercio entre Ecuador y sus socios de la Comunidad Andina durante el período 1990-2012. Mediante el uso de dos ratios, la tasa de crecimiento anual y el peso de las secciones de

productos, se podrá conocer cuáles de las secciones consideradas han logrado un mayor crecimiento y peso dentro de las exportaciones totales entre Ecuador y la CAN, en cada uno de los períodos señalados. Con el fin de poder establecer conclusiones más acertadas y contrastar resultados, es conveniente también calcular este indicador con respecto al comercio entre Ecuador y el resto del mundo.

a.- Tasa de crecimiento anual: en las tablas siguientes se observan los porcentajes de crecimiento anual en los cinco períodos de cada una de las secciones de productos comercializadas entre Ecuador y la CAN y entre Ecuador y el resto del mundo. Al final, se incluye un promedio de las tasas de crecimiento anual de las secciones, para vislumbrar qué tipo de productos son los que han logrado crecer más durante todo el período analizado.

Tabla 8. Tasas de crecimiento anual de las exportaciones entre Ecuador y la CAN, por secciones de productos y períodos

Tasas de crecimiento anual de las exportaciones por secciones de productos entre Ecuador y la CAN, según períodos de tiempo								
Período	Sección 0	Sección 2	Sección 3	Sección 4	Sección 5	Sección 6	Sección 7	Sección 8
1: 1990-1994	45,6%	4,3%	21,6%	4,5%	7,8%	12,9%	-11,8%	-0,9%
2: 1995-1999	16,1%	4,9%	30,5%	2,2%	8,3%	5,0%	3,1%	5,0%
3: 2000-2004	17,5%	0,5%	38,7%	12,5%	11,7%	13,6%	9,7%	11,0%
4: 2005-2009	13,8%	-5,7%	6,8%	14,1%	9,0%	18,0%	7,4%	3,6%
5: 2010-2012	-4,1%	27,8%	65,4%	9,2%	7,9%	31,9%	68,4%	51,3%
Promedio	17,7%	6,3%	32,6%	8,5%	8,9%	16,3%	15,4%	14,0%

Elaboración: Autora

Tabla 9. Tasas de crecimiento anual de las exportaciones entre Ecuador y el resto del mundo, por secciones de productos y períodos

Período	Sección 0	Sección 2	Sección 3	Sección 4	Sección 5	Sección 6	Sección 7	Sección 8
1: 1990-1994	45,9%	17,0%	23,2%	23,9%	12,3%	11,1%	-1,4%	21,3%
2: 1995-1999	14,2%	1,2%	17,4%	9,1%	8,3%	0,2%	-2,1%	10,3%
3: 2000-2004	39,7%	-1,2%	44,7%	35,6%	14,2%	-37,7%	-25,5%	-40,9%
4: 2005-2009	3,9%	-5,5%	8,1%	3,8%	5,9%	10,5%	4,0%	7,9%
5: 2010-2012	11,9%	2,3%	53,6%	14,8%	3,1%	7,0%	12,2%	7,1%
Promedio	23,1%	2,8%	29,4%	17,5%	8,8%	-1,8%	-2,6%	1,1%

Elaboración: Autora

Comparando los resultados de ambas tablas se observa que, en promedio, las exportaciones de Ecuador dirigidas hacia la CAN aumentaron más que aquellas destinadas al resto del

mundo en la mayoría de las secciones, con las excepciones de la sección 0 “Productos alimenticios y animales vivos” y la sección 4 “Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal”. Los resultados observados en la tabla que corresponde a las exportaciones entre Ecuador y la CAN coinciden con los presentados en el gráfico 4 del análisis descriptivo, donde se mostraba el crecimiento de cada sección de productos dentro del comercio bilateral. Las secciones que presentan tasas de crecimiento mayores, tomando en cuenta todo el período en cuestión, son la 3 “Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos”, 0 “Productos alimenticios y animales vivos”, 6 “Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material” y 7 “Maquinaria y equipo de transporte”, siendo además estas secciones las que más contribuyeron al comercio entre Ecuador y la CAN durante cada uno de los períodos estudiados (ver gráfico 4).

Los resultados son parcialmente diferentes cuando se analizan las exportaciones de Ecuador con respecto al resto del mundo. Las secciones 0 y 3 siguen siendo las que mayores tasas de crecimiento tienen, aunque menores que las que se observan en cuanto al comercio entre Ecuador y la Comunidad Andina. Sin embargo, el comportamiento de las secciones que les siguen difiere. Las secciones 4 “Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal” y 5 “Productos químicos y productos conexos” presentan tasas de crecimiento altas en el comercio entre Ecuador y el resto del mundo, algo que no se presentó en el caso del comercio entre Ecuador y la CAN, en donde muestran las tasas de crecimiento más bajas comparadas con los valores de las demás. Por otro lado, las secciones 6 “Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material” y 7 “Maquinaria y equipo de transporte” lograron crecer dentro del comercio entre Ecuador y la Comunidad Andina, pero con respecto al resto del mundo no mostraron el mismo crecimiento ni dinamismo. Esto quiere decir que dentro de la CAN Ecuador ha podido comercializar productos manufacturados en mayor escala, además de bienes tradicionales, mientras que en destinos fuera de este bloque no ha logrado aún destacarse del todo en el comercio de estos bienes.

En cuanto a la evolución de las exportaciones, se puede apreciar que algunas secciones han ido experimentando ciertos incrementos y disminuciones en sus tasas de crecimiento a lo largo de los cinco períodos. Destaca en ciertas secciones la notoria caída

en la tasa de crecimiento de sus exportaciones en el cuarto período, cuando se dio la crisis del 2009. De manera general, se puede concluir que es en el último período, 2010-2012, en donde la mayoría de secciones experimenta un crecimiento más alto de sus exportaciones hacia los demás países de la CAN, excepto para la sección 0, que muestra su tasa de crecimiento más alta en el período uno: 1990-1994, y las secciones 4 y 5, que no lograron mejorar sus niveles de exportación luego de la crisis del 2009. Esto parecería demostrar que la entrada en vigencia de la zona de libre comercio ha permitido que las exportaciones crezcan en una proporción mayor, ya que en casi todas las secciones se observa un mejoramiento de sus niveles de crecimiento con respecto al primer período, cuando el proceso de integración de la CAN aún no estaba tan avanzado. Sin embargo, es también cierto que existen ciertas secciones importantes en el comercio del país, como la 0 “Productos alimenticios y animales vivos”, que no han logrado estabilizar el crecimiento de sus exportaciones a raíz del quiebre del año 2009, lo cual podría explicar en parte el estancamiento de las exportaciones intracomunitarias realizadas por Ecuador.

b.- Peso: las siguientes dos tablas contienen los porcentajes de participación o pesos de cada una de las secciones de productos del SITC Rev. 3, con respecto al comercio total entre Ecuador y la CAN y entre Ecuador y el resto del mundo, en los períodos en consideración. Este indicador permite saber qué importancia tuvo una determinada sección de productos dentro del comercio total entre Ecuador y sus socios andinos, y también con respecto al resto del mundo.

Tabla 10. Peso de las exportaciones entre Ecuador y la CAN, por secciones de productos y períodos

Peso de las exportaciones por secciones de productos entre Ecuador y la CAN con respecto al total exportado, según períodos de tiempo								
Período	Sección 0	Sección 2	Sección 3	Sección 4	Sección 5	Sección 6	Sección 7	Sección 8
1: 1990-1994	15,92%	1,44%	43,79%	1,30%	5,54%	15,66%	13,85%	2,06%
2: 1995-1999	26,62%	1,97%	20,23%	0,62%	10,58%	21,76%	14,67%	3,43%
3: 2000-2004	17,22%	2,33%	40,08%	3,45%	8,22%	13,87%	10,86%	4,18%
4: 2005-2009	15,63%	0,77%	45,33%	4,76%	6,55%	12,02%	16,37%	3,48%
5: 2010-2012	3,43%	1,39%	44,43%	3,18%	4,89%	11,43%	14,10%	3,71%
Peso promedio	15,76%	1,58%	38,77%	2,66%	7,72%	14,95%	13,97%	3,37%

Elaboración: Autora

Tabla 11. Peso de las exportaciones entre Ecuador y el resto del mundo, por secciones de productos y períodos

Período	Sección 0	Sección 2	Sección 3	Sección 4	Sección 5	Sección 6	Sección 7	Sección 8
1: 1990-1994	52,95%	0,32%	41,36%	2,09%	0,92%	0,07%	0,22%	0,76%
2: 1995-1999	57,50%	0,43%	32,54%	4,41%	1,59%	0,36%	0,39%	1,03%
3: 2000-2004	42,07%	0,99%	44,20%	6,41%	2,50%	0,39%	1,32%	1,60%
4: 2005-2009	29,98%	0,48%	60,48%	5,28%	1,09%	0,66%	0,60%	0,66%
5: 2010-2012	30,44%	0,39%	60,10%	4,95%	1,02%	0,83%	0,42%	0,48%
Peso promedio	42,59%	0,52%	47,74%	4,63%	1,42%	0,47%	0,59%	0,91%

Elaboración: Autora

En la primera tabla se observa que las secciones que tuvieron mayor peso en el comercio entre Ecuador y la Comunidad Andina, por cada período y también de manera general, fueron la 3 “Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos” y la 0 “Productos alimenticios y animales vivos”, al igual que en la segunda tabla, que contiene los valores de exportaciones entre Ecuador y el resto del mundo. Como un complemento del ratio anterior, se ratifica que las secciones 6 “Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material” y 7 “Maquinaria y equipo de transporte” también lograron un peso importante en las exportaciones totales realizadas por Ecuador hacia sus socios andinos. Sin embargo, en cuanto a los envíos hacia otros destinos del mundo estas dos secciones no tuvieron un peso significativo. En las exportaciones entre Ecuador y el resto del mundo se aprecia que, además de las secciones 0 y 3, la sección 4 “Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal” presenta un peso importante en dichos flujos comerciales totales, resultado que coincide con los presentados en la tabla de tasa de crecimiento de las exportaciones.

Tomando en consideración la interpretación de este indicador, que sostiene que si un producto pesa más del 1% con respecto al total de exportaciones de un país a otro en un período dado entonces es considerado dinámico, se puede inferir que, en el caso del comercio entre Ecuador y la CAN, la mayoría de los productos son dinámicos, al estar muy por encima de este porcentaje. Sin embargo, para el comercio de Ecuador con el resto del mundo, solo las secciones 0 “Productos alimenticios y animales vivos”, 3 “Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos” y 4 “Aceites, grasas y ceras de origen animal y

vegetal”, en todos los períodos, superan este porcentaje, y las secciones 5 “Productos químicos y productos conexos”, 7 “Maquinaria y equipo de transporte” y 8 “Artículos manufacturados diversos”, en ciertos períodos.

Comparando ambas tablas del peso y combinándolas con las de tasa de crecimiento anual, se puede concluir que aquellas secciones que realmente fueron dinámicas dentro del comercio entre Ecuador y la CAN fueron la 0 “Productos alimenticios y animales vivos”, la 3 “Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos”, la 6 “Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material” y la 7 “Maquinaria y equipo de transporte”, ya que no sólo fueron las que más crecieron dentro de cada período estudiado, sino que también lograron obtener un mayor peso dentro de las exportaciones totales entre ambos socios (Ecuador y la CAN) durante 1990-2012. En el caso de estas dos últimas secciones, 6 y 7, estas muestran incluso un mayor peso en el comercio entre Ecuador y la CAN que el registrado por ellas en el comercio bilateral entre Ecuador y el resto del mundo. Estos resultados demuestran que Ecuador ha consolidado el intercambio de sus productos tradicionales (secciones 0 y 3) y de ciertos productos no tradicionales (secciones 6 y 7) dentro de la CAN, lo cual es un buen indicio de aprovechamiento de este acuerdo de integración.

3.3.2 Índice de concentración/diversificación Herfindahl Hirschmann

Este indicador permite determinar qué tan concentradas o diversificadas se encuentran las exportaciones de un país. Como se vio en el segundo capítulo, si el resultado obtenido luego de la aplicación de este indicador se encuentra entre cero y 0,10, significa que las exportaciones de una sección de productos se encuentran diversificadas; si el resultado está entre 0,10 y 0,18 existe una concentración moderada, y valores superiores a 0,18 se consideran como una situación de concentración alta. La mayor concentración de las exportaciones significa que la canasta de bienes exportables del país se enfoca o concentra en pocos productos y que depende en gran medida de ellos. Por el contrario, si las exportaciones están diversificadas significa que el país ha podido ampliar su oferta exportable y ya no depende comercialmente de pocos bienes. A continuación, se presentan

los resultados del cálculo del índice de Herfindahl-Hirschmann de las exportaciones de Ecuador hacia la CAN, por cada sección de productos.

Tabla 12. Índice de Herfindahl-Hirschmann en el comercio entre Ecuador y la CAN, por secciones de productos y períodos

Período	Sección 0	Sección 2	Sección 3	Sección 4	Sección 5	Sección 6	Sección 7	Sección 8
1: 1990-1994	0,12	0,04	0,34	0,14	0,02	0,14	0,11	0,01
2: 1995-1999	0,24	0,03	0,36	0,15	0,08	0,20	0,12	0,00
3: 2000-2004	0,14	0,03	0,29	0,12	0,05	0,12	0,08	0,01
4: 2005-2009	0,10	0,04	0,35	0,12	0,02	0,10	0,14	0,00
5: 2010-2012	0,10	0,04	0,34	0,10	0,03	0,09	0,11	0,00
IHH Promedio	0,14	0,04	0,34	0,13	0,04	0,13	0,11	0,01

Elaboración: Autora

Tabla 13. Índice de Herfindahl-Hirschmann en el comercio entre Ecuador y el resto del mundo, por secciones de productos y períodos

Período	Sección 0	Sección 2	Sección 3	Sección 4	Sección 5	Sección 6	Sección 7	Sección 8
1: 1990-1994	0,82	0,02	0,37	0,43	0,03	0,25	0,28	0,19
2: 1995-1999	0,35	0,01	0,28	0,44	0,02	0,33	0,25	0,14
3: 2000-2004	0,94	0,12	0,96	0,51	0,02	0,37	0,40	0,15
4: 2005-2009	0,43	0,03	0,88	0,55	0,03	0,41	0,35	0,18
5: 2010-2012	0,04	0,05	0,78	0,57	0,03	0,42	0,38	0,19
IHH Promedio	0,52	0,05	0,66	0,50	0,03	0,36	0,33	0,17

Elaboración: Autora

Se observa que la sección 3 “Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos” es la que mayor concentración ha presentado dentro de las exportaciones de Ecuador hacia la CAN en todos los períodos analizados, con valores en torno al 0,34, lo cual quiere decir que pocas partidas de esta sección se están comercializando dentro de la Comunidad Andina, por lo que la oferta exportable se basa en pocos productos. La misma tendencia se presenta en las exportaciones entre Ecuador y el resto del mundo, en donde se observa una mayor concentración en la sección 3, ya que el promedio del índice de Herfindahl Hirschmann en este caso es superior al 0,60. El resto de secciones presentan resultados diferentes en ambos grupos. En las exportaciones de Ecuador hacia la CAN, las secciones 0 “Productos alimenticios y animales vivos”, 6 “Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material”, 4 “Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal” y 7 “Maquinaria

y equipo de transporte” presentan una concentración moderada, con valores promedio que fluctúan entre 0,14 y 0,10. Las demás secciones 2 “Materiales crudos no comestibles, excepto combustibles”, 5 “Productos químicos y productos conexos” y 8 “Artículos manufacturados diversos”, muestran resultados menores a 0,10 en sus valores de este índice, lo cual significa que se encuentran claramente diversificadas y que no cuentan con pocos productos en su oferta exportable.

En el caso de los flujos comerciales entre Ecuador y el resto del mundo, además de la sección 3, la 0 “Productos alimenticios y animales vivos” también muestra elevados índices de Herfindahl-Hirschmann (mayores a 0,18) en todos los períodos, al igual que las secciones 6 “Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material”, 7 “Maquinaria y equipo de transporte” y 4 “Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal”, lo cual evidencia el alto grado de concentración en estos productos. La sección 8 “Artículos manufacturados diversos”, por su lado, presenta índices menores a 0,18, lo cual denota una concentración moderada en productos de esta categoría. El resto de secciones analizadas tienen valores menores a 0,10 en sus índices, lo cual refleja la diversificación que tienen en su oferta exportable hacia el resto del mundo.

Luego de comparar los resultados se puede concluir que, precisamente las secciones 0 “Productos alimenticios y animales vivos” y 3 “Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos”, que son las más concentradas tanto dentro de la CAN como en el resto del mundo, son también las que más comercializa Ecuador dentro del mercado andino, resultando un tanto difícil lograr una disminución de esa concentración con la que cuentan por sus características. Sin embargo, existen tres secciones que tienen un potencial de diversificación dentro de la región: las secciones 4 “Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal”, 7 “Maquinaria y equipo de transporte” y 6 “Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material”, las cuales presentan una ligera tendencia hacia un mercado menos concentrado en la CAN (no así hacia el resto del mundo). En todo caso, estos resultados deben ser tomados con precaución, ya que esta tendencia podría revertirse en el futuro. Adicionalmente a lo planteado, la sección 8 “Artículos manufacturados diversos” presenta índices de Herfindahl-Hirschmann muy bajos en el

comercio Ecuador-CAN, lo que indica una fuerte diversificación, y adicionalmente, indicios de una moderada concentración en el caso del comercio de este país con en el resto del mundo, hechos que deberían ser aprovechados por Ecuador para potencializar esta categoría de productos en los destinos mencionados.

3.3.3 Índice de ventajas comparativas reveladas

Este indicador permite conocer la relevancia de un producto dentro de las exportaciones de un país a otro con respecto a las exportaciones de ese mismo país al mundo, para determinar, de manera general, en qué tipo de bienes tiene ventajas el país. Si luego de aplicar la fórmula el valor obtenido oscila entre 0,33 y uno, el país cuenta con ventajas comparativas en un bien; si el resultado está entre 0,33 a 0,11, hay una tendencia hacia un comercio con ventajas comparativas que podría beneficiar al país. Un resultado menor a 0,10 indica una desventaja comparativa para el país en la comercialización de un bien en específico.

En el siguiente cuadro se detallan los índices de ventajas comparativas encontrados para cada sección de productos, con datos de las exportaciones entre Ecuador y la CAN. En este caso no se incluye también una tabla con resultados para el comercio entre Ecuador y el resto del mundo, por cuanto la fórmula utilizada para el cálculo contempla ya una comparación de los flujos comerciales de Ecuador hacia la CAN con los destinados hacia el mundo.

Tabla 14. Índice de ventajas comparativas en el comercio entre Ecuador y la CAN, por secciones de productos y períodos

Período	Sección 0	Sección 2	Sección 3	Sección 4	Sección 5	Sección 6	Sección 7	Sección 8
1: 1990-1994	0,71	0,06	0,59	0,06	0,25	0,69	0,61	0,09
2: 1995-1999	0,77	0,13	0,62	0,04	0,30	0,74	0,87	0,23
3: 2000-2004	0,74	0,09	0,75	0,15	0,35	0,71	0,96	0,33
4: 2005-2009	0,80	0,04	0,74	0,10	0,29	0,70	0,95	0,20
5: 2010-2012	0,91	0,09	0,91	0,12	0,34	0,77	0,97	0,25
IVC Promedio	0,78	0,08	0,67	0,10	0,31	0,73	0,85	0,22

Elaboración: Autora

Se puede observar en los resultados de la tabla que las secciones 6 “Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material” y 7 “Maquinaria y equipo de transporte”, al igual que la 0 “Productos alimenticios y animales vivos” y 3 “Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos”, son las que presentan claras ventajas comparativas dentro de las exportaciones de Ecuador con respecto a la CAN, ya que los valores que arrojan en cada período, y en el promedio, superan el 0,33 y se acercan al uno. Se aprecia, además, que con respecto al primer período el índice de ventajas comparativas en estas secciones se ha ido incrementando paulatinamente, lo cual es indicativo de la importancia que han adquirido dichas secciones en la oferta exportable de Ecuador con el pasar de los años, y en especial desde empezó a funcionar la zona de libre comercio de la CAN. De la misma manera, las secciones 5 “Productos químicos y productos conexos” y 8 “Artículos manufacturados diversos” presentan en ciertos períodos, y en el promedio total, índices de ventajas comparativas reveladas con valores entre 0,33 a 0,11, que muestran las ventajas potenciales que representaron dichos artículos para el comercio de Ecuador hacia la CAN en los 22 años analizados. Las dos secciones restantes, la 2 “Materiales crudos no comestibles, excepto combustibles” y la 4 “Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal” tienen valores próximos a cero, lo que es indicativo de desventajas comparativas para el país en su comercio con la Comunidad Andina.

Ya en los indicadores anteriores se había advertido la importancia de las secciones 0 y 3, productos que históricamente han constituido el grueso de la oferta exportable de Ecuador, dentro de su comercio con los países de la CAN. El indicador de ventajas comparativas, entonces, permite comprobar que existe una ventaja comparativa en estos productos tradicionales, pero también detecta la relevancia del comercio de productos manufacturados dentro de esta región, pertenecientes a las secciones 6 “Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material” y 7 “Maquinaria y equipo de transporte”, principalmente, ya que sus índices resultaron elevados. Respecto a la sección 8 “Artículos manufacturados diversos”, Ecuador tiene potencial para generar ventajas comparativas, lo que debería ser tomado en cuenta en sus políticas sectoriales, para que así pueda ir diversificando poco a poco su oferta exportable.

3.3.4 Índice de similitud de Krugman

Este indicador permite conocer qué tan similares o diferentes son las estructuras de exportación de dos países, o de un país con respecto a un grupo de países o región determinada. Cuando el resultado obtenido con este índice se ubica entre cero y 0,50, quiere decir que los países analizados tienen estructuras de comercio similares, mientras que un resultado mayor a 0,50 y cercano a uno significa, en cambio, que dichas estructuras son diferentes, es decir, no guardan mayores similitudes.

A continuación, se presenta la tabla con los resultados obtenidos para el caso del comercio entre Ecuador y la Comunidad Andina, en el período 1990-2012. En esta ocasión no se realizará el cálculo para el comercio entre Ecuador y el resto del mundo, ya que solo interesa conocer la similitud de la canasta de productos exportables de Ecuador con respecto a la de los demás países de la CAN.

Tabla 15. Índice de similitud de Krugman en el comercio entre Ecuador y la CAN, por secciones de productos y períodos

Período	Sección 0	Sección 2	Sección 3	Sección 4	Sección 5	Sección 6	Sección 7	Sección 8
1: 1990-1994	0,16	0,01	0,43	0,01	0,05	0,15	0,14	0,02
2: 1995-1999	0,26	0,02	0,20	0,01	0,10	0,21	0,14	0,03
3: 2000-2004	0,17	0,02	0,39	0,03	0,08	0,13	0,11	0,04
4: 2005-2009	0,13	0,01	0,44	0,03	0,05	0,12	0,16	0,03
5: 2010-2012	0,13	0,01	0,43	0,05	0,06	0,11	0,14	0,04
IK Promedio	0,17	0,02	0,38	0,03	0,07	0,15	0,14	0,03

Elaboración: Autora

Se aprecia que las estructuras de exportación de Ecuador y los países de la CAN son bastante similares en todas las secciones consideradas, pero especialmente en la 2 “Materiales crudos no comestibles, excepto combustibles”, 4 “Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal”, 5 “Productos químicos y productos conexos” y 8 “Artículos manufacturados diversos”, ya que los resultados obtenidos en cada una de las secciones y períodos son muy cercanos a 0. Por el contrario, la sección 3 “Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos” parece ser la que menos similitud tiene entre los países de la CAN, con valores que en promedio han estado cercanos al 0,40, esto debido a que el

Ecuador está especializado en la exportación del petróleo como materia prima, mientras que importa los derivados de este producto desde algunas otras naciones andinas como por ejemplo, Venezuela.

Los resultados mostrados con este índice podrían ser indicativos de la existencia de un comercio de tipo intra-industrial entre Ecuador y los demás miembros de CAN, ya que, al ser sus estructuras de exportación similares, se puede tender a comercializar productos de las mismas industrias y con valor agregado similar, trayendo beneficios a las naciones involucradas en este acuerdo de integración a través de la diversificación de productos y la generación de economías de escala. Sin embargo, para poder confirmar esta presunción fue necesario aplicar el índice de Grubel Lloyd, cuyos resultados se presentan a continuación.

3.3.5 Índice de Grubel Lloyd

Por medio de este indicador se pueden identificar patrones de comercio intra-industrial (aquel que se realiza entre las mismas categorías o secciones de productos, generalmente productos manufacturados por manufacturados) e inter-industrial (llevado a cabo entre industrias de sectores o categorías diferentes, que casi siempre se refiere a intercambios de bienes básicos o de bajo valor agregado a cambio de manufacturas). Como se mencionó en el segundo capítulo, un resultado de este índice cercano a uno y como mínimo 0,33 quiere decir que un país posee intercambios intra-industriales con otro en la comercialización de un determinado bien; pero si el resultado del indicador es menor a 0,33 y cercano a cero, significa que el país realiza un tipo de comercio inter-industrial en un producto específico.

Ahora bien, para el cálculo de este indicador fue necesario utilizar datos de secciones de productos desagregados a tres dígitos, puesto que hacerlo con desagregación de un dígito podía arrojar resultados menos correctos o realistas. Luego del cálculo, se tomó un promedio simple por cada sección. Las siguientes tablas contienen los resultados que se obtuvieron, tanto para el comercio entre Ecuador y la CAN como entre Ecuador y el resto del mundo.

Tabla 16. Índice de Grubel Lloyd en el comercio entre Ecuador y la CAN, por secciones de productos y períodos

Período	Sección 0	Sección 2	Sección 3	Sección 4	Sección 5	Sección 6	Sección 7	Sección 8
1: 1990-1994	0,13	0,57	0,50	0,76	0,38	0,69	0,71	0,47
2: 1995-1999	0,27	0,59	0,76	0,63	0,43	0,67	0,65	0,39
3: 2000-2004	0,29	0,65	0,81	0,60	0,40	0,69	0,72	0,45
4: 2005-2009	0,29	0,70	0,84	0,78	0,35	0,71	0,63	0,58
5: 2010-2012	0,26	0,65	0,92	0,88	0,45	0,68	0,66	0,64
IGLL Promedio	0,25	0,63	0,76	0,73	0,40	0,69	0,67	0,51

Elaboración: Autora

Tabla 17. Índice de Grubel Lloyd en el comercio entre Ecuador y el resto del mundo, por secciones de productos y períodos

Período	Sección 0	Sección 2	Sección 3	Sección 4	Sección 5	Sección 6	Sección 7	Sección 8
1: 1990-1994	0,14	0,99	0,11	0,17	0,04	0,13	0,01	0,27
2: 1995-1999	0,21	0,82	0,27	0,58	0,06	0,21	0,02	0,22
3: 2000-2004	0,35	0,67	0,27	0,55	0,09	0,24	0,05	0,21
4: 2005-2009	0,37	0,42	0,37	0,90	0,07	0,15	0,03	0,17
5: 2010-2012	0,38	0,47	0,59	0,85	0,05	0,17	0,03	0,17
IGLL Promedio	0,29	0,68	0,32	0,61	0,06	0,18	0,03	0,21

Elaboración: Autora

Al analizar ambas tablas se pueden percibir indicios de comercio intra-industrial en la mayoría de sectores analizados y períodos en el comercio entre Ecuador y la CAN, mientras que para el caso del comercio entre Ecuador y el resto del mundo se observan tendencias no tan similares. En el caso del comercio bilateral Ecuador-CAN, las secciones 2 “Materiales crudos no comestibles, excepto combustibles”, 3 “Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos”, 4 “Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal”, 6 “Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material”, 7 “Maquinaria y equipo de transporte” y 8 “Artículos manufacturados diversos”, presentan valores del índice de Grubel Lloyd mayores a 0,33 en todos los períodos en estudio, lo cual significa que la mayoría de los intercambios de productos de estas secciones han sido de tipo intra-industrial. La sección 5 “Productos químicos y productos conexos” también presenta indicios de comercio intra-industrial en los productos que comercializa dentro de la Comunidad Andina, aunque sus valores son mucho más bajos que los alcanzados por las

demás secciones. Por el contrario, la sección 0 “Productos alimenticios y animales vivos” presenta valores del índice de Grubel Lloyd menores a 0,33 en todos los períodos analizados, lo cual es indicativo de la existencia de un comercio de tipo “inter-industrial” en esta categoría de artículos. Asimismo, se observa que la especialización en el comercio intra-industrial ha ido en aumento a lo largo del período en varias secciones relevantes para el país, como la 3, 4 y 5, mientras que en otras, como la 6 y 7, el índice de Grubel Lloyd se ha visto reducido en pequeña medida en el último período con respecto al primero.

Por otro lado, en el caso de Ecuador con el resto del mundo, la mayor parte de las secciones de productos cuentan con resultados entre cero y 0,33, lo cual indica que existen intercambios inter-industriales en sus flujos comerciales bilaterales. La sección 0 “Productos alimenticios y animales vivos” presenta, en los dos primeros períodos, índices que denotan un tipo de comercio inter-industrial. Sin embargo, en los tres siguientes períodos este sector sí contó con intercambios intra-industriales, tal vez porque el país mejoró la producción de estos bienes y fue capaz de realizar un comercio más equitativo de los mismos con sus socios del resto del mundo. Algo muy similar se observa con la sección 3 “Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos”, mientras que la 4 “Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal” sólo muestra un tipo de comercio inter-industrial en el primer período, ya que en los cuatro siguientes mejora su índice de manera considerable, inclinándose hacia el comercio intra-industrial. La sección 2 “Materiales crudos no comestibles, excepto combustibles” presenta, en cambio, intercambios de tipo intra-industrial en todos los períodos. Las secciones 5 “Productos químicos y productos conexos”, 6 “Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material”, 7 “Maquinaria y equipo de transporte” y 8 “Artículos manufacturados diversos” muestran en todos los años indicios de un comercio inter-industrial en el comercio total entre Ecuador y el resto del mundo, lo cual estaría indicando que el país aún sigue vendiendo mercancías de bajo valor agregado pertenecientes a estas secciones a países alrededor del mundo, a cambio de bienes más industrializados. Estos resultados demuestran que Ecuador ha podido alcanzar un tipo de comercio más especializado y diverso dentro del acuerdo de integración de la CAN que aquel alcanzado con respecto al resto de naciones del mundo, donde

mayoritariamente ha intercambiado bienes de diferentes categorías e industrias, lo que no contribuye a fortalecer su especialización productiva. Para Ecuador, la CAN sí ha sido una pieza clave para poder desarrollar el comercio intra-industrial, situación que no ha podido obtener aún en destinos comerciales ajenos a este acuerdo de integración.

3.3.6 Elasticidad ingreso de la demanda de importaciones y exportaciones

Estos indicadores se emplean para mostrar la presencia de los efectos estáticos, creación y desviación de comercio, en las relaciones comerciales de los países. Cabe recalcar que estos indicadores no cuantifican la proporción o monto en que se presentan la creación o desviación de comercio, sino que simplemente muestran si hay evidencias o no de la presencia de ambos efectos en el comercio realizado entre países o dentro de acuerdos de integración. A continuación, se muestran las tablas con los resultados del cálculo de estos indicadores para el caso del comercio de Ecuador como miembro de la CAN.

Tabla 18. Elasticidades ingreso de la demanda de importaciones de Ecuador desde la CAN y desde el resto del mundo, por secciones de productos y períodos

	Comercio Ecuador-CAN						Comercio Ecuador-Resto del mundo						Efecto evidenciado
	1990-94	1995-99	2000-04	2005-09	2010-12	Tasa var 1990-2012	1990-94	1995-99	2000-04	2005-09	2010-12	Tasa var 1990-2012	
S 0	-2,22	1,10	2,03	9,30	13,16	4,92	-0,84	0,03	0,38	1,31	1,74	1,08	Creación
S 2	-2,51	-2,01	0,74	1,21	2,84	0,13	-0,88	-0,03	0,58	0,71	1,01	0,15	Creación
S 3	-4,50	-1,29	0,03	0,71	28,23	5,27	-0,09	0,77	0,87	2,24	3,98	44,31	Creación
S 4	-8,54	0,33	5,72	15,45	18,79	1,20	-0,22	-0,23	-0,87	-1,24	-1,96	-9,88	Desviación
S 5	0,51	1,89	2,74	3,63	6,19	11,20	0,69	0,75	0,86	1,07	1,00	0,45	Creación*
S 6	-2,81	0,08	0,80	3,25	8,94	2,19	-2,86	0,60	0,82	1,48	2,54	0,11	Creación
S 7	-9,41	-0,05	0,28	16,37	17,16	0,82	-4,09	0,90	1,89	2,70	2,98	0,27	Creación
S 8	0,10	3,30	3,94	16,65	18,91	188,12	-3,17	0,19	0,44	3,82	0,60	0,81	Creación*
Total	-1,84	-0,13	0,38	2,99	12,04	5,54	-1,51	1,01	1,07	1,72	1,79	0,18	Creación

Elaboración: Autora

Nota: Las secciones consideradas son: S0: Productos alimenticios y animales vivos, S2: Materias primas no comestibles, exceptuando los combustibles, S3: Combustibles minerales, lubricantes y materiales relacionados; S4: Aceites, grasas y ceras de origen vegetal y animal; S5: Productos químicos y relacionados; S6: Artículos manufacturados, clasificados de acuerdo a su material; S7: Maquinaria y equipo de transporte; S8: Artículos manufacturados diversos

* En el último período se observa un cambio de tendencia, lo que evidencia una desviación de comercio.

Como se observa en el gráfico anterior, en la sección 0 las elasticidades ingreso de las importaciones de Ecuador provenientes de la CAN han ido aumentando de período en período, y lo mismo, aunque en menor proporción, ha ocurrido con las importaciones desde el resto del mundo. Estos resultados ponen en evidencia un efecto de creación del comercio para Ecuador. Las secciones 2, 3, 6 y 7 muestran tendencias muy similares a la sección 0, ya que las elasticidades ingreso de sus importaciones han ido aumentando progresivamente en cada período considerado, igual que las elasticidades ingreso de las importaciones del resto del mundo, por lo que se infiere una creación de comercio en dichas secciones también. La sección 4 presenta aumentos de las elasticidades ingreso de sus importaciones entre los períodos uno y cinco, en lo que respecta al comercio entre Ecuador y la CAN. Sin embargo, las elasticidades desde el resto del mundo para esta misma sección van disminuyendo en cada período. Por lo tanto, se puede deducir que ha existido una desviación de comercio en esta sección de productos. Las secciones 5 y 8, por su lado, muestran aumentos progresivos en las elasticidades ingreso de sus importaciones en los cinco períodos estudiados. En cuanto al comercio de ambas secciones entre Ecuador y el resto del mundo, las elasticidades ingreso de las importaciones en los primeros cuatro períodos también van en aumento. Sin embargo, en el período cinco dichas elasticidades disminuyen con respecto al resultado obtenido en el período anterior. Este comportamiento de las elasticidades muestra que, entre los períodos uno y cuatro se presentan tendencias hacia la creación de comercio, pero en el último período estudiado existió desviación de comercio en estas dos secciones de productos.

De manera general, tomando en cuenta únicamente los datos de los totales de las elasticidades ingreso de las importaciones que se encuentran al final de la tabla 18, se puede observar que ellas han ido aumentando período a período en el comercio entre Ecuador y la CAN, al igual que en el comercio entre Ecuador y el resto del mundo, por lo que se puede concluir que existen evidencias claras de que el acuerdo de la CAN sí ha permitido la creación de comercio para Ecuador. Ahora bien, se ha considerado también realizar el cálculo de las elasticidades ingreso de la demanda de exportaciones, para contar con

información complementaria de los resultados obtenidos en la tabla anterior y poder obtener conclusiones mucho más profundas.

Tabla 19. Elasticidades ingreso de la demanda de exportaciones de Ecuador hacia la CAN y hacia el resto del mundo, por secciones de productos y períodos

	Comercio Ecuador-CAN						Comercio Ecuador-Resto del mundo						Efecto evidenciado
	1990-94	1995-99	2000-04	2005-09	2010-12	Tasa var 1990-2012	1990-94	1995-99	2000-04	2005-09	2010-12	Tasa var 1990-2012	
S 0	-1,46	0,12	1,92	2,34	4,48	2,06	-0,91	-0,07	1,28	1,29	1,42	0,56	Creación
S 2	-1,39	-0,67	0,05	0,27	4,91	2,54	-3,78	-0,93	3,32	1,67	0,91	-0,76	Creación*
S 3	-33,09	-0,38	-0,05	1,11	1,95	-0,94	-0,14	-0,77	0,43	0,60	3,80	25,77	Creación
S 4	-9,93	0,90	2,79	8,15	23,22	1,34	-7,34	0,93	3,76	5,36	8,05	0,10	Creación
S 5	-2,74	0,23	1,16	1,22	6,11	1,23	-3,27	0,41	3,61	3,92	3,67	0,12	Creación**
S 6	0,25	0,28	0,47	1,36	14,16	55,24	-2,95	0,66	0,95	1,08	1,60	-0,46	Creación
S 7	0,16	0,99	1,16	2,79	25,58	154,86	-5,62	0,42	1,37	4,33	11,45	1,04	Creación
S 8	-5,00	-1,85	0,28	1,76	20,63	3,12	-0,48	-0,37	-0,06	1,49	2,42	4,02	Creación
Total	-1,98	0,56	0,84	1,26	2,49	0,26	-0,75	-0,03	0,67	0,71	2,71	2,63	Creación

Elaboración: Autora

Nota: Las secciones consideradas son: S0: Productos alimenticios y animales vivos, S2: Materias primas no comestibles, exceptuando los combustibles, S3: Combustibles minerales, lubricantes y materiales relacionados; S4: Aceites, grasas y ceras de origen vegetal y animal; S5: Productos químicos y relacionados; S6: Artículos manufacturados, clasificados de acuerdo a su material; S7: Maquinaria y equipo de transporte; S8: Artículos manufacturados diversos

* En los dos últimos períodos se observa un cambio de tendencia, lo que evidencia una desviación de comercio.

** En el último período se observa un cambio de tendencia, lo que evidencia una desviación de comercio

Si se toma en cuenta a la demanda de exportaciones en vez de la de importaciones para realizar el cálculo de las elasticidades, se observan resultados un tanto diferentes. Las secciones 0,3,6,7 y 8 presentan indicios de creación de comercio en todos los períodos considerados. La sección 2, que en el cálculo de las elasticidades ingreso de las importaciones presentaba evidencias de creación de comercio en todos los períodos, en esta ocasión muestra signos de creación de comercio en los primeros tres períodos, pero desviación en los últimos dos. En cuanto a la sección 5, ésta presenta indicios de creación de comercio en los períodos uno, dos, tres y cuatro, pero desviación de comercio en el último período, coincidiendo con los resultados obtenidos en el cálculo de las elasticidades ingreso de las importaciones.

Comparando la tasa de variación de las elasticidades del período final con respecto al inicial de ambos gráficos, se observa que existen secciones en las cuales la elasticidad ingreso de las exportaciones ha superado a la de importaciones. Estas secciones son la 2 “Materiales crudos no comestibles, excepto combustibles”, 4 “Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal”, 6 “Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material” y 7 “Maquinaria y equipo de transporte”. Este resultado significa que en estas secciones Ecuador ha podido aprovechar más las ventajas del acuerdo de integración, ya que ha logrado vender en mayor proporción a sus socios comerciales, superando a lo que ha importado. Mientras tanto, en las secciones 0 “Productos alimenticios y animales vivos”, 3 “Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos”, 5 “Productos químicos y productos conexos” y 8 “Artículos manufacturados diversos”, la tasa de variación de la elasticidad ingreso de las importaciones es mayor a la de exportaciones en el período de estudio, lo cual quiere decir que en estos grupos de productos, Ecuador ha comprado más de lo que ha logrado vender dentro de la Comunidad Andina.

Luego de analizar los resultados de las elasticidades ingreso de la demanda de importaciones y de la de exportaciones, se puede concluir que sí hay evidencias de la presencia del efecto estático de creación de comercio para Ecuador como miembro de la CAN durante el período 1990-2012, lo que constituye uno de los principales aspectos en los que se puede percibir el aprovechamiento de este acuerdo de integración.

Con la exposición de los resultados de este último indicador, culmina el marco empírico de la presente investigación. En el siguiente capítulo se presentarán las principales conclusiones que se formularon luego de analizar los resultados de este estudio.

CAPÍTULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El objetivo principal de la presente tesis ha sido determinar si el acuerdo de integración de la Comunidad Andina de Naciones ha sido aprovechado por uno de sus miembros, el Ecuador. Por aprovechamiento se entiende la obtención de beneficios en materia de comercio, evidenciados en un incremento de los montos y volúmenes de flujos comerciales, así como la diversificación de los productos de la oferta exportable de la nación, ya sean tradicionales o no tradicionales, el aumento de los intercambios intra-industriales con los otros países integrantes, además de la presencia de efectos de creación o desviación de comercio provocados por este acuerdo. Las principales conclusiones que se obtienen del análisis descriptivo y de la aplicación e interpretación de todos los indicadores de posición, de dinamismo comercial y de dinámica del comercio extrarregional seleccionados para este estudio, de lo que ha significado para Ecuador, en cuestión de aprovechamiento, el acuerdo de integración de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) en el período 1990-2012, se resumen a continuación.

En primer lugar, se debe señalar que la CAN se ha convertido en un socio comercial de gran relevancia para Ecuador en los 22 años que han sido analizados, ya que es uno de los principales compradores de sus productos de exportación. Además, ha sido la principal puerta de entrada de productos manufacturados provenientes de Ecuador. Entre los países de la CAN hay grandes complementariedades y posibilidades de comercialización que no deben ser dejadas de lado, por lo que se puede considerar que este bloque es un destino comercial muy atractivo y conveniente para nuestro país.

Ecuador, por su lado, ha tenido un buen desempeño en sus actividades comerciales con los demás miembros de la CAN desde la década del noventa del siglo pasado, y por ello ha logrado convertirse en una de las naciones más representativas dentro de este bloque. El análisis empírico ha permitido concluir que Ecuador ha mostrado incrementos en el monto y volumen de sus exportaciones destinadas hacia los países de la Comunidad Andina entre 1990-2012, al igual que en sus importaciones, en especial desde el año 1995, cuando ya estaba en vigencia el área de libre comercio en la Comunidad Andina y se

empezaba a gestar la unión aduanera en la región. Este buen desempeño contrasta con el alcanzado en el comercio con el resto del mundo. Según el estudio de la Comunidad Andina (2013e), entre 1969 y 2012, la tasa de crecimiento de las exportaciones intracomunitarias de la CAN creció a ritmos muy superiores que las destinadas hacia el mundo. Por otro lado, el indicador de productos dinámicos también permitió llegar a la conclusión de que las exportaciones que Ecuador destinó a la CAN, pero ahora en el período 1990-2012, crecieron a una tasa anual superior que aquellas que se enviaron al resto del mundo entre esos mismos años. Sin embargo, vale destacar que no todo ha sido tan fácil o satisfactorio para Ecuador dentro de este bloque andino, ya que dentro de los flujos comerciales que se han manejado con este bloque, se han presentado también pequeños quiebres en ciertos años, como en 1999 o 2009, períodos en los que se originaron serias dificultades debido a crisis internas y externas al país. Además, también se detectó en este estudio una ligera disminución en el nivel de exportaciones e importaciones de Ecuador hacia y desde la CAN entre los años 2011 y 2012, últimos años analizados, en especial en ciertas secciones de productos. No obstante, de manera general, la trayectoria comercial de Ecuador dentro del bloque andino ha sido positiva durante los años analizados en la presente investigación, y con grandes expectativas de seguirse manteniendo así para el futuro.

A pesar de lo expresado anteriormente, se pudo observar que la balanza comercial del Ecuador con sus socios andinos ha resultado deficitaria durante prácticamente todos los años analizados en este estudio. Este hecho puede explicarse por varias razones. Por un lado, debido a la pérdida de competitividad de las exportaciones ecuatorianas en el mercado de la CAN, provocada por diferenciales de inflación con Estados Unidos, que hacen que exista una apreciación real del tipo de cambio en el Ecuador, unido a la pérdida de política cambiaria, que no permite realizar devaluaciones competitivas de la moneda. Un segundo argumento que podría justificar la superioridad de las importaciones sobre las exportaciones dentro de la CAN es el fuerte desbalance entre la oferta y la demanda nacional de ciertos productos en el Ecuador, en especial de los manufacturados, y sobre todo en las secciones 5 “Productos químicos y productos conexos”, 6 “Artículos

manufacturados clasificados principalmente según el material”, 7 “Maquinaria y equipo de transporte” y 8 “Artículos manufacturados diversos”, en las que el déficit comercial es aún elevado, poniendo en evidencia que todavía existe un largo camino por recorrer en estos sectores para mejorar aún más su aportación en el mercado andino.

A partir de las importantes conclusiones presentadas con respecto al comportamiento general del comercio bilateral entre el Ecuador y los países andinos, es pertinente mencionar qué secciones de productos son las que más han destacado dentro de dicho comercio en el período seleccionado, y con qué países del grupo se han podido realizar más intercambios. Las secciones de productos 3 “Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos”, 0 “Productos alimenticios y animales vivos”, 7 “Maquinaria y equipo de transporte” y 6 “Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material” son las principales responsables del comercio entre Ecuador y la CAN, como se evidenció en el análisis descriptivo, en el resumen de las secciones que mayor participación habían generado en el comercio bilateral entre 1990-2012, y además, a través del indicador de productos dinámicos, al momento de calcular el peso de cada sección con respecto al comercio total entre la nación ecuatoriana y el bloque andino.

Estos resultados son también complementados con los obtenidos con la aplicación del índice de ventajas comparativas reveladas, el cual refleja ventajas potenciales en las secciones 3 “Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos”, 0 “Productos alimenticios y animales vivos”, 6 “Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material” y 7 “Maquinaria y equipo de transporte”, que son los que muestran un mejor desempeño, lo que refuerza además la necesidad de priorizar el desarrollo en estas áreas productivas, y en menor medida, en las secciones 5 “Productos químicos y productos conexos” y 8 “Artículos manufacturados diversos”.

Tanto el análisis descriptivo como los indicadores de productos dinámicos y de ventajas comparativas permiten constatar que, además de la primacía de las secciones 3 “Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos”, con su producto estrella, el petróleo, y 0 “Productos alimenticios y animales vivos”, que corresponde a productos alimenticios, las secciones 6 “Artículos manufacturados clasificados principalmente según

el material” y 7 “Maquinaria y equipo de transporte”, que contienen ambas bienes con mayor grado tecnológico y valor agregado, también han logrado alcanzar relevancia en el comercio bilateral entre Ecuador y las demás naciones de la Comunidad Andina, ya que su nivel de exportaciones ha ido creciendo paulatinamente, y además, lo han hecho en mayor medida que con respecto al resto del mundo. La sección 8 “Artículos manufacturados diversos” también presenta indicios del mejoramiento de su nivel comercial dentro de la CAN, aunque su crecimiento ha sido más lento que las otras dos secciones mencionadas. Por lo tanto, el mercado que se ha generado con la firma del acuerdo de integración andino ha sido un importante aliciente para el desarrollo y la diversificación de estos sectores de productos. El elevado comercio de productos manufacturados entre Ecuador y los países de la CAN se ha visto beneficiado con economías de escala en la producción y con procesos de innovación de los bienes que se han alcanzado en gran medida, lo que a su vez ha promovido el desarrollo de la industria ecuatoriana. Todo esto, sin duda alguna, ha traído grandes beneficios al país.

Las secciones de productos destacadas, nombradas previamente, la 0, 3, 6 y 7, también muestran signos de concentración de sus canastas de exportación, con respecto al comercio de Ecuador y la CAN. La sección 3 “Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos” se encuentra claramente concentrada, mientras que las secciones 0 “Productos alimenticios y animales vivos”, 6 “Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material” y 7 “Maquinaria y equipo de transporte” presentan valores de concentración moderados, con datos en ciertos períodos de tiempo que denotan la diversificación de su canasta exportable. Al establecer un parangón con el resto del mundo, se aprecia que las exportaciones ecuatorianas de cada una de estas secciones de productos dirigidas hacia estos destinos tuvieron incluso una mayor concentración. Es decir, Ecuador, de manera general, ha logrado disminuir la concentración de sus exportaciones destinadas a los países de la CAN, convirtiéndose ésta en un área que permite la diversificación de la producción y una oportunidad de desarrollo en los sectores mencionados, algo que aún no se ha logrado obtener en otros mercados ajenos a este

acuerdo de integración. De esta manera, este indicador está mostrando un aprovechamiento por parte de Ecuador del acuerdo de integración con la CAN.

Otro aspecto interesante que se evidencia en la presente investigación es la similitud que existe en las ofertas exportables de Ecuador con respecto a las de las demás naciones del bloque andino, lo cual ha propiciado intercambios de tipo intra-industrial entre los países miembros de este acuerdo, es decir, un comercio basado en bienes de sectores productivos similares, siendo el patrón de comercio predominante en la región. De hecho, el comercio intra-industrial entre Ecuador y el bloque andino ha crecido desde el inicio de la década de los noventa del siglo pasado, superando al que se ha llegado a conseguir con el resto del mundo. Estos resultados son corroborados por los índices de Grubel Lloyd obtenidos en la mayoría de las secciones de productos consideradas en el estudio, los cuales muestran tendencias hacia un comercio intra-industrial entre Ecuador y la CAN. Este hecho es visto como un buen signo de aprovechamiento por parte de Ecuador de las oportunidades que le ha brindado este acuerdo de integración, ya que, con respecto al resto del mundo, Ecuador sigue manteniendo intercambios de tipo inter-industrial en la mayoría de las secciones de productos que exporta.

El patrón de comercio entre Ecuador y el resto del mundo ha estado basado en intercambios muy inequitativos, en donde la nación ecuatoriana ha vendido, en especial a grandes potencias mundiales, bienes primarios y materias primas a precios bajos y cómodos, y a cambio ha recibido bienes industriales y manufacturados y de alto valor agregado a precios elevados, lo cual ha provocado frecuentes déficits en su balanza comercial con el mundo. Mientras tanto, con los países de la Comunidad Andina, Ecuador ha podido realizar un comercio más diverso y más equitativo en la mayoría de secciones analizadas, un comercio basado en productos de industrias del mismo tipo (comercio intra-industrial), lo cual ha resultado ser más ventajoso y justo para nuestro país. Tanto los resultados de los índices de Herfindahl-Hirschmann y de Grubel Lloyd, así como los datos presentados en el análisis descriptivo, han permitido concluir que las exportaciones intrarregionales o intracomunitarias de Ecuador a la CAN muestran sendas diferencias con aquellas que se dan extrarregionalmente, esto debido básicamente a la diferente estructura

de producción y contenido de tecnología con los que cuentan los bienes que se han comercializado y que se seguirán comercializando dentro de esta región, además de las mejores oportunidades que se brindan entre los países andinos para realizar intercambios de comercio.

Con respecto a los socios comerciales más importantes de Ecuador dentro del bloque andino, Perú se ha convertido en el país de la CAN al que Ecuador más ha exportado sus productos durante 1990-2012, mientras que Colombia es el principal proveedor de las importaciones realizadas por Ecuador en el mismo período de tiempo. Vale de igual manera acotar que Venezuela, a pesar que desde 2006 ya no forma parte de la Comunidad Andina, mantiene importantes flujos comerciales con Ecuador, siendo el segundo país desde donde esta nación importa bienes, y el tercer destino de sus exportaciones, superando a Bolivia, que es miembro vigente de la CAN, pero que no ha logrado ser tan representativo dentro del grupo.

Para todos los países andinos se mantiene la tendencia anteriormente señalada en cuanto a secciones de productos comercializadas. Las secciones 3 “Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos”, 0 “Productos alimenticios y animales vivos” y 7 “Maquinaria y equipo de transporte” son las que más se comercializan entre ellos, a pesar de que estas cuatro naciones cuentan con esos mismos productos en sus canastas de exportación. La sección 6 “Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material” tiene también una gran participación, tanto en las exportaciones como en las importaciones que realiza Ecuador hacia y desde los demás países integrantes de la CAN.

Otro resultado interesante que se puede extraer de la investigación es que el acuerdo de integración de la CAN sí ha propiciado una creación de comercio para Ecuador entre 1990 y 2012, gracias a las ventajas arancelarias que esta nación brinda a los demás países miembros, y que lo han convertido en un socio comercial más atractivo en el contexto del mercado andino. Los resultados obtenidos del cálculo e interpretación de las elasticidades ingreso de la demanda de exportaciones e importaciones, en los períodos antes y después de la conformación del área de libre comercio en la Comunidad Andina, muestran que este bloque ha contribuido mayoritariamente a una creación de comercio para Ecuador. La

mayoría de secciones de productos comercializadas por Ecuador presentan indicios de creación de comercio y muy pocos muestran evidencias de desviación de comercio en ciertos períodos. Sin embargo, si se toma en cuenta la totalidad del comercio entre Ecuador y el bloque andino (todas las secciones en conjunto), se observa que se ha presentado una creación de comercio neta. Como conclusión, en el período 1990-2012, la creación de comercio ha predominado sobre la desviación de comercio en las relaciones Ecuador-CAN. Este es otro indicativo que señala que Ecuador sí ha sacado provecho debido a su pertenencia a la Comunidad Andina en el período tomado en consideración para el presente estudio, lo que corrobora la argumentación teórica presentada en el primer capítulo.

Todos estos resultados expuestos sustentan la hipótesis planteada en esta investigación, permitiéndonos afirmar que la firma del acuerdo de integración entre Ecuador y los países andinos ha sido beneficiosa para el país entre los años 1990 y 2012, ya que gracias a él ha logrado incrementar sus flujos comerciales en monto y volumen hacia los demás países miembros, debido a las preferencias arancelarias con las que cuenta para ingresar a estos mercados. El acuerdo con la CAN ha consolidado no solo los bienes tradicionales de exportación del Ecuador, sino que también le ha permitido al país obtener ventajas comparativas en nuevas secciones de productos industriales, contribuyendo a una ampliación y diversificación de su oferta exportable, en especial de productos manufacturados, así como a un aumento de los intercambios intra-industriales con las naciones con las que ha establecido el acuerdo, beneficios que aún no ha podido obtener con sus intercambios comerciales desde y hacia destinos de otras partes del mundo. Adicionalmente, el acuerdo de la CAN ha fomentado una creación neta de comercio para Ecuador, más no una desviación de comercio, otro indicio que denota la importancia de este acuerdo para el país. Es notorio el gran impacto que el acuerdo de integración de la CAN ha generado sobre las relaciones comerciales de Ecuador. Sin lugar a dudas han prevalecido en este acuerdo los aspectos positivos sobre los negativos, que tal vez en ausencia de la integración no se hubieran podido alcanzar.

La Comunidad Andina de Naciones, si bien es un bloque poco representativo a escala mundial, que concentra un nivel de exportaciones relativamente bajo si se compara con los

flujos comerciales de otros bloques, grupos o acuerdos de integración económicos vigentes, ha resultado ser un importante mecanismo para profundizar las relaciones comerciales de Ecuador con el resto de sus miembros, aparte de que ha propiciado para el país la generación de un comercio de mayor calidad, otorgándole interesantes y alentadoras perspectivas para el futuro, lo cual es destacable.

La Comunidad Andina, además, representa un mercado amplio y extenso para sus países miembros, superior al que podrían obtener de manera individual cada uno de ellos. Todo esto ha beneficiado a Ecuador, ya que este acuerdo ha constituido una gran oportunidad para impulsar las actividades de su industria nacional, lo que ha fomentado la producción de bienes con mayor valor agregado y calidad para ser comercializados dentro de la región. Gracias a esto, los sectores productivos del país han logrado desarrollarse y pueden seguirlo haciendo con el tiempo. Por supuesto, uno de los principales agentes económicos del país que se ha visto beneficiado con las ventajas otorgadas por el acuerdo de integración de la Comunidad Andina ha sido el sector empresarial. Muchas empresas del país han logrado ingresar exitosamente con sus productos en el mercado de la CAN en los últimos años. De esta forma, el pertenecer a la CAN ha significado para Ecuador una gran plataforma de superación comercial, un mercado de oportunidades del que se ha visto favorecido, pero del que debe seguirle sacando el mejor provecho posible en los próximos años.

Luego de exponer todas las ventajas que denotan el aprovechamiento que ha obtenido Ecuador al ser miembro de la CAN, surgen varias recomendaciones para mantener los beneficios que este acuerdo le ha proporcionado a nuestro país, así como otras que pueden contribuir a mejorar el comercio de éste con otras naciones y regiones del mundo. Para empezar, es importante señalar que no parece ser una opción conveniente para Ecuador el desintegrarse del bloque andino, aspecto que se ha sido puesto en tela de discusión en varias ocasiones en los últimos años. No permanecer en el bloque significaría para Ecuador una pérdida importante de beneficios, así como un retroceso significativo para el país, que ahora más que nunca debe fortalecer su política comercial para poder incrementar y mejorar su competitividad internacional.

Como se ha evidenciado en la presente tesis, en América del Sur y Centro se han llevado a cabo varios intentos de integración desde mediados de la década del cincuenta del siglo pasado, resultando algunos infructuosos, mientras otros relativamente estables y exitosos, aunque al final todos ellos han tenido que atravesar obstáculos en su camino. En el caso de la CAN, históricamente este acuerdo ha estado expuesto a numerosos problemas, dificultades y desavenencias entre sus miembros, los cuales podrían resurgir en el futuro. A pesar de que no ha sido nada fácil unir los intereses de las naciones para concretar una unión fuerte y estable en el territorio, perdura hasta el día de hoy el anhelo de una integración plena entre todos los países de la región. En un mundo cada vez más globalizado, no es viable mantenerse completamente aislado del resto de naciones del mundo, ni tampoco pretender querer competir en los mercados internacionales de manera solitaria, sin apoyo ni cooperación con otros países, de los que se pueden obtener grandes beneficios. Por ello, es de vital importancia, por el bienestar de todos, que se eviten nuevas diferencias entre los países integrantes de la CAN, que puedan llevar a la desintegración del grupo y, por consiguiente, a la pérdida de los beneficios que ha traído a sus miembros en todo el tiempo que tiene en vigencia. En su lugar, debe impulsarse y fortalecerse constantemente la estructura del bloque andino, procurar una cohesión entre todos los miembros y articular intereses y objetivos comunes para el éxito del acuerdo de integración, que brinden ventajas a todos los implicados en él y que no busque solo satisfacer intereses de unos pocos.

Ciertamente, la experiencia que ha logrado Ecuador al ser parte de la CAN, por más de cuarenta años, le ha sido realmente útil. Por ello, dicha experiencia debería servir como un ejemplo, un modelo para ser aplicado también para el caso de otros países fuera de este acuerdo de integración, que puedan brindarle oportunidades relevantes al país en materia de comercio, y que contribuirían al desarrollo económico de nuestra nación. Adicionalmente a la búsqueda de nuevos mercados, es pertinente también enfocarse en la comercialización de nuevos tipos de bienes, es decir, en la diversificación de la oferta exportable del país, que contribuya al cambio de la matriz productiva a mediano y largo plazo. Desde la década del setenta del siglo pasado, Ecuador ha dependido mayoritariamente de la comercialización

del petróleo, aun siendo éste un recurso natural no renovable que se agotará, según estudios, en un futuro próximo, lo cual puede llegar a ocasionar un fuerte impacto económico al país si no se comienza una transición desde ahora. La alternativa más coherente y apropiada en este caso es fomentar nuevas fuentes de ingresos comerciales para el país, que sean más sostenibles en el tiempo, pero igualmente competitivas y convenientes, de manera que puedan permitir avanzar hacia el progreso e industrialización de la economía de la nación. Así, Ecuador debe enfocarse en la comercialización de productos no tradicionales que le puedan brindar una ventaja más representativa y sostenible en nuevos mercados internacionales, y dejar así de basar sus fortalezas, primero, en la venta de productos tradicionales, que aunque han otorgado grandes ganancias al país, no son suficientes para lograr el progreso que se anhela, y segundo, en los mismos socios tradicionales, con los que las oportunidades comerciales a veces son muy sesgadas, por lo que no parecen alentadoras a largo plazo.

Ambas recomendaciones presentadas deben ser consideradas por todos los agentes involucrados en el desarrollo económico de Ecuador. Por un lado, por las empresas del país, que han ejercido un papel fundamental en el aprovechamiento de las ventajas otorgadas por la CAN, convirtiéndose quizás en las más beneficiadas con este acuerdo, como se planteó antes. El sector empresarial debe contar con la infraestructura adecuada, que le permita mantener e incrementar sus ritmos de producción y trabajo, necesarios para hacer frente a mercados existentes y potenciales. Además, las empresas deben cultivar un alto espíritu de emprendimiento, para tomar en cuenta las oportunidades comerciales que se le presenten, y tener la capacidad de innovarse constantemente, para que así estos agentes se mantengan siempre a la vanguardia, y que sepan cómo seguir aprovechando los espacios y las enseñanzas que la integración andina les ha venido otorgando en estos años, y aplicar esos conocimientos y vivencias ya adquiridas en territorios y regiones que brinden nuevas perspectivas de desarrollo.

También en ese sentido, es importante resaltar el papel que debe ejercer el Gobierno ecuatoriano y otros agentes, como las instituciones financieras y los organismos de promoción de exportaciones, en el apoyo a las actividades empresariales del país. Es

fundamental que el Gobierno priorice el desarrollo de los sectores productivos que ya se han beneficiado de las oportunidades de entrada en el mercado andino, pero que ciertamente también pueden tener cabida en otros mercados. Enhorabuena, esta iniciativa ya se ha comenzado a llevar a cabo en el país. Por otro lado, también es importante que se reduzcan las trabas burocráticas a la importación de bienes de capital que aún siguen existiendo, así como excesivos impuestos vigentes como el de salida de divisas, que entorpecen y obstaculizan el comercio de la nación. Las instituciones financieras de Ecuador deben también ejercer su papel en la búsqueda de nuevas y óptimas oportunidades para las empresas del país, así como en brindar siempre su apoyo a ellas en cuestión de financiamiento, promoción al emprendimiento y a la innovación.

Sin embargo, el fomento y desarrollo de la industria ecuatoriana, así como la diversificación de la oferta exportable del país, logros obtenidos gracias al acuerdo de integración la CAN y que son posibles de replicar para el caso del comercio de Ecuador con otros países, no podrán ser posibles si no se cuenta con mercados en donde exista una demanda alta y estable de aquellos bienes provenientes de industrias que entrarán en el proceso de cambio de la matriz productiva. Por esta razón, sería trascendental analizar profundamente los mercados en los cuales se desee entrar, de modo que el cambio propuesto resulte ser exitoso y rentable para el país, y que no se tornen infructuosos los esfuerzos que ya se han conseguido en esta materia. En este sentido, sería interesante que se tomen, como una buena opción, mercados de países con grados de desarrollo similares a los de Ecuador, con los que se pueda contar con complementariedades importantes al momento de establecer comercio. Dicha labor debe ser realizada por los hacedores de política comercial e instituciones de promoción de exportaciones del país, quienes deberían analizar el establecimiento de relaciones comerciales con otros países o la firma de nuevos acuerdos de integración que resulten convenientes y que permitan un avance comercial, más no un retroceso, como ofrecen algunos tratados de libre comercio que buscan entrar en vigencia en el país. Si bien Ecuador aún no ha logrado instaurar en mercados externos, con los que aún no se poseen acuerdos, un comercio mucho más especializado y de mayor valor agregado, como el que sí se ha dado en la CAN, eso no significa que no tenga potencial de

hacerlo para el futuro, puesto que son evidentes las ventajas comparativas que ya posee en estos tipos de artículos, que le pueden permitir competir exitosamente contra otros países.

Para finalizar, es relevante mencionar que esta investigación ha constituido tan sólo un repaso preliminar de lo que ha significado el acuerdo de la Comunidad Andina de Naciones para Ecuador, en el período 1990-2012. Se espera que los resultados, conclusiones y recomendaciones aquí presentadas sean de utilidad para estudios presentes y futuros, que busquen responder nuevas preguntas y profundizar acerca del desempeño obtenido por Ecuador como parte de la CAN en períodos de tiempo más extensos o reducidos, o a su vez, contribuir al análisis de los demás países miembros de este acuerdo de integración, o de naciones pertenecientes a otros acuerdos de integración que existan en la región o en el mundo. Asimismo, se busca que este estudio pueda servir de guía para implementaciones y ajustes en materia comercial para Ecuador, que le permitan mantener y consolidar el lugar al que ha logrado llegar en los últimos años, así como abrirse a nuevas oportunidades de desarrollo y progreso que le sirvan para mejorar su condición en los mercados internacionales en los que considere participar más adelante.

Bibliografía

- Acosta, Jaime (2006). “La desintegración andina”. *Nueva Sociedad*, No. 204: 4-13.
- Acosta, Jorge (1996). “Algunos fundamentos de la teoría general de la integración económica internacional”. *Serie de Ensayos y Monografías*, No. 80: 1-21.
- Aguayo, Eva; Portillo, Saskia y Pilas Expósito (2001). “Crecimiento económico en los países de la Comunidad Andina. 1987-1996”. *Estudios Económicos de Desarrollo Internacional*, Vol. 1:55-68
- Alarcón, Silverio (2010). “Un modelo de equilibrio parcial para el mercado de aceite de oliva”. Disponible en <http://aeaa.webs.upv.es/aeaa/ficheros/IVcongreso/alar.pdf>, visitado en Julio 1 de 2013.
- Álvarez, Jaime (1971). “La cláusula de la Nación Más Favorecida en el tratado de Montevideo. Orígenes y proyecciones”. *Revista de la Facultad de Derecho de México*, No. 81: 602-617.
- Álvarez, Jaime (1979). “El GATT: antecedentes y propósitos”. *Jurídica*, No. 11: 109-136.
- Álvarez, Mariano (2012). “Herramientas para el análisis del aprovechamiento de acuerdos comerciales: el caso del tratado entre Chile y los Estados Unidos”. *CEPAL-Serie Comercio Internacional*, No. 117: 1-37.
- Anderson, Michael (1986). “Estimación de los beneficios de la integración económica en América Latina”. *Integración Latinoamericana*, No. 113: 3-12.
- Aquino, Carlos (2000). “El Perú frente a los procesos de integración: estrategias para una mejor inserción económica”. *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos*, No.19: 67-78.
- Aragão, José María (1968). *La teoría económica y el proceso de integración de América Latina*. Buenos Aires: Compañía Impresora Argentina.
- Arias, Joaquín y Oswaldo Segura (2004). “Índice de ventaja comparativa revelada: un indicador del desempeño y de la competitividad productivo-comercial de un país”. *InterCambio*, No.4: 1-10.

- Ascárraga, Wilmar (2004). “Costos y beneficios de la integración del hemisferio occidental: testeando el modelo de gravedad en datos de panel, 1980-1999”. *Desarrollo y Sociedad*, Vol. 53: 1-43.
- Asociación Latinoamericana de Integración-ALADI (2012). Disponible en [http://www.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/d61ca4566182909a032574a30051e5ba/15e01be9c99d7623032579db005b89b3/\\$FILE/Libro_Evoluci%C3%B3n_comercio_intraindustrial_ALADI.pdf](http://www.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/d61ca4566182909a032574a30051e5ba/15e01be9c99d7623032579db005b89b3/$FILE/Libro_Evoluci%C3%B3n_comercio_intraindustrial_ALADI.pdf), visitado en Julio 2 de 2013.
- Avery, William y James Cochrane (1972). “Subregional Integration in Latin America: The Andean Common Market”. *Journal of Common Market Studies*, Vol.11: 85-102.
- Ávila, Antonio (2008). “La participación del sistema GATT-OMC en la gobernanza mundial”. *ICE*, No. 843: 45-59.
- Baier, Scott y Jeffrey Bergstrand (2004). “Economic determinants of free trade agreements”. *Journal of International Economics*, Vol. 64: 29– 63.
- Baier, Scott; Bergstrand, Jeffrey y Roland Mariutto (2011). “The Growth of Bilateralism”. *Cage Online Working Papers Series*, No. 12. Disponible en http://www3.nd.edu/~jbergstr/working_papers.html. Visitado en Noviembre 15 de 2013.
- Bajo, Óscar (1996). “Teorías del comercio internacional. Una panorámica”. *Revista Ekonomiaz*, No. 36: 12-27.
- Balassa, Bela (1964). *Teoría de la integración económica*. México D.F. :Uteha
- Balassa, Bela (1974). “Trade creation and trade diversion in the European Common Market. An appraisal of the evidence”. *The Manchester School*, Vol. 42: 93-135.
- Barrón, Ricardo (1999). “La Comunidad Andina: mercado estratégico para los productos agroindustriales peruanos”. *Quipukamayoc*, No. 2: 1-5.
- Base de datos UNCOMTRADE. Disponible en <http://comtrade.un.org/>
- Base de datos del Banco Central del Ecuador.
- Benegas, Alberto y Martín Krause (1994). “El libre comercio y los acuerdos de integración regional”. *Libertas 21*, No. 9: 1-69

- Berrettoni, Daniel y Martín Cicowiez (2005). “El acuerdo de libre comercio Mercosur-Comunidad Andina de Naciones: una evaluación cuantitativa”. *CEPAL-Serie Estudios Estadísticos y Prospectivos*, No 33: 1-45.
- Bhattacharya, Swapan y Biswa Bhattacharyay (2007). “Gains and losses of India-China trade cooperation: a gravity model impact analysis”. *CESifo Working Paper*, No.1970:1-33.
- Blanes, José y Juliette Milgram (2010). “Impacto de la liberalización comercial de Marruecos sobre las exportaciones por regiones”. *Revista de Economía Aplicada*, Vol.18: 63-90.
- Bocanegra, Carmen y Miguel Ángel Vásquez (2011). “Integración económica: Walmart por el mundo”. *Comercio Exterior BANCAMEX*, No.5: 28-36.
- Brada, Josef y José Méndez (1985). “Economic Integration among developed, developing and centrally planned economies: a comparative analysis”. *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 67: 549-556.
- Brühlhart, Marius (2002). “Marginal intra-industry trade: towards a measure of non-disruptive trade expansion” En *Frontiers of Research on intra-industry trade*, P.J. Lloyd y Hyun Hong Lee (eds.): 109-130. Basingstoke: Palgrave.
- Bukhari, Adnan (2005). “An empirical analysis of the Linder theory of International Trade for South Asian countries”. *The Pakistan Development Review*, Vol. 44: 307-320.
- Bulmer-Thomas, Victor (1998). “The Central American Common Market: from close to open regionalism”. *World Development* , No. 2: 313-322.
- Bustos, Claudia (2010). “La Comunidad Andina: historia de sueños y desencuentros”. *Diálogos de la Comunicación*, No. 79: 1-11.
- Camino, María Salomé (2011). “La Comunidad Andina y el interregionalismo con la Unión Europea”. *Integrar*, No. 66: 1-24
- Campuzano, Juan Carlos (2012). “Dinamismo comercial y competitividad en el Ecuador: análisis y perspectivas”. *Universidad Católica de Guayaquil-Apuntes de Economía Aplicada*, No. 1: 45-88.

- Candial, Ana y Francisco Javier Lozano (2008). “Aplicación de una ecuación de gravedad al comercio intraeuropeo período (1996-2005)”. Disponible en <http://web.usal.es/~anisi/MA/Laura/trabajos/Gravedad.pdf>, visitado en Junio 28 de 2013.
- Cárdenas, Mauricio y Camilo García (2004). “El modelo gravitacional y el TLC entre Colombia y Estados Unidos”. Disponible en <http://www.fedesarrollo.org.co/wp-content/uploads/2011/08/WP-No.-27-El-modelo-gravitacional-y-el-TLC.pdf>, visitado en Julio 2 de 2013
- Cardenete, Manuel (2009). “Los modelos de equilibrio general aplicado: una revisión de los principales campos de aplicación a nivel internacional”. *Revista de Economía Mundial*, No. 23: 67-86.
- Cardona, Diego (2008). “América Latina, entre el modelo europeo y los acuerdos de libre comercio: ¿qué clase de integración queremos?”. En *Las paradojas de la integración en América Latina y el Caribe*, Josette Altmann y Francisco Rojas (coords.): 67-90. España: Siglo XXI-Fundación Carolina.
- Cardona, Giovanni (2010). “La integración regional en Europa y América Latina: reflexiones desde la óptica de las teorías de las relaciones internacionales y de la economía”. *Lupa Empresarial*, No. 12: 12-22.
- Casas, Andrés y María Elvira Correa (2007). “¿Qué pasa con la Comunidad Andina de Naciones?”. *Papel Político*, No. 2: 591-632.
- Chiriboga, Manuel (2009). “¿Es la CAN un acuerdo vigente de integración?” Disponible en http://www.fes-ecuador.org/media/pdf/Policy_Paper_CAN.pdf, visitado en Julio 9 de 2013.
- Chuecos, Alicia (2006). “Efectos de la inserción de Venezuela en el Mercosur sobre sus flujos comerciales totales”. *Aldea Mundo*, Vol. 11:19-38.
- Cicowiez, Martín et al. (2008). “Estudio de factibilidad de un Acuerdo de Libre Comercio Mercosur-Corea: análisis del impacto para la Argentina”. *Revista del CEI*, Vol 11: 55-81.

- Comisión Económica para América Latina y el Caribe-CEPAL (1999). “Efectos sociales de la globalización en la economía campesina. Reflexiones a partir de experiencias en México, Honduras y Nicaragua”. Disponible en <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/8/9558/1382.pdf>, visitado en Junio 16 de 2013.
- Comunidad Andina (2004). “35 años de integración económica y comercial. Un balance para los países andinos”. Disponible en http://www.comunidadandina.org/public/libro_36.htm, visitado en Enero 10 de 2014.
- Comunidad Andina (2009). “Somos Comunidad Andina”. Disponible en http://www.comunidadandina.org/Upload/201166184831folleto_somosCAN.pdf , visitado en Julio 4 de 2013.
- Comunidad Andina (2013a). “Estadísticas Andinas”. Disponible en <http://estadisticas.comunidadandina.org/eportal/>, visitado en Julio 19 de 2013.
- Comunidad Andina (2013b). “Cronología”. Disponible en <http://www.comunidadandina.org/Cronologia.aspx>, visitado en Noviembre 28 de 2013.
- Comunidad Andina (2013c). “Comercio Exterior en la Comunidad Andina 2012”. Disponible en <http://www.iadb.org/intal/intalcdi/pe/2011/08022.pdf>, visitado en Febrero 10, 2014
- Comunidad Andina (2013d). “44 años de integración comercial de Bienes en la Comunidad Andina 1969-2012”. Documento Estadístico. Disponible en http://estadisticas.comunidadandina.org/eportal/contenidos/2250_8.pdf, visitado en Febrero 10, 2014.
- Comunidad Andina (2013e). “Dimensión económico comercial de la Comunidad Andina. Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú”. Disponible en http://www.comunidadandina.org/Upload/2013422163744Folleto_Dimension.pdf, visitado en Marzo 3 de 2014.

- Comunidad Andina (2014). "Somos Comunidad Andina". Disponible en: <http://www.comunidadandina.org/Quienes.aspx>, visitado en Abril 28 de 2014.
- Conesa, Eduardo (1982). "Conceptos fundamentales de la integración económica". *Integración Latinoamericana*, No. 8: 1-26.
- Creamer, Germán (2004). "Regionalismo abierto en la Comunidad Andina: ¿creación o desviación de comercio?". *El Trimestre Económico*, Vol. 71: 45-71.
- Crespo, Horacio (1989). "A propósito da polémica entre Ballance-Forstner-Murray e Bowen sobre a medida da ventagem comparativa". *Instituto Superior de Economía- Documento de Trabajo*, No. 8: 1-14.
- Cuervo, Mauro (2000). "El sistema de integración económica y la importancia de los efectos estáticos". *Análisis Económico*, No.32: 111-130.
- Da Silva, Julimar (2012). "La Comunidad Andina". *Mediterráneo Económico*, Vol. 22: 285-294.
- D'Elía, Carlos y Carlos Galperín (2008). "Acuerdo de Libre Comercio Mercosur-Israel: análisis del impacto para la Argentina". *Revista del CEI*, Vol. 11: 65-86.
- De la Reza, Germán (2005). "Creación y desviación de comercio en el regionalismo latinoamericano: nuevos argumentos de un viejo debate". *Comercio Exterior*, No. 7: 613-626.
- Dornbusch, Rudiger (1989). "Los costes y beneficios de la integración económica regional. Una revisión". *Pensamiento Iberoamericano*, No. 15: 25-54.
- Duarte, Carlos y Alisbert Rivero (2008). "El comercio agroalimentario entre Colombia y Venezuela en el año 2000: ¿comercio interindustrial o intraindustrial?". *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, No. 107: 1-5.
- Durán Lima, José et al.(2008). "Acuerdo de Asociación Centroamérica-Unión Europea: evaluación utilizando Equilibrio General Computable y Equilibrio Parcial". *CEPAL-Colección Documentos de proyectos*: 1-56.
- Durán Lima, José y Vivianne Ventura-Dias (2003). "Comercio intrafirma : concepto, alcance y magnitud". *CEPAL-Serie Comercio Internacional*, No. 44: 1-81.

- Durán Lima, José, De Miguel, Carlos, y Andrés Schuschny (2007). “Acuerdos de libre comercio entre los países andinos y los Estados Unidos: ¿cuánto se puede esperar de ellos?”. *Revista de la CEPAL*, No. 91: 67-94.
- Durán Lima, José y Mariano Álvarez (2008). “Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial”. *CEPAL-Colección Documentos de Proyectos*: 1-43.
- Durán Lima, José y Alessia Lo Turco (2010). “El comercio intrarregional en América Latina: patrón de especialización y potencial exportador”. En *Los impactos de la crisis internacional en América Latina: ¿hay margen para el diseño de políticas regionales?*, María Inés Terra y José Durán Lima (coords.): 91-148. Montevideo: Red Mercosur.
- Evia, Pablo y Osvaldo Pericón (2012). “¿Son importantes los acuerdos en el comercio internacional de Bolivia?” Disponible en <http://www.bcb.gob.bo/eeb/sites/default/files/paralelas5eeb/jueves/EconomiaInternacional/Katherine%20Capra.pdf>, visitado en Junio 12 de 2013.
- Fairlie, Alan (2002). “Algunos desafíos para la integración andina”. En *Del TLC al Mercosur: integración y diversidades en América Latina*, Víctor Villafañe y Jorge Rafael Di Masi (coords.): 231-258. México: Siglo XII Editores.
- Feenstra, Robert y Alan Taylor (2011). *Comercio Internacional*. Barcelona: Editorial Reverte.
- Fernández, Adolfo y Patricio Pérez (2007). “Integración comercial y crecimiento económico: una visión crítica”. *Problemas del Desarrollo*, No. 152: 193-206.
- Fernández-Ardavín, Ana e Inmaculada Hurtado (2005). “Análisis del acuerdo comercial con Chile y sus repercusiones sobre el comercio exterior español”. *Revista ICE*, No. 825: 249-269.
- Fernández de Córdoba, Santiago (2012). “La nueva ola de integración comercial en la región”. *Nueva Revista de Política, Cultura y Arte*, No. 107: 1-9.
- Fosatti, Verónica e Ivana Doporto (2007). “Productos no agrícolas: barreras a la importación y desequilibrios en las negociaciones en la OMC”. *CEI*, No. 8: 49-74.

- Freund, Caroline y Emanuel Ornelas (2010). "Regional trade agreements. Blessing or burden?" *Centre Piece*: 16-19.
- Fuentes, Alfredo (2006). "Situación actual y perspectivas de la Comunidad Andina". *Oasis*, No 12: 361-365.
- Galinsoga, Albert (2010). "La dimensión Iberoamericana de España: constantes históricas y aspectos recientes". En *España, la Unión Europea y la integración latinoamericana*, Joaquín Roy y Roberto Domínguez (editores):91-115. Miami: Ediciones Universal.
- García, Álvaro (2010). "De la ventaja comparativa a la ventaja competitiva: una explicación al comercio internacional". *Publicaciones ICESI*, No. 60: 47-62.
- Giraldo, Francisco (2006). "Antecedentes y posibles ventajas y desventajas del Tratado de Libre Comercio (TLC) para un país como Colombia". *Apuntes del CENES*, Vol. 25, No. 42: 2-27.
- Gómez, Antonio (2005). "Simulación de políticas económicas: los modelos de equilibrio general aplicado". *Cuadernos Económicos del ICE*, No. 69: 197-217.
- Gómez, Daniel; Pereira, Catherine y Loly-Aylú Gaitán (2013). "Impacto de un TLC en el comercio entre Colombia y Turquía". *Cuadernos de Administración*, Vol. 26: 159-199.
- González-Martínez, Rolando (2008). "Market structure, entrance conditions and optimal number of banks in the Bolivian Financial System: a concentration and industrial mobility indicators approach". Disponible en http://mpr.aub.uni-muenchen.de/14012/1/MPRA_paper_14012.pdf, visitado en Julio 5 de 2013.
- González, Guadalupe (2001). "Las estrategias de política exterior de México en la era de la globalización". *Foro Internacional*, No. 41: 619-671.
- González, Raquel (2011). "Diferentes teorías del comercio internacional". *ICE*, No. 858: 103-117.
- Gordo, Esther; Gil, María y Miguel Pérez (2003). *Los efectos de la integración económica sobre la especialización y distribución geográfica de la actividad industrial en los países de la UE*. Madrid: Imprenta del Banco de España.

- Gracia, Maximiliano (2009). "La nueva teoría del comercio internacional en la posmodernización de la economía global". *Temas de Ciencia y Tecnología*, No. 37: 19-22.
- Guerra-Borges, Alfredo (2003). "Sobre la teoría neoclásica de la integración". *Problemas del desarrollo*, Vol. 34: 8-27.
- Guinart, Martín (2008). *Integración económica: un análisis teórico de la integración*. Buenos Aires: Centro Argentino de Estudios Internacionales.
- Gutiérrez, Alejandro (1999). "La Comunidad Andina de Naciones: balance y perspectivas". *Aldea Mundo*, Vol. 2: 27-34
- Gutiérrez, Miguel Ángel (2002). "Un análisis político prospectivo para América Latina a partir de los efectos de la globalización". *Estudios Internacionales*, No. 138 129-150.
- Herdero, Isabel (2001). "La Organización Mundial de Comercio: antecedentes, situación, perspectivas". *Revista de Economía Mundial*, No 4: 13-30.
- Hernández, René (2006). "Guía básica de conceptos y nomenclaturas de bases de datos y aplicaciones de comercio internacional". Disponible en <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/0/29250/L784.pdf>, visitado en Julio 4 de 2013.
- Instituto Boliviano de Comercio Exterior (2009). "Análisis del comercio exterior de Bolivia y aprovechamiento de acuerdos preferenciales". *Revista Comercio Exterior*, No. 173: 1-18.
- Jácome, Hugo y Martín Cicowiez (2012). "El Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea: efectos económicos y distributivos para el Ecuador". En *El retorno de las carabelas: Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea*, Hugo Jácome (coord.):93-138. Quito: FLACSO.
- Jáuregui, Julio (2010). "Ventajas y desventajas de la integración". Disponible en: <http://juliojaureguimedina.blogspot.com/2010/03/ventajas-y-desventajas-de-la.html>, visitado en Noviembre 8, 2013.

- Jiménez, Félix y Erick Lahura (1998). “La nueva teoría del comercio internacional”. *Pontificia Universidad Católica del Perú-Documento de trabajo*, No. 49: 1-118.
- Kimura, Fukunari y Lee Hyun-Hoon (2006). “The Gravity equation in International Trade in services”. *Review of World Economics*, No 1: 92-121.
- Kraus, Germán (2007). *Bases para el comercio internacional*. Buenos Aires: Archivos del Sur.
- Krueger, Anne (1995). “Free trade agreements vs. Customs Unions”. *Journal of Development Economics*, No 1: 169-187.
- Krugman (1979). “Increasing returns, monopolistic competition, and international trade”. *Journal of International Economics*, Vol. 9: 469-479.
- Krugman, Paul y Maurice Obstfeld (2009). *International Economics. Theory and Policy*. Boston: Pearson.
- Kuwayama, Mikio y José Durán Lima (2003). “La calidad de la inserción internacional de América Latina y el Caribe en el comercio mundial”. *CEPAL-Serie Comercio Internacional*, No. 26:1-72.
- Lamelas, Nélica; Aguayo, Eva y María Teresa Cancelo (2005). “Integración y crecimiento económico en la Comunidad Andina: más allá de la apertura comercial”. *Revista Galega de Economía*, Vol. 14: 1-10.
- Lancaster, Kelvin (1980). “Competition and product variety”. *Journal of Business*, Vol. 53: 79-103.
- Leão, Emanuel y Pedro Leão (2009). “Trade based on economies of scale under monopolistic competition: a clarification of Krugman’s model”. *Technical University of Lisbon-Working papers*: 1-13.
- Linder, Staffan (1961). *An essay on trade and transformation*. Nueva York: Wiley.
- Lucángeli, Jorge (2007). “La especialización intraindustrial en Mercosur”. *CEPAL-Serie Macroeconomía del Desarrollo*, No 64: 1-91.
- Maesso, María (2011). “La integración económica. Tendencias y desarrollos de la teoría económica”. *ICE*, No. 858: 119-132.

- Martín, Clara y Juan Ramírez (2004). “El impacto económico de un acuerdo parcial de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos”. *Revista de la CEPAL- Serie Estudios y Perspectivas*, No. 7: 1-51.
- Martínez, Ángel (2003). “Reflexión metoológica en torno a la globalización”. *Economía Mundial*, No. 9: 83-110.
- Mayorga, José y Clemencia Martínez (2008). “Paúl Krugman y el nuevo comercio internacional”. *Criterio Libre*, No. 8: 73-86.
- McCallum, John (1995). “National borders matter: Canada-U.S Regional trade patterns”. *American Economic Review*: 615-623.
- Mendoza, Carolina (2010). “Integración y comercio exterior. Correlaciones en la Comunidad Andina de Naciones y el Mercado Común del Sur, período 1999-2008”. Tesis, Universidad de Sevilla.
- Mill, John Stuart (1848). *Principios de Economía Política*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú-MCETP (2012). “Estudio de aprovechamiento del TLC Perú-China. Segundo año de vigencia”. Disponible en http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/china/tlc_peru_china_2_ano_ogee_oeei_mayo_12.pdf, visitado en Junio 27 de 2013.
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia-MCITC (2011). “Turquía y Colombia: ¿economías complementarias?”. Disponible en www.tlc.gov.co/descargar.php?id=58320, visitado en Julio 7/2013.
- Moneta, Carlos (1994). “Los procesos de globalización, reflexiones sobre su concepción y efectos sobre la evolución del sistema mundial”. *Estudios Internacionales*, No. 106: 173-196.
- Morales, Gustavo (2006). “Introducción: diversidad de experiencias y multiplicidad de lógicas en los procesos de integración del presente”. En *Incentivos y dificultades para a integración en el siglo XXI*, Gustavo Morales (editor):11-18. Cali: Sello Editorial Javeriano.

- Morales, María Esther (2007). “Un repaso a la regionalización y el regionalismo: los primeros procesos de integración regional en América Latina”. *Revista CONfines*, Vol. 6: 65-80.
- Morón, Eduardo (2005). “Evaluación del impacto del TLC en la economía peruana”. Disponible en http://www.up.edu.pe/ciup/SiteAssets/Lists/JER_Jerarquia/EditForm/20060918110103_DD-05-01.pdf, visitado en Julio 2 de 2013.
- Ocampo, José (1991). “Las nuevas teorías del comercio internacional y los países en desarrollo”. *Pensamiento Iberoamericano*, No. 20: 2-14.
- O'Rourke, Kevin y Jeffrey Williamson (2006). *Globalización e historia: la evolución de la economía atlántica en el siglo XIX*. Cambridge: The MIT Press.
- Organización Mundial de Comercio (2013a). “Los principios del sistema de comercio” Disponible en http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact2_s.htm, visitado en Julio 9 de 2013.
- Organización Mundial de Comercio (2013b). “Estadísticas del comercio internacional 2013”. Disponible en http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/its2013_s/its13_highlights1_s.pdf, visitado en Marzo 3, 2014.
- Pal, Parthaprathim (2005) “Regional Trade Agreements in a Multilateral Trade Regime; an overview”. *Quarterly journal of Indian Institute of Foreign Trade*, Vol. 40:27-48.
- Pereira, Catherine, Daniel Gómez y Luis Herrera (2012). “The Colombia-Canada free trade area: a partial equilibrium simulation”. *Semestre Económico*, No. 31: 15-42.
- Pérez, Wilson y Miguel Acosta (2005). “Modelo ecuatoriano de Equilibrio General Aplicado (MEEGA)”. *Cuestiones Económicas*, No. 2: 5-46.
- Pizarro, Roberto (1995). “Renovación y dinamismo de la integración latinoamericana en los años noventa”. *Estudios Internacionales*, No. 110: 198-222.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo-PNUD. (2003). *Informe de Desarrollo Humano en la Paz y Oruro 2003*. Texas: University of Texas.

- Puyana, Alicia (2003). “El camino mexicano hacia el regionalismo abierto: los acuerdos de libre comercio de México con América del Norte y Europa”. *CEPAL- Serie Comercio Internacional*, No. 35: 1-82.
- Quitral, Máximo (2009). “La integración económica latinoamericana en tiempos de crisis: alcances y limitaciones para su consolidación”. *Nueva Sociedad*, No. 222: 30-40.
- Reina, Mauricio y Sandra Zuluaga (2008). “Comercio y pobreza: análisis comparativo de la evidencia para América Latina”. *CEPAL-Serie Comercio Internacional*, No. 87:1-65.
- Reina et al (2009). “Factibilidad de un tratado de libre comercio entre Colombia y la República de Corea”. *Fedesarrollo-Working Papers*, No. 49: 1-94.
- Reyes, Silvia y Sergio Jiménez (2012). “Composición de las exportaciones y crecimiento económico en la Comunidad Andina de Naciones”. *Lecturas de Economía*, No. 77: 53-90.
- Riquelme, Alfredo y Michelle León (2003). *La globalización: historia y actualidad*. Santiago de Chile: Editora e Imprenta Maval.
- Riveiro, Dolores (2005). “Efectos potenciales de un proceso de integración económica. La experiencia de América Latina”. *Revista Galega de Economía*, No 2: 1-34.
- Robinson, Sherman y Karen Thierfelder (1999). “Trade Liberalization and Regional Integration the Search for Large Numbers”. *The Australian Journal of Agriculture and Research Economics*, Vol. 46:585-604.
- Rodil, Óscar y Jorge López (2011). “Efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte sobre el comercio de México: creación de comercio y especialización intraindustrial”. *Revista de Economía Mundial*, Vol. 27: 249-278.
- Rojas, Jorge (2004). “El mercantilismo”. Disponible en <http://departamento.pucp.edu.pe/economia/images/documentos/DDD234.pdf>, visitado en Junio 4 de 2013.
- Romero, José (2009). “Medición del impacto de los acuerdos de libre comercio en América Latina: el caso de México”. *CEPAL- Serie Estudios y Perspectivas*, No. 114: 1-60.

- Rosales, Hugo (2006). "Análisis de la relación bilateral entre México y Australia y su aprovechamiento en el APEC". Tesis, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo.
- Rose, Andrew (2002). "Estimating protectionism through residuals from the gravity model". Disponible en <http://faculty.haas.berkeley.edu/arose/WEO.pdf>, visitado en Julio 13 de 2013.
- Rouquié, Alan (2005). "Globalización y democracia en América Latina". *Estudios Internacionales*, No. 148: 5-19.
- Sanahuja, José (2007). "Regionalismo e integración en América Latina: balance y perspectivas". *Pensamiento iberoamericano*: 75-106.
- Sánchez, Juan Carlos (2007). "Aplicación del índice de Ventajas Comparativas Reveladas (IVCR) al comercio entre El Salvador y Estados Unidos". Disponible en <http://bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/category/1639836357.pdf>, visitado en Julio 3 de 2013.
- Sánchez, Marco y Rob Vos (2005). "Impacto del CAFTA en el crecimiento, la pobreza y la desigualdad en Nicaragua. Una evaluación ex-ante con un modelo de equilibrio general computable dinámico". Disponible en http://www.undp.org.ni/files/doc/1177456066_Impacto%20del%20CAFTA.pdf, visitado en Julio 5 de 2013.
- Sánchez-Ancochea, Diego (2007). "La globalización en países pequeños en desarrollo: Nicaragua en perspectiva comparada". *Revista Mexicana de Sociología*, No. 2: 199-242.
- Secretaría de Estado de Industria y Comercio (SEIC) y Dirección de Comercio Exterior y Administración de Tratados Comerciales (DICOEX) (2009). "Informe: Seguimiento a los acuerdos comerciales, Enero-Diciembre 2008". Disponible en [http://www.seic.gov.do/media/10811/20084%20Informe%20Seguimiento%20Acuerdo%20Comerciales%20Ene-Dic%20%20%20\(2008\).pdf](http://www.seic.gov.do/media/10811/20084%20Informe%20Seguimiento%20Acuerdo%20Comerciales%20Ene-Dic%20%20%20(2008).pdf), visitado en Agosto 29 de 2013.

- Selaive, Jorge (1998). "Comercio intraindustrial de Chile". *Banco Central de Chile- Documento de Trabajo*, No. 44: 1-36.
- Shoven, John y John Walley (1984). "Applied general equilibrium models of taxation and international trade: an introduction and survey". *Journal of Economics Literature*, No. 3: 1007-1051.
- Sierra, Lya (2006). "Acuerdo CAN-MERCOSUR en el actual escenario de integración mundial". En *Incentivos y dificultades para la integración en el siglo XXI*, Gustavo Morales (editor): 205-219. Cali: Sello Editorial Javeriano.
- Signoret, José (2006). "Efectos de los tratados de libre comercio en el comercio exterior: predicciones para Puerto Rico de cara al CAFTA-RD". *Fórum Empresarial*, Vol. 11:2-28.
- Silva, Verónica y Ana María Álvarez (2006). "Cooperación en políticas de competencia y acuerdos comerciales de América Latina y el Caribe: desarrollo y perspectivas". *CEPAL-Serie Comercio Internacional*, No. 73: 1-40.
- Smith, Adam (1776). *Investigación y causas de la naturaleza de la riqueza de las naciones*. Madrid: Alianza Editorial.
- Sobrino, Luis (2002). "Competitividad y ventajas competitivas: revisión teórica y ejercicio de aplicación a 30 ciudades de México". *Estudios Demográficos y Urbanos*, No 2: 311-336.
- Solé, Carlota y Lorenzo Cachón (2006). "Globalización e inmigración: los debates actuales". *Reis*, No. 116: 13-52.
- Soria, Víctor (2005). *Integración económica y social de las Américas. Una evaluación del libre comercio*. México D.F.: ITACA.
- Steinberg, Federico (2004). "La nueva teoría del comercio internacional y la política comercial estratégica". Disponible en www.eumed.net/coursecon/libreria/, visitado en Noviembre 5 de 2013.
- Tello, Luis (2004). "Perú en el proceso de integración andino de 1992 a 1997". Tesis, Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

- Terra, María Inés (1999). “Uruguay en el MERCOSUR: perspectivas del comercio intrarregional”. *Revista de Economía-Segunda Época*, No. 2: 189-242.
- Tomassini, Luciano (1996). “El proceso de globalización y sus impactos socio-políticos”. *Estudios Internacionales*, No. 115: 315-335.
- Trejos, Alberto (2009). “Instrumentos para la evaluación del impacto de acuerdos comerciales internacionales: aplicaciones para países pequeños en América Latina”. *CEPAL-Serie Estudios y Perspectivas*, No. 110: 1-66.
- Tugores, Juan (2006). *Economía Internacional. Globalización e integración regional*. Madrid: Mc Graw Hill.
- Ugarte, Walter (2008). “Tratado de Libre Comercio entre Perú y Canadá, alcances y perspectivas”. *Gestión en el Tercer Milenio*, Vol. 11: 6-13.
- United Nations Static Division. (2013). “Detailed structure and explanatory notes. SITC Rev. 3” Disponible en <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?Cl=14>, visitado en Julio 24 de 2013.
- Valdés, Rodrigo (1992). “Una metodología para evaluar el impacto cuantitativo de una liberalización comercial: aplicación al ALC entre Chile y E.E.U.U”. En *Estrategia comercial chilena para la década del 90: elementos para el debate*, Andrea Butelmann y Patricio Meller (eds.): 189-216. Santiago de Chile: CIEPLAN.
- Verdoorn, Petrus (1960). “The intra-block trade of Benelux” En *Economic consequences of the size of nations*, Austin Robinson (editor): 291-321. Londres: MacMillan.
- Villagrasa, Jesús (2006). “Globalización, comercio internacional, proteccionismo y aduanas”. *Ecclesia*, No. 4: 471-477.
- Villalobos, María de Lourdes (2010). *Estimación del impacto de un Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea: aplicación de un modelo gravitacional del comercio para el caso de Costa Rica*. Costa Rica: Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas.
- Villegas, Diana y Héctor Zapata (2007). “Competitividad sectorial internacional. Caso: sector del cuero y del calzado”. *Entramado*, No. 1: 24-49.

- Visintin, Stefano (2007). “La integración económica y el crecimiento, teoría y evidencia empírica en la UE”. *Revista del Instituto de Análisis Económico y Social*, No. 2: 1-27.
- Whalley, John (1998). “Why do countries seek regional trade agreements?” En *The Regionalization of the World Economy*. Jeffrey A. Frankel (editor). University of Chicago Press: 63-90.
- Willmore, Larry (1976). “Trade creation, Trade Diversion and Effective protection in the Central American Common Market”. *Journal of Development Studies*, Vol. 12: 396-414.
- Wong, Sara (2006). “Impactos del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos: un análisis de Equilibrio General Aplicado”. *Revista Tecnológica ESPOL*, Vol. 19: 191-198.
- Wonnacott, Paul y Ronald Wonnacott (1981). “Is Unilateral Tariff Reduction Preferable to a Customs Union? The Curious Case of the Missing Foreign Tariffs”. *American Economic Association*, Vol. 71, No. 4: 704-714.
- Yúnez-Naude, Antonio (1992). “El tratado de libre comercio y la agricultura mexicana: un enfoque de equilibrio general”. *Estudios Económicos*, No. 2: 225-265.
- Zaghini, Andrea (2003). “Trade advantages and specialization dynamics in acceding countries”. *European Central Bank-Documentos de Trabajo*, No. 249: 1-51.