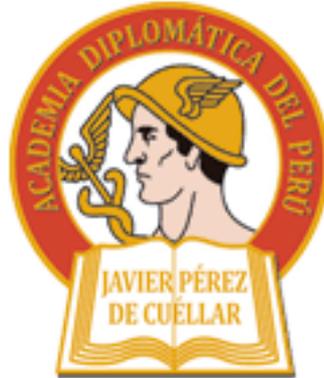


# **ACADEMIA DIPLOMÁTICA DEL PERÚ JAVIER PÉREZ DE CUÉLLAR**



## **PROGRAMA DE MAESTRÍA EN DIPLOMACIA Y RELACIONES INTERNACIONALES**

### **TESIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE MAGÍSTER EN DIPLOMACIA Y RELACIONES INTERNACIONALES**

#### **TEMA DE INVESTIGACIÓN:**

EL ROL DE LOS ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS EN LOS  
PROCESOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA EN AMÉRICA LATINA: UN  
ANÁLISIS DEL PERÚ EN LA COMUNIDAD ANDINA

#### **PRESENTADO POR:**

Carmen Mariela Silva Vargas

#### **ASESORES:**

**Tema de Fondo:** Ministro Consejero del SDR Carlos Linares  
Villegas

**Metodológico:** Ph.D. Doctora Milagros Aurora Revilla Izquierdo

**Lima, 5 de noviembre de 2018**

## AGRADECIMIENTOS

A mi familia, Ricucha, Santos y Pablo, por ser el sol de mis días grises, el  
buen sabor de mis días alegres, mi refugio, mi hogar;  
A Vania, porque si la podría definir en una palabra, sería: incondicional y si  
fuera en dos: mejor amiga;  
A J.H.L por compartir cada uno de mis días, estos días “tan de ADP”, por  
déjame compartir los suyos, por siempre y simplemente estar.  
Al triptongo.

## RESUMEN EJECUTIVO

Los procesos de integración económica regional implican, en su definición, la contribución a un fin ulterior de bienestar y prosperidad de las naciones. Así pues, los países que se insertan en dichos procesos asumen el compromiso de que, los mecanismos de vinculación que establezcan, se sustenten en principios de eficiencia y equidad. Al respecto, la región latinoamericana - caracterizada por importantes ventajas comparativas- se ha configurado, para la mayoría de países de la región, como espacio natural en la recepción de una diversificada canasta exportadora, particularmente manufacturas de media y alta tecnología y de enorme relevancia para las PYMES, que representan el 98% de las empresas en la región.

De otro lado, la globalización ha acentuado los procesos de deslocalización de la producción, lo cual ha generado espacios para que PYMES puedan acceder e insertarse, mediante la especialización vertical, en cadenas globales o regionales de valor. Sin embargo, los niveles de comercio intrarregional aún se observan muy bajos y los incentivos a cambiar este patrón son escasos. Este desafío podría encontrar respuesta en la utilización de la Matriz de Insumo – Producto, una herramienta que permite identificar y desarrollar encadenamientos productivos a nivel de sectores entre países, para la consolidación de cadenas de valor.

En tal sentido, se escogió como objeto de análisis al Perú en el marco de la Comunidad Andina, un espacio de integración que no solo es deseable por integrar económicamente al país con la llamada “vecindad”, sino por implicar, a su vez, el desarrollo y la integración de población en zonas fronterizas. Es menester de la presente investigación analizar a la subregion andina a la luz de la Matriz de Insumo Producto para identificar posibilidades de inserción y fortalecimiento de cadenas regionales de valor que conlleven no solo a fortalecer las relaciones comerciales con los países vecinos, desarrollando un sector productivo con escasas posibilidades como lo son las PYMES; sino que también al desarrollo sostenible, la superación de la pobreza y la inclusión social para con las poblaciones de frontera.

**Palabras clave:** encadenamientos productivos, cadenas globales de valor, integración económica regional, Comunidad Andina, desarrollo sostenible.

## ABSTRACT

The processes of regional economic integration imply, in their definition, the contribution to a further end of the welfare and prosperity of nations. Thus, the countries that are inserted in these processes assume the commitment that, the linking mechanisms that they establish, are based on principles of efficiency and equity. In this regard, the Latin American region - characterized by important comparative advantages - has been configured, for most of the countries of the region, as a natural space in the reception of a diversified export basket, particularly manufactures of medium and high technology and of enormous relevance for SMEs, which represent 98% of the companies in the region.

On the other hand, globalization has accentuated the processes of offshoring of production, which has created spaces for SMEs to access and insert themselves, through vertical specialization, into global or regional value chains. However, levels of intraregional trade are still very low and incentives to change this pattern are scarce. This challenge could find an answer in the use of the Input - Output Matrix, a tool that allows to identify and develop productive linkages among productive sectors between countries, for the consolidation of value chains.

In this regard, Peru was chosen as an analytical object within the framework of the Andean Community, an integration space that is not only desirable for economically integrating the country with the so-called "neighborhood", but also for involving, in turn, the development and integration of population in border areas. It is necessary for the present investigation to analyze the Andean Community using the Input Product Matrix to identify possibilities for insertion to regional value chains that entail not only strengthening trade relations with neighboring countries, or developing a productive sector with few possibilities such as SMEs; but also to promote sustainable development for border population, helping them to overcome poverty.

Key words: productive linkages, global value chains, regional economic integration, Andean Community, sustainable development.

## LISTA DE ACRÓNIMOS

ACR	Acuerdos Comerciales Regionales
AIE	Acuerdos de Integración Económica
ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración
ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración
ALALC	Asociación Latinoamericana de Libre Comercio
ALBA-TCP	Alianza Bolivariana para los Pueblos de América- Tratado de Comercio de los Pueblos
ALCA	Área de Libre Comercio de las Américas
AP	Alianza del Pacífico
APC	Área Preferencia Comercial
APEC	Asia-Pacific Economic Cooperation
ASEAN	Association of Southeast Asian Nations
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
CAF	Development Bank of Latin America
CAFTA-DR	Dominican Republic–Central America Free Trade Agreement
CAN	Comunidad Andina de Naciones
CARICOM	Caribbean Community
CASA	Comunidad Sudamericana de Naciones
CECA	Comunidad Europea del Carbón y del Acero
CELAC	Community of Latin American and Caribbean States
CEPAL	Comisión Económica para América Latina
CEPII	Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales
CGV	Cadenas Globales de Valor
CIIU	Clasificación Industrial Internacional Uniforme
CLACSO	Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales
CLAD	Centro Latinoamericano de Administración para el Desarrollo
COU	Cuadros de Oferta y Utilización
CPE	Cooperación Política Europea
EP	Encadenamientos Productivos
FLACSO	Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales
FLAR	Fondo Latinoamericano de Reservas
FOB	Free On Board
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
GCE	Grandes Categorías Económicas
ICIO	Inter-country-Input-Output Table

IDED	Índice de Desarrollo del Ecosistema Digital
IDE-JETRO	Instituto de Economías en Desarrollo de la Organización Oficial del Japón para el Comercio Exterior
IED	Inversión Extranjera Directa
IER	Integración Económica Regional
INTAL	Instituto para la Integración de América Latina
IPEA	Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada
IR	Integración Regional
ISI	Industrialización por Sustitución de Importaciones
MC	Mercado Común
MCCA	Mercado Común Centroamericano
MCCA	Mercado Común Centroamericano
MCCA	Mercado Común de Centroamérica
MCLA	Mercado Común Latinoamericano
MERCOSUR	Mercado Común del Sur
MILA	Mercado Integrado Latinoamericano
MIP	Matriz de Insumo-Producto
NAFTA	North American Free Trade Agreement
NMF	Nación Más Favorecida
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
OEA	Organización de los Estados Americanos
OMC	Organización Mundial del Comercio
PICE	Programa de Integración y Cooperación Económica
PLI	Pensamiento Latinoamericano para la Integración
PSA	Acuerdos de Alcance Parcial
PSDI	Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial
PYMES	Pequeña y Mediana Empresa
RTA	Tratados de Comercio Regional
SA	Sistema Armonizado
SCN	Sistema de Cuentas Nacionales
SELA	Sistema Económico Latinoamericano
SELA	Sistema Económico Latinoamericano
SELA	Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe
SICA	Sistema de Integración Centroamericana
TIC	Tecnología de la Información y Comunicaciones
TLC	Tratado de Libre Comercio
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte

TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
UA	Unión Aduanera
UE	European Union
UE	Unión Económica
UNASUR	Unión de Naciones Suramericanas
USA	United States of America
VAB	Valor Agregado de Producción
VBP	Valor Bruto de Producción
WIOD	World Input-Output Database
ZLC	Zona de Libre Comercio

## TABLA DE CONTENIDOS

<b>AGRADECIMIENTOS</b> .....	<b>2</b>
<b>RESUMEN EJECUTIVO</b> .....	<b>3</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>4</b>
<b>LISTA DE ACRÓNIMOS</b> .....	<b>5</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>11</b>
<b>CAPÍTULO I. Integración económica regional en Latinoamérica</b> .....	<b>22</b>
1. Aproximaciones teóricas de la Integración Económica Regional (IER) en Latinoamérica .....	22
1.1. Conceptualización y objeto de estudio .....	23
1.2. Conceptos vinculados pero diferenciados .....	25
1.2.1. Drivers de la IR .....	26
1.3. Enfoques clásicos de la IR en el campo de las Relaciones Internacionales .....	27
1.3.1. Teorías de Integración Europea .....	28
1.3.2. Teorías del Nuevo Regionalismo.....	33
1.3.3. Regionalismo Comparado .....	34
1.4. Desarrollo teórico de la IR en Latinoamérica.....	35
1.4.1. Análisis a la luz de teorías centrales .....	36
1.4.2. Teoría Social Latinoamericana .....	37
2. Integración Económica Regional .....	40
2.1. Conceptualización y debate teórico.....	41
2.2. Perspectivas teóricas.....	46
2.2.1. Teoría de reducciones preferenciales de barreras al comercio.....	46
2.2.2. Nuevo Regionalismo.....	47
2.2.3. Regionalismo abierto .....	47
2.3. Tipos de IER.....	49
3. Integración económica en Latinoamérica.....	50
3.1. Períodos de evolución de la IER latinoamericana .....	50
3.1.1. Fase I: 1949- 1960.....	50
3.1.2. Fase II: 1960- 1980.....	52
3.1.3. Fase III: 1980 .....	54
3.1.4. Fase IV: 1990 .....	56
3.1.5. Fase V: 2000 – 2015 .....	59
3.2. Situación actual de la IER en Latinoamérica .....	63
3.2.1. Caracterización económica de la región.....	64
3.2.1.1. Desempeño macroeconómico .....	64
3.2.1.1. Participación en comercio global .....	65
3.2.1.2. Estructura productiva: la reprimarización .....	66
3.2.1.3. Balanza comercial .....	67
3.2.1.4. Niveles y destinos de exportación .....	69
3.2.1.5. Inversión extranjera directa .....	70
3.2.1.6. Capacidades tecnológicas .....	71
3.2.2. Dinámica de la IER Latinoamericana .....	72
3.2.2.1. Apertura comercial.....	73
3.2.2.2. Homogeneidad y alineamiento .....	74

3.2.2.3. Comercio intrarregional .....	75
3.2.2.4. Comercio intraindustrial .....	82
3.2.2.5. Institucionalidad (Convergencia Institucional) .....	86
3.2.3. Convergencia de bloques regionales .....	87
3.2.4. Desafíos y oportunidades de la región .....	88

## **CAPÍTULO 2. LOS ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS Y SU IMPORTANCIA EN LA IER PARA PAÍSES EN DESARROLLO.....90**

1. Encadenamientos productivos y su impacto en la IER .....	90
1.1. Conceptualización .....	90
1.1.1. Cadenas de producción y cadenas globales de valor (CGV) .....	90
1.1.2. Deslocalización .....	92
1.1.3. Encadenamientos productivos.....	96
1.1.4. Tipos de encadenamientos productivos .....	98
1.2. Desafíos y oportunidades de los encadenamientos productivos y las CGV .....	100
1.2.1. Oportunidades de la participación en CGV .....	100
1.2.2. Desafíos.....	102
2. Impacto de los EP en la IER.....	102
2.1. La importancia de los encadenamientos productivos en países en desarrollo.....	102
2.2. Principales indicadores de medición de impacto.....	104
2.2.1. Participación en CVG .....	104
2.2.2. Fomento de empleo .....	105
2.2.3. Productividad .....	106
2.2.4. Especialización .....	107
2.3. Indicadores de medición de la participación en CGV .....	107
3. Matriz de Insumo - Producto y su aplicación en Sudamérica.....	108
3.1. Definición .....	108
3.2. Antecedentes.....	109
3.3. MIP Sudamericana .....	111
3.4. Proceso.....	112
4. Encadenamientos productivos en bloques regionales de integración.....	112
4.1. Encadenamientos productivos en Asia: el caso de ASEAN.....	114
4.1.1. Modelo de integración basada en redes de producción .....	115
4.1.2. Indicadores de desempeño de ASEAN y las CGV .....	118
4.1.3. Participación de ASEAN en CVG: encadenamientos productivos hacia atrás y hacia adelante .....	122
4.1.4. Impacto en trabajo .....	125
4.1.5. Especialización .....	128
4.2. Encadenamientos productivos en Latinoamérica .....	128
4.2.1. Participación en CVG a través de EP en Latinoamérica .....	130

## **CAPÍTULO III. APLICACIÓN DE LOS RESULTADOS DE LA MIP PARA PERÚ EN EL MARCO DE LA CAN.....139**

1. Encadenamientos productivos en la CAN .....	139
1.1.1. Contextualización .....	140
1.1.2. Consideraciones estratégicas respecto de los EP en la CAN .....	143
1.1.3. Intervenciones en materia de encadenamientos productivos.....	154
2. Matriz Insumo Producto Andina.....	158
2.1. Proceso de elaboración .....	158

2.2.	Análisis de la estructura productiva de la CAN.....	161
2.2.1.	Indicadores de desempeño de IER en la CAN .....	161
a.	Exportaciones intra y extra comunitarias.....	161
2.2.2.	Caracterización productiva de cada miembro .....	167
2.3.	Análisis de Resultados .....	172
2.3.1.	Análisis de resultados a nivel de bloque.....	173
2.3.2.	Análisis de resultados por país .....	181
2.3.2.1.	Bolivia .....	181
2.3.2.2.	Colombia.....	183
2.3.2.3.	Ecuador .....	186
3.	Aplicaciones MIP para el Perú.....	188
3.1.	La IER como herramienta de política exterior en el Perú .....	188
3.2.	Principales indicadores de desempeño económico comercial .....	193
3.3.	Resultados para el Perú en base a la MIP Andina 2011 .....	199
3.3.1.	Encadenamientos productivos y participación en CVG.....	199
3.3.3.	Oportunidades para la diversificación.....	208
3.4.	Recomendaciones de política.....	209
3.4.1.	A nivel CAN .....	209
3.4.2.	A nivel nacional (Perú).....	212
3.4.3.	A nivel de empresas .....	213
4.	Conclusiones .....	215
	ANEXO I .....	220

## LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Escuelas de la Teoría Social Latinoamericana. Aportes y representantes. ....	39
Tabla 2. Niveles de Integración Económica Regional.....	49
Tabla 3. Acuerdos comerciales regionales por mecanismo de integración, 2016. ....	74
Tabla 4. Índice de Fontaigen y Freudenberg para Latinoamérica.....	84
Tabla 5. Resumen de desafíos y oportunidades de la región Latinoamericana .....	88
Tabla 6. Procesos de deslocalización de la producción.....	93
Tabla 7. Factores de facilitación para el fomento de CGV.....	94
Tabla 8. Tipos de ascenso industrial.....	96
Tabla 9. Oportunidades de la participación en CGV .....	100
Tabla 10. Movimiento de posición en la CGV .....	104
Tabla 11. ASEAN: Indicadores de desempeño económico (1967-2017)....	118
Tabla 12. Comités y Grupos Ad Hoc priorizados .....	149
Tabla 13. Sectores productivos identificados .....	158
Tabla 14. Esqueleto de Matriz Insumo-Producto Andina (millones de US\$) .....	160
Tabla 15. Principales productos exportados por país miembro .....	163
Tabla 16. CAN: Distribución de MIPYME por país miembro.....	167
Tabla 17. Bolivia: indicadores de desempeño en el marco de la CAN .....	168
Tabla 18. Colombia: Indicadores de desempeño en el marco de la CAN...	169
Tabla 19. Ecuador: Indicadores de desempeño en el marco de la CAN ....	170
Tabla 20. Perú: Indicadores de desempeño en el marco de la CAN .....	171
Tabla 21. Variables estratégicas identificadas en el PESEM 20015-2021 .	191
Tabla 22. Objetivos y acciones estratégicas planteadas en el PESEM 2015-2021 .....	192
Tabla 23. Cadenas de valor a partir de encadenamientos Perú-Ecuador ..	203
Tabla 24. Cadenas de valor a partir de encadenamientos Perú-Bolivia .....	204
Tabla 25. Cadenas de valor a partir de encadenamientos Perú-Colombia.	206
Tabla 26. Recomendaciones para programas de fomento de encadenamientos productivos.....	210

Tabla 27. Sistematización de lineamientos de acción en base a buenas prácticas .....	214
--	-----

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Mapa de la integración en Latinoamérica .....	60
Figura 2. Latinoamérica: Dinámica de la integración regional (2016) .....	63
Figura 3. Dinámica regional de integración en Latinoamérica. ....	73
Figura 4. La curva de la felicidad: Porcentaje de vaor agregado y empleo a lo largo de la cadena de valor .....	103
Figura 5. Etapas del proceso productivo con comercio internacional .....	109
Figura 6. ASEAN: Origen del valor agregado en las exportaciones - encadenamientos hacia atrás (2011) .....	123
Figura 7. Empleos en la producción de exportaciones (miles).....	126
Figura 8. ASEAN:Participación del empleo en las exportaciones (2011) ...	127
Figura 9. Nueva estructura orgánico funcional de la CAN .....	148
Figura 10. Proceso de implementación de programa de apoyo a MIPYME	210

## LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1. América Latina y el Caribe: productos exportados a destinos seleccionados, 2016.....	64
Gráfico 2. América Latina y el Caribe: Evolución de exportaciones e importaciones. 2000-2017 .....	66
Gráfico 3. América Latina y el Caribe: Balanza comercial por mecanismo de integración.....	68
Gráfico 4. América Latina y el Caribe: Productos exportados a destinos seleccionados, 2016.....	69
Gráfico 5. América Latina y el Caribe: IED por mecanismo de integración, 2016. ....	71
Gráfico 6. América Latina y el Caribe: Índice de Integración de América Latina y el Caribe, 2004-2014. ....	75
Gráfico 7. América Latina y el Caribe: variación anual del valor de las exportaciones intrarregionales y extrarregionales, 2007-2017 .....	77
Gráfico 8. América Latina: exportaciones intrasubregionales y a otros destinos como proporción de las exportaciones al mundo, 2016 .....	77
Gráfico 9. América Latina y el Caribe: intercambios comerciales intrarregionales (exportaciones e importaciones) .....	79
Gráfico 10. América Latina y el Caribe: intercambios comerciales globales (exportaciones e importaciones) .....	81
Gráfico 11. Índice Grubel Lloyd para cada mecanismo de integración en Latinoamérica. 1984-2016.....	85
Gráfico 12. Convergencia institucional para los mecanismos de integración en Latinoamérica.....	86
Gráfico 13. ASEAN: Evolución de exportaciones e importaciones al mundo .....	119
Gráfico 14. ASEAN: Composición de exportaciones e importaciones (1967-2017) .....	120
Gráfico 15. ASEAN: participación de exportaciones e importaciones intrarregionales respecto al total .....	121
Gráfico 16. ASEAN: Evolución de la participación de IED intrarregional respecto del total del flujo de IED.....	122
Gráfico 17. LAC: Encadenamientos hacia atrás .....	131
Gráfico 18. LAC : Encadenamientos hacia atrás por sector productivo.....	133
Gráfico 19. LAC: Encadenamientos hacia adelante.....	134
Gráfico 20. LAC: Encadenamientos hacia delante por sector productivo ..	135

Gráfico 21. LAC: Valor agregado extranjero (plomo) y doméstico utilizado en exportaciones de terceros países (amarillo) .....	136
Gráfico 22. LAC: Posición de países en cadenas de valor .....	137
Gráfico 23. CAN: Evolución de exportaciones intra y extracomunitario .....	161
Gráfico 24. CAN: Composición de exportaciones intra y extra-CAN .....	162
Gráfico 25. CAN: Diversificación de las exportaciones de la CAN por destino (Número de subpartidas que abarca el 90% de las exportaciones).....	163
Gráfico 26. CAN: Evolución de importaciones intra y extracomunitario .....	165
Gráfico 27. CAN: Composición de importaciones intra y extra-CAN .....	165
Gráfico 28. CAN: Composición de importaciones por país miembro .....	166
Gráfico 29. Encadenamientos productivos – hacia atrás y hacia delante- en la CAN .....	174
Gráfico 30. CAN: Nivel de encadenamientos productivos por Índice RH, 2005 .....	178
Gráfico 31. CAN: Porcentaje de valor agregado doméstico y extranjero, 2011 .....	178
Gráfico 32. CAN: Composición de origen de insumos intermedios por país .....	179
Gráfico 33. CAN: Insumos intermedios intrarregionales en la producción, 2011 .....	180
Gráfico 34. CAN: Estimación de empleo asociado a exportaciones en la CAN, 2011 .....	181
Gráfico 35. Bolivia: Encadenamientos hacia adelante (en azul) y hacia atrás (en rojo), 2011, US\$ millones .....	182
Gráfico 36. Colombia: Encadenamientos hacia adelante (azul) y hacia atrás (rojo), 2011, US\$ millones .....	184
Gráfico 37. Ecuador: Encadenamientos hacia adelante (azul) y hacia atrás (rojo), 2011, US\$ millones .....	186
Gráfico 38. PERÚ: Evolución del PBI en comparación con los países andinos (1960-2017) .....	194
Gráfico 39. PERÚ: Destino de exportaciones (izq) y origen de importaciones (der), 2016 .....	195
Gráfico 40. PERÚ: Composición de importaciones por producto/servicio .	196
Gráfico 41. PERÚ: Composición de exportaciones por producto/servicio .	197
Gráfico 42. PERÚ: Composición de exportaciones por producto/servicio .	198
Gráfico 43. PERÚ: Encadenamientos hacia adelante (azul) y hacia atrás (rojo), 2011, US\$ millones .....	199

Gráfico 44. PERÚ. Análisis de encadenamientos hacia delante (número de sectores), 2005-2011 .....	201
Gráfico 45. PERÚ. Análisis de encadenamientos hacia atrás (número de sectores), 2005-2011 .....	201
Gráfico 46. PERÚ: Principales setores impulsores, 2011 .....	202
Gráfico 47. PERÚ: Encadenamientos de ida y vuelta con Ecuador.....	203
Gráfico 48. PERÚ: Encadenamientos de ida y vuelta con Bolivia .....	204
Gráfico 49. PERÚ: Encadenamientos de ida y vuelta con Colombia.....	205
Gráfico 50. PERÚ: Número de empleos generados en diversos sectores del Perú asociado a sus exportaciones con destino a Colombia.....	207
Gráfico 51. PERÚ: Participación en el total del empleo asociado a exportaciones por sexo .....	207
Gráfico 52. PERÚ: Oportunidades para la diversificación de exportaciones .....	208

## INTRODUCCIÓN

En mayo del presente año, el Perú asumió la presidencia protémpore de la Comunidad Andina (CAN), con lo cual asumió también el importante desafío de movilizar acciones que conlleven al avance de la organización que, aún tras el proceso de reestructuración, aún encuentra importantes desafíos en materia de integración regional. Al respecto, el Perú promueve, en el marco de sus políticas de Estado, la consolidación de una política exterior para la paz, la democracia y la integración. En efecto, la presidencia en este histórico y sólido boque regional debiera estar caracterizada, entonces, por un importante impulso al proceso de integración andino. La CAN posee particularidades y potencialidades no sólo para dar cumplimiento a los compromisos asumidos en el Acuerdo de Cartagena y con ello, hacer valer la razón de ser por la cual fue creada; sino que sobre todo, por su potencial para desarrollar cadenas de valor regionales que podrían ser determinantes para el aumento e los niveles de competitividad nacional y regional, la apertura y desarrollo de mercados; así como el impacto positivo en el dinamismo económico y en el desarrollo sostenible de las poblaciones de los cuatro países.

Las formas de integración regional toman diversas aristas en su proceso de ejecución y desarrollo y dependen en gran medida de la voluntad de los actores. Es interés de la presente investigación el abordaje del proceso de integración económico-comercial de este bloque subregional, el cual se enfrenta a significativas dificultades que denotan un aún bajo nivel de dinamismo intrarregional, una incierta tendencia a la convergencia con otros bloques y un desfase técnico y normativo. Estos factores ralentizan el aprovechamiento de la potencialidad que tiene el grupo andino, como bloque de integración, y la privilegiada – aunque diversa- realidad del perfil productivo de sus miembros.

Frente a ello, el impulso a la integración económica debiera apuntar a la promoción de un proceso de complementariedad productiva entre países de la región, en aras de incrementar los niveles de competitividad y valor agregado de la producción, fomentando cadenas de valor globales y flujos intraindustriales de comercio a partir de la generación de encadenamientos productivos en la región. Ello conllevaría al establecimiento de vínculos secuenciales de la producción en los que un país puede importar bienes intermedios, añadir valor y exportarlos a otro país.

La implicancia de comerciar bienes relacionados en diferentes etapas de la producción podría generar un impacto positivo en la consolidación del bloque subregional e integración mediante la generación de bienes y servicios con un mayor valor agregado, un escalamiento tecnológico significativo en los bienes finales, el aumento de poder de negociación como bloque, el fomento de economías de escala y la apertura de mercados nuevos, de fácil acceso y receptivos a productos terciarios. A la larga, el aprovechamiento de los espacios de oportunidades que genera este mecanismo, impactaría positivamente en los niveles de competitividad nacional y regional, el fortalecimiento de estructuras intraindustriales de comercio, beneficiando, sobre todo a pequeños productores nacionales.

La presente investigación se orienta a analizar el fenómeno económico cómo los encadenamientos productivos pueden profundizar la consolidación de la CAN como un espacio de integración regional. En ese sentido el desarrollo de la investigación consta de tres capítulos. En el primero, se hace referencia a la definición y caracterización de los procesos de integración económica regional en Latinoamérica y, entre ellos, se enfatiza el análisis de la CAN como bloque subregional. Así, se parte por describir, desde el enfoque neofuncionalista de las relaciones internacionales, el porqué de la motivación de los países a integrarse. Adicionalmente, se analiza la situación actual del proceso de integración económica en la región latinoamericana, sus

características, evolución en tiempo y desafíos particulares en un contexto de constante cambio y avance tecnológico. Seguido, se presenta a la CAN y su modelo de integración supranacional, sus principales características en materia de integración económica y las alternativas al modelo, en respuesta a desafíos intrínsecos y extrínsecos a la realidad de la región, como MERCOSUR o la Alianza del Pacífico.

El segundo capítulo desarrolla un análisis de la relación causal que explica el rol de los encadenamientos en la integración económica regional. Para ello se parte de la conceptualización de encadenamientos productivos como fenómeno económico productivo en el marco de procesos de integración, sus características, ventajas y oportunidades. Asimismo, se desarrolla un benchmarking sobre el funcionamiento de encadenamientos productivos en otros bloques regionales tales como ASEAN, la UE, Mercosur y la Alianza del Pacífico. Posteriormente, se introduce la herramienta Matriz de Insumo – Producto como principal y más eficiente método para la identificación de perfiles productivos y, a partir de ello, la generación de encadenamientos productivos entre un grupo de países, se muestran los avances realizados al respecto de la aplicación del instrumento en la región y los avances en la identificación de perfiles productivos de los países andinos. Seguido, se describe cómo se han venido desarrollando encadenamientos productivos en la CAN, los avances logrados y las principales dificultades que se han presentado; así como también el impulso que se le ha dado al tema a partir de los planes de gobierno de la presidencia a cargo.

Finalmente, el capítulo tercero focaliza el análisis al Perú como miembro de la CAN y, en aplicación de la metodología de la MIP, revela la caracterización de su perfil productivo, las potencialidades y oportunidades en su relacionamiento con los demás países andinos y las bondades del bloque que podría generar rutas de convergencia con otros bloques de integración a nivel regional y global. El análisis se complementa con un balance de los resultados

de la aplicación del instrumento con la perspectiva de los gremios empresariales más importantes. De esta manera, se podría tener luces de la viabilidad del camino que podría tomar el Perú en su proceso de integración económica en el marco de la CAN.

Para la realización de esta investigación, se ha considerado pertinente la referencia a trabajos previos de investigación realizados en esta institución. Así pues, de la tesis de Villavicencio que desarrolló el tema de “La profundización de la integración comercial en el marco de la Reingeniería de la Comunidad Andina” realizada en el 2014, se tomará en cuenta el constructo teórico que realiza alrededor del concepto de integración desde las relaciones internacionales y los niveles de integración económica que presenta. Asimismo, pese a los cambios que han ocurrido desde la fecha de su realización hasta hoy, se tomará extractos relevantes al respecto de su análisis sobre el bloque regional andino, sus principales características y sus avances al respecto de la integración comercial.

Luego, de la tesis de Samuel Ashcallay acerca del “Nuevo modelo de integración para la Comunidad Andina ante el peligro de su fragmentación, a los 40 años del Acuerdo de Cartagena” realizada en el año 2009, se tomarán en cuenta conceptos asociados a los efectos dinámicos y estáticos de la integración económica y extractos del relevante análisis realizado al progreso integracionista en América Latina; así como las principales conclusiones que se extraen sobre las perspectivas de un nuevo modelo propuesto para la CAN. Seguido, de la tesis de Alicia Maguiña que corresponde a “Alianza del Pacífico como sistema de integración bajo un nuevo modelo de desarrollo” realizada en el 2013, se tomará en cuenta su importante constructo teórico sobre el proceso de integración económica desde las relaciones internacionales, las teorías modernas de integración que dan lugar a nuevos modelos, la caracterización del modelo de integración latinoamericana y las políticas de apertura económica, libre comercio y acuerdos mega-regionales. Finalmente,

de la tesis de Iván Tello que estudia “La inserción del Perú en cadenas productivas de valor en la Alianza del Pacífico” realizada en el 2017, se revisará la descripción que realiza al respecto de las relaciones comerciales intrarregionales y el análisis teórico sobre cadenas productivas entendidas desde los conceptos de *supply chain* y ventaja competitiva. Asimismo resultan relevantes conclusiones del estudio en materia de los resultados en materia de la pertinencia de modelos de integración y sugerencias que se desprenden del análisis sobre la facilitación de encadenamientos productivos.

## **CAPÍTULO I. Integración económica regional en Latinoamérica**

*“Nada sustantivo ni duradero provendrá desde afuera que no se haya intentado de modo serio y sistemático desde adentro. A la inversa, nada valioso se logrará en las dimensiones regionales y mundiales que no se haya intentado y reforzado al mismo tiempo en las sociedades nacionales” (Kaplan, 1983)*

Este capítulo tiene como objetivo esgrimir, desde una perspectiva latinoamericana y pese a sus dificultades, una aproximación teórica del concepto de Integración Económica Regional (IER) y su evolución en el tiempo. Seguido, se busca contextualizar el proceso de integración regional en Latinoamérica a la luz del fenómeno de la globalización, sus implicancias en el relacionamiento económico de los países de la región y los desafíos que se presentan al respecto. Finalmente, se describen los principales proyectos de integración de la región en el marco de lo que se ha denominado el *spaguetti bowl* (Baldwin R. , 2006) o la *sopa de letras* (Oppenheimer, 2014) latinoamericana; y en ese contexto, se busca introducir y ampliar la discusión sobre el emblemático caso de la Comunidad Andina y su aporte al proceso de integración en la región.

### **1. Aproximaciones teóricas de la Integración Económica Regional (IER) en Latinoamérica**

Las formulaciones teóricas sobre la IER, desde una perspectiva latinoamericanista, han sido hasta antes del siglo XXI poco claras y se han caracterizado por su carácter periférico, enfoque experimental y escasa visibilidad (Perrotta, 2018). Así pues, la carencia de corrientes teóricas propias legitimadas hizo inevitable, por años, la utilización de un marco conceptual eurocéntrico, el cual correspondía sin duda a una realidad histórica y contextual totalmente distinta. Incluso, si hubo algún avance en el constructo teórico al respecto, hasta finalizada la primera década del siglo XXI, se limitó a una visión estructuralista explicada por la teoría de la dependencia y la

concepción cepalina de desarrollo (Vieira, 2007); denotando, sin duda, una carencia de base teórica para el proceso de integración latinoamericano y una clara imposición de factores políticos como principales *drivers* del mismo.

Sin embargo, tras casi 50 años del proyecto integracionista latinoamericano, resulta evidente que América Latina ha tomado un rumbo alterno al proyecto europeo, adaptándose a sus necesidades y contexto económico, político y social propio. De otro lado, la nueva ola de globalización que vino acompañada por la económica y política que golpeó a la Unión Europea – principal paradigma de la integración regional- desde el año 2008, cuestionó sobremanera las bases del modelo (Parra, 2013). Ambos factores conllevaron a la creación de espacios para el desarrollo y posicionamiento de un conjunto de postulados sobre las formas propias de construcción de región en Latinoamérica y de las particularidades de su propia integración (Perrotta, 2018), lo cual permite ahora disputar visiones centrales como un proceso de revalorización de producción local de conocimiento. Esto a su vez, representa una oportunidad relevante para la región si se toma en cuenta que los proyectos de integración darán poco fruto si no se consideran los aspectos teóricos involucrados (Balassa, 1995).

### **1.1. Conceptualización y objeto de estudio**

Tras el fin de la Segunda Guerra Mundial, los primeros proyectos de IR tuvieron lugar, primero en Europa con la creación de la CECA y posteriormente en Latinoamérica, con la firma del Pacto Andino. Sin embargo fue a finales de la Guerra Fría que se observó una expansión considerable de actividad inter-estatal a nivel regional. Consecuencia de ello, grupos regionales y sub regionales empezaron a ganar presencia en las relaciones internacionales en el sentido de que los estados cooperaban para conseguir paz, estabilidad, riqueza y justicia social (Börzel, 2011).

El término *integración regional*, también denominado *regionalismo* (Malamud, Conceptos, teorías y debates sobre la integración regional , 2011) (Börzel, 2011) ha sido definido de formas diversas, tal que no existe una definición única al respecto del concepto ni de su objeto de estudio - *la región*. La revisión teórica muestra que para el común de autores el concepto de región implica la existencia de “*proximidad geográfica y contigüidad*” (Hurrell, 1995), así como también “*mutua interdependencia*” (Nye, 1965). Algunos incluso añaden cierto grado de “*homogeneidad cultural*”, de sentido de comunidad (Deutsch, Burrell, & Kann, 1957) o de lo que se ha denominado *regionness* (Hettne & Söderbaum, 2000). En tal sentido, regionalismo referiría a procesos y estructurales de construcción de región en términos de establecimiento de vínculos económicos, políticos, de seguridad y socio-culturales entre estados y sociedades que se encuentran geográficamente próximas (Börzel, 2011).

- a. **Supranacionalidad:** En referencia al establecimiento de vínculos, la IR, en su sentido más clásico, contempla la *supranacionalidad* como elemento *sine qua non*. Al respecto, Ernst Haas define la IR, en términos de relaciones internacionales, como el proceso por el cual los Estados nacionales “se mezclan, confunden y fusionan voluntariamente con sus vecinos, de modo tal que pierden ciertos atributos fácticos de la soberanía, a la vez que adquieren nuevas técnicas para resolver conjuntamente sus conflictos” (Haas, 1971, pág. 6); y lo hacen creando instituciones comunes permanentes, capaces de tomar decisiones vinculantes para todos los miembros (Malamud & Schmitter, 2006, pág. 17).
- b. **Dualidad:** El concepto de IR, en este sentido, involucraría la definición de un proceso (mecanismo de vinculación) y de una condición final o un fin en sí mismo (la meta u objetivo de llevar a cabo dicha vinculación) (Balassa, Theory of economic integratin , 1995) (Castillo, 2016).

## 1.2. Conceptos vinculados pero diferenciados

Ahora bien, merece la pena distinguir la IR de conceptos asociados para efectos de esta investigación. En primer lugar, se diferencia del concepto de *regionalización*, definido como un aumento de los niveles de interdependencia intra-regional a través de un proceso informal que conlleva al incremento de los flujos de intercambio entre países territorialmente contiguos (Malamud, 2011). Se alude a que si bien la regionalización podría, en última instancia dar lugar a un proceso de integración formal, tiene como motor principal no al Estado, sino el mercado y la sociedad civil.

Luego, también resulta necesario diferenciarla del concepto de *cooperación regional*, ambos conceptos han sido comúnmente usados como sinónimos; sin embargo, la IR y la cooperación regional serán considerados como dos puntos extremos entre los cuales varían los niveles de regionalismo (Börzel, Comparative regionalism: A new research agenda, 2011). En palabras de (Haas, 1971), la cooperación regional podría constituir la base para un proceso de integración, pero no por ello debiera confundirse con la condición resultante. Así pues, siguiendo esta línea, podría dilucidarse la existencia un proceso de integración positiva (IR propiamente dicha) e integración negativa (cooperación regional) (Malamud, 2011).

Finalmente, tal como se ha señalado, los procesos de IR pueden ser de carácter político, económico, socio-culturales y de seguridad (Börzel, 2011), según sea el enfoque y la orientación que los Estados involucrados le otorguen a su proceso de integración. Dichos ámbitos no son excluyentes, sino que pueden presentar relaciones causales, de retroalimentación, e incluso de *spill over*.

Una vez definido y delimitado el objeto general de estudio, se pasará a describir, desde una perspectiva latinoamericanista, la evolución del abordaje

teórico del concepto y las teorías que sustentan hoy el desarrollo de los proyectos de integración particulares a la región. Ello, bajo el entendimiento de que no existe una forma única de encaminar procesos de construcción de una región y de que las variadas experiencias que han emergido y continúan emergiendo poseen diferencias marcadas respecto de la puesta en común de soberanía, la regulación regional sobre la agenda doméstica, la construcción de narrativa común.

### **1.2.1. Drivers de la IR**

Así pues, la vinculación de los Estados en procesos integracionistas tiene lugar a partir de lo que se consideran *drivers* de demanda o de oferta, los cuales se explican desde enfoques racionalistas como constructivistas.

Respecto a la oferta, el regionalismo, desde una perspectiva racionalista, se explica a partir de lo que sea denominado el liderazgo hegemónico. Así, las teorías de estabilidad hegemónica explican que son los Estados más fuertes los que estarían dispuestos a jugar el rol de paymaster regional, diluyendo las tensiones de distribución de poder y allanando el camino hacia la IR (Mattli, 1995), tal ha sido el caso de China, Estados Unidos, Rusia, Sudáfrica e incluso, Brasil, Venezuela o Nigeria, quienes utilizan el regionalismo para afirmar y establecer su hegemonía. La evidencia demuestra que mientras más poderoso sea el Estado, más resistencia tendrá a comprometerse bajo instituciones regionales, de ahí la preferencia hacia mecanismos intergubernamentales. Por su parte, los Estados más débiles buscaran unirse a su hegemón en estos espacios regionales; sin embargo al hacerlo, devienen incluso más vulnerables a estructuras de dominio. Un enfoque constructivista, por su parte, explica el por qué, cómo, cuando y dónde emerge el regionalismo basado en las diferencias y afinidades culturales entre Estados (Hemmer & Katzenstein, 2002).

Respecto a la demanda, un enfoque racionalista explicaría que un proyecto de IR puede ser impulsado meramente por la potencialidad de beneficios materiales que se generarían a partir del el libre comercio e inversión, y que son los que mueven el interés doméstico y referiría prioritariamente a explicar un regionalismo de tipo económico, el más común y con una base teórica sólida dada la objetividad para explicar los impactos que genera en la sociedad. Por otro lado, un enfoque constructivista postula que los *drivers* de los proceso integracionistas son ideológicos; es decir, ideas, normas, identidades o discursos que configuren un sentido de comunidad y que generen condiciones para el proceso. Sin embargo, la solidez de la identidad común difiere claramente en las regiones (Deutsch, Burrell, & Kann, 1957) en relación a la diversidad de los sistemas políticos, estructuras sociales y la cultura (Acharya, 2001).

### **1.3. Enfoques clásicos de la IR en el campo de las Relaciones Internacionales**

La noción de integración en el campo de los estudios de las Relaciones Internacionales tiene como eje de estudio la conformación de una “sociedad internacional” y va adquiriendo diferentes perspectivas según se aproxime a una de las tres mas grandes traiciones del pensamiento político. A saber, la perspectiva *hobbesiana* referida al conflicto entre Estados, observa que los proceso de integración presenta importantes resistencias pues cada Estado impone sus propios intereses por sobre el interés común. Luego, la perspectiva *kantiana*, la cual señala los puntos de partida de relacionamiento entre Estados, contando con la participación de los individuos y sociedades que podrían llegar a conducir a la desaparición del sistema de Estados. Finalmente la *grosciana*, con una visión de una sociedad de Estados con reglas e instituciones definidas, según la cual, eventualmente pueden haber conflictos pero los ácueos entre estos tienden a facilitar los intercambios comerciales (Bull, 2005).

Se observa que las dos últimas teorías favorecerían el desarrollo de la noción de IR, mientras que la primera más bien referiría al pensamiento realista que sustentaría la principal resistencia que presentan los Estados a la cesión de soberanía para constituir organismos supranacionales en el proceso de IR. Es en función de estas perspectivas clásicas que se elaboraron, a lo largo del tiempo, los diferentes lentes de estudio de los proyectos integracionistas en las diferentes regionales. Se estudiará la evolución de estas perspectivas en la región Latinoamericana.

Se abordará este estudio a la luz de tres tipos históricos de construcción de región que impactaron a su vez la conformación de proyectos de IR particulares a la región; a saber: *la Integración Europea, el Nuevo Regionalismo y el Regionalismo Comparado* (Perrotta, 2018).

### **1.3.1. Teorías de Integración Europea**

El inicio del abordaje de la integración en América Latina fue hecho a la luz del surgimiento de constructos teóricos enfocados en explicar el proceso de integración Europeo, el cual representaba la creación de lo que se consideraba un arreglo regional único en su tipo en el período posterior a la Segunda Guerra Mundial.

Fue a inicios de los 60, que surge el conjunto de lo que se ha denominado *Teorías de Integración Europea* – o también llamadas *Teorías de la Integración Regional* -, un campo de reflexión sistemática sobre el proceso de intensificación de la cooperación político-económica en Europa y el desarrollo de instituciones políticas comunes. Este campo de estudio mostró cuatro fases periódicas diferenciadas. La primera, corresponde al período entre los años 60 y 70, y observa la emergencia de teorías que buscaron explicar por qué se produjo la integración europea y como se comprenden los principales resultados del proceso. Así, tanto el neofuncionalismo como el

intergubernamentalismo tomaron protagonismo en dicha labor, ambas de ontología racionalista, aspiraban aprehender el fenómeno en su totalidad. Sobre las corrientes teóricas correspondientes a esta fase, estas han sido desarrolladas con mayor amplitud en las tesis de (Ashcallay) (Maguiña) (Villavicencio).

Tras las limitaciones del *funcionalismo* como teoría que intentara explicar la integración europea- en sus albores- como un proceso gradual de conformación de redes de organizaciones internacionales sin una situación final concreta, en el marco de un sistema de cooperación pragmático, tecnocrático, flexible, y desprendido del factor político (Mittrany, 1943, pág. 70)<sup>1</sup>, se erigió el *neofuncionalismo*, también con un enfoque pluralista, pero que explicaba la integración más como un proceso abierto caracterizado por el *spill over*<sup>2</sup> de un área a otra, siempre mediante el cálculo utilitario por parte de los actores, y considerando que la situación final debiera ser institucional (Haas, 1971). Este enfoque denotó una meta cuasi federal basada en la cesión de soberanía. Así pues, Ernst Haas describe la que fuera su emblemática teoría de la siguiente manera:

“La integración política es el proceso por el cual los actores políticos de diferentes entornos nacionales son llevados a trasladar sus lealtades, expectativas y actividades políticas hacia un nuevo centro, cuyas instituciones poseen o exigen la jurisdicción sobre los estados nacionales preexistentes. El resultado final de un proceso de integración política es el de una nueva comunidad política, sobreimpuesta sobre las comunidades políticas preexistentes”

(Haas E. , 1968, pág. 45)

---

1 El funcionalismo explicaba la meta de crear un sistema de cooperación y paz, traducido en la participación de los Estados en una red de organizaciones internacionales que abordarían sectores concretos de la economía, satisfaciendo necesidades concretas de la población frente a las que un Estado por sí mismo resulta incapaz. No se vislumbraba un fin último claro, pero se consideraba que a largo plazo las organizaciones internacionales se irían coordinando entre sí. No se trataría de ceder soberanía, si no de compartirla (Mittrany, 1970:73).

<sup>2</sup> Refiere a expansión horizontal (intersectorial) del proceso de integración. En un primer momento tendría lugar entre sectores económicos afines. La integración en un determinado sector, necesitaría para convertirse en óptima, la integración de sectores adyacentes.

Es importante notar que sucesos de suma relevancia, como el surgimiento de la figura de De Gaulle (1959-1969) o el informe de Copenhague que daba lugar a la creación del mecanismo de Cooperación Política Europea (CPE)<sup>3</sup>, pusieron en cuestionamiento algunas de las bases fundamentales del neofuncionalismo y se reorientó una mayor atención a la relevancia de los líderes políticos y sus objetivos en el ruedo internacional (Waltz, 1991). Por su parte, estos sucesos ocasionaron también un giro hacia el *intergubernamentalismo* como una corriente teórica que, en palabras de su principal exponente Stanley Hoffman, contradecía flagrantemente los supuestos de la integración supranacional por no considerar diferencias fundamentales entre los ámbitos de “*low politics*” respecto de los de “*high politics*”, especialmente en un contexto de Guerra Fría, donde los Estados Unidos no favorecía una integración política europea que le diera mayor autonomía al bloque (Salomón, 1999). Así, se aludía a que en los terrenos técnico-económicos la solidaridad imperaba sobre la competencia – de ahí la facilidad de gestar mecanismos de integración económica-, no así en los ámbitos de la alta política. En tal sentido, asumir que la integración económica desbordará hacia la integración política no es siempre factible (Hoffmann, 1966).

Una corriente alterna surge en el marco del constructivismo: el *interaccionismo comunicativo*, que refería a la creación de una comunidad en la que los conflictos militarizados entre los miembros eran impensables; y donde las identidades comunes se consideran antecedentes a cualquier institucionalización formal. (Deutsch, Burrell, & Kann, 1957)

La segunda fase refiere a mitad de los años 80 y se caracteriza por el surgimiento de teorías enfocadas en explicar la gobernanza del proceso europeo a partir de cuestionar el sistema político, el proceso de toma de

---

<sup>3</sup> Predecesor de la Política Exterior y de Seguridad Común de la Unión Europea – PESC, mecanismo creado a partir del Acta única de la UE en el año 1996.

decisiones y el funcionamiento de la política regulatoria. De este modo, teorías de gobernanza multinivel, vertientes del neofuncionalismo y del intergubernamentalismo, redes políticas y la llamada europeización, constituyen un revisionismo de las tradicionales formas en que se había entendido el fenómeno de la integración Europea.

En lo que refiere a las nuevas vertientes, consideradas como teorías contemporáneas, surge, de un lado, el llamado *intergubernamentalismo liberal*, un enfoque más racionalista y cuyo punto de partida se centra en la decisión soberana de un grupo de Estados vecinos que promueven la cooperación internacional para satisfacer demandas de actores nacionales (Hoffmann & Keohane, 1982). El resultado, a diferencia del neofuncionalismo, es el fortalecimiento de poder estatal que mantienen la opción de retirarse de la asociación y no su dilución en una entidad regional. Sin embargo, pese a la relevancia de los Estados nacionales, la decisión de compartir delegar soberanía es considerada, hasta cierto punto, inevitable si se pretende mayores niveles de integración (Moravcsik, 1998)

Por su parte, la *gobernanza supranacional* surge como una vertiente del neofuncionalismo, y concibe la IR como un proceso que, una vez iniciado, genera una dinámica propia. Se enfatiza la importancia de actores supranacionales, concebidos por la asociación regional pero se tornan luego sus impulsores. En el proyecto europeo de integración participan cuatro actores centrales: los Estados nacionales, los empresarios transnacionales, la Comisión Europea y la Corte de Justicia<sup>4</sup> (Malamud, 2011).

---

<sup>4</sup> Las dos últimas son instituciones supranacionales que no existen, o no tienen peso, en otros bloques regionales. Por lo tanto, fuera de la UE sólo es esperable la interacción entre Estados nacionales y empresarios transnacionales. Además, en el caso europeo los actores involucrados demandan preferentemente reglas generales antes que decisiones puntuales, lo que ha generado una dinámica de construcción institucional única en su tipo.

La tercera fase, iniciada en los años 90, abre un campo de estudio orientado a entender las consecuencias sociales y políticas del desarrollo de la integración europea. En ese sentido, el constructivismo y la teoría crítica ofrecía bases eficaces para explicar el fenómeno en estos términos. El *constructivismo* fue la corriente teórica que en esta época explicaba la identidad europea, Checkel y Katzenstein abogan por una perspectiva multidisciplinar que entiende las identidades sociales y políticas como creencias colectivas de la definición del grupo y de la pertenencia a él, y que son compartidas por la mayoría de los miembros. Se explicaba la identidad europea es el resultado de un proceso social abierto y de proyectos políticos específicos y existen en plural (Checkel & Katzenstein, 2009, pág. 4).

Finalmente, la cuarta fase refiere al contexto actual, un contexto de crisis que exige diferentes dimensiones de impacto y la necesidad de encaminar un proceso de reflexión más amplio que aborde la especificidad y complejidad ad hoc proyecto europeo. En esta fase destacan enfoques teóricos emergentes<sup>5</sup> que lejos de buscar teorías genéricas a la IR, se avocan en la particularidad del caso, entre ellos destacan el de *Integración a la carta*<sup>6</sup>, *Europa de varias velocidades*<sup>7</sup>, *Integración diferenciada*<sup>8</sup>, *Europa de geometría variable*<sup>9</sup>, *Círculos concéntricos*<sup>10</sup> y *Gobernanza multinivel*<sup>11</sup> (Vieira, 2007).

El desarrollo de las conocidas como teorías de la red de conocimiento central abordaron la región Latinoamérica en los albores de su proyecto integracionista, constituyendo un modelo más referencial que analítico - en efecto, fue el mismo Haas se interesó en aplicar sus postulados neofuncionalistas a la región-; sini embargo se alertó de que sus los

---

<sup>5</sup> Desarrollo de estos enfoques en el trabajo de investigación (Ashcallay: 32)

<sup>6</sup> Louis Armand, Mchel Drancourt, Ralf Dahrendorf

<sup>7</sup> Leo TIndemans: diferenciación del progreso entre los estados

<sup>8</sup> Eckart Scharrer, Eberhard Grabitz y Josef Janning

<sup>9</sup> Jacques Pelletier, Gerard Tardy, Pierre Maillet, Dario Velo, Jean Louis Quermonne

<sup>10</sup> Per Fisher, Christopher Tungendhat y Edouard Balladur

<sup>11</sup> Gary Marks

constructos europeos no eran fácilmente trasladables ya que cada región desarrolla sus propios objetivos funcionales y estímulos integracionistas (Perrotta, 2018).

### 1.3.2. Teorías del Nuevo Regionalismo

Hacia el inicio de los años 90, tras el fin de la Guerra Fría y como parte del proceso de reconfiguración del orden económico y político internacional impulsado por el proceso de globalización neoliberal, tuvo lugar un proceso significativo de construcción de regiones, dada la pérdida de centralidad de Estados en detrimento de otros actores con capacidad e incidencia transnacional. Este fenómeno generó la apertura de nuevos debates teóricos vinculados a la IR; a saber: a) globalización versus regionalización, y b) multilateralismo vs regionalismo. Este último redefine el proceso de integración de las regiones a partir de dos corrientes bifurcadas de regionalismo cada vez más diferenciado. De un lado, la noción de regionalismo viejo/cerrado, la cual aludía a los procesos de IR clásica iniciados en los años 60; mientras que de otro lado, la noción de regionalismo abierto/nuevo empezaba a ser utilizada para referir a los procesos de construcción de región que se encontraban en formación.

En tal sentido, las clásicas Teorías de Integración Europea, configuraba ahora el denominado *Regionalismo Viejo/Cerrado*, y mantenían su ámbito y objeto de estudio añadiendo complejidades al análisis del proceso, el cual apuntaba hacia una mirada multifacética. En paralelo, surgía lo que se conoce *Teoría del Nuevo Regionalismo*<sup>12</sup>, cuya preocupación iba enfocada al análisis de la

---

<sup>12</sup> En 1998 Björn Hettne y Fredrik Söderbaum publicaron un artículo que sistematizaba la conceptualización del “fenómeno cualitativamente nuevo” del nuevo regionalismo. Posteriormente, publicarían otro artículo considerando la maduración de dicho enfoque hacia lo que sería una nueva teoría: HETTNE, Björn y SÖDERBAUM, Fredrik, “The new regionalism approach” en *Politeia*, vol. 17, no 3, 1998; HETTNE, Björn y SÖDERBAUM, Fredrik, “Theorising the rise of regionness” en BRESLIN, Shaun, et. al. (eds.) *New Regionalisms in the Global Political Economy. Theories and Cases*, Routledge, Londres, 2002.

relación entre la regionalización y la globalización, la delimitación del concepto de región dado el mapa global de múltiples y diversos tipos de acuerdos. De este modo, se ponía en boga la utilización del término *regionalismo* por sobre el de *integración* en su sentido más clásico.

Sobre las bases del enfoque constructivista, esta corriente teórica partida del supuesto de que la construcción de región como un proceso continuo que se desarrolla de manera acumulativa y lo define como un proceso ascendente, marcado por la relevancia del rol de los actores no estatales y por la convicción de su naturaleza como constructo social en el que las ideas como las identidades juegan un papel significativo. Consecuentemente, surgen tensiones entre estas y los proyectos políticos sobre los que se constituyen los proyectos de regiones (Perrotta, 2018).

A la luz de las *Teorías del Nuevo Regionalismo* se han estudiado el regionalismo en la región Latinoamericana, en donde resalta el sesgo de un enfoque de economía política internacional, fuertemente vinculado al proceso de reforma estructural de los Estados con especial énfasis en los años 90. Este tipo de regionalismo se encuentra fuertemente asociado a la estrategia regional de inserción a la economía mundial y como eje articulador de la respuesta frente a la globalización económica (De la Reza, 2003, pág. 2).

### **1.3.3. Regionalismo Comparado**

Un tercer momento para el estudio de los proceso de IR tuvo lugar a fines de la primera década del siglo XXI, en el año 2010, y fue impulsada por dos factores. Primero, una agitación conceptual clásica intra-campo por la pérdida de dinamismo de la Unión Europea debido a múltiples crisis al interior del bloque generadas por la emergencia de corrientes ultra-nacionalistas y separatistas. Segundo, el cuestionamiento al centrismo del estudio de la IR que demandaba empezar incorporar abordajes del *Sur Global*, en donde las

regiones empezaban a ganar peso global y sus particularidades revalorizaban el aporte local.

De este modo, las tradicionales Teorías de Integración Europea así como las Teorías del Nuevo Regionalismo, cuyo desarrollo, hasta ese entonces divorciado respecto a sus campos y perspectivas de estudio – las primeras manteniendo el estudio de la UE como un mito *suis generis*, mientras que las segundas afirmando que las variables dependientes de la IR son diferentes en los diferentes proyectos de IR-, enfrentaron la necesidad de tender puentes de diálogo en lo referente a los corpus teóricos, conceptuales y metodológicos entre ambas para establecer una agenda base para estudios comparados. Surge de este modo lo que se conoce como *Regionalismo Comparado*, un enfoque de estudio que sin llegar a ser aún una teoría, ya ha sido caracterizado y se ha utilizado como herramental en diferentes regiones (Perrotta, 2018, pág. 17). El principal trabajo al respecto refiere a *The Oxford Handbook of Comparative Regionalism* de (Börzel & Rise, 2016).

El nuevo enfoque determina que la categoría indiscutida para referenciar a los nuevos desarrollos de construcción de regiones es la de *regionalismo*, se recomienda dejar atrás la de *integración*, la cual estaría reservada para la excepcionalidad europea (Perrotta, 2018). Ello constituyó un desafío importante para la región Latinoamérica en cuanto a la construcción de una teoría que estudie los fenómenos de este siglo, obligando a trascender la calificación del tipo de regionalismo y lograr un análisis del mismo, sobre cómo es el proceso dinámico de construcción de región, su caracterización, proyectos y resultados.

#### **1.4. Desarrollo teórico de la IR en Latinoamérica**

Los procesos de IR han sido comúnmente estudiados a partir del modelo Europeo, perdiendo sensibilidad respecto ante las características diferenciadas

de procesos ocurrido en regiones distintas, tales como América Latina, África y Asia. El problema más común del sesgo eurocéntrico en el análisis de procesos de IR refiere a las asunciones y fundamentos de la realidad europea en el análisis de procesos diferenciados. (Söderbaum, 2011)

#### **1.4.1. Análisis a la luz de teorías centrales**

Autores como Schmitter y Malamud fueron referentes gravitantes para la aplicación del instrumental de las *Teorías de la Integración Europea* al estudio de los casos latinoamericanos (Malamud & Schmitter, 2006). Como resultado demostraron la existencia de limitaciones particulares a dichos casos, referidas al fuerte sesgo del presidencialismo, la gradualidad en la cesión de soberanía —que llevaría a indicar que no se trataría de IR, sino de algún matiz de regionalismo— y, de manera más reciente, el solapamiento de acuerdos (Perrotta, 2018).

Por su parte, las *Teorías del Nuevo Regionalismo*, permitieron demostrar la clara orientación hacia la integración económica que, impulsada por lo que se considerarían drivers de la globalización- creciente movilidad de capitales productivos y especulativos, la segmentación de los sistemas productivos y los crecientes niveles de comercio intraindustrial (De la Reza, 2003)- presentaban los proyectos de construcción particulares a la región en Latinoamérica. En este contexto, la región experimentó desplegó mecanismos de atracción de la Inversión Extranjera Directa (IED), la creación de acuerdos de libre comercio y la reconversión productiva con preponderancia del rol de las multinacionales. En suma, la respuesta de la región, ante los drivers de la globalización, en sus proyectos de integración hablan de un importante giro en el modelo de integración, pasando de un Regionalismo Cerrado – caracterizado por políticas económicas proteccionistas – hacia políticas regionales de apertura en torno a economías mayores, consideradas como principales mercados de exportación, origen de los capitales productivos y núcleo estabilizador de las áreas de libre comercio (De la Reza, 2003). El

objeto de estudio experimental de esta corriente teórica refería a: los esquemas subregionales reformados, el Mercado Común Centroamericano (MCCA), la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR); los acuerdos bilaterales de tercera generación<sup>13</sup>; el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN); y el que fuera el fallido proyecto del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) (De la Reza, 2003).

Finalmente, respecto del *Regionalismo Comparado*, este fenómeno profundizó la apertura al desarrollo de un corpus teórico propio en función de los procesos de IR particulares a Latinoamérica que ya se venía realizando desde los años 90.

#### **1.4.2. Teoría Social Latinoamericana**

El desarrollo de la IR en Latinoamérica, o como se le ha llamado también- la unidad latinoamericana (Perrotta, 2018), ha estado siempre asociado – desde la época de las guerras de la independencia- a dos metas políticas preponderantes; a saber: autonomía y desarrollo (Paradiso, 2012). Dicha asociación ha merecido la consideración de la IR latinoamericana como un instrumento de política.

Merece la pena señalar que el desarrollo del pensamiento latinoamericano para la IR no coincide precisamente con las teorías centrales revisadas. A diferencia de estas últimas – que tienen por objeto de estudio al caso

---

<sup>13</sup> Se entiende por Acuerdos de Tercera Generación a los Todo aquel que excede el ámbito meramente arancelario y cubre todas las disciplinas comerciales de la OMC, Disciplinas comerciales sobre medio ambiente, cláusula laboral y cláusula de la democracia. A partir de la década de los noventa, el avance hacia la liberación del comercio en la región se produce en el marco de la suscripción de los denominados “acuerdos de tercera generación”. La cobertura de estos acuerdos, que incluye al universo arancelario, hace necesario presentar, en la primera sección, una cuantificación de sus alcances en términos de comercio. (De la Reza, 2003)

europeo-, cuya meta central siempre fue la construcción de región como tal, la IR latinoamericana ha fundamentado su base de estudio en tres preocupaciones: a) autonomía y b) desarrollo; y una adicional que se inscribe en años recientes, c) la defensa de los recursos naturales. Fue en base a estas preocupaciones que, de manera indirecta, se fue construyendo el proyecto de integración en la región. Asimismo, es preciso señalar que el desarrollo teórico del pensamiento latinoamericano para la IR en su fase inicial (mediados del siglo XX) evidencian un desfase, dado que los acuerdos primeros acuerdos de integración fueron creados a posteriori de su teorización y como resultado de recomendaciones de política sugeridas desde espacios de producción de conocimiento. Por su parte, en años recientes – siglo XXI- la teorización sobre la integración ha sido promovida por los acuerdos regionales creados y reconfigurados hasta ese entonces y con mucho mayor énfasis, a partir del surgimiento de la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR).

Tal como se mencionó anteriormente, una particularidad del caso latinoamericano revela la importancia de los espacios de producción de conocimiento; es decir, organizaciones académicas regionales. Así, las principales capitales de Latinoamérica – Santiago de Chile, Buenos Aires, San Pablo, Caracas y Ciudad de México – fueron cuna de iniciativas para la creación de instituciones regionales hasta hoy de suma relevancia: la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) en el año 1948, La Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO) en el año 1957, el Instituto para la Integración de América Latina (INTAL) en el año 1965, el Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO) en el año 1967, y el Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA) en el año 1975<sup>14</sup>.

---

<sup>14</sup> El desarrollo de la producción del conocimiento sobre la IR en la región ha podido elaborarse a partir de la revisión de publicaciones emitidas.

Para efectos de esta investigación, el alcance excluye a Centroamérica y el Caribe, un espacio que tuvo también desarrollos teóricos gravitantes<sup>15</sup>.

La denominada *Teoría Social Latinoamericana*<sup>16</sup>, surge producto del intercambio regional de conocimiento a través de los espacios mencionados, dando lugar a cuatro escuelas propias de pensamiento para la IR: el estructuralismo económico latinoamericano, la teoría de la dependencia, la escuela autonomista de política exterior y la escuela latinoamericana en ciencia tecnología y desarrollo. Dichas escuelas se caracterizaron, de un lado, por un constante intercambio de aportes de los diferentes representantes de cada escuela; y de otro lado, por la producción de conocimiento siempre en respuesta a objetivos políticos de mejora general del bienestar en la región (utilitarismo social de la ciencia).

A continuación se presenta una tabla resumen de las escuelas de pensamiento social latinoamericano y sus aportes al estudio de la integración.

**Tabla 1. Escuelas de la Teoría Social Latinoamericana. Aportes y representantes.**

ESCUELA	SUPUESTOS	PLANTEAMIENTOS	EXPONENTES
Estructuralismo económico	Enfoque en las características estructurales de la región	Planteó la necesidad de generar un modelo de desarrollo industrial propio.	Raúl Prebisch Celso Furtado Aldo Ferrer Helio Jaguaribe Osvaldo Sunkel
	Inserción económica internacional afecta términos de intercambio.	Establecimiento de un mercado regional unificado y estructura asociativa en función de cadenas de valor	
	Diferenciación entre densidad nacional y densidad regional	“Mito de la integración” para desarrollar herramientas de	

<sup>15</sup> Una de las organizaciones centroamericanas más relevantes fue el Consejo Superior Centroamericano (CSUCA), y la producción de conocimiento en esta subregión estuvo impulsado por corrientes migratorias, así como los impactos político-sociales de la Revolución Cubana.

<sup>16</sup> Término acuñado en la investigación (Dagnino, Hernán, & Davyt, 1996)

ESCUELA	SUPUESTOS	PLANTEAMIENTOS	EXPONENTES
		pensamiento filosófico – político en la construcción planificada de un mercado regional.	
Dependencia	Dependencia como relación condicionante entre países dominantes y países dependientes	Cambio de estructuras internas del país pese al choque con estructuras internacionales.	Thetinio Dos Santos Fernando Henrique Cardoso
	Países dominantes pueden expandirse y desarrollarse Países dependientes solo pueden hacerlo como extensión de los dominantes, quedan en retraso, bajo explotación y condicionados a intereses hegemónicos.	Situación es aceptada por burguesías dominantes de la sociedad latinoamericana.	Enzo Faletto André Gunder Frank Ruy Mauro Marinni Vania Bambirra
Autonomista	Distribución asimétrica de poder en el sistema internacional	Definición de objetivos y políticas exteriores autónomas, al margen de los centros de dominio y poder	Juan Carlos Plug Helio Jaguaribe Luciano TOMassini Guillermo Figari
		Rol de factores domésticos en la integración (actores o subsistemas que influyen en la política exterior)	Tullo Vigevani Maria Regina Soares
Ciencia, tecnología y desarrollo	Autonomía científica y tecnológica en la región	Propuesta de desarrollo tecnológico latinoamericano	Jorge Sábato Amílcar Herrera Oscar Varsavsky
		Discusión sobre cómo hacer ciencia en la región – metodologías y teorías vinculadas con el cambio social	Sara Rietti José Leite Lopes Miguel Wionczek Francisco Sagasti Maximo Halty Helio Jaguaribe Osvaldo Sunkel

Fuente: Elaboración propia basada en (Perrotta, 2018)

## 2. Integración Económica Regional

El desarrollo de la *Teoría Social Latinoamérica* como corpus teórico de estudio de la integración en la región muestra un claro sesgo hacia la integración

económica desde un enfoque de proyecto político, en busca de una mejor inserción en la economía internacional frente a una condición estructural no favorable y el consecuente impacto positivo en el bienestar de la población.

## 2.1. Conceptualización y debate teórico

La IER como concepto toma relevancia como objeto de estudio, al igual que la IR, durante la época de postguerra y desde entonces el término ha sido utilizado para denotar estado de la cuestión o un proceso que involucra la amalgamación de economías separadas en regiones (Tripathi, 2018). Para efectos de esta investigación, se considera pertinente definir la IER bajo el enfoque dual (tanto como proceso y como condición final o estado de la cuestión) al que se refirió al definir a la IR. Así pues, en palabras de Bela Balassa,

Visto como un **proceso**, la IER engloba medidas diseñadas a abolir o eliminar la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diferentes Estados-nación. Vista como un **estado de la cuestión** [o condición final], la IER puede estar representada por la ausencia de las diferentes formas de discriminación entre economías nacionales.

(Balassa, 1995, pág. 2).

Resulta de interés destacar los elementos que se inscriben en esta definición:

### a) IER como un *proceso* y como *condición final*

Como proceso, la IR describe los mecanismos de vinculación entre los países para alcanzar objetivos comunes que da como resultado un mayor acercamiento entre ellos (Castillo, 2016). En el caso específico, Balassa define a la IER como un *proceso* de liberalización del comercio, reduciendo o aboliendo barreras o mecanismos de discriminación para el intercambio; y como *condición final*, la situación última de un espacio – tal como el logro de un mercado común – en el que estén ausentes barreras o formas de discriminación entre las economías nacionales.

## **b) Integración y cooperación / Supranacionalidad e intergubernamentalismo**

Tal como ha establecido anteriormente, el regionalismo podría situarse como un continuum entre la cooperación (intergubernamental) regional y la integración (supranacional) regional como dos puntos extremos. La definición de IER propuesta por Balassa deja ver la clara diferencia entre la cooperación económica y la integración económica en sí misma, diferencia que se presenta como cuantitativa y cualitativa. La primera aludiría a acciones para reducir la discriminación económico-comercial entre las economías nacionales cooperantes, a través de tratados o acuerdos internacionales en políticas de comercio. Por su parte, la IE referiría a medidas que suponen la supresión de formas de discriminación, mediante la remoción efectiva de barreras (Balassa, 1995).

Así pues, la cooperación regional – o también denominada *integración negativa* (Balassa, Theory of economic integratin , 1995)- involucraría el ejercicio conjunto de la autoridad política de los Estados en instituciones intergubernamentales para resolver problemas colectivos relacionados a asuntos económicos. Mientras que la integración regional - o lo que se ha denominado también como *integración positiva* (Balassa, 1995)- referiría a la conformación de instituciones supranacionales, en la cual, los Estados delegan autoridad política para tomar decisiones vinculantes colectivas que se traduzcan en políticas para moldar el funcionamiento de los mercados. Por ejemplo, dismantelar barreras nacionales para el intercambio económico y social (creación de mercado), para lidiar con las externalidades negativas de la liberalización (correcciones de mercado) (Scharpf, 1996) o para resolver conflictos internacionales de manera pacífica (Börzel, 2011). Incluso, la IER

ha sido definida también como aquel proceso de reducción de *significancia económica* de fronteras políticas nacionales dentro de un área geográfica<sup>17</sup>.

### **c) Estado de bienestar y prosperidad como fin último de la IER**

En su definición de IER, Balassa deja ver implícita la relevancia que se le otorga al fin último de la misma: el bienestar y la prosperidad. Así pues, se evidencia que el fomento y logro de una efectiva IER permite a) un cambio en la cantidad de bienes producidos, b) modifica el nivel de discriminación entre los bienes domésticos y extranjeros, c) produce una redistribución de los ingresos entre los ciudadanos de diversos países y d) redistribuye el ingreso dentro de cada uno de los países. Se observa entonces, un relación de doble vía entre la IER y el impacto positivo en el bienestar y la prosperidad. De un lado, un beneficio potencial referido al impacto en el ingreso real (eficiencia) producido por un incremento en los niveles de eficiencia ya sea en la producción o en el intercambio. De otro lado, el impacto en la distribución del bienestar económico (equidad) supone la existencia de una eficiencia dinámica en las economías<sup>18</sup>. Es decir, la capacidad que puede tener una economía para crecer más bajo condiciones idénticas. Los factores a considerar para impactar en la eficiencia dinámica serían el progreso tecnológico, asignación de inversión, relaciones inter-industriales dinámicas, certidumbre en decisiones económicas.

---

<sup>17</sup> IER se contempla como unilateral, bilateral o multilateral.

<sup>18</sup> Cambios en la cantidad de bienes producidos (incremento en bienestar potencial si la cantidad de bienes y servicios producidos con inputs dados incrementa o si la producción de la misma cantidad de bienes y servicios requiere una menor cantidad de insumos) // Cambios en la distribución (Mayor cantidad de productos pueden ser distribuidos entre los individuos así que hacen a las personas sentir más calidad de vida) // Impacto en opciones a elegir en el consumidor (Restricciones de movimiento de bienes implica discriminación entre bienes domésticos y bienes extranjeros)

#### **d) Vinculación entre la IER y la integración política.**

Los procesos de IER suponen la existencia de interdependencia entre los factores económicos y políticos, de tal modo que la integración económica puede, eventualmente, motivar la integración política o, por el contrario, los factores políticos conducirían a la integración económica (Balassa, 2011, págs. 6-10). Se considera de este modo, que los aspectos vinculados a la IER están siempre conectados con medios y procesos políticos.

Como explicaban los neofuncionalistas, existe un continuum entre la IER y la arena política, algo que ha sido denominado como “proceso de politización” o “el efecto *spill over*”. Así, los actores involucrados en proceso incremental de toma de decisiones que empieza abordando aspectos económicos (maximización de bienestar) y se extiende gradualmente hacia la arena política (*grosspolitik*). El efecto *spill over* entonces va desde el área de bienestar hasta el dominio del *grosspolitik*, resultando en la emergencia de una unidad regional (Haas & Schmitter, 1966).

E incluso desde la perspectiva crítica a la precedente, Joseph Nye, que definía la integración como “partes formantes en un todo o creando interdependencia”, una definición que implicaba la coexistencia de tres dimensiones: integración económica (formación de una economía transnacional), integración social (sociedad transnacional) e integración política (interdependencia política) (Nye, 1968, pág. 858).

---

Pese a que el pensamiento vinculado a la IER -o lo que se denomina regionalismo económico- existió desde años antes, podemos señalar como un hito fundamental en el desarrollo teórico y aplicación del concepto, a enero de 1948 cuando se aplicaba por primera vez la normativa del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Del conjunto de normas,

resulta relevante, específicamente, el Artículo XXIV que significó la apertura de un espacio en el que los llamados Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) podrían florecer y entrar en competencia con el sistema multilateral. Por ARC, se entienden acuerdos comerciales bilaterales, regionales y plurilaterales de naturaleza preferencial, que requieren ser notificados según sea el caso, bajo el artículo XXIV del GATT, Artículo V del Acuerdo General en Comercio de Servicio o la Decisión de Trato Diferencial y Más Favorable, Reciprocidad y Participación de Países en Desarrollo (más comúnmente conocido como cláusula habilitante). Este espacio se vio ampliado por el desarrollo de los niveles primarios y secundario de la normativa, lo cual ofrecía condiciones en mucho ventajosas para la creación de ACR que incluyeran países en desarrollo (Hilpod, 2003, págs. 220-221), dando paso al desarrollo amplio del regionalismo.

De otro lado, el desarrollo complejo de los procesos de IER han generado espacios para nuevas definiciones que dejan de lado factores geográficos como eje central. Así pues, el regionalismo puede ser definido sin rigor o vagamente, como cualquier política diseñada a la reducción de barreras al comercio entre un conjunto de países sin importar si dicho países comparten espacios geográficos contiguos o incluso cercanía (Bhagwati, 1993, pág. 43).

Es importante destacar que esta unión política no implica necesariamente la pérdida de soberanía nacional en aspectos que se pudieran considerar irrenunciables, sino que debe ser interpretada como una mejora de los espacios de comunicación para promover la cooperación entre países. Estos vínculos permiten que los Estados miembros de un determinado esquema de integración comprendan la naturaleza de los problemas comunes que enfrenta la región y puedan debatir sobre las posibles soluciones y estrategias para enfrentarlos.

## **2.2. Perspectivas teóricas**

En el específico ámbito de la integración económica aún en desarrollo, han surgido diversas teorías; siendo la más significativa y desarrollada la *Teoría de reducciones preferenciales de barreras al comercio*; seguido, la teoría del *Nuevo Regionalismo* y la del *Regionalismo Abierto*.

### **2.2.1. Teoría de reducciones preferenciales de barreras al comercio**

Esta teoría hace referencia a la distinción entre el concepto de *creación de comercio* y *división de comercio*, sobre la base del ya creado espacio de IER. La distinción entre ambos conceptos fue abordada por su principal exponente Jacob Viner, quien definía al primero como las nuevas relaciones comerciales que se forman entre los nuevos miembros de la unión<sup>19</sup>, mientras que definía al segundo como los flujos de comercio desviados de un país extranjero hacia uno de los países miembros de la unión. Se considera que ambos fenómenos ocurrirían como consecuencia de la abolición de tarifas dentro de la unión formada (Viner, 1950). El autor parte de la suposición de que en competencia perfecta, costos constante y cero costos de transacción, el precio global de mercado de cualquier commodity será igual al costo de producción en el país con el costo más bajo. Consecuentemente, países cuyos costos de producción sean más altos que la suma del arancel y el precio global de mercado importarán el commodity de donde cueste menos, mientras que los otros países lo producirán domésticamente.

Así pues, la creación de comercio representa un movimiento hacia el libre comercio, pues involucra un cambio de proveedores de costos altos a aquellos de costos menores; mientras que la desviación de comercio conlleva a un cambio contrario, de compras al menor costo a compras de mayor costo. En

---

<sup>19</sup> Se ha usado esta denominación, no en el contexto de la Unión Aduanera, uno de los tipos de IER, sino para referir al espacio de integración que se forma entre economías que deciden consolidarse como bloque.

este contexto los beneficios de la IER serán predominantes si la creación de comercio sobrepasa la desviación de comercio.

### **2.2.2. Nuevo Regionalismo**

Hacia mitad de los años 80, nuevas ideas surgieron para cuestionar la tradicional teoría de reducción preferencial de barreras al comercio, y dio paso a nuevos pensamientos que tenía como base modelos de competencia imperfecta y economías de escala. Así, la desviación del comercio perdía importancia en tanto incrementaba la relevancia de barreras no arancelarias al comercio por sobre las barreras arancelarias, dando paso a una visión positiva de acuerdos discriminatorios de comercio.

### **2.2.3. Regionalismo abierto**

En correlato a cuando se analizó el concepto de IR, al regionalismo abierto para la IER, surge para ejercer contraste con el regionalismo cerrado y tradicional, aquel basado en el modelo de sustitución de importaciones de los años 50 y 60. De este modo, se erige como principio fundamental de la constitución del Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC) hacia el año 1989 y ensayaba una definición compleja de IER que tenía que ver con:

“plurilateral agreements that are non exclusive and open to new members to join. It requires first that plurilateral initiatives be fully consistent with Article XXIV of the GATT...”

(Council of Economic Advisors, 1995, pág. 220).

Se proponen, en ese contexto, cinco criterios para un fenómeno de IER pueda adherirse al concepto (Bergsten, 1997, págs. 4-7):

- a) Una membresía abierta con incentivos positivos para no-miembros a unirse.
- b) Principio de trato NMF incondicional

- c) Extensión de principio NMF, por medio de la cual un Acuerdo Comercial Regional (ARC) pueda generalizar su reducción de barreras a todos los no-miembros que acuerden tomar pasos similares
- d) Liberalización global, por medio de la cual los miembros de ACR puedan continuar reduciendo sus aranceles mientras persiguen objetivos regionales, continuando con liberalizaciones unilaterales y negociaciones multilaterales en la OMC
- e) Facilitación del comercio por medio de medidas no arancelarias y no fronterizas, tales como armonización de normas, reconocimiento mutuo de productos estándares, cooperación para reforzar políticas de competencia nacional y desregulación de mercados domésticos clave.

Lo innovador y laxo de este enfoque respecto a concepciones más tradicionales de IER, provocaron una ola de críticas que básicamente respondían a lo siguiente:

- a) **Enfoque contradictorio:** los acuerdos que son abiertos, por naturaleza, no pueden estar regionalmente confinados. La contradicción se observa tan profunda para algunos autores, que se ha llegado a considerar el enfoque como un oxímoron.
- b) **Costos colaterales:** la posibilidad de membresía abierta puede conllevar a impactos que no necesariamente tienen que ver con el comercio. Sino que abarcan ámbitos como aceptar un régimen de propiedad intelectual más fuerte, reglas de inversión, estándares ambientales y laborales más altos (Bhagwati J. , 1997, págs. 21-23).
- c) **Inaplicable a otras realidades:** La apertura de este tipo de regionalismo lo ha hecho ideal para modelos de integración tales como el Asiático en donde la liberalización ha sido esencialmente no discriminatoria; sin embargo esta particularidad no resulta aplicable a los acuerdos comerciales llevados a cabo en América del Norte, América Latina o Europa (Panagariya, 1998).

### 2.3. Tipos de IER

El común de autores cuyos escritos han versado sobre la IER consideran seis formas o niveles en las que la IER tienen lugar. Se observa que mientras más se avanza en la IE, más se observan efectos sobre la arena política para hacer factible la movilidad de personas, necesidad de armonizar políticas internas y establecer instituciones comunes.

**Tabla 2. Niveles de Integración Económica Regional**

TIPO DE IER	DESCRIPCIÓN
<b>Área preferencia comercial (APC)</b>	Eliminado o reducido los impuestos de importación para un grupo de bienes, aunque se puedan mantener algunas cuotas de importación y otras restricciones al comercio (Balassa, 1995) (Aragón & Estrella, 2017).
<b>Zona de libre comercio (ZLC)</b>	aranceles (restricciones cuantitativas) entre los países miembros son prohibidas pero cada uno conserva sus propios aranceles contra los no miembros. Ámbito territorial en el cual no existen aduanas nacionales, productos de cualquier país miembro pueden entrar a otros sin pagar aranceles como si fueran vendidos en cualquier lugar del país de origen
<b>Unión aduanera (UA)</b>	Además de la supresión de la discriminación en cuanto al movimiento de mercancías dentro de la unión, la eculización de los aranceles al comercio con países no miembros. Establece un arancel que pagarán por los productos provenientes de terceros países. Se forma una sola entidad para el comercio internacional.
<b>Mercado Común (MC)</b>	Adicionalmente a las características de la UA, involucra la libre movilidad de factores productivos (capital y trabajo) a la existente movilidad de bienes y servicios. Requiere política comercial común y conlleva a la coordinación de políticas y la armonización de las legislaciones.
<b>Unión Económica</b>	Combina la supresión de restricciones de mercancías y movimiento de factores con armonización de políticas económicas y la adopción de una moneda.
<b>Integración Económica Total</b>	Unificación monetaria, fiscal, social y contra cíclica. Para esto se requiere la instauración de una autoridad supranacional cuyas decisiones sean vinculantes para los miembros. Involucra también la creación de un marco legal compartido para resolución de conflictos, determinación de estándares productivos y otras materias de interés común.

Fuente: Elaboración propia basada en (Balassa, 1995) (Börzel, 2011) (Malamud, 2011) (Aragón & Estrella, 2017).

### **3. Integración económica en Latinoamérica**

#### **3.1. Períodos de evolución de la IER latinoamericana**

A pesar de sus visibles avances, no se ha logrado consolidar un proceso de integración que tenga la suficiente capacidad de unificar a la región y que conste de una estructura sólida y eficiente que se perpetúe en el tiempo. Por lo tanto, sostenemos que la integración es posible en cuanto se logren acercamientos significativos en materia política, teniendo en cuenta que este mismo aspecto ha sido uno de los mayores obstáculos que ha enfrentado América Latina en sus diversos intentos integracionistas (Ahcar, Galofre, & Gonzáles, 2013)

Tal como se ha mencionado anteriormente, la CEPAL, liderada por la figura de Raúl Prebisch y otros académicos y políticos, fue la institución promotora de la integración latinoamericana desde los años 50 y aún con reformulaciones y corrientes complementarias lo sigue siendo hasta el día de hoy.

##### **3.1.1. Fase I: 1949- 1960**

Durante esta época, el surgimiento de una visión estructuralista posicionaba la integración como elemento central de la estrategia de industrialización y de búsqueda de un mayor nivel de autonomía y simetría de la región en la economía internacional.

Hacia 1949, el economista argentino Raúl Prebisch escribía el artículo “El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas”, el cual sería denominado posteriormente como el “manifiesto latinoamericano”, en el que proyectaba sustento para el proyecto de Mercado Común Latinoamericano (MCLA). Una iniciativa- fuertemente liderada por México, defensor de los principios de libre asociación y reciprocidad- que suponía «tanto la promoción de un proceso de industrialización sustitutiva de

importaciones como la ampliación del comercio intrazonal» (Prebisch, 1959). Era una iniciativa que además buscaba abordar las particularidades de la región, diferenciándose del modelo europeo, que para ese entonces Comunidad Económica del Carbono y el Acero (CECA).

La CEPAL, basada en la propuesta estructuralista del modelo ISI – por sobre algunos aportes de la teoría de la dependencia que culpaba al capitalismo y las fuerzas transnacionales por el retraso de la región – promovió, a través del MCLA, el establecimiento gradual de una zona de libre comercio, acompañada por una estrategia de especialización industrial, la coordinación de políticas comerciales y un sistema para el tratamiento de los países menos desarrollados.

Esta propuesta fue reemplazada por un proyecto menos ambicioso y asequible centrado en el libre comercio, que incluía la participación de México, bajo el liderazgo de López Mateos – por razones pragmáticas, aún cuando el proyecto se alejara de sus expectativas en el MCLA- (Haas & Schmitter, 1966). Quedaron al margen Bolivia y Venezuela; mientras que Cuba fue suspendida del proceso. De este modo, con el Tratado de Montevideo de 1960 se creaba la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), que tenía como propósito la consolidación de una zona de libre comercio en 12 años. Este acuerdo, se convirtió en un mero propulsor del libre comercio, soslayando otros aspectos vinculados al desarrollo integral. Así pues, pese al éxito del proyecto en sus primeros años – incremento de los niveles de intercambio comercial-, a partir de 1967 se observaron limitaciones como la ausencia de infraestructura, la reticencia de empresarios y la toma del poder por gobiernos nacionalistas en Brasil y Argentina, que provocaron un estancamiento que nunca puso superarse. Al mismo tiempo se evidenciaba la

crisis de la otra iniciativa regionalista creada en Centroamérica, a saber, el Mercado Común Centroamericano (MCCA)<sup>20</sup>.

en el ámbito de la cooperación económica fue el Sistema Económico Latinoamericano (SELA), creada en 1975, con el propósito de establecer un espacio de coordinación y concertación de los países de la región (SELA, 2018), en medio de un escenario mundial dominado por el diálogo Norte -Sur y las exigencias del nuevo orden económico.

### **3.1.2. Fase II: 1960- 1980**

La crisis de los dos esquemas voluntaristas del regionalismo autonómico da lugar a un proceso revisionista (Briceño, 2007). Surge entonces, de un lado, la iniciativa del Pacto Andino, creado en 1969 con la firma del Acuerdo de Cartagena, mediante la cual los países andinos buscaban su propio proceso de integración ante los resultados poco beneficiosos de ALALC en detrimento de las economías menos desarrolladas de la región. Se esperaba retomar una posición más cepalista forjada en condiciones de igualdad y equilibrio en el comercio intrazonal, economías de escala para sectores manufactureros y diversificación de las exportaciones de los países (Briceño, 2007). Así pues, contrariamente a la liberalización comercial, el desarrollo panificado de manera conjunta pasó a ser el eje central del modelo en función de los llamados Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial (PSDI). Un modelo que trascendía el intercambio comercial y apuntaba al logro del desarrollo económico de sus miembros, abarcando ámbitos como armonización de políticas frente a terceros, un regímenes común de inversiones, inserción de tecnología para el desarrollo industrial y el trato preferencial a los países de menor desarrollo relativo.

---

<sup>20</sup> Esta investigación contempla fuera de su alcance el proceso de integración Centroamericano ni el Caribe y se concentra en la región Latinoamérica.

De otro lado, y también como una respuestas revisionista surgieron con modelos mucho más flexibles y menos ambiciosos, en el ámbito de la cooperación económica, el Sistema Económico Latinoamericano (SELA), creado en 1975, con el propósito de establecer un espacio de coordinación y concertación de los países de la región (SELA, 2018); y en el de la integración económica, se crea por el Tratado de Montevideo de 1980, la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)<sup>21</sup>.

A pocos años de su creación, y habiendo alcanzado euforia por su efectividad en el logro de acuerdos, el Pacto Andino empezó a mostrar esbozos de crisis. Primero, enfrentamientos entre los gobiernos a raíz de las condicionamientos de los programas de planificación industrial, generando dudas al respecto de su idoneidad. Hacia 1974 ingresa Venezuela y polariza las posiciones dentro del Grupo, provocando la reformulación de un gran número de instrumentos de integración, entre ellos el más importantes, la Decisión 24 con lo cual se abandonó la idea de establecimiento del arancel mínimo, remplazándolo por una franja arancelaria; así como también se hizo opcional la participación en los PSDI. Ello conllevó a un periodo de retrasos. En 1976 se generó una crisis importante debido a que Chile venía implementando medidas contrarias al proyecto regional, lo cual era solo una evidencia de que los conflictos de interés nacional ocasionarían el estancamiento del Grupo. De un lado, Chile y Colombia, con economías más eficientes, empezaron a privilegiar la liberalización comercial; y de otro, Bolivia, Ecuador, Perú e incluso Venezuela suscribían más la tesis desarrollista. Ello provocó un unilateralismo creciente en cuanto a la formulación y la aplicación de política industrial soslayando la dimensión regional “el núcleo del conflicto radica en la división que se observa en la gestión de la política económica del movimiento integracionista” (Puyana, 1983, pág. 43). Los mecanismos de integración fueron ralentizándose y abandonándose; de manera que solo se aprobaron cinco

---

<sup>21</sup> Países miembros: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

programa: dos de ellos se aplicaron con dificultad, uno nunca se ejecutó y los otros dos nunca se terminaron de negociar.

Resulta conveniente abordar la principal razón de la crisis de los llamados esquemas de regionalismo viejo autonómico (Briceño, 2007); a saber: la existencia de dos tendencias ideológicas marcadas: una tendencia estructuralista cepalista que promovía la industrialización regional y por otro, una tendencia comercialista-pragmática cercana a los intereses económicos de sectores y élites económicas nacionales y transnacionales – e incluso intereses particulares de los Estados Unidos-. Finalmente se impuso esta última, mientras que el proyecto cepalista solo fue exitoso en tanto no contraviniera con intereses particulares que presionaban a sus políticas a resistir el proceso. Así pues, el proyecto inicial cepalino para la industrialización regional conjunta fue sustituido por un programa comercialista para la constitución de una zona de libre comercio.

Asimismo, surgieron en esta época muchas críticas al modelo cepalista. Así, desde el marxismo y la escuela de la dependencia, se aludía que los modelos de integración favorecían a intereses económicos de países del centro, que además, gran parte del comercio latinoamericano se realizaba entre compañías estadounidenses que negociaban entre si; y a la ausencia de políticas distributivas que generaba una ausencia de demanda u de consumidores solventes producto del capitalismo dependiente- (Dos Santos, 1999, pág. 120)

### **3.1.3. Fase III: 1980**

Considerada como la década perdida”, Latinoamérica se adentró en una grave crisis económica y política que generó una deuda externa prácticamente impagable, altas tasas de inflación y crisis política en la región. En cuanto a los procesos de integración, el estallido de la crisis de la deuda en 1982 y la

posterior crisis económica que se extendió en la región terminó por desprestigiar de las propuestas de la CEPAL y su estrategia de integración regional. Es así que se observa una transición de una estrategia de desarrollo hacia adentro a una estrategia de desarrollo hacia afuera, lo cual a su vez confiere cambios en los acuerdos de integración regional.

El Protocolo de Quito de 1987 fue una evidencia más del desfase de las propuestas cepalinas para la integración, en él se reconocía formalmente el carácter comercialista que tomaría desde ese entonces el Pacto Andino, a expensas de la industrialización conjunta, idea que desaparecería en el llamado Diseño de Galápagos de 1989 que daba inicio a una nueva etapa en la integración del grupo andino. Una etapa que imponía una visión comercialista sustentada en la idea de que a tal desproporción de tamaño de las economías de los países miembros, impiden un proceso de integración profunda. Para los países del Pacto Andino con un sector industrial medianamente desarrollado la integración era útil si creaba nuevos mercados, pero para aquellos de industrialización tardía, la integración suponía la planificación de industrias y protección arancelaria.

En este panorama de crisis, ocurre un hecho que marcaría el relanzamiento del regionalismo latinoamericano; a saber, la suscripción del Programa de Integración y Cooperación Económica (PICE) en 1986 entre Argentina y Brasil. Este programa seguía principios de gradualidad, flexibilidad, equilibrio y simetría y de integración paulatina por sectores industriales. Se considera que “fue un intento de trascender los moldes neoliberales vigentes, apuntando a incrementar los márgenes de crecimiento y autonomía regional mediante la complementación industrial y la cooperación técnica”.

Pese a su éxito inicial, las diferencias macroeconómicas y las crisis internas afectaron la implementación del PICE y sus estrategias de restructuración industrial y modernización productiva. No obstante se considera que la

integración bilateral produjo el *know how* y el conocimiento recíproco entre sectores empresariales. Así como las iniciativas anteriores, el PICE sufrió de constantes reformulaciones y flexibilizaciones que lo desnaturalizaron de su visión inicial y establecieron procesos distintos. Esto quedó plasmado en el Acta de Buenos Aires de 1990, en la que la prioridad no era más la complementación industrial sino la apertura e inserción en mercados mundiales.

Como se puede observar, a fines de esta década, la integración regional en América Latina empieza a tomar un sendero distinto, orientado a contribuir con una mejor inserción en los mercados mundiales, en cuyo diseño la CEPAL intentaría influir.

#### **3.1.4. Fase IV: 1990**

La década de 1990 se caracterizó por significativas transformaciones globales y regionales, así como la aceleración del fenómeno de la globalización. De otro lado, el fin de la Guerra Fría, redujo la preponderancia que se le otorgaba a temas militares y de seguridad, dando paso a una intensificación en las relaciones comerciales y al mismo tiempo, a una ampliación del concepto de comercio internacional –antes limitado al intercambio de mercancías– involucrando servicios, inversiones, propiedad intelectual y aspectos vinculados al trabajo y medio ambiente (Briceño, 2013).

En América Latina, tiene lugar el surgimiento de una nueva estrategia neoliberal de desarrollo en la región basada en políticas de estabilización y ajuste estructural contempladas en el llamado Consenso de Washington, que se vieron necesarias para aplacar los efectos de la crisis de los 80. Asimismo, durante esta década, la región experimentó un proceso de democratización que ayudó a configurar el nuevo modelo de integración que venía acompañado por la proliferación de espacios de concertación y diálogo

político, entre los que figura el Grupo del Río, que coadyuvaron a incrementar la confianza entre los países latinoamericanos. De otro lado, la actitud del empresariado resultó fundamental si se observa el cambio radical que observó respecto épocas pasadas en las que representaba el grupo más sólido anti-integración; así pues, se tomó una posición mucho más racional según la conveniencia de la iniciativa para sus intereses particulares. Finalmente, se observa en este escenario a una sociedad civil mejor y más organizada que reclama una mirada mucho más integral de la integración para abarcar aspectos como la redistribución de la riqueza, la protección del medio ambiente y la defensa de sectores vulnerables.

En el marco del pensamiento ortodoxo económico que proviene desde el centro, tiene lugar el renacimiento de acuerdos integracionistas enmarcados dentro de lo que se denominó el “regionalismo abierto”, una corriente modificaba la filosofía integracionista hacia un instrumento para enfrentar los retos de la globalización económica y financiera. Así pues, se trataba de un modelo que favorecía una mayor transnacionalización de las economías y apertura de mercados, bajo lo que se conoció como acuerdos de segunda generación. Estos promoverían una eliminación rápida de las barreras arancelarias, dando lugar a una mayor flexibilización de las normas y mecanismos vinculados al fomento de la competitividad internacional y modernización tecnológica. Se dejan de lado entonces objetivos autonomistas de crecimiento hacia adentro, para inclinarse por una actuación ofensiva de inserción progresiva al esquema económico internacional globalizado. En resumen el nuevo modelo de integración contemplaba los siguientes principios (Salgado, 1994, pág. 8):

- a) La integración del mercado de bienes y servicios, sin reservas ni excepciones, con bajos aranceles y la ausencia de restricciones al comercio y a las inversiones.

- b) El predominio de instrumentos de integración clásica, que dejan en manos del mercado el comercio y la asignación de los recursos en el mercado ampliado.
- c) El abandono de políticas e instrumentos de promoción de actividades específicas.
- d) La exclusión de medidas preferenciales y compensatorias para los países de menor desarrollo.

Se observa un desprendimiento completo de las viejas propuestas cepalinas tradicionales; no obstante, la CEPAL buscó retomar su liderazgo en el debate sobre la integración y hacia 1994 publicó un documento de trabajo que recogía la versión latinoamericana del regionalismo abierto, el cual se definía como la conciliación entre la integración por políticas (acuerdos comerciales que promueven desgravación y espacios de integración) y la integración de hecho (impulsada por señales del mercado resultantes de la liberalización comercial) (CEPAL, 1994). El regionalismo abierto entonces proponía como eje de desarrollo la transformación productiva con equidad, la cual implicaba un mayor grado de absorción y difusión del proceso técnico, la ampliación de los mercados regionales, la sinergia entre empresas y sectores y el desarrollo tecnológico; en otras palabras la eficiencia sistémica de las estructuras productivas.

En esta nueva etapa, las expresiones de regionalismo abierto o “integración abierta” fueron utilizadas de manera tan laxa que describieron procesos altamente diversos. Si bien hubo cierta homogeneidad sobre la conveniencia de una estrategia de integración basada en el libre mercado y la apertura, es menester relativizar dicho consenso pues se considera que existieron velocidades en cuanto a la forma de aplicar dicha estrategia. Así pues, mientras el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) de 1994 entre México, Canadá y los Estados Unidos, se optó por un modelo de apertura radical, complementada por normas OMC plus; en la configuración de

Mercado Común del Sur (MERCOSUR) de 1991 se optó por impulsar la inserción económica global basada en un modelo planificado de sustitución de importaciones, excluyendo sectores considerados estratégicos y sin adoptar normas OMC plus. Por su parte, se relanzó el Pacto Andino, bajo la denominación Comunidad Andina de Naciones (CAN) en 1996, con un esquema más flexible y compensatorio para sus miembros; surge el Grupo de los Tres (G-3) en 1995 y se consolidó el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) durante la I Cumbre de las Américas de Miami en 1994.

### **3.1.5. Fase V: 2000 – 2015**

Esta nueva etapa se diferencia del regionalismo abierto de los 90 en la creciente heterogeneidad y fragmentación que se expresa en los varios ejes de integración regional con modelos económicos marcadamente distintos que promueven esquemas de integración también distintos y en algunos aspectos, hasta contradictorios (Briceño, 2013).

Se suele señalar el inicio de una etapa en la IER Latinoamericana considerada como post-liberal o post-hegemónica, al cuestionar las bases del pensamiento liberal sobre la integración, inclinándose más hacia cuestiones sociales y productivas de los procesos y un mayor interés por aspectos estratégicos políticos. Resulta remarcable, en este proceso, el rol de las figuras políticas de Lula da Silva y Néstor Kirchner, de partidos populistas en los respectivos Brasil y Argentina, que lideraron reacomodos en las condiciones de los acuerdos de integración (Tussie & Riggiozzi, 2012). Sin embargo, se observa una redefinición en el rol del Estado en términos más realistas como resultado de la intensificación del proceso de globalización y el rol preponderante que comienzan a asumir las empresas transnacionales (ETN) de ámbito productivo y financiero como nuevos centros de la organización de la producción y el consumo (Briceño, Quintero, & Ruiz, 2013).

Así, el cuestionamiento a la ortodoxia neoliberal, permite retomar viejas premisas estructuralistas. El economista Andrés Musacchio describe la fase de esta manera:

“ya no en busca de un espacio comercial sino de un proyecto productivo compartido, que contemple aspectos cruciales como la generación de cadenas regionales de valor que densifiquen las estructuras productivas, medidas comunes de asistencia a la producción, la creación de un organismo regional para el financiamiento de inversiones, la convergencia y potenciación de programas comunes de investigación y desarrollo, y la implementación de políticas activas sociales y de empleo” (Musacchio, 2003, pág. 157)

Al respecto de esta fase, el economista venezolano José Briceño propone tres modelos de integración regional para ordenar el mapa actual de integración latinoamericano.

**Figura 1. Mapa de la integración en Latinoamérica**



Fuente: (Briceño, 2013)

- a) **Eje de la integración abierta:** Abarca la suscripción de los conocidos TLC y la Alianza del Pacífico como modelo naciente de integración sui generis. Por su parte el TLCAN tiene por objetivo promover un espacio

comercial preferencial sin afectar el sistema multilateral de comercio; por el contrario busca establecer un paso previo – preferencial regional- hacia la apertura global. Asimismo, se considera un espacio de integración Norte-Sur pues acoge países en desarrollo y países desarrollados. Pese al intento de Estados Unidos de replicar el modelo para el ALCA, el estancamiento de este espacio, así como el surgimiento de la Alianza Bolivariana para los Pueblos de América- Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA-TCP) en el 2004, lo impulsó a optar por la suscripción de tratados boaterales de libre comercio (TLC) como con los países de América Central o con los Sudamericanos Perú (en vigencia desde el 2009), Chile (en vigencia desde el 2004) y Colombia (en vigencia desde el 2012).

De otro lado, hacia el 2007 se lanzó el “Foro del Arco del Pacífico Latinoamericano”<sup>22</sup>, en base al que cuatro años después surge la Alianza del Pacífico, un grupo subregional conformado por Colombia, Perú, Chile y México, que surge como respuesta al protagonismo del eje del ALBA- específicamente de la figura de Hugo Chávez-, y cuyo objetivo apuntaba a lograr una “integración profunda” y el libre comercio (Alianza del Pacífico, 2011).

- b) **Eje revisionista:** Desde su creación en 1991, el MERCOSUR ha concebido un modelo híbrido pues nació con características propias del regionalismo abierto; sin embargo, al mismo tiempo no desarrolló mecanismos de integración profunda vinculada a la integración social y productiva; y , pese a su sesgo comercialista, este bloque no planteó normas de tipo OMC plus. Adicionalmente, desde el año 2000 el bloque ha intentado formular una dimensión social que trascienda lo laboral y

---

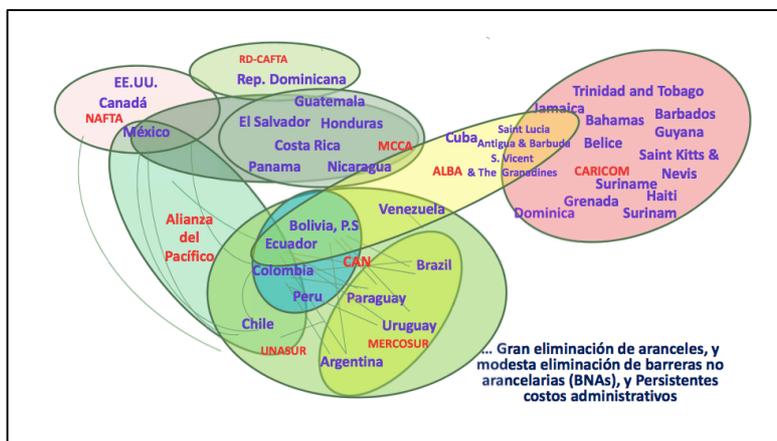
<sup>22</sup> Foro del Arco del Pacífico: un grupo regional que agrupaba países que apoyaban el regionalismo abierto y aquellos que habían firmado el TLC con Estados Unidos y la Unión Europea. De este foro

que apunte al establecimiento de políticas redistributivas. De la misma manera se busco impulsar la integración productiva para disminuir asimetrías productivas. Finalmente, el bloque ha buscado promover la alternativa de un nuevo regionalismo *sudamericano* impulsado con el liderazgo de Brasil, el cual en un inicio buscó consolidar in Área Sudamericana de Libre Comercio (ALCSA) e incluso tuvo una meta más ambiciosa de establecer un a Comunidad Sudamericana de Naciones (CASA) en la que además se proponía la integración física, la cooperación contra el crimen organizado y el trafico ilícito de drogas. No obstante ninguno de los dos se lleva a acabo, en el 2007 surge UNASUR, con objetivos políticos, sociales, ambientales y de seguridad, que no se considera una iniciativa de integración económica.

- c) **Eje antisistémico:** Se plantea como un eje anti-capitalista y anti-imperialista, en cuyos inicios carecía de contenido pero a partir del 2002 se presentaba como una respuesta al ALCA, su denominación en esa época fue “Alternativa Bolivariana para América”. Sin embargo luego cambia de concepción y comienza a consolidarse como iniciativa regional de integración no capitalista distinta al modelo de regionalismo abierto. Entre sus principales propuestas está la formación de empresas Gran-nacionales, la zona económica del ALBA (Eco ALBA) y un modelo de integración no capitalista.

La figura a continuación permite apreciar la dinámica de la integraicón en Latinoamérica en función a la vinculaicón entre los países miembros.

**Figura 2. Latinoamérica: Dinámica de la integración regional (2016)**



Fuente: (Durán, 2018)

### 3.2. Situación actual de la IER en Latinoamérica

La historia de la integración en Latinoamérica, como se ha observado, se escribe y proyecta a través de la configuración de sus instituciones. Se trata pues, de procesos de maduración lenta y que son por lo general, *path dependent*, siendo producto de un conjunto de decisiones y acciones de los participantes, además de las condiciones iniciales. De este modo se produce una compleja red de interacciones que permiten desarrollar el proceso de la integración y colocarlo en la agenda de los decisores, entendiendo las necesidades de mantener y promover más y mejores alternativas de inserción en la economía global.

Si bien, son los rendimientos a escala, la mayor competencia y los estímulos a la inversión, elementos que estimulan el crecimiento económico, los procesos de integración, se observan como plataformas para la generación de ganancias que van más allá de aquellas generadas por el comercio e incentivan avances a procesos de integración más profundo que coadyuven al fin último de la prosperidad y bienestar de las naciones.

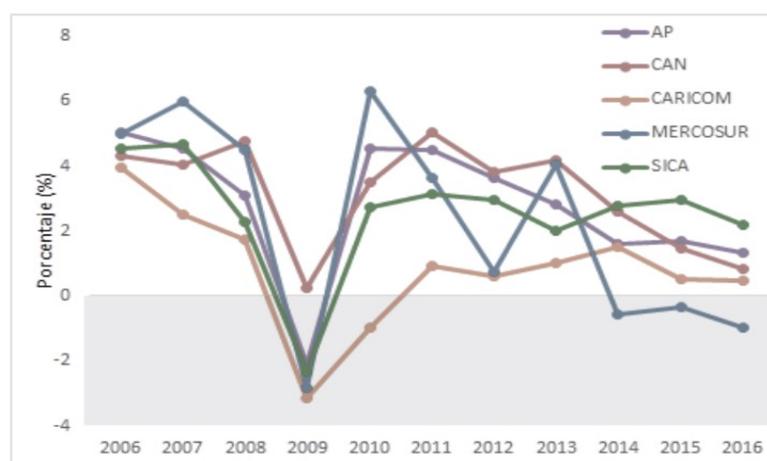
### 3.2.1. Caracterización económica de la región

La integración latinoamericana se caracteriza por estar confirmada por mecanismos cuyos miembros son países en vías de desarrollo que, en mayor o menor medida, tienen canastas de exportación concentradas en commodities o dependientes del desempeño de los países desarrollados y economías emergentes.

#### 3.2.1.1. Desempeño macroeconómico

La crisis *subprime* del 2008 marcó un hito en el desempeño económico de la región. Así pues, los años previos las economías regionales –intensivas o no en commodities- caracterizados por un beneficio directo de los altos niveles de demanda de China, Europa y Estados Unidos. Tal como se muestra en el Gráfico 1 la región ha mostrado tendencias de crecimiento similares: tasas de crecimiento de PBI mayores al 2% hasta el 2008, una recesión económica generalizada durante el 2009, una recuperación exponencial que comenzó en el 2010 y que se fue ralentizando con el paso del tiempo.

**Gráfico 1. América Latina y el Caribe: productos exportados a destinos seleccionados, 2016**



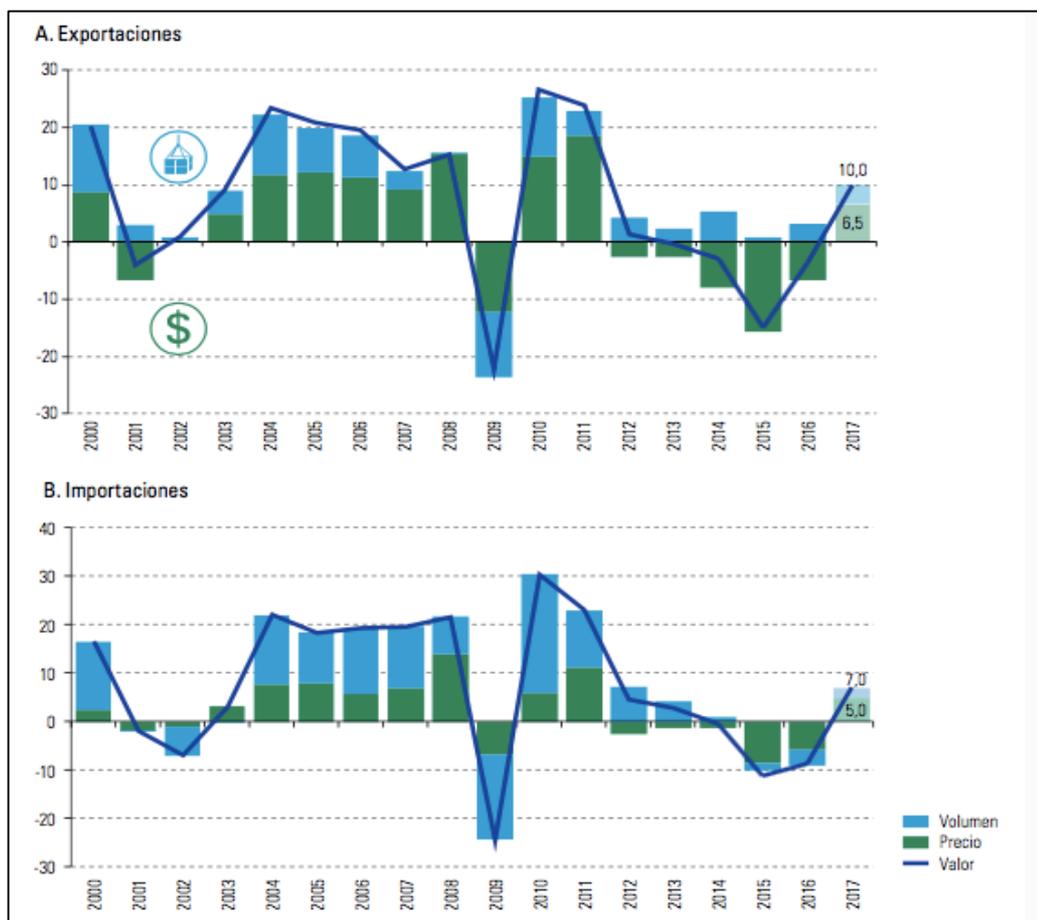
Fuente: (Cartaya & Daboin, 2018)

### 3.2.1.1. Participación en comercio global

Si bien desde el 2008 se ha registrado un desplazamiento de la riqueza mundial hacia los países en desarrollo bajo la denominada “*gran convergencia*” (Rosales, 2014), dicho desplazamiento ocurre bajo condiciones heterogéneas, resultando sumamente favorable para Asia por la emergencia del factor China como motor principal de las cadenas de valor asiática, también conocida como “la Fábrica de Asia”. No obstante el desempeño de Sudamérica en el comercio mundial de bienes y servicios se ha mostrado casi inalterable e incluso se ha ralentizado para el 2016, registrando niveles que no superan el 6% de participación mundial.

Pese a ello, la CEPAL consideró para el 2017 un aumento del 10% del valor de las exportaciones regionales de bienes, un aumento que se descompone en un alza de precios del 6.5% y una expansión del volumen del 3.5%. Así, la región dejaría atrás casi media década de caídas en precios de su canasta exportadora y un limitado incremento en volúmenes exportados. Por su parte, las importaciones experimentarían un aumento del 7% (Cimoli, 2017).

**Gráfico 2. América Latina y el Caribe: Evolución de exportaciones e importaciones. 2000-2017 (porcentajes)**



Fuente: (Cimoli, 2017, pág. 53).

Si bien es preciso resaltar la recuperación los niveles de participación en el comercio para el año 2017, se observa que esta recuperación obedece más a factores exógenos (aumento de precios de productos básicos) que en la dinámica interna de la región.

### 3.2.1.2. Estructura productiva: la reprimarización

La región se caracteriza por una preponderancia en su balanza comercial de exportaciones de materias primas, mostrando un nivel deficiente de intensidad

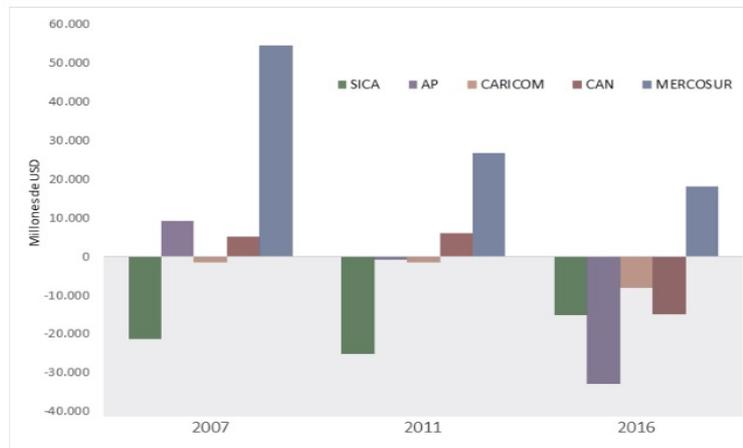
tecnológica, al registrar un incremento al 60% en la participación de commodities en su canasta exportadora entre el año 2000 al 2015 (Rosales, 2014).

Así, no obstante, la alta presencia de las manufacturas en el comercio intrarregional, la mayor parte corresponde a intercambios de bienes finales, como lo evidencia la reducida participación de los bienes intermedios- que solo alcanza al 10% del valor del comercio entre los países de la región- (Rosales, 2014). Con ello se evidencia una notoria tendencia a la reprimarización de la industria y un bajo grado de integración productiva entre las economías de ALC, acentuado por la incidencia del llamado superciclo de las materias primas; así como de la fuerte competencia de Asia en la región. De ese modo, son los productos primarios (petróleo, metales y productos agrícolas) así como manufacturas basadas en recursos naturales (agroindustria) son los elementos dominante del patrón exportador de gran parte de la región (Cimoli, 2017).

### **3.2.1.3. Balanza comercial**

La evolución del desempeño económico de la región ha tenido, indefectiblemente, repercusiones en su balanza comercial, la cual se ha visto caracterizada por un aumento del déficit comercial desde el año 2007, tras la ralentización de la demanda de los países desarrollados, otrora epicentro de la demanda comercial mundial durante años.

**Gráfico 3. América Latina y el Caribe: Balanza comercial por mecanismo de integración (millones de US\$)**



Fuente: (Cartaya & Daboin, 2018).

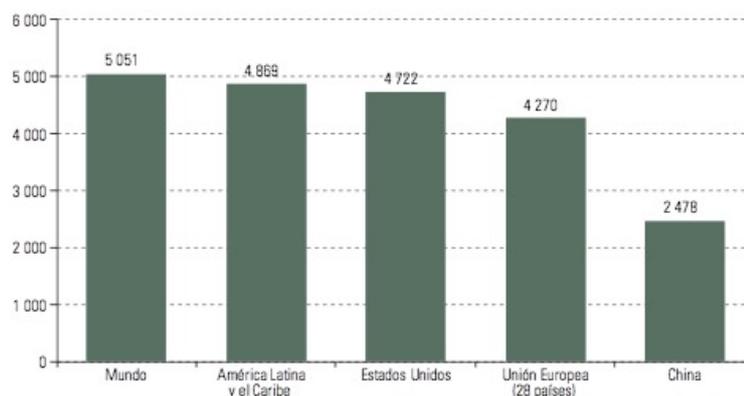
Al respecto, (Samaniego, Vallejo, & Martínez-Alier, 2015) explican que la especialización en pocas actividades junto con los cambios en los precios, que marcaron el quiebre del llamado *boom de las materias primas* que conllevó al crecimiento sostenido de la región en la primera década del siglo XXI, provoca un deterioro en la balanza comercial. De este modo, tanto la desaceleración del crecimiento de China como las nuevas prácticas de producción de petróleo en Estados Unidos fueron determinantes para la disminución de precios de los principales commodities exportados por la región.

Como se observa, los rezagos de la crisis del 2008 marcaron un cambio de paradigma para la región, pues ya el incremento de la demanda mundial dejó de tener impacto en el crecimiento de las exportaciones de la región. De ese modo, surge la necesidad de optar por niveles mayores y más profundos de integración que den lugar al desarrollo de encadenamientos productivos regionales – y el consecuente incremento en la productividad- y la diversificación de las economías intensivas en commodities.

### 3.2.1.4. Niveles y destinos de exportación

Evidencia mostrada por la CEPAL permite concluir que el intercambio intrarregional se caracteriza por un patrón favorable a la diversificación productiva, pues es al mercado regional al que se exporta un mayor número de productos. Asimismo, para la mayoría de los países de la región, es el mercado que absorbe la mayor proporción de sus exportaciones totales de manufacturas<sup>23</sup> (que en muchos casos concentra más del 50% del total de sus exportaciones).

**Gráfico 4. América Latina y el Caribe: Productos exportados a destinos seleccionados, 2016**



Fuente: (Cimoli, 2017). En base a datos de CEPAL y COMTRADE, 2016

Adicionalmente, la región se considera es el espacio natural para la expansión de las exportaciones de las pequeñas y medianas empresas (PYMES), actores fundamentales para la integración económica regional y el desarrollo económico de la misma.

No obstante, se calcula que solo un 1% de empresas latinoamericanas exportan y se concentra en grandes multinacionales instaladas en territorios de la región. En promedio, los países de la región tienen el 70% de

<sup>23</sup> Se consideran manufacturas de tecnología alta, media y baja.

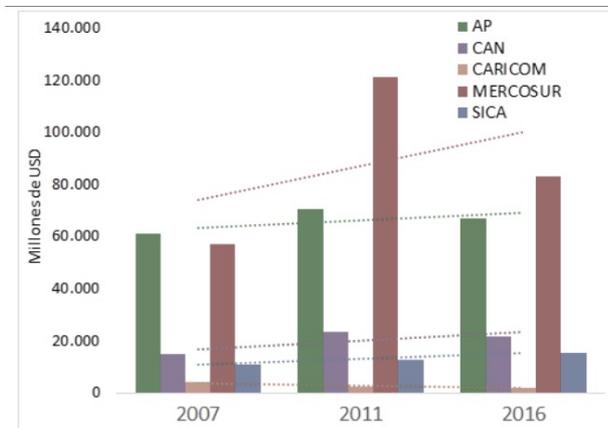
exportaciones concentradas en el 1% de sus empresas. Esto impide una adecuada redistribución de la generación de valor agregado por parte de la industria regional; así como también impide la inserción de la industria local a eslabones de mayor valor, pues el hecho de exportar les permite a las empresas explotar su productividad e impulsar su crecimiento, volviéndose más competitivas (Rosales, 2014).

Resulta pertinente resaltar que en América Latina las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), representan el 90% de las unidades productivas, generan cerca del 60% de los empleos y suman una cuarta parte del PIB regional (Elorza, 2017). Aún más, Latinoamérica crea más empresas en comparación a Asia; sin embargo estas enfrentan desafíos mayores como niveles altos de informalidad laboral, déficit de innovación y bajo acceso a cadenas de valor.

#### **3.2.1.5. Inversión extranjera directa**

La inversión extranjera directa (IED) en los países en desarrollo constituye un mecanismo para incrementar la demanda interna. La tendencia en la región ha sido creciente así como en los países en desarrollo en general, los cuales en su totalidad, alcanzaron máximos históricos para el 2013 (52% flujos de IED dirigidos y 31% de los flujos de origen). Pese a que el gran motor es Asia y principalmente China, América Latina y el Caribe es la segunda región más destacada. Este aumento debido a las bajas tasas de interés globales.

**Gráfico 5. América Latina y el Caribe: IED por mecanismo de integración, 2016.**  
(millones de US\$)



Fuente: (Cartaya & Daboin, 2018).

### 3.2.1.6. Capacidades tecnológicas

#### a. Solicitud de patentes

Respecto a las capacidades tecnológicas, la evolución del indicador solicitud de patentes, muestra que la región se mantiene rezagada respecto a los niveles globales. Así pues, pese a que la participación en solicitudes de patentes de USA y EU ha sido históricamente la mayor, se ha mostrado un ligero descenso de 87% a 52% en el período de 1990-2012 (Rosales, 2014). Por su parte, Asia y específicamente China ha mostrado un importante crecimiento, multiplicando 28 veces su participación, mientras que Latinoamérica continúa rezagada con no más del 2.8% de solicitudes a nivel global, tiene una participación baja y concentrada básicamente en Brasil y México. Solo Corea del Sur triplica las solicitudes de patentes de la región entera con una población 12 veces menor.

### **b. Índice de Desarrollo del Ecosistema Digital (IDED)<sup>24</sup>**

El IDED permite analizar el nivel de digitalización en cada uno de los mecanismos de integración, en términos de desarrollo de infraestructura digital, uso de tecnologías y oferta y demanda de servicios especializados. Así pues, se observa que ha habido un avance considerable en el período 2010-2015, especialmente para el MERCOSUR y la AP muestran los más altos indicadores digitales (50% y 47% respectivamente). Pese a ello, la situación de la región es aún rezagada respecto a la UE.

### **3.2.2. Dinámica de la IER Latinoamericana<sup>25</sup>**

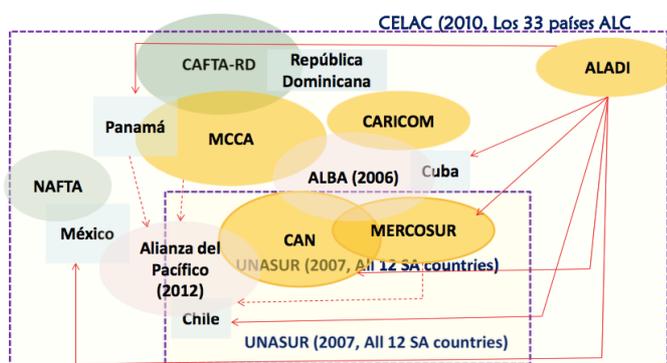
Como se describió anteriormente, la fase contemporánea de IER en Latinoamérica y El Caribe, trasciende la integración norte-sur con iniciativas como el NAFTA o el CAFTA-DR, cuyo objetivo central era la liberalización comercial, y abarca más bien la integración sur-sur, la cual contempla reformas más profundas que implican cierto tipo de transformación institucional para la armonización de marcos regulatorios, libre movilidad de factores e incluso coordinación de políticas (citar Dorruci, Firpo).

---

<sup>24</sup> Índice desarrollado por la CAF mide los niveles de digitalización de la actividad económica

<sup>25</sup> Corresponde limitar el análisis de la dinámica de los procesos de la región Latinoamérica (sin incluir a la región del Caribe), y específicamente al bloque de América del Sur, excluyendo del análisis a la región Centroamérica.

**Figura 3. Dinámica regional de integración en Latinoamérica.**



Fuente: Elaboración propia basado en (Durán, 2018)

Es en este espectro dentro del cual se sitúan los procesos que dan forma a la dinámica de IER Latinoamericana y el Caribe: en el bloque Latinoamérica, la Alianza del Pacífico (AP), Comunidad Andina (CAN) y Mercado Común del Sur (MERCOSUR); en el bloque Centroamérica, el Mercado Común de Centroamérica (MCCA); y en el bloque del Caribe, el conocido CARICOM. Adicionalmente, merece la pena mencionar otros organismos e iniciativas regionales de cooperación y coordinación en variados aspectos que exceden el alcance de esta investigación pero que merece la pena resaltar, como la CELAC, la CEPAL, la UNASUR, la ALADI, el ALBA, el Parlatino, la CAF, el FLAR, el CLAD y la OEA, que terminan de dar forma a esta compleja dinámica regional (Figura 3).

### 3.2.2.1. Apertura comercial

Teniendo en cuenta el alcance de esta investigación, en términos de apertura al comercio, la región Latinoamericana acumula 68 Tratados de Comercio Regional (RTA) de distintos tipos<sup>26</sup> (OMC, 2018) , tanto intrarregional como extrarregionalmente. Se observa, además, que el máximo estadio de integración en la región es el Mercado Común.

<sup>26</sup> Según la terminología de la OMC los Tratados de Comercio Regional (RTA) engloban: Tratados de Libre Comercio (FTA), Uniones Aduaneras (CU), Acuerdos de Integración Económica (EIA) y Acuerdos de Alcance Parcial (PSA).

**Tabla 3. Acuerdos comerciales regionales por mecanismo de integración, 2016.**

MECANISMO DE INTEGRACIÓN LATINOAMERICANO	MULTILATERAL	BILATERAL		
	CONVENIOS	TLC	TLC Y AIE	PSA
MERCOSUR	4	0	1	1
AP	9	3	35	1
CAN	2	0	12	0

Fuente: Elaboración propia en base a (OMC, OMC database , 2018)

Tal como se observa en la Tabla 3, los tres bloques de integración han involucrado TLC, AIE y PSA; además de los convenios multilaterales que involucran todos los acuerdos que involucran más de dos agentes. La AP resultaría ser el mecanismo con mayor apertura hacia el comercio exterior con 48 acuerdos, no obstante merece la pena señalar que estos incluyen aquellos tratados promovidos unilateralmente incluso antes de su fundación, mostrando de este modo, un creciente grado de apertura intra-ALC.

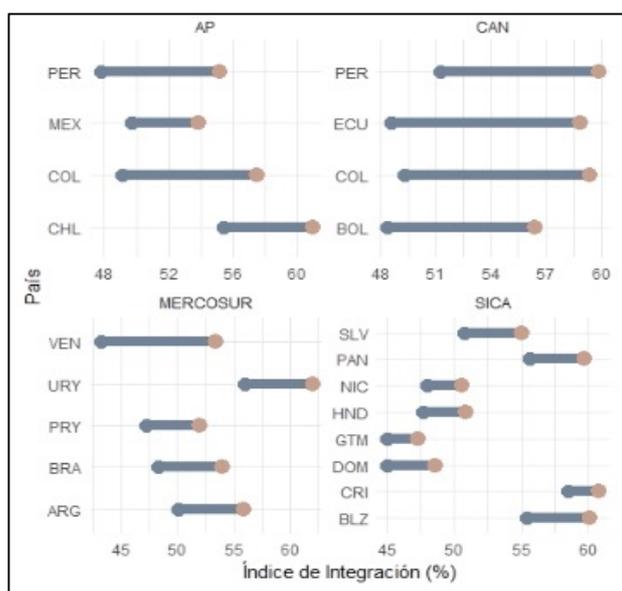
Asimismo, los miembros de la CAN, cuentan con una cantidad significativa de nexos comerciales con países del Asia, Norteamérica y Europa. Respecto del MERCOSUR, esta densidad es menor. Sin embargo, pese a ello, los países de la región continúan mostrando una mayor interconexión con los mercados globales que con los regionales, en donde incluso muestran divergencia regulatoria y niveles considerables de desconfianza (Cartaya & Daboin, 2018). No obstante ello, en sectores como el energético, infraestructura eléctrica y gasífera (Rudnick & Zolezzi, 2001, pág. 182), han convergido intereses binacionales, lo cual resulta en un aspecto fundamental para la integración profunda.

### **3.2.2.2. Homogeneidad y alineamiento**

Resulta pertinente también evaluar la fluidez de las relaciones institucionales, mediante la sincronización de agendas comerciales, empresariales, socioeconómicas y políticas de los países miembros de un mecanismo, pues

solo de este modo podría asegurarse la sostenibilidad de los acuerdos y la estabilidad frente a la competitividad internacional. Así pues, el *Índice de Integración de América Latina y el Caribe* (INTALC) mide el grado de conexión y homogeneidad<sup>27</sup> entre países miembros. El Gráfico 6 permite evidenciar un significativo avance en el proceso de alineamiento de los países respecto al resto de los países de su mecanismo en el período entre el 2004 (azul) y el 2014 (naranja). Destaca el desempeño de la CAN tanto en los niveles de incremento observados como en el nivel de homogeneidad logrado. Mientras que la AP y el MERCOSUR muestran miembros con diferentes niveles de avance y logro, tal es el caso de México en la AP p Paraguay en MERCOSUR.

**Gráfico 6. América Latina y el Caribe: Índice de Integración de América Latina y el Caribe, 2004-2014.**



Fuente: (Cartaya & Daboin, 2018)

### 3.2.2.3. Comercio intrarregional

<sup>27</sup> El INTALC mide las siguientes variables: comercio intrarregional, apertura comercial, términos de intercambio, inflación y complejidad económica en la dimensión económica; pobreza, esperanza de vida al nacer, desempleo, entre otros en la dimensión social; control de la corrupción, estado de la ley, rendición de cuentas, entre otros en la dimensión política; emisiones de CO2, intensidad energética del PIB, entre otros en la dimensión ambiental; y, conectividad, turismo, entre otros en la dimensión cultural.

El comercio intrarregional se mide como la cuota de las exportaciones de un país dirigida hacia los “socios” del mecanismo del que forma parte (Cartaya & Daboin, 2018) y se observa, para Latinoamérica, un aumento sostenido en el período 2003 y 2010; a partir de ese entonces, se observa un estancamiento e incluso ralentización especialmente en países como Brasil, Perú, Colombia, Chile y México puesto que sus exportaciones se dirigen prioritariamente a China y a Estados Unidos y además son altamente vulnerables a la volatilidad de precios internacionales.

Se observa que la tendencia de comercio intrarregional sigue la misma que el comercio extrarregional o la participación de la región en el comercio global, lo cual confirma la naturaleza pro-cíclica de los flujos de comercio intrarregional. A continuación se presentan las mediciones de los niveles de comercio intrarregional a partir del coeficiente de comercio intrarregional y de los flujos de comercio.

#### **a. Coeficiente de Comercio Intrarregional**

Conviene, al respecto de lo analizado, describir el desempeño del comercio intrarregional a partir del *Coeficiente de Comercio Intrarregional*<sup>28</sup>. El 2016 marcó un continuum de cuatro años consecutivos de descenso y con tres años de caída de exportaciones intrarregionales, relativamente mayor respecto a la del comercio extrarregional (Cimoli, 2016, pág. 119), tal como se observa en el Gráfico 7.

---

<sup>28</sup> Participación de las importaciones o exportaciones intrarregionales en las importaciones o exportaciones totales de cada sector o de la economía en su conjunto

**Gráfico 7. América Latina y el Caribe: variación anual del valor de las exportaciones intrarregionales y extrarregionales, 2007-2017**

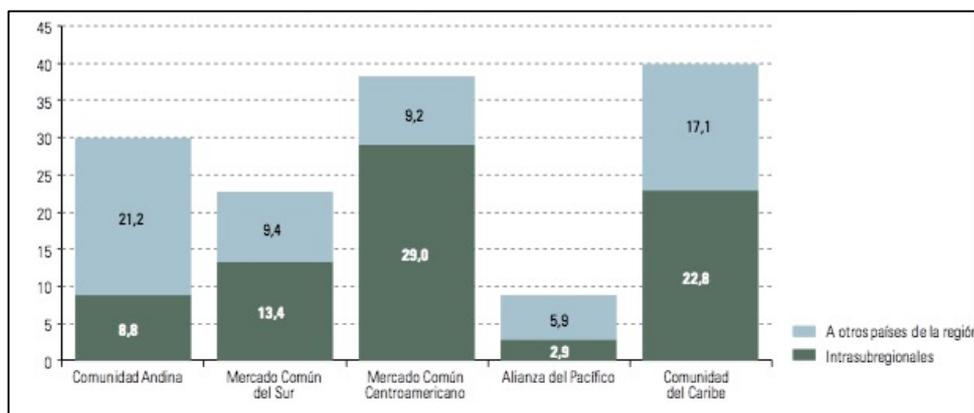


Fuente: (Cimoli, 2017, pág. 60)

No obstante, para el 2017 se observó el inicio de una tendencia creciente con una tasa de crecimiento de exportaciones intrarregionales de 10% (Gráfico 8), equiparando a la mostrada por las del comercio extrarregional.

En la región, excluyendo al MCCA y CARICOM, el MERCOSUR es el mecanismo con mayor comercio intramecanismo (o intrasubregional), mientras que la CAN llama la atención por tener una mayor proporción de sus exportaciones totales con destino a otros socios de la región América Latina y el Caribe, pese a tener un bajo nivel de comercio entre sus miembros.

**Gráfico 8. América Latina: exportaciones intrasubregionales y a otros destinos como proporción de las exportaciones al mundo, 2016**



Fuente: (Cimoli, 2017)

Ahora, las más importantes alzas del comercio intrarregional se evidencian en los sectores de petróleo y minería (creció 30%), automotriz (creció 26%), y agricultura, caza y pesca (creció 11%). En este sentido, MERCOSUR fue responsable de la alta dinámica del comercio del sector automotor a nivel intrarregional, mientras que la CAN destacó por su amplia expansión en el sector petróleo y minería. Por su parte, en lo que respecta los sectores de manufacturas, se destaca el aumento de exportaciones intrarregionales de productos químicos, caucho y plástico, y metales y derivados.

Pese a que el comercio intrarregional muestra una significativa recuperación en el 2017, dejando atrás la caída sostenida por casi media década (2012-2016), el peso de las exportaciones intrarregionales mantienen niveles limitados (16.8%) comparados con máximos de 22% alcanzados en 1994 y muy por debajo de niveles que se observan en países de la Unión Europea (62%) y del Asia Oriental y Sudoriental (casi 50%).

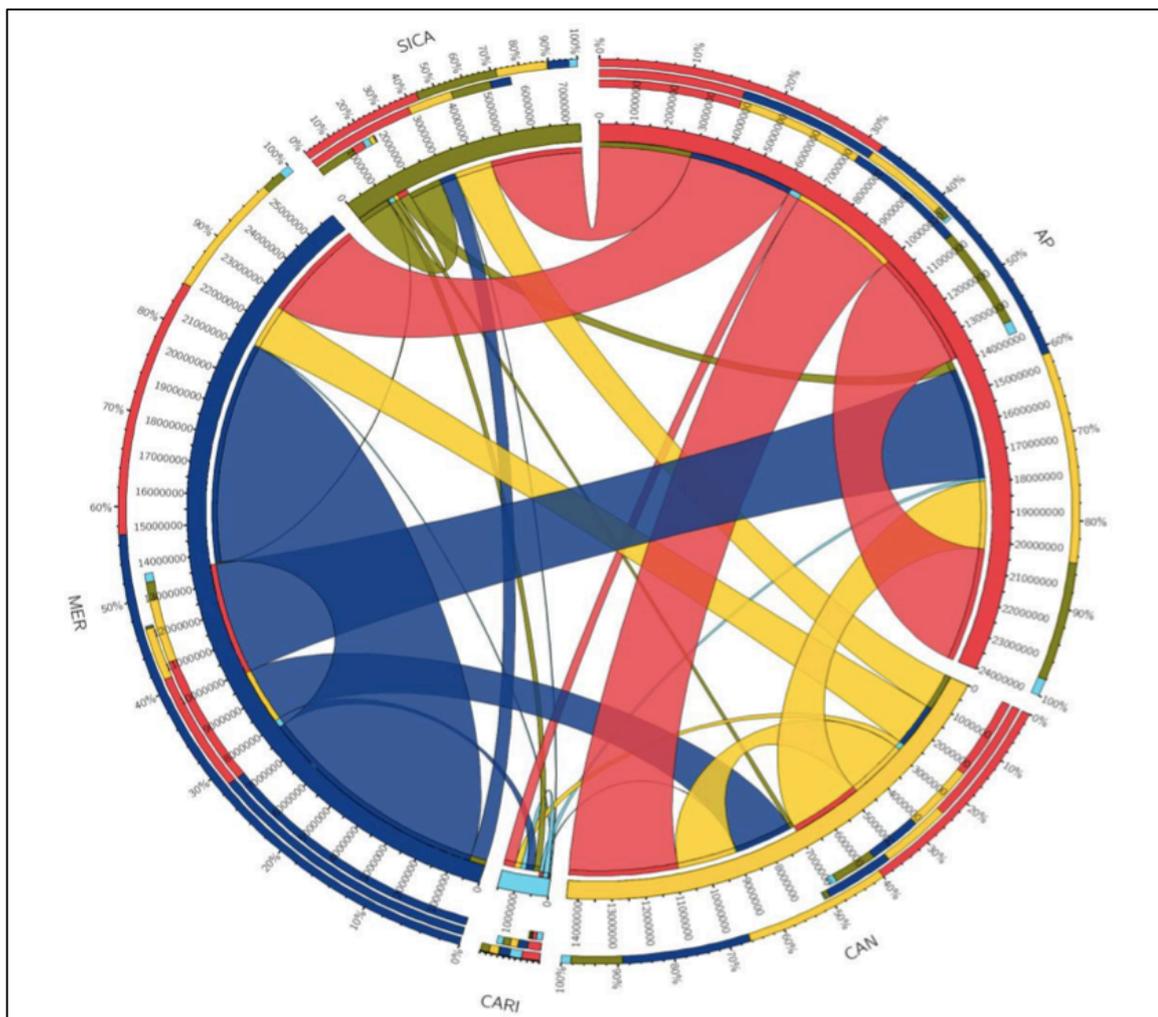
#### **b. Flujos de comercio**

Una forma alternativa de evaluar el nivel de comercio intrarregional se observa en el Gráfico 9, el cual muestra una representación circular de los flujos de comercio (en millones de dólares) entre los bloques de integración de la región Latinoamérica y el Caribe al 2016. El color rojo corresponde al mecanismo AP, el color azul corresponde a MERCOSUR y el amarillo a la CAN. También figuran el SICA (en verde) y el CARICOM (en celeste), los cuales pese a encontrarse fuera del alcance de la investigación, se incluyen en esta oportunidad pues los mecanismos analizados muestran importantes interacciones con estos. Así pues, se observa en primer lugar tres anillos externos: el primero (más externo) muestra la cuota que representa cada vínculo comercial sobre el comercio total de ese mecanismo, el anillo central muestra la participación de cada bloque en las importaciones del mecanismo

analizado, y el anillo interior muestra la participación de cada bloque en las exportaciones del mecanismo analizado.

Resulta destacable que más del 50% del comercio de MERCOSUR en la región ocurra entre sus propios miembros (intramecanismo), que el 40% del comercio de la CAN sea con países de la AP, y que casi el 25% del comercio de la AP sea con la CAN, casi el mismo porcentaje que el que se lleva a cabo entre sus miembros.

**Gráfico 9. América Latina y el Caribe: intercambios comerciales intrarregionales (exportaciones e importaciones)**



Fuente: (Cartaya & Daboin, 2018) basado en datos de *Atlas of Economic Complexity* (Harvard Center for International Development, 2018)

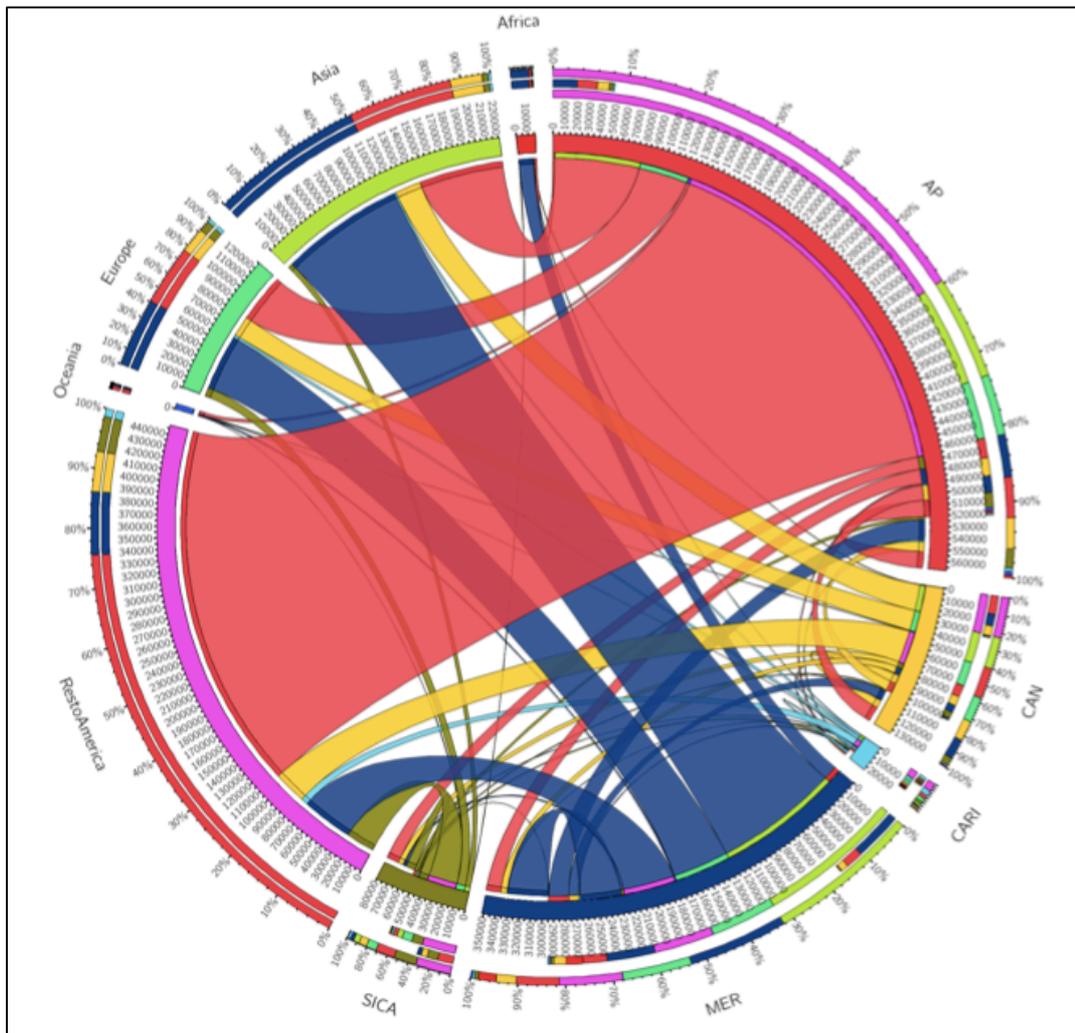
Respecto del flujo de comercio intramecanismo, resulta relevante las exportaciones e importaciones MERCOSUR-MERCOSUR que representan, en ambos casos, más del 50% del comercio del mecanismo hacia la región. Resalta también el porcentaje de exportaciones e importaciones AP-AP, que representan una cuarta y una tercera parte del total respectivo; además de la homogeneidad en la distribución de las exportaciones de la CAN entre la AP, el MERCOSUR, la misma CAN (comercio intramecanismo) y el SICA, pues cada uno representa un aproximado del 10% del total exportado. Finalmente, merece la pena evidenciar el rol de la AP como principal socio comercial para todos los mecanismos analizados; asimismo, resalta el SICA como socio significativo para las exportaciones de la AP, CAN y –en menor grado- el MERCOSUR; a diferencia de la ínfima participación en el caso de importaciones.

Pese al fuerte potencial que el mercado regional ofrece para la diversificación productiva y exportadora, y al creciente dinamismo que muestran la conexiones intrarregionales, solo el 19% de sus exportaciones totales se dirigió a la propia región. Así pues, la participación del comercio intrarregional en las exportaciones totales de América Latina y el Caribe es muy inferior a los niveles que se registran en las principales regiones de la economía mundial (ASEAN 50% y UE 63%) (Cimoli, 2016). En efecto, tal como se muestra en el Gráfico 10 – que totaliza las exportaciones (en millones de dólares) de los mecanismos regionales de interés según destino<sup>29</sup>-, los flujos intramecanismos resultan ser mínimos en relación al total exportado de la región.

---

<sup>29</sup> Solo se ha considerado como punto de origen a los mecanismos de integración de interés; entiéndase: AP, CAN, MERCOSUR

**Gráfico 10. América Latina y el Caribe: intercambios comerciales globales (exportaciones e importaciones)**



Fuente: (Cartaya & Daboin, 2018) basado en datos de *Atlas of Economic Complexity* (Harvard Center for International Development, 2018)

Se observa que, en respuesta a la baja demanda regional, los bloques de integración orientan sus exportaciones prioritariamente hacia destinos extranjeros. Así pues, la región denominada el Resto de América (Norteamérica) constituye el principal destino (75%) de las exportaciones de la AP y el casi 40% de las de la CAN. Ello se explicaría por el voluminoso flujo de exportaciones que tienen origen en México y Colombia y que se dirigen hacia los Estados Unidos. Adicionalmente, se observa que Asia es el segundo

destino para las exportaciones de la AP y CAN, que dirigen un respectivamente, el 26% y el 15% respectivamente.

Por otra parte, se observa que MERCOSUR se constituye como el primer exportador hacia el mercado de Asia, representando el 50% del origen de sus importaciones y siendo el destino de más del 40% de las exportaciones de este mecanismo, destacando a China e India como destinos mayoritarios, especialmente para Brasil y Argentina. Seguido, Europa resulta ser el segundo mercado de destino de las exportaciones de este grupo, el cual, a su vez, constituye su principal proveedor regional (40% de importaciones).

Esta situación criticada por autores como (Cimoli, 2016) y (Rosales, 2014) pues se considera un desaprovechamiento del espacio regional como generador de oportunidades y mercado, es observada por autores como (Cartaya & Daboin, 2018) como positiva, pues afirman que dada la demanda comercial de los países desarrollados y economías emergentes claramente resultará mayor en volumen que la de los países de la región, pero que, contrariamente el incremento de la participación de mercado de exportadores de materias primas y productos con mayor valor agregado en la economía global es positivo para la región.

#### **3.2.2.4. Comercio intraindustrial**

El comercio intraindustrial deviene un importante factor a la hora de analizar el nivel de integración en una región, pues “mientras más bienes de los mismos sectores sean intercambiados por distintos países, éstos tendrán capacidades más complementarias entre sí, lo que conlleva finalmente a que se incremente la factibilidad de cadenas de valores productivas entre ellos” (Cartaya & Daboin, 2018).

### a. El Índice Fontagné y Freudenberg

Para analizar el comercio intraindustrial explora cuatro tipos de vínculos comerciales, los cuales pueden cambiar con el tiempo por el criterio de “solapamiento”<sup>30</sup> y “similitud de producto”<sup>31</sup> en los flujos bilaterales de cada producto (Baraibar, 2012). Estos cuatro tipos son (Emilinger & Piton, 2014):

- Comercio en un sentido
- Comercio intraindustrial estándar
- Comercio intraindustrial horizontal (intercambio de bienes de procesamiento o calidad similar)
- Comercio intraindustrial vertical (intercambio de bienes de procesamiento o calidad diferente)

Esta metodología trabaja con datos del Centre d’Etudes Prospectives et d’Informations Internationales (CEPII)<sup>32</sup> y permitió recoger datos del tipo de intercambios comerciales de los países de la región en el año 2016. Se observa que el 90% de los intercambios comerciales en la región fueron en un solo sentido durante ese período, y aún cuando se considere un porcentaje alto, este representa una disminución en los vínculos de un sentido respecto a los registros del año 2000. Para el mismo período, los vínculos en dos sentidos horizontales incrementaron de 0.77% a 1.04% y los verticales de 4.98% a 7.6%. Tal como se observa en la tabla siguiente, la variedad de productos comercializados incrementó en 11.4% (según clasificación HS6 de Naciones Unidas), mientras que la cantidad de vínculos

---

<sup>30</sup> **Solapamiento comercial:** Un vínculo comercial se considera de tipo intraindustrial (categoría b) cuando el menor flujo del bien para cada par de países, sea al menos igual 10% del flujo mayoritario (Emilinger & Piton, 2014).

<sup>31</sup> **Similitud de producto:** Asimismo, la diferenciación del comercio intraindustrial según elementos de calidad o nivel de procesamiento (categorías c y d), los valores unitarios deben diferir en al menos un 15% (Emilinger & Piton, 2014).

<sup>32</sup> La metodología CEPII tiene la ventaja de que trata de conocer cuáles son los flujos que presentan comercio intra industrial y cuáles no al nivel más detallado que permitan las estadísticas de comercio.

comerciales (según registro de producto, origen y destino) incrementó un 19%.

**Tabla 4. Índice de Fontaigen y Freudenberg para Latinoamérica**

Año	2000	Año	2016
Número de tipo de bienes comercializados (HS6)	4,456	Número de tipo de bienes comercializados (HS6)	4,965
Número de vínculos	322.350	Número de vínculos	384.672
Comercio en un sentido (%)	91.4	Comercio en un sentido (%)	90.28
<b>TOTAL COMERCIO E UN SENTIDO</b>	<b>91.4</b>	<b>TOTAL COMERCIO E UN SENTIDO</b>	<b>90.28</b>
Comercio horizontal en dos sentidos (%)	0.77	Comercio horizontal en dos sentidos (%)	1.04
Comercio en dos sentidos (%)	2.85	Comercio en dos sentidos (%)	1.08
Comercio vertical en dos sentidos (%)	4.98	Comercio vertical en dos sentidos (%)	7.6
<b>TOTAL COMERCIO EN DOS SENTIDOS</b>	<b>8.60</b>	<b>TOTAL COMERCIO EN DOS SENTIDOS</b>	<b>9.18</b>

Fuente: Elaboración propia basado en (Cartaya & Daboin, 2018)

De ello se desprende que la tasa de descubrimiento de nuevos socios comerciales ha sido mayor que la tasa de descubrimiento de nuevas capacidades productivas. Del mismo modo, los vínculos bilaterales intraindustriales (comercio en dos sentidos) incrementó un 13.14%, lo cual indica una mejor complementariedad productiva en la región. Sin embargo, el porcentaje de este tipo de vínculos respecto del total de vínculos comerciales es aún bajo en la región.

#### **b. Índice Grubel Lloyd**

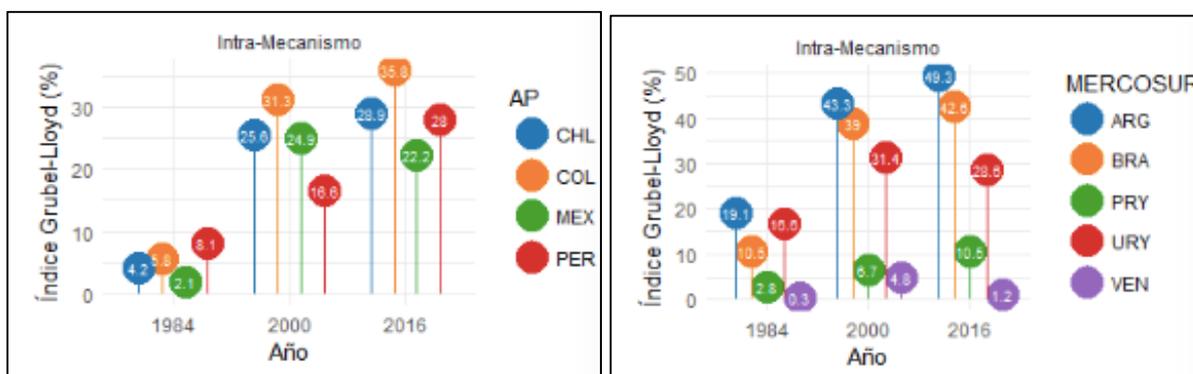
El índice Grubel Lloyd permite analizar el solapamiento de las exportaciones entre países<sup>33</sup>. En otras palabras, permite observar en qué medida el comercio

<sup>33</sup> Para calcular el nivel de comercio intraindustrial de cada país, se agregan sus exportaciones por producto en dos grupos; las que se dirigen a sus socios dentro del mecanismo, y las que se dirigen al resto del mundo. Una vez calculado el índice para cada país y cada producto, se procede a promediar el índice por cada producto para cada país; de

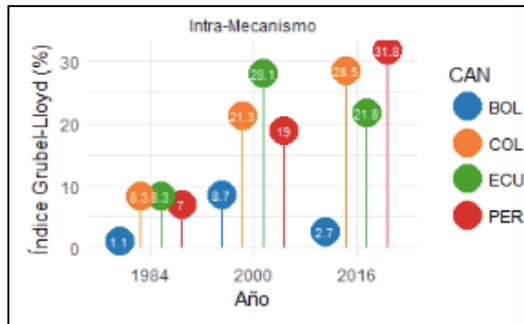
de un país con otro se realiza en el mismo bien (Cartaya & Daboin, 2018). Así pues, si el índice se promedia para todos los bienes producidos por el país de origen y el de destino, se obtendría una idea de cuán similares son los bienes que se intercambian. Mientras el índice se acerque más a 1, ambos países intercambian los mismos bienes o similares ( comercio en dos sentidos); si por el contrario se acerca a 0, se deduce que el comercio se realiza en un sentido.

Para todos los mecanismos se observa una importante tendencia incremental de niveles de comercio intrarregional en el período 1984-2000; a partir de este año pese a mantener una tendencia creciente, hacia el 2016 ocurre una desaceleración de los valores incrementales. Pese a esta tendencia creciente, se presentan particularidades y diferencias marcadas para cada caso. Así, por ejemplo, pese a un aumento sostenido en el índice para los países de la AP, México muestra una disminución significativa entre el años 2000 y 2016. Similar es el caso de la CAN, en la que Bolivia y Ecuador reportan retrocesos importantes; mientras que para el caso de MERCOSUR, quienes retroceden son Uruguay y Venezuela.

**Gráfico 11. Índice Grubel Lloyd para cada mecanismo de integración en Latinoamérica. 1984-2016**



este modo, se obtiene el nivel de comercio intradnsudtrial intramecanismo y extramecanismo de cada país.

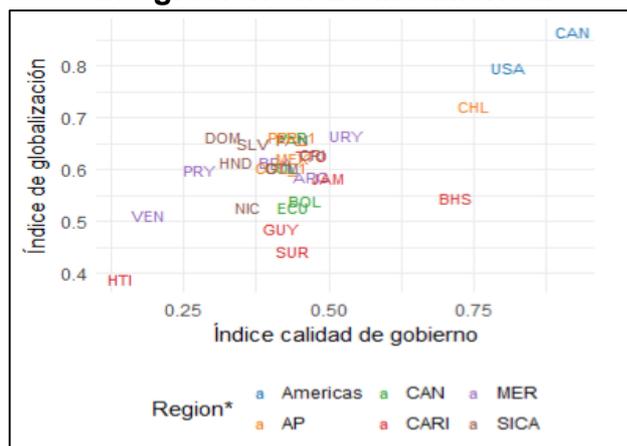


Fuente: (Cartaya & Daboin, 2018)

### 3.2.2.5. Institucionalidad (Convergencia Institucional)

El Sistema Económico Latinoamericano (SELA) contempla dos variables para analizar el nivel de institucionalidad de los países; a saber, el nivel de globalización<sup>34</sup> y la calidad de gobierno<sup>35</sup>. Así pues, tal como se muestra en el siguiente gráfico, países que ostenta un mayor grado de apertura se encuentran asociados al desarrollo de instituciones más robustas, evidenciando una correlación directa entre ambas variables.

**Gráfico 12. Convergencia institucional para los mecanismos de integración en Latinoamérica.**



Fuente: The Quality of Government Basic Dataset, version Jan18. University of Gothenburg; (Stefan y Holmberg et al. 2018); (Dreher, 2006).

<sup>34</sup> Nivel de globalización (Índice de Globalización del Instituto de Economía Suizo KOF): Fuerza de los vínculos políticos y económicos de cada país con el exterior

<sup>35</sup> Calidad de gobierno (Índice del Instituto de Calidad de Gobierno de la Universidad de Gothenburg): Nivel de sostenibilidad de las buenas prácticas al interior de cada país.

Se observa que AP se muestra como el mecanismo con mayor nivel de gobernanza; sin embargo resalta la considerable diferencias entre Chile y los demás socios en ambas variables. Por su parte, la CAN muestra un mayor nivel de simetría en cuanto a calidad de gobierno; sin embargo, son notables las diferencias en términos de globalización, evidenciando las dificultades al respecto que presentan Bolivia y Ecuador.

### **3.2.3. Convergencia de bloques regionales**

Los bloques regionales juegan un rol fundamental en el impulso al proceso de integración regional. Se han registrado avances importantes; sin embargo aún desafíos en materias fundamentales tales como como la eliminación pendiente de aranceles entre importantes actores económicos como México y Brasil o México y Argentina, los cuales pese a su pertenencia a grupos subregionales como MERCOSUR o la Alianza del Pacífico, aún mantienen barreras tradicionales al comercio. Además, aún persisten barreras importantes en lo referente a temas emergentes como la regulación al comercio e inversión; así como una importante asimetría política estructural. Lo que se ha registrado, por el contrario, es el avance de países de manera unilateral en su vinculación con el Norte pero no así entre ellos. Por ejemplo, algunos países de la región han liberalizado sus compras públicas con EE.UU, pero aún se resisten a hacerlo entre vecinos.

La situación de los bloques es, por ende, aun compleja en su rol como promotores de la integración. De un lado, se tiene un MERCOSUR con una postura de tipo proteccionista, con importantes reservas a la apertura, con parámetros rígidos que dificultan el dinamismo dentro del grupo y con, ahora, un futuro incierto tras cambios en los liderazgos más relevantes del grupo. De otro lado, la Alianza del Pacífico como bloque vinculado a un alto nivel de pragmatismo y horizontalidad en busca de eficiencia y agilidad que ponen en riesgo su avance hacia su solidez institucional y su relacionamiento con socios

estratégicos. Está también UNASUR, con complicaciones a nivel de gobernanza, lo cual lo ha posicionado más como una arena de cooperación para el debate de temáticas sin mayor grado de contribución a la integración. Luego, la CAN como un organismo estancado en complicaciones en su redefinición y reorganización estructural con el fin de ser más eficiente en la integración andina; sin embargo con problemas vinculados a voluntad política.

Por como se observa el panorama, un escenario que favorecería el proceso de integración sería la convergencia del MERCOSUR con la Alianza Pacífico y, si fuera posible, tentar una convergencia también con la CAN, tomando la experiencia, capacidad y conocimiento ya ganados. Resulta clave, en este sentido, concretar la convergencia entre México y Brasil, con lo cual se facilitaría sobremanera la convergencia de sus bloques. Todo ello ayudaría a armonizar las normas y reglas de juego, facilitar el comercio entre bloques regionales, y mejorar la posición de la región frente al reordenamiento económico tanto en la inserción a las cadenas globales de valor como al espacio de los acuerdos megarregionales.

### 3.2.4. Desafíos y oportunidades de la región

La integración económica regional resulta altamente beneficiosa puesto que el comercio intrarregional posee características que lo hacen cualitativamente superior y preferible a otros espacios. A continuación se presentan los principales desafíos, oportunidades y estrategias (Rosales, 2014):

**Tabla 5. Resumen de desafíos y oportunidades de la región Latinoamericana**

DESAFÍOS	OPORTUNIDADES DEL MERCADO	ESTRATEGIAS FUNDAMENTALES
China es destino de un gran volumen del valor de las exportaciones; sin embargo, el nivel de diversificación de productos es mínimo.	El mercado intra-regional es el mercado más amigable con la diversificación de exportaciones de países miembro. La región exporta a China un total de 2000 productos, mientras que al mercado regional un total de 48000 productos (más del doble).	Diversificación de la canasta de exportaciones hacia sectores más sofisticados y menos volátiles.

<p>Altos costos logísticos y de transacción dificultan a las PYMES a exportar hacia mercados globales como la UE o China.</p>	<p>El mercado regional es de una enorme importancia para las empresas exportadoras latinoamericanas. La proporción de estas empresas que exporta a la región es superior a la proporción que exporta a cualquier otro mercado; es incluso más relevante para las PYMES exportadoras, que venden fundamentalmente a países vecinos.</p>	<p>Fomento de estrategias de deslocalización de producción y configuración de encadenamientos productivos para el acceso a CGV</p>
<p>Esto ocurre en un período en que se registra una elevada reprimarización de las exportaciones de la región.</p>	<p>El mercado regional es, para la mayoría de los países de la región, el principal receptor de las exportaciones manufactureras de media y alta tecnológica, de las que concentra en muchos casos más del 70%. La región tiene gran relevancia para las relaciones de comercio intra industrial, generalmente asociadas a la presencia de economías de escala, encadenamientos productivos y externalidades tecnológicas.</p>	<p>Fomento de industrias basadas en conocimiento y fomento el desarrollo tecnológico o el valor agregado no necesariamente tecnológico.</p>
<p>Proliferación de mecanismos de integración regional alternativo al espacio multilateral de comercio, lo cual genera una proliferación de reglas, normas y acciones.</p>	<p>El mercado regional es crecientemente importante desde la perspectiva de los flujos transfronterizos de inversión. La inversión extranjera directa (IED) intrarregional pasó de representar el 4% de las entradas de IED (2004) al 14% (2012). Un claro ejemplo de ello ha sido la concentración del mayor volumen de inversiones chilenas en Perú y Argentina, o la expansión natural de grupos regionales como LATAM o SURA.</p>	
	<p>El mercado regional muestra potencialidades en forma de ventajas comparativas. Así pues, se trata de la región con una dotación privilegiada de recursos naturales liderando la producción mundial de oro, cobre, molibdeno y plata; con las mayores reservas de petróleo, siendo potencia agrícola en soja, maíz y leche; y concentrando un tercio de las reservas mundiales de agua. Ostenta entonces, un rol estratégico para la seguridad alimentaria<sup>36</sup>. La reducción de los niveles de pobreza, conllevaría a un incremento de la población de ingresos medios en un 29% y consecuentemente una expansión sustancial del mercado de consumo</p>	

Fuente: Elaboración propia. En base a (Rosales, 2014)

<sup>36</sup> teniendo en cuenta que frente al aumento proyectados a 9.5 billones en el 2050, resultará necesario incrementar en 70% la producción de alimentos

## **CAPÍTULO 2. LOS ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS Y SU IMPORTANCIA EN LA IER PARA PAÍSES EN DESARROLLO**

El capítulo 1 conllevó a resaltar suma relevancia a uno de los factores motrices de la profundización y optimización del proceso de IER latinoamericana en el marco de la globalización; este es: los encadenamientos productivos. En este capítulo se abordará el concepto e implicancias de este complejo y a la vez valioso concepto, así como su vinculación con el proceso de integración económica de países fronterizos latinoamericanos. Para ello se utilizará una de las metodologías más novedosas a la vez que eficaces para la identificación y exploración de encadenamientos productivos, la Matriz de Insumo-Producto (MIP).

### **1. Encadenamientos productivos y su impacto en la IER**

Se trata de un concepto que no se entendería como tal, sino solo asociado a la globalización. Así, su entendimiento se relaciona estrechamente con conceptos tales como cadenas globales de valor (CGV) y cadenas de producción. Está vinculado también a la fragmentación o deslocalización productiva, la especialización vertical y a la formación de redes de producción. Para comprenderlo se empezará por definir los conceptos asociados para finalmente abordarlo.

#### **1.1. Conceptualización**

##### **1.1.1. Cadenas de producción y cadenas globales de valor (CGV)**

Se ha definido como *cadenas de producción* a un “grupo de unidades económicas que proporcionan una gama de actividades tangibles e intangibles que agregan valor y son necesarias para la entrega de un bien o servicio desde su concepción, pasando por diferentes etapas de producción

hasta la entrega final a los consumidores” (Blyde, 2014). Para ello, se asume normalmente la existencia de una unidad líder que da la orden de mando para organizar las acciones de las demás unidades entorno al proceso de producción, cuyo objetivo final es la minimización de costos totales.

El uso común de cadenas de producción se asocia a la red de una empresa en particular. Frente a ello, el concepto de *cadena de valor* se utiliza más ampliamente a nivel de industria o sector de producción; y a su vez, si esta cadena de producción abarca unidades localizadas en varios países, será pertinente referirse a cadena de producción global o *cadena global de valor* (CVG) (Molina, 2015). El proceso de producción asociado a las CGV ocurre normalmente de manera lineal; sin embargo, se hacen cada vez más frecuentes configuraciones diferentes e innovadoras como la conocida araña (componentes de diversos lugares llegan a un punto central para ensamblaje) (Baldwin & Venables, 2013) o un zigzag (los insumos intermedios van y vienen cuando un país A importa un bien intermedio del país B, que a su vez zusa insumos del país a) (Bhagwati, 2013).

Al respecto, la bibliografía considera la existencia de dos tipos diferentes de redes económicas internacionales, las denominadas *cadena productivas dirigidas al productor* y las *cadena productivas dirigidas al comprador*. (Gereffi G. , 2001) En cuanto a las primeras, estas refieren a aquellas en las que las transnacionales, juegan papeles centrales en la coordinación de las redes de producción. Ejemplos emblemáticos al respecto están referidos a CGV en industrias tecnológicamente intensivas como la automotriz, aviones, computadoras, semiconductores y maquinaria pesada. Por su parte las segundas, refieren a aquellas en donde los detallistas, comercializaciones y fabricantes de marca juegan papeles de pivotes en la conformación de redes de producción descentralizadas en países que por lo general pertenecen a la

categoría de países en desarrollo<sup>37</sup>. La particularidad de este tipo de cadenas es que deslocalizan la producción comúnmente en redes de contratistas que son los que elaboran artículos terminados para multinacionales compradoras extranjeras, las cuales solo comercializan y distribuyen pero no fabrican, las también llamadas “*fabricantes sin fábricas* (Gereffi G. , 2001)”. Ejemplo este tipo de cadenas de producción refieren a la industria textil, zapatos, juguetes y artesanías.

### 1.1.2. Deslocalización

Como se ha mencionado anteriormente, no se puede entender el proceso de globalización sin ser asociado al fenómeno de fragmentación y la consecuente deslocalización (Cardaso, Gómez, López, & Tobarra, 2008). Así, las CVG, entendidas en el marco de procesos productivos globales, involucran de manera inherente, la fragmentación internacional de la producción que ha sido denominada como *deslocalización* (Blyde, 2014). Esta es asumida como una estrategia a través de la cual las unidades económicas<sup>38</sup> buscan competir en un entorno internacional y conlleva a un traslado de fases de producción para permitir “el aprovechamiento de ventajas que se ofrecen en otros países, menores costos laborales o de materias primas, economías de escala que favorecen la especialización o también gozar de una mayor flexibilidad o proximidad y acceso a determinados mercados” (Cardaso, Gómez, López, & Tobarra, 2008).

Entonces, la deslocalización como estrategia, puede darse a través de dos procesos principales: la IED vertical o la subcontratación en el extranjero. Ambas se detallan en la tabla a continuación [ (Blyde, 2014) (Cardaso, Gómez, López, & Tobarra, 2008, pág. 65)]:

---

<sup>37</sup> El autor alude a Países del Tercer Mundo, categoría que actualmente ha sido preferentemente reemplazada por Países en Desarrollo.

<sup>38</sup> Se consideran unidades económicas a las empresas, conjunto de empresas (aglomeración o clúster), sectores económicos, gobierno.

**Tabla 6. Procesos de deslocalización de la producción**

Proceso de deslocalización	Definición	Ventajas en minimización de costos
IED vertical	Unidad empresarial que produce insumos para ser utilizados en la cadena de producción de la multinacional de la que forma parte.	Se elimina la posibilidad de renegociaciones de contratación costosas.
Subcontratación en el extranjero	Externalización de una parte del proceso de producción a una empresa desvinculada de la matriz en otro país.	Se eliminan los costos fijos que implica abrir una filial.

Fuente: Elaboración propia. En base a (Blyde, 2014)

La motivación que conlleva a una unidad económica a deslocalizar la producción podría tener asidero en una antigua y clásica teoría de ventajas comparativas que fuera desarrollada por David Ricardo para explicar el comercio internacional hace más de doscientos años. Así, se explicaría por qué si producir un bien implica dos procesos, se decide la deslocalización de uno de ellos en tanto el país A presenta menores ventajas para producirlo que el país B. Y aún si el país A tuviera ventajas en ambos procesos, la deslocalización permitiría la especialización de los trabajadores en la labor que realizan mejor.

Pese a lo lógico de este antiguo razonamiento, la deslocalización, y en general la teoría de las CGV es reciente, debido a factores que han facilitado y promovido el desarrollo de la llamada producción transfronteriza, dejando atrás barreras y obstáculos físicos, económicos y tecnológicos. Todos ellos se encuentran fuertemente vinculados al fenómeno de la globalización.

A continuación se si hace una síntesis de dichas variables motrices.

**Tabla 7. Factores de facilitación para el fomento de CGV**

FACTOR	IMPACTO EN EL DESARROLLO DE CGV
Reducción de costos de comercio	La reducción arancelaria en todo el mundo tras la Ronda de Uruguay y los más de 160 acuerdos de comercio regionales en vigor desde el año 2000, con lo cual se ha logrado que la mayoría de los países tengan tasas arancelarias <i>ad valorem</i> por debajo del 10% y que la proporción de importaciones sujetas a aranceles se haya reducido a por debajo del 70%, en el período 1992-2010. (Blyde, 2014). Pese a los desafíos restantes, sin duda las barreras arancelarias son cada vez más bajas, lo cual incentiva la creación de bloques de producción fragmentada.
Reducción de costos de transporte	Se observa una reducción de costos de transporte, especialmente acelerada en los últimos treinta años debido tanto a la reducción del valor <i>ad valorem</i> de los fletes, así como también a mejoras en los medios de transporte. Respecto a los fletes, según datos del US Imports of Merchandise registra una notable la reducción en los costos de transporte que alcanza casi el 30% para 1994, respecto del menos del 10% para el 2006 (Hummels D. , 2007). Respecto a las mejoras en los medios de transporte, resalta la capacidad de transporte, la contenerización de la carga y el desarrollo de nuevas rutas navieras.
El auge de empresas logísticas	Las empresas logísticas abarcan una amplia gama deservicios que apuntan a la gestión de la producción, ello incluye desde preparación de documentos comerciales hasta actividades de apoyo en la cadena de producción (carga, almacenamiento, transporte, distribución), un ejemplo icónico es la multinacional estadounidense UPS. A partir de los años 70 se observa un crecimiento exponencial de las empresas logísticas. Así pues en el período de 1970-2011, las empresas de gestión de cadenas de producción y empresas transportistas se triplicaron y octuplicaron respectivamente (Dun&Bradstreet, 2012). Asimismo, se observa una tendencia marcada hacia la internacionalización de este tipo de empresas orientada a cerrar brechas de abastecimiento en locaciones geográficamente estratégicas, generando una red de cobertura extensa en número de países, algo que se ha denominado “comercio sincronizado” (Fung, 2011). El surgimiento de servicios y plataformas logísticas ha aumentado con lo que se ha favorecido la creación de “cadenas de producción sincronizadas”.
Menores costos de información y mejores comunicaciones	Experiencia en el aumento en la capacidad informática, el uso de internet y la capacidad de red que ofrece la fibra óptica y otros tipos de transmisores de información precios relativamente bajos. Asimismo, la proliferación y el desarrollo de las TIC ha conllevado a incrementar el nivel de fluidez, rapidez y confiabilidad de las comunicaciones. Todo ello confluye en la minimización de costos de coordinación, uno de los principales costos de transacción en el mercado global. Ello genera incentivos para la fragmentación pues los costos y el tiempo para coordinar y monitorear se han reducido cuantiosamente (Baldwin R. , 2012). Adicionalmente, se ha contribuido a la codificación y estandarización de normas y conocimientos antes tácitos.
Ejecución de contratos y derechos de propiedad intelectual	La vinculación entre agentes de diferentes países con distintos sistemas jurídicos e institucionales es un aspecto clave de las redes globales de producción e implica la necesidad de llevar a

FACTOR	IMPACTO EN EL DESARROLLO DE CGV
	cabo contratos de inversión. Frente a ello, niveles altos de incertidumbre y ambigüedad en las prácticas pueden desanimar el establecimiento de contratos. De otro lado, la poca claridad en reglas de juego en la gestión de la propiedad intelectual puede resultar en un factor de inhibición para la delegación de partes de la cadena de producción por temor al uso no autorizado del conocimiento y otras malas prácticas relacionadas. De ahí la importancia de avanzar en el refuerzo de la institucionalidad que subyace a contratos y derechos de propiedad. Un ejemplo de ello es conclusión del acuerdo de la OMC sobre Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio que genera seguridades y garantías nuevas para el trabajo con proveedores extranjeros.

Fuente: Elaboración propia. Basada en (Blyde, 2014, págs. 4-10)

En efecto, y a partir de los procesos de deslocalización, se le ha atribuido a la globalización la creciente integración de las economías nacionales con la economía mundial, a partir de la división del valor de la cadena en espacios geográficamente separados (Kugman, 1995) pero que se integran de manera funcional (Dicken, 1998, pág. 5).

En tal sentido se configura una oportunidad para los países en desarrollo – de especial interés a efectos de la presente investigación- a participar y ganar a partir del intercambio comercial, pues se les otorga apertura a espacios para la especialización en las diferentes etapas de las CVG. Ello involucra entonces, un proceso de *ascenso industrial* mediante el cual se pueda generar progreso en las posiciones que ocupan las industrias nacionales en los diferentes eslabones de valor de las CGV con miras a ser más competitivas.

Al respecto, (Gereffi, 1999) propone cuatro tipos de ascenso industrial que pueden seguir los países en desarrollo para insertarse y sostener mejores posiciones de las CGV:

**Tabla 8. Tipos de ascenso industrial**

TIPO	DESCRIPCIÓN
A nivel de producto	Paso de mercancías simples a más complejas del mismo sector
A nivel de actividades económicas	Involucramiento de tareas cada vez más sofisticadas de producción, comercialización y diseño. Resultan modelos de tipo: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ensamblaje</li> <li>- Ensamblaje, fabricación de equipo original (FEO)</li> <li>- Manufactura local de marca (MOM)</li> <li>- Manufactura de diseño original (MDO)</li> </ul>
Progresión intersectorial	Producción de bienes o servicios de mas alto valor
Cambio intersectorial	Paso de actividades intensivas en mano de obra a industrias intensivas en capital y tecnología

Fuente:Elaboración propia en base a (Gereffi G. , 2001) (Blyde, 2014)

Conviene entonces, para efectos de esta investigación, referir a autores como Gereffi o Blyde cuando coinciden en la consideración de los elementos característicos de lo que serían las cadenas productivas globales, denominadas CGV (Gereffi G. , 2001, pág. 19) (Blyde, 2014):

- a) Incorpora una dimensión internacional
- b) Se enfoca en el poder que tienen las empresas principales en los diferentes segmentos de la cadena productiva
- c) Contempla a la coordinación de la cadena completa como una fuente clave de ventaja competitiva que observa a las redes como un bien estratégico.
- d) Considera un proceso de ascenso industrial, basado en el aprendizaje organizativo como uno de los mecanismos fundamentales para que las unidades empresariales traten de mejorar o de consolidar sus posiciones en la cadena.

### 1.1.3. Encadenamientos productivos

Teniendo lo anterior en consideración, un **encadenamiento productivo** se entendería como la asociación o el conjunto de relaciones complejas que se generan en las CGV. En otras palabras,

“se constituyen en la forma más eficiente de articular las actividades de producción, transformación y distribución entre empresas [o unidades económicas] con miras a ser competitivos en los mercados internacionales. Los beneficios económicos inmediatos vienen representados en la disminución de los costes de producción, costes de transacción, aumento de confianza, cohesión social y productiva a nivel de las regiones y soporte asociativo para enfrentar la competitividad mundial”.

(Gereffi G. , 2001)

El concepto fue inicialmente introducido por el economista Albert Hirschman (Benavides, 2009, pág. 8), al sostener que el desarrollo económico no depende solo de encontrar combinaciones óptimas de recursos – factores de producción- sino de incorporar recursos y capacidades que no son evidentes o están siendo mal utilizadas.

Así pues, es por medio de un encadenamiento que se formaría una relación de insumos y productos entre unidades empresariales que van más allá de las transacciones puras de compra-venta – también denominadas "*simply arms-length*"- (Bekerman & Caraife, 2001). Si bien es cierto, esta relación constituye condición necesaria, no es suficiente para la configuración de un encadenamiento orientado a la competitividad y a la facilitación de los procesos productivos (Gereffi G. , 2001) (Porter M. , 1996) - a la cual se suscribe este trabajo de investigación.

Resalta, en la definición descrita, el elemento fundamental de competitividad. En este sentido, la competitividad sería entendida como la productividad<sup>39</sup> que pueden alcanzar las unidades económicas, ubicadas en determinada localización. Se hace referencia entonces a la habilidad que tienen las naciones para proveer altos niveles de prosperidad, como reflejo de la

---

<sup>39</sup> Se prioriza este enfoque, sin dejar de resaltar la importancia de enfoques vinculados al porcentaje de proporción del mercado internacional obtenido, a la atracción de la inversión extranjera o a la diferenciación por mano de obra barata.

productividad con la que usa sus recursos humanos, naturales y de capital (Porter M. , 1996) desde una efectiva actividad económica<sup>40</sup>.

#### **1.1.4. Tipos de encadenamientos productivos**

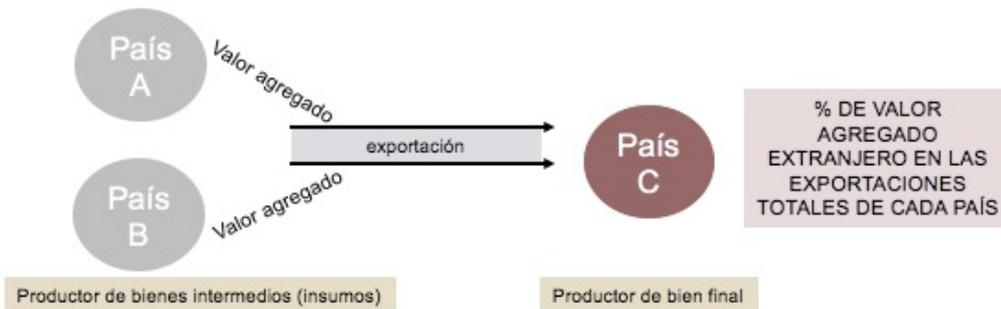
La deslocalización como se ha descrito anteriormente, permite a las empresas ser más competitivas ampliando su participación en mercados foráneos por medio de las exportaciones. Así, los encadenamientos productivos explican relaciones y vínculos productivos que se entienden en el marco de lo que se ha denominado *especialización vertical*, la cual relaciona directamente la fragmentación de la producción y las exportaciones de un sector (Hummels, Ishii, & Yi, 2001). De este modo, la especialización vertical permitiría representar la forma como los países vienen crecientemente involucrándose en el proceso de producción de un bien o servicio de manera secuencial (Cardaso, Gómez, López, & Tobarra, 2008).

Al respecto, la literatura considera la existencia de dos tipos de relacionamiento en el marco de lo que se ha denominado encadenamiento productivo; a saber, encadenamientos hacia delante y encadenamientos hacia atrás (Hirschman, 1958). A continuación se explicita los conceptos a considerar en el marco de esta investigación:

---

<sup>40</sup> a) Tiene como base la dotación de recursos (*endowments*), complementada por la consolidación de infraestructura e instituciones políticas, políticas macroeconómicas, calidad del ambiente de comercio, desarrollo de clústeres o CGV y sofisticación de estrategias empresariales. b) Priorización del impacto en el desarrollo económico del país a partir del fortalecimiento de mercados internos y el fomento de la productividad de las empresas locales. c) Productividad como factor determinante que repercute en mayor dinamismo en el comercio internacional (mayores flujos de inversión y alto grado de desarrollo tecnológico). Empresa como fuente primaria de creación de riqueza debe ser competitiva. Solo con empresas competitivas, un Estado puede serlo. d) La localización de la empresa es fundamental, especialmente dado el impacto de la globalización. La consecuente internacionalización implica un proceso de deslocalización en el que las empresas establecen sus redes de producción en base a características que otorguen el mejor ambiente de negocios para el logro de sus objetivos.

Tipo	Definición	Indicadores
Encadenamiento hacia atrás	El valor agregado extranjero contenido en las exportaciones de un bien final a cargo de un país.	Porcentaje de valor agregado extranjero en las exportaciones totales de cada país



Tipo	Definición	Indicadores
Encadenamiento hacia adelante	Medida en que un país proporciona valor agregado exportando bienes intermedios que, al final del proceso productivo, serán utilizados en las exportaciones de otros países.	Porcentaje de las exportaciones de un país que se utilizan como insumos en las exportaciones de terceros países.



En suma, los encadenamientos hacia atrás consiste en el uso de valor agregado extranjero para producir exportaciones (el elemento de venta), mientras que los encadenamientos hacia adelante captura las ventas de valor agregado doméstico hacia la producción de exportaciones de otros países (el elemento de venta) (Lopez-González, 2016).

## 1.2. Desafíos y oportunidades de los encadenamientos productivos y las CGV

Los encadenamientos productivos, y en general, las CGV, tienen pues un alto impacto en la integración económica al constituir el complejo entramado de relaciones entre unidades económicas a nivel internacional que se teje a través de una producción fragmentada o deslocalizada.

Para la identificación de oportunidades y desafíos se ha priorizado aquellas que son de interés en el marco de la presente investigación la cual se enfoca, como es propio, en el impacto de las CGV y técnicamente de los encadenamientos productivos, en los procesos de integración de países en desarrollo. Adicionalmente, se ha procedido, además de la revisión teórica correspondiente, a revisar el benchmarking elaborado para tres iniciativas de encadenamientos productivos de países en desarrollo (Ver Anexo 1) que han sido consideradas buenas prácticas y que sirven para extraer, de manera pragmática, las posibles oportunidades derivadas.

### 1.2.1. Oportunidades de la participación en CGV

La tabla a continuación muestra las oportunidades identificadas:

**Tabla 9. Oportunidades de la participación en CGV**

Oportunidad	Descripción
Facilitación de la modernización de la estructura productiva de un país (Baldwin, 2011) (Blyde, 2014)	<ul style="list-style-type: none"><li>• La internacionalización vertical de una línea de producción permite que los países puedan industrializarse más rápido, integrándose a redes de producción global en lugar de construir toda la cadena internamente.</li><li>• Permite el desarrollo de un expertise global</li><li>• Participación en mercados globales en la medida que se reduce la necesidad de dominar todos los eslabones de la cadena de producción (Baldwin, 2011)</li></ul>
Mayores oportunidades para la diversificación comercial (Blyde, 2014)	<ul style="list-style-type: none"><li>• Se generan nuevas oportunidades para países completamente especializados en materias primas, que si bien generan beneficios de comercio, la</li></ul>

Oportunidad	Descripción
	<p>especialización total en estos podría tener consecuencias negativas.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se contribuye a proteger a las economías de shocks sectoriales específicos.</li> <li>• Crecimiento resultante de aumentos de productividad ya sea por el aprendizaje al exportar o al desarrollar una mejor asignación de recursos</li> </ul>
Beneficios de aprendizaje (Blyde, 2014)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Transferencia tecnológica</li> <li>• Efectos indirectos de la transferencia de conocimiento</li> <li>• Acceso a información sobre mercados externos</li> </ul>
Generación de <i>spillover</i> (Blyde, 2014)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Spillover directo hacia otras firmas de la industria que pueden aprender de venas prácticas y beneficiarse.</li> <li>• Spillover indirecto hacia otros exportadores del mercado final.</li> </ul>
Ascenso industrial conlleva a una mejor posición en las CGV (Cardaso, Gómez, López, & Tobarra, 2008) (Blyde, 2014)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Así pues, el ascenso industrial conlleva un cambio de cadenas productivas de actividades intensivas en mano de obra a aquellas actividades intensivas en capital y habilidades.</li> <li>• Se fomenta el aprendizaje organizativo y consecuentes mayores niveles de productividad</li> </ul>
Inserción de pequeñas y medianas empresas (empresas de menor tamaño) al comercio internacional (Benavides, 2009) (Bekerman & Caraife, 2001)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Las empresas de menor tamaño se pueden convertir en proveedores de las grandes o transnacionales, mediante el abastecimiento de productos y servicios de calidad,</li> <li>• Mecanismos de emparejamiento podrían garantizar clientes importantes que les generan volúmenes de venta considerables para micro y pequeños empresarios.</li> </ul>
Productividad y competitividad empresarial	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Incremento del nivel de exportaciones y mejoramiento de poder de negociación</li> <li>• Mejora de la competitividad de las empresas pequeñas tras la implementación de certificaciones y adopción de estándares de calidad.</li> <li>• Creación de capacidades y habilidades a solicitud de los usuarios (compradores).</li> </ul>
Reducción de barreras y fallas de mercado (Bekerman & Caraife, 2001)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Respecto a la falta de información:</i> Se permitirían acceso a información sobre mercados externos y sobre las necesidades de potenciales usuarios (compradores) y reducirían costos de inventario.</li> <li>• <i>Respecto a la incertidumbre:</i> Se permitiría asegurar condiciones de ventas con un menor nivel de incertidumbre.</li> <li>• <i>Respecto a externalidades tecnológicas:</i> Se permitiría contar con mecanismos de aprovisionamiento de insumos específicos</li> <li>• <i>Respecto a externalidades monetarias por falta de información:</i> Se permitirían la conformación de economías de escala y de la especialización.</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia. En base a (Benavides, 2009) (Baldwin, 2011) (Cardaso, Gómez, López, & Tobarra, 2008) y (Bekerman & Caraife, 2001)

### **1.2.2. Desafíos**

Los desafíos se detallan en la tabla a continuación (Benavides, 2009) (Baldwin, 2011) (Cardaso, Gómez, López, & Tobarra, 2008) y (Bekerman & Caraife, 2001):

- Generación de aprendizaje específico y particular al comprador
- Condicionamiento del proveedor a la rentabilidad del nodo o eslabón final de la CGV
- Limita la posibilidad de aprendizaje sobre el negocio global de producción del producto final.

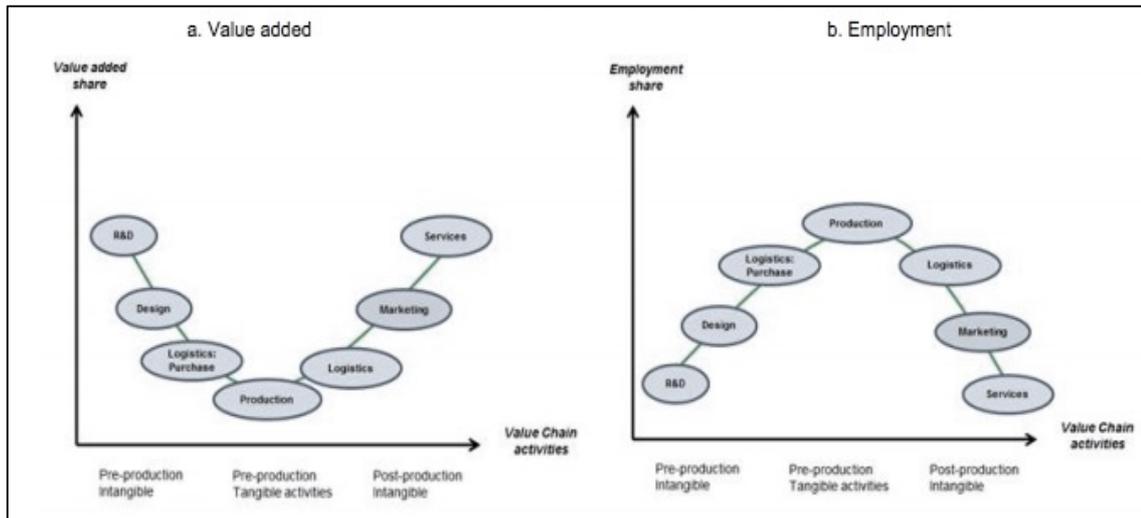
## **2. Impacto de los EP en la IER**

### **2.1. La importancia de los encadenamientos productivos en países en desarrollo**

Los países en desarrollo evidencian un claro beneficio al participar e integrarse en las cadenas de valor en lugar de manejar todos los procesos que implican la producción de un bien final (Baldwin R. , 2012). Sin embargo, la naturaleza de este involucramiento es diversa y determinada por el eslabón de la cadena en la que participa. Así pues, se consideran dos aspectos fundamentales de la participación de estos países: el primero refiere a la posibilidad de acceder a las CGV y el segundo refiere a como maximizar los beneficios o el crecimiento al estar ya involucrados en ellas – conocido también como ascenso- (Baldwin & Venables, 2013).

De otro lado, el involucramiento de trabajadores en la cadena de valor es plausible de ser el reflejo del valor agregado en la producción. Así pues, el sector manufactura – centro de la cadena- concentra la mayor participación de empleo. Sin embargo, los salarios de trabajadores en actividades al extremo – inicial y final -de la cadena suelen ser, en principio, mayores.

**Figura 4. La curva de la felicidad: Porcentaje de vaor agregado y empleo a lo largo de la cadena de valor**



Fuente: (Lopez-González, 2016)

El ingreso de países en desarrollo a las CGV ocurre normalmente a las fases de producción en ensamblaje, y seguidamente, buscarán moverse hacia actividades de mayor valor agregado ubicadas a los extremos de la cadena. Sin embargo, pese a que se considera recomendable escalar a niveles mayores de valor agregado, esto se contradice con el experimentado crecimiento del valor agregado extranjero en la producción.

Así pues, el caso de ASEAN es significativo pues muestra una reducción de la *participación* de valor agregado doméstico<sup>41</sup> en las exportaciones del 76% al 67% en el periodo 1995-2011 (Lopez-González, 2016), e incrementando paralelamente, el valor agregado extranjero en sus exportaciones. Sin embargo, el volumen del valor agregado doméstico incrementó cuatro veces. De este modo, se prueba que para países en desarrollo es factible disfrutar una porción menor de un pastel más grande.

<sup>41</sup> Exportaciones elaboradas con bienes e insumos del país que produce el bien final.

Asimismo, resulta se observa entonces que el involucramiento en las CGV no tiene que ver con la posición que se ostenta dentro de la cadena, sino más bien en la medida en que las unidades económicas pueden aprovechar esta posición para obtener mayor eficiencia, lo cual puedes darse de diferentes formas:

**Tabla 10. Movimiento de posición en la CGV**

Movimiento de posición en la CVG	Descripción
Process upgrading	Desempeñar labores propias de los eslabones de la cadena de formas mas eficiente.
Prouct upgrading	Elaborar productos mucho mas sofisticados.
Functional upgrading	Cambiar posiciones dentro de la cadena.
Chain upgrading	Acceder a nuevas cadenas.

Elaboración propia basada en (Humphrey & Schmitz, 2002)

## 2.2. Principales indicadores de medición de impacto

### 2.2.1. Participación en CVG

El grado de participación en las CGV, medido como encadenamientos hacia delante y hacia atrás, depende fuertmente en los tipos de productos comercializados. Por ejemplo, países ricos en recursos naturales como aquellos de Sudamérica o Indonesia, muestran un mayor porcentaje de valor agregado doméstico en sus exportaciones dado que industrias extractivas suelen ser menos dependientes de valor agregado extranjero.

Economías “sede” como las de Estados Unidos y Japón, que coordinan cadenas regionales de valor pueden aprovechar mercados domésticos más grandes para abastecerse de bienes intermedios y también pueden especializarse en servicios que tienden a depender menos en encadenamientos hacia atrás. Es así que las economías “sede” también muestran una alta participación de encadenamientos hacia delante, pese a

que son de diferente naturaleza que aquellos de los países ricos en recursos naturales.

De otro lado, países pequeños que poseen economías de “fábrica” tienden a especializarse en actividades manufacturadas y dependen altamente de los vínculos con la economía “sede” más cercana a través de sistemas de distribución radial o “hub and spoke systems”. En ese sentido este tipo de actores muestran un bajo nivel de contenido doméstico en sus exportaciones y por ende un alto nivel de encadenamientos hacia atrás.

### **2.2.2. Fomento de empleo**

La medición del empleo a partir de la participación en CGV es de surgimiento reciente. Así pues, consiste en el análisis de la combinación de data sobre empleo con data sobre encadenamientos dentro y entre países (basado en la herramienta ICIO) para identificar el origen del empleo e importaciones o en la demanda final (Gasiorek & López-González, 2014) (Miroudot, 2016). Con esto es posible identificar trabajadores domésticos involucrados en la producción de exportaciones y trabajadores extranjeros involucrados en la elaboración de productos intermedios para la elaboración posterior de dichas exportaciones – empleos de encadenamientos hacia atrás-. Adicionalmente también es posible capturar el subconjunto de empleos exportados relacionados a la provisión de bienes intermedios para la producción de exportaciones de otros países – empleos de encadenamientos hacia adelante-<sup>42</sup>.

La tendencia global muestra que el número de empleos domésticos vinculados a la producción de exportaciones ha incrementado dos veces más rápido que el total de empleos en las últimas dos décadas. Sin embargo, si se observa el número de empleos asociados a la producción de bienes y

---

<sup>42</sup> As is the case of the traditional GVC indicators the forward GVC jobs of Country A with Country B are the backward GVC jobs of Country B with Country A (Lopez-González, 2016).

servicios intermedios insertados en las cadenas de valor, la cifra es por mucho, mayor, con un crecimiento que se reporta seis veces mayor que el total de empleo. Asimismo es posible determinar la cantidad de empleos generados tipificados en empleos directos (vinculados a la propia industria) o indirectos (vinculados a otras industrias).

### **2.2.3. Productividad**

Luego, respecto a la productividad, la evidencia sustenta que el abastecimiento internacional está parcialmente determinado por la productividad (o salario). Así, que el valor agregado por trabajador es mayor para trabajadores involucrados en la producción de bienes intermedios (empleo de encadenamientos hacia adelante) en relación con aquellos que producen directamente exportaciones (empleo de encadenamientos hacia atrás). Sin embargo, se consideran importantes diferencias por tipo de economía: Las economías desarrolladas o llamadas “economía sede”, donde el producto por trabajador es de mayor valor, se abastecen de economías de fábricas con menor valor agregado por trabajador<sup>43</sup>; Por el contrario, en “economías de fábrica” se muestra lo opuesto<sup>44</sup>, el producto por trabajador en la producción de exportaciones tiene un valor menor que aquel atribuido al empleo generado por el abastecimiento de insumos extranjeros usados en la producción.

Tomando lo anterior en consideración, una motivación para la participación en CGV refiere a tomar ventaja de diferentes costos asociados con recursos y habilidades laborales.

---

<sup>43</sup> En EE.UU, los trabajadores involucrados en la producción de exportaciones tienen un producto por trabajador de aproximadamente US\$ 100 000, mientras que los trabajadores extranjeros que suplén de bienes intermedios tienen un producto por trabajador de US\$33 000

<sup>44</sup> En China, el producto por trabajador se valora en US\$7000 en la producción de exportaciones respecto de unos US\$73600 en que se valora el empleo generado para el abastecimiento de insumos extranjeros.

#### **2.2.4. Especialización**

Los patrones de especialización se observan a partir del valor agregado doméstico presente en las exportaciones por sector originario. Así por ejemplo, agricultura y servicios tienden a emplear altos porcentajes de trabajadores en la producción de exportaciones; sin embargo, trabajadores del sector agrícola suelen mostrar niveles de productividad mucho menores que aquellos en el sector de servicios.

#### **2.3. Indicadores de medición de la participación en CGV**

Las principales mediciones de la participación de un país o grupo de países en las CGV han sido referidas en términos de los siguientes indicadores: i) comercio intraindustrial, ii) generación de valor agregado, y iii) niveles de IED (Blyde, 2014).

Al respecto del comercio intraindustrial, este indicador muestra el nivel de especialización vertical y la producción transfronteriza que tiene un país o grupo de países (Blyde, 2014); y por ende, de manera indirecta puede dar luces del nivel de participación en las CGV. Para su medición se utiliza comúnmente el índice Fontagné y Freudenberg o el de Grubel Lloyd (Emilinger & Piton, 2014).

Por su parte, los niveles de IED constituyen una manera alternativa de analizar la participación de los países en CGV y se basa en el razonamiento de que, en tanto las multinacionales siguen jugando un importante rol en numerosas redes globales de producción, observar su localización brinda otra forma de examinar hasta qué punto los países participan en redes de producción transfronteriza (Blyde, 2014). Sin embargo, es preciso mencionar que numerosas empresas deslocalizan sus procesos productivos utilizando proveedores independientes y no necesariamente a través de IED.

No obstante la utilidad de las anteriores formas de medición, se considera que la referida al valor agregado resulta la más pertinente para efectos de esta investigación. Esta forma de medir la participación en CGV, permite rastrear el valor agregado proveniente de cada país dentro de una red integrada de producción global – se incluye la dimensión regional- y, de este modo, evidenciar qué países participaron en la cadena de producción de un bien en específico y cuánto valor añadieron a su producción. Al respecto, estudios de autores como (Dedrick, Kraemer, & Linden, 2008) y (Hummels, Ishii, & Yi, 2001) han validado esta forma de medición toda vez que ha resultado útil para evidenciar que el país que registra el valor total de un producto, puede haber contribuido en niveles ínfimos a la generación de valor agregado y, por el contrario, el producto puede concentrar significativas cantidades de valor agregado de múltiples orígenes<sup>45</sup>.

Este tipo de medición contempla, entonces, el análisis del nivel de especialización vertical y, por ende, de los vínculos o los llamados encadenamientos productivos- hacia adelante y hacia atrás, a través de los cuales, una unidad productiva se inserta a las CGV. En este sentido, la herramienta que se considera la más útil para tal menester referiría a la denominada Matriz de Insumo-Producto (MIP) (CEPAL; IPEA, 2016), la cual se desarrolla en el acápite siguiente.

### **3. Matriz de Insumo - Producto y su aplicación en Sudamérica**

#### **3.1. Definición**

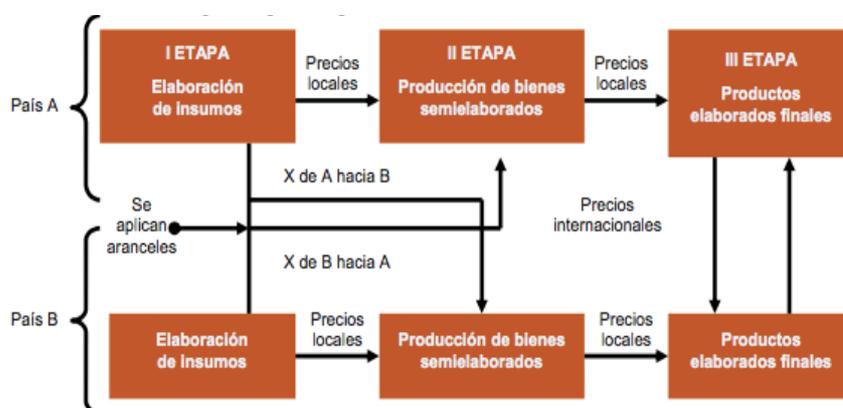
Las MIP nacionales constituyen una herramienta fundamental de análisis de los vínculos productivos al interior de una economía. Así pues, permiten

---

<sup>45</sup> Ejemplo: China exporta el iPod y las estadísticas de comercio registran el valor total de este producto, el país solo contribuye con un 3,8% del valor agregado porque muchas y participan en la producción de ese bien (Dedrick, Kraemer, & Linden, 2008).

explorar, en detalle, la generación de vínculos de integración productiva en términos del requerimiento de insumos de un sector, desde otros a nivel nacional, o internacional (insumos intermedios importados); y al mismo tiempo, de los productos generados por una economía que pueden ser exportados hacia otros países. Este relacionamiento se expresa en la Figura 5.

**Figura 5. Etapas del proceso productivo con comercio internacional**



Fuente: (CEPAL; IPEA, 2016)

### 3.2. Antecedentes

Los primeros estudios al respecto de lo que hoy conocemos como Matriz de Insumo-Producto (MIP) se remontan a los años 50 cuando autores como (Chenery & Watanabe, 1958) y (Rasmussen, 1956) quienes, en el intento de analizar la estructura productiva de las economías, buscaron identificar sectores clave o estratégicos, y evaluar la importancia regional de sectores productivos particulares. Así pues, sus mediciones iban orientadas al cómputo de coeficientes que permita, mediante un análisis input-output, calcular para cada industria la proporción de los consumos intermedios en el producto total y la proporción de los usos intermedios en la utilización total; y con ello, la generación de matrices de contabilidad nacional que denoten la influencia

(encadenamientos altos y bajos)<sup>46</sup> de un sector en otros sectores y en el mercado laboral (Arón & Sastré, 2001).

La adaptación de este tipo de estudios al contexto actual ha sido determinado, sobremanera, por el fenómeno de la globalización en tanto implica considera la deslocalización de la producción y la consecuente generación de las CGV; así como también la necesidad de ampliar el alcance del análisis a bloques subregionales, regionales e incluso global.

Dado el alcance de la investigación, se describirá y explicará la metodología para la construcción de las MIP a la luz de la experiencia Sudamericana; sin embargo, es preciso mencionar que anteriormente a esta, ya se registraban importantes trabajos a nivel global y regional que se citan a continuación. De un lado, a nivel global se han publicado dos marices; la primera a cargo del World Input-Output Database (WIOD) y fue publicada en el 2012, y la segunda a cargo de Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE)-Organización Mundial del Comercio (OMC), genró una herramienta denominada Inter-country-Input-Output Table (ICIO) que fue publicada en el 2015. Pese a su carácter global, la primera matriz solo incluyó a dos países<sup>47</sup> latinoamericanos, mientras que la segunda a seis<sup>48</sup> (CEPAL; IPEA, 2016).

De otro lado, a nivel regional, se realizó un esfuerzo pionero para estudiar el caso del Asia Pacífico, que incluyó a los 9 países del Asia Pacífico y estados

---

<sup>46</sup> La medición de la influencia de un sector productivo genera cuatro posibilidades que surgen de la combinación de encadenamientos hacia atrás y hacia adelante con niveles altos y bajos de influencia. Normalmente, bajos encadenamientos hacia atrás y hacia adelante, involucran los sectores de agricultura, extracción de petróleo, comercio, y servicios de gobierno y sociales. De otro lado, el cuadrante de altos encadenamientos hacia atrás y hacia adelante comprende los sectores pescado, industria alimenticia, textiles y cueros, madera, papel, refinación de derivados, químicos, caucho y plástico, productos minerales no metálicos, y otros.

<sup>47</sup> Brasil y México

<sup>48</sup> Argentina, Brasil, Costa Rica, Colombia, Chile, y México

Unidos. El trabajo estuvo a cargo del Instituto de Economías en Desarrollo de la Organización Oficial del Japón para el Comercio Exterior (IDE-JETRO)<sup>49</sup>.

El trabajo que implicó la construcción de la matriz sudamericana no posee precedente alguno para la región y su ampliamente compleja metodología se ha considerado la más precisa para el estudio de los encadenamientos productivos regionales y globales en la región<sup>50</sup>.

### 3.3. MIP Sudamericana<sup>51</sup>

La MIP Sudamericana es considerada como punto de partida para el análisis de encadenamientos productivos, tanto domésticos como externos a nivel subregional<sup>52</sup>. La misma cuenta con información para diez países<sup>53</sup> de la región y fue publicada en el 2016, como resultado de un proyecto conjunto entre del Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) del Brasil y de la División de Comercio Internacional e Integración de CEPAL.

Lograr este resultado implicó tres hitos fundamentales en los que se debió superar las principales dificultades que se presetaron. Así pues, el primero fue el ensamblaje de matrices nacionales correlacionadas a los cuarenta sectores elegidos; el segundo refirió a la compatibilización de la información nacional al resto de países; y la tercera, fue determinar el año de base común para el análisis, el cual estaba sujeto a la disponibilidad de información por país, y que finalmente fue establecido en el 2005.

Fuente: (CEPAL; IPEA, 2016, pág. 14)

---

<sup>49</sup> Véase las bases de datos en: <http://www.ide.go.jp/English/Publish/Books/lo.html>

<sup>50</sup> Se contemplan dos limitaciones que pese a no restar utilidad al instrumento, merece la pena citar: a) la inmutabilidad de las relaciones entre sectores reflejados en la matriz y b) la asunción de que todas las empresas en un dado sector tienen las mismas funciones de producción.

<sup>51</sup> En la producción de la MIP Sudamericana, y en general en el estudio de la conformación y acceso a cadenas de valor regionales, ha sido remarcable el rol de CEPAL como foco de desarrollo de conocimiento y diseño de métodos de análisis al respecto.

<sup>52</sup> Se excluye a Suriname y Guyana por falta de información.

<sup>53</sup> Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Uruguay, Venezuela, Perú y Chile en su primera fase; posteriormente fueron incluidos Paraguay y Ecuador.

Tal como se observa todo apunta a que, en un futuro próximo, se pueda contar con una MIP para América Latina y el Caribe – que incluya a México, América Centra y algunos países del Caribel-, que se espera pueda contar con data de base más reciente de manera que la región pueda insertarse en el análisis global de las cadenas de valor.

### 3.4. Proceso

El proceso para la elbaoración de la MIP sigue cuatro fases como se muestra a continuación:



En el Anexo 2 se puede

## 4. Encadenamientos productivos en bloques regionales de integración

El llamado *big bang* tecnológico ha dado cuenta del impacto de las TIC en las formas de producción y comercio a nivel mundial. Así pues, el desencadenamiento de cambios tecnológicos; la liberalización de movimiento de capitales, trabajo y personas; y la apertura incremental a mercados, han *fomentado la innovación y la organización de la producción en función a cadenas de valor*. Evidencia de ello es que, actualmente, el 80% de exportaciones de bienes y servicios se comercia mediante cadenas de valor, el intercambio de bienes intermedios constituye el 50%-55% de las exportaciones mundiales lo cual implica una clara fragmentación de la producción. Asimismo, la revolución tecnológica ha contribuido a la disminución de barreras y reducción de costos para el comercio y las inversiones (Rosales, 2014).

Es mediante las cadenas de valor que la integración y cooperación intrarregionales se constituye como un camino esencial para diversificar la estructura productiva y exportadora. Así pues, el ingreso a las cadenas regionales y globales de valor y el escalamiento dentro de ellas, en términos de especialización, participación de mercado o valor agregado, puede ser un mecanismo potente para promover el cambio estructural, reducir la heterogeneidad estructural entre empresas de distintos tamaños, aumentar la productividad de la economía y generar oportunidades de empleo productivo.

Se evidencia la fragmentación internacional de la producción que ha conllevado a la reorganización de la actividad de la producción global en función a cadenas de valor que denota una dimensión claramente regional. Así, ha sido remarcable el desempeño de las llamadas “fábricas regionales”, caracterizadas por presentar altos niveles de comercio intrarregional y una elevada proporción de bienes intermedios. Las tres fábricas regionales por excelencia son: (i) la *Fábrica de América del Norte*, consolidada a partir del TLCAN y sustentada en encadenamientos productivos a partir de la instalación de plantas de ensamblaje o maquiladoras en México y

Centroamérica; (ii) la *Fábrica de Asia*, centrada en China y compuesta por Japón, Corea, Hong Kong, Taiwán y las economías de ASEAN, se trata de una integración a través del mercado (de facto) que se ha visto reforzada por un proceso de integración formal (de iure) mediante acuerdos comerciales en torno a la ASEAN; y (iii) la *Fábrica de Europa*, centrada en Alemania, está complementada por economías del Norte de África, Oriente Medio y de la ex URSS con las que se tienen acuerdos profundos.

Cada una de ellas constituye un espacio diverso en términos de patrones de especialización, sin embargo la más dinámica - de profunda y coordinada integración e incremento de la actividad económica intrarregional- ha sido sin duda, la *Fábrica de Asia* (Lopez-González, 2016). Esta funge como una de las expresiones por excelencia de cadenas de valor que han tomado una dimensión más global y se ha expandido a economías emergentes. Así, transnacionales en países desarrollados y de rápida industrialización han sido capaces de combinar su know-how altamente tecnológico con mano de obra poco calificada en países en desarrollo para producir a más bajo costo. Esto ha conducido a una redistribución de la actividad económica hacia los países en desarrollo y hacia el sudeste asiático en particular. (Baldwin & López-Gonzales, 2015)

#### **4.1. Encadenamientos productivos en Asia: el caso de ASEAN**

Se analiza a continuación el caso de ASEAN, por ser un caso emblemático en la inserción a cadenas de valor para países en desarrollo (Gootiiz & Aaditya, 2015).

Asia Pacífico<sup>54</sup> ha despuntado, en los últimos veinte años, como una de las regiones más prósperas y dinámica a nivel global. Tras las crisis de 1997 y

---

<sup>54</sup> Se considera como miembros de la región Asia Pacífico a los miembros del ASEAN, Corea del Sur, Japón y China (y Hong Kong)

2007 ha evidenciado un crecimiento económico sostenido (con estimaciones entre el 5% y 6% anual para el 2018 (Banco Mundial, 2018)) y una participación en el comercio internacional destacable. Se ha considerado que una de las características de este desempeño ha sido un sistema de producción bien articulado por capitales provenientes de la misma región (López-González, 2014). Un proceso de IER basada en redes y cadenas de producción que ha marcado la consolidación de la llamada Fábrica de Asia, cuyo impacto económico local y regional es hasta ahora loable.

En ese contexto, merece la pena revisar el caso de los países de ASEAN, el cual desde su creación en el año 1967 como bloque de integración regional poco tradicional, ha logrado posicionarse como al foco más atractivo y estratégico de la economía global. Conformado por países en desarrollo con una considerable dotación de recursos naturales y abundante mano de obra, ha generado especial interés por la implementación de un modelo de inserción a la economía global basado en el uso de valor agregado extranjero para fortalecer el nivel de valor agregado doméstico así como el número de empleos creados con la producción de exportaciones.

Lejos de ser considerada una unidad política y con el denominado “*ASEAN way*” como construcción discursiva que caracteriza su crecimiento y fortaleza basada en espeto y tolerancia a la enorme diversidad de sus miembros, han logrado constituir a finales del 2015 la Comunidad Económica del Sudeste Asiático (CEA) que marca el camino hacia el mercado común.

#### **4.1.1. Modelo de integración basada en redes de producción**

Desde sus inicios en la época de la Guerra Fría, ASEAN se constituyó como una zona neutral y de especial apertura al comercio, tanto por su alto nivel de atractivo para potencias industrializadas como por las estrategias de desarrollo basado en “puertas abiertas” que siguieron los nuevos Estados tras

su proceso de descolonización. Así fue que pese a la adopción temprana de un modelo ISI – bajo un pensamiento muy parecido al latinoamericano- pronto se pasó a optar por un modelo de promoción de exportaciones y una adaptación a actividades de procesamiento, transporte y servicios financieros que buscarían reducir los altos costos de transacción y un ambiente de alto nivel de incertidumbre.

Fue primero Singapur, Malasia, Tailandia y Filipinas (años 80); luego, Vietnam (años 90) y más recientemente Myanmar (fines de los años 90), que potencializaron la liberalización del comercio y se empezaron a integrar regional y globalmente a partir de la reducción de barreras comerciales y costos logísticos, convirtiendo a ASEAN en un foco para el establecimiento de redes productivas. Se empezó a desarrollar así, un modelo que refleja en dos unidades de análisis, que actúan como dos caras de la misma moneda. Por un lado, las cadenas o redes globales de producción para el ámbito regional, y aglomeraciones o clústeres a nivel local o doméstico.

De un lado, los clústeres se conciben como “concentraciones geográficas de compañías e instituciones interconectadas un campo particular y representan una nueva forma de organización espacial entre relaciones de mercado, por un lado, y jerarquías o integración vertical, por otro” (Porter, 1998). Resultan ser soluciones alternativas de inserción a la economía global a partir de incentivos y facilidades para atraer la IED<sup>55</sup> pues según autores como (Yeung, 2008), se trataría de una relación simbiótica en la que el espacio económico regional se configura como un nodo del sistema económico internacional; y, a su vez, las características específicas de este podrían determinar las condiciones regionales y hasta locales para su reproducción. Del otro lado,

---

<sup>55</sup> El caso de Singapur es particular, no sólo desarrolló una sólida ventaja competitiva en infraestructura física en comunicaciones y transportes, así como gran capacidad en servicios de logística, sino que también se crearon empresas locales en sectores de alto valor agregado como la electrónica, química y biomédica, capaces de aprovechar el asentamiento de empresas globales líderes al convertirse en sus proveedores y después en líderes que formarían sus propias redes en Singapur y otros *clusters* en el Sureste de Asia.

las redes o cadenas de producción, estas han derivado en un aumento de flujos comerciales de bienes intermedios, lo que ha estimulado la especialización basada en “comercio de tareas” (OMC, 2011, pág. 4), que ya no se basa en un enfoque en ventajas comparativas entre naciones que producen bienes finales, sino en ventajas comparativas de tareas a lo largo de la cadena global de valor.

Para graficar mejor el modelo puede pensarse en las redes globales de producción como un fenómeno globalizado/descentralizado a nivel regional y a los clústeres industriales como una constelación localizada/concentrada de diferentes configuraciones de redes globales de producción (Lopez-González, 2016). De manera que, mediante las redes de producción se busca siempre la mejor locación para la producción, los clústeres permiten atraer y desarrollar actividades de producción global. Así pues, las redes son fundamentales para la formación de clústeres industriales toda vez que atraigan nuevos mercados y tecnologías (Yeung, 2008, pág. 84).

En suma, los miembros de ASEAN se consideran pilares importantes para el funcionamiento de la Fábrica de Asia y por ende, de las redes de producción global, esto se observa tanto en la generación de valor agregado y en su contribución al empleo. Pese a ello la contribución es diferenciada por cada miembro: Singapur por ejemplo, tienen un fortalecido componente de valor agregado en el sector de servicios. Por su parte, Indonesia, Brunei y en menor medida Cambodia y Vietnam muestran un alto nivel de valor agregado basado en recursos naturales en sus exportaciones. Tailandia, Filipinas y Malasia muestran una alta participación de valor agregado basado en el sector manufacturas. Aún con toda la diversidad, todos dependen altamente de valor agregado extranjero para complementar sus exportaciones, evidenciando la importancia de la apertura de mercados en la promoción de competitividad en las exportaciones. Adicionalmente, la participación de ASEAN en las CGV también se asocia con un fuerte soporte al empleo doméstico y extranjero.

## 4.1.2. Indicadores de desempeño de ASEAN y las CGV

### 4.1.2.1. Indicadores de desempeño económico

Tras cincuenta años de creación ASEAN ha evolucionado y crecido de manera favorable para el desarrollo de sus miembros, a profundizado su integración intrarregional y ha reducido las brecha entre y al interior de sus miembros. A continuación se revisan los principales indicadores de desarrollo y crecimiento.

**Tabla 11. ASEAN: Indicadores de desempeño económico (1967-2017)**

INDICADOR	ASEAN -5 <sup>56</sup>	ASEAN -10
Población	185 millones	634 millones
Territorio	2950 miles de kilómetros cuadrados	4326 miles de kilómetros cuadrados
Esperanza de vida	56 años	71 años
PBI	US\$ 0.02 trillones	US\$ 2.55 trillones
PBI per cápita	US\$122	US\$ 4,021
Participación en el PBI global	3.3%	6.2%
Comercio	US\$ 9,707 millones	US\$ 2,218,534 millones
Niveles de pobreza <sup>57</sup>	47%	14%

Fuente: Elaboración propia. Basado en (ASEAN, 2017)

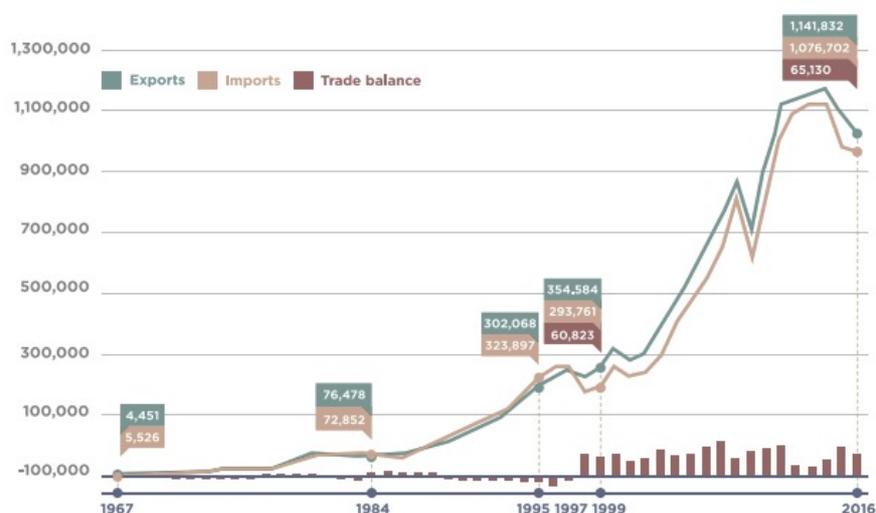
Tal como se observa, en 50 años, además de triplicar su población y de incrementar el territorio comprendido al extender la membresía a cinco países más, registró un crecimiento económico cien veces mayor, con ratios de crecimiento robustos los últimos ocho años (Banco Mundial, 2018). Dicho crecimiento se ha traducido en una clara mejora en los niveles de vida de su población; así como en su posicionamiento como uno de los actores fundamentales en la economía global (cuarta economía más grande, luego de la UE, EE.UU y China) (ASEAN, 2017).

<sup>56</sup> Se considera: 1967-1983: ASEAN-5; 1984-1994: ASEAN-6; 1995-1996: ASEAN-7; 1997-1998: ASEAN-9; 1999-2016: ASEAN-10.

<sup>57</sup> Pobreza definida como población que vive con menos de US\$1.25 por día (Poder de Paridad de Compra)

Respecto del comercio internacional (comercio en bienes), ASEAN triplicó su desempeño desde 1999. Desde 1967 tanto exportaciones como importaciones mantuvieron las mismas tendencias: crecimiento moderado hasta 1995, decrecimientos abruptos entre 1998 y 2001, seguidos de un exponencial crecimiento hasta el 2014 con un pronunciado declive en el 2009, mostrando actualmente un crecimiento moderado (Bartesaghi, 2014).

**Gráfico 13. ASEAN: Evolución de exportaciones e importaciones al mundo**

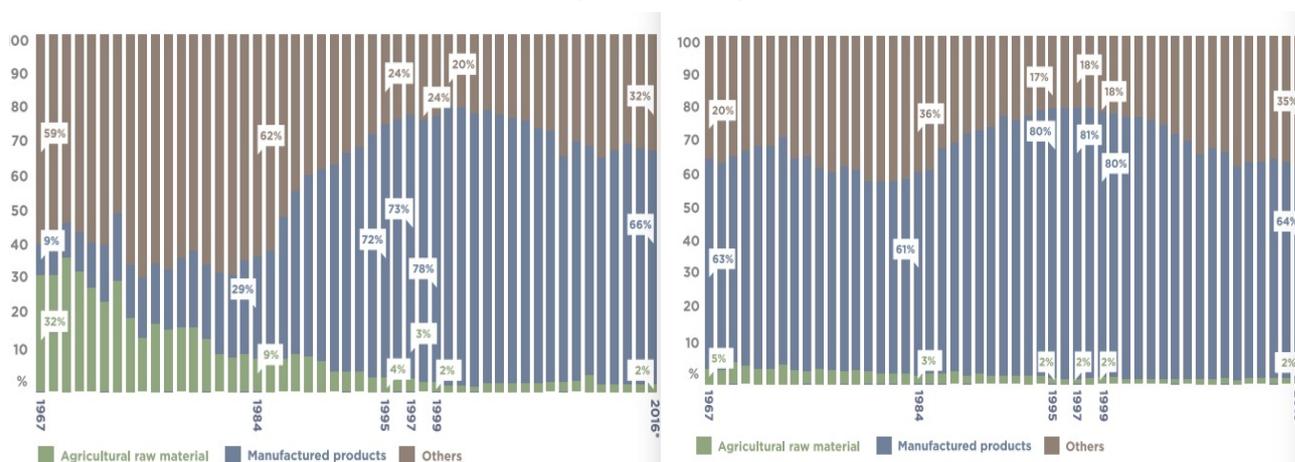


Fuente: Secretaría ASEAN, 2017

Se observa un abrumante crecimiento del grupo especialmente en los ocho últimos años, llegando a alcanzar exportaciones e importaciones por el orden de US\$ 1 trillón cada uno, un incremento de casi 220% comparada con 1999. Asimismo, se observa una balanza positiva que supera los US\$60 000 en el millones en el 2016 respecto de la inicial que resultaba negativa. Ello se refleja a su vez en un crecimiento de la participación que han tenido las exportaciones de ASEAN respecto a las mundiales, las cuales han incrementado de representar casi un 2% en 1967 a un 7.2% en el 2015. Y finalmente, se ha observado también un considerable crecimiento en el ratio comercio/PBI el cual pasó de un 43.1% en 1967 a 130.8% en el 2005 y un 87%, esta medición puede dar fe de la apertura de una economía la mundo, así como la importancia del comercio internacional en su crecimiento

Ahora, respecto a la composición de sus exportaciones, se muestra una clara transformación de una canasta prioritariamente agrícola, con ínfimos niveles de productos manufacturados, en 1967, hacia un modelo caracterizado por un casi 70% de productos manufacturados, mientras que los niveles de exportaciones agrícolas se han reducido a casi 2%. Por el lado de las importaciones, aquellas que refieren a productos agrícolas siempre se han mantenido en niveles muy reducidos de máximo 5% en 1967, que actualmente no superan el 2%. Mientras que los productos manufacturados siempre han representado una significativa proporción del total de importaciones con variaciones entre 57% y 81% en los últimos cinco años. Actualmente también representan 2/3 del total de importaciones.

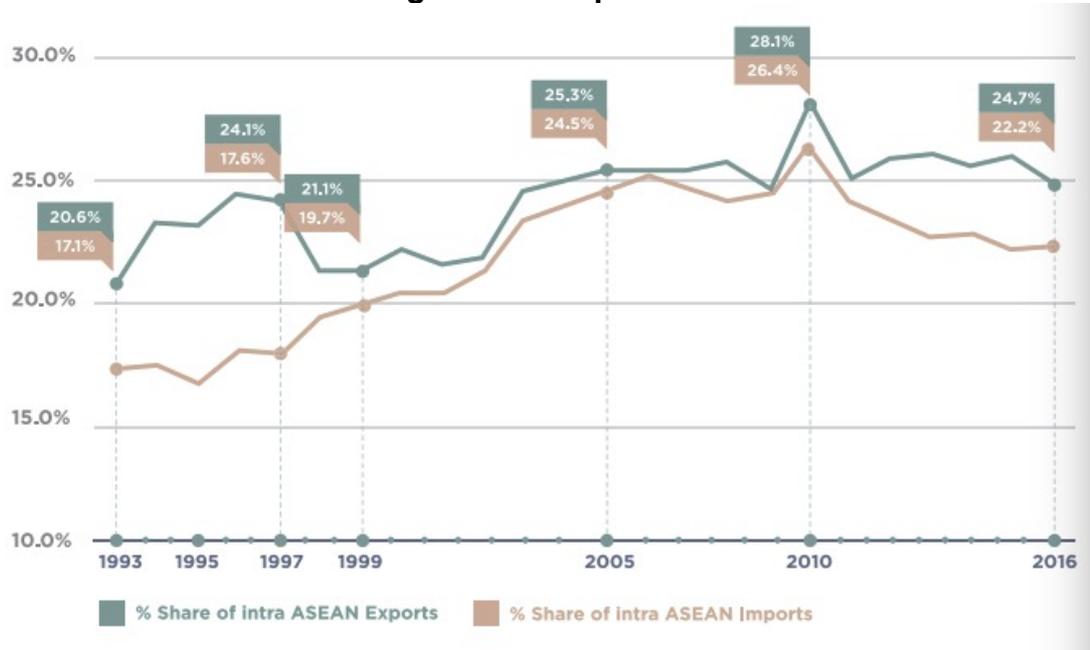
**Gráfico 14. ASEAN: Composición de exportaciones e importaciones (1967-2017)**



Fuente: Secretaría de ASEAN, 2017

Respecto al comercio intrarregional ha mostrado un crecimiento sostenido, con variaciones entre el 21% y 28% en el período de 1993-2016 para las exportaciones y con niveles de hasta el 26.4% para las importaciones. Tal como se observa el mercado intra-ASEAN es el más grande para el comercio del grupo.

**Gráfico 15. ASEAN: participación de exportaciones e importaciones intrarregionales respecto al total**

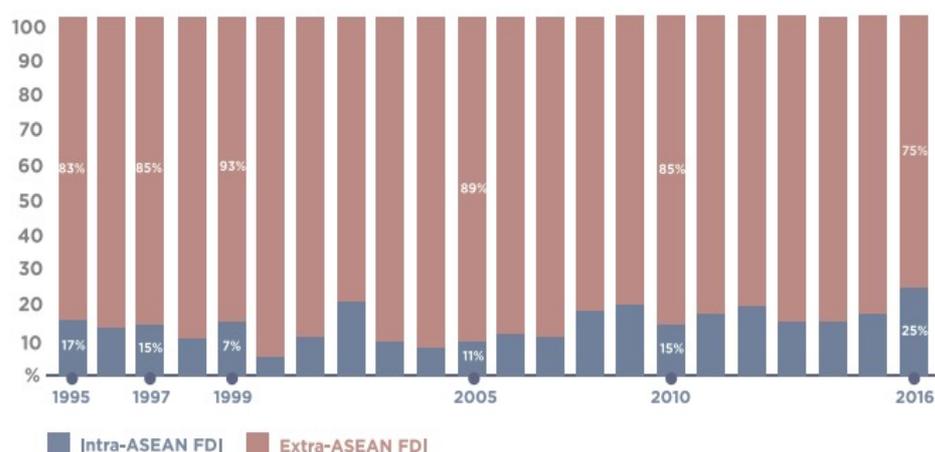


Fuente: Secretaría de ASEAN, 2017

Teniendo en cuenta la composición de la canasta comercial actual de ASEAN, el comercio intrarregional se caracterizaría también por el comercio de un alto volumen de manufacturas, que estaría sustentado en la generación de encadenamientos productivos entre los miembros, para la producción de bienes que luego son exportados a las grandes potencias de Asia, como China, Japón y República de Corea. Este fenómeno tiene que ver con la captación de inversiones desde otros países de Asia, especialmente de China, pero también con transformaciones internas que han permitido el cambio progresivo de las estructuras exportables en dichos países (Bartesaghi, 2014, pág. 8). En efecto para el 2012, el principal bien comercializado (29%) entre los miembros de la ASEAN fue el de combustibles minerales, le siguen las máquinas y aparatos eléctricos, las máquinas y aparatos mecánicos, los vehículos automóviles y sus partes, las materias plásticas y los productos químicos orgánicos, bienes que en conjunto llegaron a participar en el 40% del total comercializado entre los miembros (Bartesaghi, 2014, pág. 8).

Finalmente, en cuanto a la IED hay un claro incremento desde 1984. Pese a seguir las tendencias fluctuantes de avance o receso de la economía mundial, se observa un significativo crecimiento hasta alcanzar entrada de capitales que promedian los US\$100 000 millones a partir del 2009. Por su parte, los niveles de IED intra mecanismo (entre países miembros de ASEAN), estos se han mantenido en niveles bajos hasta el y no han superado los US\$9 000 millones hasta el 2009. A partir de ese año, se observa una tendencia creciente que duplicó los niveles anteriores y que alcanzó picos de US\$ 24 000 millones (2016)

**Gráfico 16. ASEAN: Evolución de la participación de IED intrarregional respecto del total del flujo de IED (porcentaje)**



Fuente: Secretaría de ASEAN, 2017.

#### **4.1.3. Participación de ASEAN en CVG: encadenamientos productivos hacia atrás y hacia adelante**

La medición al respecto de la participación de ASEAN en las CGV busca medir su vinculación a las mismas en función a los encadenamientos productivos

que genera para el abastecimiento y exportación de bienes y servicios<sup>58</sup>. De este modo se medirán los encadenamientos hacia delante y hacia atrás<sup>59</sup>.

En lo que respecta a encadenamientos hacia atrás, la tabla a continuación muestra la participación de ASEAN en las CGV a través de la adquisición de bienes intermedios.

**Figura 6. ASEAN: Origen del valor agregado en las exportaciones - encadenamientos hacia atrás (2011)**

	FRA	DEU	GBR	RoEU	TUR	ZAF	RUS	IND	CHN	KOR	JPN	ASEAN	RoAsia	ANZ	LatAm	MEX	USA	CAN	RoW
FRA		1.8%		1.7%															
DEU	3.7%		2.6%	4.4%	2.2%		1.6%		1.8%								1.6%		
GBR		1.7%		2.1%															
RoEU	6.8%	8.8%	5.5%	7.9%	5.4%	1.8%	3.3%	1.5%	2.4%	1.9%		2.2%	1.7%				2.2%	1.5%	2.4%
TUR																			
ZAF																			
RUS		1.5%		2.6%	2.6%														
IND								2.0%											
CHN					1.6%					4.8%	2.2%	3.5%	5.0%				4.2%	1.6%	1.6%
KOR									2.7%				1.6%						
JPN									4.7%	5.0%		3.6%	5.8%				2.4%		
ASEAN								1.8%	3.1%	3.7%	1.7%	4.6%	3.6%		2.6%				
RoAsia									2.4%										
ANZ										2.3%			1.7%						
LatAm															2.1%				
MEX																			
USA	2.2%	2.1%	2.7%	2.7%	1.9%			2.2%	3.0%	3.6%	1.6%	3.1%	3.5%			2.4%	11.7%		9.3%
CAN																		2.2%	
RoW	5.0%	4.5%	4.7%	5.4%	5.9%	8.9%	2.7%	10.2%	5.3%	12.0%	3.6%	6.5%	8.5%	3.6%	3.0%	2.3%	3.0%	3.7%	
Domestic	74.9%	74.5%	77.0%	68.1%	74.3%	80.5%	86.3%	75.9%	67.8%	58.3%	85.3%	66.6%	62.6%	85.6%	87.0%	68.3%	85.0%	76.5%	87.8%
Foreign	25.1%	25.5%	23.0%	31.9%	25.7%	19.5%	13.7%	24.1%	32.2%	41.7%	14.7%	33.4%	37.4%	14.4%	13.0%	31.7%	15.0%	23.5%	12.2%

Fuente: (Lopez-González, 2016). Usando ICIO 2015.

En ASEAN la participación del valor agregado extranjero (importaciones) utilizadas en para producir exportaciones (el elemento de venta en las CGV) incrementó de 20% a 33% en el período de 1995 al 2011. Mientras que, consecuentemente, se registra un 33% de valor agregado extranjero cuyas fuentes refieren prioritariamente a otros países del ASEAN, Japón, China, EE.UU y UE. Se entiende entonces que empresas de países de ASEAN están optando por la compra e inputs competitivos a nivel intrarregional o vecino de la Fábrica de Asia, reemplazando proveedores tradicionales como la UE y

<sup>58</sup> Se utilizará la herramienta Inter-country-Input-Output Table (ICIO) desarrollada por el grupo de trabajo conformado por la OCDE y la OMC. En base al estudio de (Lopez-González, 2016)

<sup>59</sup> Ver referencia y definición en el acápite 1.2 del Capítulo 2.

EE.UU, y reforzando el planteamiento que hacen (Baldwin & López-Gonzales, 2015) al caracterizar cadenas de valor como regionales más que globales.

En base a lo anterior, se deduce que los países del bloque poseen un perfil cercano a lo que se ha denominado como “economías de fábrica”, las cuales se especializan en actividades manufactureras prioritariamente e interactúan con la “economía sede” más cercana en función a sistemas radiales de distribución. En efecto, casi el 40% del total de valor agregado extranjero proviene de socios de ASEAN; al mismo tiempo que China y el resto de Asia han reemplazado a proveedores como Alemania, Japón y EE.UU con categoría de “economías sede”. De este modo, se ha fortalecido la dimensión regional de las cadenas de valor organizadas mediante sistemas “hub and spoke” en un ámbito geográficamente integrado.

Ahora bien, es preciso diferenciar los perfiles productivos de los miembros del mecanismo regional: Brunei o Indonesia se constituyen como proveedores de materias primas al ser economías ricas en recursos naturales; mientras que Malasia, Tailandia, Filipinas y Vietnam poseen un componente prioritariamente manufacturero en sus exportaciones; y Singapur se vincula más a la venta de productos y servicios de alta calidad. Esta diversidad da cuenta de la gran oportunidad para explotar patrones de especialización sectorial a través de una más profunda IER (Lopez-González, 2016).

En referencia a encadenamientos hacia atrás, se observa que la competitividad de las exportaciones requieren en gran medida de un alto grado de apertura comercial para las importaciones. En efecto, la apertura al comercio e inversiones de ASEAN ha determinado un mejor desempeño en sus exportaciones, particularmente en manufacturas y servicios, aunque también en agricultura. Se ha considerado además que el éxito de la inserción de ASEAN a las CGV tiene mucho que ver con su profundo y exitoso proceso de IER – ahora en el marco del establecimiento de la CEA- (Lopez-González,

2016). AL respecto se visualiza como reto continuo para los miembros de ASEAN la mayor inversión en el desarrollo de capacidades y habilidades frente a los altos niveles de competitividad por el acceso a las CGV.

Autores como (Kowalski, 2015) explican el desempeño de ASEAN en términos de creciente productividad, y sofisticación y diversificación de exportaciones. Lo cierto es que los miembros de ASEAN han logrado especializarse en las diferentes fases de las cadenas, no obstante es prioritaria su participación en fases de ensamblaje y elaboración de bienes finales más que proveedores de productos intermedios<sup>60</sup>. Como consecuencia del relativamente alto nivel de dependencia del valor agregado extranjero, y pese a los significativos beneficios que ello representa, ha resultado una preocupación dados los bajos niveles de valor agregado doméstico en las exportaciones. Ello ha conllevado en algunos casos a la instauración de medidas contraproducentes de requerimientos locales. (Stone, 2015)

#### **4.1.4. Impacto en trabajo**

ASEAN registra aproximadamente 76 millones de empleos domésticos vinculados a la producción de exportaciones; mientras que en el extranjero, las exportaciones del bloque son responsables de alrededor de 14 millones de empleos. De estos últimos, más de un tercio están ubicados en China (4.7 millones), 4.4 millones en otros socios de ASEAN y los 4 millones restantes principalmente en India, la UE, Japón, EE.UU, México, Corea del Sur, Australia y Nueva Zelanda. Esta creciente tendencia de interdependencias de empleo a través de CGV es muestra de la existencia de intereses compartidos en el éxito de las exportaciones de otros países, y dado que la mayor cantidad

---

<sup>60</sup> Singapore's exports are largely composed of service sector value added; those of Thailand, the Philippines and Malaysia have important manufacturing components; while the exports of Indonesia and Brunei have a high share of natural resource sector value added

de empleos se crean en países que conforman la llamada Fábrica de Asia, esta no es solo un destino de outsourcing sino que una fuente de empleo.

**Figura 7. Empleos en la producción de exportaciones (miles)**

	FRA	DEU	GBR	RoEU	TUR	ZAF	RUS	IND	CHN	KOR	IPN	ASEAN	RoAsia	ANZ	LatAm	MEX	USA	CAN	RoW	Total
FRA	-	233.01	88.02	554.62	15.81	6.18	33.73	11.19	67.90	34.20	20.87	62.39	19.05	8.02	13.23	10.81	52.27	18.36	159.13	1,408.78
DEU	269.00	-	185.68	1,538.20	36.90	15.23	99.58	38.48	225.93	93.11	43.89	133.26	57.78	20.57	34.22	33.93	141.23	41.86	370.04	3,378.92
GBR	103.63	219.37	-	651.98	14.28	12.85	34.19	28.24	67.75	35.69	23.07	92.68	29.17	23.19	13.69	10.13	96.38	34.33	155.97	1,646.79
RoEU	670.58	1,936.88	517.49	4,066.14	173.57	29.87	345.61	77.54	335.74	156.66	84.38	313.34	95.65	46.64	83.40	66.96	266.22	98.90	956.37	10,321.93
TUR	44.25	106.83	48.32	272.13	-	3.24	49.65	9.76	33.04	19.83	6.77	35.78	9.30	3.95	7.68	4.33	28.74	15.04	171.45	870.11
ZAF	13.19	61.87	29.72	88.36	11.24	-	7.01	49.56	93.66	40.53	40.92	57.22	29.41	4.14	6.83	8.31	37.08	9.78	111.50	700.31
RUS	255.58	640.16	172.57	2,358.95	133.94	8.13	-	60.47	423.06	239.71	157.30	245.77	93.81	43.95	35.00	25.70	217.31	41.34	771.07	5,923.83
IND	457.45	925.74	594.64	2,538.48	272.45	193.81	228.43	-	1,528.07	1,007.71	299.58	2,538.82	705.79	149.73	252.32	157.49	894.75	216.43	2,110.22	15,071.93
CHN	1,170.91	2,237.73	1,060.10	5,248.25	327.31	203.16	1,047.06	901.40	-	3,596.84	2,225.86	4,723.42	2,798.03	519.49	643.06	1,110.13	3,639.90	868.37	2,884.98	35,206.02
KOR	23.74	74.50	27.04	164.28	14.59	4.49	46.54	37.07	544.90	-	94.70	300.42	140.61	16.45	25.50	38.50	110.40	26.69	125.15	1,815.57
JPN	34.77	97.06	41.15	152.64	9.03	5.18	44.51	25.48	515.12	311.34	-	404.23	268.34	28.16	19.91	43.29	168.98	40.56	126.97	2,336.72
ASEAN	356.28	880.32	317.05	1,827.33	130.13	65.69	228.25	422.86	2,971.50	1,709.05	1,324.38	4,407.64	1,106.60	431.61	163.66	227.46	1,098.81	287.58	964.91	18,921.11
RoAsia	19.38	53.69	29.72	131.70	6.12	4.74	14.77	33.67	469.77	119.71	63.25	323.57	38.97	18.24	13.04	21.82	83.40	25.15	63.23	1,533.94
ANZ	6.61	15.19	13.81	36.03	2.42	3.05	4.74	22.49	111.94	71.64	56.72	102.66	42.37	29.20	6.23	4.59	20.90	6.53	26.76	583.88
LatAm	121.77	355.43	99.47	738.34	38.62	17.55	62.50	71.08	665.97	239.21	158.75	359.37	145.98	39.81	352.90	103.67	528.23	170.01	521.49	4,790.17
MEX	20.44	59.73	22.30	113.44	6.03	2.76	10.74	12.91	80.46	44.41	28.83	48.78	22.14	10.36	51.03	-	838.07	216.21	87.04	1,675.67
USA	116.27	243.36	150.21	701.72	26.52	14.69	47.62	67.51	290.75	195.73	124.30	290.10	138.67	46.87	113.71	301.11	-	403.87	325.06	3,598.09
CAN	15.66	29.42	29.98	75.79	4.29	1.85	6.32	6.68	51.70	32.36	20.87	34.51	18.24	6.17	11.14	29.76	311.54	-	44.68	730.95
RoW	101.98	163.49	71.15	387.29	14.13	6.29	23.78	35.70	95.14	66.50	31.84	108.66	51.29	9.30	13.33	10.90	67.23	19.82	108.70	1,386.52
Domestic	5,513.53	11,936.69	6,042.64	36,157.94	4,511.17	2,742.45	16,039.81	69,138.48	172,083.95	7,532.70	8,163.71	76,891.09	6,009.13	2,229.88	19,507.25	9,743.77	15,079.27	3,560.37	5,091.26	1,008,473.3
Foreign	3,801.49	8,333.77	3,498.42	21,645.67	1,237.38	598.77	2,335.04	1,912.10	8,572.39	8,014.26	4,806.30	14,582.62	5,811.21	1,455.84	1,859.88	2,208.91	8,601.64	2,540.83	10,084.73	

Fuente: (Lopez-González, 2016). Usando ICIO 2015.

Solo en Vietnam, por ejemplo, casi 5 millones de trabajadores (10% del total de la Población en Edad de Trabajar – PEA) están involucrados en la producción de exportaciones de bienes y servicios intermedios, un 33% de incremento respecto de 1995. De otro lado, a nivel extrarregional, una mayor cantidad de exportaciones de ASEAN significan un mayor número de empleos fuera de la región, a saber: en UE, Japón y EE.UU para la exportación (Lopez-González, 2016).

Adicionalmente, es preciso remarcar que la distribución de empleos de encadenamientos hacia atrás (que se muestran en la Figura 8) muestra un comportamiento diferenciado de la distribución de valor agregado utilizado para las exportaciones (Figura 7).

**Figura 8. ASEAN: Participación del empleo en las exportaciones (2011)**

	FRA	DEU	GBR	RoEU	TUR	ZAF	RUS	IND	CHN	KOR	JPN	ASEAN	RoAsia	ANZ	LatAm	MEX	USA	CAN	RoW	Total	
FRA																					1.3%
DEU	2.9%																				3.0%
GBR			1.9%	2.7%																	1.5%
RoEU		7.2%	9.6%	5.4%	7.0%																9.2%
TUR					3.0%			1.9%											1.6%	6.3%	0.8%
ZAF																					0.6%
RUS	2.7%	3.2%	1.8%	4.1%	2.3%				1.5%												5.3%
IND	4.9%	4.6%	6.2%	4.4%	4.7%	5.8%			6.5%	2.3%	2.8%	6.0%		4.1%			3.8%	3.5%			13.5%
CHN	12.6%	11.0%	11.1%	9.1%	5.7%	6.1%	5.7%		23.1%	17.2%	5.2%	23.7%		14.1%	3.0%	9.3%	15.4%	14.2%	19.0%		31.5%
KOR																					1.6%
JPN										2.0%		2.3%									2.1%
ASEAN	3.8%	4.3%	3.3%	3.2%	2.3%	2.0%			1.6%	11.0%	10.2%	4.8%	9.4%	11.7%		1.9%	4.6%	4.7%	6.4%		16.9%
RoAsia																					1.4%
ANZ																					0.5%
LatAm		1.8%							1.5%						1.7%						4.3%
MEX																	2.2%	2.8%			1.5%
USA																	3.5%	3.5%			3.2%
CAN			1.6%															6.6%			0.7%
RoW																					1.2%
Domestic	59.2%	58.9%	63.3%	62.6%	78.5%	82.1%	87.3%	97.3%	95.3%	48.5%	62.9%	84.1%	50.8%	60.5%	91.3%	81.5%	63.7%	58.4%	33.5%		
Foreign	40.8%	41.1%	36.7%	37.4%	21.5%	17.9%	12.7%	2.7%	4.7%	51.5%	37.1%	15.9%	49.2%	39.5%	8.7%	18.5%	36.3%	41.6%	66.5%		

Fuente: (Lopez-González, 2016). Usando ICIO 2015.

Por ejemplo, solo el 4.7% de los trabajadores empleados por China están ubicados en otros países (involucrados en la elaboración de bienes intermedios que China utiliza en su producción de exportaciones); no obstante la dependencia de China respecto al valor agregado extranjero en sus pexportaciones alcanza el 32% del grueso de sus exportaciones. Este alto nivel de concentración de empleo doméstico en las exportaciones es característico de las llamadas “economías de fábrica”, que poseen abundante mano de obra. La misma situación se muestra para los países del bloque ASEAN en donde 84% de los trabajadores involucrados en la producción de exportaciones están empleados a nivel doméstico.

De este modo, se delinea la centralidad de la Fábrica de Asia como un hub manifiesto de empleo. En efecto, fue responsable en el 2011 de 53% de empleo de enecadenamientos hacia adelante. China se constituye como el más grande proveedor de empleo, responsable de casi 32% de todo el empleo hacia adelante a través de CGV; mientras que ASEAN le sigue, reposanbilizaándose de un 17%.

#### **4.1.5. Especialización**

Para ASEAN estos patrones resultan altamente heterogéneos. Así pues, Brunei muestra que un muy significativo valor agregado doméstico en sus exportaciones proviene del sector primario (91% el total). Este sector es también el más importante para Indonesia (45%) y para Vietnam (36%). Por el contrario, Singapur está mucho más orientado al sector de servicios (72%) así como también lo están Cambodia (53%), Filipinas (53% y Tailandia (45%).

Como se observa los proveedores domésticos de servicios son altamente relevantes en la región. Así como también lo son los proveedores extranjeros de servicios pues es el más importante sector originario de valor agregado extranjero en las exportaciones de todos los países del ASEAN.

Finalmente, es preciso mencionar que el valor agregado por trabajador en la producción de exportaciones varía considerablemente en cada sector. Así por ejemplo, llama la atención el caso de Tailandia y Vietnan, que semejan a China, en el incremento de los niveles de productividad en todos los sectores, sino que se ha migrado de un modelo de producción basado en agricultura y manufacturas hacia uno basado en servicios. Por otra parte, Singapur y Malasia tienen mayor similitud al modelo de Japón, mostrando mejoras en los niveles de productividad pero no un cambio estructural en la composición del empleo.

#### **4.2. Encadenamientos productivos en Latinoamérica**

Los países latinoamericanos han avanzado poco en la generación de cadenas regionales o en su participación en cadenas o redes mundiales de producción (Rosales, 2014); a excepción de México y Centroamérica que poseen un perfil diferenciado debido a su participación activa en diversas cadenas de valor en la Fábrica de América del Norte. Además, los beneficios de esta limitada participación han sido modestos para el cambio estructural, dado el poco

escalamiento, la baja presencia de PYMES en el mercado internacional y el escaso acceso al financiamiento. Evidencia de ello es el bajo nivel de inserción a las principales cadenas globales de valor.

Así pues, ha sido claro el cambio estructural que ocurrió en América Latina al pasar de un modelo de desarrollo económico hacia adentro en los años 70, basado en el modelo ISI dirigido por el Estado y que contemplaba al consolidación de cadenas de producción en los mercados nacionales (Gereffi G. , 2001, pág. 19), a un modelo de desarrollo económico hacia afuera guiado por la promoción de exportaciones y un proceso de industrialización que erigió a partir de los años 90 (Altamann, Beirute, Falconí, & Rojas, 2011, pág. 28). Dicho cambio estuvo acentuado por la llamada “década perdida”, en la cual, la alta inestabilidad macroeconómica, sumada a niveles significativos de dependencia externa y la persistente inequidad social, obligaron a la implementación del llamado ajuste estructural.

Sin duda, el ajuste estructural significó a los países de la región una nueva forma de cómo relacionarse con la economía mundial a partir de medidas de desregulación, el libre mercado, la privatización y la internacionalización (Casilda, 2017). Para ese entonces, el modelo ISI había conllevado a la especialización y orientación de las exportaciones inter-industriales solo a mercados nacionales, mientras que las emergentes economías asiáticas empezaron a absorber gran parte de los gigantes mercados de Estados Unidos y Europa (Gereffi G. , 2001, pág. 19).

La liberalización de los mercados latinoamericanos y la orientación hacia las exportaciones, encaminaron a la región a adoptar lo que se ha denominado el “Consenso de los Commodities” (Casilda, 2017), que implicaba la exportación de commodities a gran escala y que marcó la esencia de un modelo económico que ha primado entre el 2003 y el 2011 y que se ha traducido en lo que autores como (Svampa, 2013) y (Casilda, 2017) consideran como la

preprimarización de las economías latinoamericanas, al acentuar su reorientación hacia actividades primario-extractivas con escaso valor agregado. Una situación que se ve agravada no solo por la instauración de una estructura productiva de baja tecnología y menor competitividad, sino que el ingreso de China en la región que se ha impuesto como socio desigual y que ha hecho más profundas la vulnerabilidad de la región ante la volatilidad de los precios internacionales que afectan directamente los términos de intercambio.

Pese a no encontrar el ideal de “nuevo modelo de crecimiento económico” para la región, la necesidad de insertarse en la economía global a través de las CGV ha sido un consenso entre autores (Casilda, 2017), quienes consideran que debieran consolidarse esquemas más competitivos y socialmente más equitativos, un consenso entre agentes económicos y sociales para la modernización de los sistemas productivos regionales.

#### **4.2.1. Participación en CVG a través de EP en Latinoamérica**

Al respecto de la inserción de la región a las CGV y su nivel de especialización vertical, se exploran los indicadores referidos a las formas y profundidad de encadenamientos que genera la región <sup>61</sup>y que dan cuenta del uso de insumos importados para producir bienes que mas tarde serán exportados por países miembros; así como el hecho de que estos, a su vez, fungen como proveedores de bienes intermedios para las exportaciones de terceros.

Autores como (Rosales, 2014) y (Blyde, 2014), observan que la región, por un lado, no constituye un proveedor importante de bienes intermedios no primarios para esas cadenas; y por otro, no tiene un peso significativo como

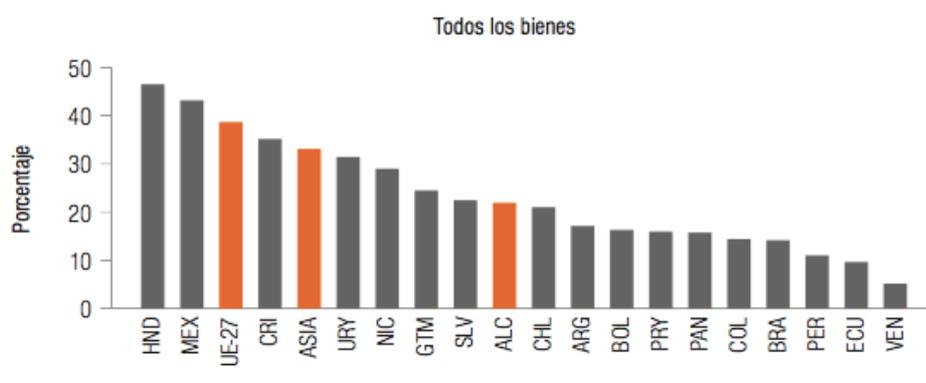
---

<sup>61</sup> El estudio fue realizado por (Blyde, 2014) y el objetivo fue analizar a la región en comparación con las regiones UE y Asia. Adicionalmente se analiza el desempeño de dieciséis países latinoamericanos.

importador de bienes intermedios producidos en los países que las integran. Asimismo, existe un bajo grado de integración productiva dentro de la región latinoamericana, lo que se evidencia en la reducida participación del comercio intrarregional en el comercio total de la región y en sus escasos vínculos intra-industriales

A continuación se analizará la inserción de la región a las CGV, mediante el comercio de bienes intermedios o relaciones insumo- producto (Hummels, Ishii, & Yi, 2001). Así pues, al analizar los encadenamientos hacia atrás, mediante el valor agregado extranjero de las exportaciones para los países latinoamericanos seleccionados, se observa que, a nivel regional, la participación de la región en las CVG es en promedio menor a la de las otras regiones comparadas.

**Gráfico 17. LAC: Encadenamientos hacia atrás**



Fuente: (Blyde, 2014)

Concretamente, las exportaciones de Asia y la UE utilizan más del 10 puntos porcentuales más de valor agregado extranjero que las exportaciones de América Latina.

Por su parte, a nivel de países, llama la atención la posición de Venezuela, Ecuador, Perú, Brasil y Colombia, con un significativamente bajo porcentaje – no sobrepasa el 15%- de valor agregado extranjero en sus exportaciones.

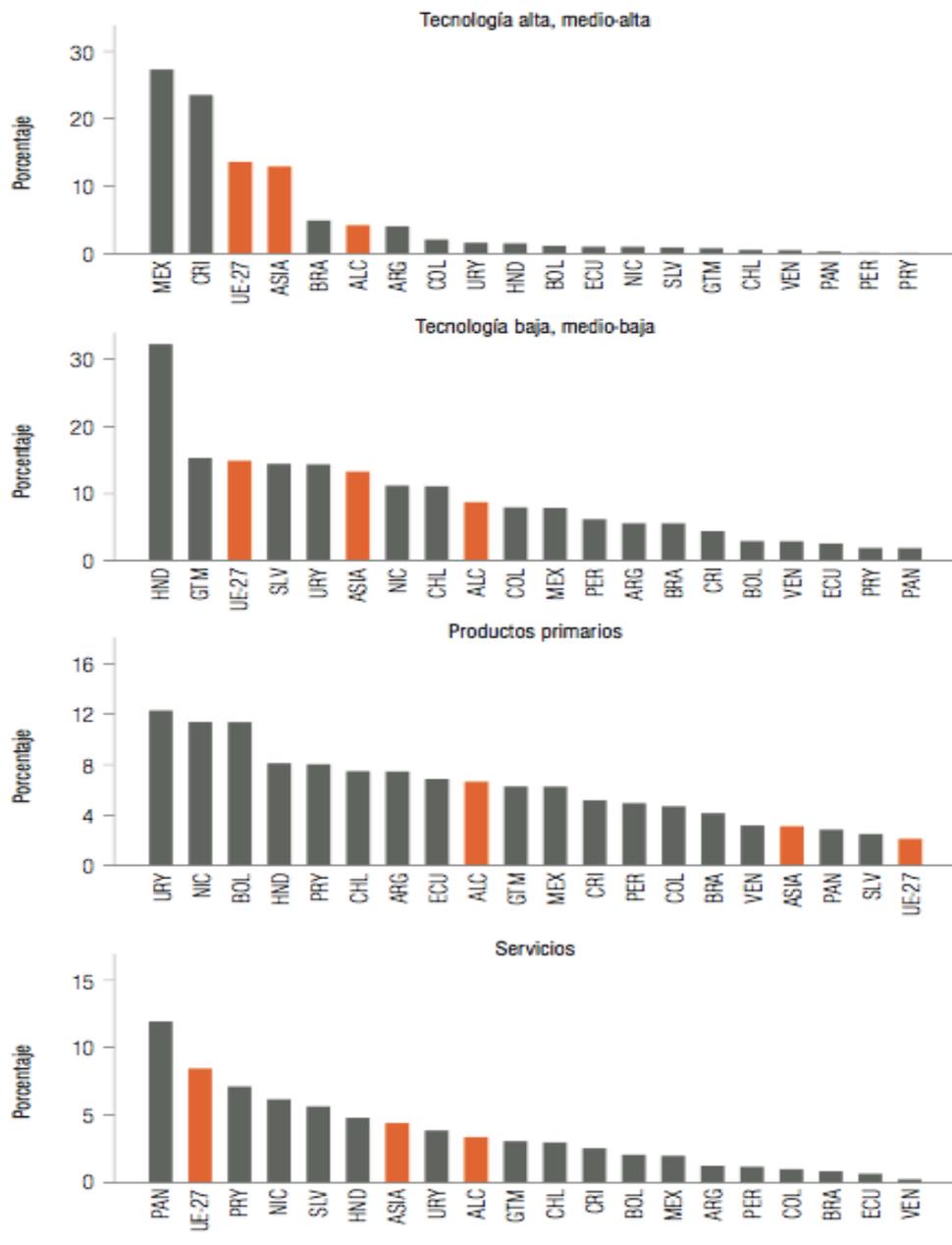
Un análisis más agudo permitiría incluir el factor tecnológico<sup>62</sup> para caracterizar mejor el valor agregado extranjero incorporados en las exportaciones de los países por sectores. Así pues, se observa, a nivel regional, que tanto los países de Asia como de la UE participan más que América Latina en la co-producción de bienes que utilizan, en gran medida, insumos del sector manufactureros (tecnología alta y baja) y el de servicios. Consecuentemente, América Latina, participa, en promedio, más en la coproducción de bienes que se elaboran a partir de insumos prioritariamente del sector primario. A nivel de países, llama la atención el desempeño de Honduras, que evidencia la utilización de muy pocos insumos de sectores de alta tecnología, mientras que México, al igual que Costa Rica, por su parte, depende en gran medida de insumos intermedios de tecnología media y alta.

Se observa una clara heterogeneidad en la región, en donde países como México y los miembros de la América Central muestran perfiles con altos porcentajes de valor agregado extranjero en sus exportaciones, mientras que los países del Sur muestran porcentajes relativamente bajos. Ello tiene que ver con los patrones de especialización que estos últimos han seguido y que han determinado que sus procesos productivos exhiban un sesgo típico hacia los bienes primarios. Así pues, los países que se especializan en productos primarios tienen mayores probabilidades de participar en etapas primarias de las cadenas de valor, proporcionando insumos a otros países más que recibiendo insumos del exterior.

---

<sup>62</sup> Se utiliza la caracterización tecnológica dada por la OCDE (OCDE, 2005) y que contempla al sector manufacturero en dos clasificaciones: productos de tecnología alta, medio-alta y productos de tecnología baja, medio-baja. Adicionalmente, se añaden el sector de productos primarios, y servicios (Blyde, 2014).

**Gráfico 18. LAC : Encadenamientos hacia atrás por sector productivo**

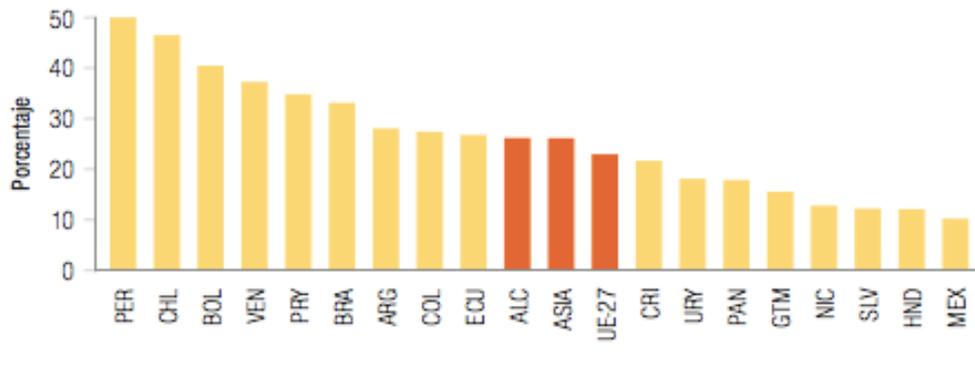


Fuente: (Blyde, 2014)

Ahora, en lo que respecta a encadenamientos hacia adelante, se busca analizar hasta qué punto las exportaciones de un país están encadenadas con una producción verticalmente fragmentada en las etapas posteriores, y que aluden más a aquellas transformadoras. En tal sentido se mide el porcentaje

en de las exportaciones de un país que se utilizan como insumo en las exportaciones de terceros países.

**Gráfico 19. LAC: Encadenamientos hacia adelante**

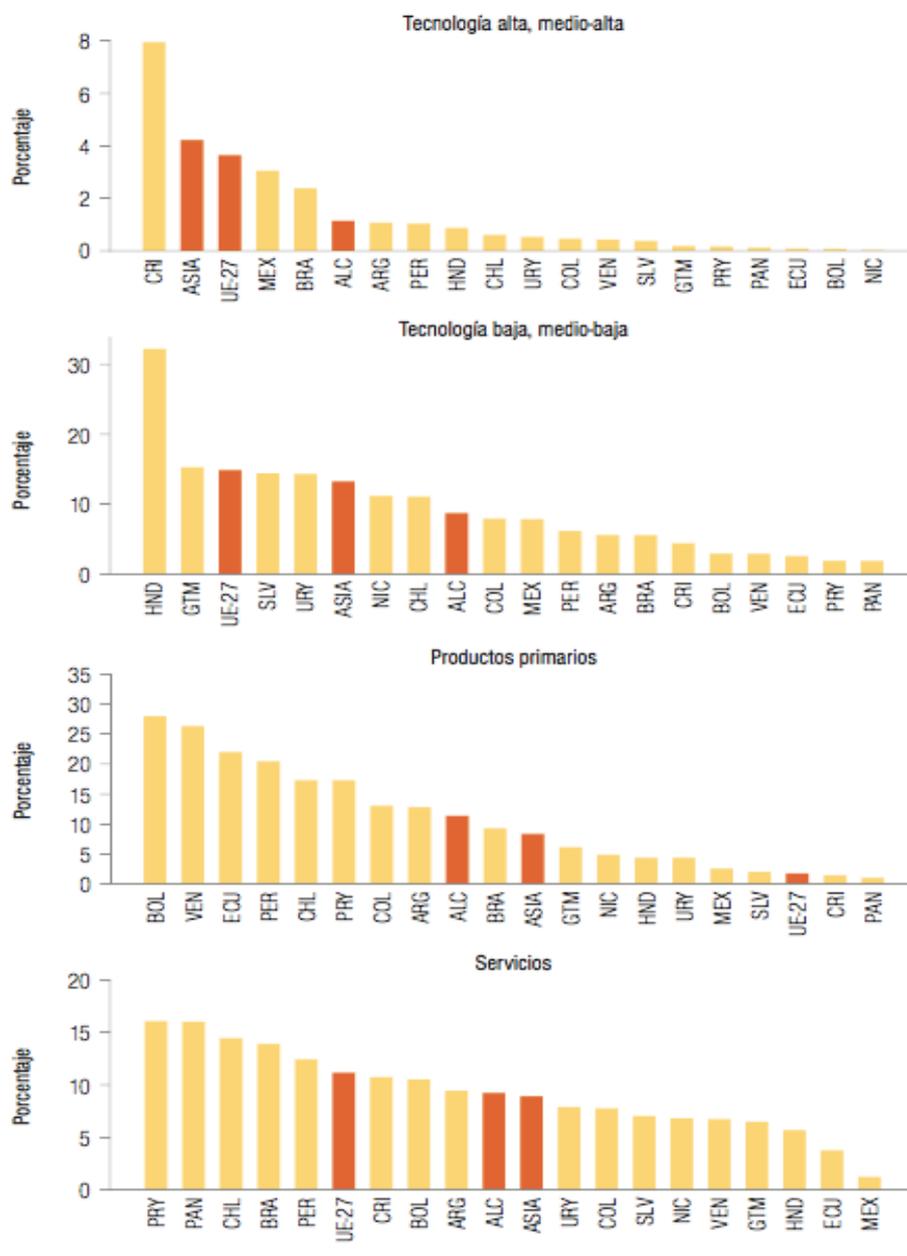


Fuente: (Blyde, 2014)

Tal como se evidencia en el gráfico anterior, y a nivel regional, América del Sur suele tener valores más altos en esta medida que los países de Centro América. Asimismo, el promedio para la región de América Latina es superior a la de Asia y la de UE. Esto indicaría que América Latina se posiciona, en promedio, como mayor proveedora de valor agregado hacia adelante en las cadenas de producción, que Asia y Europa.

Al hacer un análisis más profundo de los encadenamientos hacia adelante, es posible evaluar las tendencias considerando los diferentes sectores productivos. Así pues, se observa que para sectores primarios, América Latina es superior al promedio de la UE y de Asia, mientras que sucede lo contrario para sectores manufactureros. Esto quiere decir que los países de América Latina participan más que los asiáticos o europeos en las CVG como proveedores de insumos primarios. Por su parte, países de UE y Asia se ratifican como proveedores de insumos e manufacturas con contenido tecnológico alto, medio o bajo.

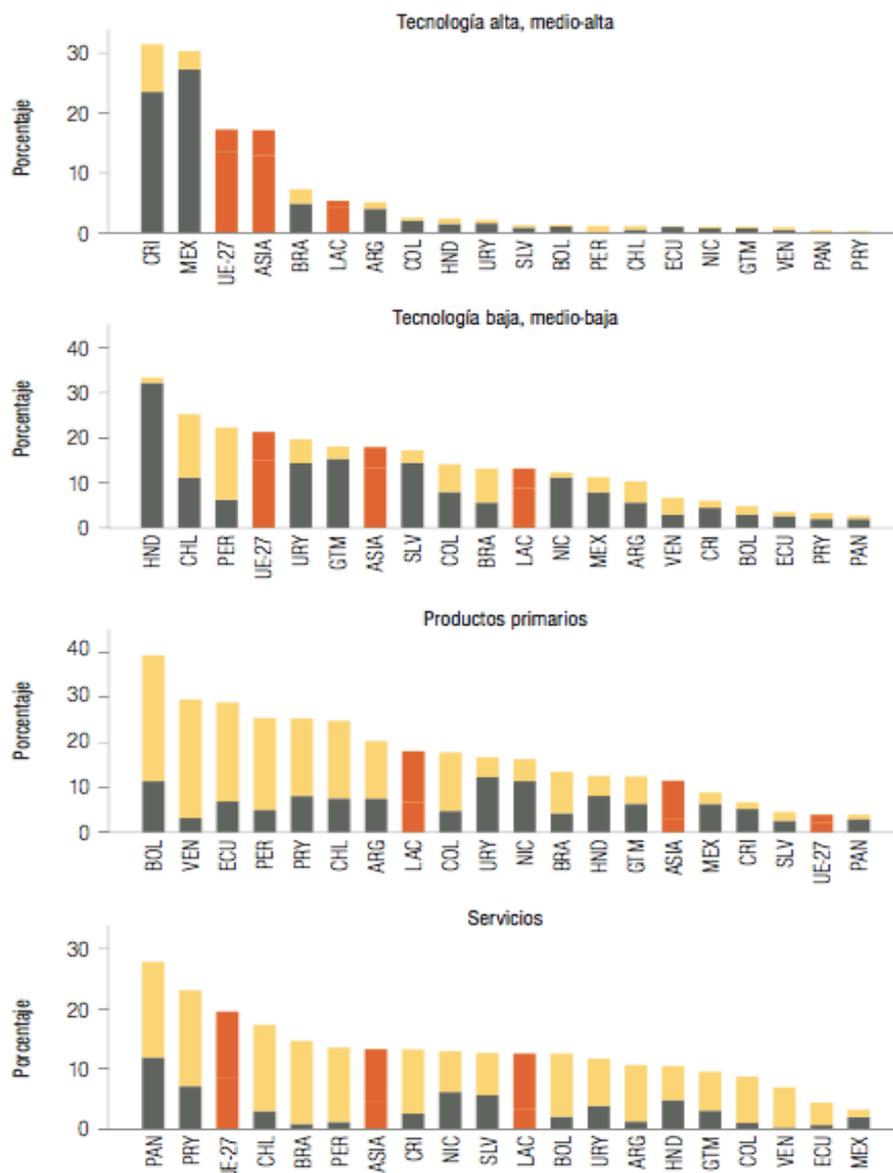
**Gráfico 20. LAC: Encadenamientos hacia delante por sector productivo**



Fuente: (Blyde, 2014)

Finalmente, se propone un análisis combinado, que involucra la medida del valor agregado extranjero de las exportaciones (Hummels, Ishii, & Yi, 2001) y la medida de valor agregado doméstico utilizado en las exportaciones de terceros países.

**Gráfico 21. LAC: Valor agregado extranjero (plomo) y doméstico utilizado en exportaciones de terceros países (amarillo)**



Fuente: (Blyde, 2014)

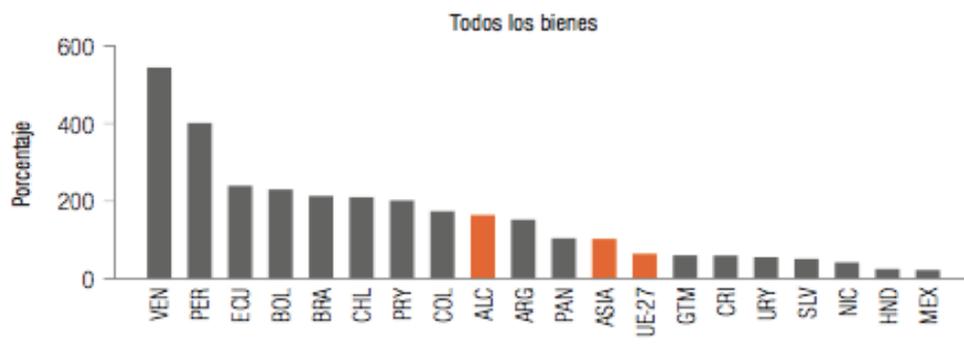
El gráfico refleja la participación de los países analizados mediante encadenamientos tanto hacia atrás como hacia adelante en las CVG. Al respecto, la región Latinoamérica participa, en general, menos que la UE y Asia en los segmentos de manufacturas y servicios, mientras que su participación es mayor en los segmentos asociados al sector primario. Así por

ejemplo, mientras que Costa Rica, México y Honduras participan más como receptores de valor agregado extranjero; Perú, Chile y Bolivia participan más como proveedores de valor agregado hacia adelante en las CVG.

Se observa, en definitiva, a América Latina como un área geográfica cuya participación en las CGV es marcadamente heterogénea. Por su parte, América Central y México se caracterizan más un perfil productor altamente dependiente de insumos extranjeros, los cuales se incorporan en la exportaciones de bienes cercad de los niveles finales de la cadena de producción. Del otro lado, están los países de América del Sur, los cuales muestran un perfil más especializado en recursos naturales y por tal motivo proveen de insumos a las exportaciones de otros países, situándose más cerca al inicio de las cadenas de producción.

Finalmente, es posible explorar la medida general de la posición del países en las cadenas de producción (Koopman, 2014) dividiendo las medidas del valor agregado indirecto y de valor agregado extranjero.

**Gráfico 22. LAC: Posición de países en cadenas de valor**



Fuente: (Blyde, 2014)

De este modo, se observa que mientras mayor sea el valor, más cercano al inicio de la cadena estará localizado el país analizado. Así por ejemplo, en el caso de Perú, el valor agregado doméstico usado como insumo en las

exportaciones de terceros países es cuatro veces mayor que el valor agregado extranjero usado en sus exportaciones. Con lo cual Perú se sitúa bastante al inicio de la cadena.

A modo de balance, entonces, si bien resulta relevante para un país en desarrollo insertarse a cadenas globales de valor, debido a los evidentes beneficios de la inserción, existen riesgos asociados a una inserción deficiente, a saber: la posibilidad de una reducida contribución al PBI si el aporte de valor agregado a la cadena de valor es bajo; la posibilidad de una baja captura de valor para el país emergente es latente ante la presencia de una multinacional en su territorio, la posibilidad de que los países en desarrollo queden estancados en actividades de bajo valor agregado; la afectación social y ambiental de no contar con un marco regulatorio; y la vulnerabilidad a choques externos por la apertura de la economía sin medidas regulatorias y fortalecimiento de capacidades internas. En ese sentido, el desafío para los países emergentes en la región, es entonces no solo el incrementar su participación en cadenas globales de valor, sino que sobre todo, buscar ascender en la jerarquía de la cadena -incrementando el valor agregado de su contribución-. (Rosales, 2014) (Blyde, 2014).

### **CAPÍTULO III. APLICACIÓN DE LOS RESULTADOS DE LA MIP PARA PERÚ EN EL MARCO DE LA CAN**

Esta será aplicada en el sub-espacio regional conformado por los llamados países andinos, la Comunidad Andina (CAN), un espacio que se considera de altísima potencialidad no sólo por las oportunidades de integración de países fronterizos, sino que sobre todo, por sus características propicias para desplegar la integración como mecanismo orientado al desarrollo y bienestar de poblaciones vulnerables.

#### **1. Encadenamientos productivos en la CAN**

A continuación, tras un escenario general para América Latina, y para efectos de la presente investigación, se buscará desarrollar, más a profundidad, el análisis de la inserción a las CGV para el conjunto de los llamados países andinos que corresponden al mecanismo de integración de la Comunidad Andina.

El interés de abordar el estudio de los encadenamientos productivos en este bloque tiene que ver con la relevancia que tiene para el Perú, la posibilidad de interrelacionarse con países vecinos y fomentar con ellos cadenas de valor regionales, que permitan replicar los beneficios de las CVG a escala regional y que los multipliquen en aprovechamiento de las ventajas que ofrece la cercanía geográfica que se observa en el espacio andino. De otro lado, este bloque se caracteriza por una preocupación de crecimiento y potenciación de la economía y comercio intrarregional, por sobre modelos de crecimiento hacia fuera como el que ostenta la Alianza del Pacífico, con lo cual se espera poder buscar la convergencia al interior del bloque sobre la base de la potente base institucional del bloque y sus potencialidades para el desarrollo de espacios de producción sincronizada. Finalmente, el bloque se vuelve interesante, toda vez que su enfoque prioritariamente en la internacionalización de las MYPES, permitiría una alternativa para la

búsqueda de una estrategia que más que crecimiento económico, busque el desarrollo humano y la superación de la pobreza de poblaciones vulnerables

### **1.1.1. Contextualización**

La CAN es, en efecto, uno de los esquemas de integración más antiguos de la región y del globo. Desde su creación en 1969 como Pacto Andino, tuvo el objetivo de promover el desarrollo equilibrado y armónico, acelerar su crecimiento mediante la integración económica y el mejoramiento del nivel de vida de sus habitantes. Fue Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia y Chile que firmaron el conocido Acuerdo de Cartagena, al que posteriormente se adhirió Venezuela (1973) (Chiriboga, 2011).

Este mecanismo surgió como un esquema de integración que fue considerado el más amplio hasta entonces realizado en el tercer mundo, caracterizado por dos aspectos básicos: De un lado, en el plano económico, la liberalización del comercio interregional, a la par que la planificación industrial intrarregional; mientras que de otro lado, en el plano político, se creó una estructura para la toma de decisiones, conformada por la Comisión y la Junta – ahora Secretaría General-, que se guiaba por el principio de consenso y de supranacionalidad vinculante. Adicionalmente, el tratamiento especial de los países menos desarrollados -Bolivia y Ecuador- sumó a su carácter ambicioso a la vez que excepcional (Malamud, 2011, pág. 230).

Pese al éxito del Pacto Andino y las expectativas positivas generadas, la inclusión de Venezuela (1973) y el retiro de Chile (1976)- por diferencias en relación a políticas económicas- generaron crisis en el mecanismo. Se empezaron a evidenciar complicaciones referidas principalmente a la renegociación de elementos fundamentales, la inequitativa distribución de costos y beneficios, la politización de cuestiones técnicas y el incumplimiento por parte de los miembros de la reglamentación y decisiones comunitarias

(Vargas-Hidalgo, 1979). Ni la creación de la Corte de Justicia ni el Parlamento Andino en 1979 lograron destrabar la crisis y el estancamiento. Fue solo en 1987, con la firma del Protocolo de Quito, que se logró avanzar tras la flexibilización de los mecanismos de trabajo dentro del bloque. Así pues, fue en 1989 que la subregión tomó acciones para la profundización y apertura del bloque. Así, el establecimiento del Consejo Presidencial Andino<sup>63</sup> en 1990, consolidó el Sistema Andino de Integración (SAI)<sup>64</sup>; la creación de la Secretaría General, que reemplazaría a la Junta en 1997, reforzaba el órgano ejecutivo.

Tras casi cincuenta años de historia, actualmente, el principio legal del efecto directo y la supremacía del derecho comunitario, la posicionan como la segunda región en el mundo por su nivel formal de institucionalización, luego de la UE. Sin embargo, sus resultados económicos y su implementación práctica son mucho menos satisfactorios y tras el paso de los años han ido reduciendo su nivel de ambición, opacados siempre por el alto nivel de politización que se encuentra en la subregión, la divergencia de enfoques y la inestabilidad política. Así, una nueva crisis en 1997 refería a las profundas discrepancias que sostenía Perú, que amenazaban con forzar el retiro de otro miembro más; en respuesta el otorgamiento de un waiver para extender los plazos de adecuación y cumplimiento, solo mostraban debilidades fundamentales en el bloque.

Resulta complejo el balance del bloque, pues pese a la alta institucionalización formal y la mantención del compromiso de la integración económica, los países andinos no han conseguido avances sustanciales en crecimiento y estabilidad. Pese a la renovación del compromiso en pro del mercado común, asumido en el Consejo Presidencial llevado a cabo en Santa Cruz- Bolivia en

---

<sup>63</sup> Órgano de mayor jerarquía dentro del Sistema Andino de Integración (SAI), conformado por los presidentes de los Estados miembros.

<sup>64</sup> Conjunto de órganos que coordinan el proceso de integración

el año 2002 (Chiriboga, 2011, pág. 2), la ralentización del proceso, conllevó a algunos países miembros a actuar de manera unilateral para negociar acuerdos comerciales y complementarios con terceros países o regiones, provocando nuevas crisis. Así, sucedió cuando desde el año 2006, el Perú y Colombia negociaban el TLC con Estados Unidos, lo que llevó a Venezuela a retirarse del bloque y su incorporación al MERCOSUR (Malamud, 2011, pág. 233). Del mismo modo, se observa un alto nivel de reticencia al cumplimiento de los mandatos y Decisiones comunitarias; así como divergencias que trascienden la materia arancelaria y abarcan incluso temas de propiedad intelectual y servicios.

Si bien las realidades económicas y políticas diferenciadas<sup>65</sup> (Chiriboga, 2011, págs. 9-10) han reducido el alcance y nivel de avance del bloque en materia de integración económica, mecanismos alternativos basados en redes comerciales y reducción de barreras no arancelarias, han favorecido a sectores productivos, en su mayoría pequeños y medianos productores, tanto industriales como agrícolas (Chiriboga, 2011, pág. 23); así como poblaciones fronterizas en estado de vulnerabilidad.

El estancamiento del bloque conllevó a la necesidad de repensar el proceso integracionista y proponer una alternativa que solucionara trabas que se habían imposibles de superar y que marcaban el estancamiento del bloque. Así, la Decisión 792 de Mayo del 2013 estableció la implementación de un proceso de reingeniería, que apuntaba a la reducción orgánico-funcional del bloque, en búsqueda de opciones de mayor eficiencia y con un enfoque pragmático que permitan impulsar el crecimiento y profundizar la integración económica subregional. El proceso continúa ejecutándose a la fecha y se espera genere resultados positivos.

---

<sup>65</sup> Perú y Colombia, con un modelo de economía social de mercado, poseen y apuestan por mecanismos de apertura y liberalización (Chiriboga, 2011, pág. 10). Mientras que Ecuador y Bolivia se caracterizan más por modelos de desarrollo bajo el concepto del “Buen vivir”, con niveles significativos de planificación e intervención estatal (Chiriboga, 2011, pág. 9).

En este contexto, los encadenamientos productivos y la participación en CGV, ha sido, de entre diversos temas, materia de consenso por los cuatro países miembros. Se asume como reto buscar, en la heterogeneidad de tejidos productivos y la visión productiva y comercial de cada uno, alternativas de vinculación productiva que apunten al crecimiento económico y desarrollo sostenible de las naciones. Si bien, el perfil productivo y los enfoques de desarrollo difieren entre los miembros –los cuatro contemplan a los encadenamientos productivos como la herramienta fundamental para encontrar complementariedades productivas que incluso permitirían aprovechar las estructuras de acuerdos comerciales que tienen los países miembros hacia fuera con socios como EE.UU, la UE y Asia.

### **1.1.2. Consideraciones estratégicas respecto de los EP en la CAN**

Desde su tratado fundacional, el Acuerdo de Integración Subregional Andino, conocido como Acuerdo de Cartagena, firmado en mayo de 1969 (CAN, 1969), hasta el Plan de Trabajo presentado por la Presidencia Protempore del Perú el pasado 15 de octubre, dejan ver la consideración y contemplación no sólo de la integración como herramienta funcional de política exterior para el fomento de mecanismos productivo-comerciales conjuntos en pro del bienestar económico y social de las poblaciones; sino que de los encadenamientos productivos como herramienta fundamental para propiciar la profundización de la IER a partir de la identificación y fomento de estrategias de especialización vertical y deslocalización de producción aprovechando las ventajas competitivas de cada país miembro en cada eslabón de las CGV.

Se procede a resaltar las consideraciones al respecto de los encadenamientos productivos e inserción a las CGV y asuntos vinculados identificadas en las principales herramientas de gestión del mecanismo<sup>66</sup>.

#### **a. Acuerdo de Integración Subregional Andino - Acuerdo de Cartagena**

Tal como especifica el Acuerdo de Cartagena de 1969 en su Preámbulo, la CAN, desde su creación, contempló a la integración regional como “un mandato histórico, político, económico, social y cultural a fin de preservar su soberanía e independencia”. Asimismo, como fuera expresado en el Artículo 1<sup>67</sup> del mencionado Acuerdo, fue considerada como herramienta fundamental para promover el desarrollo equilibrado y armónico de los miembros; y se proyectaba el avance de la misma hacia concretar el mercado común latinoamericano. En efecto, al respecto de los resultados de dicho proceso, se esperaba fueran reflejados en indicadores expresados en el Artículo 2, referidos específicamente a la evolución de las “(...) exportaciones globales de cada país miembro, el comportamiento de su balanza comercial con la Subregión, la evolución de su PBI, la generación de nuevos empleos y la formación de capital”.

---

<sup>66</sup> Se han tomado en cuenta los principales documentos de gestión y se ha realizado una búsqueda de instrumentos vinculados en el Sistema de Información sobre comercio Exterior (SICE) de la Organización de Estados Americanos.

<http://www.sice.oas.org/trade/JUNAC/junaind.asp>

<sup>67</sup> En el Acuerdo de Cartagena de 196 (Artículo 1) se cita: “El presente Acuerdo tiene por objetivos promover el desarrollo equilibrado y armónico de los Países Miembros en condiciones de equidad, mediante la integración y la cooperación económica y social; acelerar su crecimiento y la generación de ocupación; facilitar su participación en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano. Asimismo, son objetivos de este Acuerdo propender a disminuir la vulnerabilidad externa y mejorar la posición de los Países Miembros en el contexto económico internacional; fortalecer la solidaridad subregional y reducir las diferencias de desarrollo existentes entre los Países Miembro”

Se destaca también la consideración que el Acuerdo hace al respecto de la llamada “integración industrial” y la intensificación del proceso de industrialización<sup>68</sup> que debiera orientarse hacia los objetivos específicos estipulados el Artículo 60 del mencionado Acuerdo y que se describen a continuación:

“(…) la expansión, especialización y diversificación de la actividad industrial; el aprovechamiento de las economías de escala; la óptima utilización de los recursos naturales disponibles [...]; el mejoramiento de la productividad, un mayor grado de relación, vinculación y complementación entre las empresas industriales de la Subregión; la distribución equitativa de beneficios; y una mejor participación de la industria subregional en el contexto internacional.”<sup>69</sup>

Otras herramientas emblemáticas se registran en el Artículo 64 y en el Artículo 66 del Acuerdo, y refieren a los Programas de Complementación Industrial, en los que se contemplaban medidas que faciliten una mayor articulación de los procesos productivos y de la actividad empresarial<sup>70</sup>; y a los Proyectos de Integración Industrial, los cuales implicaban “la asistencia tecnológica preferentemente de origen Subregional, [...] y gestiones conjuntas con empresarios y agencias gubernamentales internacionales para la captación de recursos externos o transferencia de tecnologías”. Finalmente, el Acuerdo establece en el Artículo 67, en los Incisos b) y c), la especial consideración a la pequeña y mediana industria para atender sus necesidades de asistencia financiera y técnica, así como para establecer sistemas conjuntos de comercialización, de investigación tecnológica y otras formas de cooperación entre ellas.

---

<sup>68</sup> En el Acuerdo de Cartagena de 1969 (Artículo 3. Inciso c) se cita: “La programación conjunta, la intensificación del proceso de industrialización subregional y la ejecución de programas industriales y de otras modalidades de integración industrial;”

<sup>69</sup> Acuerdo de Cartagena de 1969. Sección A – Artículo 62- inciso del a) al i).

<sup>70</sup> En el Acuerdo de Cartagena de 1969 (Sección B- Artículo 64) se cita: “(…) Para los efectos indicados en el inciso anterior, los Convenios podrán comprender medidas tales como distribución de producciones, coproducción, subcontratación de capacidades de producción, acuerdos de mercado y operaciones conjuntas de comercio exterior, y otras que faciliten una mayor articulación de los procesos productivos y de la actividad empresarial.”

Asimismo, y de manera complementaria, se contempla la integración fronteriza como mecanismo para el fomento de la dimensión social de la integración económica en pro del bienestar de las poblaciones de frontera, la realización de programas de desarrollo tecnológico para generar soluciones a problemas comunes de sectores productivos que permitan la mejora de niveles de competitividad, y de programas de apoyo social para el fomento de las pequeñas empresas y de circuitos de microempresas y empresas asociativas.

#### **b. Decisión 792. Implementación de la Reingeniería del Sistema Andino de Integración**

A más de cuatro décadas de desempeño, y tras reuniones celebradas en Lima y Bogotá en el año 2011, el Consejo Presidencial Andino convino fortalecer y activar el dinamismo al proceso andino de integración, objetivos que se materializaron en la Decisión 792 (**CAMRE- CAN, 2013**), adoptada en la XXXVIII Reunión del Consejo Andino de Cancilleres en forma ampliada con los Representantes Titulares ante la Comisión, en Septiembre del 2013. En ella se disponía la implementación de un proceso de reingeniería del Sistema Andino de Integración<sup>71</sup> y se aprobaba el documento final de la “Propuesta sobre la nueva visión, lineamientos estratégicos y priorización de los ámbitos de acción de la Comunidad Andina”. Así, en este instrumento quedaron fijados los lineamientos nuevos que deberían seguir las organizaciones parte del SAI y las especificaciones para ordenar el trabajo de cada una.

Desde una mirada pragmática hacia la CAN, las principales estipulaciones refirieron a: i) la simplificación de la estructura organizacional, la racionalización del presupuesto y reformas del marco institucional, ii) la

---

<sup>71</sup> El sistema de integración andino SAI involucra a: Consejo Presidencial Andino, Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores, Comisión de la Can, Secretaría General, Tribunal de Justicia, Universidad Andina Simón Bolívar, Consejo Consultivo Empresarial, Consejo Consultivo Laboral. (CAMRE- CAN, 2013)

eliminación de Comités y Grupos Ad Hoc que no estuvieran vinculados con los lineamientos y ámbitos de acción priorizados, iii) el priorizar ámbitos de acción de interés común para los cuatro miembros, iv) la proactividad en la gestión de los recursos de la cooperación internacional.

De este modo, las líneas estratégicas que marcarían el inicio de la nueva etapa de vida para la CAN fueron:

<b>a. La reestructuración del SAI</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Priorización de Consejos, Mesas y Comités según los nuevos ámbitos de acción planteados<sup>72</sup>.</li> <li>• Recomendación de promover la migración del Parlamento Andino al Parlamento Suramericano en el marco de la UNASUR</li> <li>• Evaluar la permanencia de los organismos financieros CAF y FLAR</li> <li>• Evaluar la permanencia del Organismo Regional Andino de Salud – Convenio Hipólito Unanue</li> <li>• Racionalización y simplificación de la estructura de la Secretaría General</li> <li>• Racionalizar la cooperación a líneas estratégicas y criterios de eficiencia y transparencia</li> <li>• Fortalecimiento de la Universidad Andina Simón Bolívar</li> </ul>
<b>b. Aspectos sociales de la integración</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Promover movilidad de personas</li> <li>• Promover identidad andina</li> </ul>
<b>c. Profundización de la integración comercial<sup>73</sup></b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Internacionalización de las MYPES</li> <li>• Mecanismos para incrementar el comercio intracomunitario: i) armonización de estándares de calidad y reconocimiento de registro sanitarios, ii) facilitación del comercio: coordinación de aduanas, reducción de obstáculos técnicos al comercio.</li> <li>• Exportaciones de valor agregado y encadenamientos productivos</li> <li>• Transporte internacional de pasajeros y mercancías</li> <li>• Promoción comercial conjunta</li> </ul>
<b>d. Interconexión eléctrica</b>

<sup>72</sup> Se propone trasladar los demás temas a la UNASUR: Seguridad y Defensa, Democracia y Asuntos Electorales, Derechos Humanos, Desarrollo Social, Educación, Ciencia y Tecnología, Telecomunicaciones, Políticas Macroeconómicas, Cooperación Judicial, Política Antidrogas.

Se propone suprimir los temas vinculados a lo siguiente: Desarrollo Municipal y Política Anticorrupción.

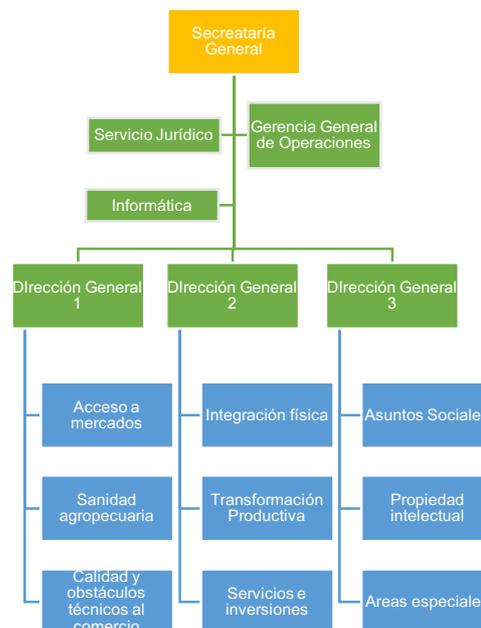
<sup>73</sup> Se suprime el objetivo de la búsqueda del nivel de integración económica que refiere al Arancel Externo Común, la defensa comercial frente a terceros y las negociaciones conjuntas con terceros.

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Interconexión intrarregional</li> <li>• Interconexión con otros países de la región</li> </ul>
e. Eventual y gradual articulación y convergencia de acciones en el marco de la CAN, MERCOSUR y UNASUR.
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Enmendación al Secretario General para: i) establecer coordinación de acercamiento con actores regionales y ii) identificación de elementos comunes, complementariedad y diferencias.</li> </ul>

Merece la pena resaltar la relevancia que cobra, a efectos de esta investigación, la tercera línea estratégica referida a la “profundización de la integración comercial”, en la que se hace explícito el enfoque hacia la internacionalización de las MYPES, el fortalecimiento del comercio intrarregional, las exportaciones de mayor valor agregado y el fomento de encadenamientos productivos.

Asimismo, la Decisión 792 estableció una nueva estructura orgánico – funcional de la Secretaría General, la cual se dispuso el ordenamiento la Alta Dirección y de los Comités y Grupos Ad Hoc como sigue a continuación (SG-CAN, 2016):

**Figura 9. Nueva estructura orgánico funcional de la CAN**



**Tabla 12. Comités y Grupos Ad Hoc priorizados**

Comité Andino Agropecuario	Comité Andino de Normalización, Acreditación, Ensayos, Certificación, Reglamentos Técnicos y Metrología	Comité Andino Ad Hoc de Propiedad Intelectual.
Comité Andino de Autoridades de Promoción de Exportación	Grupo de Expertos Gubernamentales para la Armonización de Legislación Sanitaria (Sanidad Humana)	Comité Andino de Servicios e Inversión
Comité Andino de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa -CAMIPYME	Comité Del Convenio Automotor	Comité Andino de Industrias Culturales
Comité Andino de Asuntos Aduaneros	Comité Andino de Organismos Normativos y Organismos Reguladores de Servicios de Electricidad (CANREL)	Comité Andino de Patrimonio Cultural Material e Inmaterial
Comité Andino de Estadísticas	Comité Andino de Infraestructura Vial	Comité Andino de Autoridades de Migración (CAAM)
Comité Técnico Andino de Sanidad Agropecuaria - COTASA	Comité Andino de Autoridades de Transporte Terrestre (CAATT)	Comité Andino de Autoridades en Seguridad Social, Seguridad y Salud en el Trabajo
Grupo de Expertos Ad Hoc Gubernamentales en Defensa Comercial	Comité Andino de Autoridades Aeronáuticas (CAAA)	Comité Andino de Titulares de Organismos de Cooperación Internacional de La Comunidad Andina (CATOCI)
Comité Andino Ad Hoc de Defensa de la Libre Competencia	Comité Andino de Autoridades de Transporte Acuático (CAATA)	Comité Andino Ad Hoc de Minería Ilegal (CAMI)
Autoridades Gubernamentales Ad Hoc Competentes en Materia de Origen	Comité Andino de Autoridades de Telecomunicaciones (CAATEL)	Comité Andino Ad Hoc de Prevención de Desastres (CAPRADE)

Como se observa, es la Dirección 2, la que tiene a su cargo la implementación de la línea estratégica vinculada a los mecanismos de IER. Adicionalmente, se identifican como comités involucrados a los siguientes:

- *Comité Andino de Autoridades de Promoción de Exportación - CAAPE:* Este comité conformado por PromPerú, ProColombia, Cancillería de Bolivia y ProEcuador, fue reactivado en el 2011 durante la Presidencia Pro Témpore de Colombia, mantiene entre sus principales funciones la promoción de exportaciones a través de mecanismos como lo encuentros empresariales andinos, las ruedas de negocio o las ferias de negocios.
- *Comité Andino de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa – CAMIPYME:* Este comité, creado por la Decisión 748 de Mayo del 2011, tiene, entre sus funciones, promover el desarrollo y fortalecimiento de las MIPYME para impulsar su competitividad, fomentar la cooperación horizontal en programas de apoyo a las

MIPYME, y la formalización de las unidades productivas informales para insertarse en la economías nacional e internacional. Asimismo, cuenta con el Observatorio Andino de la MIPYME (OBPYME), el cual constituye una plataforma informativa para la toma de decisiones<sup>74</sup> (Comisión-CAN , 2011).

Finalmente, es remarcable la consideración de la complementariedad productiva subregional como acción estratégica para la profundización de la IER, la cual prioriza los siguientes aspectos en las intervenciones (SG-CAN , 2013):

- el aprovechamiento de cadenas productivas
- la armonización de estándares de calidad, sanidad y regulación comercial
- el incremento de los niveles de regionalización e internacionalización de las empresas
- la cooperación en desarrollo rural, agricultura familiar y productividad agropecuaria
- promoción y posición en el mercado andino e internacional de productos y servicios estratégicos emblemáticos.

Se observa con especial énfasis, el fomento al desarrollo de cadenas productivas y a la regionalización o internacionalización de las empresas. Adicionalmente, merece la pena remarcar la relevancia otorgada al sector agropecuario y al desarrollo rural.

---

<sup>74</sup> Decisión 748 Creación de Comité Andino de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Artículo 3 – Funciones)

**c. Decisión 723. Proyecto INTERCAN I Apoyo a la Integración Económica Regional de la Comunidad Andina.**

Durante el Período 103º de Sesiones Ordinarias de la Comisión de la Comunidad Andina del 27 de Noviembre del 2009, se aprobó, por Decisión 723, el Proyecto INTECAN I cuyo objetivo es fortalecer la integración económica regional en la CAN y facilitar las relaciones entre la UE y los países miembros<sup>75</sup>. Al respecto, resultan de interés los objetivos 2 y 3 del proyecto, los cuales refieren a la mejora del comercio intrarregional y el fomento de un control integrad de bienes y servicios en la fronteras a partir de la mejora de la interconectividad entre las administraciones e inversiones en laboratorios aduaneros **(Comisión-CAN, 2009, pág. 13)**.

Ello refleja el interés de la organización en dirigir recursos de cooperación en el fomento del comercio intrarregional mediante la reducción de barreras no arancelarias al comercio fronterizo entre los países miembros.

**d. Decisión 702. Sistema Andino de Estadística de la PYME**

La importancia de este instrumento radica en la definición comunitaria que se otorga para las PYMES con miras a armonizar y homogenizar la información para la toma de decisiones al respecto. Las PYMES son consideradas, como se establece en el Artículo 1 de la mencionada Decisión, como “todas las empresas formales legalmente constituidas y/o registradas ante las autoridades competentes, que lleven registros contables y/o aporten a la seguridad social” (Comisión - CAN, 2008), y que se encuentran comprendidas dentro de los umbrales de personal ocupado y valor bruto de ventas anuales que se muestran a continuación:

---

<sup>75</sup> Decisión 723 (Artículo 1) cita: “Aprobar el Proyecto INTERCAN I, que figura como Anexo a la presente Decisión, cuyo objetivo es contribuir a fortalecer la integración económica regional en la Comunidad Andina y facilitar las relaciones entre la Unión Europea y los Países Miembros de la Comunidad Andina”

Variables	Estrato I	Estrato II	Estrato III	Estrato IV
Personal ocupado	1-9	10-49	50-99	100-199
Valor Bruto de las Ventas Anuales (US\$)	Menor o igual a 100,000	100,001 - 1,000,000	1,000,001- 2,000,000	2,000,001- 5,000,000

**e. Plan de Trabajo de la Presidencia Pro Témpore de Perú en la CAN  
2018 – 2019**

El 29 de mayo del 2018 el Perú asumió la presidencia Pro Témpore de la Comunidad Andina durante la XLII Reunión del Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores Andinos (CAMRE) en forma ampliada con los titulares representantes de la Comisión de la Comunidad Andina. En tal sentido, se sustentó la priorización de los temas de trabajo para este periodo, en las bases del Acuerdo de Cartagena de 1969, en los lineamientos estratégicos estipulados en la Decisión 792, y en los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) como marco de compromiso global.

Al respecto, el Tema prioritario 1.15 establece lo siguiente:

“Definir la visión y futuro de la Comunidad Andina: Buscar y promover encadenamientos productivos para las pequeñas y medianas empresas, como fuente generadora de trabajo y bienestar, en un mercado ampliado de productos y con libre movimiento de personas” (CAN, 2018, pág. 3)

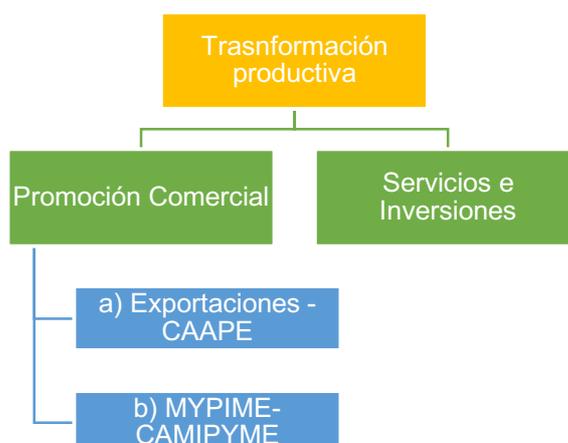
Se observa que el rol de los encadenamientos productivos para las pequeñas y medianas empresas, como instrumento fundamental para encaminar el futuro de la CAN hacia el logro del desarrollo de las naciones y el bienestar de la población. Por su parte, respecto del CAAPE, se han planteado como Objetivos prioritarios: i) promover la participación de empresas, exportadores y compradores en su participación en el Encuentro Empresarial Andino, buscando contribuir a incrementar el comercio de bienes y servicios y al

proceso de integración intracomunitarias; y ii) identificar potenciales compradores, importadores, distribuidores y agentes comerciales de regiones extracomunitarias, con el fin de incrementar las exportaciones de la CAN.

Luego, respecto del CAMIPYME, este se constituye como uno de los comités de mayor relevancia siendo que las MIPYME son actores centrales para los países miembros. Así pues, los objetivos prioritarios apuntan a i) promover el intercambio de buenas prácticas de gestión así como la cooperación horizontal; ii) fomentar el desarrollo de esquemas asociativos entre las MIPYME Andinas a fin de incrementar su productividad y competitividad; y iii) propiciar prácticas asociativas, de intercambio y cooperación entre los empresarios de las MIPYME andina para la generación de confianza (CAN, 2018, pág. 13).

#### **f. Plan de Trabajo de la Secretaría General de la CAN Enero-Diciembre 2018**

El Plan de Trabajo de la SG-CAN contempla como uno de sus ejes de trabajo de la Dirección 2, el de “Transformación Productiva” en el cual se observa la siguiente distribución de estrategias:



Tal como se observa, el componente referido a Promoción Comercial contempla dos sub-componentes, uno referido a exportaciones a cargo del CAAPE y el otro a las MIPYMES, a cargo del CAMIPYME. Resalta la importancia que cobran las acciones vinculadas al fomento de encadenamientos productivos en este último, en el que se contemplan específicamente (SG-CAN, 2017, pág. 52):

A1. Consultoría sobre Encadenamientos Productivos en la Comunidad Andina cuyo objetivo es identificar y caracterizar los sectores productivos estratégicos en sus respectivas cadenas de valor con potencial exportador.

A4. En conjunto con CEPAL, consultoría sobre las aplicaciones de la Matriz Insumo-Producto Andina y su difusión en los países andinos en particular para el análisis de los encadenamientos productivos.

A5. Reunión de PYMES Andinas

Finalmente también dentro de los ejes de trabajo de la Dirección 2 se contempla el de “Complementariedad productiva y competitividad”, el cual, aunque no tiene ningún Comité ni Grupo Ad Hoc a cargo del desarrollo de productos específicos pero se espera pueda asumir, en el futuro, importantes acciones en pro de la complementariedad productiva de los países andinos y, en específico, de lo referido a encadenamientos productivos.

### **1.1.3. Intervenciones en materia de encadenamientos productivos**

No se registra un marco normativo o decisional, ni un Comité o Grupo Ad Hoc que ejecuten programas o proyectos con enfoque en materia específica de encadenamientos productivos en la CAN; sin embargo, se han identificado intervenciones aisladas y que se han ido desarrollado de manera espontánea, por iniciativas particulares y focalizadas, e impulsadas por incentivos de mercado. A continuación se describen las iniciativas identificadas:

**a. Proyectos y fondos de apoyo a PYMES y cadenas de valor del Banco de Desarrollo de América Latina (CAF).**

Dentro de los ámbitos de trabajo de la CAF resalta el apoyo a las PYME, dado el reconocimiento de estos actores como motor operativo del desarrollo económico andino; así como el apoyo al fomento y acceso a cadenas de valor regional mediante intervenciones financieras y de fortalecimiento de capacidades productivas que aseguren un mayor valor agregado y productividad (CAF, 2018).

Entre sus principales iniciativas resaltan las siguientes (CAF, 2017):

- i) Fondo de Inversión y Desarrollo Empresarial (FIDE), que financia operaciones de fortalecimiento a las PYME y promueve la regulación del capital riesgo o capital emprendedor (CAF, 2017, pág. 15) para el financiamiento de start-up con elevado potencial y riesgo.
- ii) Fondo de Impacto para la PYME, iniciativa conjunta entre CAF y CFIDES para el fomento de la competitividad e internacionalización de las PYMES a través de la creación de valor y empleo. El fondo está valorizado en US\$ 40 millones y tendrá una duración de diez años (CAF, 2018).
- iii) Programa PROGRESAR – Ecuador, una iniciativa que busca cambiar la matriz productiva de Ecuador (CAF, 2017, pág. 40).
- iv) Programa de Acceso a Financiamiento Productivo y Fortalecimiento de Cadenas de Valor – Ecuador, iniciativa que buscó promover cadenas de valor especialmente en zonas rurales con la finalidad de aumentar su productividad e ingresos (CAF, 2017, pág. 40).
- v) Identificación de complementariedades productivas en la frontera entre Madre de Dios (Perú) y Pando (Bolivia) (CAF, 2017, pág. 99).
- vi) Impulso a la internacionalización de PYME – Perú (CAF, 2017, pág. 46).

### **b. Acciones de los Comités Andinos CAMIPYME y CAAPE**

El CAAPE se ha llevado a cabo los denominados Encuentros Empresariales Andinos (EEA) que se realizan de manera anual y en las que participan, en su mayoría, MIPYME de la región andina, exportadoras de productos con valor agregado tales como café, chocolate o fibras textiles.

La última edición -que constituye la séptima- fue desarrollada en Arequipa en Julio del 2018 y acogió a 150 MIPYMES exportadoras y a 116 compradores. En este evento se generaron reuniones oportunidades de negocio para que los exportadores andinos puedan insertarse en negocios intracomunitarios y con compradores europeos. Se registra, en la macro rueda de negocios, un total de 1240 citas de negocios, lo que se traduce en ventas superiores a los US\$ 50.25 millones tras solo dos días de reuniones. Asimismo, se calcula que un 75% de las expectativas de negocio estuvieron centradas en el sector agro-negocios, seguidos por manufacturas (13%) y textiles (9%) **(CAN, 2018)**.

### **c. Proyecto de Integración Regional Participativa en la Comunidad Andina - INPANDES**

INPANDES es un programa de cooperación entre la UE y la CAN que tiene por objetivo “Profundizar condiciones de buena gobernanza en el (SAI), a partir del fortalecimiento y la participación activa de redes regionales de la sociedad civil y administraciones locales en iniciativas de desarrollo socio-económico en Zonas de Integración Fronteriza (ZIF)” **(CAN, 2018)**. En ese sentido ha desarrollado acciones que promuevan el desarrollo económico y social, con base en la generación de trabajo digno, ingresos, servicios sociales y empleo en las ZIF, mediante el fortalecimiento de capacidades de los gobiernos locales en la elaboración de políticas binacionales con participación de actores locales.

Constituye, de este modo, un ejemplo de fomento de encadenamientos productivos en zonas fronterizas de los cuatro países, como iniciativa espontánea y pragmática de apoyo a pequeños productores, aprovechando las ventajas y recursos territoriales. Así pues, desde que se puso en marcha en el año 2015, con una inversión de más de 9 millones de euros ha intervenido mediante la ejecución de proyectos de cadenas productivas transfronterizas de café, cacao, lana de camélidos, turismo comunitario, y gestión de cuencas binacionales ha beneficiado a más de 160 mil habitantes (CAN, 2018). Los ejemplos más emblemáticos al respecto son los siguientes:

- Los productores de cacao fino de aroma de la etnia Tikuna ubicados en las ZIF Colombia – Perú (Corredor Productivo Transfronterizo Napo-Amazonas en la Cuenca del Río Putumayo), que más de 270 productores organizados, han sido destinatarios de €1,450,000 de financiamiento para la implementación de plantas de procesamiento de cacao, la mejora del proceso productivo y la formación de capacidades, con lo cual han agregado valor a su producción (**CAN, 2018**). Como resultado han participado y han exhibido su producción en la Expoalimentaria 2018, la feria internacional de alimentos y bebidas más importante de la región; así como también en el Salón del Cacao y Chocolate en Lima (**CAN, 2018**). Esta iniciativa ha recibido el apoyo de la Cancillería peruana, que realizó una ceremonia de presentación del chocolate Tikuna en la sede del Ministerio de Relaciones Exteriores del Perú (**CAN, 2018**).
- En la ZIF Perú- Bolivia, se ha fomentado la producción de lana de alpaca en Perú para ser procesada en El Alto de Bolivia para agregar valor y poder exportar un producto final de mayor calidad. Así también, dificultades para el transporte y salida de producción de caficultores de café boliviano han sido superadas mediante la tecnificación y el procesamiento del grano en una planta tostadora de café en Juliaca, con lo cual se pudo contar con un producto final de mayor valor agregado.

## 2. Matriz Insumo Producto Andina

En el marco del proceso de difusión de la MIP Sudamericana<sup>76</sup> (Durán, 2018), CEPAL llevó a cabo, entre Noviembre del 2015 y Julio del 2016, reuniones en diferentes locaciones de la región. Así, en Julio del 2016 la MIP Sudamericana fue presentada en la CAN, lo cual conllevó a una solicitud formal por parte de los funcionarios de este organismo, para la elaboración de una MIP particular al espacio andino. Es así que al año siguiente, se lanza, en Quito, una versión preliminar con información para tres países. Finalmente, en Agosto del 2018, CEPAL realizó un taller de lanzamiento de la MIP Andina en Lima, la cual ya incluía información para los cuatro países.

### 2.1. Proceso de elaboración

El proceso de construcción de la MIP Andina sigue el proceso establecido para la elaboración de la MIP Sudamericana<sup>77</sup>, específicamente en materia de ensamble de los COU/MIP nacionales hacia la matriz subregional. En tal sentido, se especifican a continuación las principales consideraciones en la construcción de la MIP Andina (Durán, 2018):

- a. Se utilizaron las MIP de cada país miembro
- b. Se contó con información disponible a dos años base: 2005<sup>78</sup> y 2011
- c. Se contó con información correspondiente a los cuarenta (40) sectores definidos en el proceso de elaboración de la MIP Sudamericana y que se detallan en la Tabla a continuación.

**Tabla 13. Sectores productivos identificados**

Sector MIP 40	Descripción MIP40 español	Description MIP40 english
s1	Agricultura y forestal	Agriculture and forestry
s2	Caza y pesca	Hunting and fishing
s3	Minería (energía)	Mining and quarrying (energy)
s4	Minería (no energía)	Mining and quarrying (non-energy)

<sup>76</sup> Ver acápite 3.3 del Capítulo II. MIP Sudamericana

<sup>77</sup> Ver Anexo 2. Proceso de elaboración de la MIP Sudamericana

<sup>78</sup> Se contaba con información al 2005 debido a que ese fue el año base para la elaboración de la MIP Sudamericana, en la que estuvieron incluidos todos los países andinos.

<b>Sector MIP 40</b>	<b>Descripción MIP40 español</b>	<b>Description MIP40 english</b>
<b>s5</b>	Carne y derivados	Meat and meat products
<b>s6</b>	Molinería, panadería y pastas	Wheat products and pasta
<b>s7</b>	Azúcar y productos de confitería	Sugar and confectionery
<b>s8</b>	Otros productos alimenticios	Other processed food
<b>s9</b>	Bebidas	Beverage
<b>s10</b>	Productos de tabaco	Tobacco
<b>s11</b>	Textiles	Textiles
<b>s12</b>	Confecciones	Apparel
<b>s13</b>	Calzado	Footwear
<b>s14</b>	Madera y productos de madera y corcho	Wood and products of wood and cork
<b>s15</b>	Pulpa de madera, papel, imprentas y editoriales	Pulp, paper, printing and publishing
<b>s16</b>	Coque, petróleo refinado y combustible nuclear	Coke, refined petroleum and nuclear fuel
<b>s17</b>	Productos químicos básicos	Basic chemical products
<b>s18</b>	Otros productos químicos (excluye farmacéuticos)	Other chemical products (excluding pharmaceuticals)
<b>s19</b>	Productos farmacéuticos	Pharmaceuticals
<b>s20</b>	Productos de caucho y plástico	Rubber and plastics products
<b>s21</b>	Productos minerales no metálicos	Other non-metallic mineral products
<b>s22</b>	Hierro y acero	Iron and steel
<b>s23</b>	Metales no ferrosos	Non-ferrous metals
<b>s24</b>	Productos fabricados de metal (excepto maquinarias y equipos)	Fabricated metal products, except machinery and equipment
<b>s25</b>	Maquinarias y equipos (excluye maquinaria eléctrica)	Machinery and equipment nec (excluding electrical machinery)
<b>s26</b>	Equipos de oficina (incluye equipo computacional)	Office, accounting and computing machinery
<b>s27</b>	Maquinarias y aparatos eléctricos	Electrical machinery and apparatus
<b>s28</b>	Radio, televisión y equipos de telecomunicaciones	Radio, television and communication equipment nec
<b>s29</b>	Equipo médico e instrumentos ópticos y de precisión	Medical, precision and optical instruments
<b>s30</b>	Vehículos de motor, remolques y semirremolques	Motor vehicles, trailers and semi-trailers
<b>s31</b>	Aeronaves y naves espaciales	Aircraft and spacecraft
<b>s32</b>	Otro equipo de transporte	Other transport equipment
<b>s33</b>	Otras industrias manufactureras n.c.p.; reciclaje (incluye muebles)	Manufacturing nec; recycling (include furniture)
<b>s34</b>	Electricidad y gas	Electricity and gas
<b>s35</b>	Construcción	Construction
<b>s36</b>	Transporte	Transportation
<b>s37</b>	Correo y telecomunicaciones	Post and telecommunication
<b>s38</b>	Finanzas y seguros	Finance and insurance
<b>s39</b>	Servicios a empresas de todo tipo	Business services of all kinds
<b>s40</b>	Otros servicios	Other services

Fuente: Elaboración propia. Basado en (CEPAL; IPEA, 2016)

- d. Se abrieron las importaciones de bienes intermedios por socios comerciales participante
- e. Se diferenciaron los tipos de importaciones como intermedias y finales
- f. El proceso de ensamblaje fue similar al de la MIP Sudamericana

Se obtiene finalmente una matriz con la siguiente composición:

		BOL			COL			PER			ECU			X del Resto del Munfo	VBP a Precios Básicos
		S1	S"n"	S40											
BOL	S1														
	S"n"														
	S40														
COL	S1														
	S"n"														
	S40														
PER	S1														
	S"n"														
	S40														
ECU	S1														
	S"n"														
	S40														
Resto del Mundo	S1														
	S"n"														
	S40														
<b>Usos a Precios Básicos</b>															
Impuestos sobre Prod. Nac.															
Fletes y seguros															
Usos a Precios de Comprador															
Valor Agregado Bruto															
<b>VBP a Precios Básicos</b>															

Tabla 14. Esqueleto de Matriz Insumo-Producto Andina (millones de US\$)

Fuente: Elaboración propia

## 2.2. Análisis de la estructura productiva de la CAN

### 2.2.1. Indicadores de desempeño de IER en la CAN

#### a. Exportaciones intra y extra comunitarias

En el período 1969-2017, destaca la tendencia creciente de las exportaciones intracomunitarias y aquellas con destino a terceros países. Las primeras muestran una tasa de crecimiento mayor (10.9%) respecto de las últimas (8.8%). **Gráfico 23. CAN: Evolución de exportaciones intra y extracomunitario**



Fuente: (CAN, 2018)

Se muestra también que para el período 2008-2017, las exportaciones hacia terceros países registraron incrementos considerables en valor y volumen. En valores, el año 2017 se alcanzaron casi US\$ 100 000 millones, un 20.3% más que en el año anterior.

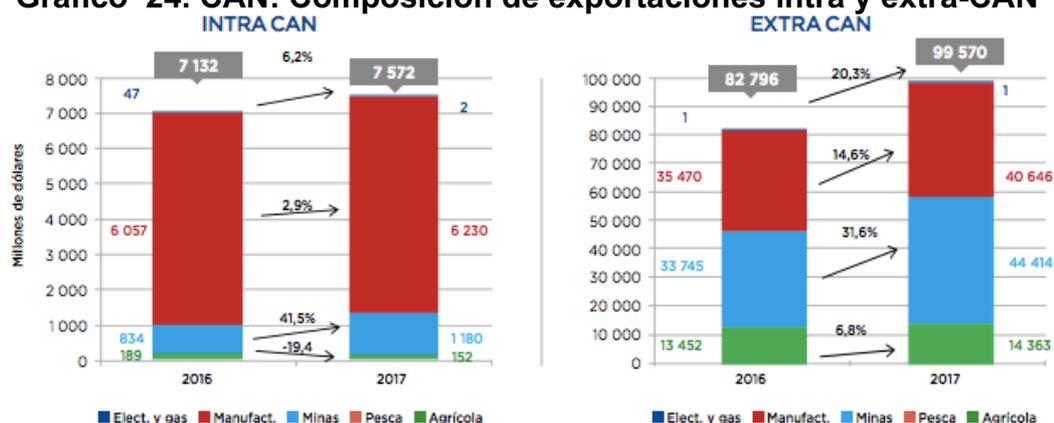
En cuanto a las exportaciones al interior de la región andina (intra-CAN)<sup>79</sup>, para el mismo periodo, se registra una tendencia que fue claramente

<sup>79</sup> Caracterizadas por tener un alto valor agregado, abarcar un amplio tejido industrial de los países miembros, en el que las MYPEs son los principales motores de dinamismo

creciente desde el 2008 – excluyendo la caída abrupta en el 2009 asociada a la crisis económica y la caída de los precios de los commodities-; seguido de un pico en el año 2012, en el que se alcanzaron valores record de US\$ 10,361 millones; y, a partir de entonces, un avance ralentizado. Colombia, Perú y Ecuador han mostrado cierta recuperación luego del 2016, mientras que Bolivia ha empezado a mostrar una tendencia decreciente.

Ahora, pese a que el 2017 hubo una reducción del volumen de exportaciones intra-CAN del 2%, se registra un incremento de 6.2% en el valor de las mismas respecto del año anterior.

**Gráfico 24. CAN: Composición de exportaciones intra y extra-CAN**



Fuente: (CAN, 2018)

La CAN promueve el valor agregado en las exportaciones. Así, se observa, en cuanto a la canasta de exportaciones correspondiente al 2017, que el 82% del comercio intracomunitario estuvo representado por bienes manufacturados, un sustancial incremento respecto del 38% que se registraba en 1970 (CAN, 2018, pág. 57). Además, se registra para el 2017 también el incremento del 2.9% en el valor de las exportaciones manufactureras intra-CAN –sustentadas en un aumento de precio- contra el 14.6% hacia el mundo –sustentadas en un aumento de volumen y precio).

Entre los principales productos exportados destacan los siguientes:

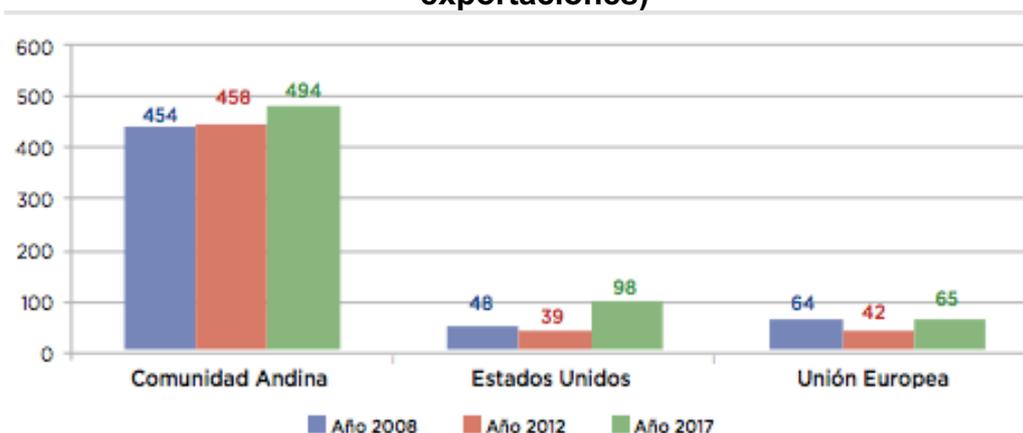
**Tabla 15. Principales productos exportados por país miembro**

País	Producto
Bolivia	Tortas y residuos sólidos de extracción de aceite de soja
Perú	Alimentos preparados para animales
Colombia	Azúcar de caña o de remolacha y sacaosa química pura
Bolivia	Aceite de soja y fracciones
Perú	Alambre refinado de cobre
Colombia	Medicamentos dosificados al por menor
Ecuador	Aceite de palma bruto

Fuente: Elaboración propia. En base a (CAN, 2018)

Resulta remarcable, además, el hecho de que las exportaciones intra-CAN presentan un mayor nivel de diversificación respecto de aquellas dirigidas a terceros. Así pues, el 90% de las exportaciones son representadas por casi 500 productos en el año 2017. Adicionalmente, de modo general, los países miembros han logrado incrementar su oferta exportable hacia la CAN y sus socios comerciales en el mundo.

**Gráfico 25. CAN: Diversificación de las exportaciones de la CAN por destino (Número de subpartidas que abarca el 90% de las exportaciones)**



Fuente: (CAN, 2018)

En relación a ello, el mercado andino significó el 90% o más de las ventas para cerca de 600 subpartidas NANDINA. Esto quiere decir que un importante

grupo de productos tienen como único destino de exportación al espacio andino. Esto no solo repercute en términos comerciales sino que sobre todo en la generación de mayor producción y empleo que se ha visto facilitados por las preferencias andina o la normativa andina.

De entre los cuatro países andinos, resalta el rol de Colombia como el que muestra una mayor participación en las exportaciones intracomunitarias, siendo el responsable del 35% de las mismas; seguido por Ecuador (27.5%) y Perú (27.4%). Luego, respecto del comercio bilateral, la mayor intensidad de intercambios se registran en las exportaciones de Colombia a Ecuador (US\$ 1,462 millones), de Ecuador al Perú (US\$ 1,283 millones) y de Colombia al Perú (US\$ 1,077 millones).

La importancia del comercio intra- CAN tienen como objetivo mejorar los procesos de producción a partir del aprovechamiento de economías de escala; así como de la generación de experiencia, la adición de valor agregado y la mejora de los estándares de calidad (efecto de aprendizaje). Consecuentemente, el nivel de calidad de los productos aumenta y se vuelven más competitivos a nivel internacional (efecto plataforma). Respecto a este último efecto, se calcula que más de US\$630 millones habrían sido exportados al mundo aprovechando el efecto plataforma<sup>80</sup>.

#### **b. Importaciones intra y extra-comunitarias**

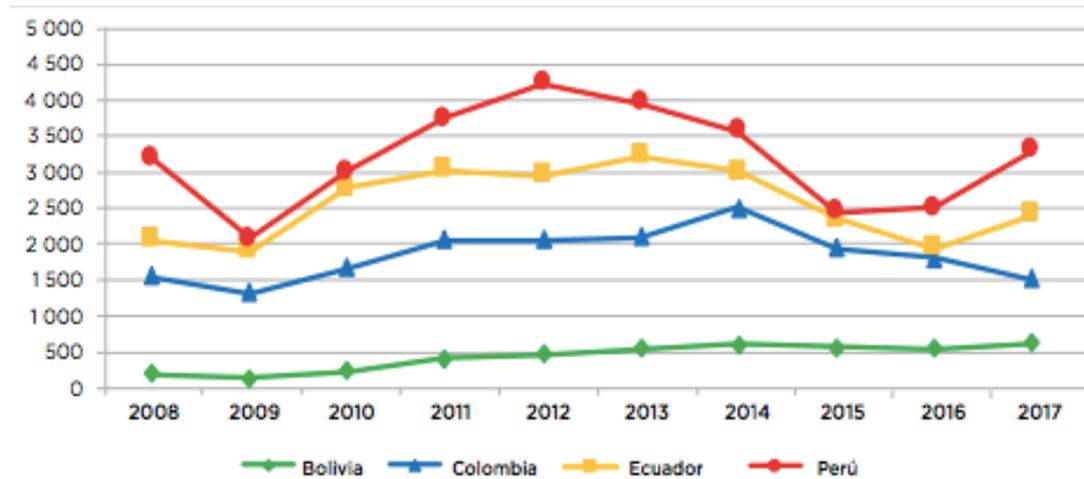
Para el período 2008-2017, se observa una tendencia creciente de importaciones intra-CAN hasta alcanzar un pico en el año 2013; seguido, una reducción progresiva (excepto por Bolivia que ha mostrado un crecimiento sostenido) hasta alcanzar un nivel de US\$ 8649 millones en el 2017. Perú y

---

<sup>80</sup> Se consideran productos que primero fueron exportados al mercado intracomunitario y que luego pasaron a ser exportados al mundo.

Ecuador e incluso Bolivia han mostrado una importante recuperación a partir del año 2016, mientras que Ecuador continua a la baja.

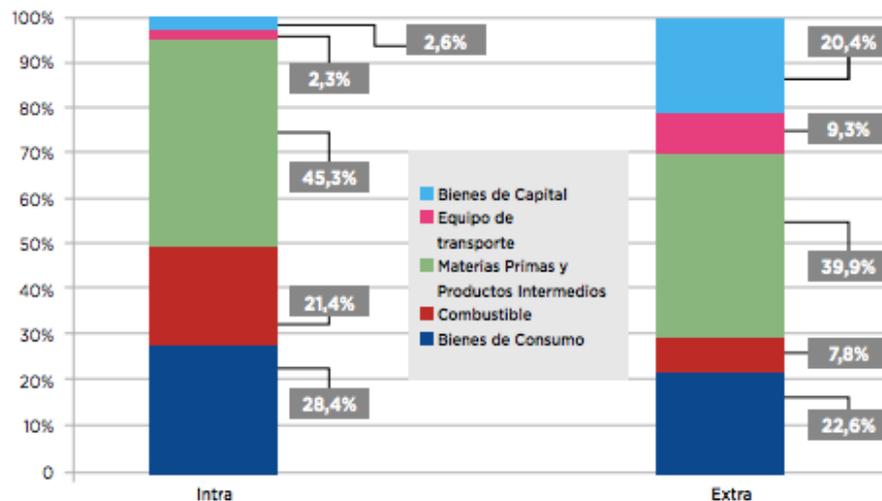
**Gráfico 26. CAN: Evolución de importaciones intra y extracomunitario**



Fuente: (CAN, 2018)

Al respecto de la estructura de compras e la región andina, se observa una participación mayoritaria de materias primas y producto intermedios (45,3%) seguido de bienes de consumo (28,4%).

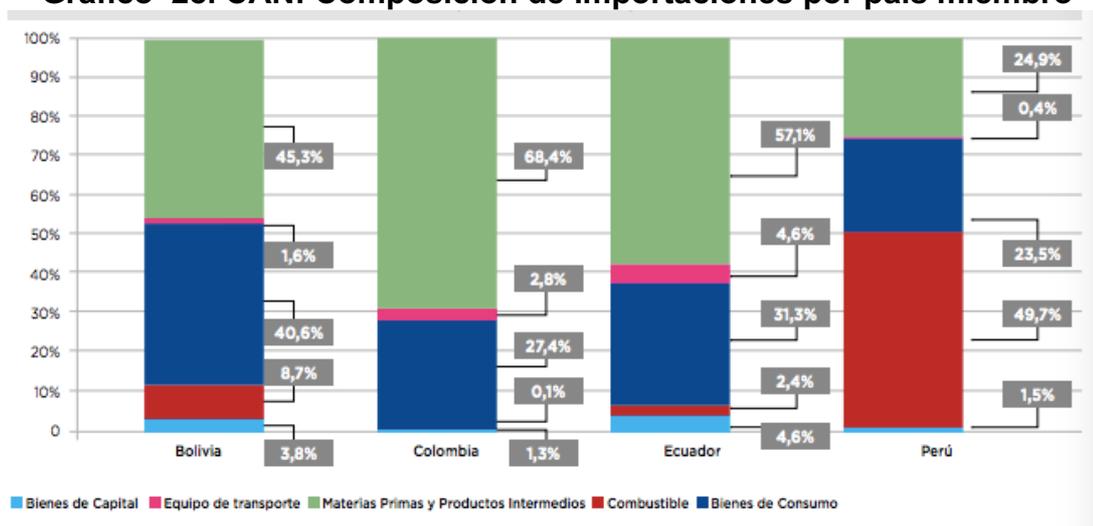
**Gráfico 27. CAN: Composición de importaciones intra y extra-CAN**



Fuente: (CAN, 2018)

A nivel específico para cada miembro del grupo, se observa, de manera general, que todos demandan de la subregión principalmente, materias primas y productos intermedios y bienes de consumo. Para el caso particular de Perú, este presenta una alta demanda de combustible.

**Gráfico 28. CAN: Composición de importaciones por país miembro**



Fuente: (CAN, 2018)

### c. MIPYME

Las MIPYME son consideradas un elemento muy importante en la dinámica económica de la CAN pues representan el 90% del total de empresas y concentran el 60% del total de empleo generado (CAN, 2017). Asimismo, constituyen las unidades productivas que podría contribuir a la inserción en la economía internacional de los países andinos de forma equilibrada y beneficiosa, a través de su participación en las CGV.

Se da cuenta de aproximadamente 10,000 MIPYME participan del comercio intracomunitario. A nivel de país miembro, la distribución se estima de la siguiente manera (CAN, 2017):

**Tabla 16. CAN: Distribución de MIPYME por país miembro**

<b>Pais</b>	<b>Nº estimado de MIPYME</b>	<b>% población ocupada</b>	<b>% participación en PBI</b>
Bolivia	850,000	60	60
Colombia	3,000,000	38	35
Perú	2,500,000	45	42
Ecuador	700,000	40	55

Fuente: (CAN, 2018)

Las MYPIME reciben apoyo a través de normas supranacionales- que les brindan facilidades para el comercio en la región-. Además, cuentan con oportunidades para su inserción en mercados internacionales, a través de su participación en eventos de promoción comercial conjunta, tal com los EEA.

### **2.2.2. Caracterización productiva de cada miembro**

#### **a. Bolivia**

Bolivia experimentó un crecimiento importante en sus exportaciones hasta el 2008, pese a mantener, sin cambios, sus estructuras productivo-comerciales. Autores como (Chiriboga, 2011) consideran a Bolivia como un ejemplo de lo que se ha denominado “desarrollo económico bajo” en respuesta a su alta dependencia de fondos de cooperación internacional, su vulnerabilidad respecto a precios internacionales y severas asimetrías en la distribución de sus recursos. Respecto a su política comercial, esta se ha focalizado en ampliar sus vínculos internacionales para reducir la dependencia con EEUU; en profundizar el contacto con Cuba y Venezuela; y en consolidar relaciones con Sudáfrica, India y China. Consecuentemente, en los últimos años, Bolivia firmó tratados bilaterales que buscan generar complementariedad económica con países como Chile, México, Cuba y el grupo MERCOSUR.

Llama la atención su modelo de desarrollo económico denominado “Modelo Social, Comunitario y Productivo”, un modelo de desarrollo alternativo al capitalista, basado en la gestión eficiente de los recursos naturales. Así, se priorizaron cuatro sectores: hidrocarburos, minería, electricidad y recursos ambientales. Los dos primeros sectores constituyen tradicionales sectores de los que han mantenido el modelo primario exportador; mientras que los dos últimos, son potenciales para la innovación y el desarrollo tecnológico.

**Tabla 17. Bolivia: indicadores de desempeño en el marco de la CAN**

Indicador	Valor CAN	Terceros países
Crecimiento de exportaciones a la CAN (1969-2017)	87 veces más	59 veces más
Valor de exportaciones (2017)	US\$ 717 millones	US\$ 7,956 millones
Destinos principales de exportaciones	3º CAN (9% del total de las exportaciones al mundo)	1º MERCOSUR (34.7%) 2º UE (9.7%)
Diversificación de las exportaciones del Perú (2017)	11 subpartidas representaron el 90% de las exportaciones a la CAN	1 subpartida representaron el 90% de exportaciones a MERCOSUR (gas natural) y 19 en el de la EE.UU
Participación de manufacturas en exportaciones a la CAN	2 % de manufacturas de media y alta tecnología. 3.5 % de manufacturas basadas en recursos naturales y baja tecnología	1% de manufacturas de media y alta tecnología 2 % de manufacturas basadas en recursos naturales y baja tecnología
Exportaciones exclusivas a la CAN	US\$ 581 millones Principales productos: - Preparaciones tensoactivas para lavar o limpiar - Jabon y productos de tocador - Vehículos con motor de émbolo - Papeles y hojas - Vehículos para carga - Cnductores eléctricos - Aceite de soja, incluso refinado pero sin refinar - Papel kraft - Chasis de vehiculos	

Fuente: (CAN, 2018)

La prioridad del gobierno actual, en materia económico-comercial, refiere a la reforma de la matriz productiva que permita generar condiciones para crear

vínculos productivos entre pequeñas y medianas empresas, y entre grandes empresas nacionales e internacionales.

## b. Colombia

Desde mediados de los años 90, la política comercial de Colombia ha estado caracterizada por un proceso de apertura, liberalización del mercado bienes y servicios, y de mejoras en los sistemas de intercambio y crédito (Chiriboga, 2011). Consecuentemente, el país ha reducido significativamente sus tarifas de importaciones y exportaciones.

**Tabla 18. Colombia: Indicadores de desempeño en el marco de la CAN**

Indicador	Valor CAN	Terceros países
Crecimiento de exportaciones a la CAN (1969-2017)	87 veces más	59 veces más
Valor de exportaciones (2017)	US\$ 2,694 millones	US\$ 36,902
Destinos principales de exportaciones	3º CAN (7.3% del total de las exportaciones al mundo)	1º EE.UU (27.0%) 2º UE (14.8%) 3º Panamá (8.4%)
Diversificación de las exportaciones del Perú (2017)	441 subpartidas representaron el 90% de las exportaciones a la CAN,	47 subpartidas representaron el 90% de exportaciones a EE.UU y 17 en el de la UE.
Participación de manufacturas en exportaciones a la CAN	32 % de manufacturas de media y alta tecnología. 45% de manufacturas basadas en recursos naturales y baja tecnología	30% de manufacturas de media y alta tecnología 48% de manufacturas basadas en recursos naturales y baja tecnología
Exportaciones exclusivas a la CAN	US\$ 336 millones Principales productos: - Preparaciones tensoactivas para lavar o limpiar - Jabón y productos de tocador - Vehículos automóviles con motor de émbolo - Papeles y hojas - Champúes - Vehículos para carga - Conductores eléctricos	

Fuente: (CAN, 2018)

Entretanto, las importaciones de China, Brasil y México han mostrado un aumento significativo desde 1997. La administración colombiana actual continuará promoviendo la inversión privada extranjera a través de la integración económica y la concesión de infraestructuras, la venta de activos públicos, la banca y la industria energética, y la consolidación de un marco regulatorio más atractivo.

### c. Ecuador

A lo largo de los años Ecuador ha mostrado un claro fortalecimiento de los vínculos con sus vecinos. Así, los flujos comerciales con la CAN han aumentado considerablemente en los últimos años.

**Tabla 19. Ecuador: Indicadores de desempeño en el marco de la CAN**

Indicador	Valor CAN	Terceros países
Crecimiento de exportaciones a la CAN (1969-2017)	278 veces más	118 veces más
Valor de exportaciones (2017)	US\$ 2,084 millones (10.9% del total de las exportaciones al mundo).	US\$ 19,135 millones
Destinos principales de exportaciones	3° CAN	1° EE.UU (31.5%) 2° UE (16.5%)
Diversificación de las exportaciones del Perú (2017)	85 subpartidas representaron el 90% de las exportaciones a la CAN,	20 subpartidas representaron el 90% de exportaciones a EE.UU y 16 en el de la UE.
Participación de manufacturas en exportaciones a la CAN	10 % de manufacturas de media y alta tecnología. 15% de manufacturas basadas en recursos naturales y baja tecnología	3% de manufacturas de media y alta tecnología 8% de manufacturas basadas en recursos naturales y baja tecnología
Exportaciones exclusivas a la CAN	US\$ 257 millones Principales productos: - Tableros de madera - placas, laminas, hojas y tiras de plástico radiales - vehículos automóviles para carga - chapas, barras, tubos - preparaciones y conservas de pescado	

Fuente: (CAN, 2018)

Se considera que en el caso de Ecuador, la falta de competitividad de sus empresas es una de las razones principales por las cuales no aprovecharía plenamente las oportunidades comerciales que ofrece la integración regional. Otro obstáculo es también la falta de un marco jurídico idóneo y el alto costo para hacer negocios. En este contexto, la estrategia-país referiría a crear perspectivas económicas sostenibles y promover la integración regional, estimulando así la competitividad de los micronegocios y de las Pymes. El objetivo es aumentar la productividad, favorecer la presencia de las Pymes en mercados extranjeros y especialmente regionales, y también promover un ambiente más propicio para la competitividad. En cuanto a la política de Gobierno, se reconoce la necesidad de emprender transformaciones estructurales de la economía que permitan al Ecuador salir del esquema de producción primario extractivo, con una política de desarrollo productivo que fomente actividades con ventajas comparativas dinámicas, generadoras de mayor valor agregado, que propendan a la creación de empleo de calidad, encadenamiento productivo, desarrollen la tecnología e innovación, y procuren el cuidado del ambiente y el uso racional de los recursos naturales.

#### d. Perú

El comercio entre Perú y la CAN continúa mostrando una tendencia creciente.

**Tabla 20. Perú: Indicadores de desempeño en el marco de la CAN**

Indicador	Valor CAN	Terceros países
Crecimiento de exportaciones a la CAN (1969-2017)	189 veces más	48 veces más
Valor de exportaciones (2017)	US\$ 2,075 millones (4.8% del total de las exportaciones al mundo.	US\$ 43,147 millones
Destinos principales de exportaciones	5° CAN	1° China (26.5%) 2° EE.UU (15.5%) 3° UE (14.4%)
Diversificación de las exportaciones del Perú (2017)	353 subpartidas representaron el 90% de las exportaciones a la CAN,	5 subpartidas representaron el 90% de exportaciones a China, 77 en el caso de EE.UU y 50 en el de la UE.

Indicador	Valor CAN	Terceros países
Participación de manufacturas en exportaciones a la CAN	16.8% de manufacturas de media y alta tecnología. 40.8% de manufacturas basadas en recursos naturales y baja tecnología	1.4% de manufacturas de media y alta tecnología 4.1% de manufacturas basadas en recursos naturales y baja tecnología
Exportaciones exclusivas a la CAN	US\$ 535 millones Principales productos: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Preparaciones de alimentos para animales</li> <li>- Alambre de cobre refinado</li> <li>- Impresos publicitarios</li> <li>- Cemento portland</li> <li>- Tejidos de punto</li> <li>- Preparaciones tensoactivas para limpiar o lavar</li> <li>- Azúcares</li> <li>- Preparaciones de belleza</li> </ul>	

Fuente: (CAN, 2018)

Pese a este importante aumento en las exportaciones a la CAN corresponden solamente a un 5% del total de las exportaciones peruanas. Sin embargo, los EEUU siguen siendo el socio comercial número uno. La política comercial de Perú está basada en tres principios fundamentales: 1) liberalización del comercio y reducción de barreras aduaneras, tanto arancelarias como no arancelarias; 2) desarrollo de sus exportaciones; y 3) prioridad para firmar acuerdos de libre comercio y énfasis en el regionalismo.

### 2.3. Análisis de Resultados

Los resultados que se muestran a continuación se han generado a partir del procesamiento propio de la MIP Andina 2011 con valores normalizados (Ver Anexo 4-digital) y a partir de alcances que expuso la CEPAL en el Taller Análisis de Cadenas de Valor a partir de la MIP Subregional, realizado en Agosto del 2018 en Lima- Perú, el cual estuvo a cargo del Oficial de la División de Comercio Internacional e Integración de la CEPAL, José Durán.

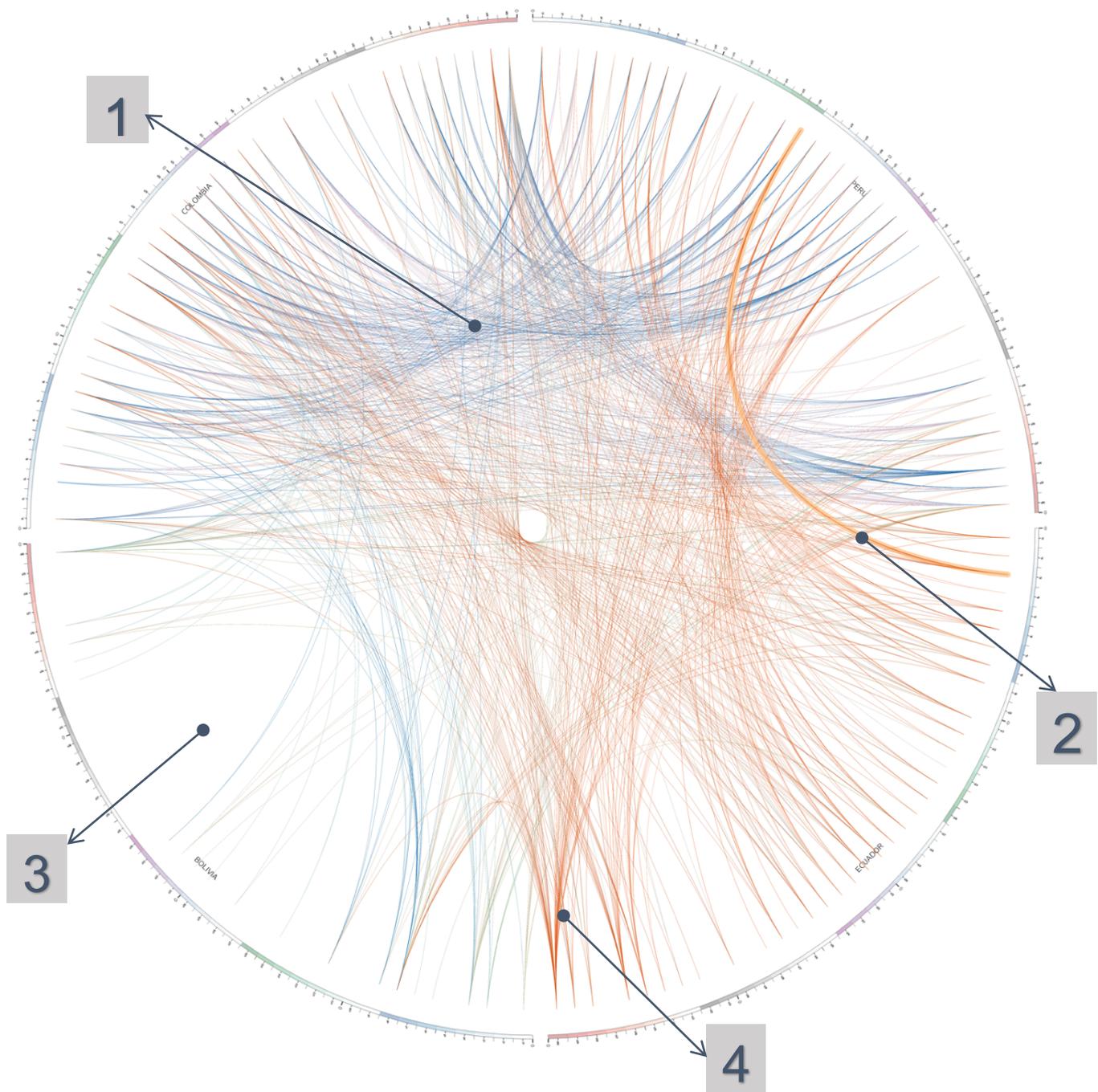
### **2.3.1. Análisis de resultados a nivel de bloque**

#### **a. Análisis de encadenamientos productivos a partir de la MIP Andina 2011**

A partir de la MIP Andina 2011, que muestra la totalidad de encadenamientos productivos entre los países de la subregión, se construyó el gráfico que se muestra a continuación para representar el total de interacciones entre ellos.

Para un mejor entendimiento se utilizó un gráfico circular que divide el espacio en cuatro cuadrantes, cada uno de ellos corresponde a un país andino, subdividido en los 40 sectores identificados. Adicionalmente, se busco diferenciar la participación de cada país utilizando diferentes colores para cada uno. Así, los encadenamientos ecuatorianos tienen color naranja; los encadenamientos peruanos, color rojo; los encadenamientos bolivianos, verdes; y los colombianos, azules.

**Gráfico 29. Encadenamientos productivos – hacia atrás y hacia delante- en la CAN**



Fuente: Elaboración propia utilizando el software *Circos*. En base a MIP 2011 (CEPAL, 2018)

Los hallazgos a partir de este gráfico se pueden concentrar en cuatro puntos principales y refieren a una visión general y ampliada de los encadenamientos en la CAN.

- ***Hallazgo 1. Se observa alta densidad en sector de relacionamiento productivo entre Colombia y Perú.***

Se trata de una relación homogénea y armónica entre dos países que empiezan por compartir visiones de desarrollo económico y social bajo un esquema político de economía social de mercado, caracterizados por una amplia apertura comercial e impulso a la IER pragmática y con garantías para el bienestar último para la población. Su convergencia en opciones político-económicas los han llevado a unir esfuerzos no solo en la CAN, sino en otros espacios; a saber, la Alianza del Pacífico, el Grupo de Lima, en la CELAC, la OEA, y de manera más pragmática los Gabinetes Binacionales. Asimismo, a futuro, esperan compartir espacio también en la OCDE y en la APEC.

Ambos países mantienen un nivel de desarrollo equiparable, con lo cual, sus niveles de intercambio comerciales además de ser altos, muestran, sobre todo, una composición homogénea, generando beneficios equitativos.

- ***Hallazgo 2. Se observa una encadenamiento altamente significativa entre el Perú y el Ecuador, la cual encadena el s3 de Ecuador con el s16 de Perú<sup>81</sup>.***

Se trata de la vinculación de mayor valor que se observa en el intercambio productivo intra-regionales, alcanzando un valor de US\$1,985 millones. Este encadenamiento corresponde a las cuantiosas exportaciones de petróleo que Ecuador provee a Perú, el cual adquiere el insumo para que, a partir de una proceso de refinamiento, se obtenga el conocido como Gas Licuado de

---

<sup>81</sup> Verificar el la Tabla 13 correspondiente a los 40 sectores identificados para la elaboración de la MIP Andina. S3 (Minería-energía) y S16 (Craque, Petróleo refinado y combustible nuclear)

Petróleo (GLP) (Cámara de Comercio de Guayaquil, 2012). De esta manera se explica la estructura de la balanza comercial de ambos países, en la que Ecuador exporta principalmente petróleo y Perú, al generar valor agregado, genera GLP para exportación.

- ***Hallazgo 3. Se observa un considerable vacío en los niveles de relacionamiento y conexiones hacia atrás y hacia delante de Bolivia***

Se muestra un claro espacio sin conexiones, el cual corresponde a Bolivia. Esta situación se explicaría por el raciocinio detrás de su modelo de desarrollo denominado “Modelo Social, Comunitario y Productivo” (Pérez, 2017), un modelo que, como se ha mencionado anteriormente, está basado en la administración estatal de los recursos naturales y en tal sentido, prioriza un enfoque de desarrollo más hacia adentro. Sumado a ello, su visión hacia el “Buen Vivir”, amplifica las funciones y el nivel de intervención del Estado en pro del aseguramiento del bienestar de la población, fortalece el enfoque estatal de desarrollo hacia adentro.

- ***Hallazgo 4. Ecuador muestra una cconcentración de encadenamientos hacia delante en el s39 y s40***

Resalta el hecho de que Ecuador concentra un considerable valor de exportaciones en los sectores 39 y 40, referidos a servicios. Esto se explicaría por el marcado crecimiento (9% anual) del rubro en los últimos diez años (ALADI, 2017), especialmente sustentado en un aumento en los rubros de turismo y viajes, pero sobre todo en otros servicios como software, construcción, publicidad/audiovisuales, consultorías, logística, enseñanza de español y educación universitaria (Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones, 2016). Asimismo, se explicaría por el enfoque que está asumiendo el gobierno para el cambio de la matriz productiva del país hacia la exportación de productos de mayor valor agregado, con especial énfasis en el desarrollo de servicios. Prueba de ello es el proyecto “Desarrollo de

Comercio de Servicios en Ecuador” presentado el año 2017 con miras a visibilizar y potenciar este sector. (Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones, 2017)

**b. Análisis de encadenamientos productivos por el Índice Rasmussen-Hirschman**

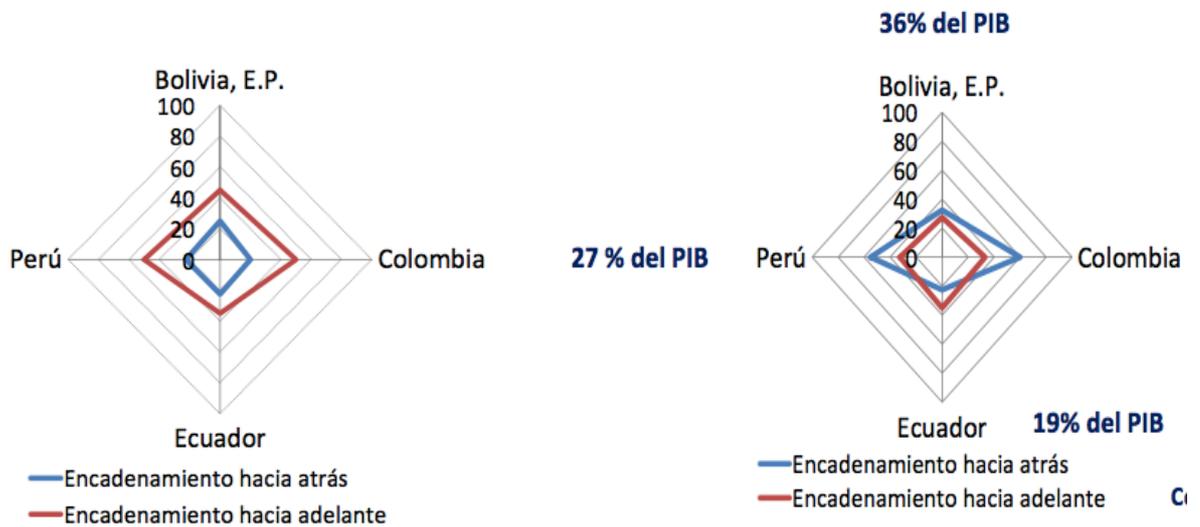
La participación en CGV se mide a partir del establecimiento de encadenamientos productivos. Al respecto el índice Rasmussen – Hirschman (Índice RH) permite capturar los efectos del encadenamiento hacia delante y hacia atrás en una economía<sup>82</sup> a partir de la utilización de la MIP.

Un análisis comparativo entre los datos de la MIP 2005 y la MIP 2011 para los países andinos permite observar que para el 2005 estos mostraban muy pocos sectores encadenados internamente hacia atrás y un mayor número encadenados hacia delante (Durán, 2018). Esto quiere decir que los países andinos utilizaban muy poco valor agregado extranjero en la elaboración de sus exportaciones, y más bien tenían un perfil prioritariamente caracterizado como proveedores de insumos para la elaboración de exportaciones en el extranjero. Sin embargo, aunque aún representan un valor poco significativo respecto del PBI, se observan mejoras en el 2011 respecto a la existencia de encadenamientos hacia atrás.

---

<sup>82</sup> Medido en función al número de sectores de la economía que muestran encadenamientos.

**Gráfico 30. CAN: Nivel de encadenamientos productivos por Índice RH, 2005**

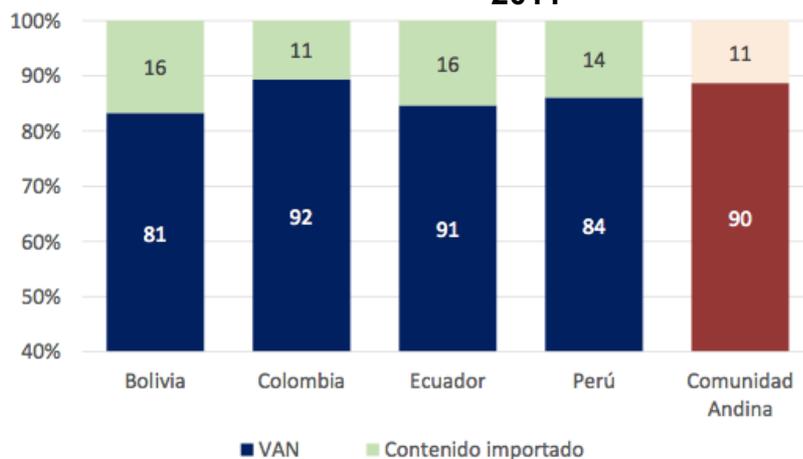


Fuente. (Durán, 2018). En base a MIP 2011

**c. Análisis de las exportaciones e importaciones intra-CAN**

Asimismo, se observa que para el año 2011, en los países andinos, más del 80% de valor agregado incorporado en las exportaciones es contenido doméstico. Este valor es particularmente más alto en Bolivia y Ecuador.

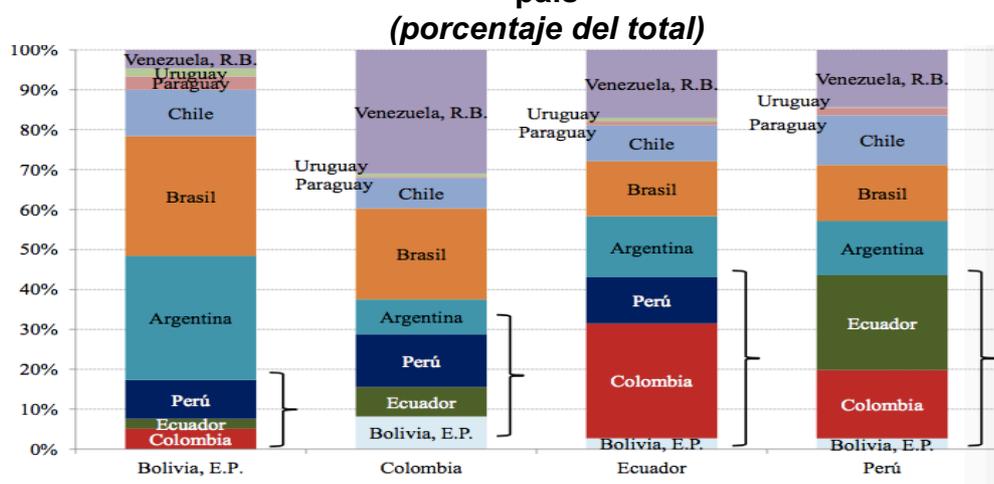
**Gráfico 31. CAN: Porcentaje de valor agregado doméstico y extranjero, 2011**



Fuente. (Durán, 2018). En base a MIP 2011

Luego, un análisis más agudo permite descomponer el origen de los insumos intermedios intrarregionales importados para los años 2005 y 2011, y muestra un claro vínculo entre Ecuador, Colombia y Perú. Para el año 2005, resalta la participación de Colombia en importaciones ecuatorianas (30%); así como la participación de Colombia en importaciones ecuatorianas (30%); así como la participación de Ecuador(22%) y Colombia(15%) en importaciones peruanas.

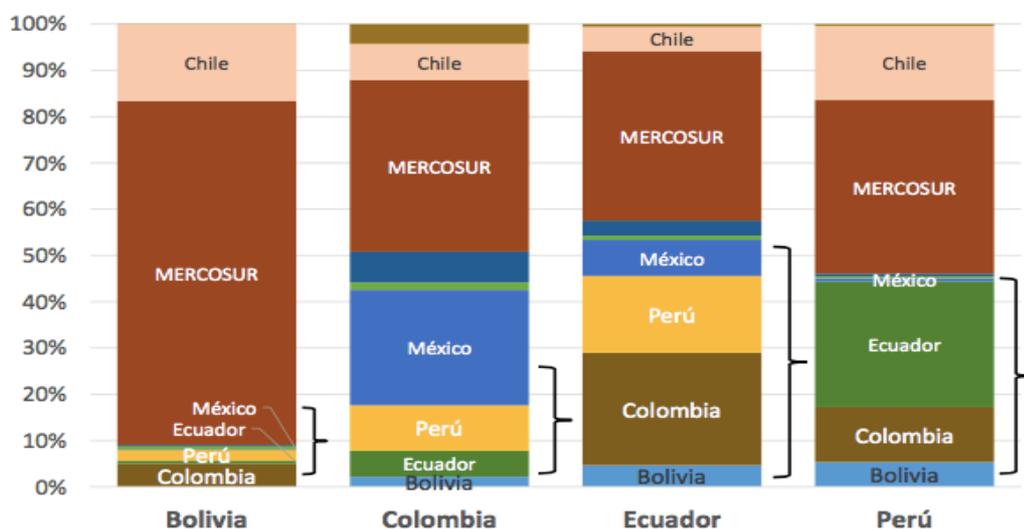
**Gráfico 32. CAN: Composición de origen de insumos intermedios por país**



Fuente. (Durán, 2018). En base a MIP 2011

Para el 2011, la tendencia se mantiene y resalta con mayor intensidad el nivel de importaciones del MERCOSUR para el mercado de Bolivia y la crecida participación de insumos provenientes de Ecuador en las importaciones de Perú.

**Gráfico 33. CAN: Insumos intermedios intrarregionales en la producción, 2011  
(Porcentaje del total de importaciones)**

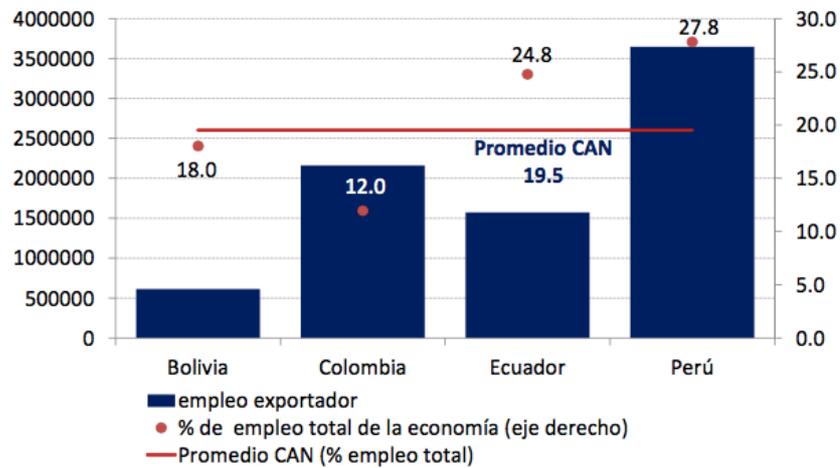


Fuente. (Durán, 2018). En base a MIP 2011

#### **d. Empleo**

En base a los datos reportados para la MIP Sudamericana para el 2005, se registró que las exportaciones de la CAN impulsaban cerca de 8 millones de empleos. De estos, 1.5 millones corresponde a empleos generados por las exportaciones de la CAN a América del Sur. A su vez, 19.5% de los 1.5 millones correspondieron a exportaciones intra-CAN, mientras que 80.5% correspondieron a exportaciones a destinos sudamericanos diferentes a los países andinos.

**Gráfico 34. CAN: Estimación de empleo asociado a exportaciones en la CAN, 2011**



Fuente. (Durán, 2018). En base a MIP 2011

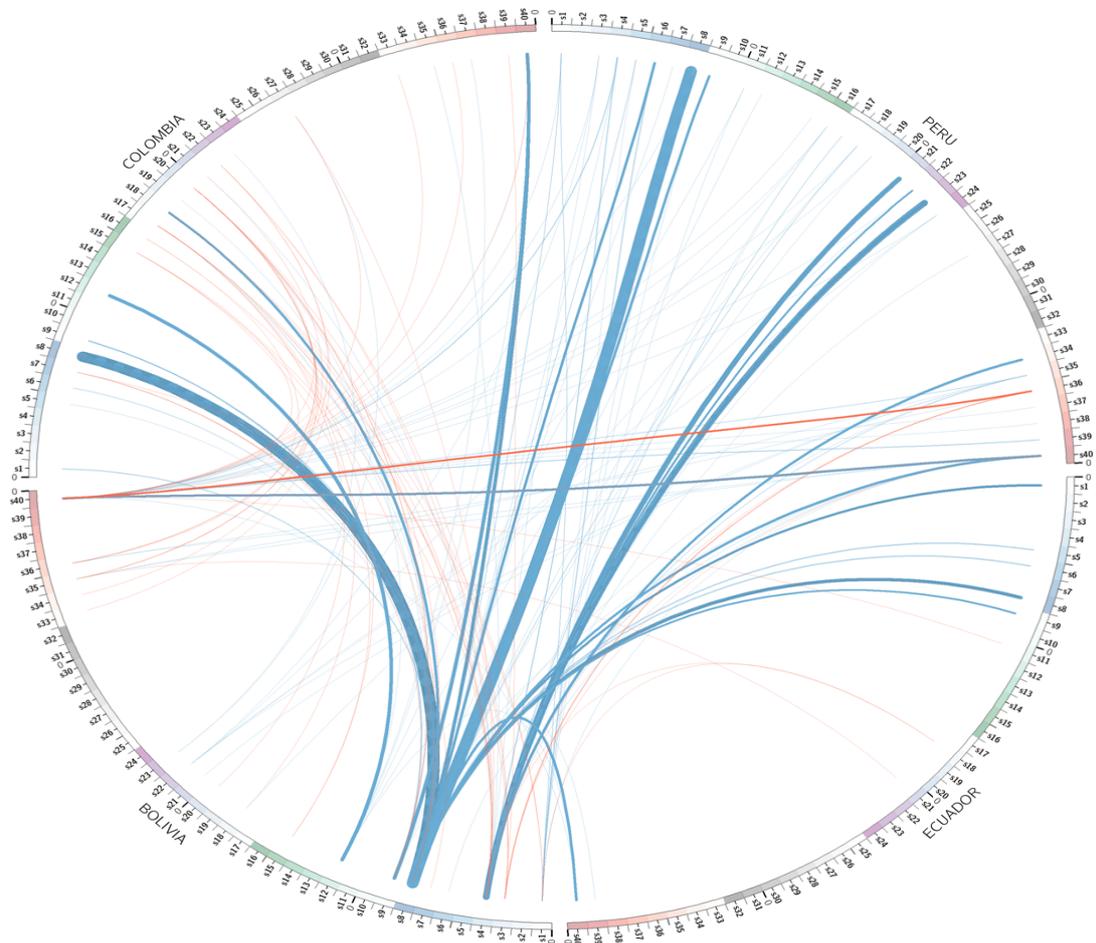
### 2.3.2. Análisis de resultados por país

A continuación se grafica el entramado de encadenamientos productivos hacia atrás y hacia delante para los países andinos a partir de la MIP Andina 2011. En azul se muestran los encadenamientos hacia delante; es decir, los insumos que provee un país al resto de los miembros de la CAN. En rojo se muestran los encadenamientos hacia atrás; es decir, el valor agregado extranjero que tiene como destino un país determinado.

#### 2.3.2.1. Bolivia

El gráfico siguiente presenta el entramado de encadenamientos para Bolivia.

**Gráfico 35. Bolivia: Encadenamientos hacia adelante (en azul) y hacia atrás (en rojo), 2011, US\$ millones**



Fuente: Elaboración propia utilizando el software *Circos*. En base a MIP 2011 (CEPAL, 2018)

Se observa un bajo nivel de encadenamientos hacia adelante, con una amplia concentración de las exportaciones bolivianas al espacio andino en el sector 8 y el sector 4, correspondientes a productos alimenticios y minería (no energía), respectivamente. Seguido, es considerable, aunque en menor cuantía también la participación de las exportaciones en el sector 9 referido a bebidas, y en el sector 12 referido a confecciones.

Respecto al sector de productos alimenticios (s8), se tiene como principales mercados los sectores también de productos alimenticios (s8) y galletería (s6) de Perú y Colombia. Estas exportaciones podrían referir al rubro de

oleaginosas tal como la soja (grano de soja o torta de soja), la palma, el girasol, entre otros; o incluso a leche en polvo. Estos productos son utilizados comúnmente en Perú y Colombia para procesar bienes de consumo final en la industria de aceites refinados de soja o para galletería y panadería (s7).

Respecto al sector de minería (no energía) (s4), los principales mercados los sectores s21 y s23 de Perú, referidos a productos minerales no metálicos y metales no ferrosos, respectivamente. Así, Bolivia es un importante proveedor de insumos de metales de tipo el zinc y plomo procesados en la industria metalúrgica.

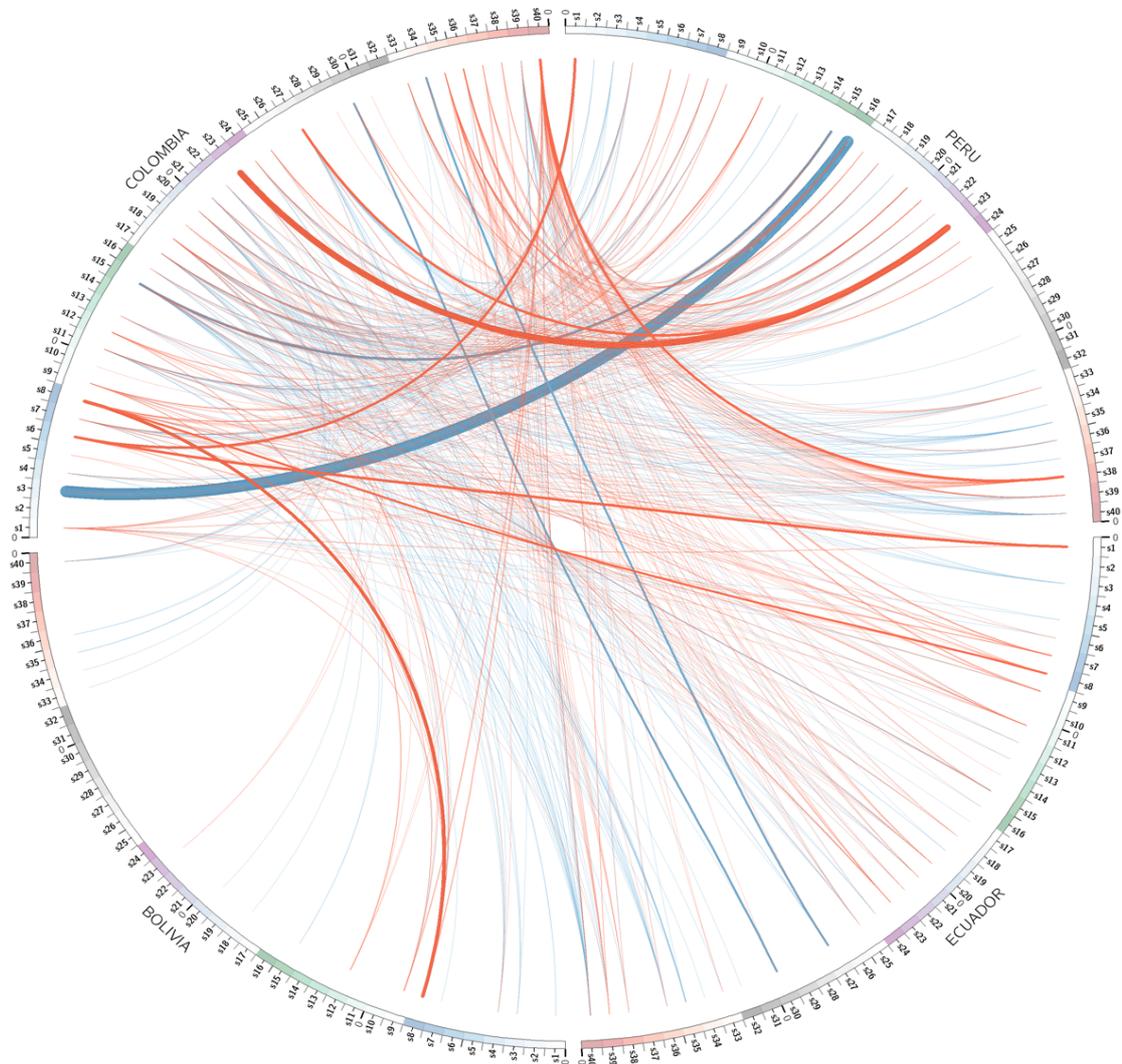
Ahora, respecto a los encadenamientos hacia atrás, se registra un muy bajo nivel de vinculaciones para importar valor agregado extranjero. En efecto, existen muy pocos encadenamientos y los que existen corresponden a valores poco significativos. Pese a ello, resaltan las importaciones bolivianas correspondientes al sector 40 (otros servicios), cuyo origen refiere al sector 36 peruano (transporte). Así pues, se entiende que Perú abastece a Bolivia con servicios de transporte para el desarrollo de otro tipo de servicios como el turismo, construcción, distribución (OMC, 2015, pág. 3).

Algunos otros sectores de los cuales Bolivia importa insumos, son el sector 20 y sector 22 de Colombia, correspondientes a caucho y plástico y hierro y acero, respectivamente. Estos son utilizados para producir bienes de valor agregado en las industrias de transporte (36), construcción (35), electricidad y gas (34).

#### **2.3.2.2. Colombia**

El gráfico siguiente presenta el entramado de encadenamientos para Colombia.

**Gráfico 36. Colombia: Encadenamientos hacia adelante (azul) y hacia atrás (rojo), 2011,US\$ millones**



Fuente: Elaboración propia utilizando el software *Circos*. En base a MIP 2011 (CEPAL, 2018)

Colombia muestra un intenso nivel de encadenamientos tanto hacia delante como hacia atrás dentro de la CAN. Respecto a los encadenamientos hacia adelante (azules), se observa una canasta exportadora con un alto nivel de diversificación, conformada tanto por productos primarios, como manufacturas y servicios. De entre todos los vínculos que definen sus exportaciones a sus socios andinos, resalta el sector 3, correspondiente a minería (energía) que abastece al mercado peruano en el sector 16 referido a crudo, petróleo refinado y combustible nuclear. Este vínculo representa un valor que supera

los US\$ 350 millones y podría explicar las exportaciones cuantiosas de petróleo, pero sobre todo de carbón – considerado el quinto mayor exportador y la mayor reserva de Latinoamérica- que Colombia exporta a Perú, uno de sus principales socios en la región y con quien se considera presenta relaciones “perfectamente complementarias” (Acosta, 2015).

También dirigida a Perú, específicamente al sector 15 referido a pulpa de madera, papel e imprentas, Colombia exporta insumos correspondientes al mismo sector 15. Una situación que se explica en el hecho de que Perú ofrece servicios avanzados de papelería, publicidad e imprenta, para lo cual resultan insumos fundamentales los anteriormente mencionados.

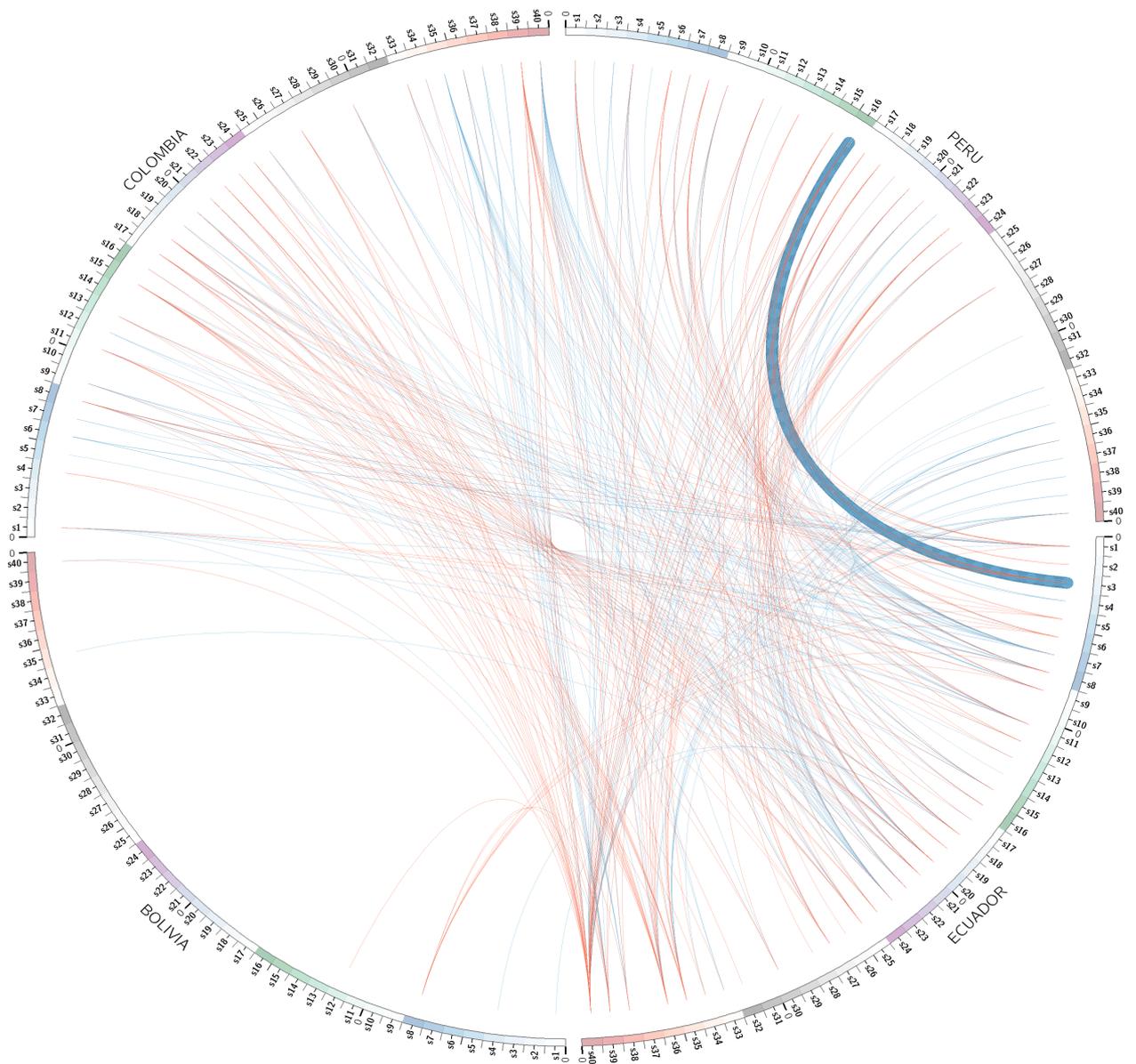
Otro socio importante a quien Colombia le exporta insumos para que este produzca es Ecuador. Las exportaciones colombianas refieren a productos correspondientes al sector 34 (energía y gas) y al sector 30 (vehículos de motor, remolques, semirremolques), las cuales tienen como destino los sectores 27(maquinarias y aparatos eléctricos) y el 30 (vehículos, remolques y semirremolques), respectivamente.

Luego, respecto a encadenamientos hacia atrás, muestra importantes vínculos con los otros tres socios andinos. Así pues, el sector 8 (otros productos alimenticios) colombiano se abastece de insumos bolivianos del mismo sector (S8), que como ya se ha revisado, podrían corresponder a oleaginosas – soja, girasol, palma-; asimismo, los sectores 1 (agricultura y forestal) y 8 (otros productos alimenticios) de Ecuador abastecen al sector 6 (molería, panadería y pasatas) y al sector 8 de Colombia; finalmente, Perú abastece en gran proporción el sector de metales no ferrosos (s23)- el vínculo hacia atrás más importante valorado en US\$ 198 millones-, servicios de finanzas y seguros (s38), y textiles (s11); insumos para ser procesados en los sectores colombianos de metales ferrosos (s23), otros servicios (s40) y confecciones(s12).

### 2.3.2.3. Ecuador

El gráfico siguiente presenta el entramado de encadenamientos para Ecuador.

**Gráfico 37. Ecuador: Encadenamientos hacia adelante (azul) y hacia atrás (rojo), 2011, US\$ millones**



Fuente: Elaboración propia utilizando el software *Circos*. En base a MIP 2011 (CEPAL, 2018)

Se observa, al respecto de los encadenamientos hacia atrás (azul), una alta densidad de vínculos con sus socios; sin embargo, también resulta evidente la concentración en algunos sectores estratégicos. Para empezar, resalta el encadenamiento entre el sector 3 ecuatoriano, que refiere a minería (energía), con el sector 16 peruano correspondiente al corque, petróleo refinado y combustibles nucleares; este representa el grueso de exportaciones de Ecuador a Perú, y en general, el grueso de las exportaciones intra-CAN. Así pues, como ya se ha mencionado, este vínculo tiene un valor de casi US\$2,000 millones.

Resalta también el volumen de exportaciones ecuatorianas del sector de azúcar y productos de confitería (s7) así como el de metales no ferrosos (s23). Ambos sectores muestran una alta presencia en exportaciones a socios andinos. Por ejemplo el (s23) abastece el sector construcción (s35) peruano y colombiano; mientras que el s7 abastece al sector bebidas (s9) colombiano. Adicionalmente, el sector servicios en general – construcción (s35), transporte (s36), servicios a empresas (s39) y otros (40) también abastecen de valor agregado a exportaciones de sus socios Perú y Colombia. No se observan intercambios significativos con Bolivia, salvo uno valorado en US\$ 1 millón y que refiere a las exportaciones ecuatorianas del sector de minerales no metálicos (s21) hacia el sector construcción (s35) boliviano.

Por su parte, los encadenamientos hacia atrás (rojo), se observa una densa configuración de encadenamientos con sus socios Perú y Colombia, de quienes se abastece con insumos para generar productos y servicios finales en una gran gama de sectores, entre los que destacan específicamente, en el ámbito de servicios, el de otros servicios (s40), servicios a empresas (s39), finanzas y seguros (38), transporte (36) y construcción (35); en alimentos y comidas, el sector molinería panadería y pastas (s5), y el de carnes y derivados (s6).

De forma adicional merece la pena resaltar los encadenamientos hacia atrás con Bolivia, que aunque refieren a dos sectores en específico y su valor es poco significativo, conectan verticalmente a estos dos socios andinos. Así pues, el sector confecciones (s12) y el sector de otros productos alimenticios (s8). El primero abastece a Ecuador en el sector de otros servicios (s40), mientras que el segundo abastece a Ecuador a sectores vinculados a alimentos (s5, s6,s8,s9) e incluso a otros servicios s40.

### **3. Aplicaciones MIP para el Perú**

Se comienza por consolidar el marco normativo – institucional para la actuación peruana en materia de IER como herramienta de política exterior. Con ello se busca dar una alcance del panorama que tienen el país para el desarrollo de mecanismos para la profundización y el fomento de la IER, específicamente en el espacio subregional andino. Resaltan, de entre, los muchos elementos que se encuentran adscritos en los instrumentos que se revisan, el enfoque prioritario a la integración con países fronterizos – la llamada “vecindad”-, el compromiso con el desarrollo e integración fronteriza, y el bienestar y prosperidad de la población como fin último de la política exterior peruana.

#### **3.1. La IER como herramienta de política exterior en el Perú**

Se revisarán los instrumentos de gestión más relevantes para la política exterior peruana, desde la norma fundamental de la política, entiéndase, la Constitución Política de la República del Perú (en adelante la Constitución), hasta el Plan Estratégico Sectorial Multianual (PESEM) del Sector Relaciones Exteriores.

El Artículo 44°, Párrafo 2º de la Constitución cita lo siguiente:

“(…)Asimismo, es deber del Estado establecer y ejecutar la política de fronteras y promover la integración, particularmente latinoamericana, así como el desarrollo y la cohesión de las zonas fronterizas, en concordancia con la política exterior.”<sup>83</sup>

Se observa el claro mandato que se le otorga, en el marco de la política exterior, a la promoción de la integración, específicamente en la región latinoamericana. Asimismo, se observa la prioridad al fomento de mecanismos de desarrollo de las zonas fronterizas, entendiéndose con países vecinos.

Segundo, la revisión del Acuerdo Nacional, documento prospectivo de visión a futuro del Perú, permite identificar en la sexta Política de Estado una alusión explícita a la importancia de la integración multidimensional a todo nivel territorial, y específicamente al fomento de vínculo “armónico” con países vecinos “(…) que permitan condiciones más equitativas y recíprocas de participación en el proceso de globalización” (Acuerdo Nacional, 2002); así como el compromiso de trabajar, específicamente, en pro “[d]el desarrollo sostenible de las regiones fronterizas del país y su integración con espacios similares de los países vecinos.” (Acuerdo Nacional, 2002)

Seguido, el Plan Bicentenario, documento elaborado por CEPLAN con miras a orientar la planificación a nivel sectorial e institucional de cara al 2021, establece para el Eje 3 “Gobernabilidad y Estado” y dentro de este, para el sub-eje 3.3 “Relaciones Exteriores”, establece como lineamiento de política:

“Promover los objetivos de unidad e integración en América Latina y particularmente los procesos de integración andina y sudamericana y diseñar y ejecutar en forma concertada una política de desarrollo e integración fronteriza y de interconexión física sudamericana” (CEPLAN, 2011, págs. 123-124).

---

<sup>83</sup> Artículo 44. Párrafo 2º del Capítulo I del Título II de la Constitución Política de la República del Perú. En <http://www4.congreso.gob.pe/ntley/Imagenes/Constitu/Cons1993.pdf>

Es remarcable el énfasis con que este instrumento de política entiende el rol utilitario de la política exterior en garantizar el cumplimiento del logro de objetivos de desarrollo económico nacional así como la misma erradicación de la pobreza, la exclusión y desigualdad social. En cumplimiento de este rol, el establecimiento de los lineamientos de política otorgan especial relevancia a las relaciones de “asociación preferencial y estratégica” e integración fronteriza con los países vecinos, sustentado en elementos territoriales e históricos.

Finalmente, el análisis del PESEM del Sector Relaciones Exteriores constituye la fuente más relevante a efectos de la presente investigación, pues esta constituye la herramienta de acción que el sector tiene para desplegar acciones vinculadas al objeto de estudio de esta investigación y la utilización de los resultados que de esta se obtengan. Se analizará este instrumento en cuatro niveles: identificación de tendencias, determinación de variables estratégicas, el escenario apuesta y las objetivos específicos.

Respecto a la identificación de tendencias, se muestran a continuación las dos tendencias relevantes al respecto de la presente investigación:

11	Fortalecimiento progresivo de la Alianza del Pacífico como mecanismo de integración regional
12	Consolidación de la Cuenca del Pacífico como el principal eje de la economía mundial
13	Disminución de la importancia de la proyección política externa de la CAN y fortalecimiento de la integración comercial subregional andina

Se observa la identificación de oportunidades para la IER en tanto la Cuenca del Pacífico ahora constituye el foco económico más dinámico en el mundo y el Perú, al ser parte de este espacio podría verse beneficiado por la inserción de sus unidades económicas a las CGV consolidadas. Luego, El fortalecimiento de la AP como mecanismo de integración regional genera también una oportunidad toda vez que se hace factible la búsqueda de

complementariedades y elementos de convergencia con otros bloques de los que el Perú también hace parte. Finalmente, pese al debilitamiento de la proyección externa de la CAN, se rescata el fortalecimiento de la integración subregional andina, con lo cual, se demuestra la relevancia que tiene la CAN para el fomento de vínculos estratégicos con países vecinos.

Ahora, en cuanto a la determinación de variables estratégicas en el PESEM, las siguientes resultan de especial interés (MRE, 2015):

**Tabla 21. Variables estratégicas identificadas en el PESEM 20015-2021**

	Variable estratégica	Indicador
V13	Gestión de política exterior en el marco de los procesos de integración política y económica regional y subregional, así como el desarrollo de nuevos procesos de integración de acuerdo a los intereses del Perú.	Ratio entre el índice de desarrollo humano de los distritos fronterizos del Perú respecto al IDH de los espacios equivalentes de los países limítrofes
V7	El desarrollo fronterizo comprende el conjunto de acciones y estrategias en materia económica y social orientadas a la incorporación de los espacios de frontera al patrimonio activo del país, para fortalecer su desarrollo sostenible. La integración fronteriza se define como las acciones convenidas por el Perú y un Estado limítrofe en sus territorios fronterizos colindantes, para propiciar su desarrollo en base al aprovechamiento conjunto o complementario de sus potencialidades, recursos, características y necesidades comunes, en el marco de costos y beneficios compartidos	N° de propuestas presentadas/adoptadas en el marco de los procesos de integración

Fuente: Elaboración propia. En base a (MRE, 2015)

La V13 refiere al rol del MRE en la gestión de los procesos de integración como uno de los ámbitos de política exterior, la cual se entiende como el complejo proceso de planificar, ejecutar y controlar la representación del Perú en dichos ámbitos. Mientras que la V7 refiere a los mecanismos de desarrollo e integración fronterizo, mediante los cuales el Perú, en acuerdo con el país vecino pueden convenir acciones para lograr el desarrollo de las zonas de integración en base a sus potencialidades, recursos y necesidades.

Tercero, el planteamiento del escenario apuesta resulta un aspecto fundamental toda vez que recoge la visión a futuro que se espera lograr para el Perú. De esta visión dependerán los objetivos, estrategias y acciones a llevar a cabo por el sector. En tal sentido, los extractos del escenario apuesta que resultan relevantes para efectos de esta investigación se citan a continuación:

“ (...) Se ha priorizado [...] la integración activa a las cadenas de valor a nivel regional y global; y la necesidad de fortalecer el desarrollo empresarial, especialmente de las pequeñas y micro empresas.” (MRE, 2015, pág. 22)

“ (...) El sector ha consolidado su rol rector en la ejecución de la Estrategia Nacional de Desarrollo e Integración Fronteriza. Ha puesto en funcionamiento los centros nacionales y/o binacionales de atención fronteriza en las cinco fronteras del país y busca posicionar al país como el eje articulador de América del Sur.” (MRE, 2015, pág. 23)

En respuesta al escenario apuesta planteado, el sector contempla plantear los siguientes lineamientos estratégicos

**Tabla 22. Objetivos y acciones estratégicas planteadas en el PESEM 2015-2021**

OBJETIVO ESTRATÉGICO	ACCIÓN ESTRATÉGICA DE INTERÉS	ÓRGANO RESPONSABLE
OE 1 Posicionar al Perú a nivel regional y global, como potencia regional emergente en los ámbitos bilateral y multilateral	Coadyuvar al desarrollo sostenible de las poblaciones de frontera a través de su participación equitativa en los procesos de integración con los países fronterizos.	DGA
OE 2. Contribuir al fortalecimiento de la competitividad e imagen del país en el exterior a través de la promoción económica y cultural, y de la protección del patrimonio cultural.	Promover la integración estratégica de las empresas peruanas en las cadenas regionales y globales de valor, a través de procesos tecnológicos, en particular, con empresas de la Alianza de la Pacifico y de otros países de la región	DPE
	Participar en los procesos de negociación de acuerdos comerciales.	DAE-DPE
	Articular las actividades de promoción del comercio, las inversiones, la gastronomía, las industrias culturales y el turismo en el exterior, a través de mecanismos público-privados con especial énfasis en las MYPES y PYMES.	DPE

La tabla anterior muestra las acciones estratégicas propuestas por el sector y que resultan de interés a efectos de esta investigación. En el marco del OE1, la acción estratégica planteada refiere a la promoción de mecanismos de desarrollo e integración fronteriza en consenso con el país vecino. Ello denota, que en el fomento del proceso de IER, se le otorga especial énfasis al desarrollo de poblaciones fronterizas. Luego, en el marco del OE2, las acciones planteadas tienen un sesgo hacia el impulso del crecimiento, desarrollo y competitividad de las MYPES. En efecto se reconoce el rol fundamental de las mismas al constituir los principales participantes en las CGV – y muy en específico, las cadenas regionales de valor- , cuya inserción es solo posible con facilidades y oportunidades propias de un entorno comercial y de negocios.

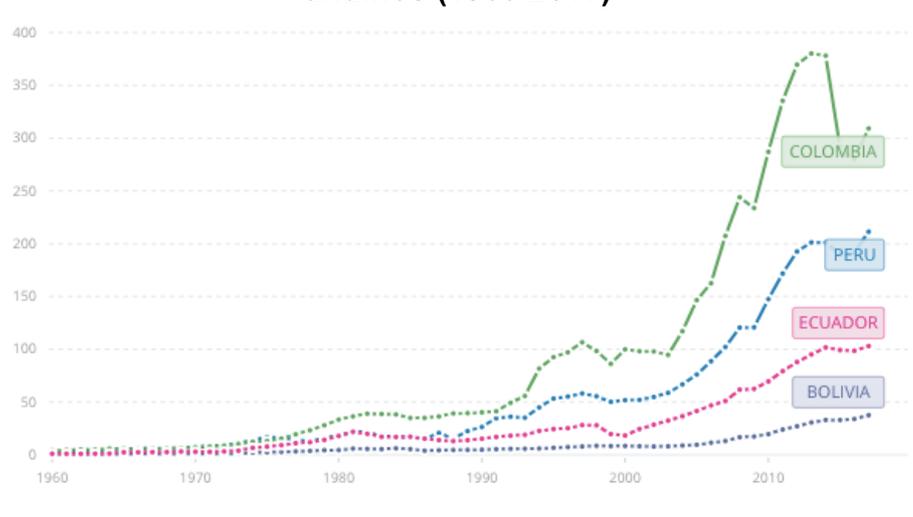
El desempeño que ha mostrado el país en el cumplimiento de las acciones estratégicas propuestas para el cumplimiento de sus objetivos se ha materializado en diferentes ámbitos. Así, ha sentado bases para la consolidación de espacios de integración política y económica de alta relevancia internacional tales como la Alianza del Pacífico y el Grupo de Lima, ha tenido un buen desempeño en foros económicos multilaterales como la APEC y ha buscado su ingreso a otros como la OCDE, ha logrado una participación protagónica en arenas internacionales y regionales como la ONU y la OEA. Finalmente en el ámbito de interés de esta investigación, actualmente el Perú ostenta la presidencia de la CAN para el período 2018-2019, en tal atribución, buscó la aprobación del Plan de Trabajo propuesto – analizado en el Acápite 1.1.2 del Capítulo III-, el cual refleja claramente un alineamiento con sus intereses.

### **3.2. Principales indicadores de desempeño económico comercial**

Con un PBI valorizado en US\$ 211,389 millones, es la segunda economía el grupo andino, mostrando un crecimiento sostenido durante casi una década,

solo interrumpido por la crisis económica del 2015, ante lo cual el país ha mostrado una rápida recuperación.

**Gráfico 38. PERÚ: Evolución del PBI en comparación con los países andinos (1960-2017)**

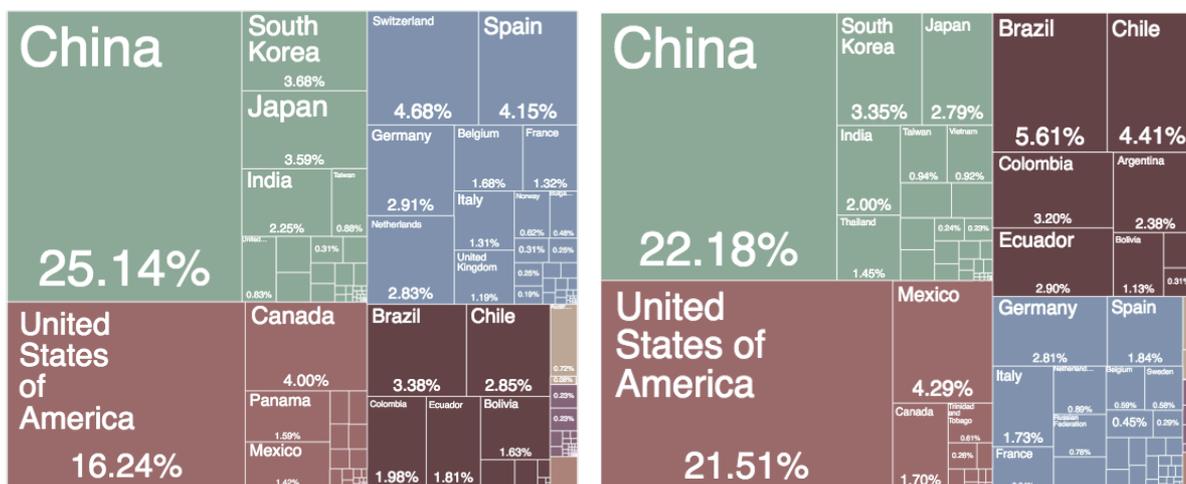


Fuente: Elaboración propia. En World Bank Database

El crecimiento económico que ha mostrado el país en los últimos años se ha visto reflejado en su nivel de avance en el comercio internacional. Así, con una balanza comercial positiva que alcanza aproximadamente los US\$ 5,000 millones y que es reflejo de su desempeño.

A continuación se muestra el perfil exportador e importador del Perú según destino y origen.

**Gráfico 39. PERÚ: Destino de exportaciones (izq) y origen de importaciones (der), 2016**



Fuente: Elaboración propia. En (Harvard Center for International Development, 2018)

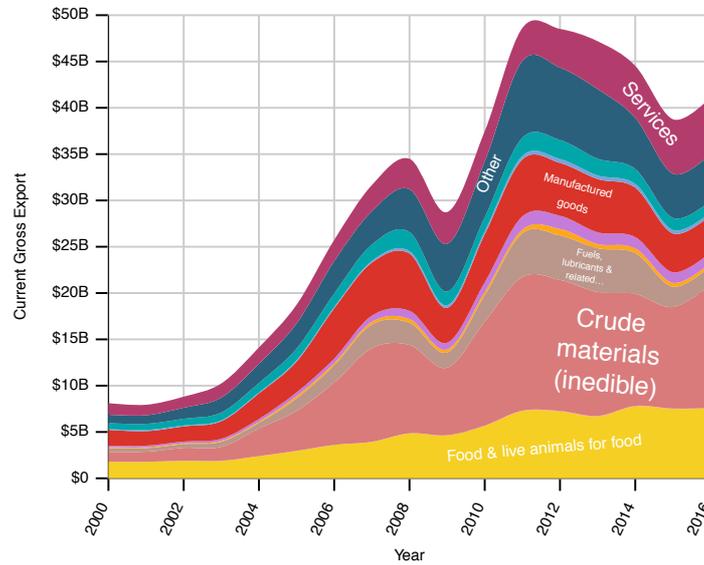
Se observa la presencia significativa de la región como destino y origen de exportaciones e importaciones peruanas respectivamente, específicamente de Brasil, Chile, Colombia, Ecuador y Bolivia. Asimismo se denota un ligero incremento de presencia de la región como origen de importaciones más que como destino de exportaciones.

Finalmente, en cuanto a los productos y servicios comercializados, las importaciones se caracterizan por tener una amplia participación de servicios como tecnología de información y comunicaciones, transporte, viajes y turismo, y seguros y finanzas; asimismo, resaltan productos como vehículos motorizados, vehículos de carga, electrodomésticos, aceites de petróleo, crudo de petróleo; y alimentos como aceite de soya, maíz, entre otros.





**Gráfico 42. PERÚ: Composición de exportaciones por producto/servicio**

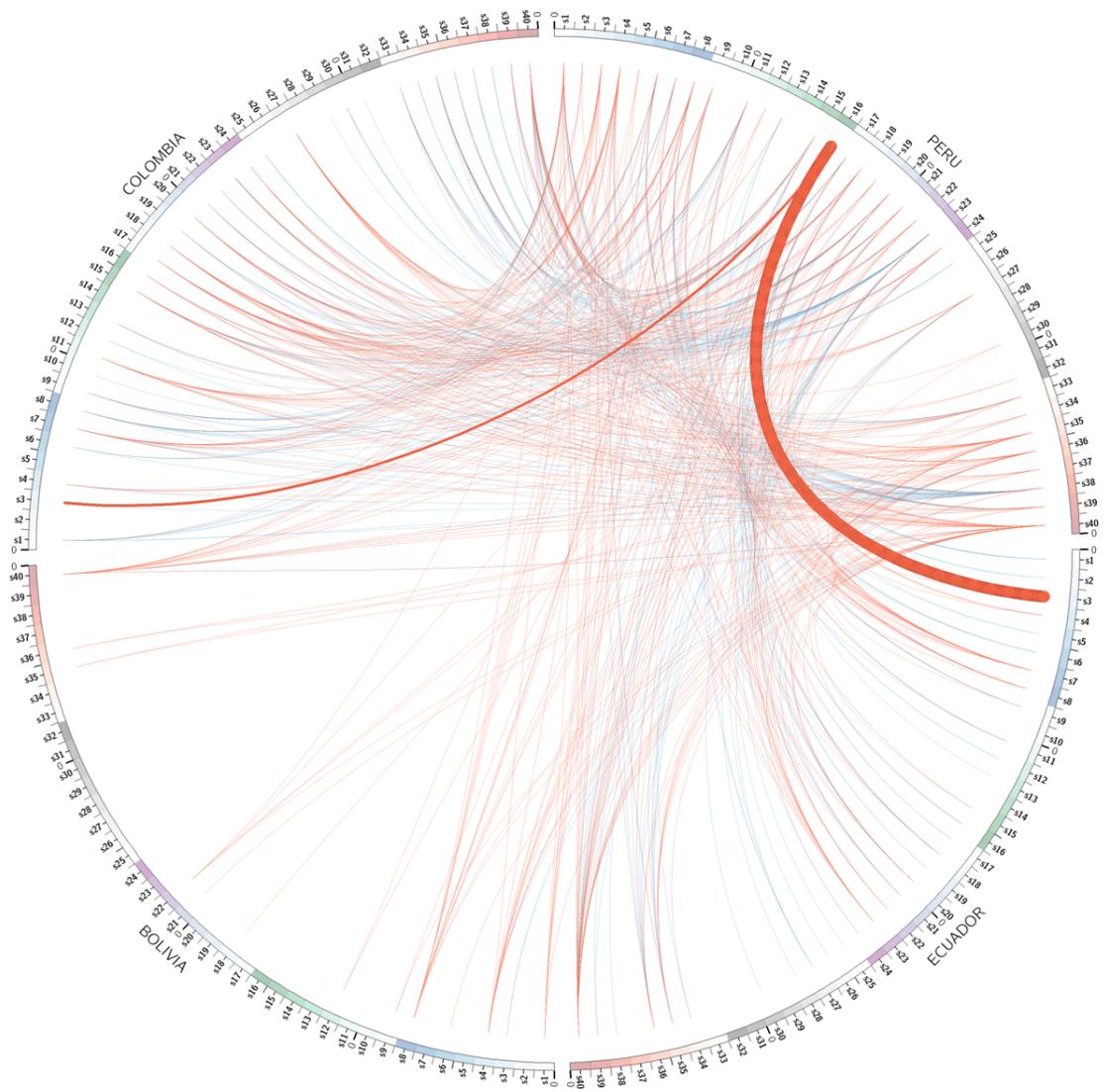


Fuente: Elaboración propia. En (Harvard Center for International Development, 2018)

### 3.3. Resultados para el Perú en base a la MIP Andina 2011

#### 3.3.1. Encadenamientos productivos y participación en CVG

**Gráfico 43. PERÚ: Encadenamientos hacia adelante (azul) y hacia atrás (rojo), 2011, US\$ millones**



Fuente: Elaboración propia utilizando el software *Circos*. En base a MIP 2011 (CEPAL, 2018)

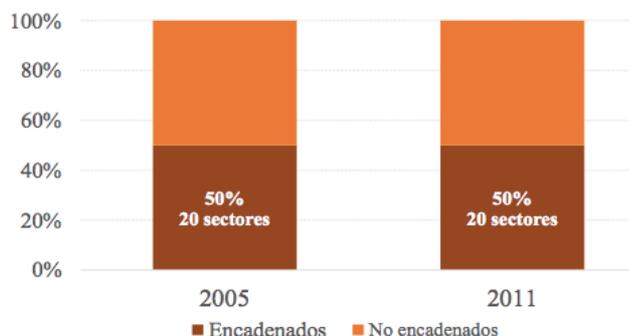
Se observa, al respecto de los encadenamientos hacia atrás adelante una alta densidad de vínculos con la vecina Colombia, a quien abastece con

exportaciones dirigidas a ser utilizadas en prácticamente todos los sectores identificados, y una también significativa pero ligeramente menor densidad con Ecuador. Los sectores que proveen de mayor volumen de exportaciones refieren al s38 vinculado a servicios de finanzas y seguros, el s23 de metales no ferrosos, y el s11 referido a textiles. No se observan vínculos hacia atrás con Bolivia.

Luego, respecto a encadenamiento hacia delante (rojo), dos vínculos llaman la atención. Tanto el sector minero energético (s3) de Colombia y de Ecuador – en mayor cuantía- abastecen al sector de petróleo refinado y combustible (s16) nuclear en Perú. De la misma forma que en el encadenamiento hacia delante, la participación de Colombia es altamente significativa y se establecen vínculos a nivel de casi todos los sectores identificados. Por su parte, Ecuador abastece a Perú en productos que provienen principalmente de los sectores de productos alimenticios (S8) y de azúcar y productos de confitería (s7), de metales no ferrosos (s23) y de servicios de construcción (s35) y transporte (s36). Finalmente, Bolivia aparece como proveedor en sectores muy específicos como el de minería (no energía) (s4), el de productos alimenticios (s8), el de hierro y acero (s22) y el de servicios de construcción (s35) y transporte (s36)

Para complementar el análisis, CEPAL reporta que en Perú para el 2011, el 50% de los sectores identificados se encuentran encadenados hacia delante. Dicho porcentaje refiere a sectores vinculados con la agricultura, caza, minería, minerales no metálicos, químico y servicios empresariales; los cuales en suma representan el 27% del PBI. Si bien representa un porcentaje significativo del PBI, llama la atención el hecho de que el valor es el mismo que en el año 2005, lo cual implica que no se ha avanzado en el proceso de encadenamientos hacia delante de nuevos sectores.

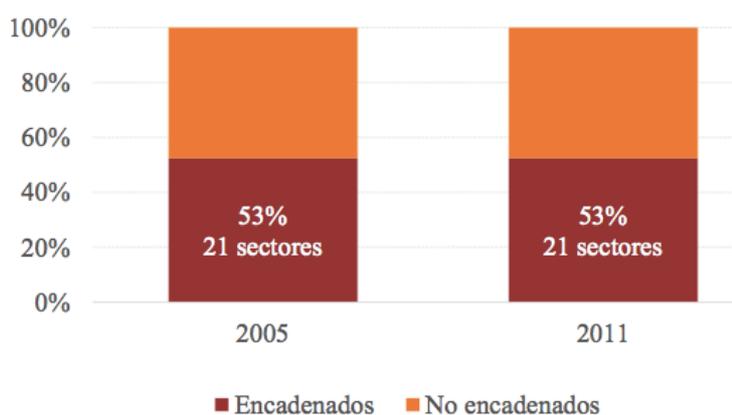
**Gráfico 44. PERÚ. Análisis de encadenamientos hacia delante (número de sectores), 2005-2011**



Fuente. (Durán, 2018). En base a MIP 2011

Asimismo, respecto a los encadenamientos hacia atrás, se reporta al 2011, un 53% de sectores encadenados, los cuales refieren básicamente a agroindustria, confecciones, madera, máquinas, electricidad y gas, y construcción. Llama la atención el hecho de que el valor es el mismo que en el año 2005, lo cual implica que no se ha avanzado en el proceso de encadenamientos hacia atrás de nuevos sectores.

**Gráfico 45. PERÚ. Análisis de encadenamientos hacia atrás (número de sectores), 2005-2011**

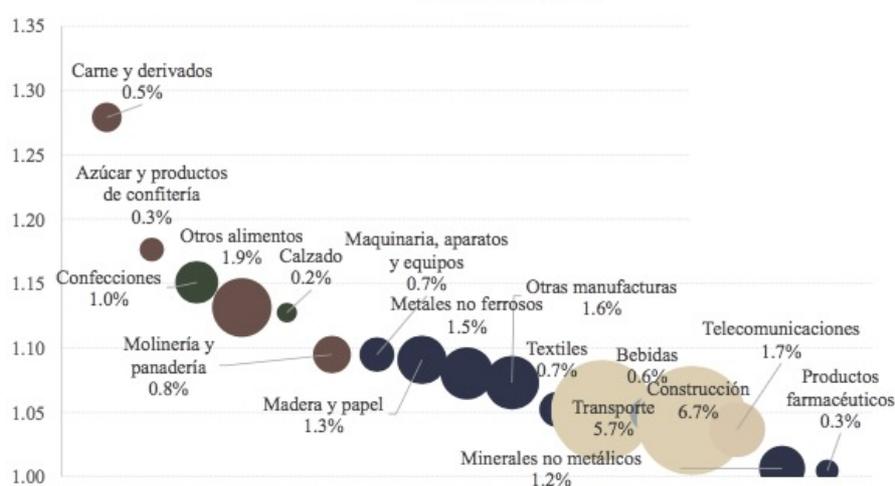


Fuente. (Durán, 2018). En base a MIP 2011

En adición, la CEPAL provee también un marco de análisis que permite identificar, a partir de los encadenamientos productivos, los sectores

impulsores del PBI nacional al año 2011. Así pues, se observa que para este año, los sectores mayormente impulsados fueron: agricultura, caza y pesca, finanzas, telecomunicaciones, transportes y otros servicios. El peso que estos sectores representan en el PBI aumento a 28%, lo cual significa un incremento del 1.6% respecto al año 2005.

**Gráfico 46. PERÚ: Principales setores impulsores, 2011**

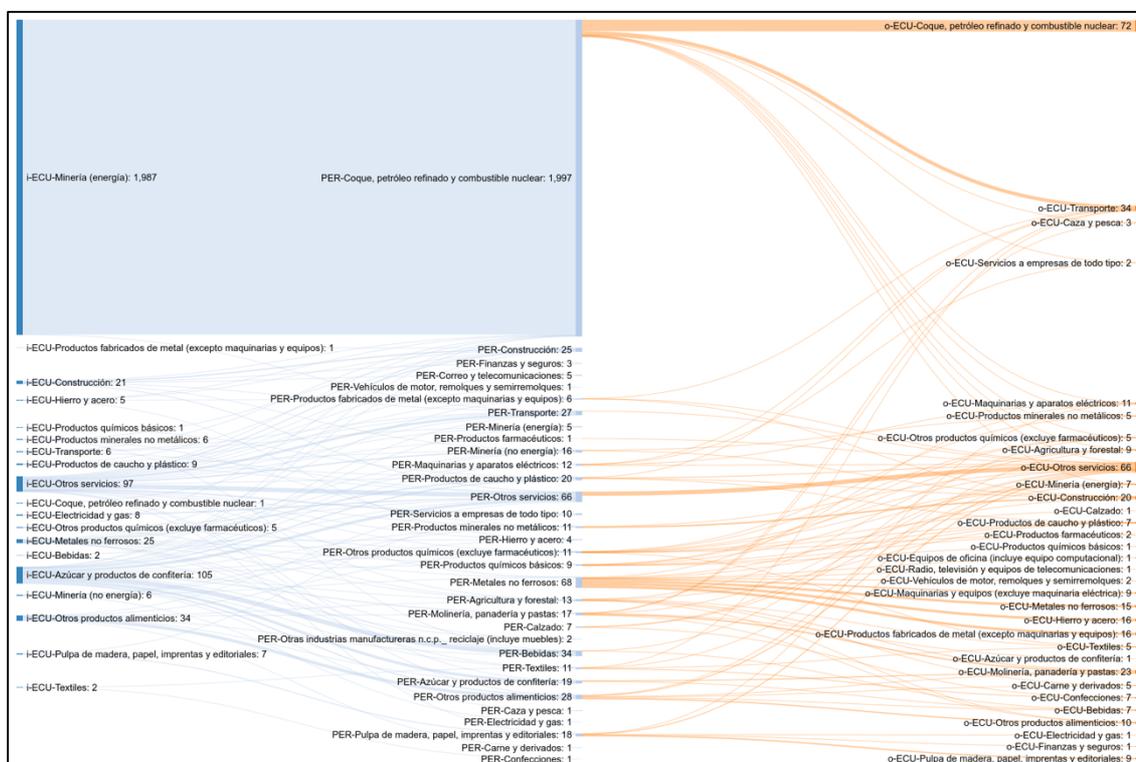


Fuente: CEPAL, estimaciones sobre la base de la MIP del Perú, 2011

Fuente. (Durán, 2018). En base a MIP 2011

A continuación se exploran relaciones triangulares de encadenamientos con cada país. Los gráficos permiten apreciar al Perú en el centro, sus proveedores – encadenamientos hacia atrás- ubicados al lado izquierdo y sus destinos de exportación – encadenamientos hacia delante- a la derecha. En el primer caso, el gráfico a continuación explora a relación triangular con Ecuador.

## Gráfico 47. PERÚ: Encadenamientos de ida y vuelta con Ecuador



Fuente: Elaboración propia utilizando el software Sankey. En base a MIP 2011 (CEPAL, 2018)

Se observan cadenas de valor en las siguientes industrias:

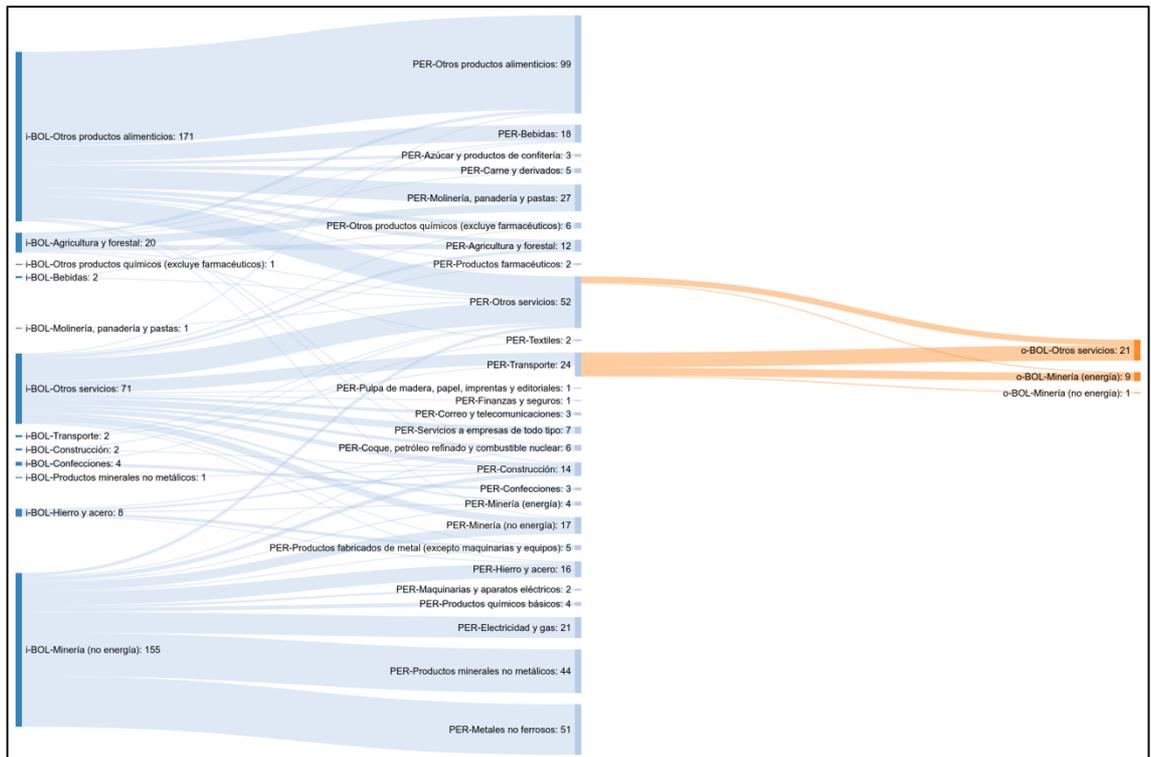
**Tabla 23. Cadenas de valor a partir de encadenamientos Perú-Ecuador**

Producto/servicio	Descripción de encadenamiento
Petróleo	Ecuador exporta petróleo crudo a Perú, Perú lo procesa y genera petróleo refinado o croque, para luego exportarlo a Ecuador, en donde será utilizado en los sectores también de refinamiento y producción de combustibles, en el de transporte, en el de caza y pesca, y en el de servicios a empresas.
Azúcar y confitería	Ecuador exporta productos básicos de azúcar con destino a sectores peruanos de bebida, de molinería, de agricultura, e incluso al de azúcar y confitería, para que luego de procesarlos Perú exporte nuevamente a los sectores ecuatorianos de otros productos alimenticios, productos farmacéuticos, e incluso al de bebidas.
Servicios	Se observa una importante interacción en materia de servicios (otros servicios).
Papel	Se denota una interesante interacción en la que Ecuador provee al Perú de pulpa de papel, Perú utiliza este insumo para la industria de la papelería y la imprenta; y finalmente exporta productos finales para ser utilizados en industrias ecuatorianas de servicios.

Fuente. Elaboración propia

Seguido, el gráfico a continuación muestra las relaciones triangulares con Bolivia.

**Gráfico 48. PERÚ: Encadenamientos de ida y vuelta con Bolivia**



Fuente: Elaboración propia utilizando el software *Sankey*. En base a MIP 2011 (CEPAL, 2018)

Resulta remarcable el hecho de que los encadenamientos hacia delante con Bolivia son casi nulos y se limitan a dos sectores: transporte y otros servicios.

A continuación se describen la única cadena de valor que involucra relaciones triangulares entre Perú y Bolivia:

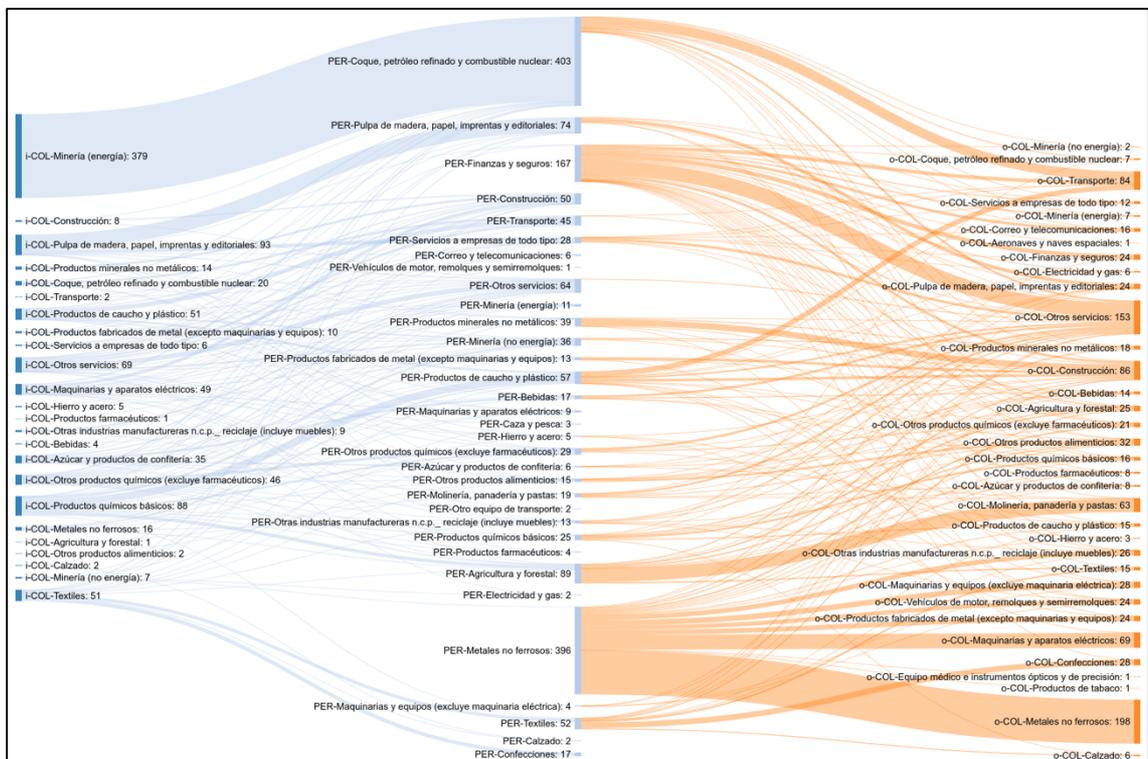
**Tabla 24. Cadenas de valor a partir de encadenamientos Perú-Bolivia**

Producto/servicio	Descripción de encadenamiento
Servicios	Bolivia provee productos alimenticios, otros servicios e incluso productos minero no energéticos para ser utilizados en el sector peruano de otros servicios. Perú a su vez provee a Bolivia servicios que serán utilizados en los sectores bolivianos de servicios y de minería (energía).

Asimismo, Bolivia provee de otros servicios al sector de transportes peruano, y desde este a su vez se exporta el servicio de transportes que será utilizado en el sector boliviano de otros servicios e incluso en el sector de minería (energía).

Finalmente, el gráfico a continuación muestra las relaciones triangulares con Colombia:

**Gráfico 49. PERÚ: Encadenamientos de ida y vuelta con Colombia**



Fuente: Elaboración propia utilizando el software Sankey. En base a MIP 2011 (CEPAL, 2018)

Las relaciones con Colombia son altamente densas y particularmente homogéneas. Se observan interacciones en casi todos los sectores identificados dando cuenta de un alto nivel de complementariedad. A continuación se describen las principales cadenas de valor que involucran relaciones triangulares entre Perú y Bolivia.

**Tabla 25. Cadenas de valor a partir de encadenamientos Perú-Colombia**

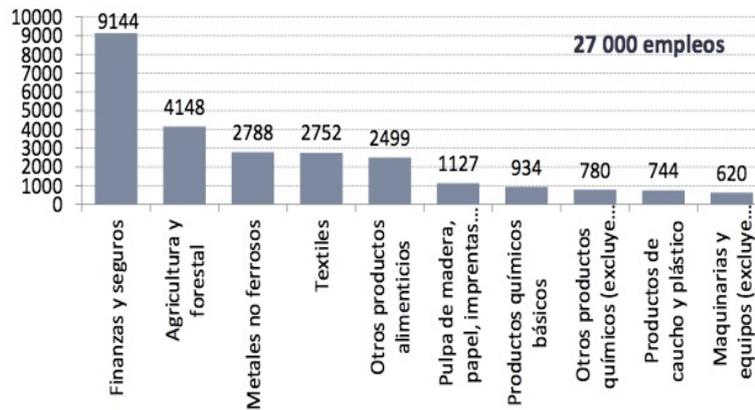
Producto/servicio	Descripción de encadenamiento
Combustible	Colombia provee de productos minero energéticos, particularmente carbón, a Perú, que procesa el insumo en la industria de combustibles nucleares y refinamiento de petróleo. Perú, a su vez exporta el producto final de este sector hacia el sector colombiano de transportes
Papel	Colombia exporta a Perú pulpa de madera, la cual será procesada en la industria peruana de papelería e imprenta. Finalmente, Perú exportará el producto final a sectores colombianos como el de transporte o servicios.
Productos de caucho	Colombia provee de caucho al sector de construcción y transporte peruanos. Perú a su vez provee de servicios de transporte al sector de transporte colombiano.
Productos químicos básicos	Colombia provee de insumos químicos para la industria del caucho y derivados en el Perú. Perú a su vez exporta viene finales de este sector para el sector de transportes colombiano
Textiles	Colombia exporta insumos textiles para las industrias peruanas de calzado, textiles y confecciones. De la industria textil peruana se proveen bienes intermedios para el sector confecciones colombiano.

### 3.3.2. Generación de empleo

La MIP Andina 2011 permite extraer datos en referencia a la generación de empleo directo e indirecto a partir de los encadenamientos hacia atrás o hacia adelante, respectivamente, del Perú con sus socios andinos.

Así pues, si se explora la relación con mayor cantidad de encadenamientos – que es la de Perú con Colombia- se observa que las exportaciones de Perú a Colombia generan empleos en diversos sectores del Perú, específicamente, un total de 27 000 empleos en sectores como finanzas y seguros, agricultura y forestal, metales ferrosos, textiles y productos alimenticios, entre otros, tal como se muestra en el gráfico a continuación.

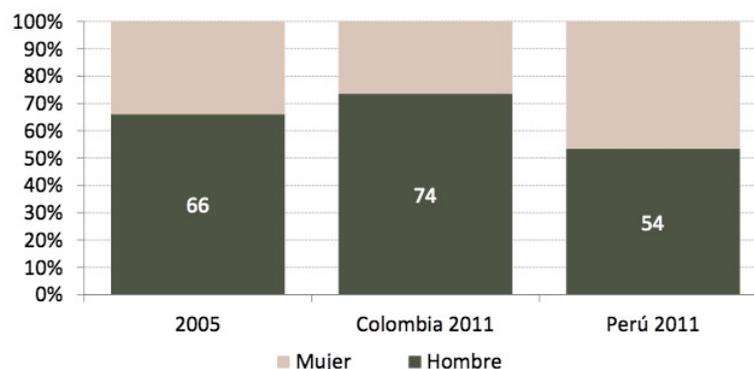
**Gráfico 50. PERÚ: Número de empleos generados en diversos sectores del Perú asociado a sus exportaciones con destino a Colombia**



Fuente. (Durán, 2018). En base a MIP 2011

Otro posible análisis vinculado a la generación de empleo que resulta de MIP Andina 2011, es la estimación del empleo asociado a las exportaciones de Perú por sexo. Así pues, se observa que para Perú en el 2011, el 54% del empleo asociado a las exportaciones se compone por hombres, mientras que el 46% por mujeres. En comparación con Colombia, Perú muestra una situación más equitativa, pese al ligero sesgo que beneficia a la población masculina.

**Gráfico 51. PERÚ: Participación en el total del empleo asociado a exportaciones por sexo**



Fuente : CEPAL en base a la Matriz Insumo-Producto de América del Sur, 2005, MIP Andina, información de empleo , y encuestas de hogares para 2005 y 2011, respectivamente.

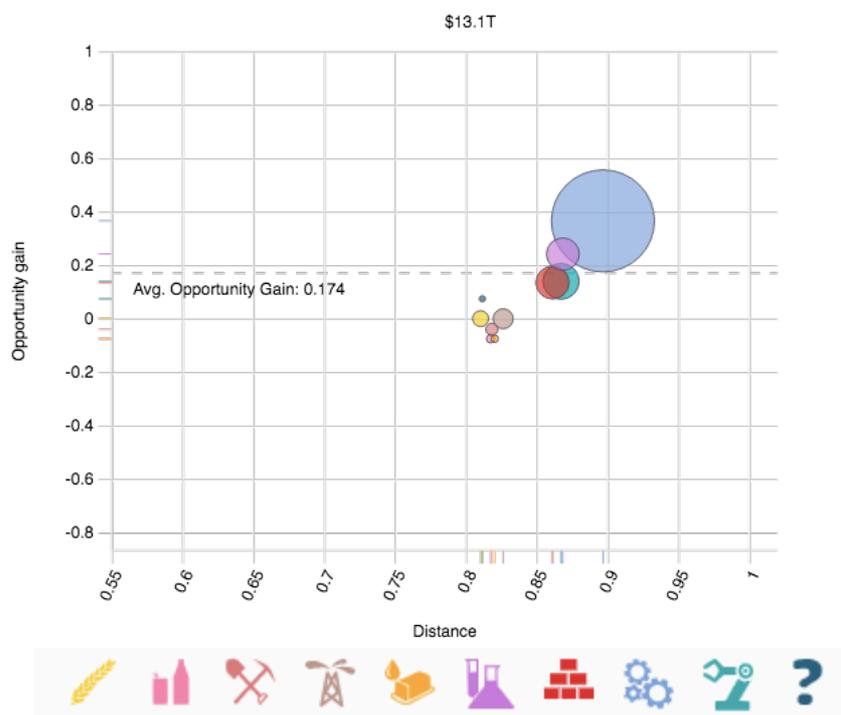
Fuente. (Durán, 2018). En base a MIP 2011

Asimismo, se registra un 73% de mano de obra calificada, lo cual explica que las exportaciones de Perú a Colombia generan principalmente empleo calificado, sustentado en el hecho de que la mayor cantidad de exportaciones a Colombia son manufacturas.

### 3.3.3. Oportunidades para la diversificación

Se identifican posibilidades de diversificación en los sectores de maquinaria y transporte, y de productos químicos y relacionados. Ambos sectores muestran una oportunidad de ganancia significativa (3.9 y 2.4 respectivamente), lo cual implica que ambos sectores se encuentran “cerca” a los productos ya existentes, con lo cual su desarrollo no representa mucho esfuerzo adicional; y adicionalmente implica que ofrece mayor complejidad que el promedio de productos, lo cual significaría un crecimiento económico más rápido.

**Gráfico 52. PERÚ: Oportunidades para la diversificación de exportaciones**



Fuente: Elaboración propia. En (Harvard Center for International Development, 2018)

### **3.4. Recomendaciones de política**

En base al análisis generado a partir de la MIP Andina 2011 y a la presente investigación, se procede a recomendar ciertos lineamientos de acción, los cuales se abordarán en profundidad en el Caso Práctico que se adjunta. Las recomendaciones se presentan a tres niveles: a nivel de la CAN, a nivel nacional (Perú) y a nivel empresas (específicamente MIPYMES).

#### **3.4.1. A nivel CAN**

A nivel de bloque, se prescriben las siguientes recomendaciones preliminares:

Primero, se sugiere fortalecer el enfoque en encadenamientos productivos que ya se ha venido posicionando en la organización, tras haber demostrado su valía en términos de identificación, análisis y, posterior toma de decisiones al respecto del fomento de CGV a nivel de la subregión, en aprovechamiento de las ya demostradas complementariedades entre los perfiles productivos de los países andinos. Se ha demostrado también la potencialidad y alto nivel de conveniencia del mercado andino para la germinación de encadenamientos, la generación de empleo y la agregación de valor a productos que pueden comerciarse en ese espacio.

Entonces, sobre la base de lo sustentado en los planes de trabajo tanto de la SG para el año 2018 como de la Presidencia Pro Témpore 2018-2019, se recomienda asegurar el cumplimiento del objetivo vinculado al desarrollo de encadenamientos productivos, como eje que ha demostrado poder converger modelos de política y desarrollo con diferentes enfoques. De este modo, si bien se reconoce que los avances para lograr una integración de facto son necesarios, se destaca la importancia del desarrollo de herramientas y su aprovechamiento para la toma de decisiones.

Segundo, se recomienda, sobre la base del análisis de la MIP Andina 2011, y tras la identificación de los sectores encadenados, desplegar una estrategia doble. De un lado, procesar la información extraíble de la herramienta para la formulación de políticas públicas a recomendar a cada uno de los países miembros. De otro lado, utilizar la información para la generación de un programa de apoyo a MIPYMES, a cargo del CAMIPYME en complementariedad con el CAAPE, que enfoque su objetivo en identificar y desarrollar nuevos encadenamientos, fortalecer los existentes e identificar necesidades y posibles complementariedades sectoriales; ello sobre la base del criterio de apoyar el desarrollo de sectores con bajo nivel de industrialización.

El programa de apoyo debiera seguir la siguiente lógica:

**Figura 10. Proceso de implementación de programa de apoyo a MIPYME**



Fuente: Elaboración propia

Asimismo, debiera considerar los siguientes aspectos:

**Tabla 26. Recomendaciones para programas de fomento de encadenamientos productivos**

ASPECTO	RECOMENDACIÓN
Intervenciones complementarias	Los programas de apoyo que se basan exclusivamente en servicios de emparejamiento parecen haber tenido efectos más limitados en la promoción de encadenamientos entre grandes empresas y proveedores locales que los programas que además brindan un apoyo complementario a los proveedores. Los programas basados en agrupar servicios de emparejamiento con alguna modalidad de capacitación parecen haber sido generalmente más efectivos.

ASPECTO	RECOMENDACIÓN
Criterios de selección de proveedores	Programas de encadenamientos exitosos se fundamentan en criterios de selección basados en el mérito apoyados en criterios adicionales diseñados por el gobierno y por las multinacionales. Las multinacionales podrían participar en las primeras etapas del proceso.
Diagnóstico a proveedores	Los programas de apoyo debería basarse en un diagnóstico objetivo del proveedor, de modo que se puedan identificar sus aspectos por deben mejorarse,
Piloto y evalauciones	Es recomendable realizar un piloto para ajustar objetivos, estrategias y planes de acción. Así también, una vez iniciado el programa, deberían realizarse evaluaciones periódicas para proporcionar realimentación para la elaboración de políticas públicas.
Coordinación con actores vinculados	El programa de apoyo debiera diseñarse y ejecutarse en coordinación con actores vinclados. El el acceso a las a las CGV podría verse obstaculizado por múltiples fallas de mercado que podrían obstaculizar el resultado óptimo (Blyde, Pietrobelli y Volpe, 2014) por lo cual la intervención debiera ser coordinada. Las diferencias de enfoques de los diferentes actores pueden salvarse a partir de la alternativas como la fusion de entidades de promoción de exportaciones e inversiones, la participación cruzada de funcionarios y/o la creación de organism encargado.

Fuente: Elaboración propia. En base a (Blyde, 2014)

Tercero, la intervención de la CAN, a través de los comités responsables, debiera estar orientada al despliegue de mecanismos como el intercambio de experiencias, encuentros empresariales, encuestas a MIPYMES, desarrollo y transferencia tecnológica, capacitación de expertos a través de convenios, asistencia técnica, estudios técnico-económicos para facilitar la toma de decisiones; y la activación de mecanismos normativos existentes, tales como la Decisión 292 de empresas multinacionales<sup>84</sup>. Asimismo, se sugiere la utilización de Perú y Colombia como plataformas para el desarrollo de encadenamientos con sectores de Ecuador y Bolivia, su alta densidad de relaciones y su nivel de deslocalización de la producción, los hace propicios para el fomento de vínculos.

<sup>84</sup> La Decisión 292 podría representar una amplia gama oportunidades para crear encadenamientos productivos en materia de compras públicas

Cuarto, fomentar la vinculación de actores involucrados en el cumplimiento del objetivo, actores que apoyen a los distintos ámbitos de ejecución; por ejemplo respecto al financiamiento (CAF, BID, Banco Mundial, NESST, inversores ángeles o mecanismos de crowdfunding), respecto a la asistencia técnica (oferta de cooperación internacional de tipo Norte-Sur, Sur-Sur o triabgular, agencias especializadas en la industria), y estudios técnico-económicos (Think-Tanks como FLACSO, REDALYC, Observatorios industriales, SELA, entre otros).

#### **3.4.2. A nivel nacional (Perú)**

Se parte de la base de que es el MRE ostenta, a manera de implementación de política exterior, tanto el fomento de la integración especialmente en la llamada vecindad como el compromiso con la integración fronteriza y el desarrollo de los espacios denominados zonas de integración fronteriza (ZIF), se plantean las siguientes recomendaciones:

Primero, reforzar, en el marco de la Presidencia Pro Témpore, la continuidad de la integración económica del esquema, considerando las necesidades de todos los países miembros y dándole un impulso a la organización basada en aspectos técnico-económicos (encadenamientos productivos a partir de la MIP), que se alejen de posibles divergencias políticas. Asimismo, ante la fuerte tendencia hacia la deslocalización de la producción y la necesidad de inserción a las CVG, se recomienda no solo demandar la integración intra-CAN sino también esfuerzos hacia la integración latinoamericana, mediante la convergencia de bloques. Perú puede aprovechar su membresía en la AP para buscar armonizar ambos marcos normativos y de acción con miras a buscar complementariedades y a dar pasos hacia la denominada multilateralización del regioalismo.

Segundo, como ente rector de la estrategia y la política de desarrollo e integración fronterizo a nivel nacional, se recomienda enfocar esfuerzos a

identificar las posibles complementariedades en las ZIF a partir del uso de la MIP Andina, las necesidades de la población allí ubicada y los recursos con los que el territorio cuenta. Así, y de manera consensuada con el país vecino, se pueden destinar recursos, sustentados en evidencia técnica, que permitan facilitar el fomento de cadenas productivas en dichas zonas que aporten, efectivamente, a la generación de ingresos y empleo, y, concurrentemente a la mejora de la calidad de vida de las poblaciones.

Tercero, el MRE, desde el trabajo de la Dirección de Promoción Económica, y a través de sus Órganos de Servicio Exterior en coordinación con actores vinculados (OCEX, Cámaras de Comercio y otros), puede no solo facilitar la vinculación con empresas de los países vecinos, sino que además puede posicionar los productos finales y facilitar su acceso a mercados. Así pues, debieran replicarse esfuerzos como los realizados en la exposición del chocolate TIKUNA en la sede de la Cancillería peruana, las muestras de productos en las sedes de embajadas y consulados, entre otras iniciativas vinculadas y la apertura de oportunidades para la participación efectiva en eventos y ferias de promoción en destino de interés.

### **3.4.3. A nivel de empresas**

Las empresas, en este caso específico las MIPYMES, constituyen los actores principales en la ejecución del proceso de integración andina mediante los encadenamientos productivos, no solo por representar el 90% del total de empresas en la subregión, sino por su alto potencial para acceder a las CGV.

Así pues, en base al estudio de (Blyde, 2014) al respecto de evidencia empírica de encadenamientos productivos a nivel de empresas, en el que se analizaron diez casos de inserción de MIPYMEs a las CGV, se procede a sintetizar las lecciones aprendidas que generan una base de recomendaciones pertinentes a nivel de empresas:

**Tabla 27. Sistematización de lineamientos de acción en base a buenas prácticas**

BUENA PRÁCTICA	DESCRIPCIÓN	ACCIONES
1. Exposición previa a prácticas y mercados internacionales	La falta de información es el motivo por el cual muchos de los intentos exportadores fracasan: los proveedores no cumplen con los estándares de calidad exigidos por las empresas líderes.	Las acciones tradicionales del gobierno destinadas a lidiar con los problemas de información en el ámbito del comercio internacional recaen sobre los hombros de las agencias de promoción de exportaciones (APE) que pueden ofrecer ferias, capacitación, intercambio de experiencias.
2. Focalización en segmentos de mercado a partir de alguna ventaja comparativa	Las empresas naturalmente se focalizan en aquellos segmentos del mercado donde puedan sobrevivir. Focalización debe alinearse a ventajas comparativas del país	Debería estimular a las empresas para que se focalicen en unos sectores o segmentos del mercado y no en otros. El apoyo estatal debería realizarse bajo un criterio de focalización. (Blyde, Pietrobelli y Volpe, 2014).
3. Acumulación de capacidades y uso de certificaciones de excelencia	Importancia de los estándares y de las certificaciones varía según la industria, e incluso según los productos. El cumplimiento de estándares se ha convertido en una condición importante cuando las empresas globales examinan a proveedores potenciales. Los estándares están asociados con un aumento de las exportaciones (Volpe Martincus, Castresana y Castagnino, 2010).	Recomendable crear vínculos con instituciones de estándares y certificaciones en los países desarrollados, dado que estas coneren mayor credibilidad (Egan y Mody, 1992).  El comprador puede asociar las capacidades tecnológicas del proveedor o sus habilidades generales con el grado de desarrollo o el nivel económico del país
4. Empresas apalancaron recursos y colaboraron con otras empresas pares	Rara vez se integran a una red de producción internacional por sus propios medios. Tienden más bien a apalancar recursos con otras empresas, sobre todo para adquirir ciertas capacidades.	Fortalecer los gremios empresariales o a crearlos y buscar generar complementariedades entre las empresas a partir de la reducción de barreras arancelarias y no arancelarias.
5. Seguir aprendiendo y mejorando capacidades	Proveedores deben adaptarse constantemente y desarrollar nuevas capacidades y fortalezas	Impulsar aprendizaje y modernización incluso después de que hayan penetrado inicialmente la cadena.

BUENA PRÁCTICA	DESCRIPCIÓN	ACCIONES
despues de CGV	Suscribir un contrato inicial con una empresa líder no garantiza necesariamente una relación a largo plazo en una cadena global de producción	

Fuente: Elaboración propia. En base a (Blyde, 2014)

Una recomendación adicional que surge a partir del análisis realizado en el presente trabajo de investigación refiere a que la participación de las empresas en las CGV no necesariamente está orientada a industrias de alto contenido tecnológica, sino más bien a industrias que aprovechen las ventajas comparativas y segmentos de alto valor agregado que no hayan sido aún explotados. Así pues, en el marco de la industria textil, por ejemplo, un nicho no explorado podría ser el de los paracaídas.

#### 4. Conclusiones

De la investigación realizada, se concluye lo siguiente:

- a. Los procesos de IER contribuyen, como fin ulterior, al fomento del bienestar y prosperidad de la población, a través de mecanismos de vinculación entre países para la liberalización, reducción o abolición de barreras o medidas de discriminación para el intercambio comercial. La IER genera impactos positivos en dos niveles: a) incremento de eficiencia ya sea en la producción o en el intercambio y b) distribución del bienestar económico (equidad). América Latina ha mostrado un corpus propio para el desarrollo del proceso de IER, caracterizándose por la renovación y surgimiento de modelos de integración adecuados a la realidad de la región, haciendo mayor énfasis en enfoques pragmáticos, sustentados en principios estructuralistas- la búsqueda de un mejor posicionamiento en la economía global-, la instauración de un proyecto productivo compartido (regionalismo abierto) y la vuelta a

fundamentos funcionalistas según los que lo pragmático y técnico permitiría el avance en el proceso integracionista.

- b. América Latina se caracteriza por canastas de exportación concentradas en *commodities* y altamente dependientes del desempeño de los países desarrollados; en otras palabras, una estructura productiva que tiende a la reprimarización. Pese a los incrementos en los niveles de crecimiento y comercio, la región mantiene niveles bajos en lo que respecta a su participación a nivel global; asimismo, aún con niveles crecientes de apertura comercial, estos siguen siendo prioritariamente caracterizados por nexos globales antes que conexiones regionales, consecuentemente se registran aún bajos niveles de comercio intrarregional (19%). Frente a ello, el mercado regional es el espacio natural para la expansión de las exportaciones de los países de la región, para la diversificación de las canastas de exportación, para el fomento de comercio de bienes con mayor valor agregado, y para una primera plataforma de internacionalización de MIPYMEs -unidades económicas que constituyen el 98% de agentes exportadores en la región.
- c. La globalización y la revolución tecnológica han generado un amplio nivel de deslocalización en la producción de bienes y servicios. El ingreso a las cadenas regionales y globales de valor y el escalamiento dentro de ellas configurarían oportunidades para la modernización de la estructura productiva, para la diversificación comercial, el aprendizaje, el ascenso industrial, y la inserción de MIPYMEs al comercio internacional. Al respecto, los encadenamientos productivos (hacia delante y hacia atrás) explican los vínculos dentro de las CVG y su efectividad se mide en términos de especialización, participación de mercado o valor agregado, la productividad de los sectores económicos y la generación de empleo.
- d. El caso emblemático del bloque ASEAN y su destacable desempeño en la economía y comercio global permite observar que el valor

agregado extranjero complemente, y no sustituye, la creación de valor agregado doméstico en las exportaciones. Resalta el hecho de que la competitividad de sus exportaciones es inextricablemente vinculada a la importación de insumos intermedios. Adicionalmente, se muestra que la exitosa integración económica del bloque en CGV tiene mucho que ver con el proceso de integración económica regional. Se observa que su inserción a las CGV está prioritariamente basada en la ventaja comparativa en actividades/tareas de baja calificación a lo largo de la cadena. Es requerido, en todo caso, un proceso de mejora de habilidades para manejar las presiones competitivas.

- e. La MIP constituye la principal y más útil herramienta para identificar y fomentar los encadenamientos productivos. Los países latinoamericanos han avanzado poco en la generación de cadenas regionales o en su participación en cadenas o redes mundiales de producción. Además, los beneficios de esta limitada participación han sido modestos para el cambio estructural, dado el poco escalamiento, la baja presencia de PYMES en el mercado internacional y el escaso acceso al financiamiento.
- f. La CAN promueve a nivel estratégico y operativo el fomento de los encadenamientos productivos, con especial énfasis en la Decisión 792 y en los planes de trabajo presentados por las dos últimas presidencias pro-témpore; a saber Ecuador y Perú. Sin embargo a la fecha, los avances registrados han sido aislados. Asimismo, los países miembros han mantenido niveles, aunque crecientes, aún bajos de comercio intrarregional, no aprovechando todo el potencial que proveen los mercados fronterizos, no solo para el fomento del intercambio comercial diversificado y de valor agregado, sino para el fomento de mecanismos de desarrollo de poblaciones vulnerables y con menores oportunidades.
- g. Los resultados de la MIP Andina 2011 delimitan el escenario de la integración intrarregional para los países miembros de la CAN y

evidencian un densa complementariedad de vínculos entre Colombia y Perú, una posición de significativa importancia para Ecuador como proveedor de bienes intermedios principalmente a Colombia y Perú, la baja densidad de encadenamientos desde y hacia Bolivia. Adicionalmente, se observa también un importante dinamismo del sector exportador -con 90% de participación del sector manufacturero- y un alto nivel (76%) de generación de empleo a partir de las exportaciones a la CAN. También se identifican los principales sectores proveedores de insumos; a saber, el de agricultura y pesca, alimentos, químicos, plástico, madera y papel, metal mecánico, autos y autopartes, minería (energía) y minerales no metálicos.

- h. La política exterior peruana contempla como herramientas prioritarias a la integración con países fronterizos – la llamada “vecindad”-, y al compromiso con el desarrollo e integración fronteriza. Ambas debieran asegurar su contribución al bienestar y prosperidad de la población como fin último de la política. En ese sentido, la CAN constituye un espacio de integración propicio para la consecución de estos objetivos. Así, el análisis de encadenamientos productivos del Perú en el marco del bloque evidencia una alta densidad de vínculos con Colombia, la recepción de importantes insumos de Ecuador; sin embargo muestra niveles de interacción con Bolivia que continúan siendo muy reducidos. Se registra además, un 53% de sectores productivos encadenados hacia adelante y un 50% hacia atrás; si bien estos sectores representan el 27% del PBI peruano, los niveles de encadenamientos se han mantenido inamovibles desde el 2005.
- i. Se evidencia la necesidad de fomentar para el Perú, el desarrollo de encadenamientos hacia atrás con Bolivia, por ejemplo, y hacia adelante identificando sectores nuevos con alto potencial como servicios, maquinarias y transportes y productos químicos. El desarrollo de encadenamientos productivos y la inserción a CVG, además, debiera tomar en consideración que la abundancia de recursos naturales y la

especialización en bienes primarios no impide que los países agreguen valor en las cadenas de producción relacionadas con los recursos naturales.

## Anexo 1

País	Costa Rica 2001	Singapur 1986	Malasia
Nombre del programa	Promoción de Encadenamientos Productivos	Mejora de la Industrial Local	Industrial Linkages Program
Entidad	PROCOMER	Junta de Desarrollo Económico	Corporación de Pequeñas y Medinas Empresas de malasia
Objetivos	para aumentar el valor agregado doméstico utilizado por empresas multinacionales de alta tecnología, así como para ayudar a las PyME a convertirse en proveedoras locales de estas empresas y posteriormente en exportadoras directas ampliando su capacidad tecno- lógica.		
Mecanismos	reducen los costos potencialmente altos de identi car proveedores locales, el programa aborda principalmente una falla de mercado relacionada con problemas de información	Se alentaba a las empresas multinacionales a que eligieran proveedores locales y les ayudaran a mejorar su e ciencia. Un empleado de la multinacional se incorporaba a la fábrica del provee- dor local y el programa pagaba su salario. Los proveedores locales eran seleccionados en función de sus méritos a través de una evaluación en la que se examinaba la fortaleza de sus competencias clave y su capacidad y masa crítica para crecer. compañías multinacionales capacitaban a las empresas locales a cambio de incentivos por parte del gobierno. Así, el LIUP no solo buscó el emparejamiento sino que además se dedicó a fomentar alianzas entre compañías	elección más basados en méritos, preveía un papel más activo de las compañías multinacionales en la selección de los proveedores y buscaba más ayuda para que el proveedor tuviera acceso a nanciamiento y desarrollara capacidades su participación en alianzas estratégicas con empresas multinacionales, la capacitación de sus empleados, el desarrollo de nuevos productos y auditorías empresariales para asegurar la calidad de los productos. El principal instrumento de política del programa está constituido por una serie de exenciones tributarias tanto para los proveedores como para las multinacionales. P formalmente el estatus de pionera, tiene una exención de 100% durante cinco años sobre los ingresos y una exención scal por inversiones de 60% en los gastos de capital justí cados en que

		multinacionales específicas y proveedores potenciales.	incurrió durante el mismo periodo. Se puede alcanzar el estatus de pionera si la empresa manufactura productos contenidos en la Lista de Actividades y Productos de Promoción y si suministra sus productos a multinacionales o a grandes empresas
Principales resultados e impactos positivos	Ventas, X, salarios reales, empleo y estatus exportador de las empresas participantes, K	H y para 1999 el número de proveedores que se beneficiaron del programa había aumentado a 670. Con el tiempo, el LIUP fue absorbido en un programa de alianzas más general, y en 2012 recibió un presupuesto de US\$250 millones para cinco años.	<b>Para 2007, por ejemplo, había 906 PyME registradas bajo el ILP; de estas, 128 estaban encadenadas con multinacionales y otras grandes empresas (CNUCED, 2011).</b>
Resultados negativos	menos del 20% de los encadenamientos establecidos bajo el programa fueron efectivamente incorporados en productos de alta tecnología de las empresas multinacionales, lo cual señala que la mayoría de los encadenamientos tenían que ver con insumos de bajo contenido tecnológico aunque el programa constituye un primer paso valioso, dista mucho de ser una contribución sustancial; los encadenamientos entre las multinacionales y las empresas nacionales siguen siendo débiles		
Principales desafíos	Recursos modestos 300 000 en 5 años Corregir asimetría de info con proceso de apareamiento pero no es suficiente. Carencia de conocimiento técnico y capacidad de absorción, certificaciones, RH y acceso a financiamiento Monge-González, Rivera y González-Tijerino,		

	2010; Beltrán y Gutiérrez, 2007; Paus y Gallagher, 2008). Conexión con otros programas públicos que abordan fallas de mercado		
--	--	--	--

## Anexo 2. Proceso detallado de elaboración de la MIP Sudamericana

### a. Recopilación de datos

En esta fase se procedió a obtener, desde distintas fuentes de información oficial, los Cuadros de Oferta y Utilización (COU) o también denominados MIP nacionales, e información adicional de cuentas nacionales y datos de comercio de bienes y servicios, que servirían como base para las aperturas sectoriales.

El nivel de detalle requerido para la información fue el máximo posible; es decir, utilizando la clasificación a seis dígitos del Sistema Armonizado. Algunos sectores no fueron incluidos en el análisis al no contarse con información, tal como el de defensa.

### b. Armonización de COU/MIP nacionales

Los COU/MIP de cada país fueron armonizados en base a los siguientes criterios:

Año de referencia	Teniendo en el año base establecido al 2005, se tuvo que llevar los datos que no estuvieran disponibles para ese año, mediante el método de la entropía cruzada a partir de información de cuentas nacionales.
Valoración (precios básicos)	Los encadenamientos sectoriales, domésticos y regionales, fueron presentados a precios básicos.
Estructura sectorial	La desagregación sectorial de los COU presenta diferencias por país. Se buscó ajustar la estructura de la MIP a las bases mundiales de la OCDE-OMC y la WIOD
Apertura de la Utilización Intermedia total en doméstica e importada	
Apertura de vectores de importaciones y	Se utilizó vectores de importaciones para la utilización intermedia y de exportaciones para la demanda final.

exportaciones por países/regiones	
-----------------------------------	--

*c. Definición de estructura sectorial de MIP*

La mayor parte de las MIP y COU muestran diversidad en el número de sectores en que se puede presentar la demanda intermedia. Así pues, se entiende que si un país tiene mayor intensidad sectorial en determinado sector, este mostrará un mayor nivel de desagregación. Del gráfico que se muestra a continuación, llama la atención Bolivia que solo cuenta con 35 sectores económicos, respecto de Argentina que cuenta con 163.

**Cuadro 1**  
Estado del arte de matrices de insumo producto y/o cuadros de oferta utilización, a enero de 2016

Países	Año base	COU	Industrias	Productos	OMC/OCDE	WIOD
Argentina	1994/2004	2004	163	271	X	
Bolivia (Estado Plurinacional de)	1990	1988-2002	35	35		
Brasil	2000/2005	2005	56	110	X	X
Chile	2003/2008	2003-2014	111	177	X	
Colombia	1994/2000/2005	2000-2013	56	373	X	
Ecuador	2007	2007-2014	47	60		
Guyana	-	-	-	-		
Paraguay	1994/1997	-	46	46		
Perú	1994/2007	2005	45	45		
Suriname	-	-	-	-		
Uruguay	2005/2008	2005	56	56		
Venezuela (República Bolivariana de)	1997	2005	121	121		

Fuente: CEPAL, sobre la base de información oficial de Bancos Centrales e Institutos de Estadística. Información recuperada entre el 27 de enero y 4 de febrero de 2016. Argentina ([http://www.indec.gov.ar/nivel4\\_default.asp?id\\_tema\\_1=3&id\\_tema\\_2=9&id\\_tema\\_3=114](http://www.indec.gov.ar/nivel4_default.asp?id_tema_1=3&id_tema_2=9&id_tema_3=114)); Bolivia, E.P.: (<http://webine.ine.gov.bo/ine/content/matrices-de-insumo-producto>); Brasil ([ftp://ftp.ibge.gov.br/Contas\\_Nacionais/Matriz\\_de\\_Insumo\\_Producto/2005/](ftp://ftp.ibge.gov.br/Contas_Nacionais/Matriz_de_Insumo_Producto/2005/)); Colombia (<http://www.dane.gov.co/index.php/pib-cuentas-nacionales/cuentas-anuales>); Chile (<http://si3.bcentral.cl/estadisticas/Principal1/informes/CCNN/ANUALES/anuarios.html>); Ecuador (<http://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/CuentasNacionales/Anuales/Dolares/indicecn1.htm>); Paraguay (<http://www.economia.gov.py/v2/sistema/files/files/constru-20120511-110959.pdf>); Uruguay ([http://bcu.gub.uy/Estadisticas-e-Indicadores/Cuentas%20Nacionales/COU\\_05\\_08/PRESENTACION\\_05\\_COUanualesprod.HTM](http://bcu.gub.uy/Estadisticas-e-Indicadores/Cuentas%20Nacionales/COU_05_08/PRESENTACION_05_COUanualesprod.HTM)); Venezuela, R.B. (<http://www.bcv.org.ve/cuadros/series/ mip97/mip97.asp?id=425>).

Asimismo, se muestra los casos más resaltantes de heterogeneidad en la región a nivel sectorial expresados por los países con los menores y mayores números de industrias dentro de los sectores económicos identificados. Se observa una gran concentración en el sector petrolero boliviano o el agrícola brasileño; mientras que los sectores manufactureros de Argentina cuentan con una mayor desagregación al tener una apertura mayor de industrias.

Para pasar de la heterogeneidad a la homogeneidad se realizó una primera identificación de veinte grandes sectores, con el fin de determinar las coincidencias a nivel de sectores de una agregación intermedia. También se logró identificar necesidades de una mayor desagregación sectorial – como en

el caso del sector de alimentos y bebidas en Brasil; y se dejó en evidencia la inexistencia de algunas industrias en algunos países – como el caso de la industria de caucho y plástico en Bolivia, la de metales en Uruguay o la de automotores también en Bolivia.

**Cuadro 2**  
**Análisis sectorial de grado de desagregación de industrias en grandes económicos**  
**en las MIPs de América del Sur**  
*(Máximo y mínimo número de sectores)*

Grandes sectores	Mínimo número de industrias	País	Máximo número de industrias	País
Agricultura, silvicultura, caza y pesca	2	Brasil	14	Paraguay
Petróleo y minería	1	Bolivia (Estado Plurinacional de)	8	Venezuela (República Bolivariana de)
Manufactura	17	Bolivia (Estado Plurinacional de)	78	Argentina
Servicios	12	Bolivia (Estado Plurinacional de)	73	Argentina
<b>Total sectores</b>	<b>35</b>	<b>Bolivia (Estado Plurinacional de)</b>	<b>163</b>	<b>Argentina</b>

Fuente: CEPAL, sobre la base de información de las matrices de insumo producto de los países.

En base a un criterio de máxima apertura sectorial, se procedió a una segunda identificación sectorial de la cual resultaron cuarenta (40) sectores definidos para el MIP. Se procedió seguidamente, a la utilización de dos conversores – uno que correlaciona las clasificaciones de los COU desde el Sistema de Cuentas Nacionales (SCN) a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU); y el otro que correlaciona el Sistema Armonizado (SA) con la clasificación de Grandes Categorías económicas (GCE) . De esta manera se aseguró que todos los sectores de las MIP nacionales sean homologables entre los países.

**Cuadro 4**  
**Cuarenta sectores seleccionados para ensamble de una matriz**  
**sudamericana de insumo producto**

Sector	Descripción	Código CIIU Rev. 3
s1	Agrícola y forestal	0111, 0112, 0113, 0121, 0122, 0130, 0140, 0200
s2	Caza y pesca	0150, 0500
s3	Minería (energía)	1010, 1020, 1030, 1110, 1120, 1200
s4	Minería (no energía)	1310, 1410, 1421, 1422, 1429
s5	Carne y derivados; lácteos	1511, 1512, 1514, 1520
s6	Molinería, panadería y pastas	1531, 1532, 1541, 1544
s7	Azúcar y productos de confitería	1542, 1543
s8	Otros productos alimenticios	1513, 1549
s9	Bebidas	1551, 1552, 1553, 1554
s10	Productos de tabaco	1600
s11	Textiles	1711, 1712, 1729, 1730
s12	Confecciones	1721, 1722, 1723, 1810, 1820, 1911, 1912
s13	Calzado	1920
s14	Madera y productos de madera y corcho	2010, 2021, 2022, 2023, 2029
s15	Pulpa de madera, papel, imprentas y editoriales	2101, 2102, 2109, 2211, 2212, 2213, 2219, 2221, 2222, 2230
s16	Coque, petróleo refinado y combustible nuclear	2310, 2320, 2330
s17	Productos químicos básicos	2411, 2412, 2413
s18	Otros productos químicos (excluye farmacéuticos)	2421, 2422, 2424, 2429, 2430
s19	Farmacéuticos	2423
s20	Caucho plástico	2511, 2519, 2520
s21	Minerales no metálicos	2610, 2691, 2692, 2693, 2694, 2695, 2696, 2699

Cuadro 4 (conclusión)

Sector	Descripción	Código CIIU Rev. 3
s22	Hierro y acero	2710, 2731
s23	Metales no ferrosos	2720, 2732
s24	Productos fabricados de metal (excluye maquinarias y equipos)	2811, 2812, 2813, 2891, 2892, 2893, 2899
s25	Maquinarias y equipos (excluye maquinaria eléctrica)	2911, 2912, 2913, 2914, 2915, 2919, 2921, 2922, 2923, 2924, 2925, 2926, 2927, 2929, 2930
s26	Equipos de oficina (incluye equipo computacional)	3000
s27	Maquinarias y aparatos eléctricos	3110, 3120, 3130, 3140, 3150, 3190, 3210
s28	Radio, televisión y equipo de telecomunicaciones	3220, 3230
s29	Equipo médico óptico e instrumentos de precisión	3311, 3312, 3313, 3320, 3330
s30	Vehículos de motor, remolques y semirremolques	3410, 3420, 3430
s31	Aeronaves y naves espaciales	3530
s32	Otro equipo de transporte	3511, 3512, 3520, 3591, 3592, 3599
s33	Otras manufacturas: reciclaje, mobiliario, entre otras	3610, 3691, 3692, 3693, 3694, 3699, 3710, 3720
s34	Electricidad y gas	4010, 4020, 4030
s35	Construcción	4510, 4520, 4530, 4540, 4550
s36	Transporte	6010, 6021, 6022, 6023, 6030, 6110, 6120, 6210, 6220, 6301, 6302, 6303, 6304, 6309
s37	Correos y telecomunicaciones	6411, 6412, 6420
s38	Finanzas y seguros	6511, 6519, 6591, 6592, 6599, 6601, 6602, 6603, 6711, 6712, 6719, 6720
s39	Servicios a empresas de todo tipo	7010, 7020, 7111, 7112, 7113, 7121, 7122, 7123, 7129, 7130, 7210, 7220, 7230, 7240, 7250, 7290, 7310, 7320, 7412, 7413, 7414, 7421, 7422, 7430, 7491, 7492, 7493, 7495, 7499
s40	Otros servicios	4100, 5010, 5020, 5030, 5040, 5050, 5110, 5121, 5122, 5131, 5139, 5141, 5142, 5143, 5149, 5150, 5190, 5211, 5219, 5220, 5231, 5232, 5233, 5234, 5239, 5240, 5251, 5252, 5259, 5260, 5510, 5520, 7411, 7494, 7511, 7512, 7513, 7514, 7521, 7522, 7523, 7530, 8010, 8021, 8022, 8030, 8090, 8511, 8512, 8519, 8520, 8531, 8532, 9000, 9111, 9112, 9120, 9191, 9192, 9199, 9211, 9212, 9213, 9214, 9219, 9220, 9231, 9232, 9233, 9241, 9249, 9301, 9302, 9303, 9309, 9500, 9900

Fuente: CEPAL, sobre la base de MIP y/o COU nacionales. La agregación final y/o desagregación se realizó considerando como base el trabajo de los respectivos equipos nacionales.

Para lograr la plena homogenización de todos los sectores para todos los países fue preciso realizar cuatro tipos de acciones fundamentales: i) fusión (agregación de dos o más sectores para dar lugar a un sector de los 40 identificados), ii) Apertura (separación de sectores que concentraban dos o más de los 40 definidos), iii) Imputación directa (si los sectores identificados en los CUO coincidían en la misma apertura sectorial que la de la MIP Sudamericana) y iv) Sector sin producción (para países y países excepcionales se identificó sectores en los que no tenía producción relevante).

*d. Apertura de exportaciones e importaciones por países / regiones de origen*

Los datos del comercio internacional de bienes y servicios por origen y destino de los COU/MIP nacionales permiten interconectar las distintas matrices anteriores entre ellas, generando vínculos intersectoriales no solo en la utilización intermedia de insumos nacionales, sino en la utilización de insumos intermedios provenientes de otros orígenes. Esto mismo se aplica al caso de los vínculos intersectoriales para el caso de las exportaciones. El análisis se realiza utilizando precios FOB

Los datos desagregados fueron obtenidos de la base de datos de ALADI. De este modo se compararon los datos provistos en los CUO/MIP nacionales con la estructura de comercio de la base de datos de ALADI. Como resultado se pudo obtener sub matrices de importaciones y exportaciones, una por cada país/región de origen y de destino. Se consideró también el intercambio con el resto del mundo (México, MCCA, CARICOM, Resto de América Latina, EE.UU, Canadá, UE, China, Resto de Asia y Resto del mundo).

Un desafío importante fue el ensamblaje a nivel de comercio de servicios pues la información es casi nula. Solo tres países contaban con esta; a saber, Brasil, Colombia y Chile. Esta situación fue superada a partir de una metodología para la desagregación basada en combinar información de

Balanza de Pafos con criterios ad hoc aplicados sobre la base de supuestos sectoriales.

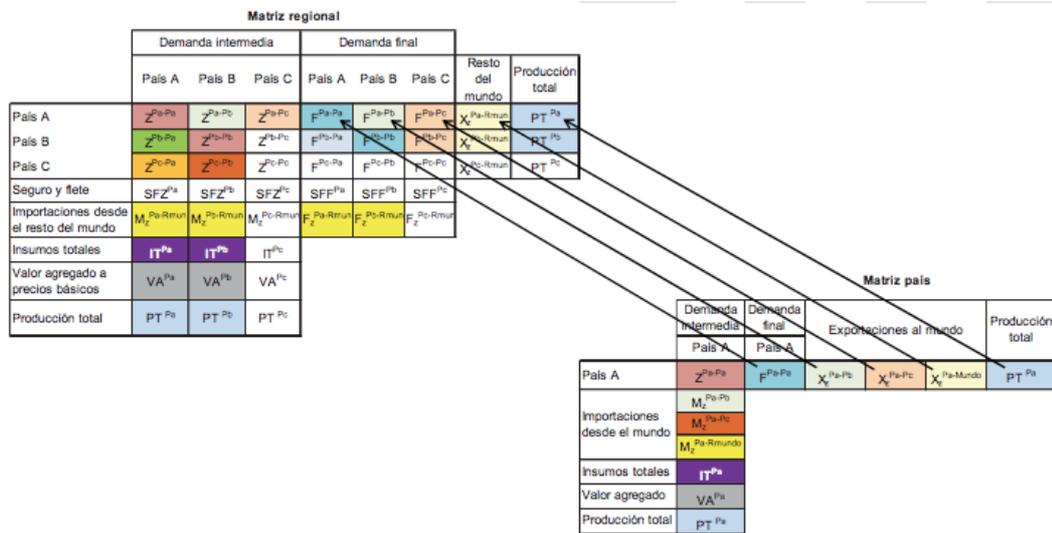
*e. Construcción de la MIP Sudamericana*

Se procedió finalmente a realizar la combinación de los COU/MIP nacionales armonizados con los datos de comercio binacional organizados en sub-matrices. Al respecto del ensamblaje de las matrices, luego de adecuar cada COU/MIP nacional, se procedió a recoger información de los “bordes” para la MIP Sudamericana. Por bordes se entienden datos que, a nivel de columna, indican el Valor Bruto de Producción (VBP), el Valor Agregado de Producción (VAB), las Importaciones, los Impuestos y Subsidios sobre los bienes y el Consumo Intermedio de cada uno de los 40 sectores. Luego, a nivel de fila, los bordes refieren a indicadores vinculados a la demanda final; es decir, el Consumo final, Inversiones y Exportaciones.

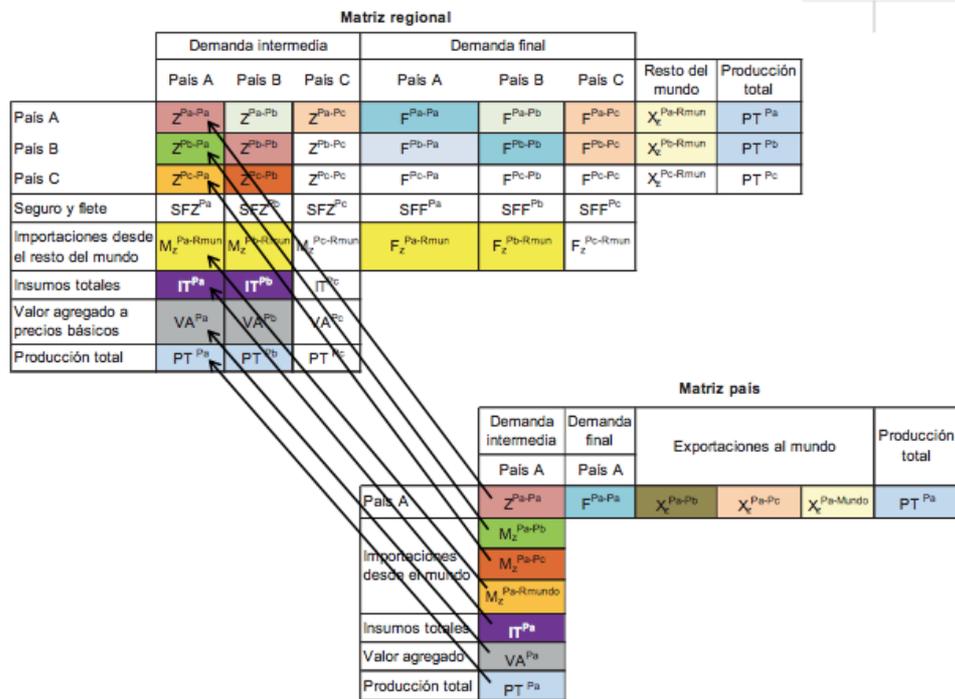
Para el ensamblaje en el caso de la oferta, primero, se ubica el dato de producción total de cada uno de los países en las celdas correspondientes de la MIP Sudamericana, estos datos funcionan como ancla de ensamblaje (sus valores no se modifican). Así pues, la suma de la oferta (todas las columnas) de un sector de un país debe ser igual al valor de la producción total de ese mismo sector de ese mismo país. Seguido, se copian los valores de VAB, de los impuestos menos subsidios y de los fletes y seguros.

**Diagrama 5**  
**Ensamble de las matrices nacionales a la matriz regional**

**A. Ensamble oferta**



**B. Ensamble demanda**



Fuente: (CEPAL; IPEA, 2016)

### Anexo 3. Modelo de MIP Andina 2011 (extracto de la matriz)

Intercountry Input-Output Table for 2011												
4 countries, in basic prices												
(industry-by-industry)				PER	PER	PER	PER	PER	PER	PER	PER	PER
(millions of US\$)				Textiles s11	Confecciones s12	Calzado s13	Madera y productos de madera y corcho s14	Pulpa de madera, papel, imprentas y editoriales s15	Coque, petróleo refinado y combustible nuclear s16	Productos químicos básicos s17	Otros productos químicos (excluye farmacéuticos) s18	
BOL	Otros servicios	s40	0	0	0	0	0	1	3	0	1	
COL	Agricultura y forestal	s1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
COL	Caza y pesca	s2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
COL	Minería (energía)	s3	0	0	0	0	0	0	379	0	0	
COL	Minería (no energía)	s4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
COL	Carne y derivados	s5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
COL	Molinería, panadería y pastas	s6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
COL	Azúcar y productos de confitería	s7	0	0	0	0	0	1	0	0	1	
COL	Otros productos alimenticios	s8	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
COL	Bebidas	s9	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
COL	Productos de tabaco	s10	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
COL	Textiles	s11	14	17	1	0	4	0	0	0	1	
COL	Confecciones	s12	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
COL	Calzado	s13	0	0	1	0	0	0	0	0	0	
COL	Madera y productos de madera y corcho	s14	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
COL	Pulpa de madera, papel, imprentas y editoriales	s15	0	0	0	0	66	0	0	0	1	
COL	Coque, petróleo refinado y combustible nuclear	s16	0	0	0	0	0	5	0	0	0	
COL	Productos químicos básicos	s17	3	0	0	0	1	1	4	9		
COL	Otros productos químicos (excluye farmacéuticos)	s18	0	0	0	0	1	5	2	13		
COL	Productos farmacéuticos	s19	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
COL	Productos de caucho y plástico	s20	0	0	0	0	1	1	0	1		
COL	Productos minerales no metálicos	s21	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
COL	Hierro y acero	s22	0	0	0	0	0	1	0	0	0	
COL	Metales no ferrosos	s23	1	0	0	0	0	0	1	2		
COL	Productos fabricados de metal (excepto maquinarias y equipos)	s24	0	0	0	0	0	2	0	0	0	
COL	Maquinarias y equipos (excluye maquinaria eléctrica)	s25	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
COL	Equipos de oficina (incluye equipo computacional)	s26	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
COL	Maquinarias y aparatos eléctricos	s27	0	0	0	0	0	5	0	0	0	

## BIBLIOGRAFÍA

- Acosta, L. (Septiembre de 2015). *Colombia reanuda lentamente exportaciones de carbón pese a crisis con Venezuela*. Recuperado el 2 de Noviembre de 2018, de <https://lta.reuters.com/article/domesticNews/idLTAKCN0RG2WL20150916>
- Acuerdo Nacional. (2002). *Políticas de Estado*. Recuperado el 14 de Octubre de 2018, de <http://acuerdonacional.pe/politicas-de-estado-del-acuerdo-nacional/politicas-de-estado%E2%80%8B/politicas-de-estado-castellano/i-democracia-y-estado-de-derecho/6-politica-exterior-para-la-paz-la-democracia-el-desarrollo-y-la-integracion/>
- Ahcar, S., Galofre, O., & Gonzáles, R. (2013). Procesos de integración regional en América latina: un enfoque político. *Revista de Economía del Caribe* (11).
- ALADI. (2017). *EVOLUCIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL DE SERVICIOS EN LOS PAÍSES MIEMBROS DE LA ALADI PERÍODO 1995-2015*. ALADI.
- Alianza del Pacífico. (2011). *Declaración Presidencial de Lima*.
- Altamann, J., Beirute, T., Falconí, F., & Rojas, F. (2011). *América Latina y el Caribe: Perspectivas de desarrollo y coincidencias para la transformación del Estado*. FLACSO. FLACSO.
- Aragón, J., & Estrella, L. (2017). *Índice de integración institucional del Mercado Común Centroamericano (MCCA-RD)*. Análise Económica .
- Arón, N., & Sastré, M. (2001). Identificación empírica de sectores clave de la economía sudbajacaliforniana. *Frontera Norte* , 13 (26).
- ASEAN. (2017). *Celerating ASEAN (1967-2017): 50 years of evolution and progress. A statistical publication*.
- Ashcallay.
- Börzel, T. (2011). Comparative regionalism: A new research agenda. *Kolleg-Forscherguppe* (28).
- Börzel, T., & Rise, T. (2016). *The Oxford Handbook of Comparative Regionalism*.
- Balassa, B. (2011). *The theory of economic integration* . Routkedge Revivals .
- Balassa, B. (1995). *Theory of economic integration* .

- Baldwin, & López-Gonzales. (2015).
- Baldwin, J., & Venables, C. (2013). Spiders and Snakes: Offshoring and Agglomeration in the Global Economy. *Journal of International Economics* , 90 (2).
- Baldwin, R. (2012). *Global Supply Chains: Why They Emerged, Why They Matter, and Where They are Going*. Documento de discusión .
- Baldwin, R. (2006). *Multilateralism Regionalism: Spaguetti Bowls as Building Blocs on the Path to Global Free Trade*. Working Paper N°12545, National Bureau of Economic Research.
- Banco Mundial. (2018). *World Banc Database*. Recuperado el 22 de Octubre de 2018, de <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&series=NY.GDP.MKTP.KD.ZG&country=EAP>
- Baraibar, M. (2012). *Evolución del Comercio Intraindustrial en la ALADI*. Montevideo : ALADI.
- Bartesaghi, I. (2014). LA ASEAN Y EL MERCOSUR: SIMILITUDES, DIFERENCIAS Y POTENCIALIDADES. *Revista Temas de Derecho Económico* , 2.
- Bekerman, M., & Caraiife, G. (2001). ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS: ESTILIZACIÓN E IMPACTOS SOBRE EL DESARROLLO DE LOS PAISES PERIFERICOS.
- Benavides, S. (2009). ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS Y CLUSTERS: UNA ESTRATEGIA PARA FORTALECER LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL TURISMO RURAL. *Revista Geográfica de América Central* , 1 (42), 113-129.
- Bergsten, F. (1997). *Open Regionalism*. Washington D.C: Institute for International Economics .
- Bhagwati. (1993). Regionalism and Multilateralism: An Overview. En J. de Melo, & A. Panagariya, *New Dimensions on Regional Integration* . Cambridge .
- Bhagwati, J. (1997). Fast Track to Nowhere. (18).
- Blyde, J. (2014). *Fábricas sincronizadas, era de las cadenas globales de valor*. BID.
- Briceño, J. (2013). Ejes y modelos de la etapa actual de la integración económica . *Estudios Internacionales* (175).

Briceño, J. (2007). *La integración regional en América Latina y el Caribe*. Venezuela: Universidad de los Andes .

Briceño, J., & Álvarez, R. (2006). Modelos de desarrollo y estrategias de integración en América Latina: una revisión crítica. *Cuadernos sobre Relaciones Internacionales, Regionalismo y Desarrollo*, 1 (1).

Briceño, J., Quintero, M., & Ruiz, D. (2013). El pensamiento estructuralista de la CEPAL sobre el desarrollo y la integración latinoamericana: reflexiones sobre su vigencia actual . *Aportes para la Integración Latinoamericana*, XIX (28), 1-34.

Cámara de Comercio de Guayaquil. (2012). *Relación Comercial Ecuador-Perú*. Recuperado el 3 de octubre de 2018, de <http://www.lacamara.org/website-antes/images/boletines/informacion-comercial/relacion%20comercial%20ecuador%20-%20per.pdf>

CAF. (2018). *Cadenas productivas*. Recuperado el 2018, de <https://www.caf.com/es/temas/s/sectores-productivos/cadenas-productivas/?parent=26408>

CAF. (2017). *Informe Anual 2017*.

CAF. (17 de Julio de 2018). *Un nuevo fondo para mejorar las PYME latinoamericanas*. Recuperado el Octubre de 2018, de <https://www.caf.com/es/actualidad/noticias/2018/07/un-nuevo-fondo-para-mejorar-la-competitividad-de-las-pymes-latinoamericanas/>

CAMRE- CAN. (2013). *Decisión 792*.

CAMRE-CAN. (2018). *Presentación de Plan de Trabajo - Presidencia Protémpore de Perú en la CAN*. Lima: CAMRE ampliado/CAN.

CAN. (1969). *Acuerdo de Cartagena*. CAN.

CAN. (2017). *Alcances y beneficios de la normativa andina relacionada a la Mipyme*. 2017: CAN.

CAN. (26 de Septiembre de 2018). *Chocolate Tikuna, producido en la frontera Colombia- Perú llega cada vez a más mercados*. Recuperado el Octubre de 2018, de Nota de prensa .

CAN. (2018). *Cooperación Internacional/Cooperación CAN-UE*. Recuperado el 2018, de INPANDES: <http://www.comunidadandina.org/Seccion.aspx?id=266&tipo=CI&title=Inpandes>

CAN. (2018). *Dimensión económico-social de la CAN 2018*. CAN .

CAN. (12 de Septiembre de 2018). *Instituciones europeas de gestión transfronteriza conocieron proyecto INPANDES, promovido por la CAN y la UE*. Recuperado el 15 de Octubre de 2018, de Nota de prensa : <http://www.comunidadandina.org/Prensa.aspx?id=7996&accion=detalle&cat=NP&title=instituciones-europeas-de-gestion-transfronteriza-conocieron-proyecto-inpandes-promovido-por-la-can-y-la-ue>

CAN. (2018). *Plan de trabajo Presidencia Pro Témpore Perú 2018-2019*.

CAN. (19 de Julio de 2018). *Productores de cacao de la frontera Colombia - Perú participan en Salón del Cacao y Chocolate en Lima*. Recuperado el 15 de Octubre de 2018, de Nota de prensa: <http://www.comunidadandina.org/Prensa.aspx?id=7971&accion=detalle&cat=NP&title=productores-de-cacao-de-la-frontera-colombia-peru-participan-en-salon-del-cacao-y-chocolate-en-lima>

Cardaso, M. d., Gómez, N., López, S., & Tobarra, M. d. (2008). ESPECIALIZACIÓN VERTICAL EN LA INDUSTRIA Y LOS SERVICIOS: CONVERGENCIA EN LA UNIÓN EUROPEA. *Revista de Estudios Empresariales* (1), 65-87.

Cartaya, V., & Daboin, C. (2018). Una visión prospectiva de la integración latinoamericana. *Series Económicas* , 2 (18).

Casilda, R. (2017). AMÉRICA LATINA Un nuevo modelo económico de crecimiento. *Boletín Económico de ICE* , 31- 45.

Castillo, A. (2016). Alianza del Pacífico y Mercado Común del Sur: dos enfoques de la integración económica regional. *21* (2), 469-494.

CEPAL. (1994). El regionalismo Abierto en América Latina. *CEPAL* .

CEPAL. (1974). *Integración económica y sustitución de importaciones*. Fondo de Cultura Económica, México .

CEPAL. (1964). *Problemas y perspectivas del desarrollo industrial latinoamericano*. Buenos Aires: Hacchette.

CEPAL. (1990). *Transformación productiva con equidad*. LC/G 1601-P/E, Santiago de Chile.

CEPAL; IPEA. (2016). *Matriz de Insumo-Producto de América del Sur: Principales supuestos sideraciones metodológicas*. Documento de Proyecto .

CEPLAN. (2011). *Plan Bicentenario: El Perú hacia el 2021*.

Checkel, J., & Katsenstein, P. (2009). *European Identity*. Cambridge University Press .

- Chenery, & Watanabe. (1958). An International Comparison of the Structure of Production. *Econométrica* , 487-521.
- Chiriboga, M. (2011). *¿Es la CAN un esquema vigente de integración?* Friederich Ebert Stiftung.
- Cimoli, M. (2016). *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe La región frente a las tensiones de la globalización*. Santiago de Chile: CEPAL .
- Cimoli, M. (2017). *Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe*. Santiago : CEPAL.
- Comisión - CAN. (2008). *Decisión 702. Sistema Andino de Estadística de la PYME*.
- Comisión Europea . *Integración Económica*.
- Comisión-CAN . (2011). *Creación del Comité Andino de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (CAMIPYME)* .
- Comisión-CAN. (2009). *Proyecto INTERCAN I DE APOYO A LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL DE LA COMUNIDAD ANDINA*.
- Council of Economic Advisors. (1995). *Report of the President Bill Clinton*. Washington D.C.
- Dagnino, R., Hernán, T., & Davyt, A. (1996). El pensamiento en ciencia tecnología y sociedad en latinoamérica: Una interpretación política de su trayectoria. *Redes* , III (7).
- De la Reza, G. (2003). El regionalismo abierto en el hemisferio occidental. *Análisis Económico* , XVIII (37), 297-312.
- Dedrick, Kraemer, & Linden. (2008).
- Deutsch, K., Burrell, S., & Kann, R. (1957). Political community and the North Atlantic Area: . *International Organization in the Light of Historical Experience* .
- Dicken, P. (1998). *Global Shift: Transforming the World Economy* (3era Edición ed.). Nueva York: Guilford Press.
- Dixon. (1991).
- Dos Santos, T. (1999). Economía mundial. *Integraçao regional e desenvolvimento sustentável* .
- Dun&Bradstreet. (2012).

Durán, J. (2018). *Cadenas de Valor e Integración Regional: El aporte de las MIP*. México: CEPAL.

Durán, J. (2018). *La matriz andina de insumo-producto: Principales indicadores, aplicaciones y extensiones (Cadenas de Valor y Empleo Perú – Comunidad Andina)*. Lima: CEPAL .

Elorza, J. C. (2017). *Banco de Desarrollo de América Latina*. Recuperado el Octubre de 2018, de Muchas PYME, poco competitivas: <https://www.caf.com/es/conocimiento/blog/2017/06/america-latina-muchas-mipymes-pero-poco-competitivas/?parent=26400>

Emilinger, C., & Piton, S. (2014). *World Trade Flows Characterization: Unit Values, Trade Types and Price Ranges*. París: Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales.

Fung, V. (11 de Octubre de 2011). Testimonio del Presidente de Li&Fung. (C. e. India, Entrevistador) Bangalore, India .

Furtado, C. (1993). La cosmovisión de Prebisch: una visión actual. (101), 88-97.

Gasiorek, & López-González. (2014).

Gereffi. (1999). International trade and industrial upgrading in the Apparel Commodity Chain. *Journal of International Economics* , 48 (1), 37-70.

Gereffi, G. (2001). Las cadenas productivas como marco analíticos para la globalización. *Problemas del Desarrollo* , 32 (125).

Gootiiz, B., & Aaditya, M. (2015). *Regionalism in Services A Study of ASEAN*. Development Research Group - Trade and International Integration Team. Banco Mundial.

Haas. (1971). The Study of Regional Integration: Reflections on the Joy and Anguish of Pretheorizing. En L. Lindberg, & S. Scheingold, *Regional Integration: Theory and Research*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Haas, E., & Schmitter, P. (1966). *International Political Communities* . New York.

Harvard Center for International Development. (2018). *Atlas of Economic Complexity*. Obtenido de <http://atlas.cid.harvard.edu/>

Hemmer, & Katzenstein. (2002).

Hettne, B., & Söderbaum, F. (2000). Therorising the rise of regionness. *New Political Economy* , 5 (3), 457-474.

Hilpod, P. (2003). Regional Integration According to Article XXIV GATT- Entre Normativa y Política . *Max Planck Yearbook of United Nations* , 72, 219-260.

Hirschman, A. (1958). La estrategia de desarrollo económico .

Hoffmann, S. (1966). Obstinate or obsolete? The fate of the nation-state and the case of Western Europe. *Daedalus* , 95 (3), 862-915.

Hoffmann, S., & Keohane, R. (1982). Institutional Change in Europe in the 1980s. En K. y. Hoffmann, *The New European Community: Decision-making and Institutional Change* (págs. 1-39). Westview Press.

Hummels, D. (2007). Transportation Costs and International Trade in the Second Era of Globalization. *Journal of Economic Perspectives* , 21 (3).

Hummels, Ishii, & Yi. (2001).

Humphrey, & Schmitz. (2002).

Hurrell, A. (1995). Explain the resurgence of regionalism in world politics. *Review of International Studies* , 21 (4), 545-566.

Johnson, H. (1965). An economic theory of proteccionism, tarif bargaining and the formation of custom unions. *Journal of Political Economy* , 73, 253-283.

Kaplan, M. (1983). Aspectos políticos del diálogo Norte-Sur. *Revista de estudios políticos (Nueva Época)* (53), 187-205.

Lopez-González, J. (2016). Using Foreign Factors to Enhance Domestic Export Performance: A Focus on Southeast Asia. *OECD Trade Policy Papers* (191).

López-González, J. (2014). ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS EN EL SURESTE DE ASIA: INTEGRACIÓN A LAS REDES GLOBALES CON EMPRESAS LOCALES. *Mundo Asia Pacífica* , 24-51.

Malamud, A. (2011). Conceptos, teorías y debates sobre la integración regional . *Norteamérica* , 6 (2).

Malamud, A., & Schmitter, P. (2006). La experiencia de integración europea y el potencial de integración del Mercosur. *Desarrollo Económico* (181), 3-31.

Martínez-Castillo, A. (2016). Alianza del Pacífico y Mercado Comun del Sur: dos enfoques de la integración económica regional. *Papel Político* , 21 (2), 469-494.

Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones. (2017). *ECUADOR ABRE LAS PUERTAS A LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS* . Recuperado el 2 de Noviembre de 2018, de <https://www.comercioexterior.gob.ec/ecuador-abre-las-puertas-a-la-exportacion-de-servicios/>

Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones. (2016). *LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS EN ECUADOR CRECEN MÁS QUE LAS DE BANANO*. Recuperado el 2 de Noviembre de 2018, de <https://www.comercioexterior.gob.ec/las-exportaciones-de-servicios-en-ecuador-crecen-mas-que-las-de-banano/>

Molina, D. (2015). *Encadenamientos Productivos entre Asia y América Latina*. Departamento de Integración y Comercio Banco Inter-Americano de Desarrollo. BID.

Moravcsik. (1998).

MRE. (2015). *Plan Estratégico Sectorial Multianual (PESEM) Sector Relaciones Exteriores 2015-2021*.

Mukherjee, S. (2012). Revisiting the debate over import-sustituting versus export-led industrialization. *Trade and Development Review* , 5 (1), 64-76.

Musacchio, A. (2003). ¿Que inserción internacional para qué desarrollo?, El «regionalismo FISYP, abierto» y su raíz histórica». En J. Gambina, *No el Alca. No a la Guerra* (págs. 145-158). Buenos Aires .

Nye, J. (1968). Comparative Regional Integration: Concept and Measurement. *International Organization* , 22 (4).

Nye, J. (1965). Patterns and catalysts in regional integration . *International Organization* , 19 (4), 870-884.

OCDE. (2005). *Categorización del factor tecnológico*.

OCDE. (2016). Making Global Value Chains work for ASEAN. *Trade Policy Note* .

OMC. (2015). *Comercio de servicios: el segmento más dinámico del comercio internacional*.

OMC. (2018). *Definiciones RTA*.

OMC. (2018). *OMC database* .

OMC. (2011). Trade partners and global value chains in East Asia.

Oppenheimer, A. (2014). *Los Estados Desunidos de las Américas*. Recuperado el 05 de Septiembre de 2018 , de El Informe Oppenheimer: <http://www.andresoppenheimer.com>

- Panagariya, A. (1998). The Regionalism Debate: An Overview.
- Paradiso, J. (2012). El ideal unificador en América Latina. Economía sociedad y política en los procesos de integración. (xxx, Entrevistador)
- Parra, N. (2013). Europa, globalización y crisis. De la integración a la desilusión. *Derecho y Realidad* (22), 212-233.
- Pérez, W. (2017). El modelo económico del Estado Plurinacional de Bolivia. *Congreso Internacional Virtual sobre Los Modelos Latinoamericanos de Desarrollo* .
- Perrotta, D. (2018). El campo de estudios de la integración regional y su aporte a las Relaciones Internacionales: una mirada desde América Latina . *Relaciones Internacionales* (38).
- Porter. (1998).
- Porter, M. (1996). Competitive advantage, agglomeration economies and regional policy. *International Regional Science Review* , 19, 85-90.
- Prebisch, R. (1959). El Mercado Común Latinoamericano . *Banco Central del Ecuador* .
- Prebisch, R. (1963). Hacia una dinámica de desarrollo Latinoamericano . *Fondo de Cultura Económica* .
- Puyana, A. (1983). Integración económica entre socios desiguales . *CEESTEM* .
- Rasmussen. (1956). *Studies in Inter-Sectorial Relations*. Copenhagen.
- Rosales, O. (2014). *Integración regional: hacia una estrategia de cadenas de valor inclusivas*. CEPAL. Santiago de Chile: Naciones Unidas .
- Rudnick, H., & Zolezzi, J. (2001). Electric sector deregulation and restructuring in Latin America: lessons to be learnt and possible ways forward. *148* (2), 180-184.
- Söderbaum, F. (2011). Theories of Regionalism. En M. Beeson, & R. Stubbs, *The Routledge Handbook of Asian Regionalism*.
- Salgado, G. (Julio-Diciembre de 1994). El Grupo Andino: Entre dos concepciones de la integración económica . *Síntesis* .
- Salomón, M. (1999). La PESC y las teorías de integración europea: las aportaciones de los nuevos intergubernamentalismos. *Affers Internacionales* , 45, 197-221.

Samaniego, P., Vallejo, M., & Martínez-Alier, J. (2015). *Déficit comercial y déficit físico en Sudamérica*. FLACSO, Universidad Autónoma de Barcelona .  
FLACSO Ecuador .

Sanahuja, J. (2016). *Regionalismo e integración en América Latina: de la fractura AtlánticoPacífico a los retos de una globalización en crisis*.  
Coordinadora Regional de Investigaciones Económicas y Sociales (CRIES).  
Buenos Aires: Pensamiento propio .

Scharpf, F. (1996). Negative and Positive Integration in the Political Economy of European Welfare States. En G. Marks, F. Scharpf, P. Schmitter, & W. Streeck, *Governance in the European Union*. Londres.

SELA. (2018). *Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe*.  
Recuperado el 2018, de <http://www.sela.org/es/que-es-el-sela/>

SG-CAN . (2013). *Propuesta sobre la nueva visión, lineamientos estratégicos y priorización de los ámbitos de acción de la Comunidad Andina*. CAN.

SG-CAN. (2016). *Comunidad Andina: Somos CAN*. CAN.

SG-CAN. (2017). *Plan de Trabajo de la SG-CAN Enero-Diciembre 2018*.

Tripathi, M. (Marzo de 2018). *Regional Integration*. Obtenido de Shodhganga: a reservoir of Indian theses:  
[http://shodhganga.inflibnet.ac.in/bitstream/10603/16987/8/08\\_chapter%201.pdf](http://shodhganga.inflibnet.ac.in/bitstream/10603/16987/8/08_chapter%201.pdf)

Tussie, D., & Riggirozzi, P. (2012). *The rise of post-hegemonic regionalism*. Dordrecht.

Vieira, E. (2007). *La formación de espacios regionales en América Latina*. Bogotá.