

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE ECONOMÍA**

Disertación previa a la obtención del título de Economista

***Análisis del sector externo y el impacto del acuerdo comercial con la
Unión Europea en Ecuador***

**Karen Rocío Povea Cañar
karenpovea2207@gmail.com**

Director: Lenin Parreño Velásquez

leninparreno@hotmail.com

Quito, noviembre de 2015

Resumen

El crecimiento económico mundial ha ido de la mano con el incremento de las actividades comerciales que hoy en día con la apertura del intercambio a nivel mundial adquiere una importancia relativa mucho mayor que años atrás. El comercio debe ser justo y equitativo, como también debe ser considerado como una herramienta esencial para la creación de riqueza y el bienestar económico. Para Ecuador, la importancia del comercio es evidente, actualmente cerca de un millón trescientas mil personas trabajan en actividades relacionadas al comercio (18% de la población ocupada), lo que la convierte en la segunda actividad generadora de empleo. La presente investigación tiene por objeto analizar el desempeño del sector externo en Ecuador durante los últimos 25 años, mediante el uso de indicadores comerciales que permitirán visualizar a través de sus resultados el comportamiento del sector en el país. A su vez, el estudio tiene por objeto hallar y evaluar los productos potenciales en los que Ecuador posee una ventaja u oportunidad para comercializar en el mercado de la Unión Europea, considerando como herramienta importante de análisis al acuerdo comercial entablado actualmente con esta región. La investigación contempla también una exhaustiva revisión de las ventajas que posee Ecuador en aquellos productos potenciales mediante el uso de indicadores, frente a sus principales competidores regionales de América Latina: Colombia, Perú, Chile y Brasil. Finalmente, se realizó un compendio sobre política comercial y sus referentes mundiales más exitosos, resaltando las características que debería tener una política comercial interna exitosa.

Palabras Claves: Comercio, sector externo, productos potenciales, Unión Europea, política comercial, acuerdo comercial.

Dedico este trabajo a aquellas personas que merecen lo mejor de mí. Este esfuerzo ha sido para ustedes.

*A mis padres, quienes han estado a mi lado en cada momento,
Infinitas gracias por todo el apoyo.*

*A mis hermanos, María José, Renato Sebastián y Amelia. Han sido mi motivación para seguir adelante y
no rendirme, espero dejar en ustedes el ejemplo de ser mejor cada día.*

*A mi tía Gaby, quién ha sido como una segunda madre y la persona que ha estado siempre detrás
diciéndome que puedo ser mejor, que puedo dar más. Gracias por ser un ejemplo en mi vida.*

Agradezco a Dios por todas las bendiciones y retos que ha traído a mi vida. A mi madre Dolorosa, que desde niña me acompaña. A mi familia que es el pilar más importante y ha permanecido a mi lado incondicionalmente con infinito amor.

Agradezco de todo corazón a mi papá y mi mamá por enseñarme a ser mejor siempre, por darme todas las herramientas necesarias para ser la persona que soy. Gracias mamá por dedicarme cada segundo de tu tiempo. A ti papá, por tus consejos y por estar a mi lado en los momentos difíciles. Espero poder hacerlos orgullosos a ambos.

A mis amigos y a mi dulce compañero que con su alegría y cariño siempre supieron brindarme un apoyo fraterno.

Agradezco de manera especial, a mi director Econ. Lenin Parreño, quien con su mano amiga, supo guiarme en todo momento para poder concretar este sueño académico. Sin duda, contar con su guía y enseñanza a lo largo de mi vida universitaria me permitió afianzar mi pasión por esta carrera. Ha sido un privilegio y un sueño cumplido el realizar este trabajo.

Análisis del sector externo y el impacto del acuerdo comercial con la Unión Europea en Ecuador

<i>Resumen</i>	2
<i>Introducción</i>	5
<i>Metodología del trabajo</i>	8
<i>Preguntas de la investigación</i>	8
<i>Pregunta general</i>	8
<i>Preguntas específicas</i>	8
<i>Objetivo de la investigación</i>	8
<i>Objetivo general</i>	8
<i>Objetivos específicos</i>	8
<i>Estrategia de la investigación</i>	9
<i>Procedimiento metodológico</i>	10
<i>Fuentes de información</i>	11
<i>Fundamentación Teórica</i>	13
1. <i>Economía internacional</i>	13
2. <i>Teoría del comercio internacional</i>	14
3. <i>Teoría de la política comercial</i>	18
a) <i>Política comercial del libre comercio</i>	19
b) <i>Política comercial del desarrollo endógeno</i>	19
4. <i>Teoría de la concentración</i>	20
5. <i>Índices de concentración para comercio exterior</i>	21
a) <i>Información cuantitativa de comercio exterior</i>	22
6. <i>Acuerdos comerciales</i>	23
1. <i>Hechos estilizados comercio Ecuador: 1990-2014</i>	25
1.1 <i>Reseña del comercio exterior ecuatoriano</i>	26
1.2 <i>Efectos de una economía dolarizada</i>	30
1.3 <i>Estructura exportadora</i>	35
1.4 <i>Estructura importadora</i>	39
1.5 <i>Principales socios comerciales</i>	43

2. <i>Análisis de potencialidades de exportación: Ecuador en el mercado de la Unión Europea</i>	49
2.1 <i>Metodología indicador de potencialidades</i>	49
2.1.1 <i>Metodología indicador de rivalidad</i>	51
2.2 <i>Análisis de potencialidades y rivalidad</i>	52
2.3 <i>Análisis de rivalidad con países de la región</i>	65
2.3.1 <i>Colombia</i>	65
2.3.2 <i>Perú</i>	67
2.3.3 <i>Chile</i>	70
2.3.4 <i>Brasil</i>	72
2.4 <i>Resultados preliminares</i>	75
3. <i>Estrategias de política comercial</i>	78
3.1 <i>Acuerdo comercial Unión Europea - Ecuador</i>	78
3.2 <i>Benchmarking: mejores prácticas en política comercial</i>	82
3.3 <i>Principales ejes de la política comercial</i>	91
3.3.1 <i>Eje de productividad y competitividad</i>	91
3.3.2 <i>Eje de innovación productiva</i>	92
3.3.3 <i>Eje de financiamiento</i>	93
3.3.4 <i>Eje de fomento y promoción a las exportaciones</i>	93
3.3.5 <i>Eje de apertura comercial</i>	94
<i>Recomendaciones</i>	98
<i>Referencias bibliográficas</i>	99
<i>Anexos</i>	105

Índice de gráficos

Gráfico No. 1: Variación de las exportaciones vs. Variación del precio WTI.....	29
Gráfico No. 2: Comparación entre el crecimiento del PIB vs. Variación del precio del WTI.....	30
Gráfico No. 3: Variación exportaciones no tradicionales vs. Variación tipo de cambio real	32
Gráfico No. 4: Grado de apertura comercial del Ecuador (%).....	33
Gráfico No. 5: Balanza comercial petrolera/ no petrolera (%PIB)	34
Gráfico No. 6: Índice de gini exportaciones por tipo de producto.....	36
Gráfico No. 7: Distribución exportaciones por grupo de productos.....	37
Gráfico No. 8: Participación sector no tradicional en exportaciones no petroleras.....	38
Gráfico No. 9: Evolución de las importaciones.....	40
Gráfico No. 10 : Índice de gini para importaciones según tipo de producto	41
Gráfico No. 11: Importaciones según tipo de producto.....	42
Gráfico No. 12: Índice de gini exportaciones por país de destino.....	44
Gráfico No. 13: Distribución exportaciones según región de destino.....	45
Gráfico No. 14: Índice de gini de importaciones según país de origen.....	47
Gráfico No. 15: Importaciones ecuatorianas según región de origen	48
Gráfico No. 16: Diagrama de productos de exportación potencial a la Unión Europea (Base Completa) .	53
Gráfico No. 17: Análisis de potencialidades - Diagrama productos trabajados.....	56
Gráfico No. 18: Análisis potencialidades - Diagrama de productos potenciales (Parte 1).....	60
Gráfico No. 19: Análisis potencialidades - Diagrama productos potenciales (Parte 2).....	61
Gráfico No. 20: Peso porcentual de exportaciones e importaciones Ecuador-UE.....	79
Gráfico No. 21: Principales grupos de productos ecuatorianos exportados a la UE.....	80
Gráfico No. 22: Ubicación indicador Doing Business por países	83
Gráfico No. 23: Exportaciones de alta tecnología por países.....	89

Índice de tablas

Tabla No. 1: Categorías de análisis según características compartidas	56
Tabla No. 2: Índice de ventaja comparativa revelada Ecuador-Colombia (2001-2014).....	67
Tabla No. 3: Índice de ventaja comparativa revelada Ecuador-Perú (2001-2014)	69
Tabla No. 4: Índice de ventaja comparativa revelada Ecuador-Chile (2001-2014).....	71
Tabla No. 5: Índice de ventaja comparativa revelada Ecuador-Brasil (2001-2014).....	74

Índice de anexos

Anexo A Metodología indicadores comerciales.....	108
Anexo B Exportaciones por grupo de producto (1990-2014).....	112
Anexo C Exportaciones por país de destino (1990-2014).....	113
Anexo D Importaciones por país de origen (1990-2014).....	114
Anexo E Importaciones por grupo de productos (1990-2014).....	115
Anexo F Resultados índices de concentración (1990-2014).....	116
Anexo G Causas resultados índices de concentración	117
Anexo H Glosario Diagrama de Productos Potenciales.....	118

Introducción

Existen diferentes factores que afectan el comportamiento de las exportaciones e importaciones de una economía, como por ejemplo las políticas comerciales, que tienen como objetivo, promover el comercio a través de los diferentes instrumentos de política comercial como aranceles, subsidios, acuerdos comerciales, fomento a las exportaciones, diversificación de la oferta exportable, entre otros.

De acuerdo al estudio *“Política Nacional Comercial para el Éxito de la Exportación”*, realizado en el año 2011 por el Centro de Comercio Internacional, las políticas comerciales que consideran una apertura del mercado de bienes y servicios, sirven de influencia para incrementar su competitividad en el mercado externo. Por otro lado, el artículo también señala que los instrumentos de política comercial deben cumplir ciertos objetivos, alineados a generar una mejor infraestructura dentro de los procesos productivos para incrementar productividad, competitividad, fomento de exportaciones y a su vez de inversión extranjera directa.

Por su parte el estudio *“Comercio Exterior: Alternativas para el Ecuador”*, realizado por la FLACSO, sostiene que históricamente Ecuador ha sido un país agroexportador y que ha dependido de la importación de bienes industriales y de la agricultura para la demanda local. Sin embargo, tras la explotación del petróleo en los años setenta, la composición del comercio exterior ecuatoriano cambió estructuralmente, tornándose dependiente de dicha materia prima. El estudio sostiene a su vez, basándose en la experiencia internacional, que el comercio de un país debe ser diversificado, es decir recomienda desconcentrar las exportaciones ecuatorianas incentivando el surgimiento de nuevas industrias que participen significativamente en el sector externo del país.

En este contexto, el caso ecuatoriano a lo largo de los años se ha caracterizado por ser un país primario exportador. Desde la década de los 70, las exportaciones petroleras representaron un ingreso importante para el país, este auge petrolero continuó hasta la década de los 80, representando durante la década alrededor del 50% en el total de exportaciones (Freire, Salvador, Yáñez, 1997). La situación cambió, a inicios de la década de los noventa pues las exportaciones no petroleras tradicionales (cacao, café, camarón, banano, flores), tomaron fuerza y llegaron a representar el 80% del total entre 1991 y 1992; no obstante, las exportaciones no tradicionales también aumentaron con lo que el resultado de la balanza comercial fue positivo (Freire, Salvador, Yáñez, 1997). A inicios de década de los 90, la política comercial del país se enfocó en lineamientos del libre comercio con la modificación de indicadores como aranceles, tasas de interés y tipo de cambio. Bajo el mandato de Rodrigo Borja (1988-1992), se establecieron diferentes medidas importantes que ayudaron a recuperar el sector externo. Una de las medidas fue la modificación del tipo de cambio de flexible a fijo, por lo cual el Banco Central del Ecuador pasó a controlar la flotación cambiaria. Bajo este contexto, la tasa cambiaria se devaluó de 95 sucres a 390 sucres por dólar; hecho que hizo atractivo al país en el mercado internacional, logrando mantener la balanza comercial positiva hasta 1997 (BCE, s.f.).

En la segunda mitad de la década de los 90's, la economía ecuatoriana atravesó un periodo de inestabilidad a causa de factores tanto internos como externos. Para el año 1998, los daños causados por el fenómeno de "El niño" que afectaron al sector agrícola y la caída de los precios del petróleo, provocaron que las importaciones superen a las exportaciones causando un déficit de balanza comercial de USD 1.500 millones aproximadamente (BCE, 2010). Sin embargo, para 1999 la balanza comercial mejoró presentando un superávit de USD 1.800 millones aproximadamente (BCE, 2010). Esto a causa de la depreciación del sucre frente al dólar, que benefició una vez más al comercio exterior, abaratando los productos nacionales en el sector externo. Sin embargo, el desequilibrio político, la falta de control en las instituciones financieras, el mal manejo de la política monetaria, provocaron una profunda crisis económica.

Después de la crisis al final del siglo XX, en el año 2000 el país pierde la independencia de la política monetaria al implementar el dólar como moneda local, esto significó la renuncia de una serie de funciones e instrumentos que tienen aquellos países emisores de moneda propia. Como consecuencia el país pierde la potestad de manejar la política cambiaria y la política comercial, desde entonces, controlaría el dinamismo de la balanza comercial a través de acuerdos arancelarios, regímenes aduaneros, prohibiciones y restricciones, nuevos socios comerciales, entre otros.

En el periodo de la dolarización, la balanza comercial registró valores deficitarios a partir del año 2001, a causa del importante crecimiento de las importaciones que superaban a las exportaciones; que, por el inicio de la construcción del Oleoducto de Crudos Pesados (OCP), implicó el aumento de la importación de bienes de capital e insumos (Arturo Jorge, 2004). El comportamiento de las importaciones dentro del periodo de la dolarización mantuvo una tendencia creciente, principalmente por el aumento de la importación en bienes de capital, de consumo y de materias primas (BCE, 2010). Por su parte, las exportaciones totales durante la dolarización, han mantenido una tendencia creciente y más sostenida a partir de la construcción del OPC (2004), razón por la cual las exportaciones petroleras marcaron un aumento representativo por lo menos hasta el año 2008 (BCE, 2010).

Al 2013, el sector externo, registró algunos inconvenientes. En comparación con el 2012, registró un déficit en balanza comercial mayor de USD 1.194 millones (BCE, 2015). Resultado del incremento en el nivel de importaciones, sobre todo en combustibles y lubricantes. En cuanto a las exportaciones, si bien aumentaron su valor no fueron lo suficientemente altas para superar las importaciones. Sin embargo, se puede destacar que las exportaciones no tradicionales incrementaron su valor y superaron al monto de exportación de las importaciones tradicionales (BCE, 2013).

El 2014, pese a su déficit comercial de USD 727 millones, representó un año importante para el sector externo y la política comercial del país. La negociación del acuerdo comercial entre la Unión Europea y Ecuador, que potencia al máximo las oportunidades, reduce los costos de comercialización, respeta el modelo de desarrollo del país y permite proteger a nuestros sectores sensibles. Sin embargo, lo que predominó para cerrar este acuerdo fue la preocupación por la debilidad ecuatoriana en cuanto a las exportaciones no petroleras.

Las exportaciones del sector petrolero del Ecuador alcanzan un 60 % del total; por este lado Estados Unidos es el principal socio comercial del país; mientras que la Unión Europea capta el 30% de las exportaciones no petroleras del Ecuador. Actualmente 1500 empresas ecuatorianas exportan de forma directa al mercado europeo, de estas el 60% son mipymes (micro, pequeñas y medianas empresas). Esta relación genera unas 300 mil plazas de empleo directo y 500 mil indirectos, ligados, por ejemplo, a provisión de empaques, servicios y logística. Si el Ecuador perdía este acceso preferencial con la Unión Europea las exportaciones tradicionales hubiesen caído a causa de aranceles muy altos. El 85% de las exportaciones del Ecuador, con excepción del banano, se benefician del SGP¹ Plus al momento de entrar a Europa. El SGP Plus seguirá vigente durante el 2015 mientras se ratifica el acuerdo, que se prevé entre en vigencia en un periodo de 18 a 24 meses (Cueva, 2014).

En este sentido, la presente disertación muestra la importancia de conocer la estructura y el comportamiento del sector externo en el país, así como la importancia de analizar los productos potenciales que podrían ingresar exitosamente en el mercado de la Unión Europea, aprovechando la reciente política comercial.

Es así, que el estudio incluyó en el capítulo 1, análisis de hechos estilizados en el sector externo, mediante distintos indicadores comerciales. Los resultados evidencian que la estructura comercial y productiva del Ecuador, es concentrada y altamente dependiente de ciertos productos hasta la actualidad, siendo el petróleo, banano, camarón, pescado, y flores frescas, los principales productos exportables ecuatorianos, que al 2014 representaron casi el 75% de las exportaciones totales. En definitiva, las exportaciones totales ecuatorianas representan aproximadamente el 25% del Producto Interno Bruto (PIB) del país y entre ellas las exportaciones petroleras representan alrededor del 14% del PIB. Las importaciones por su lado, al 2014 representaron el 27% del PIB. En consecuencia se concluyó que el grado de apertura comercial del Ecuador actualmente se presenta relativamente alto, pues entre exportaciones e importaciones el aporte porcentual a la economía ecuatoriana supera el 50% del PIB. Los resultados muestran a su vez una concentración en destinos económicos en exportaciones e importaciones.

Por su parte en el capítulo 2, se incluyó el estudio de potencialidades en el mercado de la UE, muestra como resultado 25 productos potenciales en los cuales Ecuador muestra una oportunidad de ampliar su mercado exitosamente. Finalmente, a modo de conclusión en el capítulo 3, se delimitó los principales ejes a considerar para una política comercial exitosa que abarca: competitividad, productividad, promoción de exportaciones, acuerdos comerciales y financiamiento.

¹ Sistema de Preferencias Arancelarias (SGP Plus), sistema que permite el ingreso a la Unión Europea de más de 1.000 partidas arancelarias del país sin pagar aranceles.

² La teoría del superávit comercial, que se remonta a finales del siglo XIV, establecía que la única forma de aumentar el stock de metales preciosos (y de dinero) era exportando por mayor valor de lo que se importaba. La afluencia neta de metales resultante del superávit comercial genera un proceso inflacionista en el interior que resta competitividad a los productos nacionales,

Metodología del trabajo

Preguntas de la investigación

Pregunta general

¿En qué medida el sector externo en Ecuador ha presentado niveles de concentración en las exportaciones e importaciones tanto en los productos como en los destinos económicos en el período 1990-2014?

Preguntas específicas

- ¿Cuál es el contexto histórico comercial en el que se ha desarrollado el Ecuador durante los últimos 25 años, analizando el resultado de los índices de concentración referentes a los productos y destinos económicos en exportaciones e importaciones en el período 1990 - 2014?
- ¿Cuáles son los productos o sectores potenciales a exportar en el mercado de la Unión Europea, considerando el reciente acuerdo comercial establecido entre esta región y Ecuador?
- ¿Cuál es el nivel de rivalidad que posee Ecuador con Colombia, Perú, Chile y Brasil, en los productos potenciales para exportar en el mercado de la Unión Europea?

Objetivo de la investigación

Objetivo general

Analizar el desempeño del sector externo en Ecuador desde una perspectiva de concentración mediante el uso de índices de concentración referentes a los productos y destinos económicos de las exportaciones e importaciones por productos y destinos económicos, en el período 1990-2014.

Objetivos específicos

- Describir el contexto histórico comercial en el que se ha desarrollado el Ecuador durante los últimos 25 años, verificando el resultado de los índices de concentración referentes a los productos y destinos económicos en exportaciones e importaciones en el período 1990 – 2014.
- Determinar cuáles son los productos potenciales a exportar en el mercado de la Unión Europea, considerando el reciente acuerdo comercial establecido entre esta región y el Ecuador.

- Identificar la incidencia que tiene la rivalidad que posee el Ecuador con Colombia, Perú, Chile y Brasil, en los productos potenciales hallados para exportar en el mercado de la Unión Europea.

Estrategia de la investigación

La presente disertación se define como un estudio descriptivo, también conocido como investigación estadística, en la cual se detallan los datos y cuantifican los resultados obtenidos en los índices de concentración a nivel nacional. Es por esto que esta investigación usa los datos publicados por el Banco Central del Ecuador (BCE) en su página web a través de boletines estadísticos correspondientes a los datos de la balanza comercial, exportaciones e importaciones por producto y destinos económicos. Esta base de datos permitirá identificar las principales variables de los índices a analizar.

Para cumplir con los objetivos, el estudio utilizará varias fuentes estadísticas como: Banco Central del Ecuador, International Trade Center (TRADE MAP) y la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (SENPLADES), entre las principales, para poder generar datos que reflejen la situación actual económica y comercial del país. Se utilizó la información estadística relevante y necesaria para el estudio de la balanza comercial del país.

Así mismo el Banco Central del Ecuador constantemente publica boletines informativos sobre el panorama internacional del mercado de los principales productos en los que destacan las exportaciones, importaciones y destinos comerciales del país. El Instituto de promoción de exportaciones e inversiones (PROECUADOR) junto con el Ministerio de Comercio Exterior, se encargan de ejecutar políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones del país con el fin de promover la oferta de productos tradicionales y no tradicionales, los mercados y los actores del Ecuador, proporcionando el estudio estratégico del comercio internacional periódicamente.

Ecuador ha realizado varios estudios en los últimos años sobre comercio exterior destacando los principales productos que exporta e importa el país, así como los socios comerciales que destacan. Entre los más importantes podemos destacar: “Hechos estilizados de 31 sectores productivos en Ecuador”, elaborado por Marco Baquero y María Belén Freire - Banco Central del Ecuador, presenta una visión de alrededor de 31 sectores productivos a fin de diagnosticar el desempeño económico de estos sectores durante la década de los noventa; “Determinantes de las exportaciones no tradicionales en el Ecuador 1976-1995”, realizado por María Belén Freire, Mónica Salvador y Katiuvshka Yánez - Banco Central del Ecuador, su contexto presenta un estudio a profundidad del comportamiento y la participación de las exportaciones no tradicionales en el sector externo ecuatoriano durante el período señalado; y la “Nota Técnica No. 20” preparada por la Dirección de Estudios del Banco Central del Ecuador muestra un análisis del desempeño del comercio exterior ecuatoriano, con las principales reformas que se han adoptado en la política comercial en las últimas dos décadas, entre otros.

Por su parte, la Superintendencia de Bancos y Seguros en su área de Comercio Exterior y Área Financiera destaca a través de su estudio “Comercio Exterior y Sistema Financiero”, elaborado por Oscar Armendáriz, que la importancia del comercio internacional radica en los beneficios que trae para el país

en función de obtener un superávit que le permita generar recursos que sean destinados a gestionar actividades para el bienestar de la sociedad siempre y cuando éstas sean fuentes generadoras de trabajo y desarrollo.

Es importante mencionar que el presente estudio tiene un carácter mixto, puesto que incluye una integración de métodos cualitativos y cuantitativos, mediante el análisis de políticas y programas implementados por el Estado para mejorar la situación del sector externo y el uso de bases de datos estadísticos para la realización de cálculos que permitan identificar productos potenciales que podrían ser exportados al mercado de la Unión Europea. Por un lado, constituye una investigación de tipo explorativo pues su problemática no ha sido estudiada a profundidad en el tiempo de análisis planteado, mientras que por el otro, se la puede contextualizar como un estudio descriptivo pues incluye los elementos, factores y contextos que influyen en el problema y describen la realidad nacional e internacional.

Procedimiento metodológico

Luego de delimitar el problema de investigación y los objetivos, el siguiente paso será mostrar la fundamentación teórica referente al comercio internacional haciendo énfasis en las escuelas de pensamiento económico más representativas en esta temática. En primera instancia, se iniciará con el estudio del período mercantilista, para seguir después con la visión clásica de Adam Smith y David Ricardo; seguido del enfoque neoclásico y concluyendo con la economía monetaria internacional. Se dará también un aporte teórico sobre la concentración siendo este el tema central y principal a tratar en esta investigación, así como la teoría referente a las implicancias y debate sobre los acuerdos comerciales.

El segundo paso será contextualizar históricamente el comercio ecuatoriano en los últimos 30 años, haciendo referencia a los “booms” y auges económicos durante el período de tiempo antes referido, para lo cual se utilizarán y analizarán indicadores de concentración. Posteriormente la investigación identificará las principales potencialidades en términos de comercio exterior en el mercado de la Unión Europea, a fin de esbozar algunas implicancias en el ámbito de la política de comercio exterior.

Seguidamente se estudiará la rivalidad de Ecuador con Colombia, Perú, Chile y Brasil en los productos potenciales hallados en el segmento anterior. Se eligió a estos países pues son considerados nuestros competidores históricamente tradicionales y naturales, comparten con el país muchas de las condiciones geográficas, climáticas y productivas; además de tener acuerdos comerciales vigentes con la Unión Europea.

Finalmente, se presentan algunas recomendaciones para configurar la estrategia de política comercial para el país a la luz de los resultados encontrados en las secciones precedentes, en base a un estudio de benchmarking con aquellos países considerados como exitosos en su estructura comercial,

recomendaciones de política comercial en aquellos productos o sectores considerados como potenciales comercialmente, y las principales conclusiones y hallazgos en la presente disertación.

Fuentes de información

Los datos que se describen a continuación fueron determinados en base a requerimientos de la investigación, es decir en base a las variables señaladas en cada una de las metodologías de los índices a aplicar, así como en el cálculo de productos potenciales en el mercado de la Unión Europea. Cabe recalcar, que la información utilizada en la presente investigación es de uso público, es decir los datos estadísticos utilizados son de libre acceso para cualquier persona.

- Banco Central del Ecuador (BCE) Boletines estadísticos anuales - Balanza de Pagos- Balanza Comercial (3.2.2), se escogerán las siguientes variables:
 - Exportaciones FOB (Petrolera, No Petrolera y Total).
 - Importaciones FOB (Petrolera, No Petrolera y Total).
 - Balanza Comercial (Petrolera, No Petrolera y Total).
- Banco Central del Ecuador (BCE) Boletines estadísticos anuales – Comercio Exterior - Exportaciones por producto principal (3.1.1), se escogerán las siguientes variables:
 - Total Exportaciones
 - Exportaciones por producto o grupo de productos
- Banco Central del Ecuador (BCE) Boletines estadísticos anuales – Comercio Exterior - Exportaciones mensuales por continente, área económica y país (3.1.5), se escogerán las siguientes variables:
 - Exportaciones Total General
 - Exportaciones por cada socio comercial
- Banco Central del Ecuador (BCE) Boletines estadísticos anuales - Comercio Exterior - Importaciones por uso o destino económico (3.1.6), se escogerán las siguientes variables:
 - Total Importaciones
 - Importaciones por producto o grupo de productos
- Banco Central del Ecuador (BCE) Boletines estadísticos anuales - Comercio Exterior - Importaciones mensuales por continente, área económica y país (3.1.6), se escogerán las siguientes variables:
 - Importaciones Total General
 - Importaciones por cada socio comercial
- TRADE MAP, Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas, datos comerciales mensuales, trimestrales y anuales. Valores de importación y exportación, volúmenes, tasas de crecimiento, cuotas de mercado, etc.

- Exportaciones por producto ha determinado destino económico (socio comercial).
 - Importaciones por producto de determinado destino económico (socio comercial).
 - Las bases que se utilizaran corresponden a períodos de tiempo anual.
 - Importaciones de la Unión Europea desde Ecuador por producto o grupo de productos.
 - Total Importaciones de la Unión Europea del mundo por producto o grupo de productos.
- Metodología
 - Metodología de indicadores de concentración de la Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo (SENPLADES, 2009).
 - Metodología de análisis de potencialidades, diseñada por la Corporación de Promoción de Inversión y Exportaciones (CORPEI).

Delimitación de la investigación

La presente investigación utilizó como unidad de las exportaciones e importaciones del país, por productos y socios comerciales con particular énfasis aquellos bienes y servicios que son y podrían ser intercambiados con la Unión Europea. El período de tiempo en el cual se desarrolla la investigación es 1990 al 2014, debido a que se consideró que es un lapso de tiempo en el cual se puede analizar el comportamiento de las exportaciones e importaciones entre Ecuador y la Unión Europea.

Fundamentación Teórica

Dentro del presente apartado se pretende exponer los temas relevantes a nivel teórico para entender de una mejor manera el alcance de la investigación. Para ello se analizará en primer lugar, los pilares conceptuales de la economía internacional, seguido por los fundamentos teóricos del comercio internacional acompañado de las diversas escuelas de pensamiento económico que han sobresalido en las últimas décadas,, una descripción general de la teoría de la concentración y sus principales efectos en la economía, una breve explicación los indicadores de concentración aplicados a la balanza comercial y por último, un breve análisis sobre el papel de los acuerdos comerciales en el comercio.

1. Economía internacional

La rama de la economía que estudia el comercio internacional es una de las más antiguas, cuyo interés se ha mantenido desde siglos atrás. La economía del comercio internacional toma vida con el intercambio de bienes y servicios entre distintas naciones, puesto que los países no pueden vivir solos o en aislamiento pues necesitan de bienes y servicios que forman parte de la producción de otros agentes y territorios. El comercio internacional beneficia al crecimiento económico y social de las naciones, facilitándoles el consumo de bienes y servicios que requieren para su desarrollo.

A medida que los avances tecnológicos van especializándose la disponibilidad de bienes y servicios completos, de calidad y más especializados se incrementa y con ello el comercio en el mundo. Este avance tecnológico o la carencia del mismo, lo que genera en la mayoría de países la necesidad de comercializar bienes o servicios con otros.

La economía del comercio internacional estudia las relaciones económicas entre países, que consisten básicamente en una combinación de al menos tres aspectos: políticos, culturales y económicos. Cada uno de estos, con la misma importancia, pues mutuamente el uno depende del otro. Esta rama de la economía tiene por objeto analizar y exponer el contexto económico y comercial en el que se encuentra cada país para de esta manera poder elegir estrategias o políticas comerciales que permitan al país optimizar el intercambio de bienes y servicios con sus potenciales socios comerciales respectivamente.

A lo largo de la historia la economía internacional se ha destacado por la diversidad de pensamientos y aportes teóricos desde diferentes ideologías. Es por esto que en el siguiente apartado se desplegará a detalle cuales son estas, considerando enfáticamente a los autores más importantes y renombrados de las últimas décadas.

2. Teoría del comercio internacional

Las diferentes teorías que explican el proceso de funcionamiento del comercio internacional, buscan encontrar cuáles son las causas del intercambio entre países y regiones, cuáles son sus estrategias o lineamientos y finalmente los efectos que trae el comercio internacional al nivel de producción y consumo nacional de los países o regiones económicas.

La escuela de pensamiento proteccionista se caracteriza por una fuerte participación estatal para regular las actividades económicas y comerciales de un país, tiene por objeto incrementar el comercio de bienes y servicios con el resto del mundo para impulsar su nivel de exportaciones y por el contrario reducir sus importaciones. Los lineamientos de esta escuela fueron acogidos con éxito en algunas épocas, pues fueron considerados como medidas útiles para combatir crisis económicas y fundamentalmente como herramientas de crecimiento para aquellos países considerados en vías de desarrollo. Entre las escuelas de pensamiento económico proteccionista destacan:

- El mercantilismo (siglos XVI – XVIII)
- El planteamiento Cepalino – Modelo de sustitución de importaciones (1940 – 1970)
- El neo mercantilismo (en la actualidad)

Por otro lado, la escuela de pensamiento liberal se basa en la búsqueda de un equilibrio alcanzado por el funcionamiento del mercado, sin restricciones absolutas, con un libre mercado en condiciones y en términos de intercambio. Con una baja participación del Estado y principalmente teniendo como objetivo principal un incremento del excedente percibido del comercio internacional de bienes y servicios. La teoría del comercio internacional surge con este pensamiento, el mismo que actualmente comparten la mayoría de países desarrollados (Escribano, s.f.).

El mercantilismo (1480, aproximadamente), considerado como uno de los primeros enfoques de la economía internacional tiene sus inicios en el siglo XV. Esta doctrina, aunque multiforme y pre analítica en casi todos los temas abordados (Shumpeter, 1954), tuvo bastante homogeneidad en el tratamiento y conclusiones sobre la economía internacional. El mercantilismo fue nacionalista, pragmático y macroeconómico, cuyo afán recayó únicamente en el poder, buscando siempre incrementar el poder interno de las naciones sobre el exterior. Los mercantilistas en el terreno de la economía internacional, planteaban un comercio de bienes especializados en metales preciosos y en el superávit comercial.²

² La teoría del superávit comercial, que se remonta a finales del siglo XIV, establecía que la única forma de aumentar el stock de metales preciosos (y de dinero) era exportando por mayor valor de lo que se importaba. La afluencia neta de metales resultante del superávit comercial genera un proceso inflacionista en el interior que resta competitividad a los productos nacionales, estimulando el aumento de importaciones y el descenso de las exportaciones.

El objetivo principal para el mercantilismo recae en el interés de obtener una balanza comercial favorable para el país, refiriéndose con esto a obtener mayor nivel de exportaciones con niveles de importaciones más bajos (comercio de bienes, específicamente de metales preciosos de la época).

Schumpeter presentó tres argumentos que validan este pensamiento mercantilista: “(1) el superávit o déficit de la exportación mide los beneficios o los perjuicios que una nación obtiene o sufre de su comercio internacional; (2) el superávit o déficit de la exportación es precisamente aquello en que consiste el beneficio o el perjuicio del tráfico internacional; (3) el superávit o déficit de la exportación es la única fuente de ganancia o pérdida de la nación en su conjunto”.

Los enunciados mencionados, de alguna manera visualizan que una balanza comercial favorable enfatiza una prosperidad para la nación. El nexo considerado por los mercantilistas entre el comercio internacional y la riqueza nacional se fundamenta en dos pilares; el primero, el bienestar económico (a mayor entrada de oro o metales preciosos, mayor riqueza para la nación pues la balanza comercial tendría un resultado positivo con superávit), el segundo se refiere a un poder político pues el apoderamiento económico suponía un factor de máxima importancia para preservar la seguridad política de una nación.

Años después, la teoría mercantilista fue rechazada por la teoría de libre comercio establecida por Adam Smith, misma que argumentaba que un resultado favorable en la balanza comercial repercutiría en un aumento de la oferta monetaria que por consiguiente traería un problema inflacionario para el país.

Adam Smith (1723-1790) y sus seguidores clásicos fueron expuestos al final del período mercantilista, estableciendo una auténtica transición entre una y otra escuela de pensamiento (Oyarzun, 2002). Un cambio estructural se estableció con la formulación de la teoría de la división de trabajo y la ventaja absoluta en el comercio internacional. En su libro *“Riqueza de las Naciones”*, Adam Smith hace referencia a un comercio internacional que funciona con ventajas absolutas³ y rescata a su vez la importancia del principio de la división internacional del trabajo, en este libro Smith da partida a un ataque frontal contra el proteccionismo de la época mercantil, dando origen así a la teoría clásica del comercio internacional.

Smith argumenta en su teoría una estrecha relación entre el crecimiento de una nación y su comercio, atribuyendo un papel importante a la división de trabajo, la misma que de acuerdo a su criterio incrementa la capacidad productiva de un país. También argumenta que un incremento en la actividad económica de una nación es resultado de un incremento proporcional en su capital, es decir en términos más específicos, esto significa que mediante un mayor involucramiento en el comercio exterior, el nivel de producción se incrementa así como la renta del país por los ingresos percibidos ante esta mayor producción. Este mayor nivel de ingresos globales, se refleja en un incremento del ahorro y por lo tanto fomenta la acumulación de capital y el crecimiento económico del país (Escribano, s.f.).

³ Adam Smith indica la teoría de la ventaja absoluta de la siguiente manera, “Se importarán los bienes que sean más baratos en el extranjero que en el mercado local y se exportarán aquellos que sean más caros en el mercado internacional que en el doméstico.”

David Ricardo y John Stuart Mill son los dos grandes nombres de la economía clásica cuyas bases y fundamentos teóricos se deben a la teoría presentada previamente por Adam Smith. La escuela clásica define al crecimiento económico con los siguientes términos: acumulación de capital, división de trabajo, incremento y cambio tecnológico, seguido de un incremento poblacional.

La escuela clásica aportó a la economía internacional mediante varios aportes a la teoría, entre las cuales se encuentran: una relacionada con los valores internacionales, el teorema de los costos comparativos, la teoría de la demanda recíproca y una teoría del mecanismo de ajuste de la balanza de pagos. Las dos primeras teorías fueron profundizadas por David Ricardo, mientras que las dos últimas fueron producto de John Stuart Mill (Escribano, s.f.).

David Ricardo (1772-1823), fue el primer economista que diferenció el estudio de la economía internacional del estudio de la economía local o nacional. El principal aporte que hizo Ricardo a la economía internacional consiste en definir conceptualmente a las ventajas comparativas. Este luego de haber revisado conceptualmente la teoría de la ventaja absoluta planteada por Adam Smith, refutó su planteamiento en su libro *“Principios de la Política Económica”* profundizando su análisis en una estrategia de comercio internacional basada en ventajas comparativas. Las ventajas comparativas⁴ son las diferencias en la productividad de las naciones, las mismas que ofrecen oportunidades particularmente notables para el comercio internacional, pues gracias a estas se puede obtener importantes ganancias (Ricardo, 1885).

Considerando las implicaciones de la teoría de Ricardo sobre las ventajas comparativas, en lo que se refiere a términos de especialización en la producción, varios autores indican que consideran a esta teoría como errónea puesto que sugiere una especialización incompleta, en donde los países desarrollados se especializarían en bienes manufacturados por el contrario los países en vías de desarrollo focalizarían su producción en productos con escaso valor agregado y primarios.

Sin embargo, partiendo de la enseñanza de Adam Smith y David Ricardo, se constituye el modelo clásico de comercio internacional con dos teorías relevantes: la ventaja comparativa y la teoría de los valores internacionales. Para los clásicos, el único concepto de valor que tiene interés en sentido económico es el valor de cambio y es en su determinación que centrarán sus esfuerzos (Shumpeter, 1954). A principios de los años 30 la reformulación neoclásica de la teoría de Ricardo se la realizó con autores destacados como: Chipman (1965), Haberler (1930), Viner (1931), Lerner (1932 y 1934) y Leontief (1933).

John Stuart Mill (1806-1893), figura que se desenvuelve en el siglo XIX, la mayoría de sus obras abarcan innumerables campos con un tono humanista y ético. Su principal obra fue *“Principios de economía política con algunas de sus aplicaciones a la filosofía social”*, con un componente ético de su defensa al libre comercio en contra del pensamiento mercantilista. Los principales aportes de John Stuart Mill, a la

⁴ David Ricardo (1817), en su libro *“Principios de Política Económica”* señala que la ventaja comparativa surgió del análisis de la ventaja absoluta realizado por Smith. Ricardo establece el análisis de dos productos en los cuales el país posea ventaja absoluta, sin embargo este debe especializarse en producir aquel con mayor eficiencia relativa es decir con menor costo de oportunidad. Se producirá el bien que tiene ventaja comparativa.

teoría de comercio internacional fueron: en primer lugar el categorizar a las importaciones y al empleo como variables directas del comercio internacional; por el contrario la ampliación de los mercados, las necesidades del país y los efectos morales e intelectuales del comercio que las categorizó como variables indirectas.

En segundo lugar su aporte respecto a la política comercial arancelaria señaló que los aranceles a exportaciones o importaciones, son medidas de protección al mercado nacional, en términos de producción y empleo. Para este autor la protección “seguridad nacional” es importante puesto que reconoce que “podemos, en determinadas circunstancias, producir una división de las ventajas del comercio que sea más favorable para nosotros”, pero matiza que esas circunstancias “son tan difíciles de establecer que es casi imposible decidir, aún después de establecido el impuesto, si salimos ganando o perdiendo” (Escribano, s.f.).

John Stuart Mill distingue entre aranceles protectores (aquellos suficientemente altos para incentivar la producción doméstica de los bienes gravados) y no protectores (aquellos que permiten el intercambio). Los primeros aranceles señala “son perjudiciales, tanto para el país que los establece como para aquellos con quien el país comercializa”; los segundos aranceles por el contrario, producirían en la mayor parte de los casos “una ganancia para el país que los implementará como herramientas para mejorar su comercio” (Escribano, s.f.).

La escuela neoclásica, basa su teoría en sustituir a la teoría de valor trabajo vista anteriormente por una teoría de valor basada en la utilidad de los bienes y servicios, además del modelo del equilibrio general. En este sentido la escuela neoclásica resulta menos rica en sus implicaciones para el crecimiento económico de lo que puede considerarse la escuela clásica (Escribano, s.f.).

El principal aporte de la escuela neoclásica a la teoría del comercio internacional se basa en la elaboración de un modelo de especialización internacional, una especialización en factores de producción, denominado modelo Heckscher – Ohlin - Samuelson. Este modelo refuta al modelo planteado por Ricardo referente a la ventaja comparativa, pues de acuerdo a este modelo es importante tener una óptima asignación de recursos (es decir, que los recursos se utilicen en el lugar en donde son más productivos) según el criterio de la ventaja comparativa. La diferencia apunta a que el libre comercio produce esa óptima asignación de recursos y da lugar a la especialización, es decir, se centran en aspectos estáticos, dejando de lado los efectos indirectos/semi dinámicos resaltados por John Stuart Mill. Sin duda, la elaboración teórica de los modelos de especialización es mucho más acabada que la introducida por Ricardo, más sin embargo en su primer momento no aporta nada radicalmente nuevo a lo antes visto (Escribano, s.f.).

Décadas después, **Paul Samuelson (1915-2009)** constituyó el padre del neo keynesianismo, que representa la fusión entre las teorías neoclásica y keynesiana (“síntesis neoclásica”). Respecto del interés individual, aceptó que éste es perseguido por el individuo racional, pero señaló al mismo tiempo que las personas no siempre actúan racionalmente, por lo que no es posible hablar de un determinismo económico, sino de la influencia del azar.

Finalmente, **Paul Krugman en 1987**, con sus libros: *“Política comercial estratégica”* y *“La nueva teoría del comercio internacional”* marca la tendencia del nuevo comercio internacional permitiendo superar la explicación del economista británico David Ricardo, vigente desde principios del siglo XIX, que reducía el comercio internacional a las diferencias entre países básicamente.

Krugman desarrolló su teoría partiendo del concepto de las “economías de escala” mediante el cual a mayores volúmenes de producción, menores costos, que a su vez facilitan la oferta de productos, beneficiando a los consumidores. La integración de los citados planteamientos concluyó en la formulación de la especialización y la producción a gran escala con bajos costos y oferta diversificada, denominándose la teoría de la “nueva geografía económica”, gestada por el mismo autor y desarrollada posteriormente (Mayorga, 2008). Esta nueva geografía económica (NGE) tiene por objeto actualizar la importancia que tiene el territorio pero con supuestos contrarios a los que se consideran comúnmente como una planicie isotrópica.⁵

Sin embargo, varios autores afirman que estos conocimientos desarrollados no fueron suficientes para explicar la dominación progresiva del comercio internacional en la actualidad por países con condiciones semejantes y que a su vez transaban los mismos productos (EFE Estocolmo, 2008).

Krugman señala además que la economía mundial experimenta un cambio fundamental. Nos alejamos progresivamente de un mundo en el que las economías nacionales se encontraban relativamente aisladas (unas de otras mediante barreras que impedían el comercio internacional). Las diferencias entre naciones, el entorno gubernamental, la cultura, los sistemas de negocios y comercio con los que funcionan cada país han repercutido en esta falta de integración comercial.

“En la actualidad nos hemos desplazado hacia un mundo en el que las economías nacionales convergen en un sistema económico global e independiente, fenómeno al que comúnmente nos referimos como Globalización”⁶, este cambio en el funcionamiento del mercado comercial entre países se ha venido acelerando con el transcurrir de los años y este ritmo se seguirá dando (Krugman, 1997).

Robert Gilpin, define a la Globalización como un proceso o conjunto de procesos que implica una transformación en la organización especial de las relaciones sociales y transacciones, considerada en términos de su extensión, velocidad intensidad e impacto, que genera flujos transcontinentales, interregionales, redes de actividad, interacción y ejercicio del poder.

3. Teoría de la política comercial

⁵ Como el mismo Krugman, P. (1997) reconoce, los elementos postulados por la NGE no son completamente nuevos. En efecto, el concepto de las ventajas de aglomeración vinculadas a los rendimientos crecientes de escala, se remonta a las contribuciones de Marshall, a los modelos del geógrafo alemán de principios del siglo XIX Von Thünen y a los continuadores de la escuela de Jena, hasta llegar a la primera mitad del siglo XX con los influyentes geógrafos (Lösch y Christaller, W.)

⁶ Globalización según Paul Krugman, es la tendencia hacia un sistema económico global más integrado.

Una vez revisadas las teorías económicas referentes al comercio internacional que han destacado a lo largo de la historia, se analizarán las más importantes teorías sobre política comercial, que se han incorporado como normativas para el lineamiento del sector externo y comercial de un país. A continuación se presentarán brevemente dos enfoques predominantes en este ámbito.

a) Política comercial del libre comercio

Conocido como el más popular de los enfoques de la política comercial y siendo a su vez el más discutido, el enfoque de libre comercio promueve la liberalización mediante la reducción de regulaciones y aranceles que buscan controlar el intercambio de bienes y servicios en función de objetivos como la protección de la industria nacional o la soberanía alimentaria (Estebez, 2012).

Este enfoque se deriva de la propuesta teórica del “libre mercado”, que propone la existencia de un mercado autorregulado como forma ideal de organización socioeconómica. Un mercado libre de regulaciones que da pie a que los bienes y servicios fluyan sin restricciones, generando mayor competencia y eficiencia, menores precios, y mayor productividad en función de sus ventajas comparativas como lo indica David Ricardo. Los acuerdos comerciales y la apertura comercial, son parte de los lineamientos que sugiere una política comercial de libre comercio. Por su parte, las principales críticas que se hacen hacia este enfoque recaen en dos puntos importantes: la propuesta de un mercado sin regulaciones y la existencia de un equilibrio en este mercado desregulado.

b) Política comercial del desarrollo endógeno

El enfoque de desarrollo endógeno, se caracteriza por la innovación y el crecimiento que se espera de la industria nacional mediante políticas proteccionistas. Este enfoque difiere del enfoque de libre comercio por algunos sentidos, en primer lugar no comparte la teoría de crecimiento mediante el libre comercio y sus características que hacen referencia básicamente a la existencia de ventajas comparativas. Un desarrollo endógeno de acuerdo a este enfoque se logra mediante políticas direccionadas a la integración y generación de valor agregado en la industria nacional. Varios de los autores consideran que este enfoque mantiene una línea cuyos beneficios se ven direccionados más al aspecto social que al beneficio económico.

El tipo de política comercial que se deriva de este enfoque es claramente proteccionista, esta busca planificar y fomentar actividades económicas orientadas a la generación de valor agregado como requisito previo a la participación dentro del comercio internacional. La idea central es permitir que los productos nacionales que compitan en el mercado internacional ingresen con las mismas oportunidades que el resto de productos extranjeros lo hace, haciendo referencia a su incremento en valor agregado y calidad del producto.

Existen varias experiencias internacionales que han aplicado este enfoque de desarrollo endógeno, incluyendo los modelos manejados hasta recientemente por EE.UU., Gran Bretaña, y otras potencias mundiales, antes de su cambio de enfoque hacia la liberalización comercial (Chang, 2010). Más recientemente, las experiencias de Corea del Sur, Taiwán, Japón, Singapur y China han seguido este

modelo, optando por estrategias de desarrollo basadas en una industrialización planificada por el Estado y sustentada por políticas «proteccionistas». En América Latina, los experimentos desarrollistas del siglo XX inspirados en la teoría de Raúl Prebisch y la CEPAL compartieron también este enfoque, pero éste sería remplazado por el «libre comercio» durante la transición al neoliberalismo (Estebez, 2012).

4. Teoría de la concentración

La presencia de fallos de mercado como el monopolio o de comportamientos anticompetitivos en los mercados internos de países subdesarrollados, es una de las características de la oferta inelástica⁷, debido a incentivos en el crecimiento de la demanda y la distribución desigual del ingreso nacional. En el análisis del funcionamiento y falencias estructurales dentro de los países pobres o subdesarrollados, se tiene que las investigaciones de fenómenos de carácter monopolista, en lo que tiene que ver con el crecimiento económico, no se han tomado para estos países, en contraste con lo ocurrido en los países desarrollados (Freyre, 1964).

De acuerdo a Solimano (2009), la concentración está vinculada en tres dimensiones con la economía: distribución de ingresos; propiedad de activos productivos y financieros; y concentración de mercados industriales. Esto hace que estructuras poco competitivas de mercado (monopolios, oligopolios, etc.) en las que el precio es mayor que el costo marginal de producción, generen rentas extraordinarias que empeoran la distribución de la renta y contribuyen a hacer más desigual la distribución de la riqueza de una nación.⁸ La teoría económica ha logrado analizar los efectos de la concentración desde varios puntos de vista, entre los que podemos mencionar:

Efectos técnicos: de la concentración actúan primero en un período corto y luego en uno largo. En un período corto no se producen ventajas ni deficiencias de ninguna clase como efecto de la concentración económica. Por el contrario, en períodos largos es posible la realización de algunas economías a través de la especialización, de la disminución de los costos fijos medios⁹. Haya o no producción; el costo fijo medio disminuye siempre a medida que aumenta el volumen de producción. De acuerdo a Lagos (1962), otras economías pueden provenir de la obtención de créditos en mejores condiciones, de una mayor planificación o, en términos generales, de las ventajas que presentan las economías a escala.

Efectos económicos: de la concentración pueden enfocarse desde cinco ángulos: a) concentración y precios; b) concentración y estabilidad industrial; c) concentración y ciclo económico; d) concentración y distribución del ingreso nacional; y e) concentración y desarrollo económico (Lagos, 1962).

⁷ Stiglitz (2003), si la oferta es totalmente inelástica un incremento en los precios no refleja un aumento en la cantidad ofrecida en el mercado.

⁸ Solimano, Andrés (2009) Concentración Económica, heterogeneidad productiva, políticas públicas y contrato social en Chile. Chile: Corporación Andina de Fomento - Fundación Chile XXI.

⁹ Costo fijo es aquel en que incurre el empresario con motivo de su planta inversión y mantenimiento.

a) Concentración y precios: monopolios existentes en el mercado, el precio por el cual se comercializan los productos sobrepasa el precio fijado en competencia perfecta. Altos precios que traen como consecuencia un menor nivel de producción, menor eficiencia y calidad para el consumidor (Lagos, 1962).

b) Concentración y estabilidad industrial: para establecer cuáles son las consecuencias de la concentración económica respecto de la estabilidad industrial general, Lagos (1962) sugiere estudiar la regularidad en el nivel de la demanda, pues si ésta es continua, también lo será la producción destinada a satisfacerla. Sin embargo, varios autores consideran que a mayor nivel de concentración de mercado, mayor estabilidad de la industria es su nivel productivo, es decir la producción resulta ineficiente.

c) Concentración y ciclo económico: varios autores indican que la concentración del poder económico ayuda a impedir crisis o al menos a reducir sus efectos. Sin embargo para Lagos (1962), la excesiva concentración económica es una de las causas de los ciclos económicos ya que mientras exista alto grado de concentración de ingresos y de riqueza, no se podrá lograr ni mantener por un largo período, el uso pleno de recursos.

d) Concentración y distribución del ingreso nacional: uno de los efectos negativos de la concentración del poder económico se ve reflejado en la inequitativa redistribución de ingresos nacional, pues evidentemente los mayores beneficiarios en este caso son los dueños de empresas o industrias con gran poder en el mercado (Lagos, 1962).

e) Concentración y desarrollo económico: el concepto de desarrollo económico es esencialmente relativo, pues resulta al comparar la condición económica de los diversos países. Comúnmente, se emplea como medida el ingreso real per cápita. Y en general, se llaman países de insuficiente desarrollo los que tienen un ingreso real per cápita inferior al de los países económicamente desarrollados (Cuesta, 2011). Sin embargo, para diferentes autores la concentración en el mercado nacional no es beneficiosa para el crecimiento global del país, pues reduce la posibilidad de competencia.

Efectos sociales: analizando el contexto macroeconómico, una concentración económica y comercial es beneficiosa por la seguridad laboral y la estabilidad en las fuentes de empleo que esta trae para la sociedad. Sin embargo, los efectos en la mala distribución de riqueza tienen como resultado niveles de pobreza en determinadas zonas y poblaciones de una nación (Cuesta, 2011).

5. Índices de concentración para comercio exterior

Los indicadores que provienen del análisis de la balanza comercial definen en gran medida el nivel de internacionalización de una economía, así como el nivel de concentración por productos y socios comerciales en las exportaciones e importaciones del país. La presente investigación utilizará como herramienta de análisis a varios indicadores de concentración provenientes de la balanza comercial; sin embargo antes es importante definir teóricamente a los mismos.

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), ha realizado varias de sus investigaciones con énfasis en indicadores provenientes de la balanza comercial para obtener datos significativos en el ámbito comercial de los países de la región. Su análisis teórico sobre las variables que se utilizan, así como la interpretación de cada uno de los indicadores se lo presentara en este apartado.

Álvarez y Durán (2011) indican que las exportaciones corresponden al conjunto de bienes y servicios vendidos por los residentes de una economía a los residentes de otra economía. En otras palabras, corresponde a la proporción de la producción doméstica que no es consumida al interior de la economía y tampoco es almacenada, sino que se la vende al extranjero. Estos autores consideran que es importante el estudio de las exportaciones al menos desde tres ámbitos: el estructural, la evolución de su dinamismo y su registro y valoración.

La estructura de las exportaciones está compuesta por productos elaborados o a su vez por productos que en su elaboración carecen de valor agregado. La forma en como este estructurada las exportaciones de cada país determinara el patrón de comercio del país. Es así como la mayor presencia de recursos naturales en las exportaciones totales de bienes determinará mayores ventajas en la exportación de productos de dicha categoría (Álvarez y Duran, 2011).

Los autores indican a su vez, que la evolución de las exportaciones visualizada con su tasa de crecimiento para un determinado período, permite visualizar la contribución de estas en el crecimiento total del producto interno bruto de un país. A largo plazo por el contrario, la evolución de las mismas puede ayudar a entender de mejor manera la estrategia de desarrollo implantada en la economía, mediante el uso de indicadores más específicos a nivel de exportaciones por producto y socios comerciales.

El concepto de importaciones es exactamente opuesto al de exportación, Álvarez y Duran (2011) indican que son el conjunto de bienes y servicios comprados por los residentes de una economía a los residentes de otra. Las importaciones pueden ser también de bienes y servicios. Cada vez es mayor el número de actividades de servicios que se exportan, estos generan más del 70% del valor agregado en Dinamarca, Francia y los Estados Unidos, y más del 65% en el resto de los países de la OCDE (BM, 2010).

La Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (SENPLADES), con el objetivo de crear un sistema de indicadores del Buen Vivir que permitan monitorear resultados cuantitativos para evaluar y alinear políticas que permitan llevar a cabo satisfactoriamente los objetivos del Plan de Desarrollo del país, ha implementado indicadores de desempeño comercial, que tienen por objeto conocer el panorama general y específico del sector externo ecuatoriano.

a) Información cuantitativa de comercio exterior

El objetivo de la presente es explicar de qué forma se concluyen los indicadores de desempeño comercial (utilizados en el siguiente capítulo), mismos que se basan en la metodología de indicadores del Plan Nacional de Desarrollo, diseñada por la Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo (SENPLADES).

Los indicadores permitirán realizar el cálculo y análisis respectivo para contextualizar el desempeño comercial de Ecuador.

La información que se utilizó para el cálculo de la mayoría de indicadores de desempeño comercial se construyó en base a la publicada por el Banco Central del Ecuador (BCE), la cual se obtuvo de boletines anuales, referentes a exportaciones FOB en miles de dólares por concepto de productos y socios comerciales, además de datos correspondientes a importaciones CIF y FOB en miles de dólares por concepto de productos y socios comerciales, respectivamente; cada uno durante el período comprendido entre 1990 y 2014. Cabe señalar, que debido a la no publicación de los datos al 2014 al momento de realizar los respectivos cálculos de la presente investigación, se realizó una proyección mediante Excel con la serie histórica previamente obtenida en el BCE.

Es importante mencionar además, que en los montos de exportaciones e importaciones por socio comercial recopilados, el BCE dispone de datos para Venezuela por separado hasta el 2006, y a partir de este año su rubro fue incluido dentro de la categoría resto de América, conformada por otros 19 países restantes del continente. Existe además una excepción dentro de la base, los datos referentes a las importaciones por tipo de producto principal fueron recopilados desde el año 1997, esto debido al cambio en la estructura de resultados publicados por el BCE referente a las importaciones totales del país, su agrupación por rubros distintos no se logró compaginar, de forma que permita un análisis comparativo coherente.

El anexo “A”, muestra a detalle la metodología de cada uno de los indicadores comerciales utilizados en el estudio. Además los anexos “B”, “C”, “D” y “E” contienen información cuantitativa de exportaciones e importaciones según producto principal, exportaciones e importaciones según principal socio de destino.

6. Acuerdos comerciales

Durante la década de los ochenta, las estrategias de la mayoría de los países latinoamericanos se dirigieron a fomentar la industrialización a través de la protección de sus economías. Es decir para ese tiempo, las estrategias se basaban tanto en la sustitución de importaciones como en las elevadas barreras arancelarias y las restricciones cuantitativas. Sin embargo la crisis de la deuda durante esta década y las restricciones externas que la acompañaron pusieron de manifiesto las nuevas políticas comerciales enfocadas a una mayor apertura (CAF, 2005). Las nuevas estrategias de liberación fueron unilaterales y tenían el objetivo de estimular el desarrollo generando una mejora en la participación dentro de la economía mundial por medio de la reducción de los aranceles.

A mediados del siglo XX ya se había dado inicio a la formación de un área de libre comercio entre algunos países de América del Sur y México, ALALC que luego se transformó en ALADI; también se formó un mercado común entre los países de América Central (MCCA) y posteriormente se creó el Grupo Andino, conocido actualmente como la CAN. Sin embargo, todos estos esquemas sufrían del mismo problema proteccionista que se practicaba a nivel nacional en dicha época. Si bien se estimularon

proyectos de integración industrial a nivel subregional, estos se caracterizaban por la implementación de barreras proteccionistas, por lo que la integración avanzó lentamente.

Pero en los años 90, se produjo la reactivación de algunos de los esquemas de integración como el Grupo Andino, el MCCA y se establecieron otros como el Mercosur, lo que generó un fortalecimiento de la integración (CAF, 2005). Desde 1993, los países andinos, establecieron una zona de libre comercio en la que se eliminaron aranceles y las barreras no arancelarias para la libre negociación entre los países miembro.

Una de las estrategias que tomaron los esquemas de integración subregional ya mencionados, fue tanto la negociación entre los países miembros, como las negociaciones con países que no eran miembros. El comercio bilateral empezó a crecer con la serie de acuerdos comerciales como la complementación económica en el esquema de ALADI, los cuales buscaban la apertura de sus mercados. Todos estos avances a nivel subregional y también los acuerdos individuales entre los países de Centroamérica y de Sudamérica ayudó a que disminuyeran las restricciones al comercio generando una desgravación arancelaria beneficiosa para los países de la región. Es así que entre la década de los noventa y los primeros años del siglo XXI, el comercio entre los países andinos creció notablemente.

La CAN en el periodo 1990 y 2004 paso de tener exportaciones de USD mil millones a USD 7,5 millones; así mismo el Mercosur paso, en el mismo periodo de USD 4,5 millones a USD 18 millones aproximadamente (CEPAL, 2004). A nivel de Latinoamérica el crecimiento de las exportaciones subregionales fue de casi un 400% entre 1990 y 2004 (CEPAL, 2004).

Si bien los datos mostraban resultados positivos también existían ciertas características importantes que hay que recalcar, como la dificultad que existía en las negociaciones comerciales entre los países de los diferentes esquemas subregionales. Como fue el caso de las negociaciones entre los países de la CAN y el Mercosur o de estos con los países del MCCA, los cuales presentaban ciertas dificultades a causa de la inexistencia de un proyecto de integración de alcance regional y de un eficiente apoyo político (CAF, 2005). Por otro lado, también está la concentración de las exportaciones de los esquemas subregionales en únicamente, dos o tres países miembros, esto a causa de las preferencias propias de los países.

La Organización Mundial del Comercio (OMC) define a los acuerdos comerciales como recíprocos entre dos o más socios, con lineamientos claros y preferenciales que describen el modelo de relación comercial entre ellos.

Según la OMC, el número de acuerdos comerciales entre los países del mundo no ha dejado de aumentar desde 1990, es decir el flujo de comercio internacional se ha incrementado; dato que se complementa con la información presentada por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), institución que afirma como actualmente los países de la región continúan negociando una gran cantidad de acuerdos preferenciales de libre comercio de distinto tipo con países de dentro y fuera de la región. Los acuerdos comerciales más utilizados a nivel mundial son: área de libre comercio, mercado común, acuerdos de complementación económica y acuerdos multilaterales.

Algunos economistas coinciden en afirmar que un acuerdo comercial sea libre o parcial genera incremento en el nivel de exportaciones de un país, así como también trae consigo un incremento en su nivel de producción y de ingresos globales en el corto, mediano y largo plazo. Hay que considerar que además del incremento en estos rubros, el simple hecho de que un país pueda diversificar sus mercados comerciales eleva el nivel de competencia en la calidad y productividad, efecto que finalmente podría resultar positivo si el país logra obtener un mayor nivel de competitividad para la producción de bienes y servicios.

ACUERDOS COMERCIALES MÁS UTILIZADOS	
TIPO DE ACUERDO	EXPLICACIÓN
<i>Área de Libre Comercio</i>	El área de libre comercio es una etapa de integración económica entre países, la cual tiene como objetivo fomentar el intercambio comercial facilitándolo mediante la eliminación de las barreras arancelarias entre los países miembros de la integración regional.
<i>Mercado Común</i>	El mercado común representa un grado más alto en las etapas de integración de los países, la cual no solo se trata de la eliminación de barreras arancelarias para promover la libre circulación de bienes o mercancías, sino también de una integración a través de la libre circulación de los factores de la producción (bienes, personas, capitales y servicios).
<i>Acuerdos de Complementación Económica</i>	Se refiere a los acuerdos bilaterales entre los países para la apertura de sus mercados para el intercambio de mercancías.
Multilaterales	Se refiere al acuerdo entre tres o más países para la regulación del comercio entre los mismos. Unos de sus objetivos es la reducción de las barreras comerciales entre los países que forman parte del acuerdo multilateral para poder aumentar el grado de integración económica. Se rigen por ciertas reglas las cuales deben ser cumplidas por los paises miembro.

Fuente: CAF

Elaboración: Karen Povea

Además, analizando los resultados en el corto y largo plazo, se puede afirmar que los efectos del acuerdo comercial si bien existen en ambos casos, son distintos. En el corto plazo, el efecto neto que determinaría si el acuerdo comercial benefició al país, es el nivel de empleo, el nivel de producción y la tasa del crecimiento económico del país. Por el contrario en el largo plazo, el efecto neto se lo podría visualizar con variables como el flujo de inversión extranjera directa, cambios tecnológicos (producto de un acceso más fluido a bienes de capital altamente tecnificados) y posibles reducciones del poder monopólico de sectores expuestos a más competencia por la apertura comercial.

Según la Organización Mundial del Comercio (1997), el reto para los acuerdos comerciales es lograr un equilibrio entre la flexibilidad y los compromisos.

1. Hechos estilizados comercio Ecuador: 1990-2014

La experiencia internacional, a través de la historia, es muy variada en lo que respecta al comercio exterior. De hecho se registran ejemplos de aislamiento comercial más o menos riguroso, y de apertura máxima al comercio. Los períodos de alta protección no siempre están vinculados a períodos de recesión o contracción económica. De hecho, los casos en donde se combinan crecimiento económico y protección de manera relativamente prolongada, existen generalmente en un mercado interno grande que está en período de consolidación. Es decir, existe un aumento en el comercio interno y por tanto los beneficios derivados de ese comercio son los que permiten sostener a la economía local. El problema surge cuando se agotan esos beneficios y las empresas alcanzan el límite de la eficiencia que les demanda el mercado interno. En caso de no existir una fuerte política de competencia y en ausencia de competidores externos pueden aparecer prácticas anticompetitivas que reduzcan la competitividad (Ramírez, 2004).

Surge entonces, como hipótesis que el comercio exterior impulsa al crecimiento económico a través de sus aportes hacia una mayor productividad, eficiencia en el uso de los recursos, aprovechamiento de las ventajas absolutas y comparativas. Sin embargo, no se ha logrado demostrar necesariamente la causalidad en la referida correlación, es probable que sea el crecimiento económico el que genere mayor comercio exterior.

Con estas consideraciones corresponde analizar que para determinar una política comercial de comercio exterior en el Ecuador, que contribuya a implementar un crecimiento económico basado en potenciar el nivel de las exportaciones, y así poder atender las necesidades del desarrollo nacional. El objetivo de esta sección es establecer algunos hechos estilizados del entorno comercial del Ecuador durante los últimos 25 años, esto permitirá tener un panorama de su desempeño económico y comercial, y en segundo lugar, contar con elementos para la sugerir algunas políticas comerciales. Dentro de este tercer apartado, se hará uso de los indicadores de concentración comercial, utilizando los flujos de exportaciones e importaciones del país a nivel de productos y destinos económicos.

1.1 Reseña del comercio exterior ecuatoriano

Históricamente Ecuador ha sido un país agroexportador que ha tenido una participación desproporcionada en las exportaciones de monocultivos tropicales (cacao, banano, entre los más importantes en gran parte del siglo XX) y materias primas como el petróleo. Esta característica ha ocasionado que exista una elevada dependencia de las importaciones de bienes industriales y manufacturados. Ecuador durante las últimas décadas ha mostrado un sesgo en sus exportaciones, hecho que refleja la existencia de ventajas absolutas¹⁰ en su canasta exportable. Estas ventajas se

¹⁰ Adam Smith (1776), en su libro "Riqueza de las Naciones" establece que un país tiene ventaja absoluta en la producción de un bien sobre otro, cuando este es más eficiente, es decir requiere de menos recursos para producir una unidad de producción (bien o mercancía). Smith afirma que los países deben especializarse en la producción de bienes en los que tengan ventaja absoluta.

basaban principalmente en la estratégica posición geográfica del país, su dotación de recursos naturales, su clima, su diverso y fértil suelo tropical, su abundancia de agua, entre otros.

Son cinco los productos principales que a lo largo de la historia han sobresalido en la balanza comercial, entre los que se encuentran: petróleo, banano, cacao, camarón y flores, los cuales representan en promedio 72% de las exportaciones totales en el período 1990-2014.

Iniciando con el auge cacaotero a finales del siglo XIX, este producto se convirtió en el primer bien de exportación para el país, con una hegemonía económica que se extendería al siglo XX, principalmente hasta 1920 donde empezó su declive (Paz y Miño, 2010). Continuando, en los años 50, luego del auge cacaotero se inició un cambio económico importante, con la llegada del “boom” bananero que se afianzó gracias al aprovechamiento de la ventaja comparativa geográfica y temporal del fruto, del cual carecían en Centro América debido a las malas condiciones climáticas (Mayoral, 2009). El banano logró estabilizar a la economía nacional y reanudar su integración en mercados internacionales.

En la década de los setenta, el nuevo impulso del Ecuador se debió gracias al desarrollo de la actividad petrolera. El petróleo crudo se convirtió en el motor de crecimiento del país, pues fue la principal fuente de ingresos públicos y el primer producto de exportación en nuestra balanza de pagos¹¹ (Banco Central del Ecuador, 2001). Como resultado del incremento en ingresos petroleros, varios sectores económicos se expandieron durante la década. Sin embargo, no se lograron sentar bases sólidas para un desarrollo armónico y sostenido, por el contrario se fue acumulando una serie de desequilibrios de orden interno y externo, que se hicieron evidentes.

Esta realidad originó pérdidas en los términos de intercambio, pues se entregaba cada vez más productos agrícolas y mineros a cambio de manufacturas; es decir, resultaba más caro para Ecuador pues el precio de sus productos primarios exportables resultaba menor comparado con el precio de los productos manufacturados importados. En consecuencia, la concentración primaria y petrolera en las exportaciones de Ecuador, se originó por la falta de una política pública que direccionara los ingresos del auge petrolero para el desarrollo de diversos productos de exportación con valor agregado. Es decir, se limitó la diversificación en productos exportables y el crecimiento industrial (Cuesta, 2012).

Al final de la década de los setenta, fue promovida por la Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL), una política de sustitución de importaciones en toda la región latinoamericana, teniendo como resultado a nivel nacional una modificación sustancial del comercio exterior ecuatoriano. Se impusieron restricciones a las importaciones como parte de la política proteccionista, que aunque no logró fortalecer y mejorar la productividad de la industria nacional, provocó un sesgo anti exportador para la economía ecuatoriana (Ramírez, 2004).

La década siguiente (80's), vino cargada de un mayor nivel de apertura comercial y financiera, pues los ingresos petroleros de la década pasada, habían dejado abundantes recursos para el consumo en el país.

¹¹ La Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL, define a la Balanza de Pagos como el instrumento donde se contabilizan todas las transacciones monetarias de un país con el resto del mundo. A fin de que las estadísticas de la Balanza de Pagos puedan ser utilizadas en la formulación de políticas públicas, el análisis estadístico y otros fines diversos.

En este período, Ecuador inició varias reformas estructurales y de política comercial, mismas que coinciden con un crecimiento de las exportaciones denominadas no tradicionales. A partir de 1988 se produce una paulatina apertura del comercio internacional, a través de medidas tales como la reducción de los aranceles y posteriormente, la eliminación de barreras no arancelarias, específicamente con el levantamiento de la prohibición de importaciones de vehículos. Este proceso de apertura provocó un aumento del comercio exterior en el país (Pinto, 1996).

Años después, la década de los noventa se caracterizó por buscar una mayor participación del sector externo en la economía, principalmente durante el gobierno de Sixto Durán Ballen (1992-1996), que acentuó las medidas de ajuste recomendadas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y que eran aplicadas desde la década anterior, y con las cuales logró acelerar la apertura de la economía hacia los mercados internacionales, mediante medidas que flexibilizaban las condiciones de comercio e inversión (Acosta, 2001). En este período el país alcanzó resultados positivos, con el crecimiento de las exportaciones no tradicionales (es decir, exportaciones de productos no petroleros distintos a banano, café y cacao)

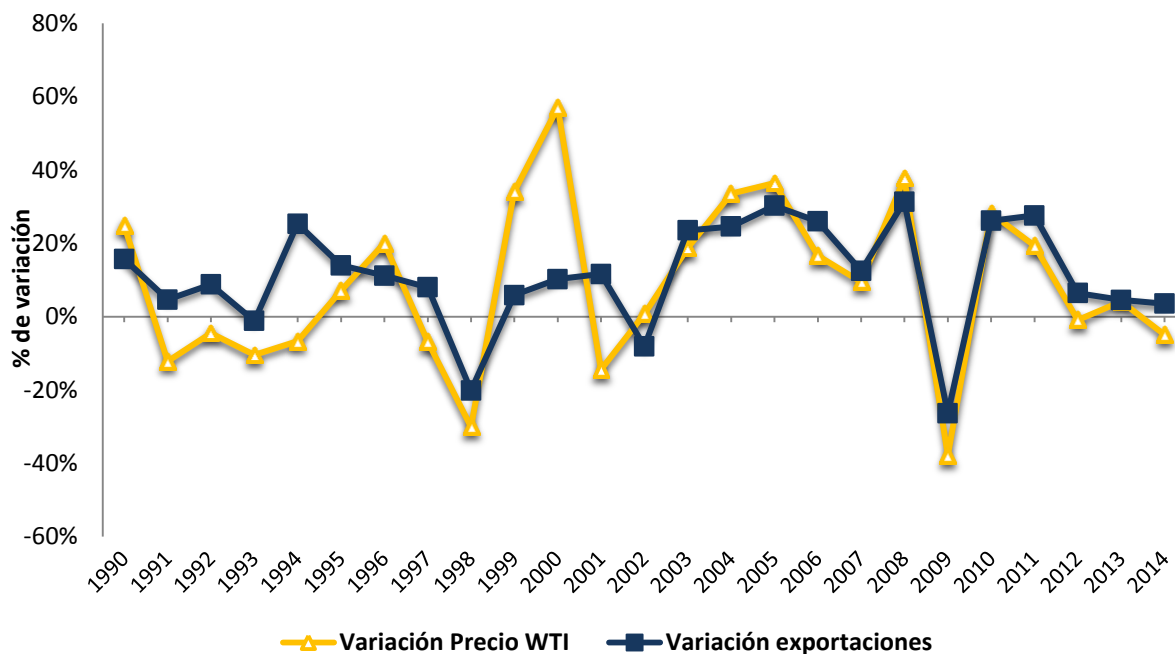
Durante los 70's, 80's y 90's, la política comercial del país se debatió constantemente, entre una política que fomente la apertura comercial para eliminar el sesgo anti exportador y una política que fomente la protección de la industria nacional de la competencia internacional. En este período, la estructura exportadora y productiva ecuatoriana se presentó concentrada y altamente dependiente de ciertos productos exportables tales como: petróleo, banano, camarón, pescado y flores, que durante las tres décadas representaron casi el 70% de las exportaciones totales. Por su parte las importaciones en dichas épocas se concentraron en materias primas y bienes de capital.

En este contexto, cabe señalar que la concentración y alta dependencia de Ecuador hacia ciertos productos primarios exportables, ha implicado importantes pérdidas económicas, políticas y sociales para el país, específicamente en momentos coyunturales internacionales difíciles, pues la vulnerabilidad que presenta nuestro país ante shocks externos resulta alta (un ejemplo, es la vulnerabilidad de nuestras exportaciones e ingresos nacionales respecto a la volatilidad del precio del petróleo).

En el gráfico 1 se observa un comparativo entre el comportamiento de las exportaciones y la variación del precio del petróleo en los últimos 25 años, el objetivo de esta ilustración es visualizar la alta dependencia del petróleo en el total de exportaciones ecuatorianas. Dependencia que resulta cierta, al mostrar una tendencia similar en ambos resultados.

A partir el boom petrolero (70's), las exportaciones ecuatorianas muestran una participación elevada del rubro correspondiente a las ventas externas de crudo, siendo así que las décadas del setenta y ochenta, se caracterizaron por su alta dependencia. En ambas, las exportaciones petroleras representaron en promedio el 50% de las exportaciones totales, participación que disminuye a partir de 1991, siendo esta reducción más notoria en 1994 y 1995, años en los que las exportaciones petroleras alcanzaron únicamente el 35% del total (Freire, Salvador y Yáñez; 1997). En la actualidad, al 2014 la situación es similar, las exportaciones petroleras del país alcanzaron una participación superior al 50% del total.

Gráfico No. 1: Variación de las exportaciones vs. Variación del precio WTI
Período: 1990-2014



Fuente: BCE
Elaboración: Karen Povea

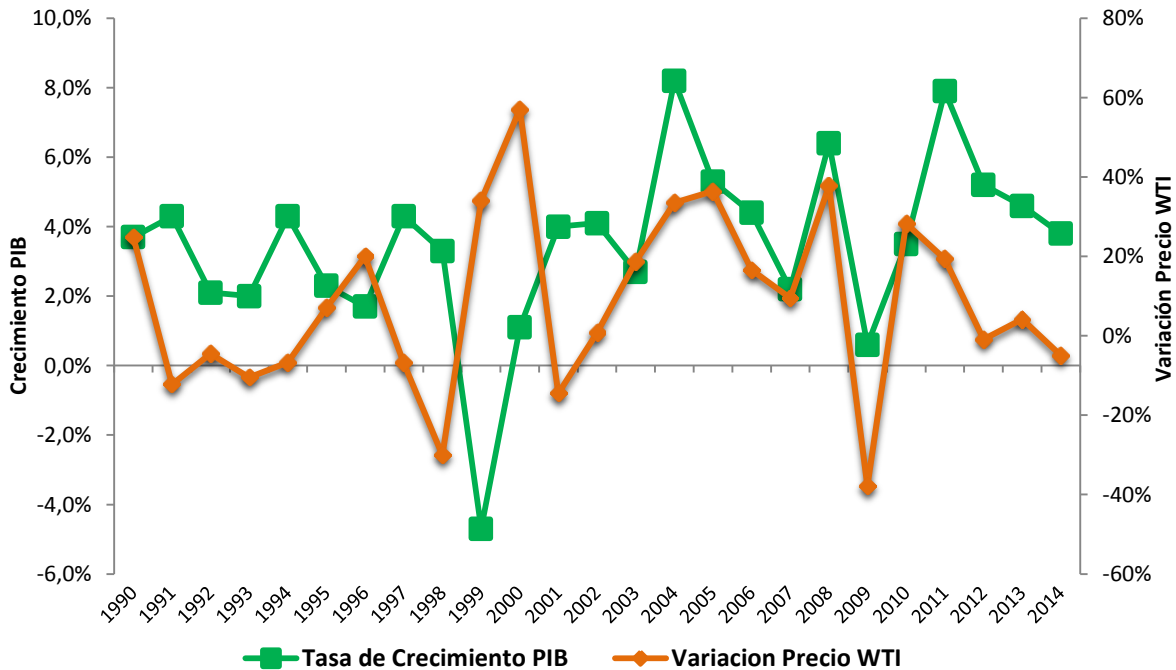
Sin embargo, esto no significa que la estructura de las exportaciones no ha cambiado en los últimos 25 años. En este contexto se puede mencionar que han surgido productos claves para la diversificación de la canasta exportable nacional, el camarón y las flores por ejemplo cuyas tasas de crecimiento son superiores al 100% durante el período 1990-2014. Freire, Salvador y Yáñez (1997) señalan que el volumen de exportaciones de aquellos productos considerados como no tradicionales en Ecuador, ha registrado un comportamiento irregular hasta el año 1991, a partir del cual se registra una acelerada tendencia creciente. Las tasas de crecimiento de las exportaciones no tradicionales en volumen fueron positivas, ubicándose en 24% en 1991, 17% en 1992, 60% en 1993. Esta evolución obedece a cambios cualitativos en los tipos de bienes no tradicionales exportados, a la mayor diversificación de la oferta exportable del Ecuador y a la ampliación de mercados. Mientras en 1989 existían 500 productos de exportación no tradicional, en 1994 la canasta se amplió a 1.500 productos (Freire, Salvador y Yáñez, 1997).

En los últimos años, las exportaciones no tradicionales ecuatorianas alcanzaron ingresos importantes y significativos, consecuencia de un efecto combinado entre incremento en precios y volumen exportado; siendo así que al 2014 registraron ingresos por USD 6.088 millones y una participación del 23% en el total de las exportaciones.

Respecto al crecimiento económico de Ecuador, se muestra en el gráfico 2 un alto nivel de volatilidad y una fuerte dependencia con la variación del precio del petróleo. En este contexto el gráfico muestra la estrecha relación que ambas variables presentan, es decir su tendencia resulta similar durante el período

comprendido (variaciones positivas del precio del petróleo, reflejan mejores niveles de crecimiento, y viceversa). En este contexto, actualmente se observa que a partir del año 2012, se registró una caída pronunciada en el nivel de crecimiento ecuatoriano, caída que coincide a su vez, con el desvanecimiento de los altos precios del petróleo, lo que reafirma su alta correlación. El precio del petróleo al 2014, se mantiene a la baja, con factores geopolíticos y externos que han propiciado su fuerte caída, razón por la cual el nivel de crecimiento económico en el país se proyecta negativo.

Gráfico No. 2: Comparación entre el crecimiento del PIB vs. Variación del precio del WTI
Período: 1990-2014



Fuente: BCE
 Elaboración: Karen Povea

1.2 Efectos de una economía dolarizada

El desempeño económico del país ha estado sujeto a la incidencia y vulnerabilidad de factores exógenos naturales (inundaciones, terremotos) o factores provenientes del sector externo, como el nivel de precios de los principales productos de exportación, cierre de créditos externos o circunstancias políticas. La estructura comercial de Ecuador durante los últimos 25 años, se ha caracterizado por experimentar importantes cambios políticos, sociales y económicos, que han afectado las relaciones que el país ha mantenido con el resto del mundo, y por consecuencia el comportamiento de sus flujos de comercio exterior (exportaciones e importaciones).

El esquema de desarrollo de ajuste gradual vigente a partir de agosto de 1988, toma un nuevo giro en 1992, cuando comienza a prevalecer una política de apertura externa y liberalización. Indicadores claves como la tasa de interés y el tipo de cambio se determinaban de acuerdo a las condiciones del mercado y, entre los objetivos más importantes se encontraron: la reducción de la inflación y el fortalecimiento de la posición fiscal y externa (Fernández y Lara, 1998).

La aplicación de dicho esquema logró la estabilidad cambiaria, el fortalecimiento de las reservas internacionales y mayor confianza en los inversionistas. No obstante, en medio de la relativa estabilidad económica, en 1995 se registran una serie de acontecimientos que tuvieron un fuerte impacto para Ecuador: el conflicto bélico con el Perú a inicios de año y, meses más tarde, una grave crisis política que terminó con la renuncia del Vicepresidente Dahik. A finales de los noventa el panorama se agravó, el fenómeno del niño en 1998, la caída de los precios del petróleo y la crisis financiera internacional (Rusia y México) desembocaron en una profunda crisis económica y política (Fernández y Lara, 1998).

El mayor impacto sobre la crisis fiscal del Estado lo tuvo la crisis financiera internacional, junto a la caída mundial del precio del petróleo. Las balanzas de pagos y comercial del país se deterioraron, con la disminución significativa de los ingresos por exportaciones petroleras, que repercutieron directamente sobre el tipo de cambio, al disminuir la oferta de divisas (Salgado, s.f.). Como consecuencia de esto y de una mala administración, durante (1999-2000), el sistema financiero nacional colapsó, es así que en enero del 2000, el gobierno nacional anunció la decisión de adoptar un esquema de dolarización en la economía ecuatoriana con la fijación del tipo de cambio, 25.000 sucres por dólar (BCE, 2010). La dolarización fue favorable para Ecuador puesto que las negociaciones internacionales se facilitaron y el tipo de cambio real fijo estimuló las exportaciones y el crecimiento económico del país.

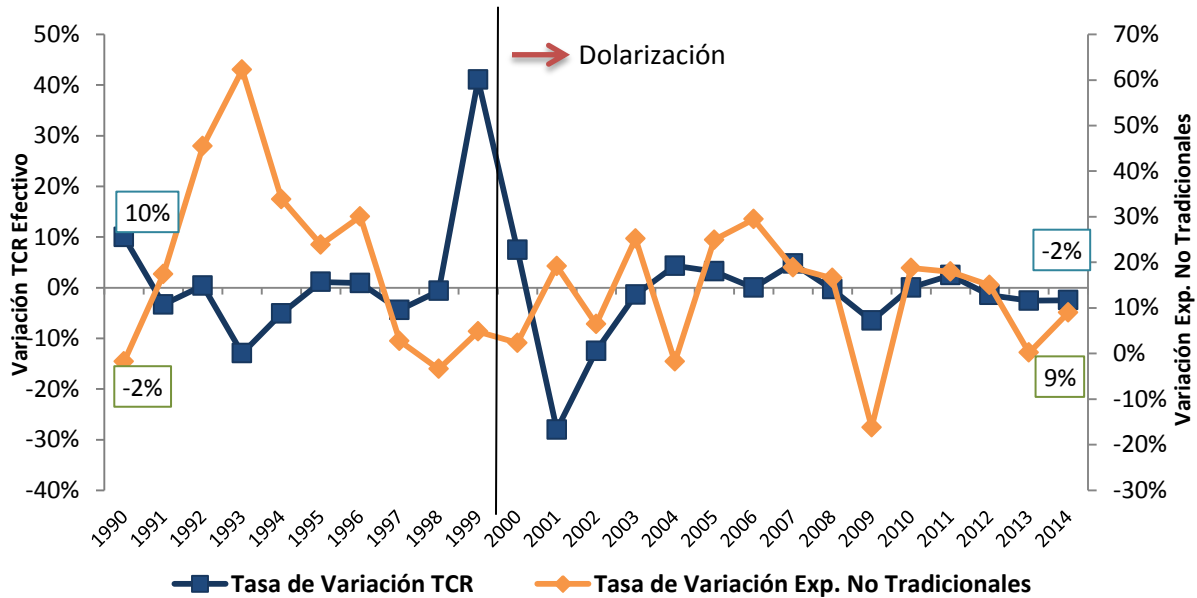
El gráfico 3 muestra la variación de las exportaciones no tradicionales versus la variación del tipo de cambio real, cabe señalar que los episodios macroeconómicos mencionados anteriormente evidenciaron un efecto directo en el tipo de cambio real del país y a su vez en el crecimiento de las exportaciones no tradicionales. En la última década, las exportaciones no tradicionales muestran una importante recuperación atribuible al favorable crecimiento de la economía mundial y la devaluación del dólar.

Como se observa en el gráfico, la variación de las exportaciones no tradicionales responde al comportamiento del tipo de cambio real, es decir cuando este se depreció, las exportaciones ecuatorianas lograron incrementarse de manera importante en respuesta al abaratamiento de los precios de dichos productos en los mercados internacionales. Así, mismo el comportamiento es inverso sobre todo en los aquellos años, en donde se evidencia una apreciación del dólar. Durante este periodo los productos no tradicionales que sobresalen son: elaborados de pescados, flores, frutas, hortalizas y vegetales. A cada uno de estos productos les favoreció de manera importante la depreciación del dólar presente durante la década, sin embargo su calidad es considerada en el consumidor internacional como uno de los fundamentos importantes para que su nivel de exportación creciera significativamente.

La década de los noventa, percibió un crecimiento aún más significativo de las exportaciones no tradicionales, en respuesta como lo indica el gráfico al comportamiento del tipo de cambio real, que en ese entonces se depreciaba como medida comercial para incrementar el nivel de competitividad en

nuestros productos exportables. La tasa de crecimiento en el período 1991 y 1996 en promedio fue del 35%, cifra mayor al 13% alcanzado entre 2001-2014.

Gráfico No. 3: Variación exportaciones no tradicionales vs. Variación tipo de cambio real
Período: 1990-2014

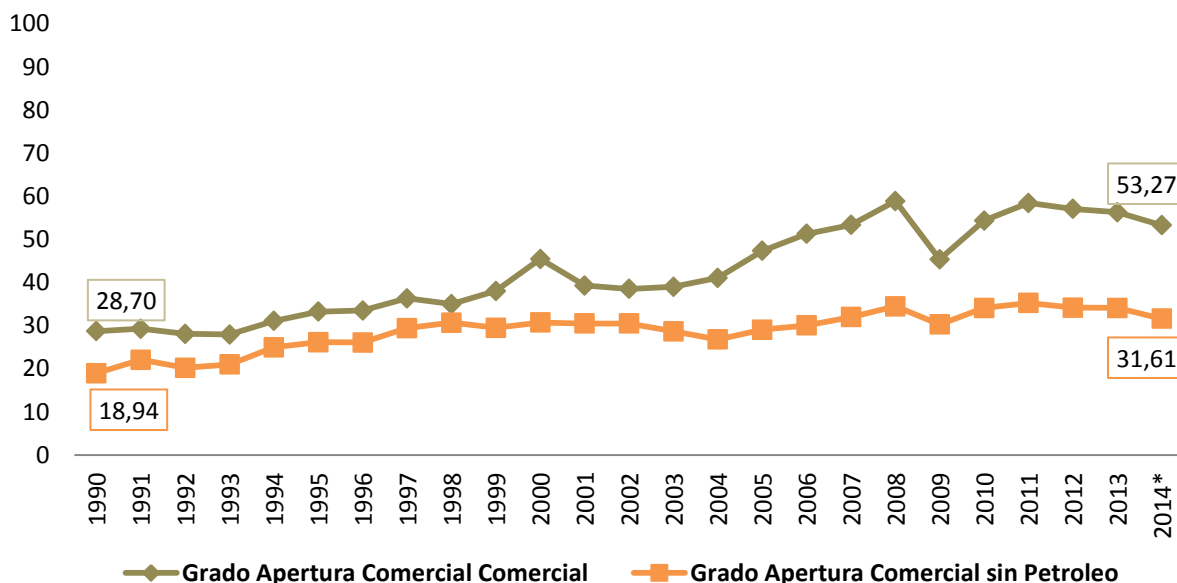


Fuente: BCE
Elaboración: Karen Povea

Por otro lado, el gráfico 4 refleja el grado de apertura comercial en la economía ecuatoriana, que en esencia muestra el peso del comercio internacional sobre el Producto Interno Bruto (PIB). Se muestra dos líneas de tendencias, una que refleja la apertura comercial con los flujos de comercio de todos los productos exportados e importados; y la segunda que muestra la apertura comercial sin los flujos de exportaciones e importaciones petroleras. La política de apertura comercial aplicada en la década de los noventa y la dolarización al inicio de la nueva década, influyó positivamente en el resultado del grado de apertura comercial en los últimos 25 años, logrando que en el año 2014 el grado de apertura comercial suba 25 puntos respecto al valor alcanzado en 1990, y 13 puntos para el caso de la apertura comercial sin petróleo.

A partir del nuevo milenio, la dolarización impulsó las transacciones del país en el mercado mundial, ya que facilitó las negociaciones comerciales con el uso de una moneda internacionalmente aceptada y confiable en el mercado externo. Es así, que las exportaciones no petroleras y no tradicionales se incrementaron. Durante el período 2000-2014, las exportaciones no petroleras se incrementaron con una tasa de crecimiento promedio anual del 12%, mientras que las exportaciones no tradicionales crecieron en un 13%. Cabe contextualizar, que pese al incremento en el monto por exportaciones, su participación en el total permaneció constante en el período; es así que las exportaciones no petroleras representaron aproximadamente el 45% del total de las exportaciones en el período, y las no tradicionales el 23% del total en los años señalados.

Gráfico No. 4: Grado de apertura comercial del Ecuador (%)
Período: 1990-2014*



Nota: (*) Estimado mediante proyecciones

Fuente: BCE

Elaboración: Karen Povea

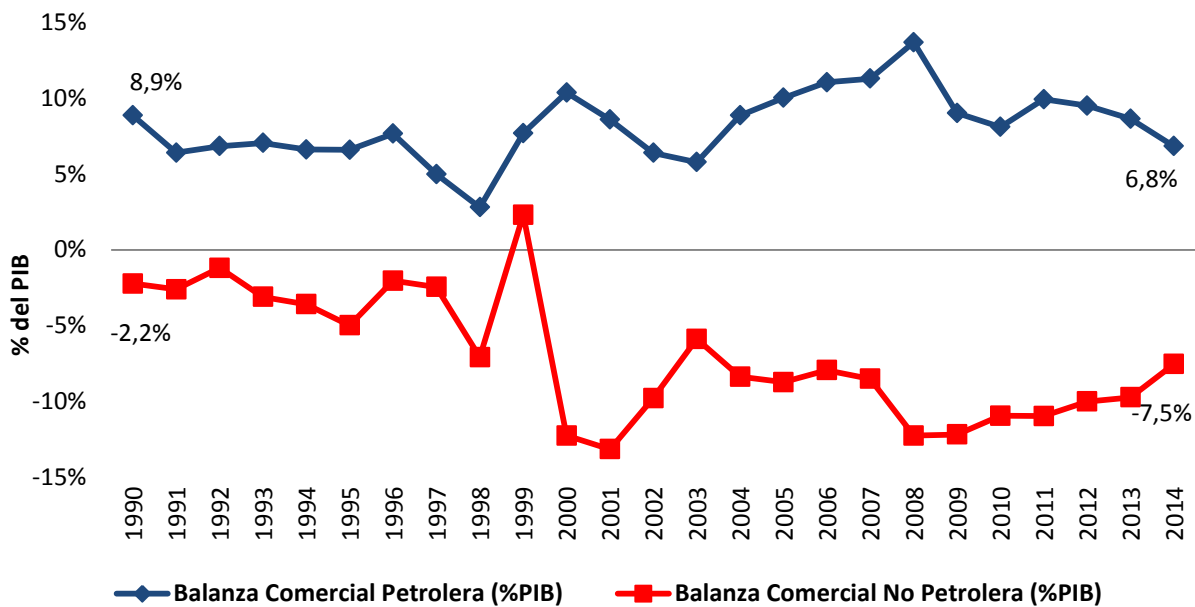
El 2004 fue un año significativo para el incremento del grado de apertura comercial. El funcionamiento del Oleoducto de Crudos Pesados (OCP), permitió al Ecuador generar un incremento significativo en las exportaciones petroleras y a su vez, en la inversión extranjera directa enfocada en la extracción de crudo. Estos episodios permitieron al país, incrementar el nivel de relaciones comerciales en el sector externo. A partir del 2007, con el gobierno del presidente Rafael Correa el indicador de apertura comercial ha crecido paulatinamente, fruto de una política restrictiva (principalmente en el sector importador); con excepción de la caída evidente en el año 2009, causada por los efectos de la crisis financiera internacional.

En contraste, el grado de apertura comercial sin el rubro petrolero ha crecido en menor proporción, es así que durante el período (1990-2014) presenta un ritmo de crecimiento paulatino. El gráfico 4 muestra como la brecha entre ambas líneas se agudiza a partir del año 2004, año en el cual se incrementaron los ingresos petroleros (OCP), lo cual reflejó una mayor incidencia de los flujos petroleros en la estructura comercial del país, y al ser retirados del indicador de apertura comercial, éste se reduce. Al 2014, el grado de apertura comercial sin petróleo es de 31, cifra que denota un incremento ligero de 13 puntos porcentuales en la participación del resto de productos exportados respecto al grado de apertura. Este resultado, no implica que el resto de productos de la estructura comercial ecuatoriana no evidencien crecimiento alguno, pues lo han conseguido; sin embargo, no en igual proporción al alcanzado por rubros petroleros.

Por ejemplo, los principales productos que han incrementado de manera importante su participación en el comercio exterior del país son: camarón, flores y elaborados alimenticios. Los flujos registrados por las exportaciones de camarón muestran un incremento de alrededor de USD 1.100 millones desde 1990 a 2014, es decir su tasa de crecimiento en el período fue del 300%. Las flores, por su lado, registran un incremento en sus flujos de exportación que al 2014 superaron los USD 800 millones, con apenas USD 13 millones obtenidos en 1990. El rubro de elaborados alimenticios, muestra también un crecimiento importante, obteniendo al 2014 USD 2.556 millones, de los apenas USD 147 millones alcanzados en 1990.

Continuando el análisis, resulta fundamental examinar el comportamiento de la balanza comercial petrolera y no petrolera del país. El gráfico 5, muestra la tendencia de ambas balanzas comerciales, resaltando nuevamente el peso de la estructura petrolera. La balanza comercial petrolera representa en promedio un 8% del PIB durante el período (1990-2014); por su parte, la balanza comercial no petrolera, muestra un comportamiento distinto puesto que a lo largo del período presenta valores negativos, en promedio durante el período representa un -7% del PIB. El comportamiento de la balanza comercial ecuatoriana en los últimos 25 años ha está determinada principalmente por el resultado de la balanza comercial petrolera.

Gráfico No. 5: Balanza comercial petrolera/ no petrolera (%PIB)
Período: 1990-2014



Fuente: BCE
 Elaboración: Karen Povea

1.3 Estructura exportadora

Las exportaciones han mostrado un crecimiento importante durante el período (1990-2014), aspecto que ya se veía reflejado en el índice de apertura comercial, sin embargo, es crucial enfatizar su comportamiento mediante un contexto general.

Desde la inserción del país en los mercados internacionales, Ecuador ha mantenido una estructura comercial con alta dependencia hacia uno o ciertos productos en específico. Entre ellos se encuentran, el petróleo, primer producto exportado, que al 2014 alcanzó un monto de USD 13.874 millones, representando el 53% del total de exportaciones y el banano, en segundo lugar con USD 2.356 millones y una participación del 9% del total de exportaciones.

Ambos productos al inicio del período (1990), presentaron una participación más concentrada, alcanzando un 47% y 17% del total de exportaciones, y al 2014 una participación del 53% y 9% respectivamente; es decir el petróleo y el banano representaron en 1990 y en el 2014, más del 60% del total de exportaciones del país, conservando la misma tendencia exportadora durante 25 años.

Cabe señalar además, los montos exportados de camarón y de productos elaborados del mar, productos que al 2014 obtuvieron el tercer y cuarto lugar, con USD 1.493 millones y USD 1.264 millones y una participación del 6% y 5% del total de exportaciones respectivamente. Finalmente en el mismo año los derivados de petróleo, las flores naturales y el cacao alcanzaron una participación sobre el total de exportaciones del 4%, 3% y 2% respectivamente. El 24% restante del total de exportaciones corresponde a los cientos de productos adicionales que existen en la canasta exportable ecuatoriana, evidenciando una estructura exportadora concentrada de Ecuador basada en productos primarios y materias primas con escaso valor agregado.

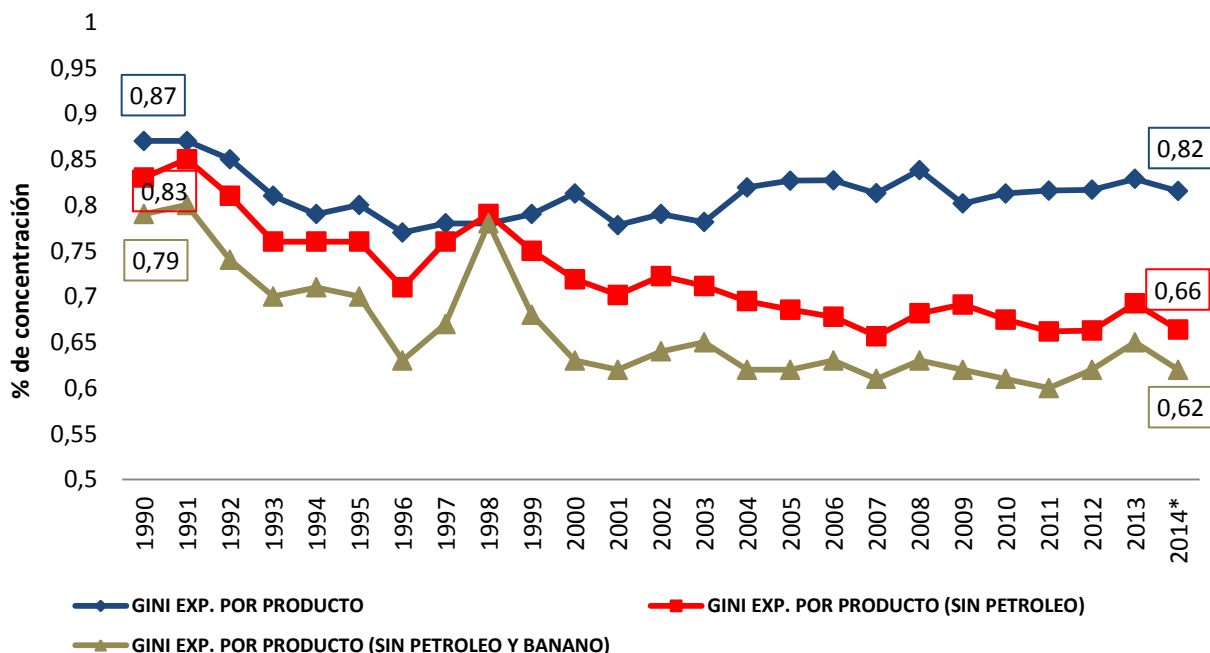
El gráfico 6 muestra el índice de Gini de exportaciones por tipo de producto exportado, es decir, muestra el nivel de concentración de la estructura exportadora del país según el grupo de productos disponibles para exportar al mundo. Durante el período (1990-2014), el índice muestra una caída de 5 puntos porcentuales, alcanzando sin embargo, un valor superior a los 0,80 puntos en una escala de 1 al 2014. Esto significa que más del 80% de los ingresos monetarios generados por las exportaciones ecuatorianas provienen de escasos productos, denotando una estructura concentrada y la poca efectividad que ha tenido el país diversificando su matriz exportadora en las últimas décadas.

A su vez, el gráfico 6 muestra el índice de Gini de exportaciones por producto sin el rubro de petróleo y banano, ambos indicadores muestran un proceso de desconcentración alentador durante el período, con una tendencia a la baja, disminuyendo 17 puntos en 25 años respectivamente. Al 2014, el resultado del índice de Gini correspondiente a las exportaciones sin petróleo, alcanzó los 0,66 puntos; valor superior al registrado por el índice de Gini correspondiente a las exportaciones sin petróleo y sin banano que obtuvo 0,62 puntos en la escala de 1.

Si bien es cierto, los resultados en ambos índices son alentadores pues muestran una caída importante en el nivel de concentración a lo largo del período (básicamente en respuesta a la ausencia del rubro petrolero y de banano), implican todavía un alto nivel de concentración para el resto de la canasta

exportable del país. Esto significa que más del 60% de los ingresos monetarios generados por las exportaciones ecuatorianas sin petróleo y sin banano, provienen de otros productos específicos, denotando una estructura que continúa concentrada. Los productos restantes, entre ellos los no tradicionales han logrado incrementar su participación en la estructura exportadora ecuatoriana, sin embargo su nivel de incidencia y participación en el total de las exportaciones no ha sido suficiente para mejorar la diversificación de exportaciones por producto.

Gráfico No. 6: Índice de gini exportaciones por tipo de producto
Período: 1990-2014*



Nota: (*) Estimado mediante proyecciones

Fuente: BCE

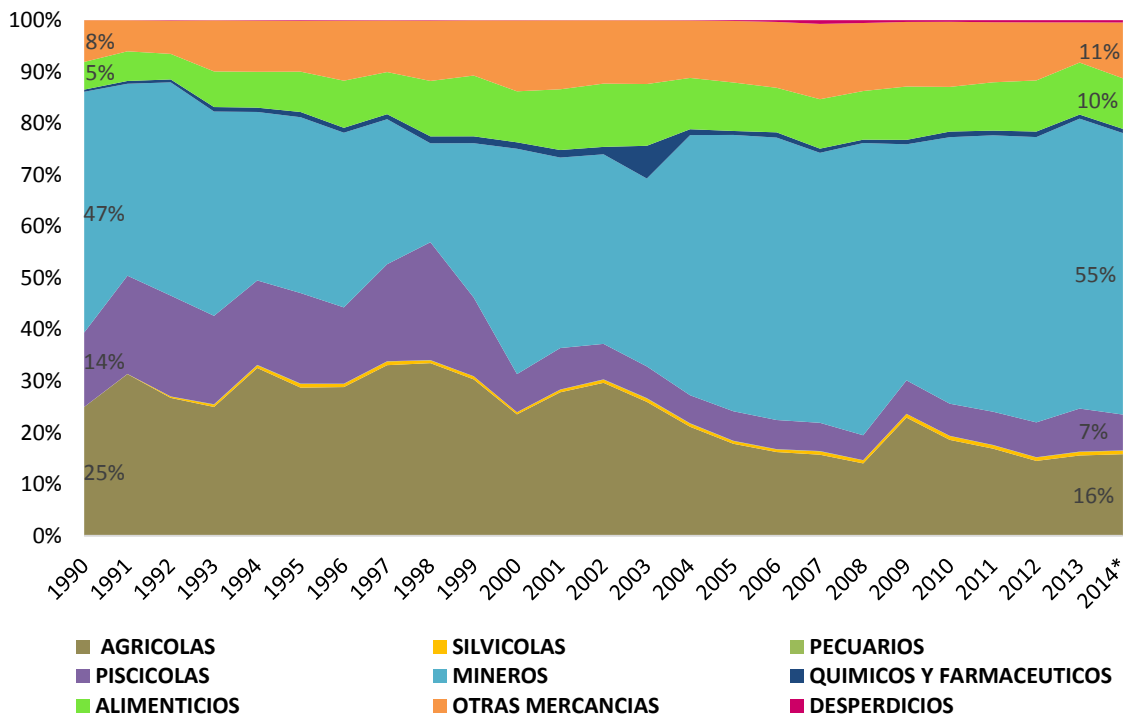
Elaboración: Karen Povea

La distribución de las exportaciones por grupo de productos, se puede analizar en el gráfico 7, mismo que muestra la alta concentración en los productos mineros, donde destaca nuevamente el petróleo. El peso de los productos mineros a lo largo del período (1990-2014) no ha hecho más que fortalecerse, alcanzando al 2014 el 55% sobre el total de las exportaciones. Los otros dos rubros que concentran una importante cantidad de los ingresos provenientes de las exportaciones son los productos agrícolas y los productos de industrias alimenticias, con una participación del 16% y 10% respectivamente en el año 2014. En el caso de los productos agrícolas sobresalen el cacao, el banano, el café y las flores.

Un factor a resaltar incurre en que a pesar del alto crecimiento del crudo exportado, con un ritmo del 15% anual desde 1990 hasta el 2014, no implica que el resto de productos de la estructura exportadora no hayan crecido de igual o mayor manera. Otros productos de exportación tradicionales como el banano, los camarones o el cacao, han crecido en tasas promedio anuales de 8%, 9% y 19%

respectivamente durante el período. Estos 4 productos, incluyendo el petróleo, acumulan casi el 70% del peso de las exportaciones al 2014, es decir la posible desconcentración en la estructura exportadora ecuatoriana resulta de los productos restantes (productos no tradicionales), que representan al 30% restante de las exportaciones totales.

**Gráfico No. 7: Distribución exportaciones por grupo de productos
(Peso porcentaje de exportaciones totales)
Período: 1990-2014***



Nota: (*) Estimado mediante proyecciones

Fuente: BCE

Elaboración: Karen Povea

Los casos importantes a señalar entre los productos no tradicionales corresponden a las flores naturales, con rosas como su principal rubro, y a los enlatados de pescado, compuestos en su mayoría por conservas de atún, que son productos que ya bordean o superan los USD 1.000 millones en exportaciones al 2014. En este año, las flores alcanzaron USD 871 millones con una tasa de crecimiento promedio anual del 20% en el período, representaron el 3% del total de las exportaciones, el 7% del total de exportaciones no petroleras y el 14% del total de exportaciones no tradicionales al 2014.

Los enlatados de pescado, por su parte alcanzaron USD 1.254 millones al 2014, con una tasa de crecimiento anual promedio del 19% (1990-2014) y una participación del 5% en el total de exportaciones, el 10% del total de exportaciones no petroleras y el 21% del total de exportaciones no tradicionales al 2014. Ambos productos representaron valores insignificantes en las exportaciones de

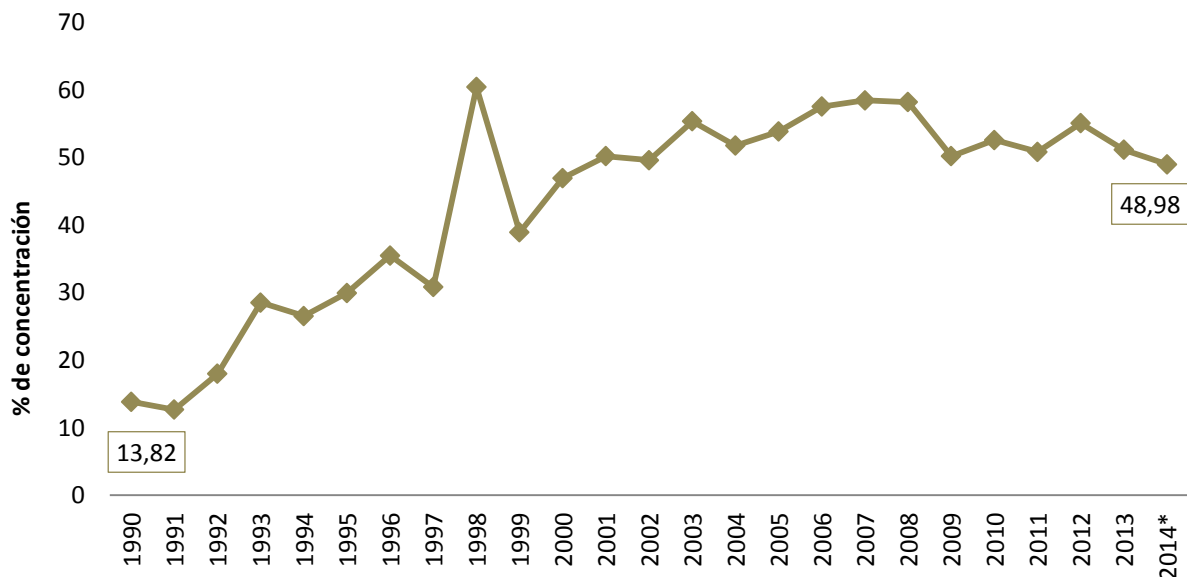
1990 (los enlatados de pescado, representaron USD 31 millones en exportaciones, mientras que las flores poco más de USD 13 millones), su crecimiento ha sido altamente considerable.

Existen también dentro de los productos no tradicionales, los extractos y aceites vegetales, cuyo principal representante es el aceite de palma (principal ingrediente de muchos productos de la industria alimenticia, tal como los aceites de cocina o las margarinas), el cual ha mantenido un crecimiento promedio anual del 37% entre 1990-2014. En 1990 este producto alcanzó apenas USD 2 millones en exportaciones, mientras que al 2014 alcanzó un valor de USD 350 millones, representando un poco más del 1% en las exportaciones totales de ese año, un 3% en el total de las exportaciones no petroleras y un 6% en el total de exportaciones no tradicionales.

Estos son solo 3 casos de una estructura muy diversa, formada por una alta variedad de productos, y en la cual cada vez surgen nuevos productos no tradicionales y otros se van fortaleciendo.

El comportamiento de los productos no tradicionales durante el período analizado, se muestra en la gráfica 8. Se observa como el peso porcentual de los productos no tradicionales sobre la canasta exportadora no petrolera pasó de representar apenas un 13% en 1990, a representar un 48% en 2014, el crecimiento resulta alentador. En esta estructura no tradicional existen cerca de 34 grupos de productos, donde constan miles de productos en específico, en comparación de únicamente 8 categorías de productos tradicionales (BCE).

Gráfico No. 8: Participación sector no tradicional en exportaciones no petroleras
(Peso porcentual exportaciones no petroleras)
Período: 1990-2014*



Nota: (*) Estimado mediante proyecciones

Fuente: BCE

Elaboración: Karen Povea

De estas 34 categorías, existen productos no tradicionales que representan al 2014 valores de exportación superiores a USD 100 millones, como los elaborados de la industria del cuero y del plástico (USD 232 millones), las manufacturas del café y cacao (USD 287 millones), la fruta en conserva (USD 202 millones), la industria textil (USD 180 millones), e incluso la industria de manejo de desperdicios (USD 116 millones), entre otras. El crecimiento experimentado en la gama de productos no tradicionales ha sido importante en los últimos 25 años, estableciéndose no solo en mercados internacionales sino alcanzando interesantes tasas de crecimiento dentro de la estructura exportadora nacional.

1.4 Estructura importadora

Históricamente, Ecuador como país importador de bienes y servicios se remonta a la época del “gran cacao”, en la cual grandes hacendados productores del conocido grano de cacao fino de aroma en la costa ecuatoriana reinvertían las fortunas generadas en mejorar la productividad de sus plantaciones, como también en productos suntuarios importados desde Europa: todo desde muebles victorianos, hasta finas esencias orientales (Acosta, 2001).

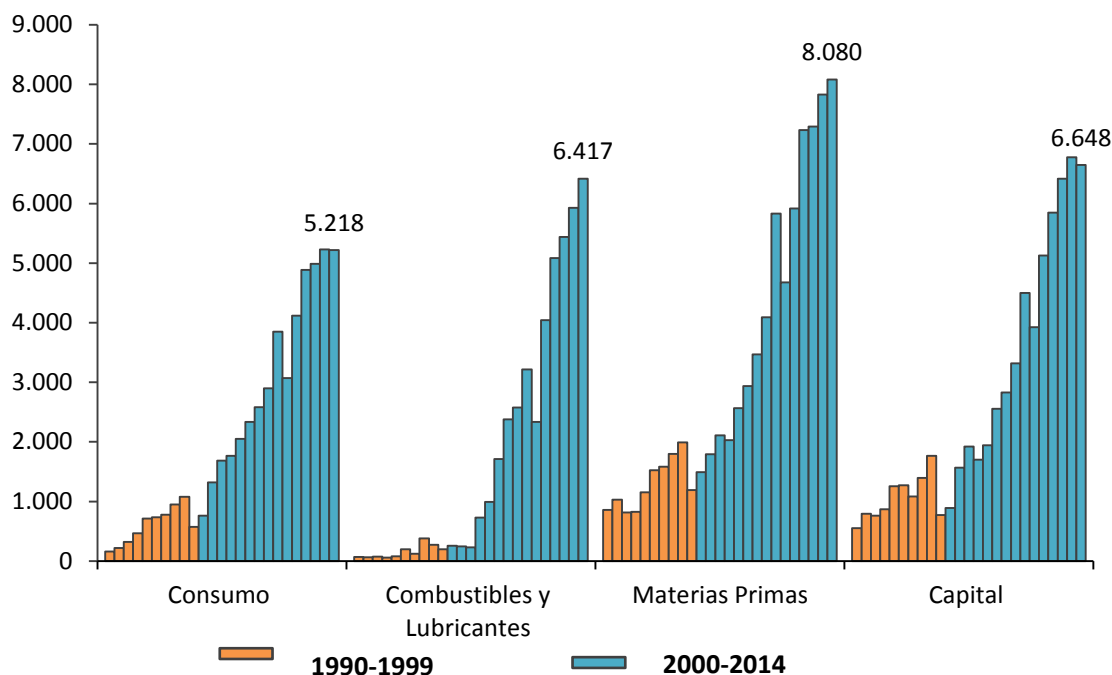
Las importaciones en el país, no se generalizaron sino hasta la llegada del boom petrolero a inicios de la década de 1970. El exceso de recursos originados del petróleo, y la entrada de recursos financieros, permitió aumentar las compras en el exterior de bienes de capital para las nuevas industrias que se estaban gestando en el país, sino también para la importación de bienes de consumo básico y suntuario. El comportamiento de consumo se fue arraigando en las ramas medias y altas de la sociedad ecuatoriana, promovido con fuerza por medios de comunicación nacionales, que además impulsaban esa imagen de bienestar y bonanza en la que se hallaba el país (Acosta, 2001).

Obviamente muchos aspectos han cambiado desde aquella época. Los años 90 dieron por sentado el inicio de la entrada definitiva de la globalización, y con ella un cambio en las relaciones comerciales mundiales que poco a poco comenzaron a alterar la estructura del país, incrementando la necesidad de productos con valor agregado. A finales de la década de los noventa el país devaluó y encareció las importaciones, incrementándolas.

A partir de la dolarización (2000), se observa un crecimiento progresivo y generalizado de las importaciones petroleras y no petroleras. La tendencia descendiente de la inflación y la evolución del tipo de cambio real determinó un abaratamiento relativo de los bienes importados. Adicionalmente, el flujo creciente de remesas de los migrantes y la mayor disponibilidad de crédito, canalizado al consumo facilitó el acelerado crecimiento de las importaciones (BCE, 2010).

Al 2004, con el funcionamiento del Oleoducto de Crudos Pesados (OCP), el país percibió un incremento de importaciones en combustibles ante la capacidad limitada de la refinería del país para hacer frente a la fuerte demanda del GLP, diesel y nafta de alto octano para satisfacer las necesidades de uso doméstico, industrial y principalmente de combustible para vehículos.

**Gráfico No. 9: Evolución de las importaciones
(Millones de USD)
Período: 1990-2014***



Fuente: BCE

Elaboración: Karen Povea

Las importaciones no petroleras por su parte, en el año 2009, registraron una ligera desaceleración debido principalmente al impacto de la crisis financiera internacional y al efecto de la imposición de las medidas de salvaguardia a determinados bienes de consumo importados (BCE, 2010). Esta medida sin embargo, no logró reducir significativamente las importaciones, puesto que la importante inversión en obra pública realizada por el gobierno nacional durante los últimos años, incrementó la necesidad de importar materiales específicos para la ejecución de estas construcciones.

Durante el período (1990-2014), las importaciones crecieron en un promedio anual de 14%, analizando a detalle las importaciones de bienes de consumo se incrementaron, es así que al 2014 representaron un 20% del total de las importaciones, valor superior al 16% alcanzado en los años 90. Por su parte, la importación de combustibles presenta una tendencia similar, pasando de representar un 4% en 1990, a un 25% en la actualidad. Las importaciones correspondientes a materias primas y bienes de capital presentan por el contrario una caída en el período, siendo así que pasan de representar un 41% a un 31%, y de un 39% a un 25% respectivamente. Al 2014, las importaciones alcanzan un total de USD 26.418 millones.

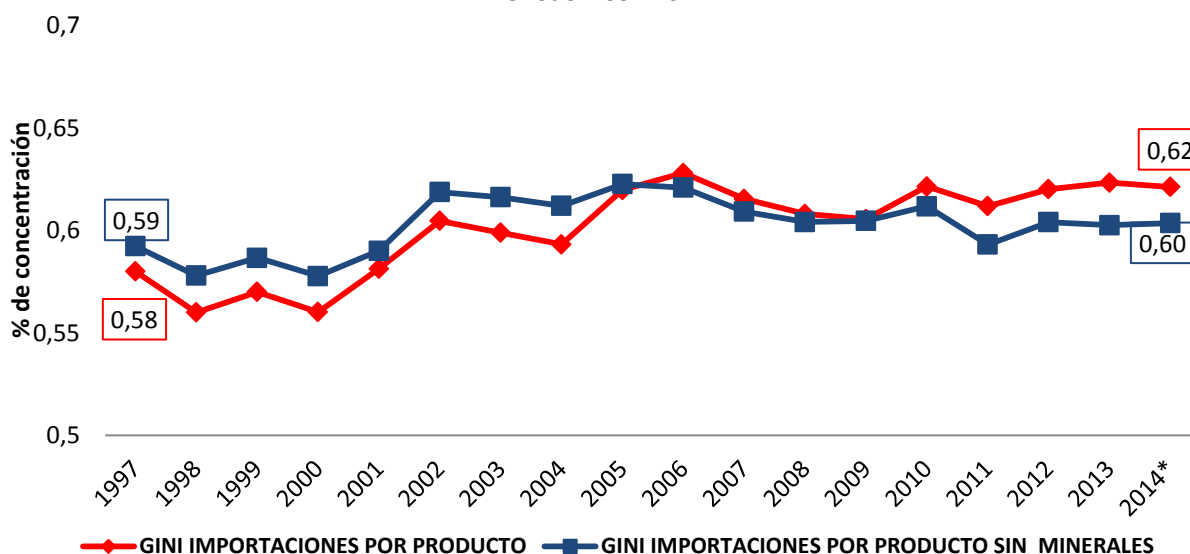
Ecuador es un país con poco valor agregado en sus productos y con poca inversión en tecnología, investigación y desarrollo, lo que ha provocado una elevada dependencia de las importaciones para

cubrir las necesidades de maquinaria, capital y bienes de consumo, y otros tales como: combustibles o bienes intermedios para comercializar combustibles, medicamentos, automóviles, aparato de telefonía celular, electrodomésticos, entre otros.

La gráfica 10 evalúa el índice de gini de importaciones por tipo de producto en el período (1997-2014), el cual mide el nivel de concentración según los tipos de productos importados en un país. El gráfico muestra dos líneas de tendencia, correspondientes al índice de gini de importaciones incluyendo el rubro importaciones de minerales y el índice de gini de importaciones excluyendo el rubro señalado.¹² La tendencia muestra que el gini de importaciones por producto se ha incrementado de 0,58 puntos obtenidos en 1997 a 0,62 puntos al 2014, es decir creció a una tasa del 7% concentrándose aún más en el período.

Este comportamiento responde a que la economía ecuatoriana concentró cada año mayor espacio en su estructura importadora para combustibles y bienes de capital de alta tecnología, cuya fabricación en ambos casos es prácticamente inexistente en el país (cabe recalcar la limitada capacidad de la refinería señalada anteriormente). En el 2014, la importación de minerales en Ecuador representa el 22% del total de importaciones, mientras que las manufacturas tecnológicas representan alrededor del 25% del total.

Gráfico No. 10 : Índice de gini para importaciones según tipo de producto
Período: 1997-2014*



Nota: (*) Estimado mediante proyecciones
Fuente: BCE
Elaboración: Karen Povea

El gráfico 10 muestra a su vez, el gini de importaciones por producto sin minerales, cuyo resultado no refleja grandes cambios respecto al primer gini, su resultado al año 2014 es de 0,60 puntos, apenas 2 puntos menos comparado con el otro resultado; es decir que la incidencia de los combustibles en la estructura total de importaciones es significativa, mas no supera la incidencia del petróleo en la

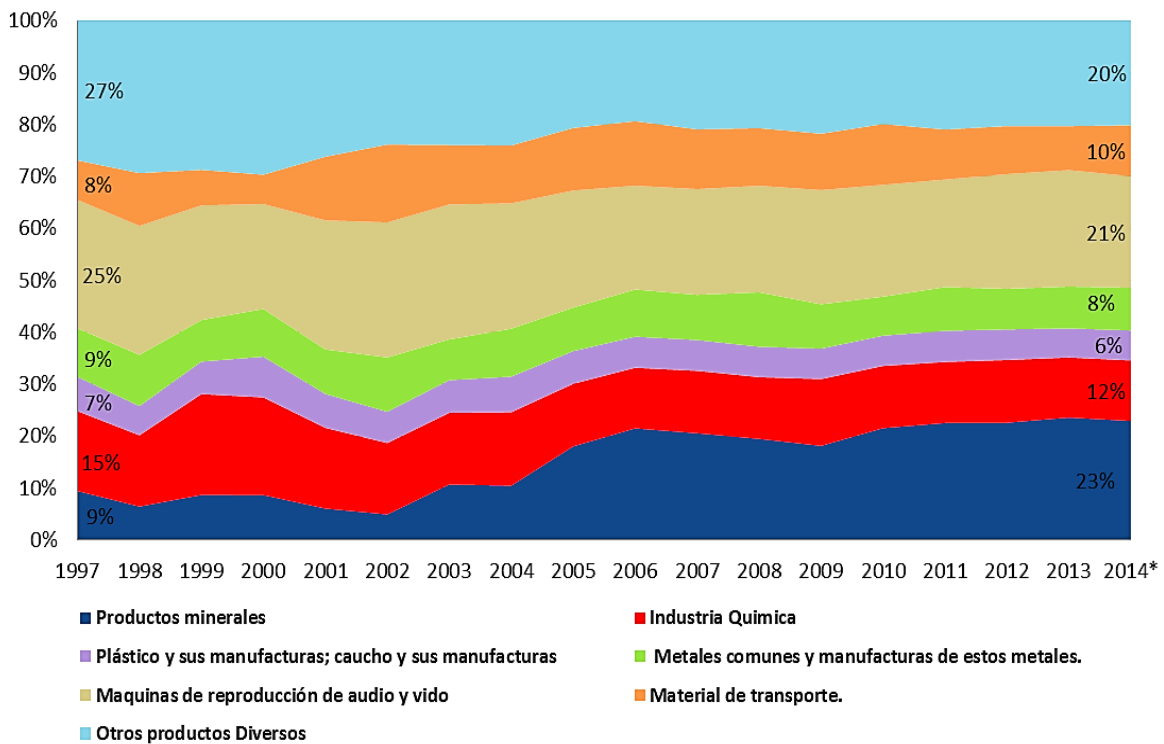
¹² El principal producto Mineral importado en la estructura son los derivados de petróleo y combustibles (BCE).

estructura exportadora. Se puede interpretar que el 60% de los gastos monetarios generados por las importaciones ecuatorianas en el período 1997-2014 provienen en mayor proporción de ciertos productos excluyendo los combustibles, denotando una estructura ligeramente concentrada.

La distribución de las importaciones por grupo de productos se evidencia en el gráfico 11, en 1997 el grupo más representativo fue el de máquinas de reproducción de audio y video, representando el 25% del total de las importaciones; la industria química representó el 15%, los productos mineros el 9%, los metales y manufacturas de metales el 9%, el material de transporte el 8% y finalmente las manufacturas de plástico y caucho el 7%.

En contraste, al 2014 la estructura importadora se centró principalmente en la importación de productos minerales (sobresaliendo los combustibles) alcanzando una participación del 23% del total de las importaciones, es decir su tasa promedio anual de crecimiento durante el período fue del 24%. Este episodio responde al incremento en la importación de combustibles, fruto de una fuerte demanda en el país, específicamente para uso doméstico y vehicular del GLP, diesel y nafta.

Gráfico No. 11: Importaciones según tipo de producto
(Peso porcentual de las importaciones totales)
Período: 1997-2014*



Nota: (*) Estimado mediante proyecciones

Fuente: BCE

Elaboración: Karen Povea

El segundo grupo con mayor participación corresponde a las máquinas de producción de audio y video que al 2014 alcanzaron una participación del 21% del total de importaciones, con una tasa promedio anual de crecimiento del 13% en el período. Su participación en la estructura importadora sufrió una ligera caída, fruto de la política comercial proteccionista aplicada desde el 2009 con la implementación de salvaguardias a ciertos productos de consumo suntuario.

En este contexto, pese a que el segundo grupo más importante en la estructura importadora del país, fue las máquinas de reproducción de audio y video, con un valor al 2014 de alrededor de USD 6.047 millones, no fue el grupo que obtuvo la tasa de crecimiento más importante en el período; el grupo material de transporte, constituido principalmente por automóviles y sus partes, tuvo un crecimiento anual promedio del 23% durante el período, principalmente desde el año 2000. Este evento es fruto de la dolarización, que permitió a una clase media cada vez más numerosa y con mejores condiciones de vida, acceder a créditos y facilidades de pago para adquirir vehículos que antes no estaban a su alcance. El grupo de productos correspondientes a la industria química, el material de transporte, las manufacturas de metales siguen teniendo pesos similares a los obtenidos en los años noventa.

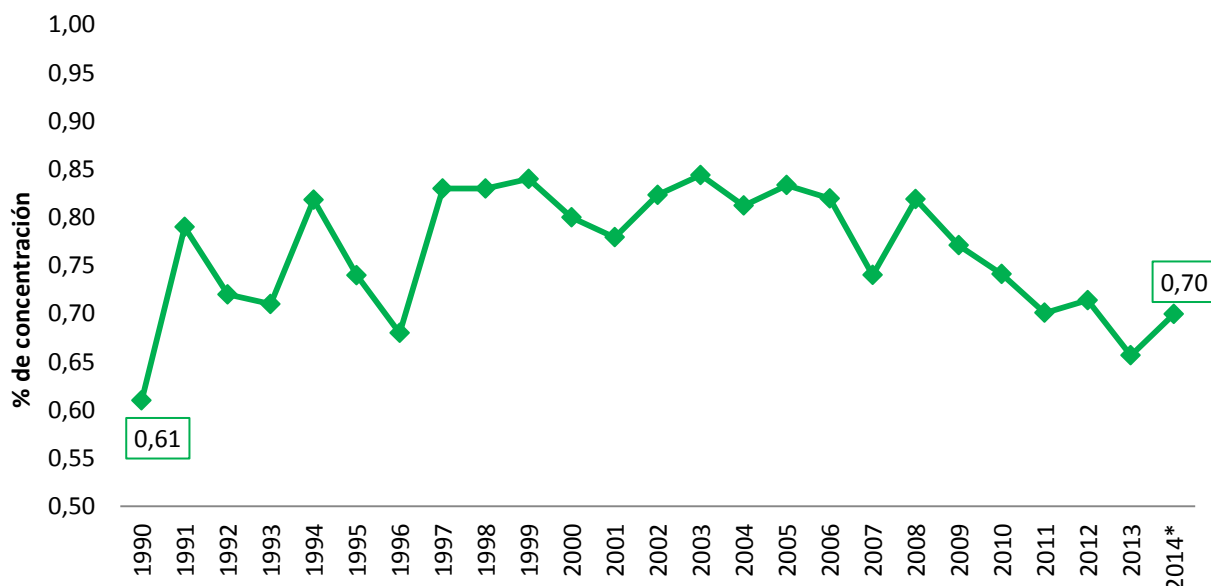
1.5 Principales socios comerciales

Habiendo entendido como se encuentra la estructura exportadora e importadora del país a nivel de productos ofertados y demandados del mundo, es importante explorar como esta se conforma alrededor de los distintos destinos que tienen y como han ido variado a lo largo de los años. Un análisis de comercio exterior no podía estar completo sin incluir una revisión de los principales socios comerciales.

Ecuador registra una importante concentración en lo que respecta a mercados de exportación, el índice de Gini de exportaciones por país de destino denota una alta variabilidad en la estructura de destinos económicos a lo largo del período. En cuanto a los valores, fluctúan entre al 0,60 y 0,84, obteniendo en el 2014 un valor de 0,70 puntos. Esto significa que el 70% de los ingresos monetarios generados por las exportaciones ecuatorianas provienen de un grupo limitado de destinos económicos, denotando una estructura concentrada (Gráfico 12). Castellanos y Samaniego (2013) señalan que en las últimas décadas, no ha surgido un nuevo mercado que destaque dentro de las exportaciones ecuatorianas, esto a pesar de que ha crecido el número de destinos y de productos exportados.

Una estructura de destinos económicos concentrada y no establecida mediante tratados comerciales firmes, es muy sujeta a la variación por cualquier tipo de factor exógeno, y en ese sentido, es mucho más susceptible a cambios o crisis internacionales. Ecuador cuenta con varios acuerdos comerciales entre ellos, con Brasil, El Salvador, Nicaragua, República Dominicana, Venezuela, Panamá, Chile, China y se trabaja para lograr algún acuerdo con Corea del Sur y la Unión Europea (Diario el Hoy, 2013). Sin embargo, ninguno de estos tratados ha beneficiado significativamente al sector exportador. El tratado multipartes con la Unión Europea firmado recientemente por el gobierno ecuatoriano es el primer giro de timón en política comercial para el país luego de 25 años.

Gráfico No. 12: Índice de gini exportaciones por país de destino
Años: 1990-2014*



Nota: (*) Estimado mediante proyecciones

Fuente: BCE

Elaboración: Karen Povea

Desde el 2007, la política comercial del gobierno del presidente Rafael Correa, ha estado enfocada en abrir y fortalecer mercados no tradicionales, y aunque la ligera caída en la concentración de destinos económicos en los últimos 7 años (12 puntos menos en el índice de gini de exportaciones por país de destino, 2006-2014), sugiere que la política comercial llevada a cabo durante el gobierno de la revolución ciudadana cumple con ser un factor importante en la diversificación de mercados para exportaciones. Sin embargo, el discurso “anti imperialista” de este gobierno ha determinado ciertas fricciones que han disminuido las posibilidades de negociación de mejores condiciones comerciales con el principal socio comercial del país, Estados Unidos; y además le ha costado algunos beneficios como el Acuerdo de Preferencias Arancelarias ATPDEA, que finalizó en julio de 2013.

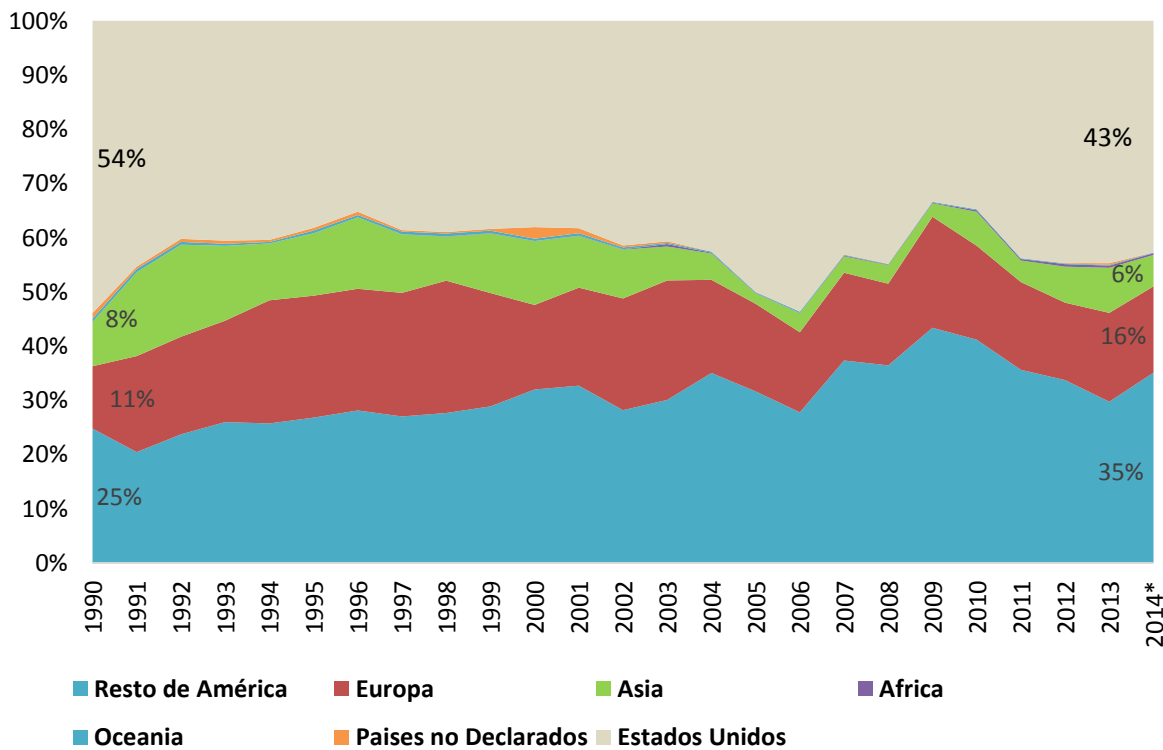
Estados Unidos es el principal socio comercial del país en exportaciones a lo largo del período (1990-2014), su participación en las exportaciones totales al 2014 supera el 43%, cifra menor al 54% alcanzado en el año 1990. En la gráfica 13 se aprecia la evolución del peso porcentual de cada región del mundo como destino de las exportaciones ecuatorianas, destacando a lo largo del período tres zonas que concentran más del 90% de las exportaciones nacionales: América, Asia y Europa.

La primera zona, América absorbe en promedio el 73% del total de las exportaciones del país, con su peso manteniéndose prácticamente intacto en el período, esta región es por la cercanía geográfica, el socio natural estratégico de Ecuador.

Asia por su lado, ha mantenido su mercado logrando una participación del 8% en promedio durante el período. Finalmente, Europa ha logrado aumentar su peso como destino de las exportaciones ecuatorianas, pasando de pesar un 11% en 1990, a un 16% en el año 2014. En La última década el

comercio entre Ecuador y la Unión Europea ha tenido un comportamiento positivo con un incremento considerable de las transacciones comerciales entre ambas partes. La Unión Europea es el segundo mayor socio comercial de Ecuador representando el 11,6% de su comercio (Delegación Unión Europea para Ecuador, 2012).

**Gráfico No. 13: Distribución exportaciones según región de destino
(Peso porcentual total de exportaciones)
Período: 1990-2014***



Nota: (*) Estimado mediante proyecciones

Fuente: BCE

Elaboración: Karen Povea

En contraste, se observa participaciones cada vez menores de África y Oceanía. En el caso de África, su participación como destino comercial para exportaciones ecuatorianas es menor al 1% entre 1990-2014, razón por la cual no representa un mercado potencial para el país. Entre los principales productos que se exportan a esta región destacan: banano, atún y cacao (PROECUADOR, 2015).

Oceanía a su vez, no representa un mercado potencial para Ecuador, pues a lo largo del período su tasa de participación no superó el 1% en el total de exportaciones. Esta es una región cuya principal limitación para el comercio es la lejanía, lo cual presenta un desafío logístico para la mayoría de productos que exporta el país. Cabe señalar que la oferta exportable hacia Oceanía está conformada en su mayoría por productos con algún grado de valor agregado; el principal producto es harina de pescado, seguido por pasta de cacao y las rosas frescas cortadas.

Lo interesante de esta estructura es apreciar el establecimiento de otros países de América, como socios destacados y potenciales para el país; se puede destacar el caso de Chile y Perú, que superaron una participación del 4% y 6% del total de exportaciones en 1990, a un 8% y 9% respectivamente en 2014. Colombia por su lado, es actualmente el cuarto socio de la región para el Ecuador, representando el 4% del total de exportaciones en el año 2014. En total, los 3 destinos más el gigante Estados Unidos acumulan el 63% de las exportaciones del país, distribuyéndose el restante 37% entre otros 40 países.

Por otro lado, los principales destinos de exportaciones ecuatorianas en Europa son Rusia, Italia, España y Alemania, con una participación del 3,2%; 2,3%; 2,4% y 1,7% del total de exportaciones respectivamente. Al 2014, se exportó alrededor de USD 4.200 millones a toda la región europea, de los cuales USD 2.981 millones fueron a la Unión Europea. La representatividad de la región europea en este año fue del 16% del total de las exportaciones ecuatorianas.

Por último Asia, que a pesar de la lejanía, es un mercado importante no solo porque varios de sus países han tenido un crecimiento dinámico, sino porque es un centro poblacional inmenso con fuertes demandas de consumo y mercados potenciales para el comercio. El mercado asiático ha mostrado cambios sustanciales en su estructura durante el período. En 1990, gran parte del peso estaba dividido entre una diversidad de países, siendo Taiwán (29% del total exportado a Asia) y Japón (22% del total exportado a Asia) los más representativos. Para el año 2000, el panorama se presenta diferente, Corea del Sur ya había surgido como el principal mercado de Ecuador en Asia, absorbiendo 55% de las exportaciones a la región, pero en ese mismo año inició el despertar de China como futuro potencial socio de Ecuador y del mundo, algo que no se notaba en 1990 (no era destino de exportaciones ecuatorianas aquel año).

Para el año 2014, los mayores pesos individuales de la región de Asia se acentúan en China y Japón, con 28% cada uno. El rol de Taiwán y Corea del Sur, aunque son mercados que pueden ser interesantes, se redujeron de manera significativa. Actualmente Taiwán, muestra un alto interés en retomar el intercambio comercial con Ecuador, pues señala que existen algunas industrias locales que necesitan buenas maquinarias para fomentar su producción y ellos disponen de esa tecnología (Expreso, 2012).

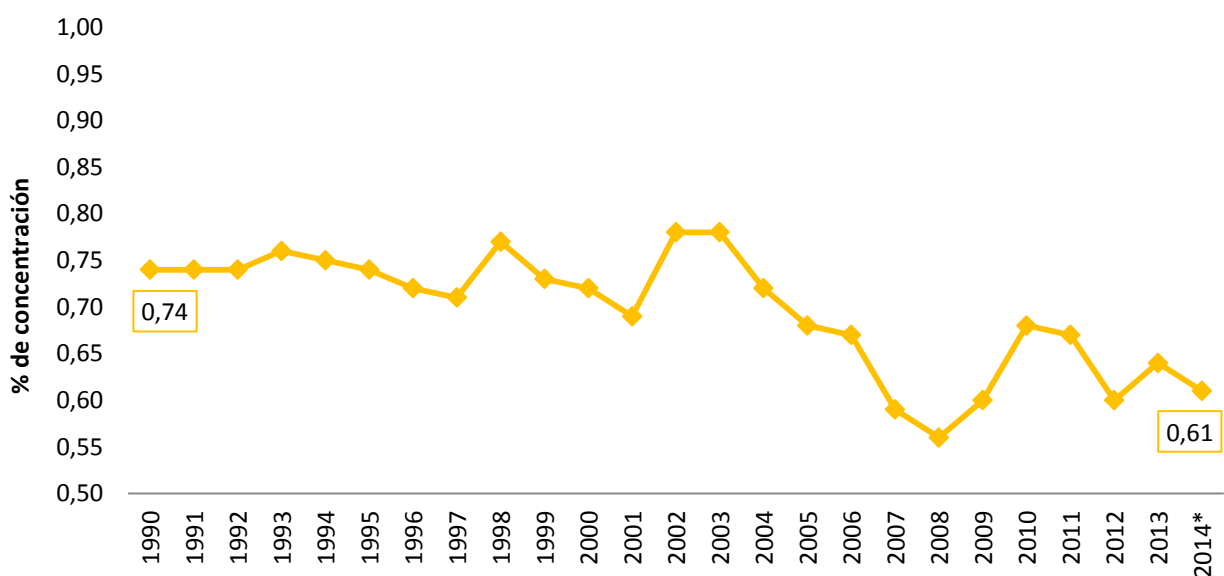
Por el lado de las importaciones, el índice de gini de importaciones según el país de origen muestra un alto nivel de volatilidad, tal como lo mostro el índice de gini de importaciones por producto. Como causal de este resultado, se puede encontrar que los productos, y por tanto los socios con los que se negocian dichos productos, dependen en gran medida de las necesidades del país, algunas pueden sostenerse en el tiempo, pero muchas otras son temporales y para el caso de los productos de consumo final, reflejan en su mayoría necesidades por gustos momentáneos.

Lo que se observa en el gráfico 14, es que el nivel de concentración en el mercado de origen de las importaciones es ligeramente menor al de destino de las exportaciones. Entre 1990 y 2014, a pesar de las tendencias cambiantes a lo largo del período, en general se ha logrado una mejora de 9 puntos en la estructura de concentración, situándose en 0,61 puntos al 2014, implicando que los orígenes de las importaciones del país se han diversificado levemente. Esta desconcentración se debe principalmente a la importante inserción de productos asiáticos y latinoamericanos en las importaciones nacionales.

Tal y como sucedía en la estructura exportadora, prácticamente la totalidad de la estructura importadora se encuentra concentrada en 3 regiones principales: América, Asia y Europa (gráfico 15). Al encontrarse la mayoría de la estructura importadora concentrada en productos de mayor valor agregado, sea para consumo final o para integrarse a la industria como capital de trabajo, condiciona a que los proveedores tengan que ser economías con industrias desarrolladas.

África es una región donde, exceptuando un par de países, la industria es virtualmente inexistente, y por el otro lado, aunque Oceanía tiene países con una industria importante como Australia, su lejanía lo limita como socio potencial, caso similar al presentado en los destinos de exportaciones.

Gráfico No. 14: Índice de gini de importaciones según país de origen
Período: 2000-2014*



Nota: (*) Estimado mediante proyecciones

Fuente: BCE

Elaboración: Karen Povea

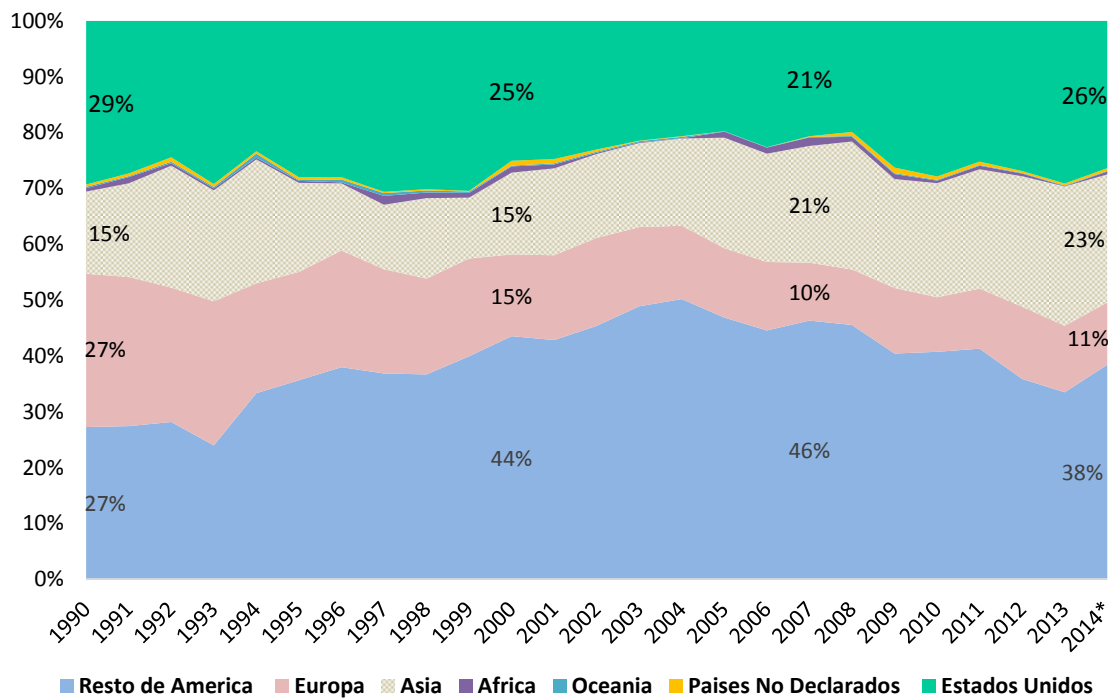
América aumentó su participación de 57% en 1990 a 65% en 2014, convirtiéndose en la zona principal de origen de las importaciones del país, con Estados Unidos como su principal importador, que al 2014 obtuvo una participación del 26% del total, seguido por Colombia con un 9% de participación, Panamá con un 5% y Perú con un 4%. La explicación de este fenómeno se encuentra en que durante el período analizado (1990-2014) una proporción considerable de las economías de la región de América han tenido un importante crecimiento económico, fortaleciendo sus industrias locales, siendo capaces de proveer una mayor cantidad de productos elaborados hacia el país.

Esto se ve principalmente en las industrias textiles y alimenticias en Colombia y Perú, o la industria automotriz en países como México, Brasil o Venezuela. Este hecho se ha combinado con la subcontratación que ha tenido Estados Unidos para la producción de sus grandes compañías, sobre todo

a países en desarrollo de las regiones de Asia o América del Sur en busca de costos de producción menores.

Asia por su lado, ha incrementado su participación de forma importante, pasando de 15% a 23% entre 1990 y 2014, desplazando al tercer lugar a la región Europea, que representó un 11% sobre el total de importaciones en el 2014. Esto ocurrió por el importante surgimiento de nuevas economías desarrolladas en la región asiática, que cuentan actualmente con la producción de bienes manufacturados y de consumo de alta tecnológica, así como maquinaria, que no solo Ecuador sino que el resto del mundo utilizan.

**Gráfico No. 15: Importaciones ecuatorianas según región de origen
(Peso porcentual total de importaciones)
Período: 1990-2014***



Nota: (*) Estimado mediante proyecciones

Fuente: BCE

Elaboración: Karen Povea

2. Análisis de potencialidades de exportación: Ecuador en el mercado de la Unión Europea

El presente capítulo, como su título lo señala, tiene por objeto elaborar un análisis de potencialidades para productos ecuatorianos exportables en el mercado de la Unión Europea. En este contexto, el alcance del estudio recae en hallar aquellos productos nacionales para los cuales el mercado europeo puede representar una oportunidad interesante y real para ganar mercado e incrementar sus montos de exportación. La limitación del análisis de potencialidad se basa en la metodología utilizada, pues los resultados encontrados muestran una realidad a nivel microeconómico, mas no macroeconómico. Realizar este análisis, resulta aún más interesante con el actual acuerdo comercial firmado entre Ecuador y la Unión Europea. Por otro lado, para complementar el estudio de potencialidades, se realizará también un análisis de rivalidad con nuestros principales competidores regionales como lo son: Colombia, Perú, Brasil y Chile. Este análisis permitirá determinar la ventaja que posee Ecuador en la exportación de aquellos productos hallados como potenciales dentro del mercado de la región europea.

2.1 Metodología indicador de potencialidades

Esta metodología de análisis, diseñada por la Corporación de Promoción de Inversión y Exportaciones (CORPEI), consiste en un método para detectar productos potenciales de exportación a un destino en específico, basado en los flujos comerciales que se da entre el país origen y el resto del mundo. Este es el primer estudio realizado referente al análisis específico de potencialidades en el mercado de la UE, la CORPEI no presenta estudios previos en este mercado.

Para poder llevar a cabo el cálculo de potencialidades, se requirió obtener datos sobre el flujo de importaciones que ha realizado la Unión Europea desde el Ecuador, y desde el resto del mundo. Los datos de importaciones se obtuvieron de la página de estadísticas del comercio que maneja las Naciones Unidas, conocida como TRADEMAP, con un período de recopilación y análisis (2001-2014).

La información utilizada tomó como muestra los productos exportables que representan alrededor del 85% del valor total de las exportaciones no petroleras del país. Se seleccionaron 147 productos, a nivel de código NANDINA de 6 dígitos, de forma que permita mayor especificidad en los mismos. Para estos 147 productos, se conformó dos bases de datos: una con los flujos de importaciones totales que realizó la Unión Europea de cada uno de los productos seleccionados del resto del mundo, y otra con las importaciones que realizó la UE de los mismos productos seleccionados desde Ecuador; ambos recopilados con datos desde el 2001 al 2014.¹³

¹³ Cabe mencionar que el resultado final estuvo sujeto a la disponibilidad de información, ya que para algunos productos no se encontraron datos disponibles para todos los años, por diversas razones, pero principalmente ocasionada por una reorganización en los códigos NANDINA, lo que provoca que ciertos productos estuviesen registrados bajo otro código. Este es el caso del banano y el plátano, que previo a 2011, eran clasificados dentro de un mismo código como un solo producto. Esto se puede observar en la base de datos expuesta en los Anexos 14 y 15.

El siguiente paso dentro de esta metodología fue calcular las tasas de cambio anuales promedio en los flujos de importación, tanto de las que se realizan desde el resto del mundo, como las que se originan en Ecuador. Estas tasas las denominaremos tasas de crecimiento para facilitar el análisis. Como se busca una sola tasa promedio del período, se utilizó una tasa de crecimiento geométrica para todo el período, ya que esta permite aislar los efectos de datos extremos (muy altos o muy bajos) o efectos de posibles crisis exógenas que no son una representación normal del comportamiento de los flujos comerciales de los productos en el período. Para productos donde existen varios valores en 0 en los flujos de importación, se utilizó la mediana de las tasas de crecimiento durante el período. Nuevamente, revisar los Anexos 14 y 15 para determinar en qué productos se aplicó este método.

Junto con las tasas de crecimiento, se calculó también el peso porcentual que tienen las importaciones que se realizan desde el Ecuador respecto a las que efectúa la Unión Europea desde el resto del mundo. Así, con las dos tasas de crecimiento y el peso porcentual, se procedió a graficar cada producto dentro de un plano cartesiano, donde el eje de las X corresponde a la tasa de crecimiento promedio de las importaciones de la UE desde el Ecuador, y el eje de las Y corresponde a la tasa de crecimiento promedio de las importaciones de la UE desde el resto del mundo. De esta manera, se obtiene el gráfico 16 que se observa en la parte 4.2 del análisis.

Aunque la metodología diseñada por CORPEI determina que la selección de productos potenciales es en función de las tasas de crecimiento, determinando que aquellos en la frontera entre el primero y segundo cuadrante pueden ser catalogados como tales, también deja abierta la posibilidad para que se realicen clasificaciones de los mismos, según como se hayan dado estos flujos y su peso porcentual; esto debido a que muchos productos pueden aparecer con tasas promedio de crecimiento positivas, pero cuando se observa los flujos y pesos porcentuales se puede observar que son productos que en valores brutos tienen un peso insignificante, o fueron importados por la UE esporádicamente durante el período.

Debido a esto, se realizó una depuración para separar los productos en 3 categorías distintas: productos no potenciales, productos trabajados y productos potenciales. Para esto, se establecieron condiciones para determinar en qué categoría se clasificaría cada producto:

- **Productos no potenciales:** son productos con tasas de crecimiento promedio negativas (del Ecuador, o del resto del mundo) mayores o iguales a -15%. También se clasifica como no potencial a los productos que aunque tengan tasas positivas de crecimiento, o de 0% durante el período, los flujos importados desde Ecuador hayan sido esporádicos, o en otras palabras, se haya importado menos de 3 veces durante el período. Se descarta estos últimos ya que implica que la UE sólo recurrió a Ecuador por dicho producto para satisfacer una necesidad inmediata o temporal, más no una sostenible en el tiempo. De igual manera, quedan clasificados como no potenciales aquellos cuyo peso porcentual sea 0%, es decir irrelevante muy insignificante para representar un valor importante en el total de importaciones de la UE, al cumplir con cualquiera de las condiciones, inmediatamente se lo clasifica como no potencial.
- **Productos trabajados:** los productos trabajados son aquellos que se clasifican como productos con un mercado establecido en la UE, y que no requieren un trabajo significativo en cuestión de apertura

del mismo. Los productos trabajados tienen altas tasas de crecimiento de las importaciones hechas desde Ecuador (mayores al 10% durante el período) y a la vez un peso porcentual en el mercado total de la UE de al menos un 2%. Si cumple la segunda condición, se puede aceptar un producto con una tasa de crecimiento menor al 10%, siempre y cuando este haya crecido a un ritmo similar de lo que crecieron las importaciones globales de la Unión Europea en dicho producto. Dejando de lado esta excepción, el producto tiene que cumplir las dos condiciones para ser clasificado como trabajado.

- **Productos potenciales:** constituyen el objetivo central del análisis, ya que muestran el potencial de mercado en la UE pero que no están plenamente establecidos e identificados en las relaciones comerciales actuales, y se puede trabajar para que incrementen su peso y representación en el mercado europeo. Para clasificarse como potencial, el producto debe tener una tasa de crecimiento promedio de las importaciones desde Ecuador durante el período de entre -10% y 10%, y una tasa de crecimiento promedio de las importaciones desde el resto del mundo a la UE, mayor al 0%, para de esta manera verificar la tendencia de consumo del producto en el mercado europeo. De igual manera, su peso tiene que representar al menos el 0,2% del mercado de importación de la UE. Se aceptaron casos donde el peso porcentual fue menor al señalado, sin embargo las importaciones que realizó la UE desde el Ecuador en el período alcanzaron un promedio mayor a USD 1 millón. Exceptuando estos casos en particular, esta categoría de productos debe cumplir las dos condiciones mencionadas para ser clasificado como potencial de exportación a la UE.

2.1.1 Metodología indicador de rivalidad

Este apartado utilizará dos indicadores: El primero se refiere al Índice de Ventaja Comparativa Revelada (VCR), que mide el nivel de participación de mercado del país A, respecto a un producto en específico, frente a la participación que maneja un país B, o en otras palabras, determina cuál de los dos países tiene mayor especialización exportadora para ese producto en dicho mercado. Un valor menor a 1, refleja la ausencia de VCR para el país A, y un valor mayor a 1 refleja lo contrario, y mientras mayor es el valor, mayor es la ventaja que el país A sostiene sobre el país B en el mercado específico.

El segundo es el Indicador de Precios Relativos (IPR), que no es más que la relación entre los precios de exportación promedio de un país A, y los precios de importación promedio de un país C para un producto específico. Este indicador refleja una relación de competitividad entre un país exportador A y uno importador C, ya que si es mayor a 1 indica que los precios de exportación son mayores a los de importación, indicando que el país A no tiene un precio competitivo en el mercado del país C, mientras que un valor menor a 1 indicaría precios de exportación menores a los de importación, reflejando una competitividad aparente del país A en el mercado del país C.

2.2 Análisis de potencialidades y rivalidad

El siguiente análisis busca determinar los productos potenciales de exportación al mercado de la Unión Europea, basado en un estudio del dinamismo de la estructura exportadora del Ecuador hacia dicho mercado durante el período establecido entre los años 2001 y 2014. Lo que se obtuvo como resultado fue la organización de los productos en 3 categorías distintas: productos trabajados, productos potenciales, y productos no potenciales.¹⁴

La gráfica 16 muestra en el eje de las (X) la tasa de crecimiento promedio anual de las importaciones que la Unión Europea realizó desde Ecuador, mientras que el eje de las (Y) se revela la tasa de crecimiento promedio anual de las importaciones que la Unión Europea efectuó del resto del mundo. Los puntos muestran cada uno de los productos, los cuales son localizados en el plano cartesiano de acuerdo a su tasa de crecimiento promedio de importaciones desde Ecuador, y desde el resto del mundo.

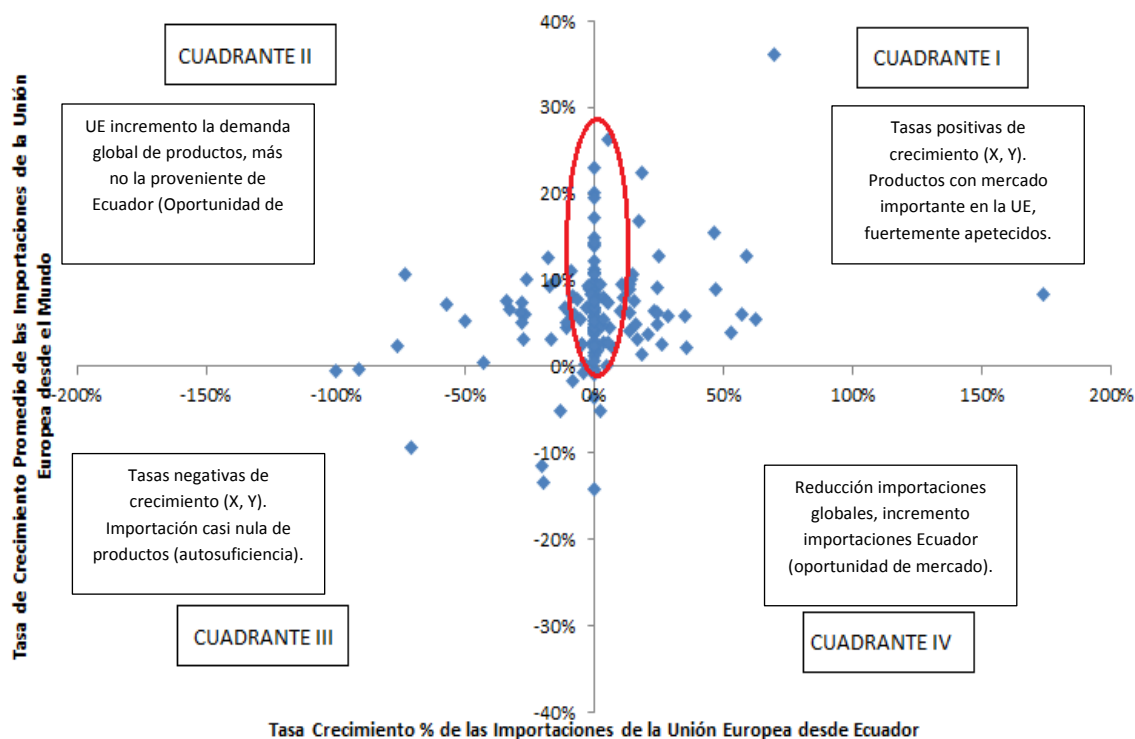
El plano queda organizado en cuatro cuadrantes distintos: el primer cuadrante refleja tasas positivas de crecimiento tanto en el eje (X) como en el eje (Y), lo que implica generalmente productos para los cuales la Unión Europea aumentó sus importaciones globales, y aumentó las importaciones provenientes de Ecuador también. Este tipo de productos suelen tener un mercado importante en la región europea, ya que las tasas de importación positivas en ambos casos implican que el producto es fuertemente apetecido, y que además existe una preferencia significativa por el producto ecuatoriano.

En el II cuadrante, se observan valores negativos en el eje (X) pero positivos en el eje (Y), lo que implica que la Unión Europea ha aumentado su demanda global de este producto, pero no recurre mayoritariamente a productos ecuatorianos para su consumo. Este cuadrante en muchos casos puede representar una oportunidad de mercado importante para el país, examinando y corrigiendo las razones por las cuales el mercado de la Unión Europea no consume productos ecuatorianos.

Los cuadrantes III y IV implican situaciones donde las tasas de crecimiento generales de la Unión Europea son negativas. En el cuadrante III específicamente se muestran productos que no tienen capacidades de entrada al mercado, ya que la Unión Europea ha reducido sus importaciones o incluso ya no importa en absoluto, mostrando auto suficiencia de estos productos. El cuadrante IV refleja casos particulares donde a pesar de que la Unión Europea haya reducido sus importaciones del resto del mundo, las importaciones que realiza desde el Ecuador han incrementado, mostrando que el país es capaz de sostener un mercado a pesar de condiciones generales adversas, aunque normalmente es difícil discernir si esto es una situación coyuntural o si significa que estructuralmente el producto está arraigado dentro del mercado de esta región.

¹⁴ El análisis se hace en base a una metodología creada por la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversión del Ecuador (CORPEI). Para más información en cómo se designó cada producto en cada categoría, y como se diseñó y manejo la base de datos, revisar los anexos incluidos al final de este trabajo.

Gráfico No. 16: Diagrama de productos de exportación potencial a la Unión Europea (Base Completa)



Fuente: TRADEMAP
Elaboración: Karen Povea

Analizando cada uno de los cuadrantes con ejemplos prácticos, la gráfica 16 muestra en el cuadrante I productos como: camarones, conservas de pescados, atún, rosas, cacao y aceite de palma. La Delegación de la Unión Europea para el Ecuador (2012), señala que las importaciones de la UE desde Ecuador, alcanzan un 96,7% en productos primarios como los señalados en el cuadrante I; las manufacturas con algún valor agregado por su parte ocupan apenas el 3,1%.

Los productos que sobresalen en el cuadrante II, corresponden a demás tipos de banano, depósitos y recipientes para cualquier materia, barras y perfiles de aluminio, vajilla y artículos de cocina de plástico, botellas y frascos de plástico, entre otros similares. Estos productos con cierto valor agregado, registran tasas de crecimiento negativas para las importaciones ecuatorianas, sin embargo a su vez registran varios mercados amplios existentes debido a las tasas de crecimiento positivas correspondientes a las importaciones del resto del mundo. Las principales razones por las cuales se presenta este escenario según la Delegación de la Unión Europea para el Ecuador, recaen en el cumplimiento de estándares de calidad, escasa industria nacional para abastecer la demanda de estos productos y precios no competitivos respecto al resto de países.

El cuadrante III, está compuesto por los siguientes productos: plátano, peces frescos o congelados, filetes de tilapia y otros tipos de pescado, botones y tipos de madera. Como se mencionó anteriormente, estos productos presentaron oportunidades escasas en el mercado europeo, pues su tendencia de consumo externo es limitada al tener un nivel de autosuficiencia en producción local. Finalmente en el IX cuadrante se observa un solo producto dentro, correspondiente a automóviles de transporte de personas con cilindraje entre 1500 y 2000 cm³. El producto en cuestión, no está arraigado al mercado de la Unión Europea, sin embargo logró aprovechar un momento coyuntural que permitió su mayor demanda en este mercado.

Si se mira con detenimiento la gráfica 16, se puede notar una sección entre los límites del cuadrante I y II señalada en un ovalo rojo, esta sección refleja, según la teoría, los posibles productos potenciales, pues son productos donde en general la tasa de crecimiento ha sido muy fluctuante a lo largo del período, es decir refleja que estos productos no han logrado establecerse por completo en el mercado europeo, mostrando una tendencia de crecimiento volátil, mas no constante y definida, por lo cual representa una oportunidad para establecerse y definir su participación en este mercado.

Es debido a esto que se realiza un proceso de filtración basado en el nivel de crecimiento promedio de las importaciones durante el período, en su peso porcentual dentro del total del mercado de importaciones de la Unión Europea, y en las limitaciones tanto internas (capacidad productiva baja) o externas (exigencias sanitarias, preferencia a otros socios) para poder clasificar con claridad los productos en los 3 ramas antes establecidas.¹⁵

Como resultado se denota que la distribución refleja que el 76% de los productos analizados (112 productos) fueron determinados como no potenciales, dejando apenas un 17% para aquellos productos con potencial en el mercado de la Unión Europea (25 productos), y un 7% (10 productos) para aquellos que ya se encuentran trabajados.

En el grupo de productos no potenciales se encuentran: neumáticos, biodiesel, diversos productos textiles (principalmente calzado), plátano, manufacturas industriales, entre otros. La mayoría de razones para que estos productos se encuentren dentro de esta categoría se justifican por cuanto la Unión Europea redujo considerablemente sus importaciones en determinados productos al trabajar en el fortalecimiento de su industria local, misma que luego le permitió autoabastecerse. La industria en el mercado europeo es el segundo sector en importancia, contribuyendo al PIB en un 35%; esta industria produce especialmente bienes de consumo de alto valor agregado, con elementos estrella como la siderúrgica, la industria química, la metalurgia, la industria automotriz, la industria textil y la industria alimenticia (Unión Europea, s.f.).

Durante el período analizado, el peso promedio de las importaciones ecuatorianas dentro del mercado de la UE en biodiesel fue del 0%, los neumáticos 0,10%, manufacturas de calzados 0,14% y en general las manufacturas industriales no superaron el 1%, es decir la participación de estos productos fue poco

¹⁵ Revisar Guía Metodológica para información más a detalle del proceso.

significativa, dando lugar a otros proveedores para la comercialización de estos productos en este mercado.

En el Gráfico 17¹⁶ se refleja la distribución de los diez productos que fueron analizados como trabajados para el caso de Ecuador. Todos se encuentran localizados en el primer cuadrante, lo que implica que las tasas de crecimiento de las importaciones positivas, y la gran mayoría de ellos, tienen tasas de crecimiento de importaciones de la Unión Europea desde el Ecuador superiores al 10% anual. Cabe destacar que en todos los casos, exceptuando el palmito, las importaciones que realizó la UE desde Ecuador crecieron en mayor proporción que las importaciones que realizó la UE del resto del mundo, en el período (2001-2014), implicando que la demanda de productos ecuatorianos en estos nueve (cacao, camarones, sombreros, elaborados mango y papaya, atún, esencias de café, jugo maracuyá y madera) fue mayor que el promedio demandado globalmente.

Por ejemplo, las importaciones de cacao ecuatoriano presentan a lo largo del período una tasa de crecimiento promedio del 13%, mientras que la tasa de crecimiento promedio de las importaciones del resto del mundo en este producto fue del 10%. El caso de las importaciones de preparados de atún ecuatorianos es similar, presenta una tasa de crecimiento promedio del 11% versus una tasa de crecimiento promedio del 8% en las importaciones del resto del mundo en este producto. Las importaciones ecuatorianas de jugos de frutas representan un éxito mayor, con una tasa de crecimiento promedio del 29% versus un 6% de crecimiento promedio en las importaciones de jugos frutales del resto del mundo. Las importaciones de palmito ecuatoriano son el único producto del total de trabajados en el mercado de la UE, que presenta una de tasa de crecimiento menor a la alcanzada por el resto del mundo, fue del 4% y 25% respectivamente.

Iniciando el análisis de los productos ecuatorianos trabajados en el mercado de la UE por categoría, se inicia analizando la categoría de Frutas y Legumbres, en la que destacan dos productos. Primero, el grano de cacao ecuatoriano, del cual la Unión Europea importó en promedio USD 90 millones al año, y el cual tiene un peso promedio sobre el total de importaciones de cacao de la UE del 2%, con un crecimiento promedio del 13% durante el período analizado. La alta demanda de este producto se explica principalmente por su calidad. Según PROECUADOR (2013), el 70% del mercado de cacao fino de aroma, esencial para la producción de chocolate gourmet, es manejado por el Ecuador, por lo que aunque haya competidores con mayor peso y producción en el mercado, el cacao ecuatoriano siempre mantendrá su nicho gracias a su calidad.

¹⁶ Una acotación importante para entender mejor el gráfico es que el tamaño de las burbujas representa el peso que tiene en la estructura importadora total de la Unión Europea. El color también es distinto, ya que para facilitar el análisis, se agruparon a los productos en 6 categorías, asignando a cada una un color (Tabla 1). La misma estructura se mantiene para el análisis de los productos potenciales que se hará más adelante.

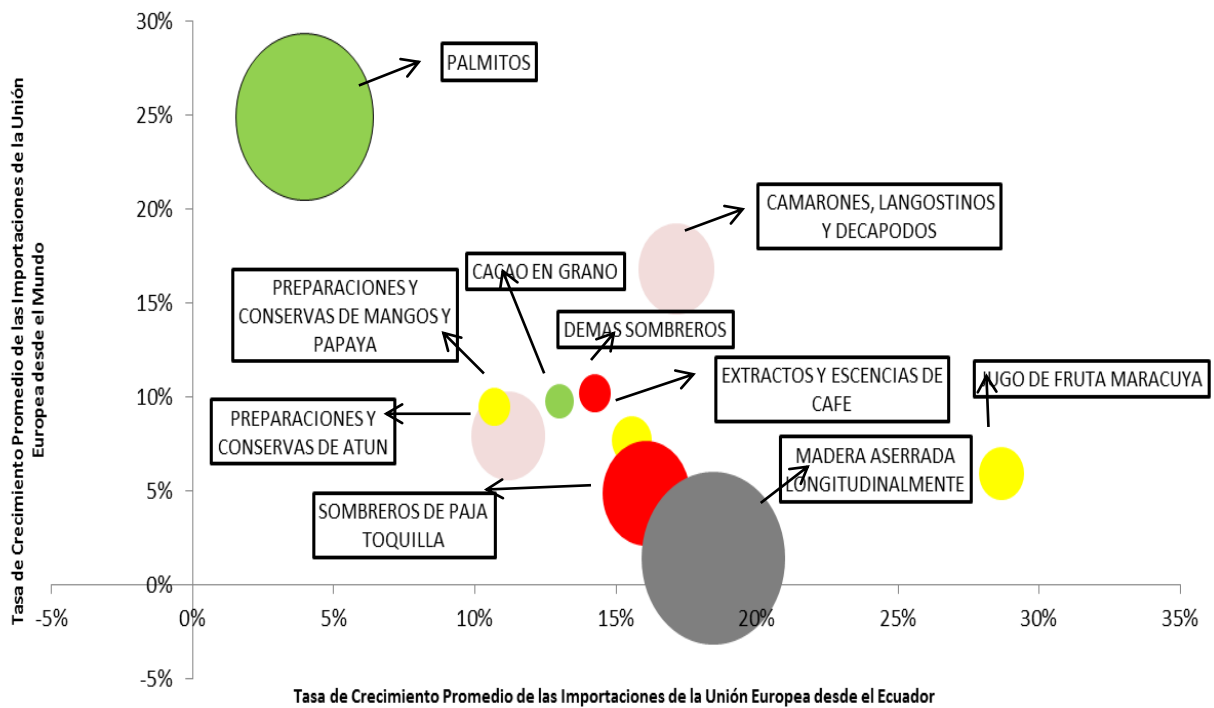
Tabla No. 1: Categorías de análisis según características compartidas

CATEGORIAS DE ANÁLISIS
FRUTAS Y LEGUMBRES
FLORES CORTADAS
PESCADOS Y SUS DERIVADOS
ELABORADOS ALIMENTICIOS
ELABORADOS TEXTILES
DEMÁS PRODUCTOS Y MANUFACTURAS

Fuente: Análisis Potencialidades

Elaboración: Karen Povea

Gráfico No. 17: Análisis de potencialidades - Diagrama productos trabajados



Fuente: Análisis Potencialidades

Elaboración: Karen Povea

El palmito ecuatoriano es el segundo producto a destacar en la primera categoría (producto gourmet), altamente demandado en mercados europeos, gracias a las nuevas tendencias de comida saludable, así como su uso en la alta cocina (PROECUADOR, 2012). Con un promedio de importación anual de USD 28 millones y un peso promedio sobre el total de importaciones de palmito en la UE de 52%, Ecuador es el principal proveedor de palmito en el mercado europeo. Actualmente, el principal comprador mundial de palmito es Francia debido a su alta producción en productos agroalimenticios, para el año 2014, su principal proveedor fue Ecuador, dotándolo de importaciones por USD 22 millones. El palmito se produce principalmente en Ecuador, Costa Rica, Bolivia y Brasil, donde Ecuador abarca cerca del 60% del total de participación en el mercado francés (PROECUADOR, 2014).

Pasando a la categoría de pescados y sus derivados, se pueden observar dos productos. Los elaborados de atún, que representaron en promedio durante el período USD 433 millones anuales en importaciones de este producto en el mercado de la Unión Europea, con una tasa de crecimiento del 11% anual en promedio, y un peso promedio del 15% en el total de importaciones de elaborados de atún del mercado europeo. La industria atunera del Ecuador es una de las más desarrolladas en temas de logística y procesos productivos, y una de las primeras industrias en surgir en el país a inicios de los años 80 (BCE, s.f.).

Las ventajas comparativas que ofrece el país por su localización, y una fuerte inversión en infraestructura industrial privada, así como una flota de barcos superior a las 110 embarcaciones (PROECUADOR, 2013), le han permitido al sector atunero ganarse una importante reputación a nivel mundial, que se fortalece gracias a la diversificación de productos en base del atún y las diversas maneras de presentación que mantienen a dicha industria en un lugar privilegiado en el mercado europeo.

El segundo producto en esta categoría es el camarón, que al 2014 fue el segundo producto de exportación no petrolera en la estructura ecuatoriana de exportaciones, con un promedio anual de USD 650 millones en importaciones de camarón al mercado de la Unión Europea, y un peso promedio del 16% respecto al total de importaciones de este producto en este mercado. El camarón ecuatoriano, posee una industria que empezó a desarrollarse a mediados de los 70, que ha pasado por diversos altibajos a lo largo de los años¹⁷ pero se ha recuperado, e incluso se ha acentuado en mercados como el europeo, que en principio no era parte de sus mercados principales. Según la Cámara Nacional de Acuicultura del Ecuador (CNA), la ventaja geográfica y el clima han permitido la cría de un camarón de gran sabor y calidad, lo que lo ha centrado como uno de los más apetecidos a nivel mundial. Hace un par de años, el gremio productivo (CNA) de este sector inició una campaña de promoción mundial (mediante documentales y el uso de redes sociales), favoreciendo la demanda del producto en diferentes partes del mundo, incluyendo la región europea.

Continuando con la categoría de elaborados alimenticios, se encuentran productos interesantes tales como: jugos de fruta maracuyá, conservas de frutos y esencias de café. Las importaciones de jugos de

¹⁷ Un estudio realizado en la ESPOL, señala que entre 1986 a 1990 la actividad camaronera enfrentó sus mayores desafíos, pues tuvo que enfrentarse al Síndrome de La Gaviota que afectó a la producción de camarón en cautiverio; ésta decayó en un 17.6%, mientras que sus ingresos en divisas se redujeron en un 15.19%. En la década de los noventa, este sector fue interrumpido nuevamente con la aparición de la enfermedad de la mancha blanca, una caída en los precios internacionales del camarón y la baja demanda ante la crisis internacional.

fruta ecuatoriana, presentaron una tasa de crecimiento promedio anual del 29%, alcanzando al 2014 un monto de USD 67 millones, con un peso promedio sobre el total de las importaciones de este producto en la Unión Europea del 5%. Ecuador es el proveedor mundial más importante de concentrado de maracuyá o fruta de la pasión. Además, su sabor singular y aromático es reconocido a nivel internacional gracias al clima tropical que favorece la cosecha de la fruta durante todo el año (PROECUADOR, 2012).

Otras frutas del país y sus elaborados, tienen también como destino mercados internacionales como las piñas, mangos, papayas y melones. Por su lado, las importaciones de conservas de fruta ecuatoriana, presentaron en el período una tasa de crecimiento promedio anual del 11%, alcanzando al 2014 un monto de USD 29 millones, con un peso promedio sobre el total de las importaciones de conservas de fruta en la Unión Europea del 3%.

Las importaciones de esencias de café por su parte, mostraron una tasa de crecimiento promedio anual del 16%, valor superior al promedio registrado por el resto de países que importan este producto al mercado europeo. Su peso promedio sobre el total de importaciones de esencia de café en este mercado alcanzó alrededor del 5%. Ecuador posee una gran capacidad como productor de café, y es uno de los pocos países en el mundo que exporta todas las variedades de café: arábigo lavado, arábigo natural y robusto. Debido a su ubicación geográfica, Ecuador produce un de los mejores cafés de América del Sur y los más demandados en Europa. Los diferentes ecosistemas que posee el Ecuador permiten que los cultivos de café se den a lo largo y ancho del país llegando a cultivarse inclusive en las Islas Galápagos. El café es la bebida más popular en muchos países de Europa, siendo su consumo mayor al de E.E.U.U. (PROECUADOR, 2013).

Las altas tasas de crecimiento promedio en la importación de estos productos, trae a modo de conclusión que existe un gusto peculiar en la región europea por las frutas y sus derivados provenientes de Ecuador.

En la siguiente categoría, elaborados textiles, se encuentran diversos tipos de sombreros artesanales, incluido el sombrero de paja toquilla. Este segmento representa una importación promedio anual de alrededor de USD 3 millones. Puede no ser mucho en términos brutos, pero en el caso de los sombreros de paja toquilla, sus importaciones representan en promedio durante el período el 21% del peso total de las importaciones en sombreros de paja toquilla en el mercado de la Unión Europea.

La importancia de este producto yace en su exquisita producción artesanal, aspecto que incluso le ha garantizado ser denominado por la UNESCO como patrimonio cultural inmaterial de la humanidad. Ecuador se especializa por producir finas variedades de sombreros que cumplen con altos estándares y exigencias de los consumidores a nivel internacional (PROECUADOR, s.f.). Aunque hoy en día Ecuador no es su único productor, la manera artesanal de producirlo le otorga cierto valor agregado para mercados como el europeo, en donde lo artesanal y lo exótico va muy de la mano y poseen una demanda muy importante.

Luego de un breve análisis de los principales productos ecuatorianos trabajados y mejor establecidos en el mercado de la Unión Europea, se procederá con el análisis de aquellos productos llamados potenciales. Los gráficos 18 y 19 reflejan el resultado del mismo.

Se obtuvieron 25 productos potenciales, representados también por las 6 categorías de análisis. Se los dividió en dos gráficos para que se los pueda identificar y analizar con mayor facilidad. Como se puede observar en el gráfico 18 y 19, la gran mayoría de ellos se concentran en la frontera entre el cuadrante I y II. Aunque existan algunos productos que destacan por su peso sobre el total de las importaciones de la Unión Europea, la gran mayoría tiene pesos menores al 2%, lo que resulta en un reducido tamaño de la mayoría en las burbujas de las gráficas.

Empezando con la categoría de frutas y verduras, tenemos al banano, principal producto de exportación no petrolero del país, además de algunas frutas como mangos, papaya y piña, y varias hortalizas congeladas. Las importaciones de banano ecuatoriano, presentó en el período una tasa de crecimiento promedio anual del -8%, alcanzando al 2014 un monto de USD 1.091 millones, con un peso promedio sobre el total de las importaciones de banano en la Unión Europea del 20%.

Resulta claro, que a primera surja la duda de por qué el banano se encuentra en este grupo de potenciales, cuando es un producto tradicional de exportación y porque presenta tasas de crecimiento negativas? La razón que otorga el análisis es que durante el período analizado, el banano ecuatoriano ha mostrado una tendencia decreciente en su ritmo de importaciones, principalmente en los últimos 3 años, puesto que la UE paso de importar en el año 2012 cerca de USD 1.300 millones, a importar poco más de USD 1.100 millones en 2014. Esta reducción puede deberse tanto a factores externos como internos.

Por un lado, la pérdida de mercado está asociada a un diferencial de precios de casi USD 3 entre la caja de banano ecuatoriana y la de competidores de la región, como el banano colombiano, costarricense y guatemalteco, según explica la Asociación de Exportadores de Banano. Claro está, que esto refleja un problema interno en la cadena de valor del banano ecuatoriano, debido principalmente a una baja inversión en investigación, baja productividad, escasos acuerdos entre productores, comercializadores y exportadores, entre otros problemas que han sido encontrados por la CORPEI (2014) que afectan directamente en el precio. Mejorar el desempeño y la competitividad de este producto en la UE, dependerá del trabajo interno que realicen los productores nacionales para solucionar los problemas señalados.

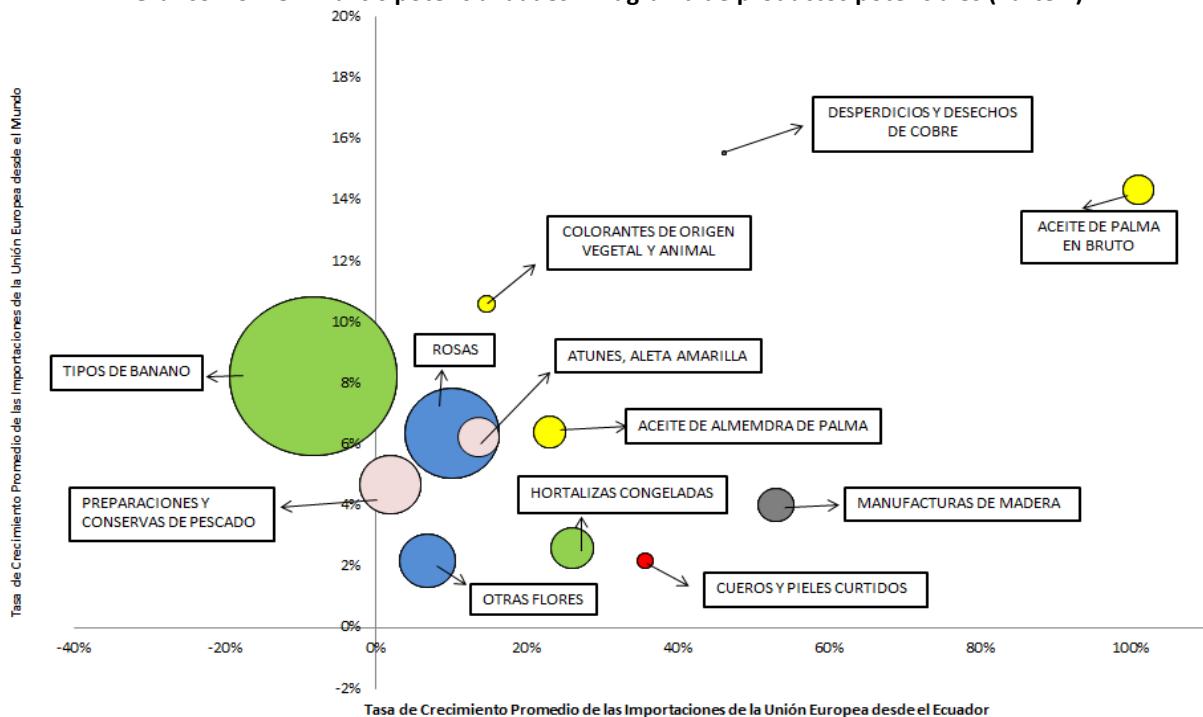
Continuando, en los últimos 14 años las piñas, los mangos y guayabas y demás representan a otras frutas ecuatorianas apetecidas por la UE, siendo así que su peso sobre el total de importaciones europeas en frutas representó en promedio el 11% y 5% respectivamente. Ecuador posee una gran variedad de frutas no tradicionales dentro de su oferta exportable, esto gracias a la posición geográfica en la que se encuentra ubicada y a la existencia de microclimas que hacen que su producción sea de excelente calidad. Por ejemplo, el mango (Tommy Atkins, Haden, Kent y Keitt) es requerido en países como EE.UU., Canadá, Colombia, España, México, Alemania, Nueva Zelanda, Holanda, Rusia, Chile, etc. Entre las principales frutas no tradicionales en las que destaca el país se encuentran: piña, mango, papaya, maracuyá, guayaba entre otras (PROECUADOR, 2014). El mercado europeo representa una gran oportunidad de consumo para las frutas de Ecuador.

Otro producto ecuatoriano que sobresale en la categoría frutas y verduras, son las hortalizas congeladas cuyas importaciones durante el período presentaron una tasa de crecimiento promedio del 15%, con un peso promedio dentro del total de importaciones de hortalizas en la UE del 4%. Si bien es cierto su peso no resulta ser fuertemente significativo, sin embargo, su oportunidad de crecimiento es altamente elevada por la gran demanda de hortalizas en la alimentación de la población europea.

La horticultura en el Ecuador ha crecido paulatinamente a partir de la década de los años 90, debido a que los hábitos alimenticios de la población cambiaron positivamente hacia un mayor consumo de hortalizas en su dieta diaria y al crecimiento importante en las exportaciones de algunas hortalizas como el brócoli, el espárrago y el palmito. Para el caso de medianos y grandes horticultores, sus producciones son de carácter empresarial y están orientados hacia la agroindustria y a los mercados internos y externos del país. El tamaño de las explotaciones es considerablemente pequeño todavía, factor que por sí mismo implica un problema para el acopio, clasificación y otros procesos importantes de comercialización, adicionalmente, la dispersión geográfica del cultivo de las hortalizas, incrementa el problema de mercadeo pues los procesos de acopio y transporte se hacen lentos y costosos (FAO, s.f.).

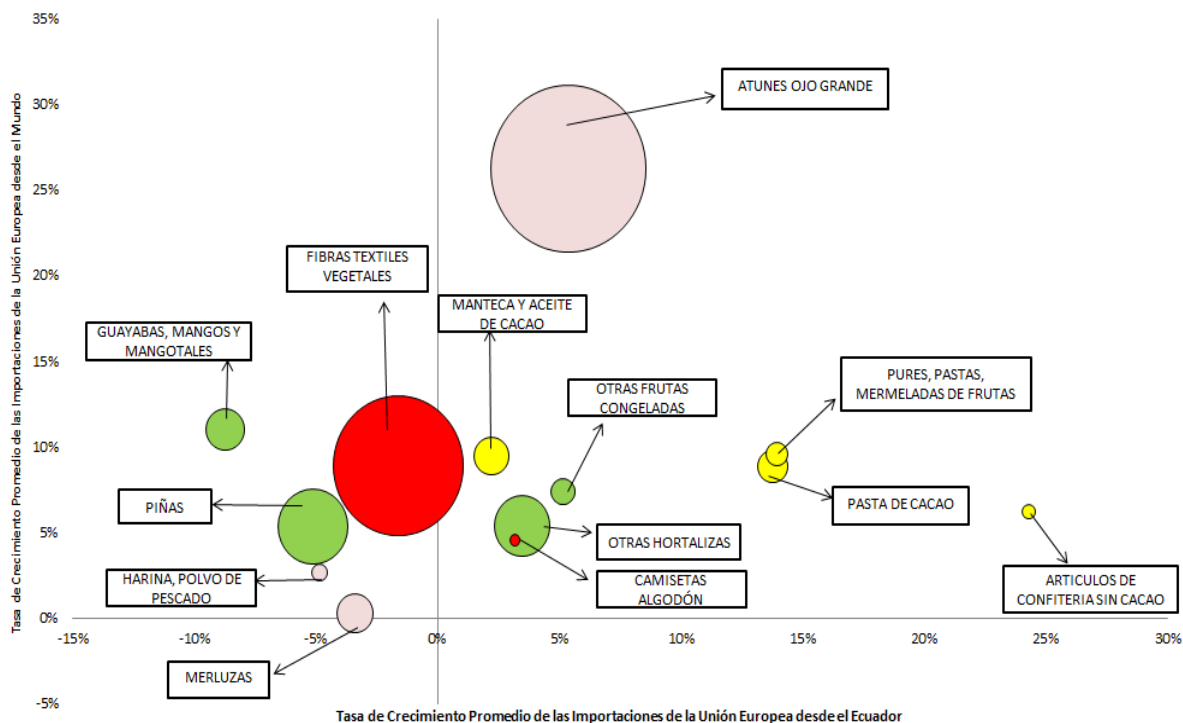
La siguiente categoría corresponde a flores cortadas, existen dos productos representativos: las rosas y las gypsophilias (flor comúnmente utilizada para la decoración y que acompaña a otras en ramos decorativos). Por su lado, las importaciones de rosas ecuatorianas, presentaron en el período una tasa de crecimiento promedio anual del 10%, alcanzando al 2014 un monto de USD 175 millones, con un peso promedio sobre el total de las importaciones de rosas en la Unión Europea del 6%.

Gráfico No. 18: Análisis potencialidades - Diagrama de productos potenciales (Parte 1)



Fuente: Análisis Potencialidades
Elaboración: Karen Povea

Gráfico No. 19: Análisis potencialidades - Diagrama productos potenciales (Parte 2)



Fuente: Análisis Potencialidades

Elaboración: Karen Povea

Las importaciones de gypsophilias por su parte, mostraron una tasa de crecimiento promedio anual del 7%, valor superior al promedio registrado por el resto de países que importan este producto al mercado europeo (2%). Su peso promedio sobre el total de importaciones de gypsophilias en este mercado alcanzó alrededor del 2%.

Actualmente las flores ecuatorianas son consideradas como las mejores del mundo por su calidad y belleza inigualables. Hace aproximadamente dos décadas, Ecuador descubrió su potencial para cultivar y exportar flores; claveles, crisantemos, gypsophilias, rosas, fueron las primeras flores que se sembraban para exportación, y ahora poseen una porción importante del mercado internacional. Ecuador es uno de los países que posee mayor diversidad en las flores que ofrece al mundo, entre ellas la Rosa, que tiene más de 300 variedades entre rojas y de colores. Las Gypsophilias por su parte, en muy poco tiempo ha convertido al Ecuador en el principal productor y con el mayor número de hectáreas en cultivo, con Limonium, Liatris, Aster y muchas otras Flores de Verano (PROECUADOR, 2013).

Los principales mercados de destino de las flores ecuatorianas son: Estados Unidos con una participación al 2012 de 40%, seguida de Rusia con un 25%, de Holanda con un 9%, Italia con un 4%, Canadá y Ucrania con un 3% y España con un 2% principalmente; se puede observar que nuestra mayor demanda está dentro del continente americano con Canadá y Estados Unidos, seguido de Europa con Rusia, Holanda, Italia, Ucrania, España (PROECUADOR, 2013). Su comercialización con la Unión Europea

se ha visto limitada, principalmente porque Holanda ya es el principal proveedor de la región, y otros proveedores externos como Colombia y Kenia tienen un trato preferencial por acuerdos que manejan con la región. El acuerdo comercial entre Ecuador y la UE resulta una oportunidad clave para fortalecer e incrementar el mercado para las exportaciones florícolas del país.

En la siguiente categoría pescados y sus derivados, se encuentran varias clases de atún congelado, merluzas congeladas, y productos más elaborados como los enlatados y la harina de pescado. De todos estos, el producto que refleja mayor participación en la UE, es el atún ojo grande congelado, que representa el 15% de las importaciones de la región europea en este producto. Su demanda es importante, siendo así que la tasa promedio de crecimiento en importación de este tipo de atún fue del 26%, lo que presenta una oportunidad para una mayor inserción del atún ecuatoriano en el mercado de la UE.

Ecuador es el principal proveedor de atún de la Unión Europea, en el 2012 superó con un 50% a sus competidores El atún entero y en trozos, representa el segundo grupo de mayor importancia en las exportaciones ecuatorianas, lo acompañan el camarón congelado, el pescado y sus derivados. En conjunto suman el 21% de las exportaciones hacia Europa, esto es 420 millones de dólares por año. Sus principales destinos son España, Francia e Italia. (El Agro, 2013).

La Cámara Nacional de Pesquería Ecuatoriana señala que los principales problemas que presenta la cadena del atún para mejorar sus exportaciones al mercado europeo, recae en la falta de competitividad, salarios altos, estructura costosa, trabajo infantil, extensas horas de jornada laboral y la falta de embarcaciones modernas para el transporte del producto. Definitivamente firmar un acuerdo comercial con la UE, que preserve las preferencias arancelarias que dispone el país con el sistema generalizado traería consigo una gran oportunidad de mejorar las condiciones de comercio e incrementar las exportaciones de atún y pescado en el país.

Por otro lado, los enlatados y la harina de pescado presentan una participación menor en las importaciones que realiza la región europea en ambos productos. Durante el período, su participación fue del 3% y 0,2% respectivamente.

En la categoría de elaborados alimenticios se encuentran productos como: aceite de palma, derivados del cacao como la manteca y pastas de cacao, algunas jaleas y mermeladas y productos de confitería sin cacao. Son productos con pesos dentro del mercado europeo poco significativos, en promedio cada uno maneja un 0.5% de sus respectivos mercados, y en total equivalen a importaciones por el valor de USD 56 millones anuales entre todos. Destacable dentro de esta estructura es el aceite de palma, cuyas importaciones desde Ecuador han tenido un crecimiento realmente admirable, su tasa de crecimiento promedio anual durante el período alcanzó el 62%, muy superior al crecimiento de las importaciones de aceite de palma del resto del mundo con un 14%. Al 2014, el monto de importación alcanzado por Ecuador en este rubro fue de alrededor de USD 25 millones.

Ecuador es el segundo productor regional de aceite de palma, el primer lugar lo ocupa Colombia y el tercero es Honduras. A nivel mundial, Malasia e Indonesia son los principales países productores de aceite de palma, quienes abarcaron el 85% de la producción mundial en 2013, mientras que Ecuador

representó el 0.9% de la producción mundial en ese año (PROEcuador, 2014). El principal proveedor de aceite de palma para Europa, es Tailandia seguido por Indonesia; sin embargo desde el 2004, el crecimiento del sector palmicultor nacional ha permitido impulsar su entrada en este mercado. Según datos de la Asociación Nacional de Cultivadores y Productores de Palma, Ecuador se ha transformado en el principal exportador de palma en Sudamérica, mostrado un crecimiento interno impresionante, con altos niveles de inversión en investigación para incrementar su productividad (ANCUPA, 2014), por lo que representa un sector con un buen futuro.

Una apertura de mercado podría mostrarse beneficiosa para propiciar una mayor entrada a este producto al mercado europeo que hasta ahora se había mostrado un poco esquivo para el país, ya que a pesar de las altas tasas de crecimiento presentadas en los últimos años, estas no han sido del todo permanentes, es decir el mercado aún no se muestra bien establecido.

El siguiente elaborado alimenticio que es importante analizar corresponde a los elaborados de cacao: las pastas y la manteca de cacao. Entre los ambos representan importaciones de la región europea por alrededor de USD 20 millones anuales, con un peso promedio sobre el total de importaciones europeas de manteca y pasta de cacao del 1%. Estas son materias primas fundamentales para la creación de chocolates, y de saborizantes de chocolate. La situación es similar al tema del grano del cacao, ya que al ser productos derivados de este, su calidad es bastante alta. Cabe recalcar, que esta industria no ha sido desarrollada exitosamente en el país por la escasa infraestructura interna que permite la transformación del grano de cacao en estos derivados (chocolate), y el hecho de que los importadores europeos cuenten con la infraestructura y tecnología para poder realizar este proceso hace que utilicen nuestros insumos de cacao para su producción final (PROEcuador, 2013).

Continuando con la categoría grupo de productos textiles, existen principalmente productos considerados materias primas para los procesos productivos textiles: cueros, materiales colorantes de origen vegetal, y fibras textiles de base vegetal. Los dos primeros presentan importantes tasas de crecimiento de las importaciones que ha realizado la Unión Europea desde el Ecuador, de 36% y 15% respectivamente; con un peso promedio respecto al total de las importaciones de la UE en cada uno de los productos del 0,2%. Las fibras textiles por su parte, han decrecido un 2% promedio durante el período, sin embargo su peso promedio en el total de importaciones de fibras textiles en la UE fue del 10%. A pesar de su decrecimiento, su alta demanda en la región por su calidad de materia prima exótica, hace que las fibras textiles ecuatorianas obtengan una oportunidad interesante para establecerse de forma más firme en el mercado europeo, mejorando su oferta y competitividad respecto a sus competidores.

La producción textil en el Ecuador inició su desarrollo con la aparición de las primeras industrias dedicadas al procesamiento de lana, hasta que a inicios del siglo XX, se introdujo el algodón que impulsó la producción hasta la década del 50. Actualmente, la industria textil elabora productos provenientes de todo tipo de fibras, entre las que se encuentra el algodón, poliéster, nylon, lana y seda. Las empresas de textiles se ubican en parques industriales para optimizar sus recursos e implementar procesos de mejora ambiental. Los textiles ecuatorianos poseen una relevante participación en mercados internacionales (Colombia, Venezuela, Brasil y Reino Unido) con confecciones de prendas de vestir, lencería para hogar, hoteles y restaurantes, que se encuentran inmersas en procesos de internacionalización. La industria

textil cuenta con certificaciones ISO 9000, confecciones de tejido orgánico, y poseen certificación de Comercio Justo (PROECUADOR, 2012).

El segundo producto significativo de esta estructura son las camisetas de algodón. Este es, además de los enlatados de pescado, el producto de mayor valor agregado designado dentro de la estructura potencial. En esencia, aunque sus importaciones a la UE han presentado un crecimiento sostenido durante el período, con una tasa promedio de 3% anual, y un valor anual de aproximadamente USD 2.2 millones, este no alcanza a establecer un peso estadísticamente visible dentro del total de la estructura importadora europea, no alcanza ni el 0,01%. Sin embargo, a pesar de esto, se lo designa como potencial gracias a los constantes flujos que ha sostenido a lo largo del período, es decir a su nivel de crecimiento constante. Un acuerdo comercial con la UE podría incrementar el consumo de este producto, logrando mucho más que una estabilización, logrando obtener un mayor peso monetario que genere más divisas al país.

Finalmente en la última categoría de productos potenciales, demás productos y manufacturas, existen dos productos: las demás manufacturas de madera, y los desperdicios de cobre. Entre ambos, equivalen en promedio a USD 23 millones anuales en importaciones de la Unión Europea en este rubro, con un peso de cerca de 1% en el total de importaciones europeas de manufacturas de madera, y un peso menor al 0.01% sobre las importaciones europeas de desperdicios de cobre. En ambos casos las tasas de crecimiento fueron positivas, superiores al 10% anual, y es lo que sostiene la potencialidad de estos productos. Han tenido un crecimiento importante, y se pueden apalancar en que la demanda regional del resto del mundo también es positiva (4% y 16%).

En el caso de las manufacturas de madera, estos tienen su potencialidad reflejada en la alta demanda de importaciones globales por parte de la región. Las industrias madereras representan uno de los sectores más importantes de la Unión Europea. Así en países como Austria, Finlandia, Portugal o Suecia las industrias maderas están entre las tres más importantes a nivel nacional. El sector del hogar, construcción y muebles, es uno de los que mayor mercado genera. La UE importa casi todos los productos madereros: madera aserrada, chapa y tableros. A pesar de los altos niveles de producción interna, la UE exporta parte de su producción y compra la que necesita a otros países (Unión Europea, s.f.).

En Ecuador existen alrededor de 3.6 millones de tierras disponibles para la repoblación forestal, lo cual indica el alto potencial de producción del país. La industria está representada por empresas con alto nivel tecnológico para la elaboración de productos derivados del sector maderero (PROECUADOR, 2013). Un acuerdo comercial con esta región permitiría reforzar las relaciones comerciales entre países en este producto considerado como potencial.

2.3 Análisis de rivalidad con países de la región

Habiendo evaluado los productos que el Ecuador podría potenciar comercialmente dentro del contexto de un acuerdo comercial con la Unión Europea , el siguiente apartado busca analizar el nivel de competencia con el que el país tendría que competir para esos productos en dicho mercado, específicamente con cuatro países de la región: Colombia, Perú, Chile y Brasil.

Estos, son nuestros competidores históricamente tradicionales y naturales. Comparten con el Ecuador muchas de las mismas condiciones productivas y ventajas comparativas asociadas a la dotación de recursos, la localización geográfica y el clima. El acuerdo comercial firmado recientemente por Ecuador con la Unión Europea tiene importancia en esta connotación, ya que Perú y Colombia se encuentran adheridos al mismo, lo que justifica el conocer en qué productos potenciales el Ecuador podría tener una competencia directa. De cierta manera, el mismo argumento se puede aplicar para los casos de Chile y Brasil, que aunque no son competidores tan cercanos al Ecuador, también tienen tratados con la Unión Europea, e influirá de una manera u otra en la forma como el país puede promover los productos potenciales en dicho mercado.

Lo que se realizará es una evaluación para cada uno de los países mencionados, junto a los productos con los cuales existe un grado considerable de rivalidad en el mercado de la UE mediante el cálculo del índice de ventaja comparativa revelada (VCR) y el índice de precios relativos.

2.3.1 Colombia

Según datos del Fondo Monetario Internacional (FMI), Colombia es la quinta economía más grande de la región, con un PIB de alrededor de USD 378 millones en el 2013. Una economía relativamente cerrada hasta la década de los 80, que se había concentrado principalmente en un modelo de sustitución de importaciones y promoción de exportaciones, que le permitió desarrollar industrias interesantes dentro de su estructura económica, principalmente en los sectores de alimentos y textiles. (Portafolio, 2014)

En 2014, Colombia exportó un total de USD 54 mil millones al mundo, un valor equivalente a la mitad del PIB total del Ecuador ese año. Su sector más representativo es el minero, donde los derivados de petróleo son aquellos productos con mayor representación en la estructura exportadora, por un valor que alcanza los USD 35 millones. Otros segmentos que tienen un peso significativo son la industria manufacturera, con 16% de las exportaciones totales, y la industria alimenticia con 10% de la misma. En lo referente a la relación con la Unión Europea, es en conjunto su segundo socio comercial después de Estados Unidos, absorbiendo un 17% de las exportaciones totales en 2014, o alrededor de USD 9.200 millones. Los principales productos de exportación a la región europea son los derivados de petróleo, el café, el banano, y el aceite de palma, entre otros, principalmente de bajo valor agregado y de origen agropecuario (TRADEMAP, 2014).

La tabla 3 muestra el índice VCR entre Ecuador y Colombia para los productos designados como potenciales para Ecuador en el mercado europeo. La gran mayoría muestra una relación mayor a 1, lo cual refleja que Ecuador tiene un mayor dominio del mercado europeo para dichos productos respecto a Colombia, en función de los flujos de exportación que tiene cada uno. Por ejemplo, a pesar de que es uno de los productos de exportación principales para Colombia, Ecuador mantiene ventaja comparativa en el banano, con un índice VCR de 14.16, lo que se denota con el valor de las exportaciones ecuatorianas que son de USD 2.500 millones en 2014, frente a exportaciones de USD 550 millones por parte de Colombia. Como este caso, Ecuador mantiene una ventaja tanto comparativa como a nivel de precios relativos con otros 20 productos de aquellos designados como potenciales.

Los productos en los cuales Colombia presenta una rivalidad significativa frente a Ecuador en el mercado europeo son: aceite de palma, aceite de almendra, cueros y pieles, desperdicios y desechos de cobre y demás artículos de confitería sin cacao.

El caso del aceite de palma es quizá el más relevante. Ecuador exportó un total de USD 170 millones al mundo en este producto, siendo el principal exportador en América Latina, seguido de cerca por Colombia, con USD 168 millones. Su diferencia se evidencia en las exportaciones realizadas directamente a la región europea, ya que durante el período de 2001-2014, Colombia exportó un promedio anual de USD 70 millones anuales, mientras que Ecuador apenas alcanzó un promedio de USD 18 millones anuales. Esto se refleja en el VCR de 0,67, que indica que Colombia tiene mayor ventaja que el Ecuador en este mercado. Comparando el índice de precios relativos promedio durante el período, Colombia tiene uno de 1.07, mientras que el de Ecuador es de 1.24 (Revisar Anexos).

Aunque ambos tienen un valor mayor a 1, lo que implica que su precio no es competitivo en el mercado europeo, principalmente frente a competidores más fuertes como Malasia o Indonesia, Colombia tiene un precio mejor posicionado que el de Ecuador, lo cual lo hace más competitivo. Esto obviamente pone en desventaja a Ecuador frente a Colombia en este producto, ya que este último tiene una industria de palma mucho más fuerte y posicionada en el mercado. La industria de palma colombiana se sostiene gracias a que, este país es el cuarto productor mundial de este producto. Posee una fuerte industria alimenticia que consume gran parte de su producción interna de palma, y se está desarrollando una industria de biocombustibles (Portafolio, 2013).

El aceite en bruto de almendra de palma también tiene un VCR que beneficia a Colombia, con un valor de 0,33. De igual manera, el índice de precios relativos muestra que también son marginalmente más competitivos, con un valor de 1.05 frente a 1.15 de Ecuador. El valor exportado promedio a la región europea fue de USD 16 millones anuales para Colombia, y un poco más de USD 2 millones para Ecuador.

En lo que respecta a los cueros y textiles, refleja otro caso favorable para Colombia, con una VCR de 0.22, y un índice promedio de precios durante el período de 0,60, frente a uno de 0,66 de Ecuador. La ventaja que tiene Colombia para este producto, así como para el caso de los desperdicios y desechos de cobre y los artículos de confitería no asociados al cacao, es prácticamente el mismo, los tres están asociados a industrias que en procesos técnicos y productivos, son mucho más experimentadas que sus equivalentes ecuatorianas.

Tabla No. 2: Índice de ventaja comparativa revelada Ecuador-Colombia (2001-2014)

PRODUCTO/GRUPO DE PRODUCTOS	VCR PROMEDIO	EXP. PROMEDIO UE (MILES DE USD)	
		ECUADOR	COLOMBIA
LAS DEMÁS PREPARACIONES Y CONSERVAS DE PESCADO	5.687	118.685	6
DEMÁS TIPOS DE HORTALIZAS CONGELADAS	1.849	5.505	31
PASTA DE CACAO; SIN DESGRASAR	652	4.486	81
DEMÁS TIPOS DE FRUTAS CONGELADAS	457	5.002	97
HARINA , POLVO DE PESCADO Y CRUSTACEOS	301	1.432	1
ATUNES ALETA AMARILLA; CONGELADOS	230	3.220	575
DEMÁS MANUFACTURAS DE MADERA	219	1.289	28
PIÑAS	176	12.420	331
PURES, PASTAS, MERMELADAS Y JALES DE DEMÁS FRUTAS	124	13.037	282
MATERIALES COLORANTES DE ORIGEN VEGETAL O ANIMAL	74	561	4
GUAYABAS, MANGOS Y MANGOSTANES	40	2.230	196
DEMÁS TIPOS DE BANANO	14	2.393.995	553.373
CAMISETAS DE ALGODÓN*	13	1.776	663
MANTECA, GRASA Y ACEITE DE CACAO	8	12.037	4.001
ROSAS FRESCAS	8	99.054	27.630
DEMÁS TIPOS DE FLORES (GYPSOPHILIA)	5	30.630	13.517
LOS DEMÁS ARTICULOS DE CONFITERIA SIN CACAO	0,99	2.370	7.774
ACEITE DE PALMA EN BRUTO	0,67	18.850	70.157
ACEITE EN BRUTO DE ALMENDRA DE PALMA	0,33	2.230	16.074
DESPERDICIOS Y DESECHOS DE COBRE	0,30	1.384	17.199
CUEROS Y PIELS CURTIDOS; PLENA FLOR SIN DIVIDIR, DIVIDIDOS CON LA FLOR	0,22	1.696	21.695
DEMÁS TIPOS DE HORTALIZAS CONGELADAS	-	474	0
ATUNES OJO GRANDE; CONGELADO	-	1.033	0
MERLUZAS CONGELADAS	-	1.207	0
COCO, ABACÁ, RAMIO Y DEMÁS FIBRAS TEXTILES VEGETALES NO EXPRESADAS NI COMPRENDIDAS EN OTRA PARTE	-	5.765	0

Fuente: Análisis de rivalidad

Elaboración: Autor

2.3.2 Perú

Según datos del Banco Mundial, Perú es una de las economías de más rápido crecimiento de la región, con una tasa promedio anual de 6.1% entre 2001 y 2013. Un conjunto de políticas macroeconómicas bien manejadas, un entorno externo favorable y reformas estructurales en sectores estratégicos han sido factores esenciales para alcanzar este nivel de crecimiento sostenido. Sin embargo, su estructura comercial se presenta todavía dependiente del sector externo, y sobre todo, de materias primas en las cuales su estructura exportadora se encuentra concentrada.

En cuanto a la política comercial que ha manejado el país, han buscado promover las exportaciones y facilitar la entrada de mayores flujos de inversión extranjera, para lo cual han manejado dos ejes de acción. El primero consistió en reformas estructurales de su economía, que incentiven la actividad económica y atraigan inversión (Banco Mundial, 2014) y el segundo, ha sido el fortalecimiento y creación de nuevos mercados para su producción mediante la firma de acuerdos comerciales. Según información de la Organización Mundial de Comercio (OMC), desde el año 2007, Perú ha firmado 14 acuerdos comerciales que se encuentran actualmente en vigor, entre los cuales se puede acotar los casos de: Canadá, China, Chile, Corea, Costa Rica, Estados Unidos, Japón, México, Unión Europea, entre otros.

Para el año 2014, las exportaciones totales que realizó este país al resto del mundo fueron de USD 38 mil millones, compuestas principalmente de productos de la industria minera, con el cobre y sus derivados a la cabeza, pero también con productos como el hierro, zinc, plomo, el oro y la plata. Todos estos representan alrededor del 62% del peso monetario exportado por Perú.

En cuanto a la relación con la Unión Europea, según datos del TRADEMAP, el 17% de las exportaciones totales peruanas tienen como destino esta región, donde los minerales de cobre y sus concentrados son los principales productos de exportación hacia la misma, con casi USD 1.200 millones en 2014, seguido por el gas de petróleo con USD 305 millones, junto con otros subproductos minerales con valores equivalentes. El primer producto no mineral en aparecer en su estructura exportadora equivale a ciertos frutos frescos como higos, aguacates o guayabas, con exportaciones valoradas en USD 250 millones. Aunque esto no genera el nivel de concentración que tiene Ecuador, si causa problemas en su estructura exportadora, ya que las otras estructuras productivas se encuentran debilitadas a comparación de aquella que destaca de forma clara.

En la tabla 4 se visualiza el índice de VCR entre Ecuador y Perú para cada uno de los productos potenciales designados. Lo primero que se denota es la existencia de varios productos con el índice cercano a 1 (muchos más de los observados con Colombia), lo que implica un claro dominio de Perú sobre Ecuador en estos productos en el mercado europeo.

Los materiales colorantes de origen vegetal o animal, con un índice VCR de 0,10, reflejan para Perú un nivel de exportaciones promedio durante el período de USD 19 millones vs USD 560 mil realizadas por Ecuador. La diferencia en el índice de precios relativos acentúa de forma evidente la brecha de competitividad entre ambos países, con un precio relativo para el producto peruano de 1.21 frente a un precio relativo ecuatoriano de 5.86. El mensaje resulta claro, la industria peruana productora de materiales colorantes de origen vegetal o animal está mucho más desarrollada, por lo cual está en capacidad de producir a mayor escala, disminuyendo sus costos y precios; mientras que la industria ecuatoriana se mantiene como una industria artesanal, que a pesar de alcanzar un promedio de exportación estable durante el período, no logra exportar valores que puedan ser considerados representativos.

El caso de las camisetas de algodón es importante rescatar, pues se maneja un índice de VCR de 0,25 entre ambos países, donde Perú tiene exportaciones promedio al mercado europeo durante el período de USD 20 millones, mientras que Ecuador apenas bordea los USD 2 millones. Aunque la industria textil

ecuatoriana, es pequeña, se puede aprovechar de dos factores fundamentales para su futuro crecimiento. Primero, el mercado natural de la industria textil peruana se concentra en el mercado Estadounidense, a donde envía más del 50% de sus exportaciones, y segundo, actualmente Ecuador presenta una ventaja respecto a un precio relativo más competitivo que Perú en este producto, con un valor de 0,75 vs 1,65.

Tabla No. 3: Índice de ventaja comparativa revelada Ecuador-Perú (2001-2014)

PRODUCTO/GRUPO DE PRODUCTOS	VCR PROMEDIO	EXP. PROMEDIO UE (MILES DE USD)	
		ECUADOR	PERU
ROSAS FRESCAS	9.666	99.054	2
PIÑAS	7.960	12.420	13
LAS DEMÁS PREPARACIONES Y CONSERVAS DE PESCADO	308	118.685	1.573
CUEROS Y PIELES CURTIDOS; PLENA FLOR SIN DIVIDIR, DIVIDIDOS CON LA FLOR	173	1.696	568
DEMÁS TIPOS DE HORTALIZAS CONGELADAS	143	474	180
DEMÁS TIPOS DE BANANO	89	2.39.950	68.685
PURES, PASTAS, MERMELADAS Y JALES DE DEMÁS FRUTAS	74	13.037	517
PASTA DE CACAO; SIN DESGRASAR	60	4.486	234
ATUNES ALETA AMARILLA; CONGELADOS	57	3.220	81
DEMÁS TIPOS DE FLORES (GYPSOPHILIA)	48	30.630	2.057
ACEITE EN BRUTO DE ALMENDRA DE PALMA	19	2.230	43
DEMÁS TIPOS DE FRUTAS CONGELADAS	18	5.002	5.797
ACEITE DE PALMA EN BRUTO	13	18.850	1.342
DEMÁS MANUFACTURAS DE MADERA	9	1.289	551
ATUNES OJO GRANDE; CONGELADO	6	1.033	53
MANTECA, GRASA Y ACEITE DE CACAO	2	12.037	16.624
MERLUZAS CONGELADAS	1,87	1.207	1.510
DESPERDICIOS Y DESECHOS DE COBRE	1,87	1.384	1.599
DEMÁS TIPOS DE HORTALIZAS CONGELADAS	0,87	5.505	14.727
GUAYABAS, MANGOS Y MANGOSTANES	0,29	2.230	41.405
CAMISETAS DE ALGODÓN*	0,25	1.776	20.611
MATERIALES COLORANTES DE ORIGEN VEGETAL O ANIMAL	0,10	561	19.407
HARINA , POLVO DE PESCADO Y CRUSTACEOS	0,02	1.432	246.754
COCO, ABACÁ, RAMIO Y DEMÁS FIBRAS TEXTILES VEGETALES NO EXPRESADAS NI COMPRENDIDAS EN OTRA PARTE	-	5.765	0
LOS DEMÁS ARTICULOS DE CONFITERIA SIN CACAO	-	2.370	35

Fuente: Análisis de rivalidad

Elaboración: Karen Povea

En lo que se refiere a la industria del pescado, esta es otra en la que Perú sobresale, con un índice de VCR en harinas, polvo de pescado y crustáceos de 0,02 (el más bajo de toda la estructura, mostrando la mayor ventaja sobre la exportación ecuatoriana). Perú se ha concentrado en la elaboración de harina y polvo de pescado, generalmente utilizados como materia prima en alimentos para animales. Ecuador exportó un promedio anual de USD 1.5 millones a la Unión Europea durante el período, frente a un nivel de exportación promedio de USD 246 millones por Perú, esto a pesar de que el precio relativo le da una ligera ventaja a Ecuador, con 0,80 frente a 0,96.

Perú se ha especializado en estos subproductos, mientras que Ecuador se ha focalizado en algunas preparaciones con mayor valor agregado, en donde las harinas de pescado son sólo los desechos generados en los procesos productivos asociados a la producción de enlatados, las cuales son exportados con el fin de disminuir las pérdidas y de ser más eficientes en los procesos.

Finalmente, se existen otros dos productos con una rivalidad interesante, que corresponden a hortalizas congeladas, y a guayabas, mangos y mangostanes, con índices de VCR de 0,87 y 0,29 respectivamente. Para el primero, el Ecuador exportó un promedio anual de USD 5 millones a la región europea, frente a USD 14 millones exportados por Perú; y en el segundo caso, la relación fue de USD 2 millones frente a USD 41 millones. Aunque ambos países comparten características geográficas y climáticas que les dan una ventaja en la producción de este tipo de productos agrícolas, las exportaciones agrícolas peruanas se focalizan en este tipo de productos, los cuales no son la especialización más fuerte de Ecuador. Aun así, en el caso de las hortalizas, Ecuador presenta un mejor precio relativo, de 1.31 frente a uno de 2.67, lo que le otorga una ligera ventaja si quisiera entrar en el mercado de forma más directa.

2.3.3 Chile

El caso de Chile es uno de los más dinámicos en el continente, ya que su desvío hacia una economía más abierta y enfocada en el mercado empezó en los años setenta. Para el año 1973, Chile se encontraba en una profunda crisis política y económica, acosado por una profunda recesión económica, hiperinflación, escasez, desempleo y un profundo déficit fiscal (Massad, 1999). Es así, como desde el año 73 hasta el 78, el país es sometido a un profundo grupo de reformas en busca de encontrar solución a esta crisis, en donde el enfoque fue la liberalización de la economía, la privatización, y la apertura comercial.

A partir de este punto, y hasta ya entrado el siglo XXI, las reformas que se llevaron a cabo fueron en pro de profundizar y liberalizar la economía de mercado en el país. Chile, en el 2014, es ya la quinta economía más grande de América Latina con un PIB de USD 277 mil millones, con el PIB per cápita más elevado de la región (alrededor de USD 24 mil), logrando ya pertenecer a la categoría de países de ingresos altos según el Banco Mundial.

Gran parte del éxito Chileno se debe a su apertura comercial y la liberalización económica que permitió la fuerte entrada de inversión extranjera, principalmente en el sector de servicios. El país impulsó la firma de cerca de 22 acuerdos comerciales con países alrededor del mundo desde la década de 1990,

que le han otorgado acceso a cerca de 60 países y un mercado estimado de 4.200 millones de personas a través de cinco continentes (Ministerio de Relaciones Exteriores Chile, 2014).

Entre los que más destacan se encuentran acuerdos de libre comercio con China, Canadá, Colombia, Corea del Sur, Estados Unidos y Panamá. Cabe señalar que Chile no posee un tratado de libre comercio con la Unión Europea, solo posee un acuerdo de asociación.

Para el año 2014, las exportaciones globales de Chile al resto del mundo fueron de USD 74 mil millones. Los principales rubros de exportación consisten en cobre y manufacturas de cobre, otros productos minerales, productos de la pesca y frutos comestibles, entre los cuales se destacan las uvas y las manzanas. Estos cuatro grupos de productos equivalen al 67% del valor monetario de las exportaciones chilenas. A la Unión Europea, Chile le exportó alrededor de USD 10 mil millones en 2014, un valor equivalente al 15% del total de sus exportaciones. Los rubros más exportados coinciden con aquellos más exportados globalmente, exceptuando el caso de los productos pesqueros.

En la tabla 5 se observa una rivalidad de Chile en los productos potenciales designados para el Ecuador en el presente análisis, el índice de VCR favorece en la mayoría a los productos de origen ecuatoriano.

Tabla No. 4: Índice de ventaja comparativa revelada Ecuador-Chile (2001-2014)

PRODUCTO/GRUPO DE PRODUCTOS	VCR PROMEDIO	EXP. PROMEDIO UE (MILES DE USD)	
		ECUADOR	CHILE
COCO, ABACÁ, RAMIO Y DEMÁS FIBRAS TEXTILES VEGETALES NO EXPRESADAS NI COMPRENDIDAS EN OTRA PARTE	-	5.765	0
DEMÁS TIPOS DE BANANO	1.316.642	2.393.995	1
PIÑAS	56.842	12.420	1
GUAYABAS, MANGOS Y MANGOSTANES	14.901	2.230	1
LAS DEMÁS PREPARACIONES Y CONSERVAS DE PESCADO	6.435	118.685	2.199
CAMISETAS DE ALGODÓN*	3.677	1.776	11
MANTECA, GRASA Y ACEITE DE CACAO	369	12.037	10
LOS DEMÁS ARTICULOS DE CONFITERIA SIN CACAO	351	2.370	94
DEMÁS TIPOS DE FLORES (GYPSOPHILIA)	206	30.630	982
DEMÁS MANUFACTURAS DE MADERA	54	1.289	129
DEMÁS TIPOS DE HORTALIZAS CONGELADAS	38	474	603
MATERIALES COLORANTES DE ORIGEN VEGETAL O ANIMAL	30	561	399
PURES, PASTAS, MERMELADAS Y JALES DE DEMÁS FRUTAS	17	13.037	4.812
DEMÁS TIPOS DE FRUTAS CONGELADAS	3	5.002	9.765
CUEROS Y PIELS CURTIDOS; PLENA FLOR SIN DIVIDIR, DIVIDIDOS CON LA FLOR	1,75	1.696	4.070
DEMÁS TIPOS DE HORTALIZAS CONGELADAS	1,21	5.505	14.240
MERLUZAS CONGELADAS	0,32	1.207	19.280
DESPERDICIOS Y DESECHOS DE COBRE	0,21	1.384	23.670
HARINA , POLVO DE PESCADO Y CRUSTACEOS	0,10	1.432	82.450

ROSAS FRESCAS	-	99.054	0
ACEITE DE PALMA EN BRUTO	-	18.850	0
ACEITE EN BRUTO DE ALMENDRA DE PALMA	-	2.230	0
ATUNES ALETA AMARILLA; CONGELADOS	-	3.220	0
PASTA DE CACAO; SIN DESGRASAR	-	4.486	0
ATUNES OJO GRANDE; CONGELADO	-	1.033	0

Fuente: Análisis de rivalidad

Elaboración: Karen Povea

Así como en el caso de Perú, la industria minera y pesquera son grandes fortalezas de la economía Chilena, sobre todo el caso de la minería. Chile es el principal exportador mundial de cobre (TRADEMAP, 2015) y por tanto tiene vasta experiencia en el manejo de este mineral y la producción de sus elaborados. El índice de VCR con Ecuador para los desperdicios de cobre es de 0,21, otorgándole a Chile una ventaja obvia en el mercado europeo, con exportaciones promedio a esta región de USD 23 millones anuales, frente a casi USD 1 millón anual en promedio exportado por Ecuador, pese a que en el índice de precio relativo Ecuador presenta una ventaja de 1.12 contra 1.74.

En lo que respecta a la industria pesquera, existen dos productos en los cuales Chile podría generar una ventaja: las merluzas congeladas, que tienen un índice de VCR de 0,32 y la harina de polvo de pescado y crustáceos, con un VCR de 0,10. En el primer caso, las exportaciones promedio anuales a la Unión Europea consistieron en alrededor de USD 19 millones para Chile, frente a USD 1.2 millones exportados por Ecuador.

En cuanto a las harinas de pescado y mariscos, las exportaciones de Chile a la región europea fueron de USD 82 millones anuales en promedio, frente a USD 1.4 millones anuales en promedio realizadas por Ecuador. Esto obviamente responde, al igual que en la industria minera, a un gran tamaño de industria pesquera chilena, que es capaz de exportar globalmente USD 4.000 millones al año, por lo que su capacidad de pesca, y su capacidad de producir desperdicios es mucho mayor.

2.3.4 Brasil

Brasil es la economía más grande de América Latina, y una de las economías más grandes a nivel global, con un PIB de USD 2.246 billones, y una población de más de 200 millones de personas. Forma parte del grupo conocido como BRIC, conformado por Brasil, Rusia, India y China, en el cual están grandes economías, tanto por su tamaño de población como de mercado, con grandes territorios y grandes reservas y fuentes de recursos naturales. Adicionalmente, fue incluido como parte del grupo G-5, grupo que agrupa a las 5 economías emergentes más importantes del mundo (Banco Mundial, 2015).

Por su tamaño y la cantidad de población que tiene, la economía brasilera maneja un mercado interno de gran tamaño, que consume una parte importante de su producción interna. Por ejemplo, es uno de los productores más grandes a nivel global de banano, pero prácticamente se lo consume en su totalidad

en el mercado interno. A pesar de esto, su capacidad productiva es tal, que es capaz de exportar USD 225 mil millones de su diversa matriz productora al mundo. Entre los sectores de exportación más importantes se encuentra el sector minero, el productor de semillas y frutos oleaginosos, como la soya, los derivados de minerales y combustibles, la industria procesadora de carne, el sector automotriz, y muchos otros más. Cabe recalcar que todos los sectores aquí mencionados exportan valores monetarios superiores a los USD 10 mil millones al año. De hecho, la estructura de exportación de Brasil es la menos concentrada de las aquí analizadas, ya que su principal sector de exportación apenas acumula un 13% de las exportaciones, y todos los sectores antes mencionados juntan un 49%, menos de la mitad de la estructura exportadora.

En el 2014, Brasil le exportó USD 42 mil millones a la Unión Europea, un valor equivalente a un 19% de sus exportaciones totales. Los productos más exportados a la región son los minerales, los residuos de las industrias alimentarias, principalmente residuos vegetales, el café (Brasil es el mayor productor mundial de Café según información de PROECUADOR), semillas y frutos oleaginosos, con la soya a la cabeza, diversos derivados de combustibles, entre otros. Ecuador cuenta con la ventaja de que en muchos de los productos tradicionales y no tradicionales que exporta, no es competidor directo con Brasil, ya que al ser esta una economía tan grande, puede alcanzar fácilmente niveles de alta competitividad mediante la producción a escala.

En cuanto a los productos potenciales designados en este análisis, y como se puede observar en la tabla 6 el producto donde quizá se presente la mayor competencia entre Brasil y Ecuador es la categoría de guayabas, mangos y mangostanes, con un índice de VCR de 0,81, implicando que Brasil domina de mejor manera el mercado europeo que Ecuador, reflejado una diferencia acentuada entre las exportaciones de cada uno, poco más de USD 2 millones para Ecuador en promedio anual, y USD 76 millones en exportaciones promedio anual para Brasil.

En el caso de cueros y pieles curtidos, el índice de VCR es muy favorable a Brasil, con un valor de 0,13, que se ve expresado en la diferencia entre los valores anuales exportados en promedio a la Unión Europea por ambos países: USD 189 millones de Brasil versus USD 1.6 millones de Ecuador.

La industria de cuero brasileña ha ganado renombre en los últimos años por la calidad de sus productos fabricados, como es el caso de la industria de zapatos de cuero, sin embargo, Ecuador también cuenta con fama de producir productos de cuero de muy buena calidad, la diferencia recae en la limitada capacidad productiva ecuatoriana, esto a pesar de que el índice de precio relativo es favorable para país, con 0,66 contra 0,83 de Brasil. Ecuador puede ganar mercado gracias a su carácter artesanal de producción, pero si busca explotar seriamente este producto, el cual puede tener un mercado importante, se debe mejorar los procesos productivos.

Finalmente, se puede hacer mención al caso de desperdicios y desechos de cobre, en el cual Ecuador tiene un índice de VCR favorable de 2.73 con Brasil, a pesar de que este último tuvo exportaciones por un valor promedio anual de USD 11 millones, frente al USD 1 millón promedio de Ecuador. Esta situación es la misma que se presenta en los casos de Chile y Perú. Brasil tiene una industria minera muy desarrollada que le permite generar mayores desperdicios que los generados por Ecuador.

Tabla No. 5: Índice de ventaja comparativa revelada Ecuador-Brasil (2001-2014)

PRODUCTO/GRUPO DE PRODUCTOS	VCR PROMEDIO	EXP. PROMEDIO UE (MILES DE USD)	
		ECUADOR	BRASIL
LAS DEMÁS PREPARACIONES Y CONSERVAS DE PESCADO	275.952	118.685	50
ROSAS FRESCAS	92.079	99.054	170
PASTA DE CACAO; SIN DESGRASAR	16.761	4.486	389
ACEITE DE PALMA EN BRUTO	15.587	18.850	19.458
PIÑAS	6.834	12.420	3.988
DEMÁS TIPOS DE FLORES (GYPSOPHILIA)	3.221	30.630	313
DEMÁS TIPOS DE BANANO	2.151	2.393.995	19.183
MANTECA, GRASA Y ACEITE DE CACAO	1.081	12.037	12.151
COCO, ABACÁ, RAMIO Y DEMÁS FIBRAS TEXTILES VEGETALES NO EXPRESADAS NI COMPRENDIDAS EN OTRA PARTE	790	5.765	2.192
HARINA , POLVO DE PESCADO Y CRUSTACEOS	550	1.432	47
ATUNES OJO GRANDE; CONGELADO	401	1.033	78
DEMÁS TIPOS DE HORTALIZAS CONGELADAS	315	474	1
PURES, PASTAS, MERMELADAS Y JALES DE DEMÁS FRUTAS	297	13.037	877
ATUNES ALETA AMARILLA; CONGELADOS	154	3.220	849
DEMÁS TIPOS DE HORTALIZAS CONGELADAS	78	5.505	9
ACEITE EN BRUTO DE ALMENDRA DE PALMA	49	2.230	2.194
CAMISETAS DE ALGODÓN*	25	1.776	6.593
MATERIALES COLORANTES DE ORIGEN VEGETAL O ANIMAL	16	561	1.281
DEMÁS TIPOS DE FRUTAS CONGELADAS	15	5.002	5.793
LOS DEMÁS ARTICULOS DE CONFITERIA SIN CACAO	7	2.370	5.966
DEMÁS MANUFACTURAS DE MADERA	2,77	1.289	8.344
DESPERDICIOS Y DESECHOS DE COBRE	2,73	1.384	11.458
GUAYABAS, MANGOS Y MANGOSTANES	0,81	2.230	76.223
CUEROS Y PIELES CURTIDOS; PLENA FLOR SIN DIVIDIR, DIVIDIDOS CON LA FLOR	0,13	1.696	189.184
MERLUZAS CONGELADAS	-	1.207	0

Fuente: Análisis de rivalidad

Elaboración: Karen Povea

2.4 Resultados preliminares

Los productos considerados en este análisis como potenciales, e incluso aquellos previamente analizados, guardan ciertas características en común.

Uno de los aspectos más relevantes de éste análisis considera que, son productos con ciertas cualidades que les permite tener una ventaja comparativa en el mercado de la Unión Europea, que en muchos casos es la principal razón de su alta demanda. En este sentido podemos citar por ejemplo, factores como la ubicación geográfica, clima, dotación de recursos del suelo y la calidad (diversidad, duración, textura, aroma, sabor, etc.). Otra característica en común es tener productos con bajo o muy poco valor agregado. Es decir, no se destaca la participación de industrias que involucren o implementen procesos, donde se obtenga productos con un nivel tecnológico mayor. Aunque, en la industria de elaborados (enlatados de atún, palma y cacao) se ha invertido una capital importante en investigación, procesos de producción de involucran maquinaria y tecnología, lo que se discute es el producto final, el cual es de menor valor agregado en los mercados. También se considera que muchos de estos productos son de carácter suntuario para el mercado europeo, precisamente por sus atributos de calidad o por su característica de exótico.

Por otro lado, se puede resaltar que los resultados obtenidos en el análisis de potencialidad contrastan con los estudios llevados a cabo por el gobierno nacional, en el marco de la búsqueda del cambio de matriz productiva o designación de aquellos sectores determinados “estratégicos”, como industria minera, siderúrgica, petroquímica, y naval; los cuales realmente no coinciden con las industrias potenciales que arroja el análisis aquí realizado. Cabe recalcar que el análisis se basa exclusivamente en flujos de importaciones de productos que ya forman parte de nuestra oferta exportable, lo que trae como consecuencia que las industrias mencionadas determinadas por el gobierno nacional (exceptuando el caso petrolero) no sean parte de los productos potenciales para el mercado europeo hallados en este estudio.

Esto no quiere decir que ambos resultados sean distintos en su totalidad, ya que al desarrollarse industrias como las mencionadas en el estudio estatal, e incluirse sus flujos de comercio en las mismas, muy probablemente se vería la potencialidad del sector minero y petroquímico, por la alta demanda que estos tienen de países de la Unión Europea.

Finalmente, hay que mencionar que la apertura de un mercado como el europeo para estos productos potenciales, no garantizan un éxito inmediato, o un incremento sustancial de sus exportaciones. En muchos casos será necesario trabajar previamente en lograr ser más competitivos aumentando la productividad a través de la mejora de los procesos productivos, o corrigiendo problemas que afectan el desempeño de sus cadenas productivas. Esto ha sido evidenciado en productos como el banano, camarón, aceite de palma, derivados del cacao, entre otros. Es importante tomar en cuenta que esto no necesariamente implica el esfuerzo de uno o varios actores de la cadena (productor, exportador, proveedor, etc.); si no, necesariamente de la cooperación gremial y cooperación público-privada.

El método de los consejos consultivos, llevado a cabo por el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) ha dado como resultado diversos Planes de Mejora Competitiva (PMC) para productos como el cacao, el banano, la palma africana, y es una herramienta que se podría aplicar a cadenas fuera de las exclusivamente consideradas agrícolas.

Respecto al análisis de rivalidad con cuatro de nuestros países vecinos en la región, la primera observación que se resalta, es que en general, la competencia no es intensa para la gran mayoría de productos. Las rosas, el banano, la pasta de cacao, incluso los elaborados de pescado, que son productos centrales para generar una cantidad de recursos mediante el acuerdo, presentan poca competencia de nuestros competidores regionales. En general, el estudio refleja que entre los países considerados, 4 o 5 productos muestran rivalidad directa, en los cuales el Ecuador tendría que hacer mayores esfuerzos por establecerse en el mercado europeo, incluso con un tratado firmado, ya que supondría arrebatar parte del mercado correspondiente a otros países de la región.

Cabe recalcar que ninguno de nuestros competidores regionales es uno de nuestros rivales directos en los productos potenciales, exceptuando ciertos casos. Por ejemplo, el banano en el mercado europeo tiene como competidores directos a países africanos, y lo mismo con las flores, al resaltar el rol que juega Holanda como proveedor principal.

En conjunto se concluye que una apertura en el mercado europeo, por sí sola no es condición suficiente para que las exportaciones ecuatorianas mantengan o incrementen su nivel. Es fundamental incrementar la productividad del país, mediante la inversión en: investigación, maquinaria y talento humano, que permita dominar procesos de producción y mejorar la eficiencia en los mismos. Sectores como la palma, frutas no tradicionales y las hortalizas, son ejemplos claves, en estos sectores es fundamental generar semillas más productivas que compensen la limitada cantidad de hectáreas cultivables existentes; así como promover a la industria a que, inviertan en investigación, desarrollo y tecnología que permita mejorar sus procesos productivos.

En casos como los productos de cuero, la inversión es complicada, ya que gran parte de la producción es del tipo tradicional, organizada por pequeños productores que no tienen del todo la capacidad para llevarla a cabo. También está el caso particular de los desperdicios de cobre y las harinas de pescado, dos productos que son residuales de un proceso de producción mayor, y para el cual todos los competidores regionales tienen una capacidad mejor o igual que el país para llevarla a cabo, destacando el caso de Perú, que incluso se especializa en la producción de harina de pescado. Para los desperdicios de cobre se puede esperar una mejora natural, ya que el incremento de productividad está asociado a los próximos proyectos mineros que incrementaran este rubro de una u otra manera.

Para finalizar este análisis, se puede acotar que exceptuando el caso de Brasil, las estructuras exportadoras de los países de la región siguen siendo dependientes en gran medida por la necesidad de contar con materias primas y generadores de bajo valor agregado. Incluso en el caso de Chile, a pesar de tener industrias de servicios, telecomunicaciones y bancarias muy desarrolladas, depende en gran medida de las exportaciones de cobre.

Segundo, Ecuador posee en muchos casos un precio relativo mejor posicionado que el de sus rivales regionales, principalmente porque estos países no se relacionan comercialmente con la Unión Europea ya que no consta como su principal mercado para dicho producto, y por la comercialización de sus productos en dólares (moneda más fuerte en el mercado mundial de divisas).

Finalmente, es fundamental subrayar que la inversión en innovación e investigación para mejorar productividad y procesos, es algo esencial que se deba llevar a cabo para que una apertura comercial con la Unión Europea sea óptima y aprovechada en su máxima capacidad. Con esto se puede establecer que es necesario el apoyo del sector público, en especial a sectores donde sobresalen pequeños y medianos productores, que a su vez requieren del apoyo del sector privado y la academia, como creadores y promotores de conocimiento. Es decir, con una correcta interacción entre las necesidades de producción privadas, los recursos de financiamiento y la generación de conocimiento, se podría mejorar sustancialmente la productividad de muchos sectores del país, y con ello promover una entrada más eficiente y sostenible no solo al mercado de la Unión Europea, sino a otros mercados en un futuro.

3. Estrategias de política comercial

El sector externo, es la herramienta para lograr atraer inversiones y capitales de diferentes economías del mundo, mediante la comercialización de productos y servicios producidos en la industria local. Su desempeño sin embargo, viene enmarcado en la política comercial que decida aplicar un país. La política comercial es básicamente, el conjunto de herramientas que utiliza el estado para mantener, alterar o modificar las relaciones de un país con el resto del mundo (PUCE, 2012). Su éxito refleja un sector externo sólido capaz de presentar las condiciones apropiadas para captar inversiones.

El presente capítulo tiene por objeto recomendar los posibles lineamientos para la política comercial del país, tomando como referencia aquellas economías del mundo destacadas como exitosas en el ámbito comercial. Primero se realizará una revisión del acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea, con su respectivo análisis comercial entre ambos países. Posteriormente se realizará un análisis de benchmarking con las mejores prácticas en política comercial del mundo y finalmente a modo de conclusión se señalará los principales ejes para la política comercial del país.

3.1 Acuerdo comercial Unión Europea - Ecuador

Nuestros vecinos Colombia y Perú, lograron finalizar exitosamente un largo proceso de sendos acuerdos comerciales con la Unión Europea. La magnitud del mercado al que nuestros países vecinos ingresaron sus productos sin aranceles, son sin duda una importante oportunidad, pero al mismo tiempo significaron un gran reto de inversión y eficiencia. Esta política comercial, actualmente les ha significado el ingreso de importantes montos de inversión extranjera directa, en el caso de Colombia alcanzó los USD 11.840 millones en el 2014 y en Perú los USD 7.607 millones; cifras que han venido creciendo un 20% en promedio desde el año 2006.

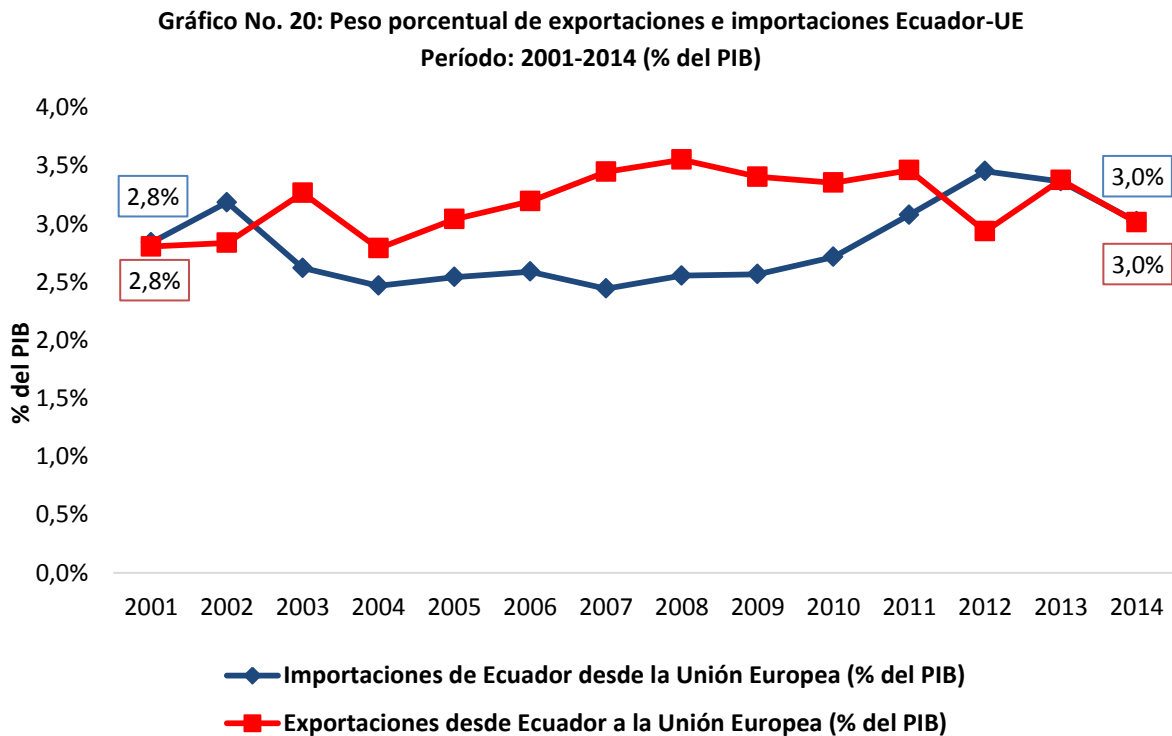
Colombia adicionalmente a su acuerdo con la Unión Europea, al momento, ya tiene vigentes sus acuerdos comerciales con Estados Unidos, Canadá, México, Centro América, la Comunidad Andina, Chile, Suiza, Noruega, Islandia y se encuentra negociando otros con China y Japón. Por su parte Perú ya tiene acuerdos vigentes con la Unión Europea, Estados Unidos, Canadá, México, la Comunidad Andina, Chile, Japón Tailandia, entre otros.

La relación comercial entre Europa y Ecuador existe desde décadas atrás. En el año 2000, con la creación de la Unión Europea se afianzó la relación comercial del país con la región europea como conjunto. De esta manera, esta nueva zona comercial representó un gran beneficio para el país, pues pudo llegar a más mercados individuales de lo que tal vez hubiese podido llegar negociando individualmente con cada socio.

La relación comercial que Ecuador ha mantenido con la UE durante los últimos trece años ha sido superavitaria. La gráfica 20 muestra el peso porcentual sobre el PIB de las exportaciones e importaciones

a la región europea, reflejando un peso promedio de alrededor del 3% del PIB para cada una, un valor nada despreciable que se ha mantenido constante a lo largo del período (2001-2014). La estructura es bastante equilibrada, ya que tanto las exportaciones como las importaciones crecieron a un ritmo promedio del 13% anual, y la diferencia entre ambos rubros se ha mantenido en su mayoría en niveles menores a los USD 500 millones.

Al 2014, la diferencia es un déficit para Ecuador de tan solo USD 9 millones, y dada la coyuntura restrictiva de importaciones al 2015, es probable que esta vuelva a ser positiva.



Fuente: TRADEMAP
Elaboración: Karen Povea

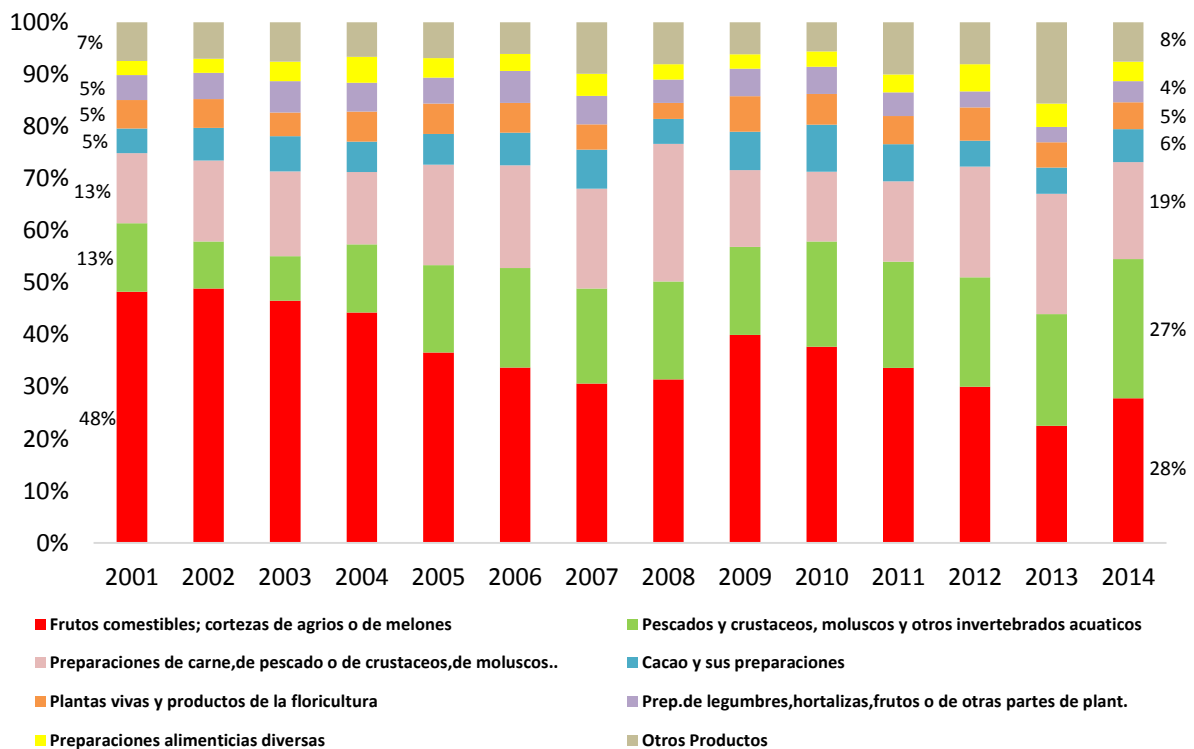
En lo que se refiere a los productos demandados por la Unión Europea desde Ecuador, la estructura difiere a la estructura exportadora general, principalmente por la no aparición del petróleo en la misma.

Al 2001, la oferta exportable para la UE se encontraba concentrada en frutos comestibles, con el banano como principal representante (producto bandera de exportación ecuatoriana). Para el 2014, se puede observar que la participación del sector de frutos comestibles cayó de un 48% a un 28%, no porque existió una reducción en las exportaciones de banano, como se analizó en los capítulos anteriores; su resultado se fundamenta en el crecimiento de otros productos de exportación, principalmente aquellos relacionados con los elaborados de pescado, el camarón y los enlatados de atún a la cabeza. Para todos estos productos, la UE representa al menos el 30% del total de su mercado de exportación, y para el caso de los enlatados, representa alrededor del 40%.

La Unión Europea, es el primer destino de las exportaciones no tradicionales del Ecuador con una participación del 29% sobre el total, y es el segundo destino en el total de las exportaciones del país (13%). Esto ayuda a poner en perspectiva la importancia de este socio comercial para los productos ecuatorianos.

El resto de los productos representativos, como las flores, el cacao, y otro tipo de legumbres y frutas han mantenido su participación constante en el mercado europeo. Lo que se puede hallar en común en esta estructura es que se concentra en productos de bajo o limitado valor agregado, y donde la demanda parece estar en función de la calidad particular de los productos, algo que ya se vio en la estructura general.

Gráfico No. 21: Principales grupos de productos ecuatorianos exportados a la UE
Período: 2001-2014 (%)



Fuente: TRADEMAP
Elaboración: Karen Povea

En lo que se refiere a las importaciones, el comportamiento general de las mismas durante el período comprendido entre 2001-2014, presenta un cambio en su estructura, se denota repartida en diversos productos. Por ejemplo, para 2014 el producto de mayor participación en la estructura con 21% es la categoría de combustibles minerales, conformada por diversos elaborados de petróleo y derivados, de los cuales se importó USD 611 millones. Este resultado, es interesante pues su peso al 2001 apenas representaba el 3%.

En el mismo año, el segundo rubro que ha mostrado una participación significativa en la estructura importadora desde la UE, corresponde a los distintos tipos de maquinaria, que acumularon el 17% del total. Este rubro, formado por diversas maquinarias para uso industrial o comercial, acumuló importaciones por más de USD 512 millones, con ningún producto en específico que destaque. Otros productos que destacan de forma clara en esta estructura son los productos farmacéuticos, pesando el 10% de las importaciones totales de la UE al 2014, seguidos por el rubro de maquinaria eléctrica, cuya participación alcanzó el 8% del total.

La característica principal de las importaciones provenientes de la UE, es similar a la observada en la estructura importadora general del país, es decir los productos importados poseen mayor valor agregado que los exportados. Un acuerdo comercial con la Unión Europea, puede beneficiar al país abaratando la entrada de maquinaria de capital que permita mejorar sus procesos productivos, e incrementar la competitividad de industrias banderas ecuatorianas.

El 17 de julio de 2015, la UE y los negociadores ecuatorianos sellaron un acuerdo en Bruselas que permitirá a Ecuador unirse al Acuerdo Comercial Multipartes ya concluido con Perú y Colombia. El acuerdo permitirá a Ecuador beneficiarse de un mejor acceso de sus principales exportaciones a la UE (la pesca, los plátanos, las flores, café, cacao, frutas). Los términos del nuevo acuerdo van más allá del Sistema Generalizado de Preferencias, concedido por la UE, cuyo vencimiento está cercano para Ecuador. El acuerdo también proporcionará un mejor acceso al mercado ecuatoriano para muchas exportaciones clave de la UE, por ejemplo en el sector del automóvil o de bebidas alcohólicas (Delegación de la Unión Europea, 2014).

Un acuerdo comercial con la UE representa para el país ventajas y desventajas importantes a considerar, entre las ventajas podemos señalar que el acuerdo comercial mejoraría el nivel de transferencia de tecnología mediante la inversión en empresas nacionales; resultando que reflejaría un incremento importante en el nivel de productividad y competitividad de los productos ecuatorianos. De esta manera los exportadores ecuatorianos podrían competir en igualdad de condiciones con los vecinos regionales (Colombia y Perú) en el mercado europeo. Por su parte, las desventajas son generar un mayor nivel de importaciones respecto a las exportaciones realizadas con este socio comercial; el ingreso de productos europeos podría afectar a los productos locales, si estos no están preparados para competir en el mercado local y finalmente los precios más competitivos de las empresas de la UE.

Un acuerdo comercial tiene por objeto generar un beneficio mutuo para ambas partes, es decir, en este sentido las condiciones favorables para que Ecuador negocie exitosamente un acuerdo comercial con la Unión Europea, recaen en primera instancia en la protección de aquellos productos considerados sensibles para la industria local, mediante desgravaciones a mayor plazo; el cuidado de la propiedad intelectual; la transparencia en los procesos de negociación y el traspaso de conocimientos tecnológicos que agilicen el nivel de innovación en el país.

Cabe señalar en este contexto, que el éxito del acuerdo comercial recae a su vez en la planificación y proceso interno que ejecute el país en términos de marketing comercial, estrategias comerciales y a su vez en el cumplimiento de estándares de calidad. La efectividad de estos, permitirá a los productos

potenciales exportables mantenerse e incrementar su nivel de exportación en el mercado europeo, superando shocks externos e internos; y permitirá también generar las pautas necesarias para cumplir con los requisitos de la demanda en el mercado de la UE.

Las prácticas de marketing internacional varían de un país a otro ya que los países y los pueblos del mundo son diferentes. Estas diferencias significan que un modelo de marketing que resulta ser exitoso en un país no necesariamente lo será en otro; ya que las preferencias de los clientes, los competidores, los canales de distribución y los medios de comunicación difieren. (Keegan, Warren J. y Green, 2009). Por esta razón es importante realizar estudios referenciales al marketing internacional en el mercado de la UE señalando los precios, la promoción de exportaciones, el consumo de productos ecuatorianos, así como la adaptación de estos productos en el mercado establecido. La presente investigación no tiene por objeto realizar este análisis, sin embargo recomienda su realización como complemento. Hasta el momento, Ecuador ha realizado marketing internacional mediante el aprovechamiento de ventajas comparativas, el intento de generar apertura comercial mediante convenios o acuerdos comerciales, imagen percibida del producto en mercados internacionales resaltando las ventajas comparativas y fijación de precios.

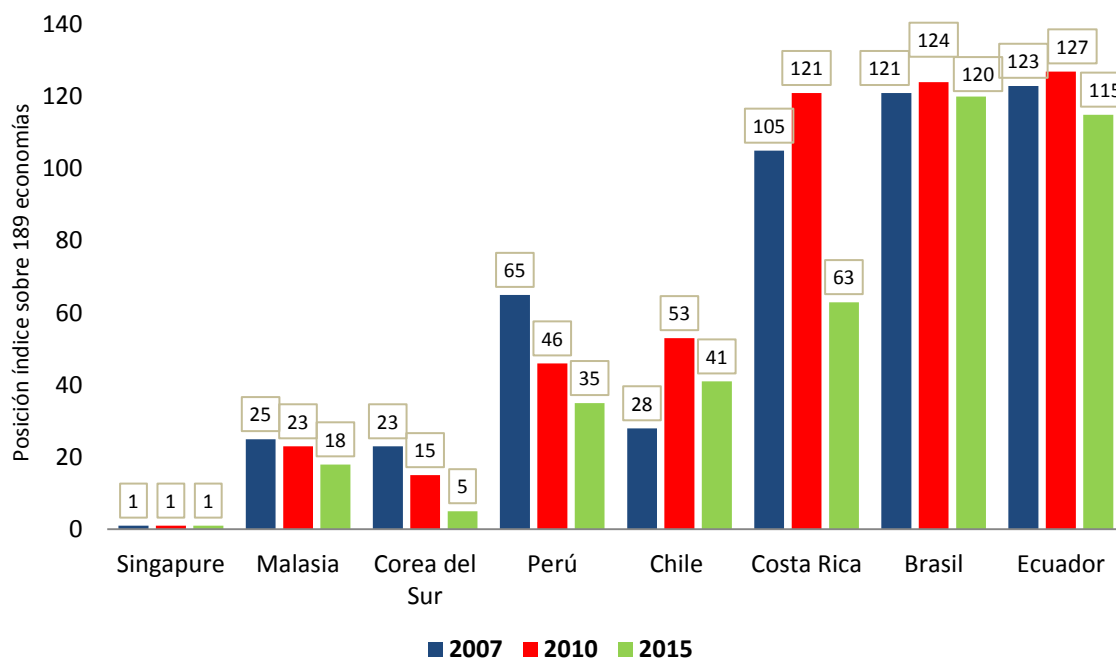
3.2 Benchmarking: mejores prácticas en política comercial

Con el fin de realizar un análisis más completo, se ha incluido en el presente apartado un análisis de benchmarking con el fin de aportar útiles elementos de juicio y conocimiento para la elaboración de estrategias y lineamientos para la política comercial de Ecuador. El benchmarking fue realizado con el estudio de las mejores prácticas en política comercial del mundo: Singapur, Malasia, Corea del Sur, Costa Rica, Chile, Perú y Brasil, representan a la muestra de países elegidos para el análisis, cuya acertada política comercial en el tiempo les ha permitido diversificar su matriz productiva así como su canasta exportable, intensificando los niveles de producción en productos o servicios con alto valor agregado. Estos países muestran un claro ejemplo de trabajo arduo, constante y exitoso en temas como: calidad en productos y servicios, alta competitividad, alta productividad, numerosos acuerdos comerciales flexibles para expandir mercado, alto nivel de financiamiento para inversión y por consiguiente un incremento significativo en ingresos provenientes del sector externo.

Algunos datos básicos para estos países, se presentan en los siguientes gráficos, con fuente de recopilación procedente del Banco Mundial. En el gráfico 22 se observa que, Singapur es el país mejor ubicado en el indicador Doing Business¹⁸ (indicador que mide la facilidad para hacer negocios entre 189 países), su exitoso desempeño comercial le ha permitido alcanzar el puesto 1 en los últimos ocho años; seguido por Corea del Sur y Malasia que al 2015 ocupan el puesto 5 y 18 respectivamente.

¹⁸ El indicador Doing Business mide la facilidad para hacer negocios de 189 economías. Se toma en cuenta diferentes factores para la medición, uno de ellos es el comercio internacional que incluye la apertura económica y las diferentes relaciones comerciales que mantienen los países. Las economías se clasifican del 1 al 189; una calificación baja corresponde a un entorno favorable para las negociaciones, mientras que una alta atribuye a las economías donde el marco regulatorio favorece a la creación y operación de una empresa local.

Gráfico No. 22: Ubicación indicador Doing Business por países
Período: 2007-2015



Fuente: Banco Mundial - Doing Business

Elaboración: Karen Povea

Es difícil hacer generalizaciones para un grupo de países tan heterogéneos como los asiáticos de industrialización reciente. Las diversidades son obvias: algunos tienen escasez de recursos naturales (Corea del Sur y Singapur), otros abundancia (Malasia); algunos tienen un reducido mercado interno y población pequeña (Singapur), otros son muy poblados y cuentan con mercados nacionales significativos (Corea del Sur, Malasia); algunos se han estado industrializando por décadas (Singapur, Corea del Sur) y en otros el proceso es más reciente (Malasia).

Sin embargo, estos países tienen algunas características comunes que los hacen de particular interés. Todos ellos comenzaron su proceso de industrialización con un modelo de sustitución de importaciones, incluso un país tan pequeño como Singapur. En el caso de este último, el modelo sustitutivo fue abandonado a mediados de los sesenta y reemplazado por otro que enfatizó la promoción de exportaciones manufactureras y la atracción de inversiones extranjeras orientadas a los mercados externos (Ariff y Hill, 1989).

En los demás países, sin excepción, las nuevas políticas con que se buscó orientar a la economía hacia afuera fueron super impuestas al régimen de sustitución de importaciones imperante (Noland, 1990). En ningún caso hubo un abandono de la protección del mercado nacional o una adopción de políticas generalizadas de liberalización de importaciones. La liberación de importaciones fue selectiva, en particular, se adoptaron medidas para dar a los exportadores acceso libre a insumos importados a precios internacionales. Se puede decir que estos países transitaban hacia un modelo de industrialización

hacia afuera sin saltos mortales y basándose en una buena medida en el desarrollo de destrezas y capacidades industriales (CEPAL, 1993).

Si bien es cierto que ninguno de estos países liberalizó totalmente su comercio exterior, tampoco lo es menos que los niveles de protección efectiva han sido por lo general, más moderados que en América Latina. Lo que salta a la vista en este contexto, es la capacidad del Estado de dar y quitar incentivos en los países asiáticos (Singapur, Corea del Sur y Malasia), evitando que estos se transformen en derechos adquiridos por parte de los grupos empresariales favorecidos. Llama la atención, la flexibilidad con que el Estado ha podido aplicar políticas temporarias de promoción. Además, todos los incentivos otorgados fueron siempre a cambio del cumplimiento de metas específicas, por lo general en el campo de las exportaciones (CEPAL, 1993).

Una característica importante de estas experiencias es que las autoridades pudieron impedir que se generara una sobrevaluación del tipo de cambio o que el tipo de cambio real sufriera grandes fluctuaciones como a las que se ha acostumbrado en los países latinoamericanos. La presencia de aranceles y otras barreras comerciales de cierta importancia indica que, obviamente, las monedas de estos países estaban sobrevaluadas, pero el grado de sobrevaluación ha sido modesto y ha tendido a ser compensado con subsidios de diverso tipo a las exportaciones. Para poder controlar el tipo de cambio en forma efectiva, la mayoría de estos países ha ejercido un control efectivo sobre los flujos de capitales extranjeros y ha logrado un grado aceptable de estabilidad macroeconómica. Indudablemente, el hecho de que las exportaciones de estos países estén compuestas predominantemente por manufacturas, en contraste con la situación prevaleciente en América Latina, donde las exportaciones siguen dominadas por productos primarios cuyos precios fluctúan fuertemente, hace que los términos de intercambio de los países asiáticos sean más estables que los países latinoamericanos (CEPAL, 1993).

Quizás la dimensión más importante de las políticas comerciales en los países asiáticos ha sido su esfuerzo por sobreponerse a las insuficiencias de los mercados de tecnología y de capital. En general, las fallas en dichos mercados han sido consideradas en la literatura como una justificación para implementar una política activa de industrialización (Rodrik y Baldwin, 1992).

Indudablemente algunas liberalizaciones son necesarias, en particular aquellas que guardan relación al acceso a insumos importados a precios internacionales. Es interesante notar que todas las economías asiáticas examinadas, sin excepción cuentan con mecanismos de reintegros de aranceles y de impuestos indirectos para los exportadores. En algunos casos, existe más de un mecanismo, pudiendo el exportador escoger de acuerdo a su situación particular. En general, se observa países que lograron mantener políticas relativamente proteccionistas y crecer hacia afuera al mismo tiempo. En las últimas décadas, los países en desarrollo exportadores de manufacturas en Asia han registrado las más altas tasas de crecimiento en el mundo. Además, han mostrado que el estilo de desarrollo adoptado es sostenible bajo condiciones muy variadas en la economía internacional. Se puede decir, en forma muy gruesa, que la característica principal de las políticas comerciales de estos países ha sido la intervención selectiva con el objetivo de crear ventajas comparativas y acceder a la competitividad internacional en productos cada vez más sofisticados (CEPAL, 1993).

Singapur es el país mejor ubicado en el Doing Business, desde 2007 hasta 2015 ha mantenido el primer lugar, lo que significa que es el mejor país en el cual se puede negociar a nivel internacional gracias a su marco regulatorio que beneficia al libre comercio. La estructura de sus políticas comerciales se basa en acuerdos multilaterales, bilaterales y regionales; así como también al desarrollo de instituciones, tanto públicas como privadas, encargadas de promover la inversión extranjera.

Entre las organizaciones a las que Singapur pertenece, está la OMC (Organización Mundial de Comercio), donde tiene trato preferencial con otras naciones, también forma parte del ASEAN (Asociación de Naciones del Sudeste Asiático) dentro del cual ha logrado importantes acuerdos como la reducción arancelaria de bienes acordados, eliminación de las restricciones al comercio de servicios, la integración económica regional y lograr zonas de libre comercio con diferentes países; de igual manera es miembro de la APEC (Cooperación Económica Asia-Pacífico) en la cual también busca crear zonas de libre comercio.

En este contexto, existen tres pilares que sustentan su política comercial basada en el incremento de socios comerciales. El primer pilar corresponde a la “búsqueda de la supervivencia por medio del establecimiento de alianzas y amistades con la mayor cantidad de países posibles”. Esta supervivencia se ha logrado instaurando a Singapur como un lugar importante en el sudeste asiático para hacer negocios y como un socio comercial estratégico. El segundo pilar define que la “prosperidad y el progreso económico de la república que depende de aumentar los socios comerciales, diversificando el mercado y atrayendo inversión extranjera directa (IED)”; esto para incentivar su participación en el comercio mundial y dejar ver la interdependencia de Singapur, ya que su supervivencia depende del intercambio comercial mundial. Finalmente el tercer pilar establece “el deber de ser identificado como un Estado no alineado”, Singapur evita tomar posición en enfrentamientos políticos entre potencias, con el objetivo de mantener relaciones cordiales con la mayor cantidad de países (Palacio, 2013).

Es importante mencionar que la primera estrategia comercial de Singapur se basó en la industrialización por sustitución de importaciones, durante este período reforzaron instituciones gubernamentales las cuales serían de gran utilidad para su continua estrategia, que se basaría en el desarrollo de las exportaciones con el objetivo de atraer inversión extranjera directa, misma que se mantiene hasta la actualidad. El buen manejo y la eficiencia de las políticas comerciales de Singapur han llevado a que se convierta en un atractivo para inversionistas extranjeros, generando mayores ingresos y mayor estabilidad en la economía.

Casos similares al de Singapur es Malasia y Corea del Sur, cuya calificación en el Doing Business en 2015 se encuentra en 18 y 5 respectivamente. Estas economías del sudeste Asiático, se caracterizan por el alto grado de apertura comercial que tienen. Por ejemplo, las restricciones al comercio en Malasia son relativamente bajas. Los aranceles tienden a ser bajos y las barreras no arancelarias prácticamente no existen. En Malasia, las exportaciones no tradicionales tienen varios beneficios fiscales. Además, este país ha utilizado con éxito el mecanismo de las zonas de procedimiento de exportaciones para atraer inversiones extranjeras orientadas a la exportación (Ariff y Hill, 1990).

La estrategia de comercio internacional de una economía pequeña y de escasos recursos naturales como Corea del Sur repercute en toda la estructura productiva industrial. La combinación entre una estrategia de promoción de exportaciones y una política de sustitución de importaciones fue trascendental para el despegue de esta economía. Altos niveles de protección a los productos “hechos en casa” (textiles, muebles y calzados) y bajas tarifas a las materias primas necesarias para fabricar. La creación de conglomerados de empresas, denominados “Chaebol”, fue una propuesta inteligente que permitió el desarrollo de ciertas áreas de la economía. El proceso promotor de las exportaciones no se realizó en un marco de plena liberalización comercial, sino en el de una combinación sincronizada de la estrategia de aliento a las exportaciones y la política de sustitución de importaciones. Las medidas proteccionistas fueron muy selectivas y se modificaban según la dinámica y las necesidades del desarrollo industrial. Las empresas que ingresaban a sectores considerados prioritarios podrían esperar beneficios tales como subsidios, exenciones de impuestos, precios diferenciales y créditos baratos, provenientes sobre todo de la banca de desarrollo (Gómez y Piñeiro, s.f.)

El rumbo de la economía varió considerablemente en los años noventa. El gobierno redujo su participación y el sector automotriz se consolidó como clave en el desarrollo del país. La inversión en educación permitió el crecimiento de la industria electrónica que hoy representa alrededor del 25% de las exportaciones del país. Teléfonos móviles, chips de memoria y televisores digitales son algunos de los productos más vendidos. Asimismo, la industria química y la construcción naval, al tener en Ulsan los astilleros más grandes del mundo, son otras dos áreas fuertes de la economía. En lo que refiere a la importación, Corea del Sur adquiere materias primas, principalmente petróleo y combustibles. Además se nutre de componentes electrónicos para sus productos de exportación, así como de maquinaria mecánica y siderúrgica (Telias, 2012).

Corea del Sur tiene concertados los tratados de libre comercio con 44 países, incluyendo Chile, Singapur, la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA), la ASEAN, India, la UE y Perú. En particular, Corea firmó el acuerdo comercial con EEUU, cuyos proyectos de ratificación ya fueron presentados ante ambos parlamentos. Asimismo, las negociaciones para rubricar un TLC con Australia, Colombia, el Consejo de Cooperación para los Estados Árabes del Golfo (CCG), México, Nueva Zelandia y Turquía se encuentran en marcha, al tiempo que se está buscando la posibilidad de negociar el pacto con Japón, China, el Mercosur, Israel, Vietnam, Centroamérica (Panamá, Costa Rica, Guatemala, Honduras, República Dominicana y El Salvador), Malasia e Indonesia (Gómez y Piñeiro, s.f.).

En el Perú se distinguen dos períodos claramente diferenciados en términos de política comercial: por un lado se encuentra la política comercial de industrialización por sustitución de las importaciones y por el otro, la reforma comercial llevada a cabo en la década de 1990. Perú ha manejado una política de liberalización y apertura (desde los 90), siendo los ejes fundamentales de la política comercial: la apertura comercial, eliminación de restricciones cuantitativas y prohibiciones; políticas de atracción y protección de la inversión directa extranjera; liberalización financiera, y reformas del Estado (Reinoso, 2009). Actualmente Perú, ha enfocado su política comercial en la mejora del nivel de competitividad, al 2015 su posición en el Doing Business fue de 35.

Entre los acuerdos comerciales que Perú mantiene, están los acuerdos multilaterales de la OMC del cual forma parte. Por otro lado, respecto a los acuerdos regionales, Perú es miembro de: la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y la Comunidad Andina de Naciones (CAN) que tienen como objetivo la creación de un mercado común; y, el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) que busca la integración para la formación de una zona de libre comercio. Entre sus acuerdos bilaterales, están los tratados de libre comercio con Canadá, Estados Unidos, Unión Europea, Tailandia, México, China, Panamá, AELC (Asociación Europea de Libre Comercio), entre otros.

En Perú, los acuerdos de libre comercio, funcionan como pieza fundamental para consolidar y ampliar el acceso de los bienes y servicios a los principales mercados, favorecer la captación de inversión extranjera, diversificar las exportaciones y contar con reglas claras y permanentes para el comercio de bienes y servicios. Para una economía pequeña como la peruana, el mejor escenario con el fin de mejorar las condiciones de empleo y bienestar, radica ineludiblemente en una mejor integración a las corrientes del comercio, inversiones y tecnologías internacionales. En ese marco, los acuerdos de libre comercio responden a ese objetivo de integración, resguardando a los sectores más vulnerables y graduando la oportunidad y magnitud de los desafíos que se presentan en un escenario de mayor integración económico y comercial (Ferreyros, s.f.).

Costa Rica por su parte, ha fortalecido su política comercial para consolidar su inserción en la economía internacional a través de dos elementos fundamentales: la activa participación en negociaciones multilaterales, regionales y bilaterales, y la aplicación de políticas para atraer inversión extranjera directa en sectores estratégicos. La política de atracción de inversión extranjera directa se ha enfocado proactivamente en cuatro áreas específicas: servicios, manufactura avanzada, ciencias de la vida y tecnologías limpias. Costa Rica ha sido también muy activa en el ámbito de las negociaciones comerciales bilaterales y regionales. En los últimos 6 años, el país ha puesto en vigencia siete tratados de libre comercio y ha negociado dos más, esto con el objetivo de ampliar su plataforma de comercio exterior. Costa Rica asigna gran importancia a la facilitación del comercio como instrumento para mejorar su participación en el comercio internacional. Es por ello que ha adoptado una estrategia para optimizar y reducir los costos de los procedimientos aduaneros y administrativos relacionados con el comercio (OMC, 2013).

Costa Rica se ubicó en el puesto 63 del Doing Business al 2015. Para este país, la apertura en destinos económicos le ha permitido insertarse con éxito en la economía global e incrementar significativamente los ingresos por exportaciones y la participación del sector industrial a casi un 70% en las exportaciones de bienes. Dentro de este rubro se contabilizan componentes electrónicos para microprocesadores, la industria de equipo de precisión y médico, plástica, metalmecánica, la alimentaria, entre otros.

Chile un exitoso representante latinoamericano, es un país activo en el sistema multilateral de comercio de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y su política comercial se caracteriza por ser abierta y transparente. Actualmente Chile tiene en vigencia 24 acuerdos con 64 países, siendo el país con más tratados de libre comercio en vigencia en América Latina, cubriendo todos los continentes menos África. Además de los acuerdos de libre comercio ya implementados, Chile ha firmado acuerdos comerciales

con Tailandia, Hong Kong, China, y un acuerdo suplementario en inversiones del tratado de libre comercio con China. Estos acuerdos están en proceso de ratificación interna (Ministerio de Relaciones Exteriores Chile, s.f.). Al 2015, Chile ocupa el puesto 41 entre 189 economías del mundo por su facilidad de hacer negocios. Estas negociaciones han permitido reducir la vulnerabilidad externa de la economía chilena, consolidar el acceso de los bienes y servicios a los principales mercados del mundo, diversificar las exportaciones, favorecer la captación de IED y finalmente contar con reglas claras para el comercio.

En los últimos 35 años, Chile ha experimentado cambios estructurales importantes, específicamente en su patrón de comercio internacional, al pasar desde uno básicamente dependiente de la minería y la explotación de recursos naturales como el cobre, el carbón y el salitre, con cuyas exportaciones financiaba el crecimiento “hacia adentro”, también denominado modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), hacia un modelo de apertura y liberalización comercial basado en el crecimiento “hacia fuera” y en una mayor integración a los mercados internacionales de bienes y servicios. Entre 1973 y 1989, Chile apostó fuertemente por un patrón de crecimiento hacia afuera, con un fuerte apoyo al sector privado como agente dinamizador del cambio estructural esperado. En este período, el Estado promovió activamente un programa de reforma estructural que tuvo como objetivo central conseguir la integración del país a la economía mundial. El antiguo patrón protector pasó a un segundo plano, con la eliminación de subsidios. La nueva política de comercio exterior se centró en la reducción del nivel y la dispersión de los aranceles y la ampliación de mercados (CEPAL, 2008).

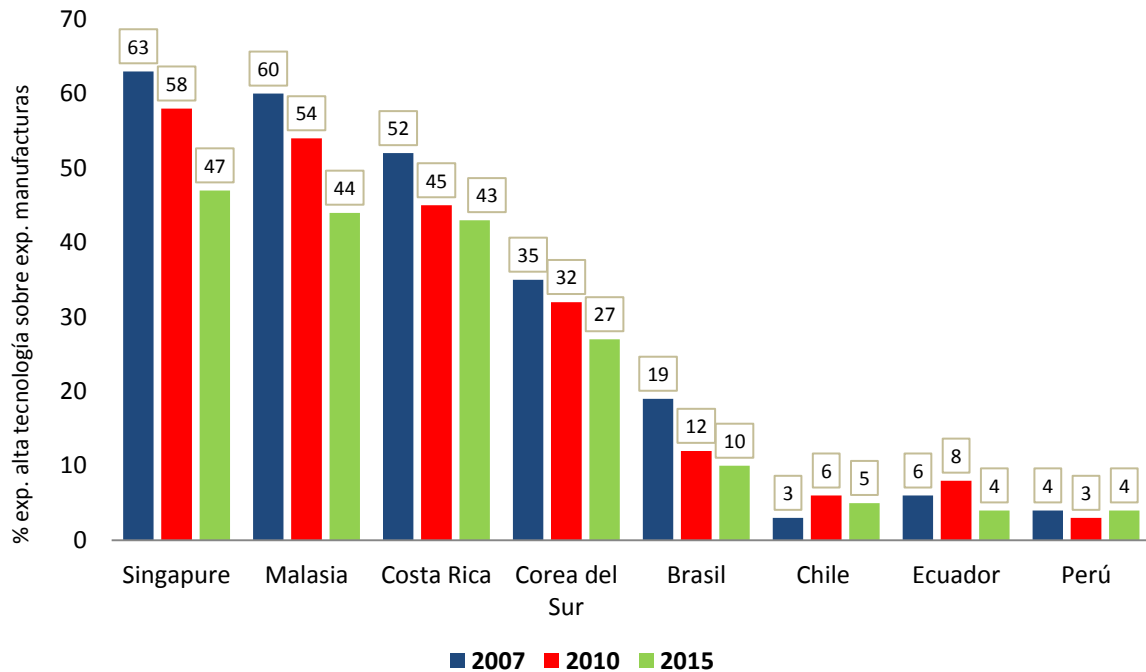
Finalmente, está el caso de Ecuador y Brasil cuya calificación en el Doing Business es alta, entre 110 y 130 durante el período 2007-2015. Brasil considera que los acuerdos comerciales bilaterales y regionales pueden ser un complemento útil para el sistema multilateral, al profundizar la integración de los mercados, reforzar el papel del comercio en el crecimiento económico y promover aumentos de escala para las empresas nacionales, y proporcionar una base ampliada para hacer frente a la competencia mundial (OMC, 2009).

La política comercial del Ecuador ha sido variable en los últimos siete años y ha cambiado entre argumentos de protección de la soberanía, el denominado cambio de la matriz productiva para dejar de depender de las exportaciones petroleras y la restricción de importaciones. En Ecuador, no ha existido una política comercial clara y firme desde hace algunos años, razón por la cual el sector externo no ha logrado potenciarse con éxito. El reciente acuerdo comercial cerrado entre Ecuador y la Unión Europea, representa un giro de timón importante en la política comercial del país, incentivando la apertura comercial a mercados internacionales y a su vez la posibilidad de generar futuras negociaciones. Varios expertos señalan, que este acuerdo comercial marca un antes y un después en el contexto externo del país, pues su objetivo central recae en potenciar la producción nacional de bienes y servicios con alto valor agregado, generando un cambio de estructura en la oferta exportable.

Una de las fuentes más importantes de crecimiento es el avance tecnológico, ya que las innovaciones en productos exportables amplían la posibilidad de comercialización, generando así mayores ingresos para la economía local que los exporta. En el gráfico 23 se muestran las exportaciones de alta tecnología por países como porcentaje de las exportaciones de productos manufacturados, en el período 2000-2013. Se

observa que los países que sobresalen en la exportación de productos de alta tecnología corresponden a Singapur, Malasia, Costa Rica y Corea del Sur.

**Gráfico No. 23: Exportaciones de alta tecnología por países
(% de las exportaciones de productos manufacturados)
Período: 2000-2013**



Fuente: Banco Mundial
Elaboración: Karen Povea

Singapur es el país con mayor porcentaje de exportación de productos de alta tecnología, los valores de participación oscilan entre el 63% como máximo y 47% como mínimo. Singapur cuenta con una canasta exportable, en la que los productos de alta tecnología representan al 2013 un 47% del total, evidenciando una canasta exportable con alto valor agregado. Entre los productos que se encuentran en la oferta exportable resaltan los aparatos y materiales eléctricos, las máquinas y aparatos mecánicos, aparatos ópticos, entre otros.

Malasia es el segundo país con mayor porcentaje en exportación de productos de alta tecnología, los productos de exportación con los que se le atribuye este lugar son los circuitos electrónicos integrados como procesadores y controladores. Otros de los productos de exportación de Malasia son el gas natural, aceites de palma y sus fracciones y destilados de petróleo. Al 2013 el porcentaje de productos de alta tecnología sobre las exportaciones de productos manufacturados en Malasia fue del 44%, valor significativo siendo menor al registrado en el año 2000 (60%).

En el caso de Costa Rica, sobresalen productos exportables de alta tecnología como procesadores y controladores, dispositivos médicos, farmacéutica, así como partes y accesorios de computadoras. El

objetivo primordial de la política comercial de Costa Rica es promover, facilitar y consolidar la integración del país en la economía internacional. Para ello, en la última década el país ha implementado una serie de ejes que guían y dan coherencia a la política nacional en la búsqueda de una mayor presencia en los mercados mundiales, sobre todo de manufacturas de alta tecnología. Para ello, la articulación del sector público y privado fue importante como apoyo a las pequeñas y medianas empresas fabricantes de manufacturas. Su apoyo se enfocó en la promoción del comercio, los encadenamientos productivos de alto valor agregado y la articulación de empresas multinacionales y nacionales. (PROCOMER, s.f.).

En el año 2000 las exportaciones de alta tecnología representaron el 52% del total de exportaciones en manufacturas, disminuyendo su participación en casi 10 puntos porcentuales al 2013 alcanzando un 43%. A pesar de que los principales productos de exportación de este país son los productos agrícolas tradicionales como el café, el azúcar, la piña, entre otros, los productos en alta tecnología han generado altos ingresos para la economía de Costa Rica.

Continuando con Corea del Sur, este gigante económico al 2013 registró un porcentaje de exportaciones de alta tecnología de 27% sobre el total de exportaciones de manufacturas, con productos que sobresalen como vehículos, automóviles para el transporte de personas; dispositivos electrónicos, aparatos e instrumentos de óptica, circuitos electrónicos integrados como procesadores y controladores, partes de teléfonos celulares; entre otros.

Chile, Perú, Brasil y Ecuador por su parte, históricamente no son economías especializadas en la producción de productos de alta tecnología, esto se confirma con los datos observados en el gráfico 23. Al 2013 el porcentaje de exportaciones de alta tecnología en estos cuatro países no supera el 10% de participación en el total de exportaciones en manufacturas. La diferencia porcentual con el resto de países analizados resulta bastante grande, la razón principal es que la mayor parte de la oferta exportable en los países latinoamericanos está compuesta por productos primarios y elaborados pero de bajo valor agregado. En el caso ecuatoriano, las exportaciones se basan en productos agrícolas como el banano, el café, el cacao, las flores y también productos de pesca como el camarón y elaborados de pescado. Ecuador en 2013 disminuyó el porcentaje de exportación de productos de alta tecnología, pasando de un 8% en 2006 a un 4%.

Todos los países asiáticos cuyas políticas examinamos lograron industrializarse rápidamente por medio de un modelo de crecimiento hacia afuera. En todos los casos, la proporción de los productos con alta tecnología en las exportaciones han crecido en forma dramática (véase gráfico 23). Por su lado los países de América Latina que participan también en el mercado de manufacturas de alta tecnología no han alcanzado importantes incrementos en la proporción de las exportaciones totales, estos han sido mucho más modestos que en los países asiáticos. Aun los países más industrializados de América Latina como es el caso de Brasil, dependen en forma muy importante de los productos primarios para generar divisas, con la consiguiente inestabilidad y lento crecimiento de sus valores exportados.

3.3 Principales ejes de la política comercial

El capital con que puede contar un país es el universo de capitales de todo el mundo. Todo consiste en su capacidad para mostrar condiciones apropiadas de competitividad, apertura de mercados, inversión en sus fronteras segura y rentable, en condiciones sociales, económicas y políticas previsibles. Es por ello que el mercado de un país es el mundo y los únicos límites para incrementar el comercio exterior, son desde el punto de vista nacional, su propia competitividad y, desde el punto de vista internacional, su escala de inserción en la economía global. Este conjunto de características se enlazan en una política comercial.

Luego de analizar a profundidad, los diferentes escenarios en los cuales países exitosos lograron crecer globalmente mediante una política comercial acertada, y luego de percibir la falta de una claridad en la política comercial aplicada en el país desde hace años atrás, es importante señalar en el presente apartado los principales ejes de política comercial que se considera apropiado aplicar luego de las referencias y bibliografía revisada. El acuerdo comercial con la Unión Europea se convierte en el partir de una nueva estructura comercial del país, ya que representa una oportunidad gigantesca para diversificar agentes, productos y destinos que participen activamente en la oferta exportable nacional. Lo indispensable en todo esto, es considerar medidas que actúen en el corto y largo plazo, enlazándolas de tal manera que su continuidad se garantice.

3.3.1 Eje de productividad y competitividad

En general todas las cadenas productivas de la canasta exportable ecuatoriana tienen el desafío de incrementar sus niveles de rendimientos por hectárea, mediante mecanismos que mejoren este déficit, entre los más utilizados se encuentran: dotación de semillas certificadas, asistencia y capacitación técnica. Un estudio realizado por el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) en el 2014, recomienda partir por investigaciones de mejoramiento genético y resistencia de la fruta a plagas, así como control y mejoramiento de la calidad del material de siembra y la implementación de buenas prácticas agrícolas, con un esfuerzo de implementar acciones conjuntas de capacitación y asistencia entre el sector privado, el sector público y la academia. El estudio considera también, que algunas estrategias a considerar en el eje de productividad para la construcción de políticas comerciales del país corresponden a impulsar actividades económicas que permitan generar y conversar condiciones de trabajo digno en todas sus formas; de la mano surge la estrategia de fortalecer los esquemas de formación ocupacional y capacitación, articulados con las necesidades de trabajo de las diferentes cadenas productivas y finalmente profundizar la sustitución selectiva de importaciones, en función de las condiciones productivas potenciales, buscando incrementar su valor agregado.

Por ejemplo, la producción de banano en el Ecuador muestra un rendimiento por hectárea no competitivo respecto a su principal competidor en el mercado que es Costa Rica. Algunas frutas tropicales, como el mango, la papaya y la piña muestran una realidad similar, su rendimiento de productividad por hectárea es bajo. El caso de las rosas y las Gypsophilias muestra el mismo panorama.

Resulta importante asegurar el acceso a material de reproducción con semilla certificada que permita mantener los volúmenes requeridos en estos productos. En el caso de las flores, una política comercial interesante enfocada en fomentar la productividad en la cadena, corresponde al diseño de condiciones para aprovechar de mejor manera el transporte utilizado para el envío de flores a sus destinos, ya que su estructura de transporte es un problema (las aerolíneas parten del país cargadas con grandes volúmenes de flores, sin embargo a su retorno los aviones regresan vacíos).

El eje de competitividad sistemática por su parte, está compuesto de los siguientes lineamientos: el fortalecer los estándares de calidad, fomentando el desarrollo de prácticas y actividades productivas, sostenibles y sustentables; junto a una regulación de procesos diferenciados para la simplificación de trámites, costos, procesos y tiempos en la generación de empresas, así como para el cumplimiento de las obligaciones con el Estado, fomentando iniciativas incluyentes; y el promover procesos de negociaciones comerciales y de atracción y protección de inversiones, que fomenten la transformación productiva mediante la acumulación de capital dentro del territorio nacional y el fortalecimiento de los sectores primario, industrial y manufacturero y de servicios. Finalmente es fundamental el promocionar y fomentar la asociatividad, la capacidad de negociación, la creación de redes, cadenas productivas y circuitos de comercialización (IICA, 2014).

En la cadena del banano existen problemas de competitividad, por lo cual, es necesario trabajar en el cumplimiento de los requisitos y exigencias de los mercados internacionales, con énfasis en el mercado de la Unión Europea, con certificaciones de responsabilidad social, laboral y ambiental, comercio justo y producción orgánica. Además del aprovechamiento de un nuevo mercado potencial, con la negociación de un acuerdo comercial con la Unión Europea. En las frutas tropicales se evidencian problemas de comercialización y trabajo en conjunto como cadenas productivas, por lo cual es pertinente promover un mayor nivel de trabajo articulado entre las industrias y pequeños productores para afianzar los procesos de producción con el objetivo de garantizar la calidad de las frutas de exportación.

3.3.2 Eje de innovación productiva

El mejoramiento en la infraestructura del proceso productivo, el fortalecimiento de los procesos de investigación e innovación tecnológica para producir bienes con mejores niveles de rendimiento y la identificación de productos potenciales en generar productos elaborados, son los desafíos principales en la elaboración de políticas comerciales en el eje de innovación productiva (IICA, 2014). Algunas estrategias a considerar en el eje de innovación productiva para la construcción de políticas comerciales del país corresponden a promover la investigación, innovación y transferencia constante de conocimientos, ciencia y tecnología en todos los niveles de las cadenas productivas; promover mecanismos para la diversificación y generación de valor agregado en la producción nacional que aporten al cambio de la canasta exportable y la matriz productiva del país.

Analizando el sector floricultor, el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) señala que Ecuador cuenta con más de 600 fincas productoras de rosas, con una tipificación de los productores similar a las Gypsophilias, dividida en un 62% en pequeños productores, un 28% en

medianos y un 10% restante para los grandes productores. El país exporta más de 60 variedades de rosas, de las cuales el 60% son rojas y el 40% restante son de diversos colores (gama rojas, gama crema y blancas, gama amarillas, gama púrpura, gama verde, etc.). Sin embargo esta variedad no es suficiente para abastecer la demanda internacional de consumo. Como estrategia comercial para mejorar la demanda de flores ecuatorianas en el mercado europeo y en otros mercados internacionales, se debería facilitar el acceso a nuevas variedades en forma oportuna y permanente por los cambios constantes en gustos y preferencias de los clientes. Así mismo, el implementar programas de capacitación en competencias laborales ligadas a la floricultura con el objetivo de incrementar el nivel de capital humano dirigido a este sector en el país.

Por otro lado, en lo que refiere a las demás manufacturas de madera, cabe señalar que la agroindustria de la madera en el Ecuador es poco desarrollada, por lo que resulta necesario incentivar el incremento en los niveles tecnológicos y procesos integrales que permitan potenciar a la industria del aserrío para que pueda proveer de productos con valor agregado a mercados externos de mayor exigencia.

3.3.3 Eje de financiamiento

El eje de financiamiento resulta prioritario a considerar en la elaboración de una política comercial, pues es el financiamiento el que facilita a los productores las condiciones para invertir y generar mayor nivel de producción de determinado bien o servicio en cantidad y calidad. Créditos flexibles, tasas de interés bajas y plazos más extensos serían estrategias acertadas en la elaboración de políticas para mejorar el desempeño del sector productor y comerciante del Ecuador. En general, resulta conveniente adecuar los mecanismos de financiamiento para los programas y proyectos de promoción de exportaciones.

La mayoría de cadenas productivas del país presentan problemas de financiamiento, es el caso del banano en donde resalta la falta de financiamiento. Por ejemplo, los créditos para la actividad bananera en el país son reducidos, existe mínima asistencia de entidades de crédito público como el BNF. Es necesario generar líneas de crédito flexibles, preferencias con tasas de interés adecuadas a la realidad de los productores.

3.3.4 Eje de fomento y promoción a las exportaciones

El eje de fomento y promoción de exportaciones está compuesto en primera instancia por la eliminación de procedimientos innecesarios con los que los empresarios tienen que interactuar para exportar en el país. Es importante en este eje también, acentuar el compromiso de mejorar los procedimientos para comercializar con nuevos socios comerciales; además de mejorar la infraestructura para la exportación en materia de transportes, telecomunicaciones, informática, ciencia y tecnología.

Por el lado de la promoción específicamente es importante, desarrollar la oferta de productos potenciales en mercados objetivos, apoyar a los productores directos en cuanto a su capacidad de producción y en su capacidad de comercialización en los mercados externos. Además del fortalecimiento

de la “cultura exportadora” de Ecuador enmarcada en los principios de complementariedad y calidad. Finalmente aumentar la disponibilidad de información desde las instituciones estatales para socializar la información necesaria para posibles inversionistas, mediante la participación activa en ferias, ruedas de negocios, misiones comerciales sectoriales y exhibiciones comerciales.

3.3.5 Eje de apertura comercial

A la apertura comercial se le atribuye la posibilidad de constituirse en el motor del crecimiento económico. El éxito alcanzado por algunas economías del sudeste asiático sirvió para que este criterio sea validado en el comercio internacional. Entre las razones que se aportan para considerar a este como un eje importante de la política comercial en el país son: un mejor desarrollo de la economía de escala, al comercializar productos ecuatorianos en mercados más amplios; un proceso más activo en mejora tecnológica e innovación, con mayor acceso a tecnologías productivas más eficaces; y una mejora en la gestión y una reducción de la ineficiencia en procesos productivos, al incrementarse el nivel de competencia en los mercados.

A modo de conclusión, es fundamental resaltar la importancia en los lineamientos que contiene una política comercial y a la vez su continuidad en el corto y largo plazo. Las exitosas experiencias internacionales, presentan un crecimiento económico admirable basado en una adecuada política comercial, en donde el mejoramiento continuo en factores como inversión extranjera, diversificación en mercados y productos, alta competitividad, alta productividad y un mejor entorno macro y microeconómico para el exportador, han dotado de herramientas necesarias a estos países para alcanzar un cambio contundente en su estructura exportable y su desarrollo global.

Conclusiones

La estructura comercial y productiva del Ecuador, al ser concentrada y altamente dependiente de ciertos productos, se mantiene hasta la actualidad, siendo el petróleo, banano, camarón, pescado, y flores frescas, los principales productos exportables ecuatorianos, que al 2014 representaron casi el 75% de las exportaciones totales. Las exportaciones totales ecuatorianas representan aproximadamente el 25% del Producto Interno Bruto (PIB) del país y entre ellas las exportaciones petroleras representan alrededor del 14% del PIB. Las importaciones por su lado, al 2014 representaron el 27% del PIB. El grado de apertura comercial del Ecuador actualmente se presenta relativamente alto, pues entre exportaciones e importaciones el aporte porcentual a la economía ecuatoriana supera el 50% del PIB.

Ecuador registra una importante concentración respecto a mercados de exportación. Es decir, según el país de destino, el índice de Gini de exportaciones por país de destino denota una alta concentración en la estructura de destinos económicos a lo largo del período. Esto significa que aproximadamente el 70% de los ingresos monetarios generados por las exportaciones ecuatorianas provienen de un grupo limitado de destinos económicos, denotando una estructura concentrada. Una estructura de destinos económicos concentrada y no establecida mediante tratados comerciales, que es sujeta a la variación por cualquier tipo de factor exógeno, es mucho más susceptible a cambios o crisis internacionales.

Entre 1990 y 2014, las importaciones ecuatorianas crecieron en un promedio anual de 14%, ritmo mayor que el de las exportaciones en el mismo período. Un punto de cambio en el ritmo de crecimiento de las importaciones es el año 2000, a partir del cual el flujo positivo de las importaciones es mucho más notorio. Esto es una señal de como las importaciones se vieron fortalecidas por la dolarización del país, que permitió la estabilización de precios y el fortalecimiento de una clase media con mayor poder adquisitivo que hasta ese punto era todavía emergente.

El proceso de apertura comercial que ha tenido el país en los últimos 25 años, provocó un cambio estructural en la composición de las importaciones. Así, las importaciones de bienes de consumo en el año 2014 representaron un 20% del total de importaciones ecuatorianas, superior al 16% alcanzado en los años 90. Por otro lado la participación de los combustibles se ha quintuplicado en el período pasando de representar un 4% en 1990, a un 25% en la actualidad. Las importaciones de materias primas y bienes de capital presentan por el contrario una caída, con un 41% (1990) a un 31% (2014), y de un 39% (1990) a un 25% (2014) respectivamente.

El índice de Gini de importaciones según tipo de producto para Ecuador indica que la economía ecuatoriana concentra cada año mayor espacio en su estructura importadora para los combustibles y bienes de capital de alta tecnología, cuya fabricación en ambos casos es prácticamente inexistente en el país. Por el lado de socios comerciales de origen, el índice de Gini muestra un alto nivel de volatilidad, tal como lo mostro el índice de Gini de importaciones por producto. Como causal de este resultado, se puede encontrar que el nivel de concentración en el mercado de origen de las importaciones es ligeramente menor al de destino de las exportaciones.

Al analizar los productos potenciales exportables en el mercado de la Unión Europea se refleja que el 76% de los productos considerados (112 productos) fueron determinados como no potenciales, dejando apenas un 17% (25 productos) para aquellos productos con fuerte potencial en el mercado europeo, y un 7% (10 productos) para aquellos que ya se encuentran posicionados.

Los 25 productos considerados potenciales para la exportación en el mercado de la UE, guardan ciertas características en común. Primero, son productos que tienen cierta cualidad que les otorga ventaja en los mercados globales, y que en muchos casos, es la razón principal por la cual son demandados. Otra característica en común es su bajo o muy poco valor agregado; realmente no destacan productos o procesos donde el nivel tecnológico sea mayor, o industrias asociadas a avances científicos de alto valor.

Cabe señalar que la apertura de un mercado como el europeo para estos productos potenciales, no garantizan éxito inmediato, o un incremento sustancial de sus exportaciones. Previamente, es necesario trabajar en, en lograr ser más competitivos aumentando la productividad, o corrigiendo problemas que afectan el desempeño de sus cadenas productivas. Esto se lo vio en productos como el banano, el camarón, el aceite de palma, los derivados del cacao, y otros. Es importante tomar en cuenta que esto necesariamente implica un esfuerzo de todos los actores de la cadena, es decir si se quiere solucionar los problemas, será necesaria la cooperación, no solo a nivel de los diversos actores (productor, exportador, proveedor, etc.) sino a nivel gremial y público-privado.

Respecto al análisis de rivalidad con cuatro países vecinos del Ecuador en la región, la primera observación que sobresale es que, la competencia no es muy fuerte para la gran mayoría de productos. Las rosas, el banano, la pasta de cacao, incluso los elaborados de pescado, que son productos centrales para generar una cantidad de recursos mediante el acuerdo, presentan poca competencia de nuestros competidores regionales. En general, por cada país, el estudio refleja 4 o 5 productos en los cuales podría existir rivalidad directa, o en los cuales el Ecuador tendría que hacer mayores esfuerzos por posicionarse en el mercado europeo, incluso con un tratado firmado, ya que supondría tomar una parte del mercado que actualmente corresponde a otros países de la región.

Para finalizar con el análisis de rivalidad, se pueden hacer varias acotaciones. Primero, exceptuando el caso de Brasil, las estructuras exportadoras de los países de la región siguen siendo dependientes en gran medida de materias primas, y generadores de bajo valor agregado; incluso en el caso de Chile, que a pesar de tener industrias de servicios, telecomunicaciones y banca muy desarrolladas, depende en gran medida de las exportaciones de cobre. Segundo, Ecuador posee en muchos casos un *precio relativo* mejor posicionado que el de sus rivales regionales, principalmente porque estos países no consideran a la Unión Europea como su principal mercado, y por la comercialización de sus productos en dólares (moneda más fuerte en el mercado mundial de divisas). Tercero, el análisis de rivalidad no incluye un análisis referente a historia, economías de escala y preferencias al consumidor en el mercado europeo respecto a los países señalados, se necesita de otros estudios para complementar la información.

Un acuerdo comercial con la Unión Europea, constituye un elemento significativo para el crecimiento del país, puesto que representa una oportunidad importante para insertarse en este mercado. El éxito de esta inserción, dependerá de la gestión que se realice internamente en el país en la promoción de exportaciones e inversiones productivas de corto y largo plazo, así como en el nivel de competitividad y productividad. El incremento del comercio exterior puede ser un factor de desarrollo económico y reducción de la pobreza importante para el Ecuador.

Parte esencial de una exitosa estrategia de desarrollo para todas las naciones del mundo, es la capacidad de abrir su mercado en condiciones ventajosas, el acceso de sus productos a mercados diversificados, de fuerte demanda y capacidad de pago, es decir, su política pública comercial implementada. Los cinco ejes principales que se deben considerar en una política comercial para el país son: productividad y competitividad, innovación, financiamiento, promoción de exportaciones y apertura comercial.

Algunas estrategias a considerar en el eje de productividad para la construcción de políticas comerciales del país corresponden a: impulsar actividades económicas que permitan generar y conservar condiciones de trabajo digno en todas sus formas; fortalecer los esquemas de formación ocupacional y capacitación, articulados con las necesidades de trabajo de las diferentes cadenas productivas, y finalmente profundizar la sustitución selectiva de importaciones, en función de las condiciones productivas potenciales, buscando incrementar su valor agregado.

Considerando el eje de innovación productiva para la construcción de políticas comerciales en el país, corresponde al Ecuador a promover la investigación, innovación y transferencia constante de conocimientos, ciencia y tecnología en todos los niveles de las cadenas productivas; promover mecanismos para la diversificación y generación de valor agregado en la producción nacional que aporten al cambio de la canasta exportable y la matriz productiva del país.

Respecto al eje de competitividad sistemática productiva para la construcción de políticas comerciales del país, corresponde el fortalecimiento de estándares de calidad junto a una regulación de procesos diferenciados para la simplificación de trámites, costos, procesos y tiempos en la generación de empresas; el promover procesos de negociación comercial, de atracción y protección de inversiones, que fomenten la transformación productiva mediante la acumulación de capital dentro del territorio nacional; y el fomento de la asociatividad, capacidad de negociación, creación de redes, cadenas productivas y circuitos de comercialización.

Recomendaciones

Para que exista una apertura comercial óptima y aprovechada al máximo, con el mercado de la Unión Europea, se debe llevar a cabo una importante inversión en innovación e investigación, que mejore sustancialmente la productividad y los procesos productivos. Para ello, es primordial el apoyo del sector público, en especial hacia sectores donde sobresale el sector de pequeños y medianos productores. Además, se requiere el apoyo del sector privado y académico, como actores, creadores y promotores de conocimiento. Se recomienda gestionar una interacción entre las necesidades de producción privada, los recursos de financiamiento provenientes del sector público, y la generación de conocimiento de la academia, para mejorar el nivel de productividad de muchos sectores del país; con ello promover una entrada más eficiente y sostenible no solo al mercado de la Unión Europea, sino a otros mercados potenciales.

Las perspectivas, dependerán de la capacidad del país, tanto a nivel institucional como normativo, aprovechando las ventajas de acceso a una importante región a nivel de desarrollo socioeconómico y de consumo, con la que se han mantenido relaciones comerciales desde hace varias décadas. Se recomienda considerar los casos analizados mediante la herramienta de benchmarking, como guías previas a la realización o ejecución de políticas comerciales en el país.

Un país puede considerarse competitivo a nivel internacional por que utiliza su capital y mano de obra en pro del desarrollo de los productos bajo una especialización y tecnología adecuada. En el caso de Ecuador no existe una especialización adecuada de producción, pues su nivel de concentración en productos exportados primarios es alta. Se recomienda incentivar una mayor diversificación en industrias productivas, así como gestionar una mayor capacitación en la mano de obra emergente del país para aportar en el proceso productivo.

La lección de los países asiáticos, dejan al país la enseñanza de generar lineamientos en política comercial que vayan mucho más allá de la sustitución de importaciones. Se recomienda trabajar sobre una política comercial de corto y largo plazo que incentive la apertura comercial, la diversificación en exportaciones, el incremento en productividad y competitividad y el incremento en inversión extranjera directa son aspectos importantes a considerar cuando el objetivo es potenciar el sector externo para beneficio del país.

La apertura de un mercado como el europeo para los productos potenciales exportables, no garantiza un éxito inmediato, o un incremento sustancial de sus exportaciones. Se recomienda trabajar previamente en mejorar la competitividad, incrementando la productividad mediante la mejora de los procesos productivos, o corrigiendo problemas puntuales que afectan el desempeño de las cadenas productivas en el país.

Referencias bibliográficas

- Acosta, Alberto. (2006). **Breve Historia Económica del Ecuador**. Quito : Corporación Editora Nacional .
- Araoz, Mercedes. (2005). **Perú: política comercial e inserción internacional**. Washington D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Baquerizo, M. I., Barbero, C. C., & Ruiz, F. B. (2003). **El Rol del Comercio Internacional en el Crecimiento Económico del Ecuador: Antecedentes y Perspectivas**. Guayaquil : ESPOL.
- Banco Central del Ecuador (2010). **La Economía Ecuatoriana Luego de 10 Años de Dolarización**. Disponible en: <http://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Notas/Dolarizacion/Dolarizacion10anios.pdf> [Consulta: 5/08/2015]
- Banco Central del Ecuador (Febrero, 2014). **Evolución de la Balanza Comercial**. Disponible en: <http://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc201402.pdf> [Consulta: 17/03/2015]
- Banco Central del Ecuador (Febrero, 2015). **Evolución de la Balanza Comercial**. Disponible en: <http://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc201502.pdf> [Consulta: 17/03/2015]
- Banco Central del Ecuador (Marzo, 2015). **Estadísticas Macroeconómicas**. Disponible en: <http://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorReal/Previsiones/IndCoyuntura/EstMacro032015.pdf> [Consulta: 24/04/2015]
- Banco Central del Ecuador (s.f.) **Serie Cuadernos de Trabajo**. Disponible en: <http://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/Cuadernos/Cuad111.pdf> [Consulta: 24/04/2015]
- Banco Mundial (s.f.) Doing Business. **Midiendo regulaciones para hacer negocios**. Disponible en: <http://espanol.doingbusiness.org/about-us> [Consulta: 14/07/2015]
- Cabrera, Diego (Enero, 2013). **Impacto de la dolarización en el sector de la construcción en la ciudad de Quito en el periodo 2000-2009**. Ecuador: Universidad Politécnica Salesiana. Disponible en: <http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/4191/1/QT03558.pdf> [Consulta: 6/02/2015]
- Corporación Andina de Fomento - CAF (2005, noviembre). Estrategias de negociación y acuerdos comerciales. **América latina en el comercio global - Ganando mercados**. Caracas. [Consulta: 12/05/2015]
- Carrión Jara, Andrés y Sáez Ruiz, Viviana (2007). **Singapur: Política Comercial y Política de Desarrollo**. Contraste De Teorías. Chile: Universidad de Chile Santiago.
- Centro de Comercio Internacional (2011). **Política Nacional Comercial para el Éxito de la Exportación**. Disponible en: <file:///C:/Users/lhuerta/Downloads/National-trade-policy-for-export-success-spanish.pdf> [Consulta: 16/09/2015]

CEPAL (2013). **Desarrollo industrial y política macroeconómica de los dragones asiáticos: 1950-2010**. Argentina, Banco Central.

Cobo, J. F. (2001). **Migración Interna en el Ecuador: un análisis económico de la encuesta de empleo, subempleo y desempleo en el área urbana y rural** . Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Quito..

Corporación de Promoción de Inversión y Exportaciones (CORPEI); Ofiagro. (s.f.). **Identificación de Productos Potenciales de Exportación** . CORPEI, Quito.

Constitución de la República del Ecuador (2008). Disponible en: http://www.asambleanacional.gob.ec/documentos/constitucion_de_bolsillo.pdf [Consulta: 12/08/2014]

Cuesta, Gustavo (2011). **Concentración económica, grupos de poder y efectos en Ecuador: Análisis del sector agropecuario 2002-2010**. Tesis de Pregrado, Facultad de Economía, Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Quito.

David Ricardo (1817). **Principios de economía política y tributación**. Universidad de Cambridge, Londres.

Diccionario de Economía y Finanzas, disponible en: <http://www.eco-finanzas.com> [Consulta: 28/07/2014]

Departamento de Apoyo de los PMDER (2008). **Estudio de Complementariedad Comercial del Ecuador con Países Centroamericanos**, Quito.

Diario El Comercio. **China, el aliado estratégico de Ecuador**. Obtenido de El Comercio : <http://www.elcomercio.com/actualidad/china-ecuador-rafael-correa-gira.html> [Consulta: 9/01/2015]

Duran, Jose y Alvarez, Mariano (2011). **Manual de comercio exterior y política comercial**. Nociones básicas, clasificaciones e indicadores de posición y dinamismo. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago de Chile.

Ecuador Inmediato . (4 de Enero de 2013). **Ecuador cada día pierde el Mercado del Banano por su diferencial del Costo** . Obtenido de Ecuadorinmediato.com : http://ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news_user_view&id=188550&umt=ecuador_cada_dia_pierde_mercado_del_banano_por_diferencial_del_costo_afirma_director_asociacion_exportadores_banano_audio [Consulta: 10/04/2015]

El Telégrafo (Julio, 2014). **Ecuador y la Unión Europea cierran acuerdo (Infografía)**. Disponible en: <http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/ecuador-y-la-union-europea-cierran-acuerdo-infografia.html> [Consulta: 4/06/2015]

Escribano, Gonzalo (s.f.). **Teorías del Desarrollo Económico**. Disponible en: <http://www.uned.es/deahe/doctorado/gescribano/teorias%20desarrollo%20oei.pdf> [Consulta: 15/07/2014]

Espinosa, Roque (s.f.). **La crisis económica financiera ecuatoriana de finales de siglo y la dolarización. Ecuador**, Universidad Andina Simón Bolívar. Disponible en: http://www.memoriacrisisbancaria.com/www/articulos/Roque_Espinosa_Crisis_bancaria.pdf [Consulta: 2/05/2015]

Estebez, Isabel (2012). **¿HACIA DÓNDE VA LA POLÍTICA COMERCIAL ECUATORIANA? Nuevos elementos normativos en el ámbito comercial y sus implicaciones para el Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea**. Instituto de Altos Estudios Nacionales, Quito – Ecuador.

E. Saenz, Raul (s.f.). **Treinta años de apertura: la política comercial de Chile**. Disponible en: <http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2007/00224.pdf> [Consulta: 10/05/2015]

FAO-Departamento de Pesca y Acuicultura (2005). **Visión General del Sector Acuicola del Ecuador**. Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura FAO.

Fairlie Reinoso, Alan (2009). La importancia creciente del desarrollo sostenible en la agenda comercial de Perú. **Comercio y el Desarrollo**. http://www.iisd.org/tkn/pdf/tkn_trade_peru_es.pdf [Consulta: 4/11/2015]

Fernández, Gabriela y Lara, Consuelo (1998). **Los Shocks exógenos y el crecimiento económico del Ecuador**. Banco Central del Ecuador (BCE), Quito.

Ferreyros (s.f.). **Política Comercial ¿Spaghetti bowl a la peruana?** Disponible en: <http://www.comexperu.org.pe/media/files/revista/setiembre08%5Cportada133.pdf> [Consulta: 2/09/2015]

FLACSO-MIPRO (2011). Boletín Mensual de Análisis Sectorial de MIPYMES. **Ropa deportiva algodón y poliálgodón**. Quito: Centro de Investigaciones Económicas de la Pequeña y Mediana Empresa .

Garza, Mariana (s.f.). **Sector Exterior Singapur**. Disponible en: <http://www.comercioexterior.ub.edu/correccion/0506/singapur2006/6.2.comercioinversiones.sectext.htm> [Consulta: 30/06/2015]

Gerencia de Investigación de Mercados Dominicana Exporta (s.f.). **Perfil Comercial de Malasia**. República Dominicana: Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana.

Govaere Vicarioli, Velia. **Resultados y perspectivas del comercio exterior de Costa Rica**. Costa Rica: Observatorio de Comercio Exterior (OCEX).

Hidalgo, Jorge (2002). **La dolarización y la competitividad del sector productivo Ecuatoriano, caso Ecuador – Colombia**. Ecuador, Universidad Andina Simón Bolívar. Disponible en: <http://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/2391/1/T0181-MRI-Hidalgo-La%20dolarizaci%C3%B3n.pdf> [Consulta: 28/06/2015]

International Centre for Trade and Sustainable Development (2013). **Examen de las Políticas Comerciales de Brasil. Análisis e Información sobre Comercio y Desarrollo Sostenible para América Latina**. Disponible en: <http://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/examen-de-las-pol%C3%ADticas-comerciales-de-brasil> [Consulta: 4/09/2015]

Inversiones, D. d. (2013). **Análisis del Sector Cacao y Elaborados**. Quito: PROECUADOR .

Inversiones, D. d. (2013). **Análisis del Sector Pesca**. Quito: PROECUADOR .

Krugman, Paúl (1987). **Teoría y Política de la Economía Internacional**. Ed. Scott, Foresman and Company, Illinois 1987.

- Lagos, Ricardo (1962). **La concentración del poder económico**. Universidad de Chile, Santiago de Chile.
- Llerena, Grace (2009). **SOBERANÍA MONETARIA Y CRECIMIENTO ECONÓMICO- ANÁLISIS DEL CASO ECUATORIANO PERIODO 1990-2006**: Una aproximación Institucional a los efectos de la Política Monetaria en el Crecimiento Económico. Ecuador: Escuela Politécnica Nacional. Disponible en: <http://bibdigital.epn.edu.ec/bitstream/15000/1112/1/CD-1958.pdf> [Consulta: 13/01/2015]
- Leiva, Javier (2005). **Comercio Exterior: Alternativas para Ecuador**. FLACSO, Ecuador.
- Levi, Michel (2013). **Ecuador- Unión Europea: Lógicas de una negociación inconclusa**. Friedrich Ebert Stiftung.
- Massad, C. (1999). **La Economía Chilena: Una historia Difícil** . Apertura Ciclo Académico Universidad de Santiago, (págs. 1-6). Santiago de Chile .
- Mayoral, F. M. (2009). Desde los años 50 al gobierno de Rafael Correa. Obtenido de Nueva Sociedad. **Democracia y política en América Latina** : <http://nuso.org/articulo/desde-los-anos-50-hasta-el-gobierno-de-rafael-correa/> [Consulta: 5/10/2014]
- Michelena, Wilson (2014). **La dolarización y su incidencia en el comercio exterior periodo 2000-2012. Ecuador**: Universidad de Guayaquil. Disponible en: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/6300/1/TESIS%20FINAL.pdf> [Consulta: 11/11/2014]
- Moreno, Marco (2009). **Paul Samuelson: la economía desde el corazón**. El blog salmón – Economía y finanzas.
- Organización Mundial de Comercio (2009) Órgano Examen de las Políticas Comerciales. **Examen de las Políticas Comerciales - Informe del Brasil**. https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp312_s.htm [Consulta: 4/11/2015]
- Organización Mundial de Comercio (2013) Órgano Examen de las Políticas Comerciales. **Examen de las Políticas Comerciales - Informe de Costa Rica**. https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp386_s.htm [Consulta: 4/11/2015]
- Organización Mundial de Comercio (2013) Órgano Examen de las Políticas Comerciales. **Examen de las Políticas Comerciales - Informe del Perú**. https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp389_s.htm [Consulta: 4/11/2015]
- Plan Nacional del Buen Vivir (2009-2013). Disponible en: <http://www.buenvivir.gob.ec/versiones-plan-nacional;jsessionid=D2997078E83AE8ED78B17278F4DB7C3E#tabs2> [Consulta: 22/08/2014]
- Ponce, Javier; Ramírez, Diego; Espinosa, Luis; Suarez, Rolando; y Proaño, José (2005). **Comercio Exterior: Alternativas para el Ecuador**. Ecuador: FLACSO sede Ecuador. Disponible en:

<http://repository.unm.edu/bitstream/handle/1928/10661/Comercio%20exterior%20alternativas.pdf;jsessionid=4706AD58E188F142951FC88D2DEFB8AE?sequence=1> [Consulta: 14/04/2015]

PRO ECUADOR (Marzo, 2014). **Evolución Enero-Diciembre 2013 Exportaciones Ecuatorianas**. Disponible en: <http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/04/EXPORTACIONES-ENE-DIC-2013-vs-2012.pdf> [Consulta: 29/08/2014]

Ramírez, Diego (2004). **El comercio exterior de la economía ecuatoriana**. FLACSO, Ecuador.

Rodríguez, Renán (2002). **Grado de Concentración en la Comercialización**. Banco Central del Ecuador (BCE), Quito.

Rosales, O., & Kuwayama, M. (2012). **China y América Latina y el Caribe**. Santiago de Chile : Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Rúales, Gonzalo (2012). **La concentración de la microempresa en Ecuador**. Quito – Ecuador. Tesis de Pregrado, Facultad de Economía, Pontificia Universidad Católica del Ecuador.

Schumpeter, Joseph (1954). **Historia del análisis económico**. Ariel, Barcelona.

SENPLADES, Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo. **Transformación de la Matriz Productiva Revolución productiva a través del conocimiento y el talento humano**. Ecuador.

SENPLADES, Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo. **Indicadores del Buen Vivir 2009- 2013- Comercio Exterior- Metodología de Indicadores de Concentración, Ecuador**.

SENPLADES, Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo. **Indicadores del Buen Vivir 2009- 2013- Comercio Exterior- Metodología del Índice de concentración de las exportaciones por producto, Ecuador**.

SENPLADES, Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo. **Indicadores del Buen Vivir 2009- 2013- Comercio Exterior- Metodología del Índice de concentración de las importaciones por producto, Ecuador**.

SENPLADES, Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo. **Indicadores del Buen Vivir 2009- 2013- Comercio Exterior- Metodología del Índice de concentración de las exportaciones por país de destino, Ecuador**.

SENPLADES, Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo. **Indicadores del Buen Vivir 2009- 2013- Comercio Exterior- Metodología del Índice de concentración de las importaciones por país de origen, Ecuador**.

SNI, Sistema Nacional de Información Ecuador. Disponible en: http://www.sni.gob.ec/web/guest/que_es_el_sni [Consulta: 30/07/2014]

Sistema de Información de Comercio Exterior (s.f.). **Información sobre Costa Rica**. Recuperado de http://www.sice.oas.org/ctyindex/CRI/CRIagreements_s.asp [Consulta: 13/07/2015]

Sistema de Información de Comercio Exterior (s.f.). **Información sobre Perú**. Recuperado de http://www.sice.oas.org/ctyindex/PER/PERagreements_s.asp [Consulta: 21/07/2015]

Solimano, Andrés (2009) ***Concentración Económica, heterogeneidad productiva, políticas públicas y contrato social en Chile***. Corporación Andina de Fomento - Fundación Chile XXI, Chile.

Vela, M. P. (2013). ***Política Comercial: Más vale tarde que Nunca*** . Revista Gestión, págs. 14-21, Ecuador.

Vos, Rob; León, Mauricio (2003). ***Dolarización, dinámica de exportaciones y equidad: ¿Cómo compatibilizarlas en el caso de Ecuador?*** Disponible en:
http://www.siise.gob.ec/siiseweb/PageWebs/pubsii/pubsii_0048.pdf [Consulta: 25/05/2015]

Anexos

Anexo A: Metodología indicadores comerciales

- **Grado de apertura comercial:** este indicador permite conocer el peso de la estructura comercial de un país respecto al total de su Producto Interno Bruto (PIB). El cálculo se realiza de forma anual. El Anexo 6 muestra la tabla con los valores anuales calculados de este indicador. La fórmula de cálculo es la siguiente:

$$GAC = \frac{X + M}{PIB} * 100$$

Donde;

GAC: Grado de Apertura Comercial en términos porcentuales

X: Exportaciones totales del país en miles de dólares FOB

M: Importaciones totales del país en miles de dólares FOB

PIB: Producto Interno Bruto

- **Grado de apertura comercial sin petróleo:** es esencialmente el mismo indicador de apertura comercial, con la misma interpretación, solo que se excluye de su análisis los valores referentes a la exportación de petróleo y la importación sus derivados. Permite obtener una primera idea del peso del sector petrolero en la estructura comercial ecuatoriana. La fórmula de cálculo es la siguiente:

$$GACsp = \frac{Xsp + Msp}{PIB} * 100$$

Donde;

GACsp: Grado de Apertura Comercial sin Petróleo en términos porcentuales

Xsp: Exportaciones no petroleras del país en miles de dólares FOB

Msp: Importaciones no petroleras del país en miles de dólares FOB

PIB: Producto Interno Bruto

- **Gini de exportaciones por producto:** este indicador mide el grado de concentración en la estructura exportadora de un país, en términos del peso monetario de las mismas, según producto exportado. El cálculo se lo realiza tomando en cuenta las 47 categorías de productos exportados presentes en la base de datos del Anexo 1, asignando el mismo peso porcentual a cada una, de forma que las 47 categorías representan al mismo número de productos representativos para simplificar el análisis. El

primer paso dentro del cálculo es ordenar de menor a mayor según el peso monetario de cada producto, pues el análisis se basa en una distribución acumulada (esto se repite en el cálculo de todos los índices de Gini que se calculan en este trabajo).

Al final el resultado que se obtiene es un valor entre 0 y 1, donde 0 implica desconcentración total, o que cada producto tiene el mismo peso monetario en la estructura, y 1 implicaría total concentración, o que uno o pocos productos acumulan todo el peso monetario de la estructura exportadora del país. Se realizó el cálculo para cada uno de los años del período (1990-2014), y las tablas explicativas donde se desglosa el cálculo del indicador se encuentra en el Anexo 7.

$$GX_{producto} = 1 - \sum_{k=1}^{k=n-1} (X_{K+1} - X_K)(Y_{K+1} + Y_K)$$

Donde;

GX: Coeficiente de Gini de exportaciones por producto

X: Proporción porcentual acumulada del número de productos que se exportan

Y: Proporción porcentual acumulada de los ingresos monetarios generados por las exportaciones

K: Hace referencia a cada uno de los productos exportados

- **Gini de exportaciones por producto sin petróleo y sin banano:** Este indicador mide el grado de concentración en la estructura exportadora de un país, en términos del peso monetario de las mismas, según producto exportado, excluyendo a los productos de exportación petrolera y bananera.

El cálculo se lo realiza de la misma manera que para el Gini de exportaciones por producto, solo que se toman en cuenta 44 categorías de productos y no 47, excluyéndose a las categorías petróleo crudo, derivados de petróleo y banano respectivamente. De igual manera, se les asigna a cada una de las categorías el mismo peso porcentual, asumiendo a las categorías en sí como productos individuales, de forma que las 44 categorías representan a 44 productos representativos. Se realizó el cálculo para cada uno de los años del período (1990-2014), y las tablas explicativas donde se desglosa el cálculo anual del indicador se pueden encontrar en el Anexo 8 y Anexo 8.1.

$$GX_{productosp} = 1 - \sum_{k=1}^{k=n-1} (Xsp_{K+1} - Xsp_K)(Ysp_{K+1} + Ysp_K)$$

Donde;

GXsp: Coeficiente de Gini de exportaciones por producto sin Petróleo

Xsp: Proporción porcentual acumulada del número de productos que se exportan excluyendo las exportaciones petroleras

Ysp: Proporción porcentual acumulada de los ingresos monetarios generados por las exportaciones excluyendo las exportaciones petroleras

K: Hace referencia a cada uno de los productos exportados

- **Participación del sector no tradicional en las exportaciones no petroleras:** Muestra la contribución de las exportaciones de los productos no tradicionales sobre la estructura de exportaciones no petroleras del país, en un determinado período de tiempo. Los productos tradicionales a los que se hace referencia son aquellos que el país históricamente ha producido y exportado, tales como el banano, café y sus elaborados, camarón, cacao y elaborados, atún, pescado y petróleo y derivados; mismos que se eliminan de la base de cálculo para conformar la categoría de exportaciones no tradicionales no petroleras.

Lo que se obtiene es un valor porcentual que refleja cual es el peso de la estructura exportadora no tradicional, o de aquellos productos de exportación relativamente nuevos en la estructura del país, sobre el total de la estructura de exportación no petrolera. Al igual que con el resto de indicadores, se lo realiza para todos los años de la serie, y se puede observar con mayor detalle las tablas con los cálculos en el Anexo 9.

$$PSNTXNP = \frac{XNTNP}{XNP} * 100$$

Donde;

PSNTXNP: Participación del Sector no Tradicional en las Exportaciones no petroleras

XNTNP: El valor monetario de las exportaciones no tradicionales no petroleras

XNP: El valor monetario de las exportaciones no petroleras

- **Gini de exportaciones por país de destino:** Este indicador mide el grado de concentración en la estructura exportadora de un país, en términos del peso monetario de las mismas, según país de destino

Para el cálculo se toma en cuenta la distribución de países que se maneja en la tabla presente en el Anexo 2, y se incluyen las categorías de Resto de América, Resto de Asia, Resto de Europa y resto de Oceanía. A cada país se le asigna un peso en la estructura de 1, excepto a los casos de resto de América, resto de Europa, y resto de Asia, para los cuales se les da el peso según el número de países que conforman dichas categorías, siendo 19, 33 y 40 respectivamente. Al total de África, al resto de Oceanía y a los países no declarados se les asigna el peso de 1, debido a que su peso

monetario en el total de exportaciones no es significativo. De esta manera, se obtiene una base total de 138 países dentro del peso total acumulado de X.

Se obtiene un valor entre 0 y 1, donde 0 implica desconcentración total, o que cada país de la estructura representa el mismo valor monetario en exportaciones para el país, y 1 implicaría total concentración, o que un solo país o pocos acumulan todo el peso monetario de la estructura. Se realizó el cálculo para cada uno de los años del período (1990-2014), y las tablas explicativas donde se desglosa el cálculo del indicador se encuentra en el Anexo 10.

$$GX_{destino} = 1 - \sum_{k=1}^{k=n-1} (X_{K+1} - X_K)(Y_{K+1} + Y_K)$$

Donde;

GX_{destino}: Coeficiente de Gini de exportaciones según país de destino

X: Proporción porcentual acumulada del número del número de países a los cuales se realizan las exportaciones

Y: Proporción porcentual acumulada de los ingresos monetarios generados por las exportaciones

K: Hace referencia a cada uno de los países de la estructura

- **Gini de importaciones por producto**: Este indicador mide el grado de concentración en la estructura importadora de un país, en términos del peso monetario de las mismas, según producto importado.

Al ser la forma de organización de las importaciones por producto distinta a la utilizada en las exportaciones por producto (revisar Anexo 3), las categorías de productos utilizados son diferentes. Para este caso, se utilizan solamente 20 categorías de productos, a las que se les asigna un peso de 1, asumiendo que cada categoría representa a un solo producto. Esto puede presentar una limitación, ya que cada categoría contiene un grupo importante de productos específicos, pero la decisión de realizar el cálculo de esta manera se debe a la limitación que se tuvo para encontrar una estructura de datos de importación por producto con mayor desglose.

Se obtiene es un valor entre 0 y 1, donde 0 implica desconcentración total, o que cada producto tiene el mismo peso monetario en la estructura, y 1 implicaría total concentración, o que un solo producto o pocos acumulan todo el peso monetario de la estructura importadora del país. Se realizó el cálculo para cada uno de los años del período (1997-2014), y las tablas explicativas donde se desglosa el cálculo anual del indicador se pueden encontrar en el Anexo 11.

$$GM_{producto} = 1 - \sum_{k=1}^{k=n-1} (M_{K+1} - M_K)(Y_{K+1} + Y_K)$$

Donde;

GM: Coeficiente de Gini de importaciones por producto

M: Proporción porcentual acumulada del número de productos que se importan

Y: Proporción porcentual acumulada de los egresos monetarios relacionados a los productos importados

K: Hace referencia a cada uno de los productos importados

- **Gini de importaciones por producto sin minerales:** Este indicador mide el grado de concentración en la estructura importadora de un país, en términos del peso monetario de las mismas, según producto importado, excluyendo a los productos minerales.

Para este caso, se utilizan 19 categorías de productos, puesto que se excluye la categoría de productos minerales. Se realiza esta exclusión ya que esta se encuentra conformada en su mayoría por derivados de petróleo, por lo que extrayéndola del análisis se puede evaluar la estructura importadora sin el peso del petróleo en la misma. Igual que en el indicador anterior, a cada categoría se le asigna un peso de 1, asumiendo que cada categoría representa a un producto representativo. Se obtiene es un valor entre 0 y 1, donde 0 implica desconcentración total, o que cada producto tiene el mismo peso monetario en la estructura, y 1 implicaría total concentración, o que un solo producto es el que acumula todo el peso monetario de la estructura. Se realizó el cálculo para cada uno de los años del período (1997-2014), y las tablas explicativas donde se desglosa el cálculo del indicador se encontrar en el Anexo 12.

$$GMsm_{producto} = 1 - \sum_{k=1}^{k=n-1} (Msm_{K+1} - Msm_K)(Ysm_{K+1} + Ysm_K)$$

Donde;

GMsm: Coeficiente de Gini de importaciones por producto sin Minerales

Msm: Proporción porcentual acumulada del número de productos que se importan, excluyendo la categoría de productos minerales

Y: Proporción porcentual acumulada de los egresos monetarios relacionados a los productos importados, excluyendo a la categoría de productos minerales

K: Hace referencia a cada uno de los productos importados

- **Gini de importaciones por país de origen:** Este indicador mide el grado de concentración en la estructura importadora de un país, en términos del peso monetario de las mismas, según país de origen.

Para el cálculo se toma en cuenta la distribución de países que se maneja en la tabla presente en el Anexo 4, y se incluyen las categorías de resto de América, resto de Asia, resto de Europa y resto de Oceanía. A cada país se le asigna un peso en la estructura de 1, excepto a los casos de resto de América, resto de Europa, y resto de Asia, para los cuales se les da el peso según el número de países que conforman dichas categorías, siendo 19, 33 y 40 respectivamente. Al total de África, al resto de Oceanía y a los países no declarados se les asigna el peso de 1, pues su peso monetario no es significativo en el total de importaciones del país. De esta manera, se obtiene una base total de 138 países dentro del peso total acumulado de X.

Se obtiene es un valor entre 0 y 1, donde 0 implica desconcentración total, o que cada país de la estructura exporta la misma cantidad de valor monetario al Ecuador, y 1 implicaría total concentración, o que un solo país es el que exporta la totalidad del peso monetario al Ecuador. Se realizó el cálculo para cada uno de los años del período (1990-2014), y las tablas explicativas donde se desglosa el cálculo del indicador y se pueden encontrar en el Anexo 13.

$$GMorigen = 1 - \sum_{k=1}^{k=n-1} (X_{K+1} - X_K)(Y_{K+1} + Y_K)$$

Donde;

GMorigen: Coeficiente de Gini de importaciones según país de origen

X: Proporción porcentual acumulada del número del número de países de los cuales se realizan las importaciones

Y: Proporción porcentual acumulada de los egresos monetarios generados por las importaciones

K: Hace referencia a cada uno de los países de la estructura

Anexo B

ECUADOR: EXPORTACIONES POR GRUPO DE PRODUCTO (MILES DE DOLARES)																										
N°	PRODUCTOS	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	A. AGRICOLAS	680.210	893.642	829.062	765.615	1.249.870	1.258.135	1.404.901	1.741.239	1.406.819	1.349.652	1.159.140	1.301.200	1.493.088	1.698.028	1.637.392	1.800.210	2.064.959	2.248.881	2.638.601	3.174.967	3.250.056	3.767.872	3.447.924	3.865.153	4.119.245
2	Arroz	-	17	989	14	16.602	8.730	34.520	46.542	21.878	10.608	3.450	27.742	10.814	11.449	569	13.114	62.014	56.862	1.986	20.245	12.857	29.314	10.829	32.857	28.135
3	Banano	471.078	719.630	683.376	567.580	708.369	855.733	964.096	1.311.646	1.058.690	945.511	809.545	846.530	947.411	1.078.476	998.366	1.054.606	1.177.586	1.269.933	1.597.121	1.933.837	1.980.178	2.176.429	2.012.762	2.273.303	2.356.661
4	Plátano	-	-	-	-	899	8.939	15.531	11.439	8.867	11.829	17.985	21.929	22.323	25.244	29.788	35.903	32.616	43.407	61.817	52.591	70.036	65.639	81.320	78.682	-
5	Cacao en grano	74.617	53.634	35.590	48.389	66.480	82.117	91.032	59.647	18.957	63.911	38.129	55.048	90.990	119.994	103.045	118.150	143.148	197.283	216.481	342.633	349.920	473.606	344.897	425.744	460.056
6	Café en grano	104.152	84.557	61.455	88.929	365.709	185.317	129.471	91.739	71.660	56.897	22.219	15.049	10.320	11.144	14.531	25.480	31.725	25.799	22.798	46.744	55.911	116.749	74.984	28.046	71.316
7	Otras frutas	1.860	2.108	3.092	3.396	4.040	5.273	12.168	5.067	11.123	12.964	15.715	20.163	29.311	46.219	49.110	55.687	65.865	66.250	57.800	73.612	66.070	76.731	75.775	69.749	87.979
8	Maíz	2.301	327	356	2.303	7.917	5.976	15.463	31.118	4.827	12.257	10.955	12.391	8.851	8.583	5.445	4.777	5.876	2.998	4.705	12.467	1.352	1.230	887	299	0
9	Flores naturales	13.598	19.247	29.936	39.575	59.164	84.326	104.804	131.010	161.962	180.400	194.650	238.050	290.326	308.738	354.817	397.907	435.847	469.424	557.560	546.701	607.765	675.679	713.502	808.135	871.067
10	Otros productos agrícolas	12.604	14.124	14.267	15.429	21.588	29.763	44.408	48.939	46.283	58.217	52.647	83.137	91.101	86.265	100.701	106.993	127.717	136.742	136.910	123.413	148.098	148.650	145.700	165.348	-
11	B. SILVICOLAS	164	828	7.826	13.753	20.440	31.372	29.391	37.858	22.791	26.335	20.474	24.028	30.887	42.127	48.115	53.680	64.805	92.994	113.942	99.473	131.476	150.510	160.762	172.192	179.141
12	C. PECUARIOS	201	194	972	2.382	2.851	3.580	2.775	2.420	2.427	1.216	865	1.790	3.340	6.627	5.269	6.056	7.316	10.026	6.853	2.853	7.153	11.357	10.162	17.061	13.032
13	D. PISCICOLAS	392.949	543.162	606.594	525.867	629.296	768.981	720.802	990.975	960.726	679.263	363.839	375.884	346.405	401.504	420.755	577.292	718.802	783.919	906.879	899.867	1.089.003	1.438.715	1.605.276	2.073.399	1.810.830
14	Atún	34.282	28.717	34.667	9.958	21.032	70.005	61.386	68.535	60.730	41.781	50.595	65.208	59.537	62.700	47.899	65.600	66.286	73.007	72.151	88.917	94.932	77.286	107.476	108.908	104.618
15	Pescado	17.440	21.464	23.272	44.838	51.981	20.412	26.524	30.302	21.812	27.594	21.607	22.090	28.009	34.839	34.201	49.375	61.729	95.989	120.300	144.685	142.473	180.095	156.781	156.055	205.715
16	Camarones	340.288	491.388	542.424	470.630	550.921	673.494	631.469	885.982	872.282	607.137	285.434	281.386	252.718	296.964	329.793	457.539	588.160	612.887	712.724	664.419	849.674	1.178.389	1.278.399	1.784.936	1.493.631
17	Otros	939	1.593	6.231	441	5.362	5.069	1.422	6.156	5.067	2.751	6.203	7.200	5.740	5.001	8.862	4.778	2.627	2.036	1.704	1.846	1.924	2.945	2.621	23.499	6.865
18	E. MINEROS	1.272.062	1.061.647	1.283.006	1.214.812	1.256.032	1.494.213	1.651.155	1.480.430	896.304	1.332.428	2.153.416	1.728.617	1.851.307	2.384.193	3.910.969	5.412.776	6.970.623	7.498.298	10.666.036	6.346.845	9.041.080	11.966.254	13.150.290	13.971.741	14.226.362
19	Petróleo crudo	1.268.151	1.058.594	1.259.596	1.152.144	1.185.033	1.395.480	1.520.815	1.411.577	788.974	1.312.311	2.144.009	1.722.332	1.839.024	2.372.314	3.898.508	5.396.840	6.934.010	7.428.356	10.567.947	6.284.131	8.951.941	11.799.973	12.711.229	13.411.759	13.874.998
20	Concentrados de oro y plata	982	249	20.517	61.450	70.180	95.948	127.524	64.928	14.307	17.931	7.321	4.945	11.002	10.939	11.412	14.899	34.594	67.444	90.402	55.040	79.664	147.760	416.064	527.135	327.637
21	Concentrados de plomo y cobre	-	-	-	-	-	823	-	-	-	459	-	113	141	197	314	410	668	1.495	3.848	3.081	6.784	14.088	16.277	20.304	16.183
22	Otros minerales	2.929	2.804	2.892	1.218	819	1.962	2.815	3.925	3.023	1.727	2.086	1.227	1.140	743	734	627	1.351	1.002	3.839	4.592	2.691	4.432	6.721	12.542	7.544
23	F. QUÍMICOS Y FARMACÉUTICOS	11.607	15.247	17.454	26.533	32.097	44.208	46.194	51.341	56.522	59.323	61.197	68.181	72.466	415.167	88.718	77.599	129.244	115.844	122.083	118.691	190.229	204.826	254.139	194.585	211.358
24	G. ALIMENTICIOS	146.328	164.077	153.735	211.827	267.284	342.971	445.659	430.299	452.070	524.767	487.590	551.227	618.112	783.736	771.267	949.403	1.100.008	1.373.039	1.775.038	1.434.184	1.516.187	2.090.804	2.355.681	2.508.359	2.556.545
25	Jugos y conservas de frutas	2.612	5.119	8.898	15.429	16.447	24.143	38.433	56.133	58.108	73.637	62.768	57.515	54.607	81.412	80.581	100.678	143.619	150.126	183.492	197.604	214.205	164.435	128.001	147.290	202.522
26	Azúcar	7.950	9.309	3.302	7.868	4.081	6.347	18.317	2.334	4.668	13.129	8.204	21.291	5.051	19.238	20.923	19.625	18.388	6.407	14.459	4.741	12.724	13.927	6.766	1.222	7.003
27	Café industrializado	25.738	25.396	20.676	28.164	48.109	58.555	30.072	29.715	33.408	21.206	23.365	29.055	31.369	59.279	69.605	66.769	67.698	97.502	107.339	92.972	105.034	143.427	186.075	191.037	181.479
28	Elaborados de cacao	56.082	59.136	39.298	34.909	35.341	50.859	72.548	72.104	28.142	42.415	39.232	31.563	38.067	49.647	51.190	57.976	27.939	42.079	73.778	60.001	74.993	112.914	109.603	105.036	106.450
29	Elaborados de banano	3.242	4.120	6.428	6.216	3.316	8.846	10.159	12.426	12.859	15.733	16.076	20.178	21.520	20.075	23.287	26.114	87	41.740	337	296	1.025	81.538	83.452	92.713	62.720
30	Harina de Pescado	8.769	10.294	7.049	11.958	9.771	12.418	53.576	22.859	13.416	10.168	19.246	22.262	11.913	19.152	20.402	22.052	39.943	61.059	65.952	74.626	97.161	117.474	113.439	145.641	134.575
31	Aceite de pescado	-	-	-	-	14	50	183	1.661	-	164	114	1.711	250	3.169	6.175	5.871	2.854	5.989	9.634	8.487	8.950	13.753	25.722	35.500	24.190
32	Enlatados de pescado	31.016	28.942	43.478	73.910	102.789	118.394	150.601	181.873	253.878	262.861	231.664	268.782	343.490	405.848	362.294	489.642	567.566	670.558	906.633	632.774	603.739	872.651	1.115.232	1.348.961	1.254.031
33	Otros elaborados del mar	607	687	986	977	1.925	2.809	1.379	1.522	957	1.924	2.790	1.853	2.311	3.280	4.283	2.271	4.648	9.822	10.319	8.844	9.819	8.610	6.136	9.395	10.767
34	Productos agrícolas en conserva	312	774	3.368	4.558	6.279	6.741	7.546	5.912	3.852	6.787	6.735	11.287	13.664	12.420	15.383	17.849	45.910	24.246	41.729	47.476	74.613	73.201	74.704	71.351	87.720
35	Carnes, leche y elaborados	169	185	2.070	3.632	3.801	5.259	7.997	2.668	2.804	7.297	11.400	12.646	7.236	4.509	1.703	8.701	1.119	3.887	3.793	5.035	10.917	24.287	37.024	7.543	16.754
36	Bebidas	709	63	1.393	2.997	4.155	3.049	9.676	6.586	4.474	6.811	7.571	8.672	9.303	10.248	11.949	12.671	15.318	25.153	21.929	23.085	27.142	28.398	37.141	26.749	34.544
37	Extractos y aceites vegetales	2.407	2.573	1.846	7.782	12.929	15.179	15.161	12.319	13.112	34.447	19.776	22.951	29.921	48.183	57.464	77.701	79.122	158.403	254.163	210.728	196.893	371.391	363.530	263.614	358.331
38	Otros	7.075	17.480	14.943	13.427	18.325	30.322	30.011	22.187	22.392	28.188	38.650	41.461	49.409	47.276	46.028	49.315	85.796	76.068	81.480	67.515	78.972	64.798	68.857	62.308	80.459
39	H. OTRAS MERCANCIAS	220.332	171.697	200.133	303.321	381.285	432.008	567.053	525.814	491.553	475.924	677.146	625.528	617.938	807.698	863.107	1.204.640	1.625.357	2.090.754	2.483.436	1.737.643	2.207.822	2.601.155	2.677.336	1.935.658	2.822.980
40	Alimentos para animales	695	1.245	1.068	1.099	879	1.334	1.843	981	1.244	364	515	1.010	4.607	2.020	3.073	4.198	6.245	6.852	15.700	23.005	23.936	38.015	35.354	36.338	38.015
41	Maderas terciadas y prensadas	19.086	22.408	21.194	25.606	26.676																				

Anexo C

ECUADOR: EXPORTACIONES POR PAIS DE DESTINO (MILES DE USD)																									
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
AMERICA	2.143.927	1.875.807	1.983.666	2.039.956	2.542.286	2.848.245	3.086.947	3.455.488	2.800.414	2.994.065	3.451.500	3.320.378	3.506.797	4.403.303	6.015.817	8.247.891	10.363.680	11.518.575	15.296.116	10.641.536	13.281.959	17.726.431	18.635.818	18.501.263	20.276.451
Canada	7.371	4.083	10.771	24.295	19.432	17.908	18.730	20.539	27.806	21.295	16.612	22.179	25.146	31.825	30.096	59.842	39.365	92.519	27.257	41.803	56.266	86.766	126.951	118.101	108.273
Estados Unidos	1.468.252	1.292.275	1.247.326	1.242.894	1.552.751	1.673.059	1.715.542	2.032.072	1.637.235	1.708.146	1.874.657	1.789.733	2.086.810	2.530.896	3.298.249	5.050.113	6.825.117	6.169.376	8.435.394	4.625.858	6.077.497	9.770.844	10.617.089	11.107.352	11.126.960
Costa Rica	20.524	1.928	9.764	10.550	7.857	2.729	3.555	2.698	3.689	10.080	11.633	5.174	8.821	6.573	7.236	32.733	8.757	11.548	10.126	10.158	12.825	16.588	19.926	23.596	19.545
El Salvador	727	722	5.319	104	2.820	2.136	46.302	81.477	42.812	61.269	114.423	64.273	81.793	113.107	68.849	72.220	72.500	173.700	309.473	156.439	183.810	225.706	147.077	94.960	195.137
Guatemala	8.169	28.324	23.097	21.322	16.616	17.346	13.337	12.506	24.387	18.108	17.647	12.390	45.820	54.566	36.161	153.564	195.376	216.273	182.498	224.614	104.000	118.941	97.019	146.586	191.509
Honduras	197	396	1.638	980	1.278	4.646	4.798	1.994	3.555	12.588	2.315	5.294	20.205	28.003	9.369	7.058	16.525	18.766	214.520	60.861	76.326	185.243	143.015	105.811	155.556
Nicaragua	10.454	28	213	405	315	12.704	23.691	2.622	1.719	16.535	11.559	10.086	26.510	23.752	25.036	60.374	48.805	110.731	61.359	61.298	75.538	16.920	18.850	18.013	52.213
Panama	138.209	102.854	134.811	91.075	113.984	199.793	208.389	175.191	128.477	219.510	294.370	297.301	163.637	244.911	1.088.938	679.548	337.260	480.349	879.419	1.963.836	2.139.170	1.042.057	923.548	628.362	1.415.689
Argentina	8.981	15.338	30.673	53.942	75.774	90.054	84.146	76.439	76.578	75.248	94.001	72.266	15.259	35.404	34.578	42.928	44.160	76.419	94.519	99.706	114.297	89.111	105.157	143.485	120.884
Brasil	6.360	7.808	12.990	15.328	7.512	54.088	43.815	26.146	33.438	16.197	18.825	15.100	15.022	20.585	74.845	91.183	26.508	41.026	46.034	39.963	51.407	89.771	135.089	129.800	112.111
Chile	78.842	111.170	156.368	117.441	167.661	196.937	220.699	238.589	139.836	195.109	223.577	91.026	74.449	75.704	125.797	305.228	554.359	664.539	1.509.367	899.982	846.629	1.106.159	1.990.564	2.455.268	1.970.007
México	8.662	16.505	33.097	38.721	76.296	50.688	54.465	42.040	47.614	52.533	50.532	49.966	25.678	49.561	42.281	61.731	58.384	83.854	100.313	70.693	87.371	98.472	101.056	117.804	114.774
Bolivia	404	612	1.006	1.557	2.513	3.770	4.574	5.611	6.972	6.652	6.990	5.492	4.929	5.552	7.543	9.429	9.290	13.369	22.982	10.670	13.676	22.659	21.712	23.740	23.809
Colombia	32.138	31.574	73.488	147.217	225.788	253.307	301.980	355.456	282.561	227.241	267.938	324.305	362.531	375.581	334.825	511.029	715.264	739.646	803.779	678.338	793.662	1.025.510	1.055.945	906.632	1.094.551
Perú	141.476	164.066	101.108	130.907	156.811	69.439	49.312	223.664	199.125	180.164	293.826	341.618	374.508	642.464	605.769	876.056	1.039.364	1.505.072	1.731.042	939.436	1.335.590	1.766.270	1.991.319	1.886.073	2.099.106
Venezuela	4.101	7.038	12.883	9.889	8.010	34.129	72.465	51.457	59.295	66.450	117.897	165.691	64.745	59.296	126.350	139.759	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Resto de America	209.060	91.086	129.114	133.329	106.868	165.512	221.147	106.988	85.315	106.940	34.702	48.484	110.931	105.523	99.895	95.097	372.646	1.121.389	868.035	757.880	1.314.496	2.065.415	1.141.501	595.680	1.476.326
TOTAL EUROPA	313.188	504.884	558.011	573.253	872.536	984.971	1.093.261	1.199.802	1.025.597	930.594	768.328	845.368	1.037.463	1.370.706	1.331.937	1.631.275	1.879.203	2.317.702	2.834.587	2.838.200	3.030.243	3.612.747	3.392.328	4.070.586	4.145.323
Bélgica y Luxemburgo	16.739	72.140	67.425	60.327	105.754	94.006	108.253	99.203	88.774	82.088	67.956	81.347	71.702	75.266	75.711	78.148	103.541	170.273	199.018	190.138	244.398	265.138	209.471	239.344	272.663
Dinamarca	151	201	177	350	1.906	483	945	2.115	569	422	963	359	683	953	3.978	5.019	7.936	15.989	18.234	12.651	13.359	12.622	14.776	21.056	20.808
Francia	19.577	25.719	33.568	46.626	63.961	79.119	82.555	88.279	94.273	74.672	31.149	32.073	44.699	57.775	61.641	91.477	108.994	138.238	160.376	143.902	204.281	209.904	237.138	314.409	281.109
Grecia	6.565	21.167	3.704	793	155	1.601	16.673	22.977	3.753	9.325	331	547	1.089	862	10.273	743	1.847	10.645	16.311	17.245	8.888	37.824	38.998	44.320	37.829
Holanda	19.959	27.412	38.672	44.393	49.322	57.620	77.640	88.994	83.093	123.188	88.774	77.214	86.868	120.575	130.278	204.352	203.676	261.697	272.022	303.894	331.554	349.640	328.153	426.838	427.419
Irlanda	6.162	6.291	5.983	4.447	5.179	196	491	528	573	776	483	282	215	447	595	882	1.334	1.640	2.457	1.178	1.959	1.086	501	1.412	1.707
Italia	36.600	59.675	93.605	122.551	155.318	173.631	195.743	273.431	257.161	208.114	162.983	203.313	289.617	380.806	355.982	386.163	426.728	458.386	522.147	578.800	582.412	582.138	487.209	420.358	615.828
Reino Unido	11.379	11.192	15.854	47.191	50.416	95.740	125.127	96.066	60.719	55.896	33.054	37.327	52.106	62.535	76.119	73.513	68.799	98.649	156.937	98.519	84.399	139.162	164.372	183.907	172.219
Alemania	80.570	139.362	111.013	81.717	188.776	167.619	176.307	206.570	129.824	124.308	125.697	153.032	172.166	215.687	198.204	201.374	223.224	247.630	314.977	326.866	320.264	492.588	376.784	411.989	448.179
Portugal	7.710	5.234	2.538	11.498	17.586	16.060	19.629	7.328	10.090	13.712	23.071	6.069	5.902	4.214	3.283	5.281	8.241	5.916	7.646	17.615	17.429	14.181	18.240	27.329	18.876
España	67.443	113.241	114.686	82.518	114.573	150.092	133.235	129.439	140.118	122.408	73.127	70.922	65.750	154.163	114.721	217.703	296.454	357.426	464.068	317.037	354.201	468.410	441.843	778.099	629.137
Austria	814	1.111	765	2.015	754	1.029	665	278	940	227	283	219	441	456	418	667	994	1.566	1.392	2.410	5.729	1.857	2.330	1.852	3.219
Finlandia	1.865	3.008	16.757	6.678	4.962	1.961	4.905	929	1.306	1.097	1.462	1.528	863	936	1.100	1.015	1.248	2.053	1.818	2.467	3.482	2.466	5.135	6.087	4.604
Suecia	158	274	266	476	743	5.037	1.028	989	960	1.463	1.306	2.103	2.118	1.557	1.983	3.273	4.181	5.771	8.461	7.214	7.651	16.652	14.653	14.387	15.169
Suiza	305	702	985	6.068	4.564	7.139	6.557	6.651	2.173	2.186	3.004	3.671	4.307	5.584	6.917	21.397	26.851	29.798	36.759	45.527	61.790	72.738	87.716	98.205	92.286
Polonia	8.092	6.551	28.230	14.341	41.626	28.308	32.011	19.828	26.624	31.101	22.503	25.321	11.605	20.217	204	231	19.224	24.114	36.397	41.042	58.180	56.621	71.297	89.774	73.097
Rusia	2.466	0	6.335	24.279	53.327	84.245	83.325	142.568	113.619	65.989	121.953	144.296	219.665	263.020	272.161	308.689	337.981	412.420	548.960	619.738	596.657	700.791	695.185	816.191	832.973
Resto de Europa	26.633	11.604	16.448	16.985	13.614	21.085	28.172	13.629	10.869	13.623	10.198	5.745	7.668	5.655	18.368	31.348	37.951	75.491	66.608	111.960	133.611	188.931	198.526	174.939	198.201
TOTAL ASIA	222.095	441.023	526.300	422.882	402.318	503.851	641.883	567.224	340.882	488.249	579.052	445.753	453.512	389.099	375.92										

Anexo D

		ECUADOR: IMPORTACIONES POR PAIS DE ORIGEN (MILES DE USD CIF)																								
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
América	1.054.883	1.313.177	1.278.499	1.362.809	2.052.568	2.641.971	2.581.770	3.342.788	3.725.908	2.123.481	2.552.121	3.624.062	4.400.128	4.619.005	5.575.405	6.853.738	8.136.822	9.305.476	12.333.908	10.063.339	14.124.474	16.149.858	15.880.300	16.943.191	18.241.736	
Canada								60.676	102.995	68.620	72.800	87.577	72.615	98.047	105.931	118.191	153.132	209.051	242.195	172.678	265.177	272.070	311.298	257.224	315.655	
Estados Unidos	546.371	655.152	593.773	748.438	845.360	1.161.887	1.095.152	1.516.425	1.680.354	918.501	932.066	1.326.442	1.480.872	1.408.219	1.624.929	2.031.909	2.738.812	2.868.609	3.748.211	3.962.365	5.736.445	6.120.617	6.802.406	7.879.131	7.424.721	
Costa Rica	4.159	4.760	3.974	3.998	2.786	4.505	6.118	6.262	8.197	8.190	8.932	10.862	14.305	18.896	18.040	20.608	21.507	23.244	30.364	28.500	25.975	42.815	55.448	65.855	54.158	
El Salvador	1.173	93	212	104	427	1.389	2.683	2.414	2.368	1.051	684	15.506	333	7.602	530	373	388	962	5.946	2.346	3.683	4.831	3.794	5.844	3.444	
Guatemala	22.356	18.838	20.101	1.133	1.393	2.614	3.690	4.503	5.303	5.540	3.659	3.126	2.330	11.582	17.462	78.811	30.143	10.535	12.586	8.455	65.017	22.486	27.482	31.528	38.433	
Honduras	0	19	7	5	24	53	372	983	455	852	2.219	559	634	965	438	866	6.482	1.559	2.758	1.448	3.409	11.158	7.410	4.154	6.743	
Nicaragua	0	1	44	54	8	86	22	12	15	18	5	169	114	77	39	90	420	685	1.720	472	3.956	7.444	278	879	3.030	
Panama	7.627	12.007	26.458	78.424	72.728	70.195	103.596	120.856	184.913	87.771	100.104	227.064	267.995	338.836	369.403	446.949	462.517	526.608	471.811	394.046	1.027.241	1.979.878	1.662.995	1.293.769	1.537.371	
Argentina	30.949	66.052	75.198	37.240	49.886	74.176	82.944	98.739	135.696	70.987	58.565	94.633	169.100	175.094	247.353	345.524	415.739	439.890	601.204	495.285	584.879	543.740	479.913	416.493	644.861	
Brasil	111.975	131.138	116.281	93.805	223.363	186.443	155.931	145.668	197.258	95.862	136.742	194.622	405.932	367.294	479.272	685.183	883.961	743.333	894.281	673.461	853.815	938.090	928.658	876.073	1.097.824	
Chile	36.607	64.657	57.781	50.153	66.673	111.679	144.973	164.730	201.357	122.534	211.693	265.855	300.929	356.040	412.916	409.913	490.547	510.220	582.589	498.761	564.254	618.783	628.042	629.486	705.175	
México	51.504	31.559	54.352	58.280	154.142	149.592	199.160	167.973	156.123	96.080	117.934	169.480	191.042	183.140	236.072	303.031	357.657	404.997	656.096	581.397	727.609	869.858	895.773	968.513	1.000.085	
Bolivia	215	735	537	146	400	2.932	6.191	2.621	6.375	6.983	7.271	6.036	9.900	1.921	2.636	5.564	9.562	18.375	12.152	19.537	8.682	31.082	10.791	47.361		
Colombia	57.064	94.254	99.886	97.609	293.900	393.093	416.005	511.990	592.167	363.423	500.308	770.400	902.348	938.403	1.150.551	1.397.019	1.546.543	1.522.206	1.791.373	1.537.899	2.022.329	2.220.914	2.198.201	2.296.234	2.500.771	
Perú	28.578	35.274	32.761	38.643	52.464	39.308	42.366	65.522	98.378	48.137	74.806	101.725	154.612	177.316	245.016	382.501	347.253	438.569	572.934	665.684	1.035.594	1.141.929	1.129.842	1.119.790	1.243.391	
Venezuela	95.063	102.736	41.365	47.455	161.884	268.712	188.171	338.390	269.384	193.185	264.451	293.577	353.235	378.577	531.101	450.663	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Resto de America	61.242	95.902	155.869	107.322	127.130	175.307	134.396	135.720	74.625	36.355	60.171	55.194	77.496	149.020	134.429	179.072	676.155	1.595.427	2.701.466	1.028.835	1.185.352	1.346.567	717.677	988.427	1.618.714	
Europa	512.871	640.962	585.189	661.247	712.632	805.834	817.350	924.800	956.782	528.196	545.065	814.562	1.012.960	930.791	1.034.625	1.277.256	1.485.460	1.440.118	1.874.025	1.770.629	2.010.682	2.613.917	3.274.768	3.222.823	3.136.247	
Bélgica y Luxemburgo	16.202	17.395	21.415	19.383	34.210	59.170	69.042	49.881	62.477	37.095	53.496	100.888	146.844	100.159	88.997	104.812	105.159	99.051	205.483	194.228	297.115	313.056	327.028	323.378	335.462	
Dinamarca	5.365	3.898	3.552	3.523	6.444	5.934	6.743	6.964	7.635	4.930	7.345	5.373	5.203	8.260	9.260	9.350	10.260	12.003	11.373	10.358	13.058	16.633	17.871	19.831	18.580	
Francia	39.674	92.311	71.628	45.936	37.547	57.347	35.402	85.576	47.499	36.252	30.177	42.575	59.095	50.440	49.596	63.637	70.066	77.097	89.793	98.594	89.518	136.988	163.802	128.463	146.686	
Grecia	0	0	327	1	89	178	223	584	1.690	103	472	9.167	962	7.971	710	1.388	1.365	2.138	2.730	1.242	903	1.179	1.672	3.354	1.116	
Holanda	19.607	23.207	15.001	14.200	24.050	39.701	49.515	53.932	57.719	32.305	35.259	43.435	51.411	73.356	128.668	178.334	237.921	172.878	141.437	156.305	133.940	237.008	212.260	295.038	269.987	
Irlanda	2.753	3.108	4.865	3.962	4.850	6.142	2.920	3.119	1.448	1.765	1.276	1.844	5.162	4.689	7.355	14.519	11.667	14.612	41.955	24.656	13.576	9.964	13.960	15.286	22.665	
Italia	103.250	141.031	121.769	192.958	136.834	103.193	107.055	133.241	175.327	55.972	54.161	109.768	142.546	111.582	96.909	115.923	170.711	161.698	201.702	242.128	274.640	283.727	284.125	292.844	320.182	
Reino Unido	31.870	38.866	25.289	37.868	35.023	51.717	49.022	57.858	63.946	30.188	39.662	43.937	64.175	47.910	53.595	69.827	67.104	69.401	73.122	111.164	76.948	145.292	486.318	342.566	286.237	
Alemania	147.074	158.634	134.792	132.370	215.582	191.120	162.420	200.150	228.401	125.992	117.774	178.197	181.498	178.101	206.554	232.162	237.302	288.396	375.738	384.293	475.647	568.469	592.208	585.280	618.266	
Portugal	5.844	1.271	1.235	515	890	1.668	3.906	2.564	1.421	1.074	1.084	1.298	3.119	3.841	3.696	5.190	6.232	4.720	3.518	6.605	10.528	13.764	11.682	24.301	16.455	
España	44.207	41.000	61.626	111.119	82.656	92.997	189.761	172.439	112.345	76.483	58.868	101.185	137.670	139.152	123.386	139.858	146.880	178.807	222.318	167.851	268.831	325.001	612.530	738.620	529.754	
Austria	9.488	7.068	6.082	1.876	4.636	4.435	5.590	6.565	5.152	2.399	4.265	4.675	3.966	4.636	5.388	7.911	10.717	15.977	16.444	11.805	13.313	13.244	15.691	20.645	19.542	
Finlandia	988	2.131	2.454	2.575	5.763	5.084	3.947	2.885	3.928	3.753	2.572	3.215	71.327	56.669	21.809	69.360	53.139	37.570	74.904	36.135	33.526	57.843	67.672	35.840	59.742	
Suecia	7.251	9.794	8.641	9.741	16.975	19.258	13.994	30.851	51.179	18.819	5.801	19.465	16.419	26.004	17.579	16.716	23.663	16.736	20.687	14.061	17.268	18.100	28.387	25.210	23.817	
Suiza	52.862	62.238	46.803	35.107	40.153	41.949	41.101	39.382	36.782	23.340	26.672	30.662	33.692	25.748	38.691	48.539	55.054	64.947	75.318	72.552	98.652	126.681	151.910	150.232	146.043	
Polonia	2.677	1.714	1.587	2.810	7.244	13.421	13.299	10.382	4.400	2.773	2.273	4.961	9.535	6.375	7.360	2.548	7.100	6.132	7.910	4.196	11.275	14.066	12.890	12.951	12.785	
Rusia	3.759	7.543	9.766	14.008	20.245	58.133	21.715	43.533	70.377	46.312	44.040	52.432	36.967	38.810	55.141	91.997	161.770	88.283	151.241	59.557	51.144	108.262	128.715	102.694	124.206	
Resto de Europa	19.000	29.753	48.357	33.295	39.441	54.387	41.695	24.894	25.057	28.669	57.868	61.485	44.369	47.089	119.931	105.183	109.065	129.674	158.351	174.898	130.781	224.607	146.049	105.293	184.722	
Asia	<																									

Anexo E

GRUPO PRODUCTO	ECUADOR: IMPORTACIONES POR PRINCIPAL GRUPO DE PRODUCTOS (MILES DE USD CIF)																	
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Productos Reino Animal	31.524	55.619	21.959	19.771	33.101	51.753	55.144	46.649	44.000	44.535	97.285	290.515	278.980	297.231	367.329	273.781	205.239	340.720
Productos Reino Vegetal	231.634	303.307	178.740	158.494	198.314	229.156	232.452	263.129	280.912	327.725	423.723	572.109	440.292	580.223	697.572	638.663	610.160	720.611
Grasas, Aceites, Ceras	42.861	58.580	27.714	34.246	33.390	37.693	51.959	66.584	59.502	78.876	95.420	179.352	131.368	156.043	196.292	171.712	194.543	212.720
Industria Alimentaria	211.526	291.520	123.091	129.835	199.101	269.979	298.887	361.114	425.172	442.426	573.920	700.460	628.766	751.899	895.043	964.049	1.055.658	1.069.666
Productos minerales	467.350	359.325	261.950	322.431	324.906	317.193	702.931	824.022	1.855.865	2.604.607	2.857.075	3.673.628	2.736.999	4.436.043	5.507.204	5.757.567	6.439.593	6.452.464
Industria Quimica	762.350	764.969	586.082	699.306	833.026	883.577	905.192	1.112.144	1.238.217	1.413.644	1.669.231	2.239.175	1.938.332	2.464.488	2.873.439	3.072.689	3.155.883	3.279.305
Plástico y sus manufacturas; caucho y sus manufacturas	327.667	313.959	189.064	292.509	351.567	388.464	414.637	541.381	648.789	726.460	825.998	1.107.103	886.609	1.202.416	1.468.212	1.505.622	1.533.777	1.628.614
Pielés, cueros y manufacturas	7.197	7.676	10.037	7.718	14.661	15.662	14.931	18.734	24.072	26.045	32.051	42.151	30.172	45.748	53.421	58.219	67.708	64.081
Madera, carbon, manufacturas de madera	5.095	7.005	2.206	3.105	6.974	11.291	14.378	14.996	19.799	23.521	27.378	37.734	38.588	52.907	59.167	69.879	76.772	74.241
Pasta de madera y derivados	171.254	185.664	130.656	147.011	178.367	214.663	225.718	283.266	290.297	337.204	378.376	490.853	407.713	482.951	538.123	544.212	523.725	605.755
Materias textiles y sus manufacturas.	189.793	211.011	142.897	196.913	239.291	229.567	244.415	322.993	371.129	394.484	473.974	585.349	434.150	590.917	764.708	744.432	839.051	829.011
Calzados y otros	32.379	37.952	16.566	25.208	50.224	67.927	73.879	97.531	104.702	114.878	142.618	165.641	73.779	120.013	148.778	169.450	196.665	187.996
Manufactura de piedra, cemento y yeso	87.509	99.973	47.922	58.179	89.964	99.126	104.031	114.515	139.719	159.766	200.942	231.837	165.303	244.617	276.780	306.987	313.561	325.024
Piedras y metales preciosos y sus manufacturas	2.489	2.702	2.039	2.497	4.802	6.267	6.649	8.850	10.244	11.559	16.284	21.255	17.677	27.936	33.161	34.433	40.758	38.680
Metales comunes y manufacturas de estos metales.	461.628	549.492	240.959	341.618	457.961	671.537	513.482	724.911	861.030	1.097.645	1.206.915	1.972.728	1.288.411	1.545.353	2.051.298	1.985.176	2.195.692	2.309.309
Maquinas de reproducción de audio y video	1.226.512	1.385.698	666.543	752.283	1.333.715	1.672.905	1.707.835	1.902.013	2.320.495	2.422.830	2.830.869	3.868.025	3.319.034	4.436.513	5.063.691	5.631.442	6.125.576	6.047.682
Material de transporte.	376.470	565.387	205.703	209.454	656.657	963.284	751.124	875.876	1.236.143	1.504.540	1.596.488	2.090.753	1.635.085	2.407.204	2.352.284	2.356.171	2.309.547	2.757.713
Otras manufacturas tecnologicas	74.841	100.328	54.056	62.302	87.075	127.203	112.205	131.058	155.990	185.717	215.688	308.314	367.075	386.246	516.819	560.196	604.649	591.797
Mercancías y productos diversos .	92.411	99.199	57.145	47.595	95.097	131.426	131.004	159.153	190.172	193.947	225.769	267.250	204.920	270.506	334.263	369.711	453.946	410.789
Otros Bienes y Servicios	152.343	176.368	51.927	210.727	174.662	42.393	6.177	3.549	10.637	3.153	3.456	7.698	66.638	91.594	240.030	262.578	362.148	198.726
TOTAL	4.954.833	5.575.734	3.017.256	3.721.201	5.362.855	6.431.065	6.567.028	7.872.468	10.286.884	12.113.560	13.893.461	18.851.931	15.089.890	20.590.851	24.437.615	25.476.971	27.304.650	28.144.903

Fuente: BCE

Elaboración: Karen Povea

Anexo F

INDICADORES COMERCIALES DE CONCENTRACIÓN ECUADOR (1990-2014)										
AÑO	GRADO APERTURA COMERCIAL	GRADO APERTURA COMERCIAL SIN PETROLEO	GINI EXP. POR PRODUCTO	GINI EXP. POR PRODUCTO (SIN PETROLEO)	GINI EXP. POR PRODUCTO (SIN PETROLEO Y BANANO)	PARTICIPACIÓN SECTOR NO TRADICIONAL EN EXP. NO PETROLERAS	GINI EXPORTACIONES POR PAIS DE DESTINO	GINI IMPORTACIONES POR PRODUCTO	GINI IMPORTACIONES POR PRODUCTO SIN MINERALES	GINI IMPORTACIONES POR PAIS DE ORIGEN
1990	28,70	18,94	0,87	0,83	0,79	13,82	0,61	-	-	0,74
1991	29,26	22,08	0,87	0,85	0,80	12,67	0,79	-	-	0,74
1992	28,08	20,23	0,85	0,81	0,74	17,96	0,72	-	-	0,74
1993	27,94	20,99	0,81	0,76	0,70	28,50	0,71	-	-	0,76
1994	31,07	24,98	0,79	0,76	0,71	26,53	0,82	-	-	0,75
1995	33,24	26,16	0,80	0,76	0,70	29,94	0,74	-	-	0,74
1996	33,49	26,07	0,77	0,71	0,63	35,48	0,68	-	-	0,72
1997	36,31	29,43	0,78	0,76	0,67	30,8	0,83	0,58	0,59	0,71
1998	34,96	30,69	0,78	0,79	0,78	60,41	0,83	0,56	0,58	0,77
1999	38,03	29,48	0,79	0,75	0,68	38,91	0,84	0,57	0,59	0,73
2000	45,46	30,73	0,81	0,72	0,63	46,94	0,80	0,56	0,58	0,72
2001	39,29	30,51	0,78	0,70	0,62	50,18	0,78	0,58	0,59	0,69
2002	38,49	30,48	0,79	0,72	0,64	49,59	0,82	0,60	0,62	0,78
2003	38,98	28,69	0,78	0,71	0,65	55,34	0,84	0,60	0,62	0,78
2004	41,08	26,79	0,82	0,69	0,62	51,74	0,81	0,59	0,61	0,72
2005	47,33	29,06	0,83	0,69	0,62	53,84	0,83	0,62	0,62	0,68
2006	51,26	30,05	0,83	0,68	0,63	57,53	0,82	0,63	0,62	0,67
2007	53,35	31,97	0,81	0,66	0,61	58,44	0,74	0,62	0,61	0,59
2008	58,88	34,47	0,84	0,68	0,63	58,19	0,82	0,61	0,60	0,56
2009	45,38	30,27	0,80	0,69	0,62	50,18	0,77	0,61	0,60	0,60
2010	54,37	34,09	0,81	0,67	0,61	52,57	0,74	0,62	0,61	0,68
2011	58,44	35,23	0,82	0,66	0,60	50,82	0,70	0,61	0,59	0,67
2012	57,05	34,16	0,82	0,66	0,62	55,07	0,71	0,62	0,60	0,60
2013	56,27	34,09	0,83	0,69	0,65	51,13	0,66	0,62	0,60	0,64
2014*	53,27	31,61	0,82	0,66	0,62	53,65	0,70	0,62	0,60	0,61

Fuente: Datos BCE

Elaboración: Karen Povea

Anexo G

PRINCIPALES CAUSAS DE LOS RESULTADOS EN INDICADORES COMERCIALES ECUADOR		
CLASIFICACIÓN INDÍCES	RESULTADO 2014	PRINCIPALES CAUSAS
GRADO APERTURA COMERCIAL	53,26%	<ul style="list-style-type: none"> -Política de apertura comercial años noventa. -La dolarización impulsó las transacciones comerciales con el uso de una moneda internacionalmente aceptada y confiable. -Oleoducto de crudos pesados (OCP), incremento exportaciones petroleras. -Importante Inversión pública, incremento de importaciones en determinados productos.
GRADO APERTURA COMERCIAL SIN PETROLEO	31,61%	-El grado de apertura comercial sin petróleo ha crecido en menor proporción que la apertura comercial global. Este resultado implica que el resto de productos en la estructura comercial del país evidencian un nivel de crecimiento menor al rubro petrolero. Sin embargo, su nivel de crecimiento es importante en los últimos 25 años.
GINI EXP. POR PRODUCTO	0,81 en escala de 1	-Alta concentración y dependencia en productos primarios como: petróleo, banano, cacao, camarón y flores, En promedio estos productos representaron el 75% del total de exportaciones entre 1990-2014.
GINI EXP. POR PRODUCTO (SIN PETROLEO)	0,66 en escala de 1	-El resultado muestra una caída alentadora en el nivel de concentración a lo largo del período (básicamente en respuesta a la ausencia del rubro petrolero), implican todavía un alto nivel de concentración para el resto de la canasta exportable del país. El peso de las exportaciones petroleras durante el periodo fue de alrededor del 50%.
GINI EXP. POR PRODUCTO (SIN PETROLEO Y BANANO)	0,62 en escala de 1	-El resultado muestra una caída alentadora en el nivel de concentración a lo largo del período (básicamente en respuesta a la ausencia del rubro petrolero y de banano), implican todavía un alto nivel de concentración para el resto de la canasta exportable del país. El peso de las exportaciones petroleras y bananeras durante el periodo fue de alrededor del 65%.
PARTICIPACIÓN SECTOR NO TRADICIONAL EN EXP. NO PETROLERAS	53,64%	<ul style="list-style-type: none"> -Inserción importante en la oferta exportable del país de productos no tradicionales como elaborados alimenticios, textiles, plásticos y pescados. -Apertura comercial diferentes mercados internacionales que demanden estos productos.
GINI EXPORTACIONES POR PAIS DE DESTINO	0,70 en escala de 1	<ul style="list-style-type: none"> -Tres regiones concentran alrededor del 90% como destino de las exportaciones ecuatorianas. -Colombia y Perú concentran actualmente más del 5% sobre el total de las exportaciones ecuatorianas -Europa incremento su participación en los 25 años, alcanzando al 2014 un 16% vs. un 11% en 1990.
GINI IMPORTACIONES POR PRODUCTO	0,62 en escala de 1	<ul style="list-style-type: none"> - Incremento en la importación de combustibles, fruto de una fuerte demanda en el país, específicamente para uso doméstico y vehicular del GLP, diesel y nafta. - La economía ecuatoriana concentró cada año mayor espacio en su estructura importadora para combustibles y bienes de capital de alta tecnología
GINI IMPORTACIONES POR PRODUCTO SIN MINERALES	0,60 en escala de 1	-La economía ecuatoriana concentró cada año mayor espacio en su estructura importadora para bienes de capital de alta tecnología y farmacéuticos.
GINI IMPORTACIONES POR PAIS DE ORIGEN	0,61 en escala de 1	<ul style="list-style-type: none"> - Esta desconcentración se debe principalmente a la importante inserción de productos asiáticos y latinoamericanos en las importaciones nacionales. - Asia ha incrementado su participación de forma importante, pasando de 15% a 23% entre 1990 y 2014.

Elaboración: Karen Povea

Anexo H

Glosario para Diagrama de Productos Potenciales

GLOSARIO	
1	DEMÁS TIPOS DE BANANO
2	LAS DEMÁS PREPARACIONES Y CONSERVAS DE PESCADO
3	ROSAS FRESCAS
4	DEMÁS TIPOS DE FLORES (GYPSOPHILIA)
5	ACEITE DE PALMA EN BRUTO
6	ACEITE EN BRUTO DE ALMENDRA DE PALMA
7	CUEROS Y PIELS CURTIDOS; PLENA FLOR SIN DIVIDIR, DIVIDIDOS CON LA FLOR
8	MATERIALES COLORANTES DE ORIGEN VEGETAL O ANIMAL
9	ATUNES ALETA AMARILLA; CONGELADOS
10	DEMÁS MANUFACTURAS DE MADERA
11	DEMÁS TIPOS DE HORTALIZAS CONGELADAS
12	DESPERDICIOS Y DESECHOS DE COBRE
13	PASTA DE CACAO; SIN DESGRASAR
14	PURES, PASTAS, MERMELADAS Y JALES DE DEMÁS FRUTAS
15	ATUNES OJO GRANDE; CONGELADO
16	MERLUZAS CONGELADAS
17	COCO, ABACÁ, RAMIO Y DEMÁS FIBRAS TEXTILES VEGETALES NO EXPRESADAS NI COMPRENDIDAS EN OTRA PARTE
18	CAMISetas DE ALGODÓN*
19	DEMÁS TIPOS DE HORTALIZAS CONGELADAS
20	GUAYABAS, MANGOS Y MANGOSTANES
21	PIÑAS
22	DEMÁS TIPOS DE FRUTAS CONGELADAS
23	HARINA , POLVO DE PESCADO Y CRUSTACEOS
24	MANTECA, GRASA Y ACEITE DE CACAO
25	LOS DEMÁS ARTICULOS DE CONFITERIA SIN CACAO

Fuente: Análisis Potencialidades

Elaboración: Karen Povea