

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

**Disertación previa a la obtención del título de
Economista**

***Análisis de la estructura de la balanza comercial del
Ecuador por continente, bloque y país y factores que
influyen en su déficit durante el periodo 2001 – 2010***

**Tathiana Paola Borja Rivadeneira
tpborja@gmail.com**

**Director: Mtr. Carlos Andrade Herrera
cjandrade@bce.ec**

Quito, Noviembre de 2012

Resumen

La presente disertación analiza la estructura de la balanza comercial agregada; es decir la petrolera y no petrolera en el periodo 2001-2010. En primer lugar, se realiza una descripción de los indicadores macroeconómicos a nivel mundial con énfasis en los países de Latinoamérica para luego presentar la experiencia de las relaciones comerciales que han tenido estos países. Posteriormente se estudia la balanza comercial ecuatoriana a nivel de continentes, bloques económicos y países demostrando los déficits y superávits que se ha mantenido con estos grupos. De igual forma se efectúa la correlación existente entre la balanza comercial del Ecuador con la variación de los precios del petróleo, demostrando así la alta dependencia de los mismos en el saldo comercial. Adicionalmente se elabora el índice de ventaja comparativa revelada con lo que se demuestra la participación de las exportaciones ecuatorianas de un producto con respecto a la participación de las exportaciones de este producto en el comercio mundial. Por último, se establecen conclusiones y recomendaciones sobre el saldo que ha presentado la balanza comercial del Ecuador.

Palabras clave: Balanza comercial petrolera, balanza comercial no petrolera, exportaciones, importaciones, déficit, coeficiente de Pearson, ventaja comparativa.

A Dios, por guiar siempre mi camino;

*A mis padres; Silvia y Diego por el apoyo,
por sus consejos y sus valores que me ha permitido
ser una persona de bien, pero más que nada, por su amor;*

A mi hermano Fabián por ser el hermano perfecto;

A mis abuelitos y abuelitas por su ejemplo de perseverancia y entrega; y

A mi novio, por el amor, el apoyo y el respeto que estos años me ha brindado.

Agradecimiento

Un agradecimiento especial al Economista Carlos Andrade por los conocimientos brindados a lo largo de la carrera y por su gran apoyo y motivación en la elaboración de la presente disertación;

A las maestras, maestros y al personal administrativo de la Facultad de Economía por el tiempo compartido y por impulsar el desarrollo de mi formación profesional; y

A mis amigas y amigos que siempre fueron el sustento de una grande y verdadera amistad.

Análisis de la estructura de la balanza comercial del Ecuador por continente, bloque y país y factores que influyen en su déficit durante el periodo 2001 – 2010

Capítulo I: Introducción	8
1.1. Antecedentes	8
1.3. Justificación.....	11
1.4. Objetivos	12
1.5. Metodología del trabajo	12
Capítulo II: Marco teórico.....	14
2.1. Introducción.....	14
2.2. Corrientes de pensamiento económico.....	16
2.3. Política comercial.....	28
2.4. Balanza de pagos	32
2.5. Índice de ventaja comparativa revelada.....	34
2.6. Sistematización para el análisis	35
Capítulo III: Aspectos macroeconómicos de la economía internacional	36
3.1. Introducción.....	36
3.2. Sector real.....	36
3.3. Sector externo.....	44
3.4. Sector monetario.....	50
3.5. Precio <i>commodities</i>	54
3.6. Balanza comercial por países	55
3.7. Coeficiente de apertura	60
Capítulo IV: Balanza comercial del Ecuador	63
4.1. Introducción.....	63
4.2. Entorno macroeconómico.....	64
4.3. Exportaciones	64
4.4. Importaciones.....	70
4.5. Balanza comercial agregada	72
4.6. Balanza comercial por continente	73
4.7. Balanza comercial por bloques económicos.....	77
4.8. Balanza comercial por país	88
4.9. Correlación balanza comercial	92

Capítulo V: Ventaja comparativa de la balanza comercial no petrolera	95
5.1. Introducción.....	95
5.2. Exportadores versus importadores	96
5.3. Política arancelaria	96
5.4. Ámbito legal	97
Conclusiones	105
Recomendaciones	107
Referencias bibliográficas	108
Anexos	111

Prólogo

Se estudia la relación comercial que el Ecuador ha mantenido con el sector externo entre continentes, bloques económicos y países en el periodo 2001 – 2010.

El primer capítulo contiene la información introductoria, antecedentes relativos al tema, preguntas de investigación y la metodología utilizada para la realización de la presente disertación.

El segundo capítulo trata el cuerpo teórico, en el que se sustenta la investigación, se aborda el concepto general de economía internacional, las corrientes de pensamiento económico con respecto a este tema, tipos de política comercial, balanza de pagos.

En el tercer capítulo se analiza los indicadores macroeconómicos mundiales y de cada país, a nivel de la región de Latinoamérica como de los países más relevantes a nivel mundial. Además se presenta las balanzas comerciales de los países de la región para observar la tendencia que estos han tenido con respecto a su comercio exterior, a través del coeficiente de apertura.

El cuarto capítulo comprende el análisis específico de la balanza comercial ecuatoriana, analizada con respecto al comercio exterior que ha mantenido entre continentes, bloques económicos y países. Adicionalmente se presenta el coeficiente de Pearson que demuestra la dependencia del saldo comercial ecuatoriano en referencia a los precios del petróleo.

El quinto capítulo incluye un análisis de la ventaja comparativa revelada por productos de la balanza comercial no petrolera que ha sido deficitaria durante el periodo 2001-2010.

Finalmente, se exponen los resultados, las conclusiones y las recomendaciones derivadas de la investigación desarrollada.

Capítulo I: Introducción

1.1. Antecedentes

El Ecuador ha vivido un cambio estructural que a lo largo del tiempo ha creado desequilibrios en la economía, la sociedad y el sistema político nacional. Desde el boom petrolero en la década de los setentas, cuando el resultado del hallazgo del mineral provocó un efecto dinamizador en la economía, lo que le permitió obtener mayores ingresos, los cuales iban a ser sustento de un desarrollo industrial que hasta ese momento no se había alcanzado en el Ecuador.

De esta forma, el país logró ingresar al mercado mundial favorecido de montos crecientes en los ingresos producidos por las exportaciones petroleras, estimulando para que la explotación del crudo revitalice la economía en términos financieros y energéticos. Las exportaciones en el año 1971 alcanzaron USD 199 millones, mientras que para el año 1981 éstas crecieron a USD 2.568 millones; es decir, un crecimiento en diez veces el comercio exterior petrolero. Además el PIB aumentó de USD 1.602 millones a USD 13.946 millones en el mismo período y la reserva monetaria internacional (RMI) ascendió de USD 55 millones a USD 563 millones de dólares.

En este contexto, la intervención del Ecuador en el mercado mundial se tornó atractivo, en especial para las inversiones y para los bancos extranjeros, precisamente por esa riqueza petrolera que le otorgó la imagen de “nuevo rico”, además de que la situación le permitió acceder a créditos que no había recibido el Ecuador-bananero y mucho menos el Ecuador-cacaotero.¹

Tras el boom petrolero, a principios de los noventa, cuando la economía del país empezó a depender de las variaciones del precio del petróleo internacional, el sector externo empezó a realizar ajustes para fortalecer esta dependencia. La devaluación de la moneda fue la opción, sin embargo esto alimentó artificialmente la competitividad industrial, por lo que no resultó una política monetaria-comercial clara frente a la variación del crudo en el mercado petrolero.

A finales del siglo veinte, la crisis financiera ocurrida en el Ecuador, influyó de forma directa en la gestión del sistema principalmente bancario, lo que avivó la caída de las exportaciones al punto de tornar el saldo de la balanza comercial en negativo; ello, sumado a otros factores, hicieron que la clase política tomara el camino de la dolarización; creyendo que con ésta decisión, Ecuador arreglaría sus males de exportaciones e ingresaría a la era de la competitividad por el simple hecho de la adopción de una moneda fuerte.

Con este cambio en la economía, el país comenzó a insertarse en la era de la competitividad, pues la industria se vio en la necesidad de ampliar fortalezas internas, y buscar la mejora en su productividad y eficiencia, ya que no contaba con capacidad para

¹ Contreras Jaramillo, Mario Andrés, Vásquez Romero, Diana Verónica y Jiménez, Diego Ochoa. (2009). *Efectividad de la política fiscal desde el punto de vista de la demanda agregada como determinante del crecimiento económico en Ecuador periodo 1970-2008*. Universidad Técnica Particular de Loja. Ecuador.

devaluar la moneda y mantener una situación favorable hacia el país en tema de comercio exterior.

Así, también en esta época aparecieron medidas proteccionistas, por ejemplo, en la normatividad del Pacto Andino se estableció cuotas, protecciones arancelarias y créditos subsidiados con el objetivo de aliviar el saldo comercial, sin embargo esta política comercial creó un mercado cautivo y un sector productivo poco competitivo y altamente subsidiado.

Al siguiente año de la dolarización, los efectos del proceso de adopción de la nueva moneda empezaron a evidenciarse por el lado de la balanza comercial, porque registró saldos negativos de USD 258 millones, a diferencia del año 2000 cuando registró saldo positivo de USD 1.526 millones.

Los antecedentes expuestos, evidencian que el país hace algunas décadas se insertó en el comercio mundial; sin embargo, ha sido influido por shocks internos y externos que han afectado a la economía y han provocado desequilibrios en las exportaciones e importaciones, que ha inducido a que la balanza comercial del Ecuador se torne deficitaria tras la adopción de la nueva moneda, sumado a que los costos de producción aumentaron mientras los precios de los productos internacionales eran más baratos, situación que dejó a las empresas exportadoras ecuatorianas al descubierto en falta de competitividad y de mecanismos de protección ante la depreciación de otras monedas.

1.2. Planteamiento del problema

La balanza comercial²

El comercio exterior para los países ha sido una fuente importante de ingresos, y no ha sido la excepción para el Ecuador, debido a que las exportaciones para el año 2001 representaron el 30% del producto interno bruto y, en promedio para el periodo de análisis una participación del 27%, por lo que las exportaciones hasta la actualidad cumplen un papel fundamental en la economía ecuatoriana.

Entre el 2001 y 2010, el 64% de las exportaciones ecuatorianas promedio en términos monetarios, se ha concentrado en los mercados: estadounidense, europeo y en los mercados de países vecinos (Colombia y Perú), motivo por lo que esta fuente de ingresos para el país es vulnerable ante cualquier shock económico que suceda en estas economías.

Un ejemplo de lo anterior se plasmó en el año 2009, tras la crisis de la burbuja financiera que atacó a los Estados Unidos. Las exportaciones ecuatorianas se redujeron de USD 18.511 millones en el 2008 a USD 13.799 millones en el 2009.

² Es el saldo que recoge los movimientos en un periodo determinado, por lo general un año, de bienes y servicios entre un país u otras unidades territoriales y el resto del mundo; es decir, puede ser considerada como la diferencia entre el valor de las exportaciones e importaciones, de bienes y servicios de un país.

El efecto en las exportaciones por causas externas, ha obligado al Estado ecuatoriano, a tomar decisiones de política comercial que fomenten las ventas en el mercado internacional ante eventos exógenos al país.

Además es importante analizar las posibilidades de diversificar los mercados a donde el país exporta, ya que al concentrar un alto porcentaje en un solo mercado, en un momento de crisis o reducción de la demanda, provocaría un declive de las ventas sin medida ni control alguno.

Por otro lado, la estructura de las exportaciones hasta el 2004 representaron en su mayoría exportaciones no petroleras, pero a partir del 2005 más del 50% representaron exportaciones petroleras, incluso en el 2008 alcanzó el 62% del total de las ventas; sin embargo, esto no significó una reducción en las exportaciones no petroleras. Esto arroja un problema en el sentido en que el crudo es un recurso no renovable, por lo que vale la pena tomar en cuenta diversificar la oferta de bienes exportables no petroleros motivando a que en el mediano plazo el saldo de la balanza comercial no dependa de las exportaciones petroleras.

Con respecto a la composición de las importaciones por parte del Ecuador, éstas se han desagregado principalmente en materias primas y bienes de capital para la industria, bienes de consumo y combustibles que, para el año 2010 representaron alrededor del 83% del total.

Ésta estructura, en especial de la importación de bienes de consumo, provoca desventaja en el desarrollo de la producción nacional debido a que al no tener demanda interna, las industrias nacionales se ven limitadas a elevar su nivel de producción y crecimiento.

Además, los países que más proveen al Ecuador son EEUU, Colombia, China y Panamá, que para el año 2010 representaron de las importaciones totales el 28, 10, 7 y 5% respectivamente.

En este contexto, el saldo de la balanza comercial ecuatoriana ha mostrado varios comportamientos, como el déficit presentado en el año 2002 de USD 917 millones que para el año siguiente fue positivo. En el año 2006 se evidenció el pico de superávit más alto, con USD 1.462 millones, descendiendo en el 2010 a USD -1.789 millones. Ésta relación, exportaciones versus importaciones ha determinado una situación desequilibrante con respecto a la entrada de divisas en el país, además de disminuir la capacidad productiva y competitiva que posee frente a otros países.

Desde que se adoptó el nuevo esquema monetario, el Ecuador perdió la capacidad de la política monetaria, lo cual impidió disfrutar de política comercial por vía de la devaluación de la moneda. Los países que poseen propias monedas optan por devaluar la moneda como política para poder abaratar sus productos exportables comparados con los precios mundiales y así aliviar su déficit y obtener un equilibrio comercial.

En el Ecuador, la carencia de esta política, provocó desestabilización en la economía, ya que los mercados donde se vendían los bienes y servicios redujeron la demanda por sus altos precios, lo cual indujo a que los productores se hallen en un escenario limitado. El nivel de producción disminuyó considerablemente, razón por lo que Ecuador se vio en la

necesidad de fomentar otro tipo políticas que impulsaran el desarrollo productivo; sin embargo, esto no ha sido suficiente para que el pasar del tiempo se tenga un superávit en la balanza comercial no petrolera.

De la misma forma, en vista del impulso que ha tomado la globalización de los mercados, las pequeñas economías han estado obligadas a insertarse mundialmente en los mercados, siempre y cuando lo hagan de forma que les sea beneficiosa y que propenda a su desarrollo. En este contexto, es importante para el Ecuador fortalecer sus relaciones comerciales con países que muestren mayor grado de complementariedad. Que tengan una estructura productiva similar también es importante para potenciar las exportaciones, tanto a nivel como regional como mundial, a fin de convertir al comercio exterior en una fuente significativa de divisas para el país.

Por todas las razones expuestas, es de mi interés investigar la estructura y el comportamiento que ha presentado la balanza comercial ecuatoriana en especial la no petrolera.

Preguntas de investigación

¿Con qué continente, bloque económico y país el Ecuador ha presentado una balanza comercial deficitaria en el periodo 2001 - 2010?

¿En qué medida la balanza comercial ecuatoriana se vio afectada por factores externos a la política comercial del país en el periodo 2001 – 2010?

¿El superávit en el saldo de la balanza comercial agregada es dependiente de las exportaciones petroleras?

Delimitación del problema

La investigación comprende el período 2001 – 2010, debido a que permite tener suficiente evidencia empírica para mostrar las tendencias de las variables de comercio exterior.

1.3. Justificación

El comercio internacional es uno de los factores que mayor crecimiento genera en las economías insertadas en el mercado mundial, ya que por esta vía, los países son capaces de adquirir aquellos productos que son muy costosos producir internamente.

Hay que precisar que los últimos nueve años, el saldo de la balanza comercial no petrolera ecuatoriana ha mostrado una marcada inestabilidad, que se ha traducido en déficit durante el periodo de vigencia de dolarización, además de una evolución desequilibrada por efecto de factores de política económica aplicada por el Estado y por shocks externos.

Por tal razón, es exacto analizar la evolución de la balanza comercial para determinar políticas en general que, como país en vía de desarrollo se pueden optar para el avance de la economía con resultado final de una balanza comercial no petrolera positiva.

1.4. Objetivos

Objetivo general

Analizar mediante la balanza comercial el comportamiento que el comercio internacional del Ecuador ha presentado desde el 2001 al 2010.

Objetivos específicos

- Identificar los destinos de las exportaciones con los que Ecuador presenta una balanza comercial deficitaria, tanto a nivel de continente, bloque y país.
- Identificar los factores que han generado el incremento del déficit de la balanza comercial ecuatoriana en el periodo 2001-2010.
- Analizar la dependencia de las exportaciones petroleras en el saldo de la balanza comercial agregada.

1.5. Metodología del trabajo

Tipo de investigación

El tipo de investigación que se utiliza es descriptivo ya que se realiza el análisis de la tendencia que ha tenido durante el tiempo la balanza comercial. El tipo de investigación permite en base a la recolección y análisis de datos, desarrollar una imagen clara de las particularidades más relevantes que han provocado tener una balanza comercial cambiante que ha fluctuado con el pasar del tiempo desde favorable a deficitaria. Por otro lado se realiza una correlación entre las exportaciones y los precios de los *commodities* petroleros que permitan percibir la dependencia de este bien. Además se calcula el índice de ventaja comparativa revelada para mostrar la primacía de exportar bienes no petroleros que han presentado déficit comercial entre el 2001 y 2010.

Método de investigación

El método en que se enfoca la investigación es el deductivo – cuantitativo, debido a que se partió de datos históricos que la balanza comercial ha tenido desde el año 2001, para explicarla incidencia positiva y negativa del comercio con otros países en la actividad comercial del país, ya que la relación de comercio exterior y sobre todo de las exportaciones tiene una significativa importancia y es uno de los medios más saludables de generar divisas para el país.

Fuentes de información

La investigación se basa fundamentalmente en fuentes de información secundarias de credibilidad, apoyadas en estadísticas y estudios de entidades como la Organización

Mundial del Comercio (OMC), Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OECD), Banco Central del Ecuador (BCE), Ministerio de Finanzas, Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO), Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad (MCPEC) , Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI), las cuales fueron de fácil acceso y permitieron llevar a cabo la investigación.

Además, se tomó como fuentes libros de economía como los publicados por Krugman, trabajos de investigación de distintos economistas descargados de Repec y papers respecto al tema investigado.

Procedimiento metodológico

El tipo de investigación desarrollada, toma en consideración el método deductivo-cuantitativo para lo cual en el marco teórico se revisó los aportes más importantes de la teoría económica, en lo que respecta a comercio exterior, economía internacional y políticas comerciales que explican la balanza comercial.

En el marco empírico se realizó un análisis comparativo sobre las experiencias de otros países de la región en sus balanzas comerciales con respecto a la balanza comercial del Ecuador.

Posterior a esto, se analizó la evolución de la balanza comercial ecuatoriana y sus componentes, y de esta manera se determinó las variables más importantes que influyen en el saldo global de la balanza comercial.

Capítulo II: Marco teórico

2.1. Introducción

El estudio de la economía internacional no ha sido tan importante como lo es en la actualidad. A principios del siglo XXI, es cuando la economía internacional se apodera del papel principal sobre el desarrollo integral de los países, y esto generado por una globalización que contagió a todo el mundo, tanto en economías de menor desarrollo relativo como en desarrolladas.

Los países en la actualidad están mucho más relacionados mediante el intercambio de bienes y servicios, flujos de dinero y mediante las inversiones, expresando que las exportaciones y, por ende, las importaciones han aumentado en gran magnitud. Esto se traduce en la necesidad de ser países con economías abiertas con respecto al intercambio comercial.

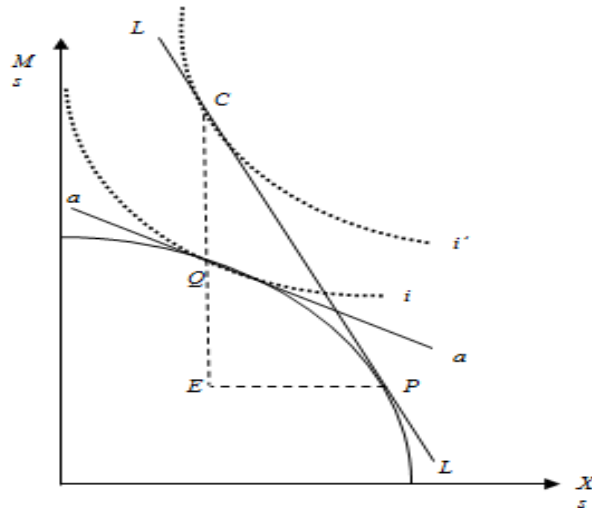
2.1.1. Comercio exterior

Se entiende por comercio exterior al libre intercambio de mercancías (compra- venta) o prestación de servicios, realizados entre personas físicas o jurídicas radicadas en países distintos. Es sin duda una derivación del comercio interior o doméstico hacia nuevos mercados, y presenta una operativa similar, aunque sujeta a tramitaciones, documentaciones, legislaciones, monedas y usos particulares.³

En el gráfico N° 1 se ve la situación antes y después de comerciar internacionalmente. X y M son los bienes producidos; aa la relación de precios en el país S antes de iniciar el comercio, y LL después de abrirse al exterior. Esta nueva relación de precios y después de abrirse al comercio exterior, el país S produce las cantidades de X y M determinadas por el punto P , que se ha especializado parcialmente en la producción de X . La composición y nivel de consumo están determinadas por el punto C , correspondiente a una curva de indiferencia i' superior a la curva i propia a la situación sin comercio internacional. Las exportaciones (de X) serán iguales a EP y las importaciones (de M) a EC .

³Chabert Fonts, Joan. (2000). *Manual del Comercio Exterior*. (2ªed). Barcelona-España. Pág. 27

Gráfico N° 1: Situación antes y después de comerciar internacionalmente



Fuente: Franch-Davis, Ricardo y Griffin, Keith. (1967). **Comercio internacional y políticas de desarrollo económico**. México. Pág 29.
Elaboración: Tathiana Borja

2.1.2. Modelo de gravedad

Conocido el modelo de gravedad por la analogía con la Ley de la gravedad de Newton que dice: “Igual que la atracción de la gravedad entre dos objetos cualesquiera es proporcional al producto de sus masas y disminuye con la distancia”

Para el análisis de las transacciones reales de las que la economía internacional se autoriza, a continuación se muestra el modelo de gravedad, el cual explica ¿Quién comercia con quién?

En este modelo se presenta el caso de Estados Unidos, el cual para el año 2003 tuvo como principales socios comerciales a Reino Unido, Alemania, y Francia; sin embargo ¿Cuál es el factor para caracterizar a estas tres economías como los principales socios de Estados Unidos?

Lo antes mencionado se puede explicar en el modelo de gravedad, el cual plantea que hay una fuerte relación empírica entre tamaño de la economía del país y el volumen de sus importaciones y exportaciones. En la ecuación 1 se pronostica el volumen de comercio entre dos países cualesquiera:

$$T_{ij} = A \cdot Y_i \cdot Y_j / D_{ij} \quad (1)$$

Donde:

A = Constante

T_{ij} = Valor del comercio entre país i y país j

Y_i = Producto interno bruto (PIB) del país i

Y_j = Producto interno bruto del país j

D_{ij} = Distancia entre los dos países

Identificadas las variables se puede decir que la ecuación 1 demuestra lo siguiente: “el valor del comercio entre dos países cualquiera es proporcional, siendo todo lo demás igual, al producto de los PIB de país j e i , y disminuye con la distancia entre los dos países”.⁴

2.2. Corrientes de pensamiento económico

2.2.1. Mercantilismo

El comercio internacional tiene sus raíces en el mercantilismo; el cual fue el pensamiento económico dominante que se desarrolló en los siglos de XVI al XVIII, debido a que fueron un conjunto de políticas o ideas económicas que tendían al fortalecimiento de los nuevos estados-nación de Europa; a través de la creciente intervención gubernamental en la economía y el exagerado nacionalismo en las relaciones entre los distintos países. La principal preocupación de la época era cómo enriquecer y hacer más poderoso al Estado, por lo que se consideró que la prosperidad de un estado-nación dependía del capital que pudiese tener y del volumen global de comercio mundial.

Los mercantilistas no entienden la riqueza como bienestar ni tampoco la mejora de los niveles de vida de los súbditos, sino más bien se trata de construir e incrementar un patrimonio, de ahí que los dos temas principales del mercantilismo sean precisamente el dinero y la balanza comercial.

En el mercantilismo sobresalieron algunos rasgos que fueron de gran importancia en su desarrollo; como, por ejemplo, la importancia que se les dio a los metales preciosos, en donde el Estado debía procurar acrecentar al máximo, para lo cual tenía que tratar de obtener una balanza comercial favorable, que promueva en especial la exportación de artículos industrializados y restrinja su importación. Para cumplir dicho objetivo, entonces, convenía estimular a las industrias dedicadas a la elaboración, para el consumo interno y para las ventas al exterior, y así poder crear las primeras manufacturas.

En el ámbito del comercio exterior, el mercantilismo defendía: 1) La teoría del superávit de la balanza comercial (el valor de las exportaciones debe superar al de las importaciones), y 2) La política proteccionista (defensa de la producción nacional con medidas que limiten las importaciones⁵).

Durante el mercantilismo, más que socios comerciales que buscaban acuerdos mutuamente favorables, el mundo del comercio se conforma entre naciones rivales. El comercio entre mercaderes y, por analogía entre naciones, se percibía necesariamente como un juego de suma cero, es decir nadie puede ganar a menos que otro pierda. Los mercantilistas no ignoraban que un país solo pueda conseguir un excedente del comercio internacional a costa de los déficit de otros⁶.

⁴Krugman, Paúl yObstfeld, Maurice. (2007) *Economía internacional, teoría y política*. (7ª ed.) Madrid-España.

⁵ Oyarzun de Laiglesia, Javier. (1993).*Los modelos de comercio internacional: Un resumen histórico*. Madrid. pp. 2-17

⁶Diccionario de economía política, Op. Cit.,www.eumed.net

El papel del Estado fue trascendental en materia de comercio exterior, debido a que le correspondía proteger los bienes que produzca o pueda producir la nación, pero además debía defender la libertad de comercio en lo que se refiera a los bienes que la nación no producía. Finalmente, el Estado era el encargado de estimular la colonización, ya que permitió reabsorber los excedentes de población, aumentando la demanda de bienes y de acceso a nuevas fuentes de materias primas⁷.

En resumen, los mercantilistas apenas se interesaron por estudiar las causas del comercio internacional, y más bien asociaron al aumento de oro y plata en circulación en el país, atesorado por las monarquías, como el mejor medio de enriquecer la nación y, consecuentemente, alcanzar el progreso económico y fortalecer el poder del Estado⁸.

2.2.2. La escuela clásica

Conocida como "liberalismo", es la escuela de pensamiento que dominó durante un siglo el debate económico. Su comienzo se nota en 1776 con la publicación de la gran obra de Adam Smith, "Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones". Esta escuela se funda en un contexto capitalista, en el cual la revolución industrial provoca enormes cambios en una sociedad que aun asimilaba el cambio de un sistema feudal y entraba en un sistema de capitalismo de mercado. Se desarrolló destacados beneficios del libre comercio, un análisis organizado alrededor del precio natural de los bienes y la teoría del valor como costo de producción o la teoría del valor del trabajo.

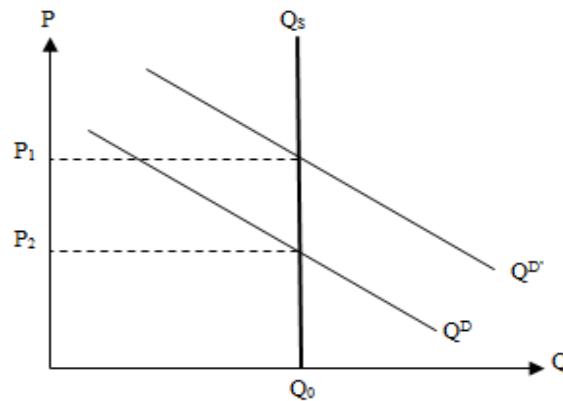
Los principales fundamentos de la teoría son:

- Competencia perfecta en todos los mercados.
- El Estado no debe intervenir en el funcionamiento de los mercados, ya que los agentes económicos en su acción individual, por medio de una "mano invisible", los dirigen al equilibrio y a la eficiencia (*laissez faire*). En consecuencia, las políticas fiscales, monetarias y los subsidios, obstaculizan el funcionamiento del mercado.
- Precios flexibles al aumento y a la baja, incluidos los salarios, lo que permite que todos los mercados (de bienes y servicios, de dinero, de trabajo, etc.) estén siempre en equilibrio (si hay demanda u oferta insatisfecha, el ajuste de precios estará a cargo de que el mercado recupere el equilibrio).
- El mercado de trabajo está siempre en situación de pleno empleo. No hay paro, el desempleo que pueda existir es de carácter friccional (debido al tiempo que la gente tarda en localizar un trabajo acorde con su capacitación) o voluntario (gente que no quiere aceptar el salario que le ofrece el mercado).
- La producción ofrecida por las empresas está determinada por el nivel de pleno empleo (a través de la función de producción). Por tanto, la oferta domina sobre la demanda. La curva de oferta es vertical y es la que determina el nivel de producción del equilibrio (gráfico N° 2): variaciones en la demanda solo producen variaciones en los precios.

⁷Oyarzun de Laiglesia, Javier. Op Cit., pp. 2-17

⁸Ibid.

Gráfico N° 2: Equilibrio general clásico – oferta y demanda agregada



Fuente: Felipe Larrain B & Jeffrey D. Sachs. (2002) *Macroeconomía en la economía global*. (2ª ed.) Buenos Aires- Argentina.
Elaboración: Tathiana Borja

- La política monetaria es ineficaz (neutralidad del dinero): variaciones en la oferta monetaria solo afectan al nivel de precios, sin que tengan ningún efecto sobre las variables reales (cantidad demandada, producción de equilibrio, salarios, etc., una vez depurado el efecto de los precios).
- La política fiscal tampoco sirve, ya que la economía se halla siempre en una situación de pleno empleo, por lo que las medidas, al final, solo se traducen en subidas de precios.
- El valor de un bien está dado por la cantidad de trabajo empleado en la producción del bien.

Adam Smith: La ventaja absoluta

Smith señaló las limitaciones de las restricciones de tipo mercantilista y sentó las bases de su argumento en favor del libre comercio, al demostrar que el comercio entre países permite a cada uno incrementar su riqueza. Se aprovecha además el principio de la división de trabajo y el grado de especialización, de manera que la posibilidad de incrementar la producción, renta y bienestar de la nación crece. Conjuntamente, la actividad económica obedece a la disponibilidad de capital, mismo que solo puede tener un incremento en tanto aumente el ahorro. En resumidas palabras, en el comercio exterior, al aumentar la producción y la renta, aumenta el ahorro potencial y con ello proporciona ampliación del stock de capital.

Para Smith, la idea inicial es que para la existencia del comercio entre dos países, uno de ellos debe tener una ventaja absoluta en la producción de alguno de los bienes que se comercian; es decir, los beneficios del comercio se basan en el siguiente argumento: un país puede ser más eficiente que otro en la producción de algunos bienes y menos eficiente en la producción de otros; entonces, en ambos casos se pueden beneficiar del intercambio si cada país se concentra en la producción del bien que produce con mayor eficiencia que del otro. En otras palabras, cuando un país foráneo pueda ofrecer una mercancía más

barata de lo que le cuesta a la nación, será mejor comprarla que producirla. Esto es lo que se conoce como “*principio de la ventaja absoluta*”.⁹

Para entender mejor esta teoría, se supone un mundo con dos países; el país nacional y el resto del mundo; en ambos se producen dos bienes, A y B, con un único factor de la producción denominado, trabajo¹⁰.

Se asume además que, cada país tiene una dotación inicial de factores que le permite especializarse en la producción de un solo bien, siendo los límites de la producción (gráfico N°3):

$$a_{LA}X_A + a_{LB}X_B \leq L: \text{ Frontera de posibilidades del país nacional.} \quad (2)$$

$$a^*_{LA}X^*_A + a^*_{LB}X^*_B \leq L^*: \text{ Frontera de posibilidades del resto del mundo} \quad (3)$$

Donde:

a_{LA} = Horas de trabajo requeridas para producir una unidad del bien A en el país nacional

a_{LB} = Horas de trabajo requeridas para producir una unidad del bien B en el país nacional

a^*_{LA} = Horas de trabajo requeridas para producir una unidad del bien A en el extranjero

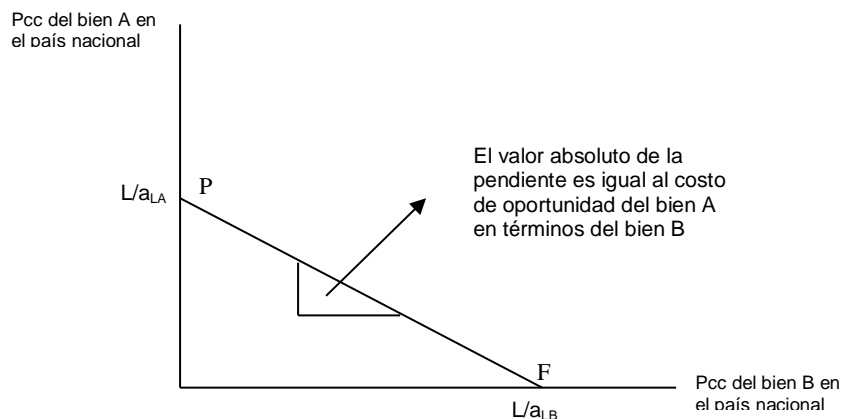
a^*_{LB} = Horas de trabajo requeridas para producir una unidad del bien B en el extranjero

X_A = Producción (pcc) del bien A en la economía del país nacional

X_B = Producción (pcc) del bien B en la economía del país nacional

L = Oferta total de trabajo

Gráfico N° 3: Frontera de posibilidades de un factor de producción



Fuente: Krugman, Paúl y Obstfeld, Maurice. (2007) **Economía internacional, teoría y política**. (7a ed.) Madrid-España.

Elaboración: Tathiana Borja

Entonces, a partir de aquí se supone que la especialización país nacional es en la producción del bien A, por lo que se puede establecer que:

$$a_{LA}/a_{LB} < a^*_{LA}/a^*_{LB} \quad (4)$$

⁹Mud, Thomas. (1978) **La riqueza de Inglaterra por el comercio exterior**. Fondo de Cultura Económica, México.

¹⁰Ellsworth, P.T. y J. Clark Leith. (1978). **Comercio internacional**. Fondo de Cultura Económica. pp 57-59.

En este caso, el país nacional tiene una ventaja absoluta en la producción de A y, por lo tanto, puede adquirir especialización en la producción del bien. Entonces, como se mencionó, el patrón de especialización de cada país está determinado por la dotación inicial del factor productivo y por la productividad de cada uno en la producción de ambos bienes y, en este sentido, se determina también los flujos de comercio de un país.

Sin embargo en el caso de que un país no posea ventajas absolutas en ninguna actividad, en el análisis de Smith resulta limitado para explicar tal situación, porque esta noción de ventaja absoluta es útil para tener una noción del comercio internacional, ya que un comercio beneficioso no requiere necesariamente de una ventaja absoluta para llevarse a cabo.

David Ricardo: La ventaja comparativa

Además del aporte de Smith sobre comercio internacional, se tienen los aportes de David Ricardo (teoría de las ventajas comparativas) y de John Stuart Mill (teoría de la demanda recíproca)¹¹.

David Ricardo, parte de hipótesis que destacaban mayor firmeza y profundidad. Al igual que Smith, parte de la teoría del valor-trabajo, es decir, los precios relativos de la gran mayoría de los bienes se determinan por la cantidad de trabajo utilizado en su producción, y no por su escasez o por la utilidad que un bien reporta.

Para él lo que determina el valor en los intercambios internacionales es el costo (del trabajo) relativo o comparativo de las mercancías en cada país, en lugar de los costos absolutos. David Ricardo desarrolló su teoría de comercio internacional, donde estableció de forma explícita que a un país, para beneficiarse del comercio, le conviene concentrar la producción en aquellas mercancías en las que posea ventaja comparativa. Así argumentó de manera convincente a favor de un sistema de comercio absolutamente libre, en donde cada país invierte naturalmente su capital y su trabajo en los empleos más beneficiosos.

Trayendo a la práctica un ejemplo¹², el razonamiento de Ricardo tiene una estructura como la siguiente:

Se supone dos países, en los que cada uno cuenta con un solo factor de producción (trabajo) y que produce solo dos bienes, A y B, la tecnología del país puede ser resumida por la productividad del trabajo en cada industria, expresada en términos de requerimientos unitarios de trabajo, a través del número de horas de trabajo requeridas para producir una unidad de A o una unidad de B.

Sean a_1 y b_1 las unidades de costo en trabajo para producir las mercancías A y B en el país I, y a_2 y b_2 son los costos para el país II. Las relaciones de costos al interior de cada país, antes del comercio, son tales que:

$$a_1 / b_1 < a_2 / b_2 \quad (5)$$

¹¹ Bajo, Oscar. (1991). *Teorías del comercio internacional*. Antoni Bosch Editores. España. pp. 18-48.

¹² Chacholiades, Militiades (1992), *Economía internacional*. (2ª ed.) Bogotá, McGraw-Hill.

Antes del intercambio, la mercancía A es relativamente más barata y B relativamente más cara en el país I que en país II. Reordenando la expresión, una vez que se permita el comercio se tiene que:

$$a1 / a2 < b1 / b2 \quad (6)$$

En la ecuación (6), el costo de la mercancía A es menor en el país I que en el país II, en relación al costo de la mercancía B. Por lo tanto, las ventajas comparativas, en términos de costos para cada país, han determinado un patrón de especialización. El país I exporta la mercancía A e importa la mercancía B del país II, y por su parte, el país II exporta la mercancía B e importa la mercancía A del país I.

Tal como lo establece Ricardo, este principio da una prueba más convincente de los beneficios del intercambio entre países, no obstante deja indeterminados los precios internacionales. Ricardo se centra de manera exclusiva en la parte del costo del comercio internacional; es decir, en la oferta y deja de lado a la demanda en momento que supone que los países I y II se dividirían las ganancias al intercambiar una unidad del bien A por una unidad del bien B.

Entonces un país exportará aquel bien en el cual tiene la mayor ventaja absoluta, y ese será el bien en el que tenga ventaja comparativa. Para el otro país, el bien en el cual la desventaja absoluta es menor, será el bien en el cual tiene ventaja comparativa. Por lo que David Ricardo establece un cierto paralelismo entre las ventajas absolutas y las comparativas; sin embargo, esto no desfavorece a la teoría que Smith formuló.

En el modelo de Ricardo, las principales conclusiones que han sido de gran importancia en el desarrollo de la teoría del comercio internacional son dos. La primera es que la causa del comercio internacional se encuentra en la diferencia de la productividad del trabajo en los mismos países, mientras que la segunda es que siempre que hayan diferencias entre los dos países en los costos relativos de los bienes, también sus precios relativos serán distintos y, en consecuencia, el comercio será beneficioso para los dos países ya que aumentará la producción total, la oferta y el consumo en cada país.

Sin embargo, han existido críticas que se han hecho al modelo ricardiano, entre las que se destaca primero, donde el modelo predice un grado de especialización extremo que no se observa en el mundo real, ya que una especialización en un país limitaría a éste a una producción basada solo en ese bien. Otra crítica ha sido que la teoría hace abstracción de los amplios efectos que genera el comercio internacional sobre la distribución de la renta dentro de cada país, y predice que todos los países, en su conjunto, siempre ganan con el comercio.

No obstante, Ricardo se limita a demostrar que una diferencia relativa es suficiente para la existencia de beneficios en el comercio internacional y, no es sino hasta el análisis que hace John Stuart Mill, donde se establecen de forma precisa los términos del intercambio provechoso.¹³

¹³ Laguna Reyes, Christian. *Fundamentos de la teoría clásica del comercio internacional*. Repec.

John Stuart Mill

Stuart Mill hace un aporte para la solución de la indeterminación acerca del intervalo que debe existir entre precio relativo internacional y precios relativos domésticos, por lo que su avance se centra en el estudio de cómo se repartirán los beneficios del comercio entre ambas naciones. Para desarrollarlo se basa en el análisis oferta-demanda (en el que no había entrado Ricardo), y explica cómo la distribución de las ganancias del comercio depende de los precios relativos de los bienes que un país produce.

Para determinar los precios relativos es necesario analizar la oferta y demanda relativa de bienes, por lo que J. S. Mill logra incluir el análisis del comercio internacional, basado en los costos comparativos, como un caso particular de su análisis general de la demanda recíproca, cuyo centro es la ecuación en la demanda internacional, mientras que la teoría de los valores interiores es un caso particular que se basa en la plena movilidad de factores.¹⁴

En palabras del propio Mill: *Los productos de un país se cambian por los de otros países a los valores que se precisan para que el total de sus exportaciones pueda exactamente pagar el total de sus importaciones. Esta ley de valores internacionales no es sino una ampliación de la ley general del valor, a la que hemos llamado ecuación de la oferta y la demanda. [...] De modo que la oferta y la demanda no son sino otra forma de expresar la demanda recíproca*¹⁵.

Lo mencionado por el pensador económico se puede traducir a que la ecuación de demanda internacional asegura que se alcanzará un equilibrio en los mercados internacionales, gracias a la “competencia” entre compradores y vendedores, o ley de oferta y demanda, de modo que el precio del total de bienes que el país importador desea recibir coincida exactamente con el del total de bienes que el país exportador desea enviar.

La conclusión más importante que extrae el análisis de Mill sobre los valores internacionales es que la proposición del comercio beneficioso es incondicional. Por lo tanto no es indispensable que un país sea competitivo para beneficiarse del comercio internacional, y es justamente en aquellos pasajes en los que Mill se dedica a exponer por qué los impuestos, aranceles y demás medidas proteccionistas no benefician al conjunto de las naciones.¹⁶

2.2.3. La escuela neoclásica

La escuela neoclásica entra en la escena del pensamiento económico en el último tercio del Siglo XIX. Es un enfoque económico basado en el análisis marginalista y el equilibrio de oferta y demanda. Entre los supuestos del enfoque neoclásico está que, un comportamiento económico surge del comportamiento agregado de individuos (u otro tipo de agentes económicos) que son racionales y tratan de maximizar su utilidad o beneficio mediante las elecciones basadas en la información disponible.

¹⁴Federico Steinberg. (2004). *La nueva teoría del comercio internacional y la política comercial estratégica*. Disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/libreria/2004/fs/fs.htm>

¹⁵Mill, J.S. (1951). *Principios de economía política, con algunas de sus aplicaciones a la filosofía social*. México. Pág. 511. Disponible en libros google.

¹⁶Federico Steinberg. (2004). Op Cit.

Los defensores de la escuela neoclásica, prefieren que operen los mercados competitivos a que haya una intervención pública. No les preocupa la causa de la riqueza, explican que la desigualdad en la distribución y en los ingresos se debe a los distintos grados de inteligencia, talento, energía y ambición de las personas. Por lo tanto, el éxito de cada persona depende de sus características individuales.

Esta doctrina aporta un nuevo enfoque, en el cual la teoría del valor se basa en la utilidad de los bienes y no en el trabajo que incorpora, e incluye un modelo, donde el equilibrio general, de todas las variables económicas relevantes, a saber, oferta, demanda y precios de los bienes, servicios y factores productivos, aparecen interrelacionadas para dar como resultado ciertos valores de equilibrio¹⁷.

En la escuela neoclásica, hay dos teorías del comercio internacional: la primera, simplemente una reformulación de la teoría de Ricardo (ventaja comparativa) completada con la de Mill (demanda recíproca); y la otra más innovadora, recogida por Heckscher y Ohlin, establece que la causa última de las diferencias entre los precios relativos de los bienes que se intercambian en el comercio internacional, son resultante de las diferentes dotaciones de factores productivos en los países que lo realizan¹⁸.

La teoría neoclásica de la integración regional, mantiene una visión gradualista del proceso de integración, que se da por medio de la constitución progresiva de los países involucrados de zonas preferenciales, zonas de libre cambio, uniones aduaneras y uniones económicas, y para ésta el comercio internacional maximiza el bienestar de la sociedad. Así, la liberalización de los intercambios con el exterior es el medio por el cual se maximiza el bienestar en un contexto de equilibrio competitivo¹⁹.

Reformulación de la teoría de Ricardo

El modelo ricardiano reformula y altera las condiciones de la oferta e introduce la demanda. Las condiciones de la oferta se alteran en dos sentidos: 1) Introducen un segundo factor de producción, el capital, y el abandono de la teoría valor- trabajo es remplazado por la del valor- utilidad (el valor del bien depende de la utilidad que proporciona). 2) Sustituye un supuesto de productividad constante por el de la productividad marginal decreciente²⁰.

Estas modificaciones determinan un nuevo sistema de fijación de costos relativos. Consiste en establecer el costo de unidad de un bien por la cantidad de otro bien al que hay que renunciar para producir aquel. Al ser las productividades decrecientes, este costo relativo, llamado "costo de oportunidad", ya no es constante cualquiera sea la combinación de los dos bienes que se produzcan, sino es creciente. Según se aumenta la producción de uno de los bienes, habrá que reducir cada vez más la producción del otro²¹. La introducción de la demanda completa el nuevo modelo, que incluye así las dos caras del fenómeno económico, la producción y el consumo.

¹⁷ BAJO, Oscar. (1991). OpCit, p. 25.

¹⁸ Ibid, p 8.

¹⁹ Hernandez Bielma, Leticia. (2006). **Análisis contemporáneo del proceso de integración económica regional en América Latina**. México. p 4.

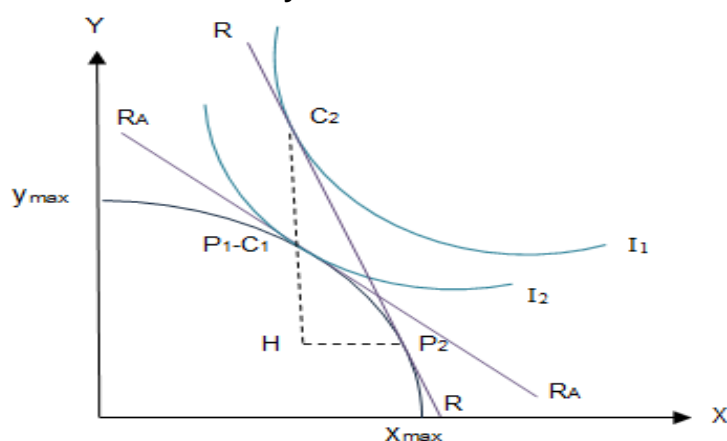
²⁰ Oyarzun de Laiglesia, Javier, Op. Cit., pp. 2-17.

²¹ Ibid, pp. 2-17.

El precio relativo ya no queda fijado exclusivamente por el costo relativo – costo de oportunidad-, sino en conjunto con la demanda de los dos bienes. Así, pueden haber muchos precios relativos diferentes; sin embargo, solo uno maximizará el valor de la producción y del consumo simultáneamente: es el denominado precio de equilibrio.

Bajo este nuevo marco, la teoría de la ventaja comparativa mantiene su vigencia y los efectos son: aumenta la producción conjunta y el consumo de los dos países y las diferencias en los precios relativos pueden deberse tanto a condiciones de la oferta como de la demanda.

Gráfico N° 4: Teoría de la ventaja comparativa en versión neoclásica: las curvas de transformación y las curvas de indiferencia.



Fuente: Bajo, Oscar. (1991). *Teorías del comercio internacional*. Antoni Bosch Editores. España.p.19.
Elaboración: Tathiana Borja

Teoría de Heckscher – Ohlin

Esta teoría también conocida como la teoría de las proporciones factoriales, fue desarrollada por los economistas Eli Heckscher y Berti Ohlin. Ella expresa que el comercio internacional se debe a las diferencias de recursos de los países; es decir, a través de la interacción entre las proporciones en las que los diferentes factores están disponibles en diferentes países, y la proporción en que se utilizan para producir diferentes bienes.

El modelo Heckscher-Ohlin predice que si un país tiene abundancia relativa de un factor (trabajo o capital), tendrá una ventaja comparativa y competitiva en aquellos bienes que requieran mayor cantidad del factor, o sea que los países tienden a exportar los bienes que son intensivos en los factores dotados de manera abundantemente.²²

El modelo parte de los siguientes supuestos:

- Hay dos naciones (la nación 1 y la nación 2), dos mercancías (la “A” y la “B”) y dos factores de producción (tierra y trabajo).
- Ambas naciones se sirven de la misma tecnología en la producción.

²²Krugman, Paúl y Obstfeld, Maurice. (2007). Op Cit.

- La mercancía “A” es intensiva en tierra y la mercancía “B” es intensiva en trabajo, en ambas naciones.
- Ambas mercancías se producen con rendimientos constantes a escala en ambas naciones.
- Hay especialización incompleta de la producción en ambas naciones.
- Las preferencias son iguales en ambas naciones.
- Hay competencia perfecta en los mercados de mercancías y de factores en las dos naciones.
- Hay movilidad perfecta de factores dentro de cada nación, más no hay movilidad internacional de factores.
- No hay costos de transporte, aranceles ni otras obstrucciones al libre flujo del comercio internacional.
- Todos los recursos se aprovechan por completo en ambas naciones.
- El comercio internacional entre las dos naciones está equilibrado.

Cuando existe más de un factor de producción (en el ejemplo es el trabajo y tierra) la frontera de posibilidades de producción ya no es una línea recta (ver gráfico N° 5) en donde:

a_{LA} = Horas de trabajo utilizadas para producir una unidad del bien A

a_{TA} = Hectáreas de tierra utilizadas para producir una unidad del bien A

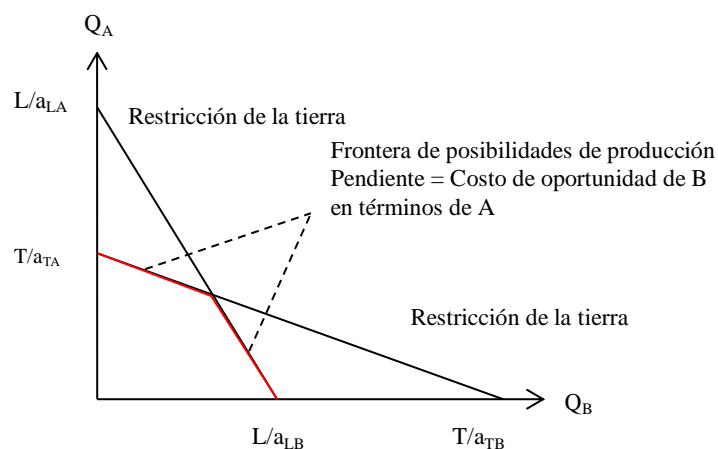
a_{LB} = Horas de trabajo utilizadas para producir una unidad del bien B

a_{TB} = Hectáreas de tierra utilizadas para producir una unidad del bien B

L = Oferta de trabajo de la economía

T = Oferta de tierra de la economía

Gráfico N° 5: Frontera de posibilidades con dos factores de producción



Fuente: Krugman, Paúl y Obstfeld, Maurice. (2007) *Economía internacional, teoría y política*. (7a ed.) Madrid-España.

Elaboración: Tathiana Borja

Con el supuesto de que la relación entre trabajo y la tierra utilizadas en la producción del bien B es mayor que la relación entre trabajo y tierra utilizada en la producción del bien A, se presenta la ecuación correspondiente:

$$a_{LB} / a_{TB} > a_{LA} / a_{TA} \quad (7)$$

o lo mismo

$$a_{LB} / a_{LA} > a_{TB} / a_{TA} \quad (8)$$

Las restricciones existentes de recursos en este modelo son dos: la primera es que la tierra total utilizada en la producción no puede ser mayor que la oferta total de la tierra:

$$Q_A * a_{TA} + Q_B * a_{TB} \text{ menor o igual a } T \quad (9)$$

donde,

Q_A = Es la pcc del bien A

Q_B = Es la pcc del bien B

La segunda restricción es; el trabajo total utilizado en la producción no puede ser mayor que la oferta total de trabajo:

$$Q_A * a_{LA} + Q_B * a_{LB} \text{ menor o igual a } T \quad (10)$$

Estas dos últimas ecuaciones se muestran en el gráfico N° 5 en cuanto a las posibilidades de producción; sin embargo, en este ejemplo, la economía tiene que producir sujeta a ambas restricciones. Esta frontera de posibilidades muestra que el costo de oportunidad de fabricar una unidad adicional del bien B en términos del bien A no es constante²³.

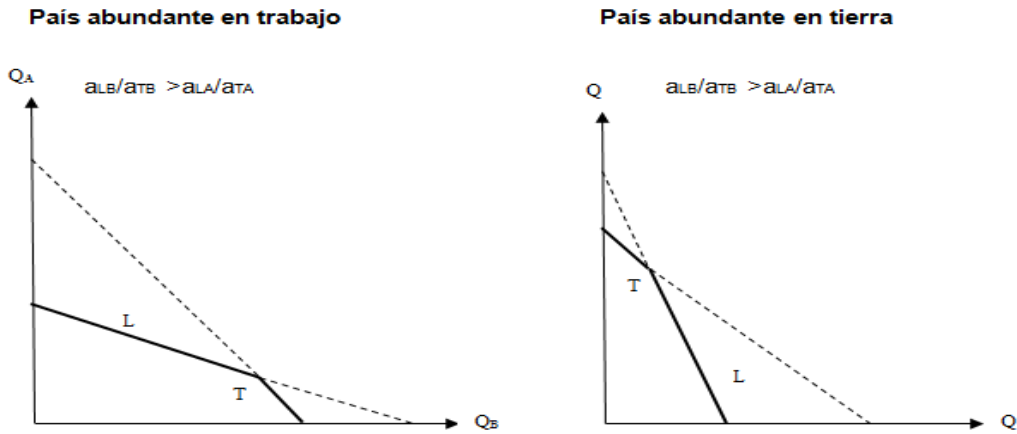
La teoría Hecksher Ohlin está compuesta de dos teoremas:

1) *El teorema H-O:*

Una nación exportará el producto cuya producción requiera el uso intensivo del factor de la nación que sea relativamente abundante y barato e importará el producto cuya producción requiera el uso intensivo del factor de la nación que sea relativamente escaso y caro. (Gráfico N° 6).

²³ Quiere decir que el costo de oportunidad es bajo cuando la economía produce poco del bien B y mucho del bien A, y alto si la economía produce mucho del bien B y poco del bien A.

Gráfico N° 6: Ventaja competitiva en trabajo y tierra

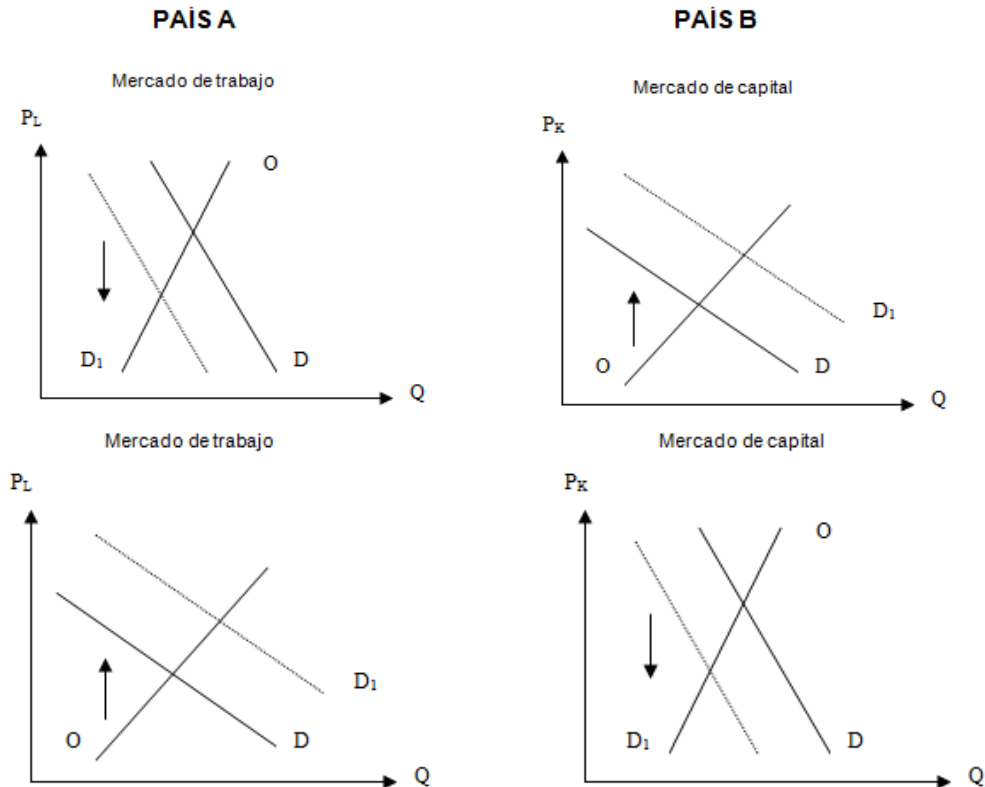


Fuente: Krugman, Paúl y Obstfeld, Maurice. (2007) *Economía internacional, teoría y política*. (7a ed.) Madrid-España.
Elaboración: Tathiana Borja

2) El teorema H-O-S o el teorema de la igualación factor-precio:

El comercio internacional ocasionará la igualación de las rentas relativas y absolutas de los factores (homogéneos) a través de las naciones. (gráfico N° 7)

Gráfico N° 7: Igualación de los precios de los factores



Fuente: Tacsan Chen, Rodolfo. (2001). *Comercio internacional*. Editorial EUNED. Pág 33
Elaboración: Tathiana Borja

La teoría Hecksher – Ohlin, permite hacer algunas predicciones claras en cuanto a los efectos del comercio en la distribución de ingresos; es decir, los que ganan y los que pierden a causa de comercio internacional.

La conclusión fundamental del modelo Hecksher-Ohlin, es que cada país tiene ventajas comparativas y, por lo tanto, debería explotar el bien que utiliza de forma intensiva (en mayor proporción), el factor abundante del país; es decir, que a través del comercio internacional, los países intercambian factores abundantes por los escasos, igualando a mediano plazo las dotaciones relativas de los mismos en todos los países que comercian e igualando en consecuencia sus posibilidades de desarrollo²⁴.

Según esta teoría, los países desarrollados exportarán bienes capital-intensivos mientras que los países en desarrollo exportarán bienes trabajo-intensivos; es decir, existiría un volumen alto de intercambio entre países de distinto nivel de desarrollo y será muy bajo entre países similares.

Como se pudo ver, la teoría neoclásica integra los diversos factores que intervienen en la relación comercial, y analiza mejor el efecto redistributivo del comercio internacional, desde que la realidad evidencia que la conclusión ricardiana de que todos los países ganan con el comercio, y que todas las personas mejoran como consecuencia del mismo, al no afectarse la distribución de la renta a través del intercambio, no es del todo cierta.

2.3. Política comercial

Las políticas comerciales son medidas empleadas principalmente por los gobiernos; su objetivo es regular los flujos comerciales realizados con otros países y, además determina el grado de relación de productores y consumidores nacionales con los precios mundiales.

Existen diferentes instrumentos considerados acciones de política comercial que pueden afectar el comportamiento de las exportaciones y de las importaciones (Ver tabla 1 y 2), que generan distorsión por el lado de la oferta o de la demanda.

Tabla N° 1: Instrumentos de política comercial tendentes a fomentar las exportaciones

A. AYUDAS A LA EXPORTACIÓN
A.1 Subvenciones directas
A.2 Desgravación fiscal y ventajas crediticias
B. REGÍMENES ECONÓMICOS EN ADUANA
B.1 Admisión temporal
B.2 Otros regímenes económicos en aduana
C. ACTUACIONES INSTITUCIONALES
C.1 Seguro a la exportación
C.2 Centros de Promoción de Exportaciones
C.3 Zonas francas

²⁴Sanchez, Oscar. (2002). *Economía internacional: Modelos de comercio*. p 167- 168. Disponible en URL: <http://es.scribd.com/doc/39783608/2-Teoria-Clasicas-y-Neoclasicas-Del-Comercio>

D. SUPRESIÓN BARRERAS A LA EXPORTACIÓN
D.1 Licencias a la exportación
D.2 Impuestos a la exportación
D.3 Monopolios de exportación
D.4 Trabas administrativas
D.5 Trabas a la inversión extranjera
D.6 Precios de referencia
D.7 Depósitos previos a la importación para empresas exportadoras
E. SUPRESIÓN DEL CONTROL DE CAMBIOS A LA EXPORTACIÓN

Elaboración: Tathiana Borja

Tabla N° 2: Instrumentos de política comercial tendentes a frenar las importaciones

A. BARRERAS ARANCELARIAS
A.1. Aranceles e impuestos especiales
A.2. Precios de referencia
A.3. Derechos variables
A.4. Derechos anti-dumping
A.5. Derechos compensatorios
B. BARRERAS NO ARANCELARIAS
B.1. Actúan sobre cantidades directamente
Directamente
B.1a. Licencias/restricciones cuantitativas
B.1b. Comercio de estado
B.1c. Compras públicas
B.1d. Control de cambios
Indirectamente
B.1e. Restricciones en la distribución o la comercialización
B.2. Actúan sobre precios o costes
Directamente
B.2a. Depósitos previos a la importación
B.2b. Restricción crédito a la importación
B.2c. Subvención, desgravación y ventajas crediticias a la producción interna
Indirectamente
B.2d. Obstáculos técnicos/normas
B.2e. Trabas administrativas
B.3. Sin efectos aparentes
B.3a. Monopolios de producción/distribución
B.3b. Monopolios de transporte
B.3c. Medidas de ajuste
B.3d. Programas estatales de I+D

Elaboración: Tathiana Borja

A continuación se analiza los efectos de un arancel y de los subsidios para poder entender cómo debería ser la política comercial de una nación.

2.3.1. Arancel

Un arancel es la forma más simple de las políticas comerciales, que se basa en un impuesto aplicado cuando se importa un bien. Existen dos tipos de aranceles, el primero es el arancel

fijo, el cual es una cantidad fija exigida por cada unidad de bien importado, el segundo es el arancel ad valorem, impuesto exigido como porcentaje del valor de los bienes importados.²⁵

Efectos de un arancel

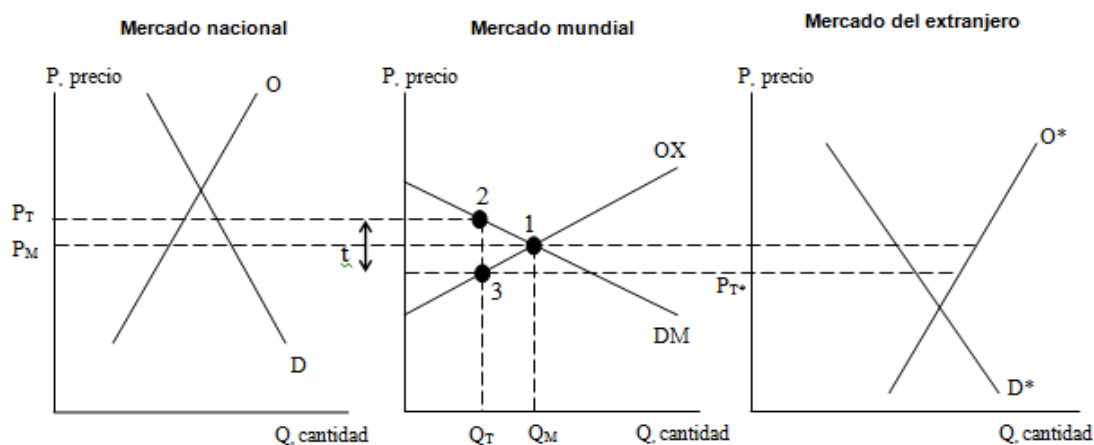
Lo que se deriva de la imposición de los impuestos arancelarios, es el aumento del costo de trasladar los bienes a un país, además de la generación de ingresos para el Estado que los impone. También están enfocados con el objetivo de proteger sectores nacionales concretos ante los precios.

En gráfico N°8 se puede observar el efecto del arancel. Se parte del supuesto de imponer un arancel fijo de t dólares por unidad de trigo, el precio del trigo será igual a P_M en el país nacional y en el extranjero, como se muestra en el punto 1 en el gráfico del mercado mundial.

Con la imposición del arancel, lo que sucede es que el comerciante preferirá no transportar trigo del extranjero al país nacional. Sin embargo, hay una excepción si el precio del país nacional exceda el precio del extranjero, en por lo menos t dólares. En el caso de no enviar trigo, existiría un exceso en la demanda de trigo del país nacional y un exceso de oferta en el país extranjero. Así, el precio en el país nacional aumentará a P_T y caerá en el extranjero hasta que la diferencia de precios sea t dólares, es decir cae a $P_{T^*} = P_T - t$.

Con lo referente a los productores del país nacional, es que ofrecen más a un precio más elevado, mientras que los consumidores demandan menos, por lo que se demandan menos las importaciones (esto se observa en el desplazamiento del punto 1 a 2 a lo largo de la curva DM). Lo que sucede en el extranjero es que el menor precio conduce a una reducción de la oferta y a un aumento de la demanda y así a una menor oferta de exportaciones (desplazamiento del punto 1 al punto 3 a lo largo de la curva OX).

Gráfico N° 8: Efectos de un arancel



Fuente: Krugman, Paúl y Obstfeld, Maurice. (2007) *Economía internacional, teoría y política*. (7a ed.) Madrid-España.
Elaboración: Tathiana Borja

²⁵Krugman, Paúl y Obstfeld, Maurice. (2007). Op Cit.

2.3.2. Los subsidios a la exportación

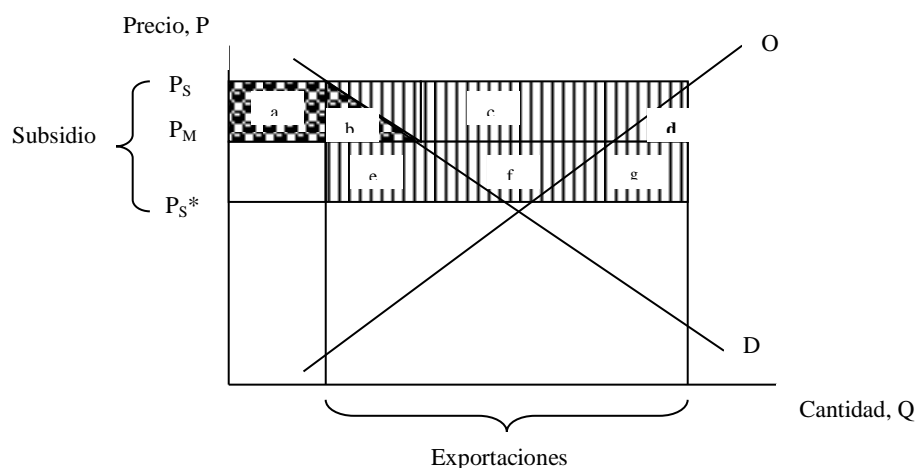
Se basa en un pago realizado a una empresa o persona que vende un bien en el extranjero. En la mayoría de los casos, el pago viene ofrecido por el Estado, donde los vendedores que tienen este subsidio estarán dispuestos a exportar el bien hasta el punto en que los precios nacionales excedan a los extranjeros en la cantidad del subsidio.

Efectos de un subsidio a la exportación

En el gráfico N° 9 se puede observar los efectos del instrumento de política comercial analizado, son contrarios a los efectos de un arancel, y esto sucede por el aumento del precio en el país exportador de P_M a P_S , pero debido al precio en el país importador se reduce de P_M a P_S^* ; es decir, el incremento del precio es menor al subsidio.

En el país exportador, los consumidores del bien resultan perjudicados (área $a+b$) mientras que los productores ganan (área $a+b+c$) y el Estado pierde, por lo que debe asignar el dinero para el subsidio (área $b+c+d+e+f+g$); por lo tanto, la pérdida neta del bienestar es la suma de las áreas $b+d+e+f+g$.

Gráfico N° 9: Efectos de un subsidio a la exportación



Fuente: Krugman, Paúl y Obstfeld, Maurice. (2007) *Economía internacional, teoría y política*. (7a ed.) Madrid-España.
Elaboración: Tathiana Borja

2.3.3. Las cuotas de importación

Se conocen como aplicaciones de una restricción directa de la cantidad que se puede importar de algún bien, la cual se impone normalmente mediante la concesión de licencias a grupos de personas o empresas.

El efecto de la cuota de importación es que, siempre aumenta el precio nacional del bien importado. La diferencia entre cuota y arancel es que con una cuota, el Estado no recibe ingresos, mientras que al imponer un arancel el Estado sí percibe ingresos por esto.

2.3.4. Restricciones voluntarias a la exportación

Como su nombre lo indica, es una política comercial exigida por el país que importa el bien, pero ejecutada voluntariamente por el país exportador, y esto para evitar otras restricciones comerciales para el país que vende los bienes o servicios.

Desde el punto de vista económico, una restricción voluntaria a la exportación es exactamente como una cuota de importación en que las licencias se asignan a los gobiernos extranjeros y por tanto es muy cara para el país importador.

2.4. Balanza de pagos

Según la quinta edición del Manual de Balanza de Pagos publicado por el FMI (1993), se define a la balanza de pagos como un instrumento contable en el cual se resumen sistemáticamente las transacciones económicas entre un país y el resto del mundo.

Las transacciones de la balanza de pagos se registran en términos de flujo entre residentes de la economía y no residentes. La división está compuesta por dos grandes categorías: la cuenta corriente - donde se registran operaciones de comercio exterior de bienes y servicios, de renta y de transferencias unilaterales - y la cuenta de capital y financiera - donde se registra el cambio de propiedad de los activos y pasivos externos²⁶—.

La balanza de pagos presenta conjuntamente a los sectores privado y público con el fin de mostrar el sector externo de la economía de manera agregada. La característica esencial y casi tautológica de una cuenta de balanza de pagos es que tiene que constar equilibrada siempre; es decir, el total de los créditos tiene que ser igual al total de los débitos. En el caso del comercio bilateral puro, todas las balanzas parciales con distintos países tienen que presentar un equilibrio también. Si el comercio es multilateral, no obstante, sólo tiene que estar balanceada la cuenta total; no es necesario que los subtotales regionales de la cuenta consignataria sean iguales a los subtotales correspondientes de la cuenta deudora.²⁷

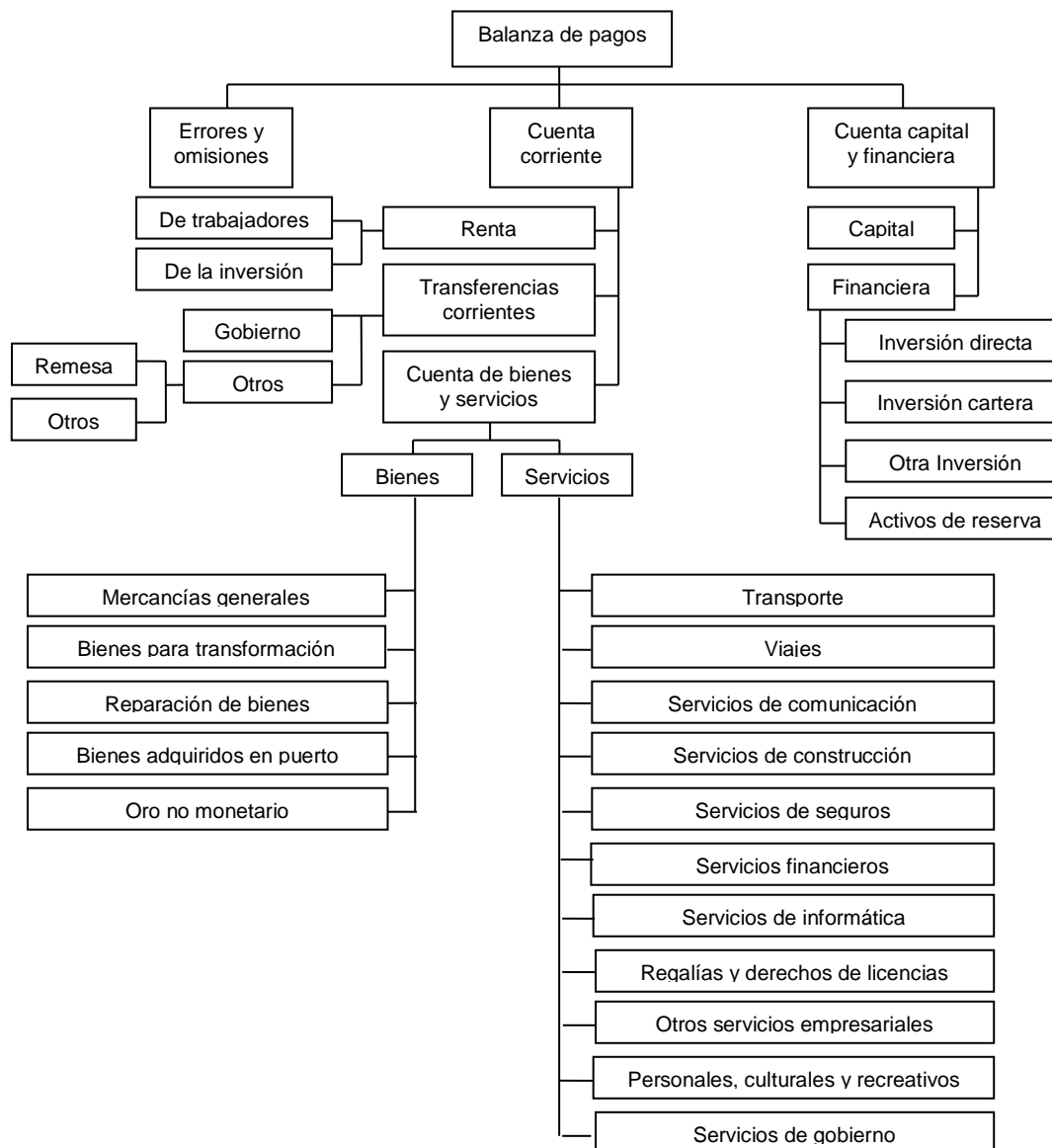
Es habitual, aunque en modo alguno imprescindible, descomponer los lados de los créditos (haber) y de los débitos (debe) de la balanza de pagos en asientos separados que muestren si los movimientos de fondos fueron creados por transacciones corrientes o de capital, si las transacciones afectaban al sector privado o al público, y si los movimientos de capital son de plazo corto o largo; por último, se hace una distinción entre comercio visible y el invisible (esto es, entre intercambio de bienes y el de servicios). Por otra parte, los movimientos netos del oro amonedado son inscritos habitualmente por separado, como ocurre también con las donaciones particulares y públicas (transferencias puras) y los préstamos y las transacciones en dinero corriente con instituciones monetarias internacionales.

²⁶Las transacciones internacionales se registran con el principio de partida doble. Cada operación, sea de cuenta corriente o de cuenta de capital y financiera, tiene una contraparte por un monto equivalente que se debe registrar en la cuenta financiera.

²⁷Vanek, Jaroslav. (2005) *Comercio internacional, teoría y política económica*. (Vigesimoquinta Ed.). México: Siglo xxi editores. Pág 7

Así, en su forma más simple, puede resumirse una balanza de pagos como se presenta en el gráfico N° 10.

Gráfico N° 10: Principales componentes y relaciones de los saldos de la balanza de pagos



Fuente: Lima, José y Alvares, Mariano.(2009). **Indicadores de comercio exterior y política comercial: Análisis y derivaciones de la balanza de pago**. CEPAL.

Elaboración: Tathiana Borja

La mayoría de las transacciones que se recogen en la balanza por cuenta corriente son compra-ventas internacionales de bienes o de servicios. Se denomina saldo de la balanza de bienes y servicios a la diferencia en un periodo dado entre valor de las exportaciones (venta de bienes y servicios al extranjero) y el valor de las importaciones (compras de bienes y servicios del extranjero). El saldo de la balanza comercial se denomina a la diferencia entre las exportaciones y las importaciones de bienes (excluidos los servicios).

Esta balanza es la actual, la economía en ocasiones usa para el análisis debido a que los datos sobre comercio exterior de bienes son más fiables que los datos de los servicios.

La balanza por cuenta corriente es más amplia que la balanza de bienes y servicios, pues incluye también las transferencias corrientes netas y la balanza de rentas. Las transferencias son los fondos que los residentes de un país envían a los residentes de otro (sin recibir contrapartida).

La balanza financiera de un país es la diferencia en un periodo dado entre las ventas y las compras de activos al extranjero; es la que mide los flujos de capital; es decir, los flujos de ahorro entre países.²⁸

2.5. Índice de ventaja comparativa revelada²⁹

Dado que los precios limitan a la identificación de la “verdadera” ventaja comparativa por lo que no son variables observables directamente, se ha utilizado en la literatura empírica el Índice de Balassa (1965) más conocido como el índice de la ventaja comparativa revelada (IVCR) que fue reformulado por Durán y Álvarez (2008).

El IVCR compara la participación de las exportaciones de un producto o sector en un país con la participación de las exportaciones de ese producto o sector en el comercio mundial o en el mercado de referencia.

De esta manera, si el país exporta más que proporcionalmente que el mundo, se asume que cuenta con una ventaja comparativa. Para este tipo de análisis se propone la normalización del índice, de manera que el mismo oscile entre 1 y -1, con lo que se posibilita la utilización del umbral de 0,33 como indicador de ventaja comparativa, y de -0,33 como indicador de desventaja.

Se define de la siguiente manera:

$$IVCR = \left(\frac{X_{it}^k / X_{it}}{X_{wt}^k / X_{wt}} - 1 \right) / \left(\frac{X_{it}^k / X_{it}}{X_{wt}^k / X_{wt}} + 1 \right)$$

Donde:

X: exportaciones del bien o servicio

k: bien o servicio analizado

i: país analizado

w: representa el mundo y,

t: el período.

²⁸Krugman, Paúl. (2007). *Introducción a la macroeconomía*. Barcelona- España. Pág.461

²⁹Lima José y Álvarez Mariano. (2011). *Indicadores de comercio exterior y política comercial: análisis y derivaciones de la balanza de pagos*. División de Comercio Internacional e Integración de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Santiago – Chile.

2.6. Sistematización para el análisis

La balanza comercial en términos generales es entendida como la diferencia entre las exportaciones e importaciones, por lo que a partir de este concepto, la investigación aborda el análisis de las exportaciones e importaciones a nivel de productos y a nivel de destinos con los socios comerciales.

2.6.1. A nivel de productos

Las exportaciones petroleras para el Ecuador han representado desde el boom petrolero, ingresos significativos para la economía; sin embargo otros productos clasificados más adelante como tradicionales y no tradicionales también han generado no solo ingresos para la economía, sino además han promovido otros beneficios como es el empleo.

En este contexto, en un primer punto es importante observar y analizar los comportamientos de la balanza comercial a nivel de productos desagregados en petroleros y no petroleros, del cual se aprecia que la balanza comercial petrolera es positiva; no obstante ésta se desequilibra con la balanza comercial no petrolera que en todos los años desde el 2001 al 2010 presentó saldo negativo.

Con lo antes mencionado y al ser el petróleo el producto que compensa y promueve el superávit de la balanza comercial, deja un punto en desventaja para la economía ecuatoriana ya que además de ser considerado como recurso no renovable, su precio en el mercado es variable y vulnerable ante shocks exógenos que no puede ser controlada en su totalidad con una política comercial interna.

2.6.2. A nivel de destinos

El análisis de la balanza comercial de la investigación también se concentró en desagregar a nivel de continente, bloque económico y país tanto las exportaciones e importaciones, con el objetivo de identificar los factores que a nivel de socios comerciales han influido en el saldo de esta variable comercial.

Se destaca que en el análisis se ha incluido a los continentes de América, separados por Norteamérica, Centroamérica y Suramérica; Asia, Europa, África y Oceanía. Los bloques económicos son los de Asociación Latinoamericana de Integración, Comunidad Andina de Naciones, Mercosur, Mercado Común Centroamericano, Unión Europea y Asociación Europea de Libre Comercio, mientras que a nivel de países se ha considerado con los que más comercio ha presentado en los últimos diez años.

Capítulo III: Aspectos macroeconómicos de la economía internacional

3.1. Introducción

En los últimos años, la economía internacional se ha convertido en una fuente importante de ingresos para los países; sin embargo, esta relación de intercambio también se ha visto influenciada por factores exógenos y por factores internos de los países.

En este contexto, el presente capítulo aborda en primer lugar; el análisis de indicadores macroeconómicos mundiales y de cada país, a nivel de la región de Latinoamérica como de los países más relevantes a nivel mundial, con el propósito de evaluar de forma empírica como ha sido el comportamiento de los mismos.

En segundo lugar, se presenta las balanzas comerciales de los países de la región para observar la tendencia que estos han tenido con respecto a su comercio exterior y posterior, a través del producto interno bruto y de la balanza comercial se obtendrá el cálculo del coeficiente de apertura para los mismos países, lo que permitirá apreciar cuánto de lo producido y demandado por las respectivas naciones tiene su justificación más allá de sus fronteras. De esta forma se entenderá lo que ha sucedido a nivel mundial con respecto al comercio exterior y en especial con los países de la región analizados.

Los países de la región que se analizan son Colombia y Perú, por ser con los que limita el Ecuador, y los países de Venezuela, Chile, Argentina y Brasil por ser economías influyentes en materia de comercio exterior en Latinoamérica y a nivel mundial.

Además se considera los países de Estados Unidos, Italia, Alemania, por ser los países a los que Ecuador exporta una parte importante de sus ventas, además de España, Japón y China, junto a Estados Unidos, por ser los principales países de donde importamos.

3.2. Sector real

3.2.1. Producto interno bruto

- Países de Latinoamérica

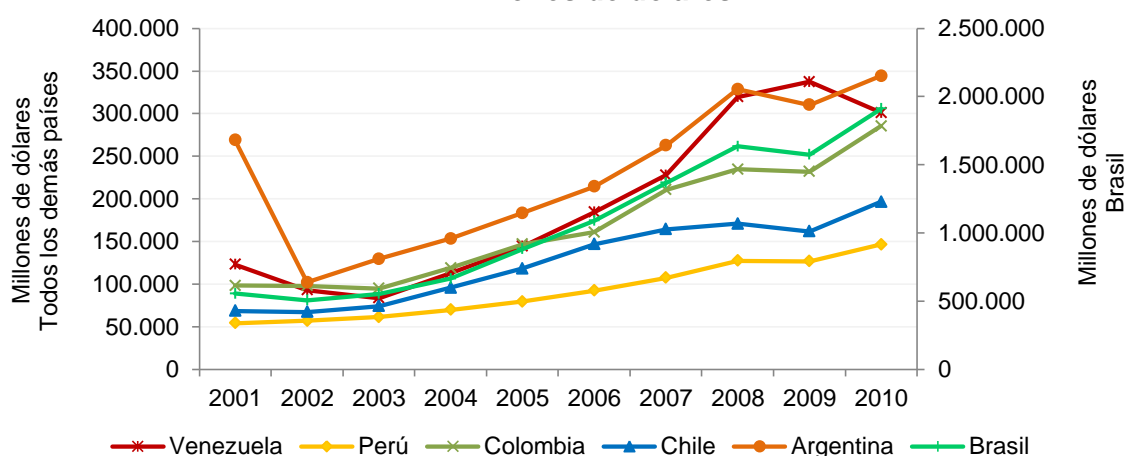
Brasil, es el país que registra el mayor producto interno bruto (PIB), entre los países latinoamericanos, con USD 554.411 millones y USD 1'910.495 millones respectivamente en los años 2001 y 2010. Esto demuestra el tamaño de su economía comparada con la de los otros países de la región, convirtiéndolo en el país potencia de Latinoamérica.³⁰

³⁰ La economía brasileña es 30,8 veces más grande que la del Ecuador.

En este contexto, en el Gráfico N° 11 se puede observar que el PIB de Brasil prevalece del resto de los países, el segundo lugar es para Argentina, con excepción del año 2009 cuando le superó Venezuela que ha venido ocupando el tercer lugar. Argentina y Venezuela en el 2010 alcanzaron un PIB de USD 344.143 y USD 301.012 millones respectivamente.

Perú junto a Chile, ocuparon el último lugar dentro de los seis países durante el periodo analizado; sin embargo, su tendencia ha sido creciente en el tiempo, en especial en la economía chilena que para el 2010 alcanzó un PIB de USD 196.451 millones que comparado con el 2009 representó el 21% más.

**Gráfico N° 11: Producto interno bruto países Latinoamérica
En millones de dólares**



Fuente: Centro de estudios internacionales
Elaboración: Tathiana Borja

• Países de centro

La potencia mundial, Estados Unidos ha presentado los valores más elevados del PIB durante varias décadas. Su economía ha crecido a partir del 2001 de USD 10'286.175 a USD 14'799.564 millones en el 2010; es decir es una economía de influencia a nivel mundial y en especial a nivel de Latinoamérica.

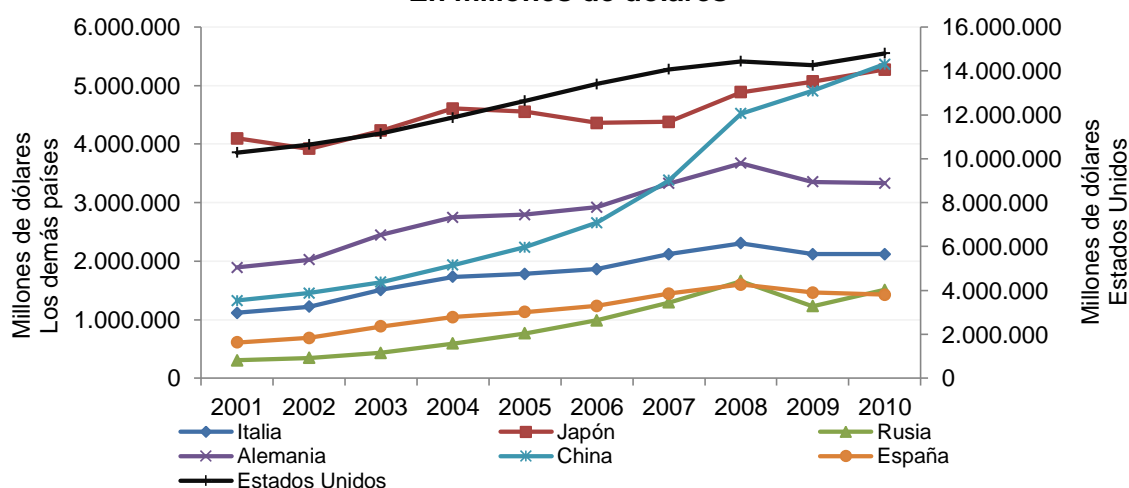
Su economía es diversificada, ya que produce desde bienes primarios hasta maquinaria de muy alta tecnología; sin embargo, también es el país que mayor importa a nivel mundial, y en este sentido con Ecuador no es una excepción, ya que en promedio Ecuador exportó entre el 2001 y 2010, 37% del total a este país, e importó 23% en promedio del total, por lo que es claro que Ecuador es altamente dependiente de la economía estadounidense.

Con respecto al producto interno bruto de los países del centro con los que Ecuador exporta e importa en montos considerables, se puede observar en el gráfico N° 12, que después de Estados Unidos, es Japón, que en 2010 alcanzó un PIB de USD 5'272.943 millones; sin embargo, aquí también cabe destacar el papel que ha mostrado China a nivel mundial. En el año 2001 su PIB fue de USD 1'324.814 millones y para el 2010 logró superar a Japón con USD 5.364.869 millones.³¹

³¹ Este progreso también se puede constatar en el siguiente capítulo, en donde las importaciones provenientes de China han crecido históricamente, situación que se corrobora solo tomando el caso del Ecuador.

Los países de la Unión Europea también han tenido un PIB favorable, ya que han presentado una tendencia creciente en el tiempo; sin embargo, se matiza que los tres países analizados (Italia, Alemania y España) en el 2009 tuvieron una caída leve, afectada por la crisis que tuvo que afrontar Estados Unidos y que contagió a la mayoría de las economías a nivel mundial. Una situación diferente ocurrió en los países asiáticos, debido a que a partir del año 2007 han crecido de tal forma que sus economías se han desarrollado, en especial la República Popular China como ya se mencionó.

Gráfico N° 12: Producto interno bruto países del centro
En millones de dólares



Fuente: Centro de estudios internacionales

Elaboración: Tathiana Borja

3.2.2. Índice de confianza del consumidor (ICC)³²

El ICC se construye a través de una encuesta que incluye 6 preguntas sobre la situación económica personal y de la economía en general. Siguiendo la metodología usada por la Universidad de Michigan en EE.UU. y por organismos oficiales en la Comunidad Económica Europea, en la encuesta tanto para Argentina como para los Estados Unidos se incluyeron las siguientes preguntas:

i. Situación Económica Personal

- 1) ¿Cómo es su situación económica personal en relación a un año atrás: diría que mejoró, se mantiene igual o empeoró?
- 2) ¿Y qué cree que ocurrirá con su situación económica personal dentro de un año: cree que mejorará, se mantendrá igual o empeorará?

ii. Situación Macroeconómica

- 1) ¿Cómo cree que será la situación económica del país dentro de un año: mejor, igual o peor que la actual?
- 2) ¿Y cómo cree que será la situación económica del país dentro de tres años: mejor, igual o peor que la actual?

³² El periodo de análisis es 2004-2010 por disponibilidad de datos en los tres países.

iii. Compras de Bienes Durables e Inmuebles

- 1) ¿Cree que éste es un buen momento para realizar compras como por ejemplo electrodomésticos?
- 2) ¿Y cree que es un buen momento para realizar compras más importantes como autos, o para cambiar de casa?

A partir de los resultados, de cada pregunta "positiva" o "negativa", el índice correspondiente a cada una de las preguntas se basa en las proporciones de respuestas "positivas" (p) y "negativas" (n) sobre el total de encuestados. Según la fórmula abajo señalada, podemos observar que si todos los encuestados respondieran positivamente a una pregunta el índice tomaría un valor 100, mientras que en el caso opuesto tomaría el valor 0.

$$\text{Índice parcial CIF} = 50 * (p - n + 1)$$

donde:

p= proporción de respuestas positivas sobre total de encuestados

n= proporción de respuestas negativas sobre total de encuestados.

Una vez calculado el Índice parcial CIF, se promedian los dos índices de cada grupo (situación personal, macroeconómica y compra de durables e inmuebles), para luego promediar los últimos y hallar el ICC del mes.

En este sentido a continuación en el gráfico N° 13, se presenta el ICC de Estados Unidos por ser una economía influyente a nivel mundial y el de Argentina en representación de la economía más importante en Sudamérica.³³

El ICC está construido de tal manera que presentará valores entre 0 y 100 puntos, donde cero representa una nula capacidad sobre adquisición, un pesimismo completo sobre la situación presente y futura del hogar y del país. Por otro lado, si se llegase a un valor de 100 puntos significaría que en todas las jefaturas del hogar se percibe una perfecta situación económica del hogar y del país, y sus expectativas sobre el futuro serían excelentes.³⁴

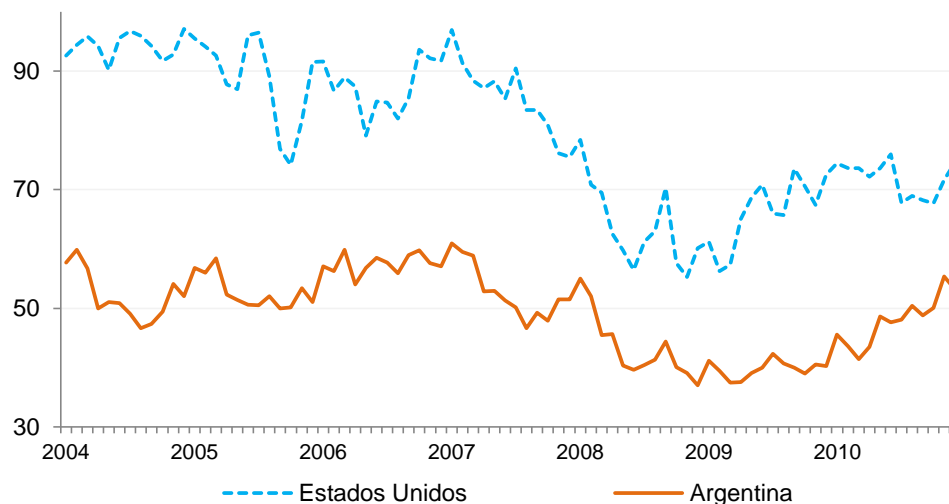
Bajo estas circunstancias, en el periodo de análisis, Estados Unidos ha presentado en toda ocasión un mejor nivel de confianza por el consumidor en comparación con Argentina, incluso a pesar de la crisis que sobrellevó en el 2008. Sin embargo; en este año, en el mes de junio, este indicador se redujo a lo mínimo en su serie histórica, ya que alcanzó 56 puntos de confianza en sus consumidores.

³³ Se podría considerar en este caso a Brasil, sin embargo es necesario tener una licencia para obtener los datos del ICC del país. A pesar de lo anterior, éste se mide desde octubre del 2002 y es publicado por el Instituto Brasileño de Economía. En el Anexo A se presentan los datos del índice de expectativas del consumidor de Brasil para el año 2011 y los tres primeros meses del 2012, publicados de forma gratuita.

³⁴ Sistema de información empresarial. Octubre 2007. Año 3 No. 33 - BCE

El ICC que ha presentado Argentina entre 2004 y 2007, ha tenido una tendencia parecida, pero a partir del 2008 este indicador fluctuó de tal manera que para el periodo de crisis se redujo de 55 puntos en enero del 2008 a 37 puntos a diciembre del mismo año.

Grafico N° 13: Índice de confianza del consumidor³⁵



Fuente: Para Estados Unidos en REUTERS, Ecuador en BCE y para Argentina en la Universidad Torcuato di Tella.
Elaboración: Tathiana Borja R.

3.2.3. Desempleo

- **Países de Latinoamérica³⁶**

El desempleo de los países de Latinoamérica analizados en el gráfico N° 14, hasta el 2005 tuvo diferentes niveles, Argentina, Colombia y Venezuela fueron los que mayor desempleo han presentado, con 17%, 18% y 13% respectivamente. Los países de Brasil, Perú y Chile han sido los que más bajo han mostrado la tasa de desempleo.

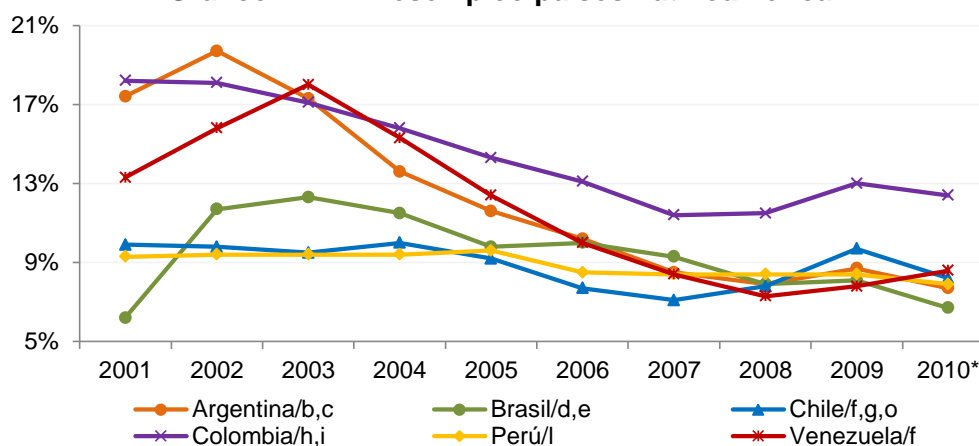
La brecha entre los países no ha sido tan grande con excepción de Brasil en el 2002 que se aumentó a 12%, sin embargo no es comparable con el 2001 que fue 6% ya que a partir del 2002 se hizo una nueva medición y la metodología cambió.

A partir del 2006 se reducen las tasas sobre desempleo para los países de Latinoamérica en general, tendencia que se ha mantenido hasta el 2010, con excepción de Colombia que tuvo una tasa alta con respecto a la de los otros países, con 12% en el último año del análisis.

³⁵ Al final del presente capítulo se va a analizar el ICC de Estados Unidos con respecto a las exportaciones del Ecuador.

³⁶ La experiencia de Ecuador con respecto a los otros países de análisis, ha sido buena ya que en promedio ha tenido una tasa de desempleo del 9% es decir no hemos presentado una tasa de desempleo tan baja como Japón que en promedio tuvo 4,7% ni tan alta como la de España, ni como la de Colombia que en promedio alcanzó el 14% de desempleo.

Gráfico N° 14: Desempleo países Latinoamérica



*Cifras preliminares para el año 2010

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe: División de desarrollo económico
Elaboración: Tathiana Borja R.

- **Países del centro**

Con respecto a las economías con mayor desarrollo, el desempleo promedio en el periodo 2001 – 2010 no ha superado el 12%; sin embargo, España en el año 2009 elevó su desempleo a 18% y en el siguiente año a 20% como muestra la tabla N° 3. Ésta situación fue ocasionada por la alta dependencia en la construcción provocando desempleo en el mercado de trabajo con la misma velocidad que con la que se lo creó, todo esto acompañado a la multitud de sectores, y subsectores que conectaban a ella.

Además el deterioro del mercado laboral español sorprendió a la economía sin haber hecho las reformas oportunas para diversificar su actividad, y no se presentaron alternativas ni industriales ni tecnológicas a la caída de bienes de construcción a finales del 2008.

Tabla N° 3: Desempleo de países del centro al 2010

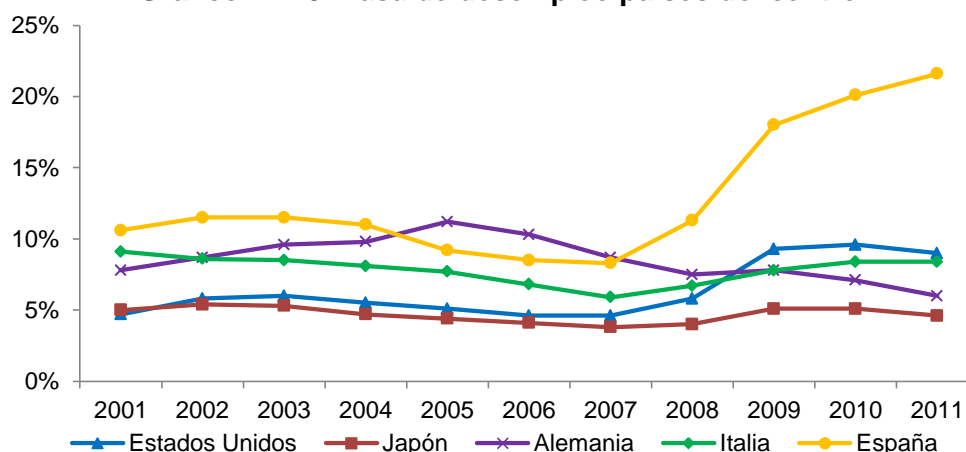
País	Tasa de desempleo 2010
Estados Unidos	9,6
Japón	5,1
Alemania	7,1
Italia	8,4
España	20,1

Fuente: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD) - Stat
Elaboración: Tathiana Borja R.

En este contexto, en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD), España se registra como el país con la más alta tasa de desempleo de la Unión Europea.

Con respecto al desempleo en Estados Unidos, la tendencia hasta el 2008 fue similar a la del Japón; sin embargo a partir del año 2009 esta tasa se elevó en 60% por lo que fue un año de recesión para esta economía en el sector laboral. (Ver gráfico N° 15)

Gráfico N° 15: Tasa de desempleo países del centro



Fuente: OECD-Stat
Elaboración: Tathiana Borja R.

3.2.4. Índice de producción industrial

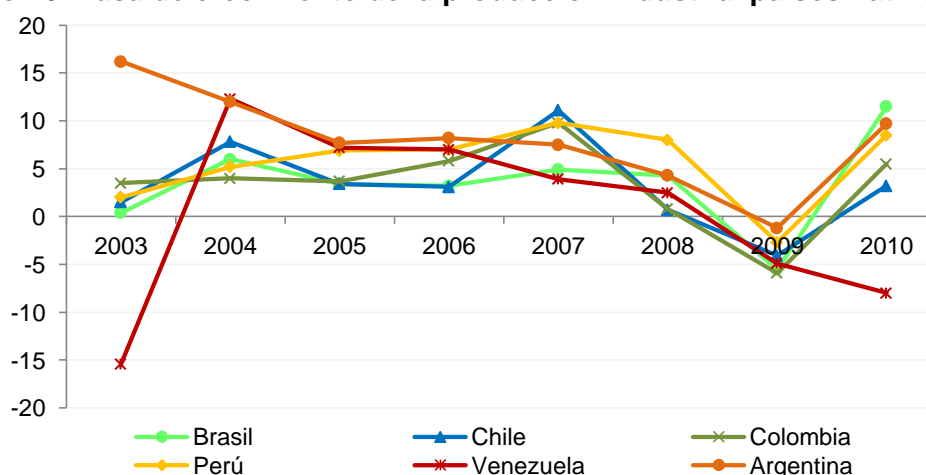
El índice de producción industrial (en adelante IPI) mide la evolución mensual de la actividad productiva de las ramas industriales; es decir, de las industrias extractivas, manufactureras y de producción y distribución para energía eléctrica, agua y gas.

Esta variable se la calcula mediante el porcentaje de incremento anual en la producción industrial donde se incluye las industrias antes mencionadas.

- **Países de Latinoamérica**

En este contexto en el gráfico N° 16 se muestra la tasa de crecimiento de la producción industrial que, ha sido variante en los primeros años de análisis, en especial para Venezuela y Argentina, pero en el 2009 la tasa de crecimiento se redujo en todos los países; sin embargo, al siguiente año hubo recuperación, excepto Venezuela.

Gráfico 16: Tasa de crecimiento de la producción industrial países Latinoamérica



Fuente: CIA WorldFactbook
Elaboración: Tathiana Borja R.

- **Países del centro**

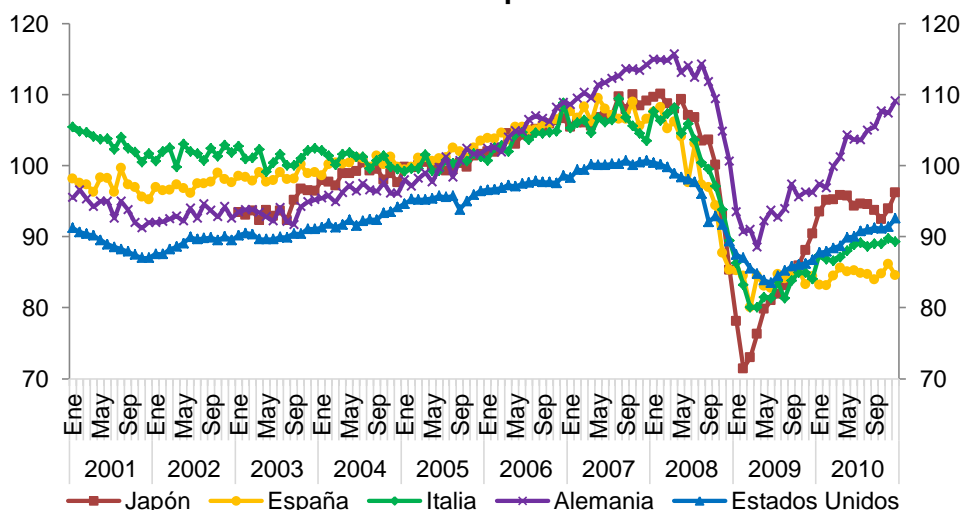
Este indicador refleja la evolución conjunta de la cantidad y de la calidad, pero se toma en cuenta la eliminación de la influencia de los precios. En el gráfico N° 17 se aprecia que los países representados, desde el año 2001 hasta el 2004 tuvieron índices diferenciados; en enero del primer año, Italia con 104 puntos fue el país que mayor IPI alcanzó, seguido de España con 98 y Alemania con 96. El último lugar ocupó Estados Unidos con el menor puntaje; 91 puntos³⁷.

A partir del 2005, la diferencia del índice entre los países se redujo hasta finales del 2006 (excepto Estados Unidos). El papel de la industria Alemana entre enero 2006 y diciembre 2007 representó un crecimiento pronunciado al pasar su IPI de 102 a 114 puntos, respectivamente, con lo que se convirtió en el país con el mejor puntaje hasta el 2010.

El primer semestre del 2009, todos los IPI se redujeron por efecto de la crisis que Estados Unidos tuvo que afrontar, que, además, afectó a la mayoría de países como se observa en el gráfico N° 17.

En este contexto, se puede resumir que IPI es un indicador coyuntural, que a lo largo de los diez años de análisis ha presentado una tendencia parecida entre países y que shocks externos como fue la crisis del 2008, perturbó el comportamiento del indicador, presentando recuperación para el segundo semestre del año 2009, aunque en el caso de España e Italia, en promedio el IPI no alcanzó el nivel de los anteriores años.

Gráfico N° 17: Índice de producción industrial



Fuente: Para Estados Unidos en el link: <http://research.stlouisfed.org/fred2>.

Para Japón en el link: <http://www.meti.go.jp/english/statistics/tyo/zenkatu/index.html>

Para España, Alemania e Italia en el link: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/setupDownloads.do>

Elaboración: Tathiana Borja R.

Dentro del grupo de análisis, el que más redujo su IPI en febrero del 2008 con 71 puntos fue Japón, cuando en el mes anterior fue de 78 puntos. Esto se debió al rápido enfriamiento de la demanda global de autos y equipos electrónicos desde mediados del año 2007, por lo

³⁷ Los datos en la página del Ministerio de Economía, Comercio e Industria de Japón, solo están disponibles a partir de Enero 2003 que fue de 93 puntos.

que se redujo de forma considerable las exportaciones de Japón, llevando al país a la peor recesión desde la Segunda Guerra Mundial.

La variación del índice de producción industrial de Japón, a partir del mes de octubre de 2008, tuvo seis caídas consecutivas. En enero del 2009 se registró el peor resultado desde 1953 (-10,1%). La mejora de marzo estuvo motivada en gran parte por la recuperación del apetito por los productos japoneses por parte de Estados Unidos y Europa, principales clientes de las multinacionales niponas. La situación de este país demuestra que, la economía japonesa está orientada a la exportación, por lo que si algún factor afecta en sus socios comerciales provoca un efecto negativo en sus ventas.

3.3. Sector externo

3.3.1. Tipo de cambio real efectivo³⁸

El tipo de cambio efectivo es un indicador que permite dar información acerca de la competitividad internacional de un país en función de los términos de intercambios con los países que comercia. El tipo de cambio nominal efectivo se obtiene utilizando un promedio ponderado de la moneda local con respecto a los tipos de cambio de los socios comerciales, ponderado por la importancia relativa en su comercio exterior. Se lo puede calcular para las exportaciones, las importaciones o el comercio total, variando solo los pesos, según corresponda.

$$TCNE = \pi_{j=1}^n E_{ij} * P_j$$

donde,

E_{ij} : Tipo de cambio nominal del país local (i) con cada socio comercial (j)

P_j : Peso relativo que cada socio comercial tiene en las exportaciones (o importaciones) totales del país doméstico (i).

n: es el total de socios comerciales del país i.

Cuando el tipo de cambio nominal efectivo se ajusta para incorporar las diferencias en las tasas inflacionarias se obtiene el tipo de cambio real efectivo. De esta forma el tipo de cambio nominal se deflacta por el índice de precios del país y los correspondientes socios comerciales. Al igual que en el caso del TCNE, éste puede calcularse para tanto para las exportaciones, como para las importaciones o el comercio total, variando el correspondiente índice de precios.

$$TCRE = \frac{TCNE}{D} * IP$$

donde,

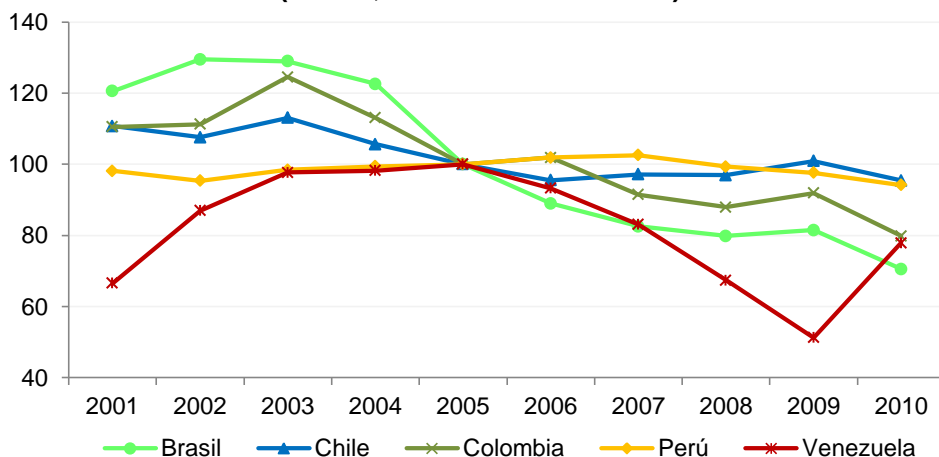
IP: es el índice de precio de las exportaciones,

D: es un deflactor de la economía, que pudiera ser el índice de precios al consumidor o el deflactor del Producto Interno Bruto.

³⁸Duran Lima, José. Alvares, Mariano. (2011). **Manual de comercio exterior y política comercial Nociones básicas, clasificaciones e indicadores de posición y dinamismo**. CEPAL.

En este contexto, en el gráfico N° 18 se observa como Venezuela, Chile, Colombia y Brasil han presentado una tendencia decreciente, mientras que Perú una tendencia lineal sin ninguna variación marcada. Con respecto al punto del año 2005 donde convergen todos los países a 100, es porque este año se lo toma como año base.

**Gráfico N° 18: Tipo de cambio real efectivo – Promedio anual
(Índice, año base 2005 = 100)**

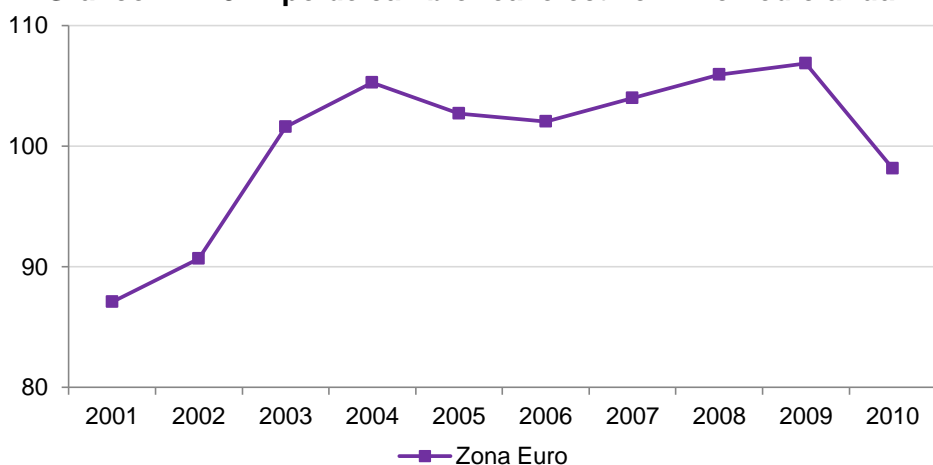


Fuente: CEPAL

Elaboración: Tathiana Borja R.

Con respecto al tipo de cambio efectivo para los países del centro se tomarán en cuenta a los miembros de la Zona Euro (17) que incluye el grupo de los socios comerciales (40). En este caso el tipo de cambio presentado es el deflactado, el cual demuestra que para los países de la zona Euro ha tenido una tendencia creciente con excepción del 2005 que fue el año denominado de crisis interna, ya que mientras la UE se concentraba en la reforma institucional y el proceso de ampliación, los ciudadanos manifestaban prioridades centradas en el desempleo, la situación económica, la inmigración y el crimen organizado, lo que marcó rechazo ciudadano a la Constitución europea y el estancamiento económico en la eurozona; y en el 2010 que ha causa de la crisis de EEUU, Europa sufrió una pérdida de competitividad como otros.

Gráfico N° 19: Tipo de cambio real efectivo – Promedio anual



Fuente: Banco Central Europeo, Banco Central de Japón.

Elaboración: Tathiana Borja R.

3.3.2. Tipo de cambio spot

a) *Dólar frente al peso colombiano*³⁹

Empezando por el dólar a partir del 2008, éste logró inflexionar de manera consistente con tendencia creciente frente al peso. El movimiento ha sido simultáneo en toda la región, ya que se ha logrado con ello valores de mayor equilibrio hacia fines de año, por encima de los 2.000 pesos.

De acuerdo al análisis, desde mediados del 2008 el dólar en el mundo ha revertido su tendencia descendente de los últimos años y ha comenzado un nuevo ciclo de avance que, a pesar de poder sufrir interrupciones intermedias, terminará acentuando en los próximos años.

Con ello se puede indicar que las condiciones técnicas que se ha observado en el dólar, estarían dadas para esperar un fortalecimiento que pueda continuar hacia adelante como tendencia principal. Sobre las expectativas, se desprende que la moneda, para principios del 2009, frente al peso colombiano haya logrado llegar hacia objetivos en los 2.600-2.650 pesos, con lo que lograría un pico pronunciado pero no igual a los precios hacia los 3.000 pesos por dólar, alcanzados a comienzos del 2003.

b) *Dólar frente al EURO*

Se podría decir que hasta el 2008, el EURO favoreció a los países dolarizados ya que en promedio se cotizó en 1,47 euros por cada dólar; sin embargo, a partir de mediados del 2008 hubo una ruptura donde el cambio se redujo a 1,2421 euros por cada dólar, situación que llevaba sin romperse más de dos años (desde marzo de 2006 donde fue de 1,1920 euros por cada dólar). Con estos antecedentes, no había duda de que era una señal clara de que se había entrado en un proceso de apreciación del dólar, escenario que no favorecía en este caso a Ecuador por el tema de las exportaciones a la Unión Europea, segundo destino importante de las mismas.

Tras cuatro meses de fuerte apreciación del dólar, el euro tomó algo de fuerza y recuperó posición a diciembre del 2008 donde presentó un cambio de 1,444 euros por dólar. A partir de ahí, el dólar empezó a recuperar el terreno perdido hasta mediados del 2009, para después descender al final del año y volver a recuperarse en enero del 2010 donde se ubicó en 1,4302 euros por dólar.

c) *Dólar frente al yen japonés*

El yen japonés no ha sido una moneda que ha favorecido al país ecuatoriano, ya que con respecto al dólar ha tenido una tendencia a la baja, tal es el caso que, en menos de cuatro años esta cotización bajó de 117,6 yenes por dólar en el 2007 a 87,8 yenes por dólar en el 2010. Con respecto a las exportaciones del Ecuador a éste país han sido bajas comparadas con las importaciones. En promedio se compra USD 440 millones a Japón, por lo que la tendencia del yen podría favorecer a Ecuador por este lado; sin

³⁹Ullúa, Rubén. 2009 - Director de Ruarte's Reports. Publicación por Portafolio.co

embargo; si se quiere diversificar los mercados para las exportaciones ecuatorianas, Japón no podría considerarse una opción.

d) Dólar frente al real brasileño

El real brasileño llegó en el año 2003 al mínimo histórico, con una fuerte devaluación de 5,3%, cotizado a 3,18 por dólar, en plena turbulencia financiera brasileña, y acumulando una baja de 27,6% en el año. La fuerte caída de la moneda fue atribuida a declaraciones del secretario del tesoro estadounidense, Paul O'Neill, divulgadas en la prensa local y en las que condicionaba los apoyos económicos a Brasil y Argentina a políticas responsables, lo cual matiza la fuerte expectativa por un acuerdo con el Fondo Monetario Internacional (FMI) para calmar la turbulencia.

La agitación financiera brasileña se inició en mayo del 2003 con el auge de los candidatos de izquierda para las elecciones presidenciales de octubre, y se agravó con la crisis de confianza de los mercados internacionales; sin embargo, como medida, el Banco Central inyectó 1.500 millones de dólares al mercado en julio del mismo año. A pesar de esta fuerte depreciación, a partir del 2004, el real brasileño cambió su tendencia hasta obtener el punto mínimo hacia abajo en el 2008 porque un dólar correspondía a 1,5 reales.

En manera de conclusión, el tipo de cambio del real brasilero con respecto al dólar norteamericano ha venido apreciándose continuamente desde marzo de 2003, depreciándose temporalmente durante el periodo septiembre 2008 – febrero 2009⁴⁰.

e) Dólar frente al sol peruano

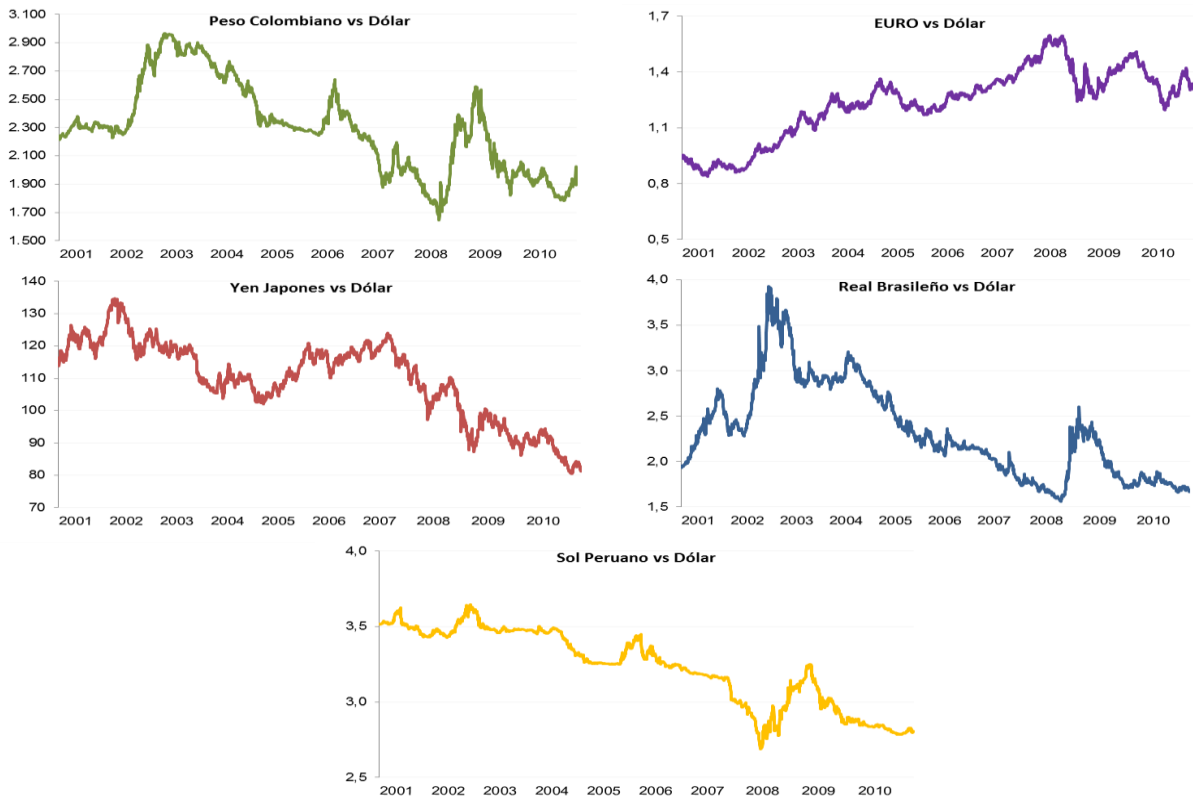
El sol peruano ha tenido devaluaciones mensuales desde julio de 2005, cuando se canjeó a 3,25 soles por dólar, hasta marzo del 2006 cuando se cotizó en 3,34. Para los exportadores ecuatorianos, las devaluaciones de los países vecinos le resta competitividad al sector y al ser el Ecuador un país competidor con Perú en los sectores del banano, flores y café, estas devaluaciones afectan, ya que, además de que no se puede contrarrestar el efecto por el tipo de moneda que el Ecuador tiene, el consumidor final disminuye su capacidad de compra cada vez que el dólar sube.

Según lo mencionado por el analista económico Alberto Acosta⁴¹, la devaluación en los países vecinos mejora sus ventas. Colombia tiene íntegra su política monetaria, ya que cuentan con el recurso para devaluar y enfrentar fenómenos económicos externos que alteren los precios. Ecuador perdió este escudo cuando se dolarizó y cuando hay problemas externos que impactan, al no tener propia moneda y no poder devaluarla, las herramientas del país son el cierre de empresas o la caída de sectores formales de la economía.

⁴⁰ Blog de INDEXMUNDI, publicado por Claudia Soria el 8 de Agosto de 2009. <http://www.indexmundi.com/blog/index.php/2009/08/08/tipo-de-cambio-real-brasilero-dolar/>

⁴¹ Acosta, Alberto. (Mayo 2006). Analista Económico. **Las devaluaciones en Perú y Colombia afectan a Ecuador**. Comercio El Hoy.

Grafico N° 20: Tipos de Cambio de Monedas extranjeras con respecto al Dólar estadounidense

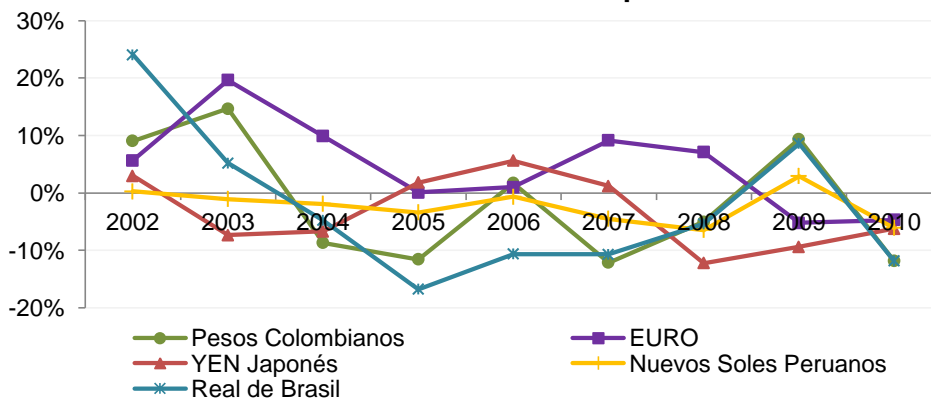


Fuente: BCE
 Elaboración: Tathiana Borja R.

Con respecto a las variaciones de las diferentes cotizaciones de las monedas analizadas en el gráfico N° 21, se observa que todas han sufrido variaciones marcadas, como es el caso del real que en el 2002 alcanzó una variación del 24% y al siguiente año presentó variación del 5%.

Otro caso particular es el del euro, que para 2003, la variación que presentó fue del 20% y al siguiente año esta cantidad se redujo en la mitad y para el 2005 alcanzó una variación del 0% como se plasma en el mismo gráfico.

Grafico N° 21: Tasas de variación tipos de cambio



Fuente: BCE
 Elaboración: Tathiana Borja R.

3.3.3. Reservas internacionales

- Países de Latinoamérica

Para los países de Latino América analizados en la tabla N° 4, las reservas internaciones (en adelante RI) en términos generales han crecido a lo largo de los nueve años, con excepción de Venezuela, donde sus RI tuvieron tendencia creciente hasta el año 2006 y en el 2007 se redujeron hasta llegar al año 2010 con USD 12.053 millones de dólares. La situación de Venezuela se dio en gran parte por el tipo de gobernanza del Estado al optar por tener mayor preferencia al gasto que a las reservas públicas.

En el caso de Brasil, los últimos cinco años las RI han crecido en forma significativa, alcanzando en el 2010 el record con USD 288.500 millones de dólares, ya que en este mismo año el Banco Central adquirió USD 41.100 millones de dólares en el mercado como parte de la política adoptaba por la autoridad monetaria de adquirir divisas en el mercado para frenar la fuerte apreciación del real frente a la moneda estadounidense. La política de adquirir divisas para frenar la caída del dólar fue adoptada en 2004, cuando las reservas no superaban los 40.000 millones de dólares.⁴²

Chile ha tenido un nivel de reservas estables, sin embargo entre el año 2005 y 2006 (USD 16.963 y USD 19.429 millones respectivamente) crecieron en 15%. Se atribuye crecimiento gracias al portafolio de liquidez, que creció de USD 645,9 en el año 2004 a USD 4.479,4 millones que presentó en el 2006, por lo que gracias a su alta liquidez las RI crecieron. En Argentina, tras la crisis a finales de la década de los noventas, las RI de divisas absorbidas por el Banco Central experimentaron una fase sostenida de crecimiento entre 2003-2008. Pasaron de USD 10.470 millones en 2002 a 46.386 millones en 2008, lo cual significó un aumento del 343%.

Colombia y Perú han tenido un comportamiento más permanente, ya que no han revelado variaciones negativas en sus RI, más bien en el 2007 los dos países presentaron la tasa de variación más alta con 36% y 60%, respectivamente; es decir, Colombia en el 2006 tenía USD 15.435 millones de dólares en RI y al año posterior esta cantidad se elevó a USD 20.949 millones de dólares, mientras que para el caso de Perú en el 2006 presentó RI de USD 17.275 millones de dólares y en el 2007 se incrementaron a USD 27.689 millones de dólares.

Tabla N° 4: Reservas internacionales países Latinoamérica
En miles de millones de dólares

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Brasil	36	38	49	53	54	86	180	194	239	289
Chile	14	15	16	16	17	19	17	23	25	26
Argentina	19	10	14	20	28	32	46	46	48	58
Colombia	10	11	11	14	15	15	21	24	25	28
Perú	9	10	10	13	14	17	28	31	33	44
Venezuela	12	12	21	23	30	37	33	34	22	12
Ecuador	1	1	1	1	2	2	4	4	4	3

Elaboración: Tathiana Borja R

⁴²Editor. (2011, Agosto, 11). *Las reservas internacionales de Brasil superan récord de 350.000 millones dólares. Centinela Económico. Honduras.*

- **Países del centro**

En los países desarrollados, las RI que se muestran en la tabla N° 5, han tenido diferentes tendencias. Las de Japón han crecido hasta convertir a la economía que mayor reserva posee comparada con todos los países de análisis. En el 2010 las RI japonesas alcanzaron USD 1'096.185 millones. El caso de la primera potencia mundial, ha sido diferente debido a que hasta el 2004 tuvo una estabilidad de RI; sin embargo, a partir del 2005 éstas disminuyeron con una tasa de variación del -25% y en el 2009 alcanzaron los USD 131.174 millones; es decir, entre 2008 y 2009 tuvo una tasa variación positiva del 67%.

Alemania ha presentado una tendencia creciente y estable, situación que no ha sido igual para Italia que ha presentado un saldo de RI bajas desde 2001 hasta el año 2006, en el que alcanzó USD 29,9 millones, valor que para el año siguiente se remontó a USD 94,3 millones, por lo que su variación fue de 215%.

España ha tenido otro comportamiento con respecto a sus RI, que para el 2002 tuvo el valor más alto de todo el periodo 2001-2010, alcanzó los USD 40,3 millones, variable que hasta el 2005 decreció para volver a recuperar en el 2006 y elevarse hasta el 2010 cuando obtuvo USD 32 millones.

Tabla N° 5: Reservas internacionales países del centro
En miles de millones de dólares

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Japón	402	470	674	845	847	895	973	1.031	1.049	1.096
España	35	40	27	20	17	19	19	20	28	32
Italia	28	32	34	32	29	30	94	105	133	159
Alemania	83	89	97	97	102	112	136	138	181	217
Estados Unidos	69	79	86	87	65	66	71	78	131	133

Fuente: Ing. Manuel Aguirre Botello, pagina web: www.mexicomaxico.org
Elaboración: Tathiana Borja R

3.4. Sector monetario

3.4.1. Inflación

- **Países de Latinoamérica**

El índice general de precios de los países de la región ha presentado comportamientos diferentes. El más representativo que se muestra en el gráfico N° 22, es el caso de Argentina. En el año 2002 alcanzó una inflación anual del 41%, valor que para el 2001 fue del -1,5%. La diferencia tan pronunciada fue resultado de la crisis financiera asiática que provocó que los precios de las exportaciones argentinas bajaran, además de la reversión de la tendencia internacional de capitales a los países emergentes con un alza de la tasa de interés que afectó el servicio de la deuda Argentina.

Venezuela ha sido otro país que ha tenido una inflación fluctuante a lo largo del 2001-2010. En el 2002 cerró con 31,2%, la más alta de los anteriores cinco años, además de superar en

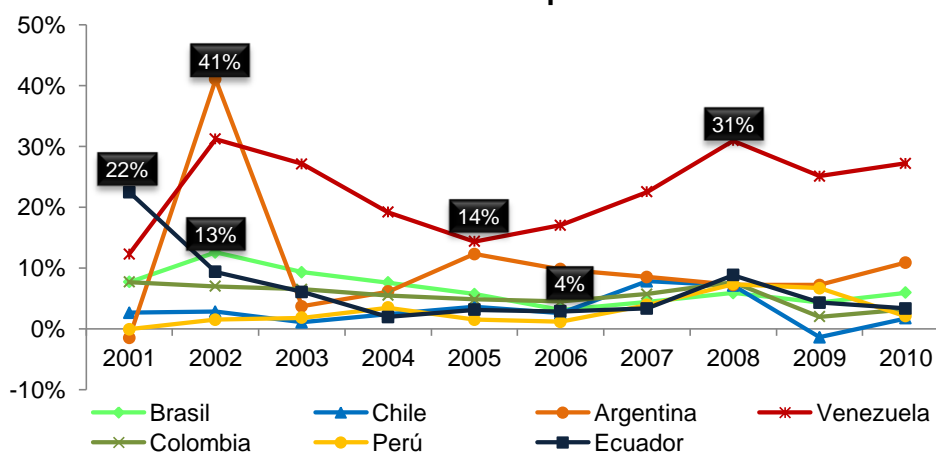
más del doble a la que se reportó un año antes, que fue del 12,3% y todo esto en consecuencia de la existencia de un sector no petrolero relativamente débil. El alta fuga de capitales y una caída temporal en los precios del petróleo, seguido de inestabilidad política, conflictos sociales y la paralización de actividades de la principal empresa estatal petrolera PDVSA, provocó también que Venezuela, un país en donde los ingresos totales del gobierno por la venta de petróleo es del 40% y las entradas de las exportaciones petroleras el 70% sean las causas de la crisis.

Los países con tendencias más suaves han sido Brasil, Chile, Colombia y Perú; donde la inflación anual de los cuatro países no ha superado el límite de 12,5% en los diez años de análisis. Las cifras de la inflación anual muestran que las economías de la región (excepto Venezuela, que alcanza la inflación más alta de la región, con alrededor de 25% anual), luego de la escalada de precios observada en la segunda mitad de 2008, las tasas de inflación se han reducido. Destaca el caso chileno que, en octubre 2008, alcanzó una tasa cercana al 10% anual, y para el mes de junio del siguiente año registró la tasa más baja de la región, con un valor de 1,86%.

El caso ecuatoriano bajo un esquema de dolarización, ha experimentado una reducción, debido a la eliminación del riesgo cambiario e incertidumbre para devaluación de los agentes económicos, por tanto la demanda de dinero es determinada por las transacciones de los residentes con el resto del mundo.

En este contexto, de acuerdo a la CEPAL, la región latinoamericana muestra síntomas de recuperación a partir del segundo semestre del año 2009. Entre los elementos que apuntalan esta mejora se mencionan: la paulatina normalización de los mercados financieros; la presencia de señales de repunte de la demanda externa, mejora en los precios de los productos básicos, entre otras.⁴³

Gráfico N° 22: Inflación anual países Latinoamérica



Fuente: Para Brasil y Chile en Global-Rates; de Venezuela, Perú, Colombia y Argentina en www.mexicomaxico.org y de Ecuador en el INEC.

Elaboración: Tathiana Borja

⁴³ Informe mensual de la economía internacional N.005. Publicado por BCE en Julio 2009.

- **Países del centro**

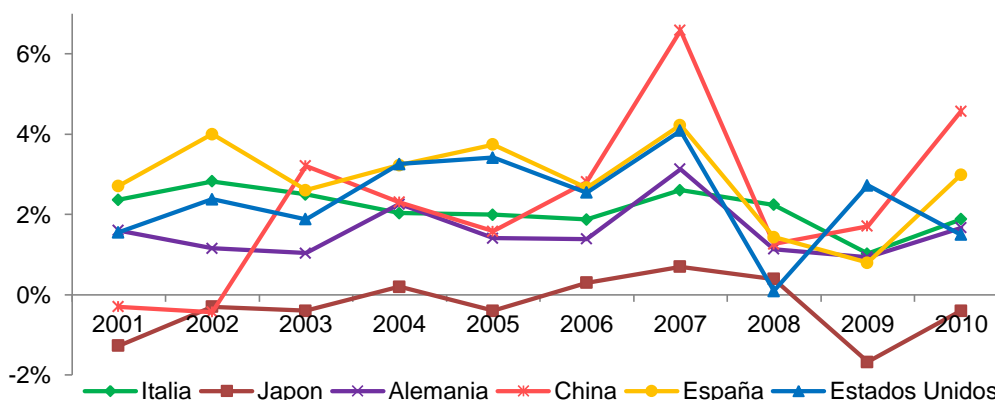
En el Gráfico N° 23 se recogen los datos de países desarrollados, en donde la diferencia con el gráfico anterior es que, la inflación anual no ha superado el 6,6% que presentó China en el año 2007.

China y Japón, países asiáticos en el año 2002 presentaron inflaciones anuales negativas tras la crisis que afrontaron. La demanda de los países bajó de forma considerable, lo que llevó a que los precios se desplomen; sin embargo, en el caso de China, para el siguiente año tuvo un cambio al pasar su inflación al 3,2%.

En el caso de los países de la Unión Europea, en promedio, en el periodo de análisis, la inflación anual para Alemania, Italia y España fue de 1,6%, 2,1% y 2,8%, respectivamente, valores que cada año no han variado en gran magnitud, a excepción del caso de España que del 2007 al 2009 pasó de 4,2% a 0,8% de inflación anual.

Estados Unidos, como no era menos, en el año de la crisis de la burbuja financiera su inflación anual alcanzó el límite inferior del 0,1%, valor que demostró que las personas del país redujeron la demanda de bienes y servicios extranjeros, lo cual indujo a una caída de precios y, por supuesto, a una caída de las exportaciones en términos contables y monetarios de los países sobre todo de Latinoamérica, suceso del cual el Ecuador no fue la excepción.

Gráfico N° 23: Inflación anual países del centro



Fuente: Global-Rates
Elaboración: Tathiana Borja

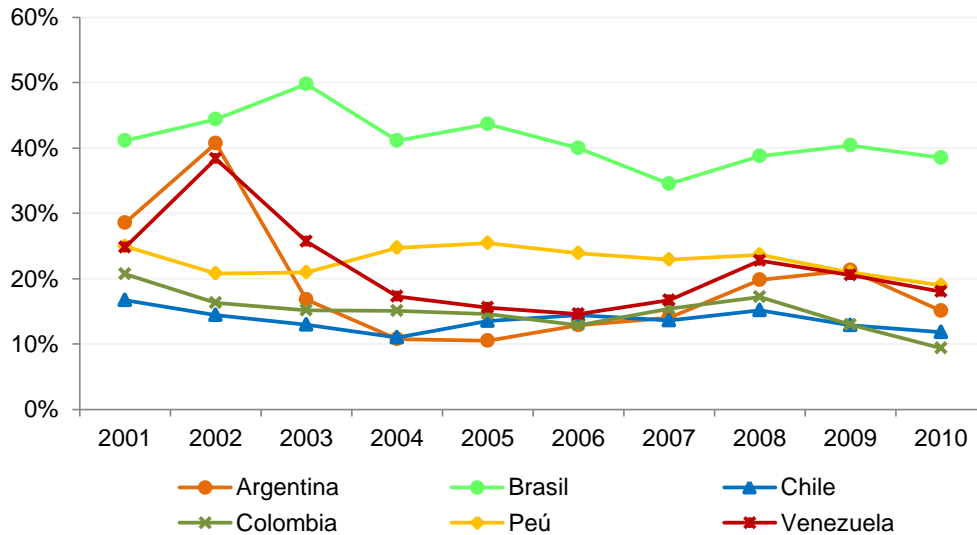
3.4.2. Tasas de interés

La tasa de interés activa (gráfico N° 24), es la que cobran los bancos por los préstamos a clientes de primera línea. En este sentido a Brasil se lo podría considerar como el país menos ventajoso para endeudarse, ya que en el año 2001 en promedio pagó anualmente 41%, tasa que hasta el 2010 no ha bajado sino hasta el 39%.

Venezuela y Argentina tuvieron una tasa de interés alta hasta el 2002, para luego descender con una variación negativa en los dos casos de 33% y 59%.

A partir del 2004, Perú toma el segundo lugar como país con una tasa activa nominal alta, mientras en el 2010 alcanza el 19%. Ecuador ha sido el país que más bajo ha tenido esta tasa en el periodo de análisis y en el 2010 logra una tasa del 9%.

Gráfico N° 24: Tasa de interés activa nominal países Latinoamérica

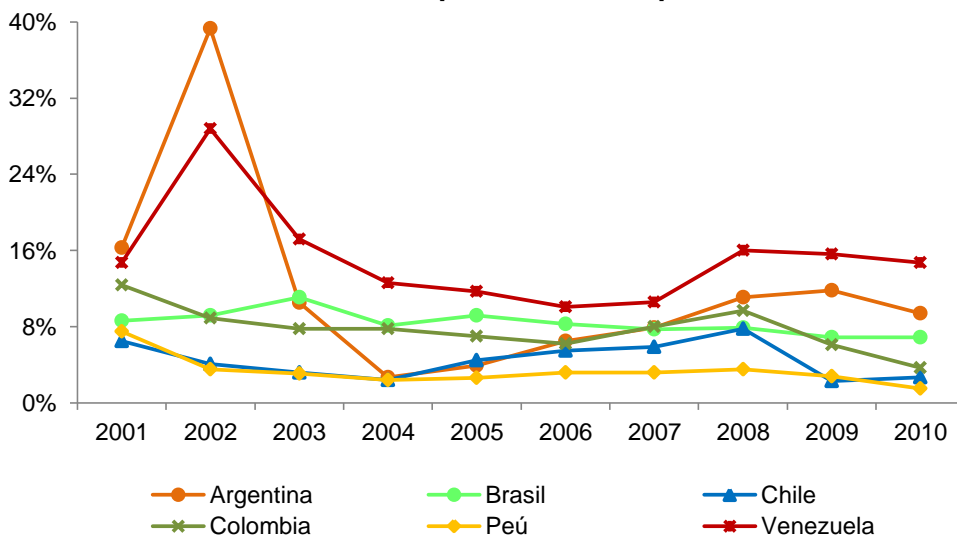


Fuente: CEPAL

Elaboración: Tathiana Borja R.

Con relación a la tasa de interés pasiva, es decir el retorno que paga un banco por una inversión realizada en él, en todos los países, a partir del 2004, no ha superado el 16%; sin embargo, Argentina y Venezuela en el 2002 tuvieron un pico pronunciado que alcanzó el 39% y 29% como se aprecia en el gráfico N° 25.

Gráfico N° 25: Tasa de interés pasiva nominal países Latinoamérica



Fuente: CEPAL

Elaboración: Tathiana Borja R.

3.5. Precio commodities

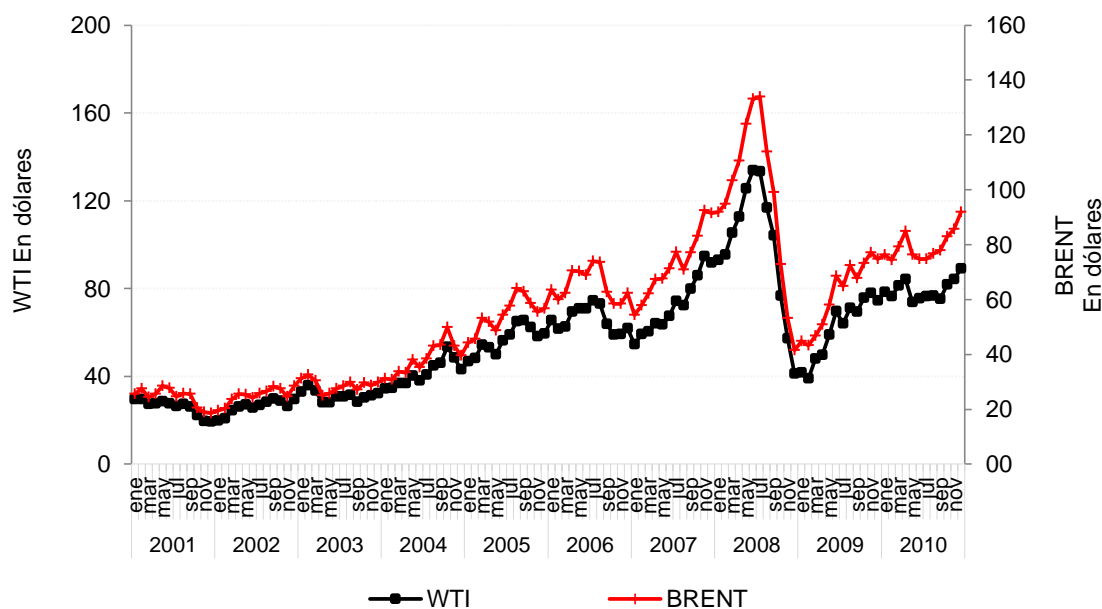
3.5.1. West Texas Intermediate (WTI) y BRENT

El petróleo crudo, a diferencia de otros productos energéticos como el carbón o el gas natural, se caracteriza por tener costo de transporte a largas distancias relativamente bajos⁴⁴. Por atribución mencionada, el mercado de crudo se caracteriza por estar integrado mundialmente y, por lo tanto, los shocks de carácter local tienen consecuencias globales.

El petróleo crudo Brent y West Texas Intermediate (WTI) representados en el gráfico N° 26, son los dos principales tipos de crudos referenciales del mercado, donde sus precios han aumentado de manera sostenida desde inicios del año 2002, cuando llegó a sobrepasar los 50 y 55 dólares por barril, respectivamente.⁴⁵

El WTI es un crudo de muy alta calidad, por encima de la del Brent. Por ello, también suele cotizarse por encima del Brent porque su procesamiento es más barato dado a un menor contenido de azufre y su menor densidad. Aunque la producción real de este crudo alcanza, en promedio, los 365.000 barriles (el 0,4% del bombeo mundial), diariamente se intercambian en la Nymex alrededor de 150 millones de barriles (casi el doble del consumo de petróleo mundial). En el año 2008, los efectos de la crisis junto al temor a una recesión en Estados Unidos y el desplome de las bolsas de valores causaron que para el primer mes del año 2008, el precio del petróleo estadounidense se reduzca.

Gráfico N° 26: Precios del petróleo



Fuente: Bloomberg
Elaboración: Tathiana Borja R

⁴⁴ Según el estudio de Juan Ruiz el coste promedio de transporte equivale a alrededor del 4 por ciento del precio del petróleo crudo

⁴⁵ Ruiz, Juan (2004): **Causas y consecuencias de la evolución reciente del precio del petróleo**. Published in: Banco de España, Boletín Económico (Bank of Spain, Economic Bulletin)

3.6. Balanza comercial por países

A continuación se intenta realizar los análisis de la economía internacional en los diferentes países de la región escogidos para después realizar con esta herramienta un comparativo con la economía internacional ecuatoriana.

3.6.1. Balanza comercial Perú

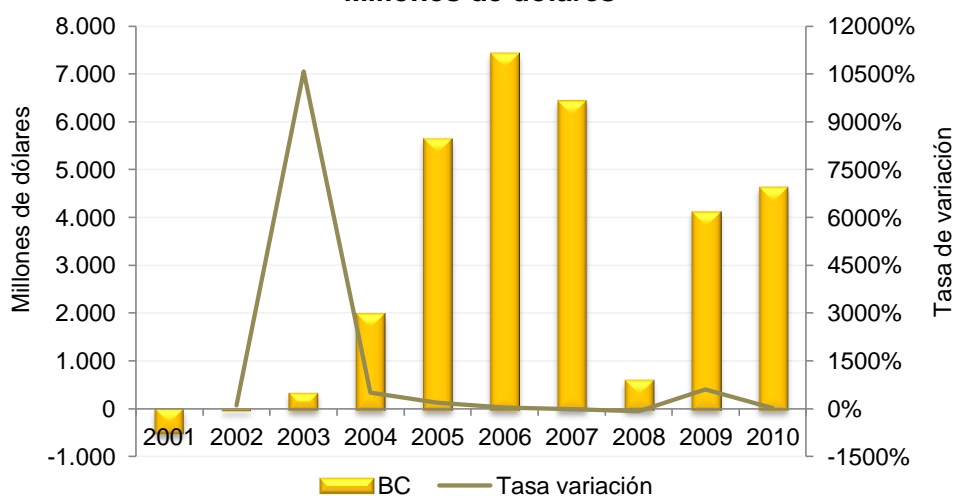
La economía peruana está conformada por exportaciones que comprenden en primer lugar los minerales (cobre, cinc y plomo) con USD 10.254 millones de dólares, seguido de perlas finas o cultivadas, piedras preciosas y semipreciosas con USD 7.947 millones de dólares en el año 2010. Las principales importaciones se componen de máquinas para la producción, combustibles minerales, vehículos y máquinas, aparatos y material eléctrico.

Los seis mercados que ocupan los primeros lugares a los que destina las exportaciones Perú son; Estados Unidos, China, Suiza, Canadá, Japón y Alemania para el año 2010. El Ecuador ocupa el segundo lugar de Sudamérica en esta lista con USD 814 millones en el año 2010 después de Brasil al que le vendió USD 947 millones. Con estos antecedentes se puede apreciar que la economía peruana depende principalmente de la evolución de los precios de los metales y otros *commodities*.

En el gráfico N° 27 se puede observar que la balanza comercial peruana ha sido estable en términos globales, con excepción del año 2001, el Perú ha presentado un saldo positivo en todo el periodo de análisis con una variación diferenciada en el año 2009. A causa de la crisis de la burbuja financiera en el 2008, sus exportaciones se redujeron a USD 25.904 millones de dólares en comparación a USD 30.424 del año anterior.

La balanza comercial peruana en el año 2001 presentó el único saldo negativo de USD -488 millones, ya que para el año 2006 se recuperó y alcanzó el valor record de USD 7.419 millones, como se muestra en el gráfico siguiente N°27.

Grafico N° 27: Balanza comercial Perú
Millones de dólares



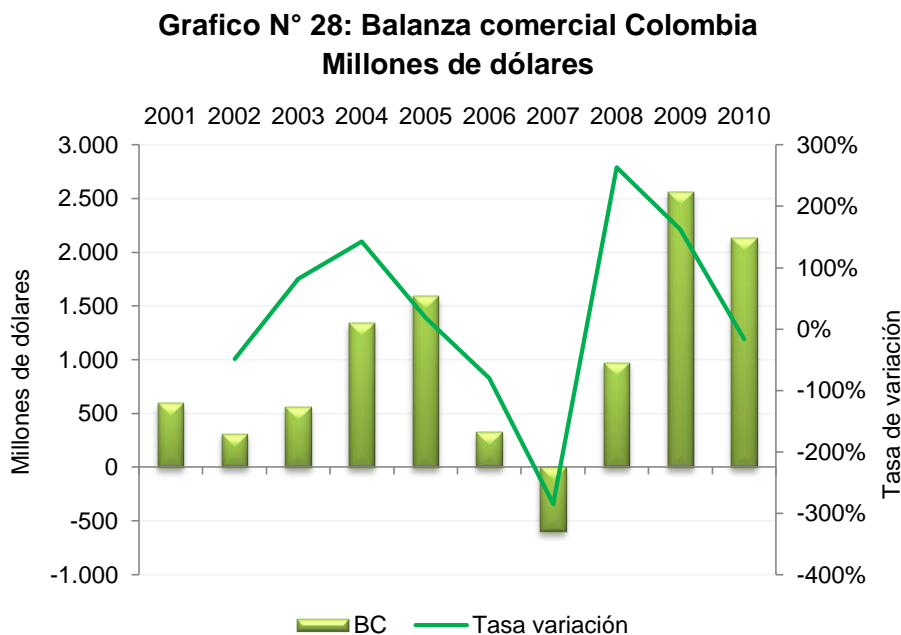
Fuente: Banco Central de Reserva de Perú
Elaboración: Tathiana Borja

3.6.2. Balanza comercial Colombia

La economía colombiana está compuesta de las importaciones provenientes de Estados Unidos, China, México, Brasil y Alemania, mientras que los principales productos comprados por Colombia en el 2010 estuvieron conformados por máquinas y artefactos mecánicos y eléctricos, vehículos, combustibles minerales y productos químicos orgánicos que conformaron alrededor del 45% del total.

Las exportaciones colombianas tienen como destinos; Estados Unidos, China, Ecuador, países bajos (Holanda), Venezuela y Perú, a los cuales se vende alrededor del 65% del total de las exportaciones. Los productos principales son combustibles minerales, perlas y piedras preciosas y café.

En lo que tiene que ver con su balanza comercial, éste país como se aprecia en el gráfico N° 28, ha presentado un saldo negativo durante el periodo 2001- 2010 solo el año 2007 donde se presentó un aumento en las importaciones de USD 24.859 millones en el 2006 a USD 31.173 millones en el 2007.



Fuente: Banco de la República, Colombia
Elaboración: Tathiana Borja

3.6.3. Brasil

Según el ranking de países exportadores presentado por la OMC, en el 2009, Brasil estuvo en el puesto 24 y en el puesto 26 del ranking de importadores del mundo en el mismo año, lo cual demuestra que la economía brasileña desempeña un papel fundamental en la economía internacional.

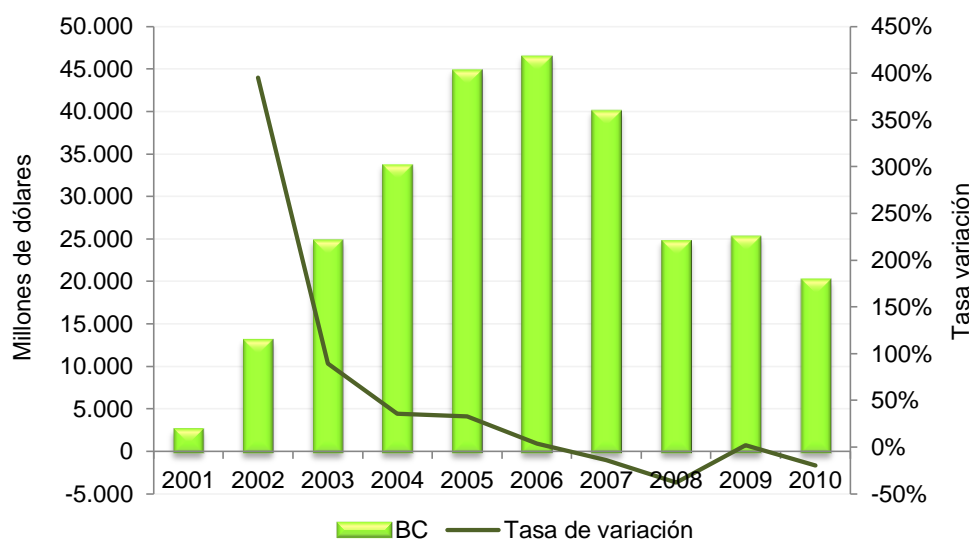
En el 2010, las exportaciones brasileñas alcanzaron los USD 198.864 millones frente a los USD 56.936 millones en el 2001. Esto demuestra que para este periodo, sus ventas al

exterior crecieron casi cuatro veces. Los bienes industrializados son los principales productos para exportación de Brasil, que representan más de la mitad.

Con respecto a las importaciones que Brasil ha realizado, siempre han sido menores a sus exportaciones, en el 2001 fueron USD 55.574 millones, mientras que para el 2010 alcanzaron los USD 191.480 millones. Las compras de materias-primas y bienes intermedios representan el mayor rubro de las importaciones, seguidas de las compras de bienes de capital, lo que demuestra que las importaciones brasileñas están fuertemente relacionadas con la inversión productiva. Las compras de bienes de consumo también representan alrededor de una cuarta parte y combustibles y lubricantes una sexta parte de las importaciones globales.

La balanza comercial como se observa en el gráfico N° 29, ha sido positiva y con tendencia creciente desde el año 2001 con USD 2.650 millones hasta el 2006 con USD 46.457 millones. A partir del 2007 el saldo comercial ha decrecido y en el 2008 la tasa de variación fue negativa con 38%, y en términos monetarios en el 2010 alcanzó los USD 20.266 millones.

Gráfico N° 29: Balanza comercial Brasil
Millones de dólares



Fuente: CEI -Centro de Estudios Internacionales
Elaboración: Tathiana Borja

3.6.4. Argentina

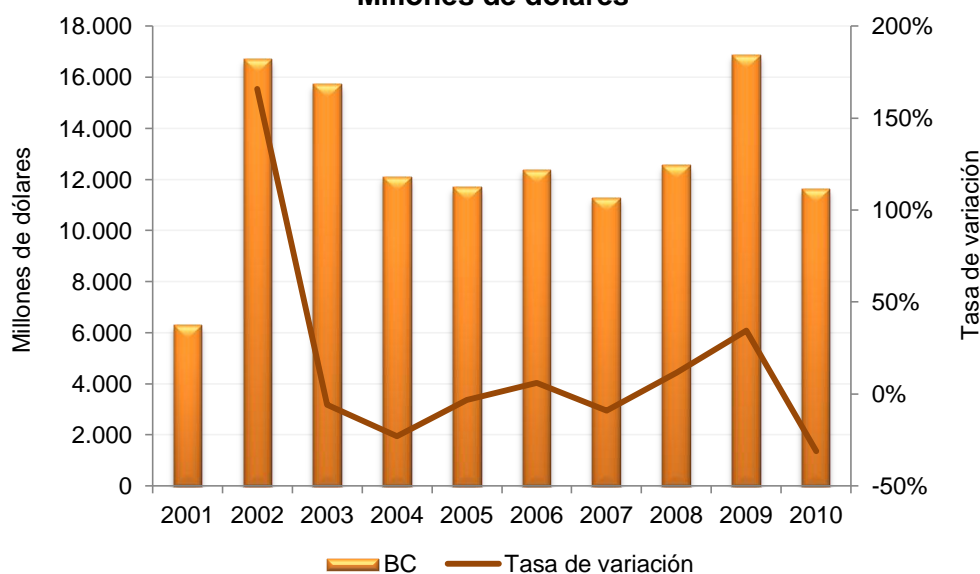
La balanza comercial global de Argentina que se presenta en el gráfico N° 30, entre los años 2001⁴⁶ - 2010, ha tenido saldo positivo. La economía con respecto al comercio internacional ha resultado favorable para el país, ya que la tendencia ha sido creciente durante los años 2001-2008. En éste último alcanzó los USD 70.020 millones en exportaciones; sin embargo, la crisis del 2008 también afectó a este país ya que las exportaciones se redujeron en el 2009 a USD 55.669 millones, es decir con variación negativa de 20,5%, sin embargo las importaciones también se redujeron en este mismo año

⁴⁶ Año de la recuperación del país argentino luego de la crisis del 2001

en un -33%, situación que le permitió tener un saldo comercial favorable incluso más que el 2008.

Argentina ha sido un importador neto de bienes con contenido tecnológico alto y medio alto, mientras que las exportaciones netas estuvieron principalmente conformadas por bienes no manufacturados o con contenido tecnológico bajo o medio bajo, mientras que, respecto a los sectores que forman parte de la estructura productiva en Argentina son: el complejo agroindustrial (compuesto por el sector agrícola pampeano y las agroindustrias derivadas), las actividades intensivas en inversión sumado al desarrollo (como las empresas de biotecnología, farmacéutica, informática y servicios de alto valor agregado), el sector productor de *commodities* industriales (acero, aluminio, papel), el de empresas transnacionales en manufacturas (sector automotriz y otros sectores productores de bienes con atributos de calidad, diseño, etc.) y las empresas de servicios públicos y las de servicios privados (inmobiliarios, comerciales, financieros, educativos y sanitarios).⁴⁷

Gráfico N° 30: Balanza comercial de Argentina
Millones de dólares



Fuente: Centro de Economía Internacional de Argentina
Elaboración: Tathiana Borja

3.6.5. Chile

En el gráfico N° 31, respecto a la balanza comercial chilena, se observa el saldo que ha sido positivo en el periodo analizado. La economía internacional chilena ha jugado un papel importante para el país, debido a que las exportaciones han superado las importaciones hasta llegar en el 2010 a USD 71.028 frente a USD 55.174 millones; es decir alcanzó una balanza comercial positiva de USD 15.855 millones.

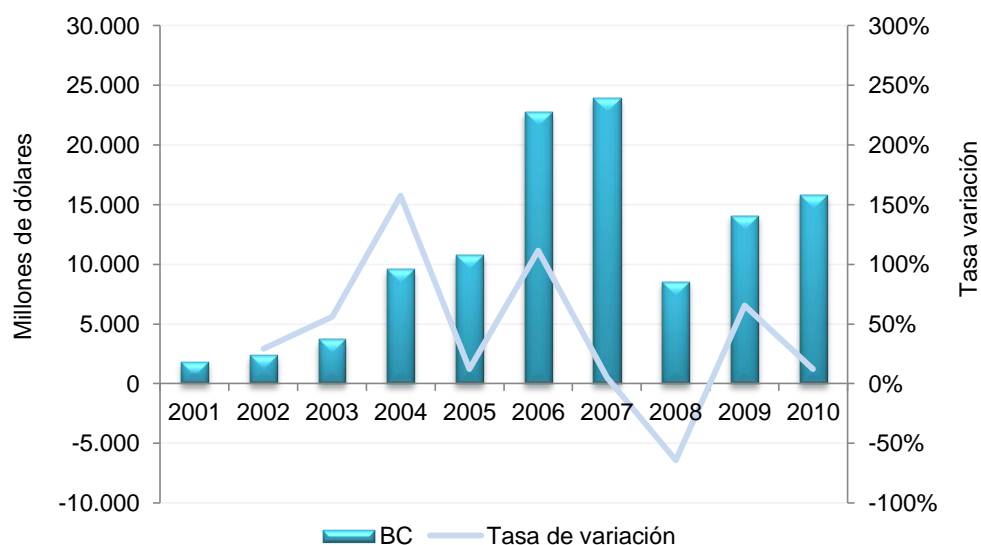
Chile también se vio afectado por la crisis del 2008, donde sus exportaciones cayeron de USD 66.259 millones en ese año a USD 54.004 millones en el 2009, lo cual causó

⁴⁷Ingaramo, María Celeste. *Análisis de la interdependencia en el comercio exterior SINO-ARGENTINO, 2000-2010*. Universidad Nacional de Tres de Febrero, Argentina.

inestabilidad económica para el país; sin embargo, tuvo una pronta recuperación ya que al siguiente año incrementó sus exportaciones a USD 71.028 millones de dólares.

Las exportaciones chilenas tienen una importante sostenibilidad en la actividad minera, que según estudios del Banco Central chileno, más del 50% de sus exportaciones provienen de este sector, en especial del cobre, principal producto de exportación. A pesar de lo anterior, la minería en Chile representa menos del 10% de su PIB y menos del 2% del empleo total y esto debido a que una extensa fracción de la minería es de propiedad extranjera.

Gráfico N° 31: Balanza comercial de Chile
Millones de dólares



Fuente: Banco Central de Chile
Elaboración: Tathiana Borja

3.6.6. Balanza comercial de Venezuela

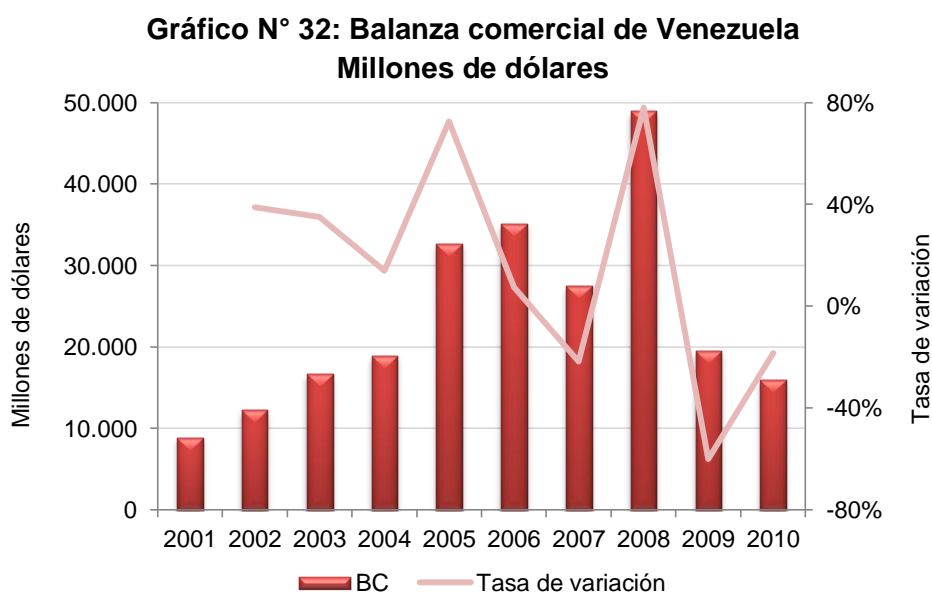
Venezuela transformó su tipo de producción entre los años 1920 y 1930, ya que pasó de ser un país agro-exportador a un país petro-exportador, y esto debido al boom petrolero que se dio en la época. Esto provocó que se convirtiera en un país potencialmente exportador de petróleo; sin embargo, este país no ha logrado al día de hoy, desarrollar la suficiente tecnología para no ser solo un país extractor de crudo sino un productor intensivo para derivados.

Durante el período 2004-2008, por el aumento internacional de los precios del petróleo, las exportaciones venezolanas tuvieron un ritmo de expansión promedio del 25% anual según lo que menciona Mariano Roark.⁴⁸El auge que tuvo Venezuela a costa del petróleo, hizo posible que para el año 2006 se convirtiera en el tercer país exportador de América Latina, después de México y Brasil.

⁴⁸Roark, Mariano y Antonela Giglio. (2010). *Más allá de las ideologías. El comercio y las finanzas entre Argentina y Venezuela (2003-2008)*. Revista de Ciencias Sociales. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales-Sede Académica de Ecuador.

El auge de Venezuela, tuvo como antecedente además del factor de la elevación de precios internacionales del petróleo, la crisis de Medio Oriente en el 2003, ya que Irak fue invadido y, al ser un importante productor de crudo en el mundo, el sector se vio afectado y generó beneficio para la economía venezolana.

El volumen de las exportaciones en términos monetarios tuvo el pico más pronunciado en el año 2008 con USD 95.138 millones, ya que el precio del petróleo estaba en el mejor momento para países exportadores de petróleo como Venezuela. La crisis de Estados Unidos también golpeó a este país en el ámbito comercial ya que la demanda de su principal producto de exportación se redujo y el saldo de la balanza comercial pasó de USD 48.915 millones en el 2008 a USD 19.561 millones en el 2009.



Fuente: Banco Central de Venezuela
Elaboración: Tathiana Borja R.

3.7. Coeficiente de apertura

El coeficiente de apertura es una evaluación de la magnitud del comercio exterior respecto al producto del período correspondiente, que permite apreciar cuánto de lo producido y demandado por esa nación tiene su justificación más allá de sus fronteras.

El indicador que se utiliza habitualmente para medir el grado de apertura de una economía es el cociente entre la suma de las exportaciones e importaciones de mercancías de una nación y su PIB.

$$\text{Coeficiente de apertura: } (X+M) / \text{PIB}^{49}$$

⁴⁹Schvarzer Jorge. (2006). *La apertura económica, el comercio mundial y los bloques regionales*. CESPA/ Universidad de Buenos Aires– Argentina.

En la tabla N° 6, se presenta el coeficiente de apertura de los países analizados anteriormente:

Tabla N° 6: Coeficiente de apertura 2001-2010

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Peru	26%	27%	28%	32%	37%	42%	45%	47%	38%	44%
Colombia	26%	25%	29%	28%	29%	31%	30%	33%	28%	28%
Brasil	21%	21%	22%	24%	22%	21%	21%	23%	18%	20%
Argentina	17%	13%	43%	44%	45%	44%	47%	49%	29%	40%
Chile	51%	50%	59%	75%	75%	80%	76%	75%	55%	78%
Venezuela	34%	38%	40%	43%	53%	52%	26%	16%	12%	11%

Fuente: Banco Central de los diferentes países y CEI

Elaboración: Tathiana Borja R.

Los coeficientes de apertura de los países analizados han tenido diferentes tendencias que a continuación se detallan:

- Chile, en el periodo de análisis es la economía más abierta, es decir para el año 2008 su economía exterior alcanzó el 75% de su PIB.
- Venezuela hasta el año 2006 tuvo una economía abierta comparada con los últimos años. En el año 2010 el comercio exterior alcanzó el 11% de su PIB.
- Brasil, a pesar de ser la economía más grande de la región, su coeficiente de apertura muestra que su economía exterior en promedio representa el 21% de su PIB. Este caso en el que su PIB es elevado en comparación a la suma de las exportaciones e importaciones, por tanto el coeficiente de apertura se reduce.
- Colombia, Perú y Argentina tienen una tendencia parecida con coeficiente de apertura promedio de 29%, 37% y 37%, respectivamente. Esto demuestra que las presentes economías no tienen fronteras tan abiertas como es el caso de Chile.
- En ninguno de los casos, la suma de sus exportaciones e importaciones supera el total de sus PIB.

3.7.1. Coeficiente de apertura en las exportaciones

Este coeficiente es una forma de cuantificar el grado en que la economía nacional se halla inserta en la economía mundial.

Se calcula con la siguiente fórmula:

$$CAE: \text{Exportaciones} / \text{PBI}$$

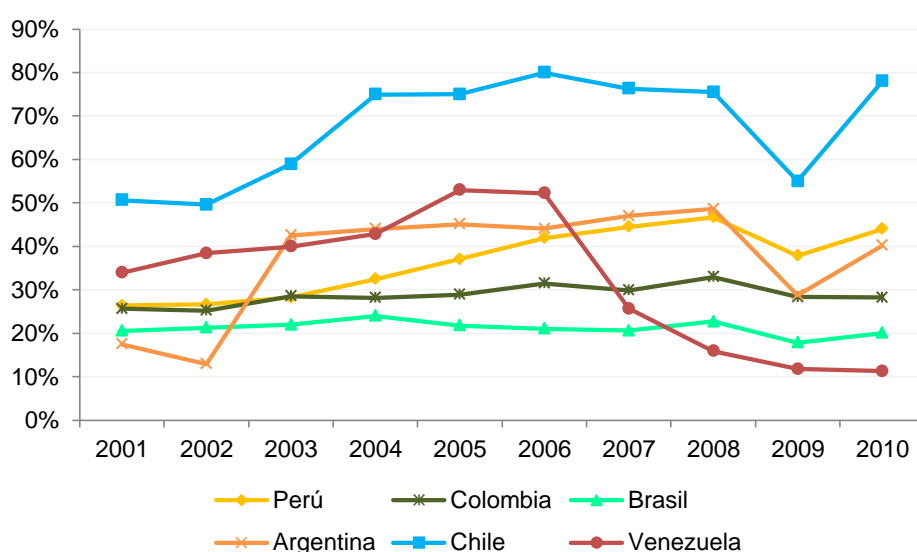
En el gráfico N° 33 se puede observar el CAE de los países escogidos para el análisis y aquí se puede notar que las exportaciones de Perú representan un alto porcentaje de su

PIB, al igual que para Venezuela hasta el año 2006, ya que posterior a este año se redujo este porcentaje a casi el 0% en cuatro años.

Chile ha sido el país que ha elevado sus exportaciones considerablemente, superó a Brasil, Argentina y Colombia. Brasil presenta un coeficiente más bajo con un promedio del 12% para el periodo analizado y esto a causa de que su PIB es más elevado que sus exportaciones.

El CAE, en conclusión, estima el porcentaje de la producción que se vende y refleja la tendencia de la competitividad comercial; es decir, que su aumento muestra que las exportaciones, expresadas en valor, crecen a un mayor ritmo que la producción.

Gráfico N° 33: Coeficiente de apertura para las exportaciones



Fuente: Banco Central de los diferentes países y CEI
 Elaboración: Tathiana Borja R.

Capítulo IV: Balanza comercial del Ecuador

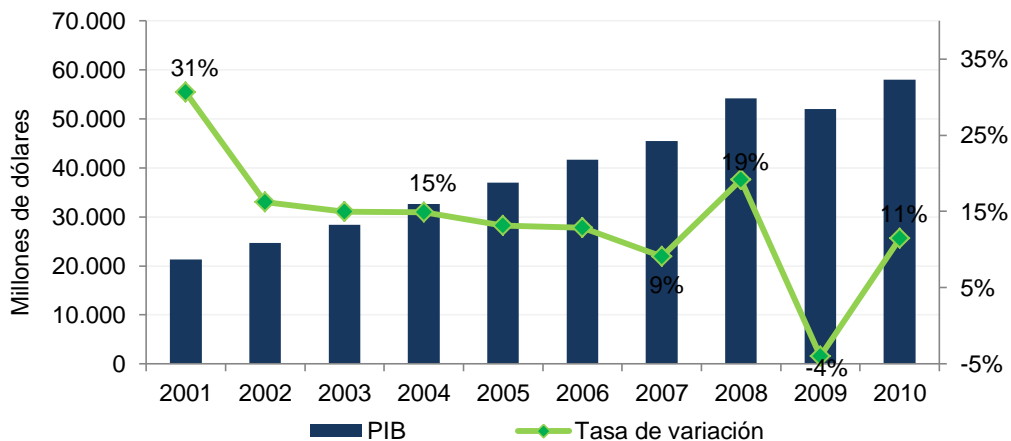
4.1. Introducción

En el año 2000 tras la crisis financiera del 99, el Ecuador reemplazó su moneda el sucre y adoptó al dólar como moneda oficial, con lo cual perdió tres funciones esenciales; reserva, unidad de cuenta y medio de pago, sacrificando la política monetaria y cambiaria del país.

Esta decisión provocó que la economía internacional del Ecuador pierda el respaldo coyuntural en las exportaciones a través de una variación cambiaria, ya que un país cuyos precios son muy altos comparados con los de otro país, puede ajustar mediante una modificación del valor de su moneda; sin embargo, Ecuador ya no tenía acceso a este tipo de política con la dolarización, provocando una pérdida de competitividad en el comercio exterior.

Con el nuevo sistema monetario, en el periodo de análisis el Producto Interno Bruto en términos monetarios con excepción al año 2009, ha presentado una tendencia creciente con USD 21.271 y USD 57.978 millones de dólares para los años correspondientes al 2001 y 2010 respectivamente, sin embargo la variación porcentual no ha registrado la misma tendencia ya que a excepción de los años 2008 y 2010, todos los años el PIB ha decrecido.

Gráfico N° 34: Producto interno bruto - Ecuador



En el año 2008, Ecuador también se vio influido por una crisis internacional (burbuja financiera en EEUU), ya que la demanda en el exterior de los productos nacionales se redujo, causando que las exportaciones ecuatorianas bajen considerablemente.

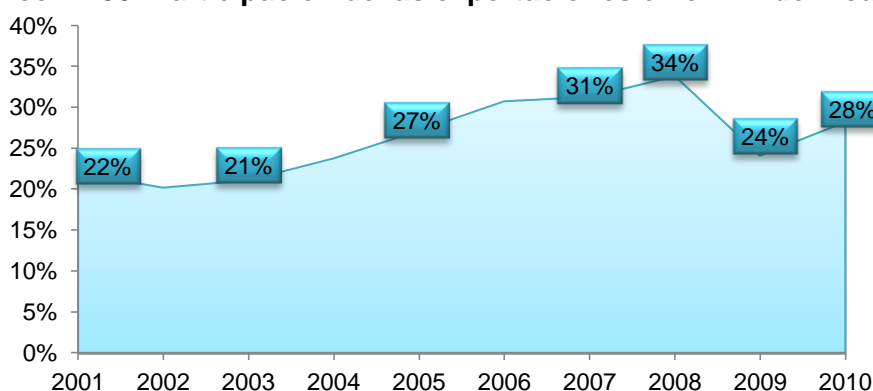
Con estos antecedentes históricos podemos considerar que el comercio internacional en el Ecuador, desde la colonia ha desempeñado un papel fundamental para la economía por lo que en este capítulo se analiza de manera más profunda, el desarrollo de las exportaciones e importaciones que el Ecuador ha realizado en el periodo 2001 – 2010, tomando en cuenta sus principales socios comerciales.

4.2. Entorno macroeconómico

Las exportaciones como se matiza en el gráfico N° 35, representaron el 22% del PIB en el 2001, mientras que a lo largo del periodo ha ido incrementándose hasta llegar a su punto máximo en el año 2008 cuando alcanzó el 34%; sin embargo, tras la crisis financiera de Estados Unidos se redujo al 24%. Este porcentaje alcanzado en el 2008 representó 2 puntos más de lo que constituyó en el 2001 las exportaciones, por lo que la crisis afectó directamente en las ventas hacia este país.

Este primer indicador muestra que las exportaciones constituyen una fuente de ingresos importante para la economía del Ecuador y, por ende, para su desarrollo.

Gráfico N° 35: Participación de las exportaciones en el PIB del Ecuador



Fuente: PIB en CEI en base a fuentes nacionales y exportaciones del BCE
Elaboración: Tathiana Borja R.

4.3. Exportaciones

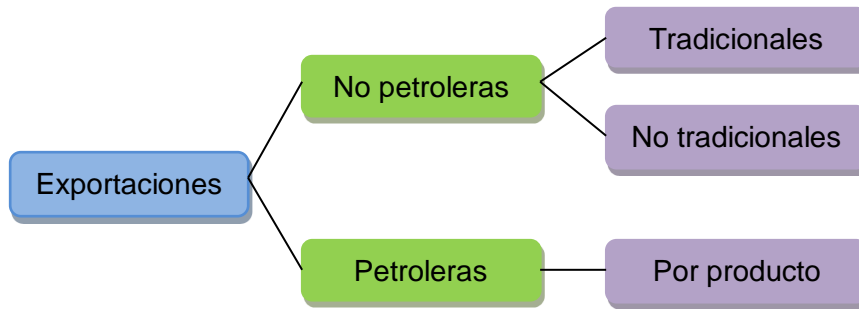
La balanza comercial de un país está compuesta por la diferencia de dos rubros; las exportaciones y las importaciones. Las primeras se entienden como la acción de venta de bienes y servicios de un país al extranjero. El país exportador recibe ingresos por concepto de venta de bienes y servicios, sean estos tangibles o intangibles.

Los servicios tangibles corresponden generalmente a los servicios no factoriales, tales como, servicios por transformación, transportes diversos, fletes y seguros; y los intangibles corresponden a los servicios, como los financieros que comprenden utilidades, intereses, comisiones y algunos servicios no financieros.⁵⁰

Las exportaciones se pueden dividir en exportaciones petroleras y en exportaciones no petroleras. Estas últimas, pueden dividirse en tradicionales y no tradicionales como se muestra en el gráfico N° 36.

⁵⁰ Disponible en: <http://www.eco-finanzas.com/diccionario/E/EXPORTACION>

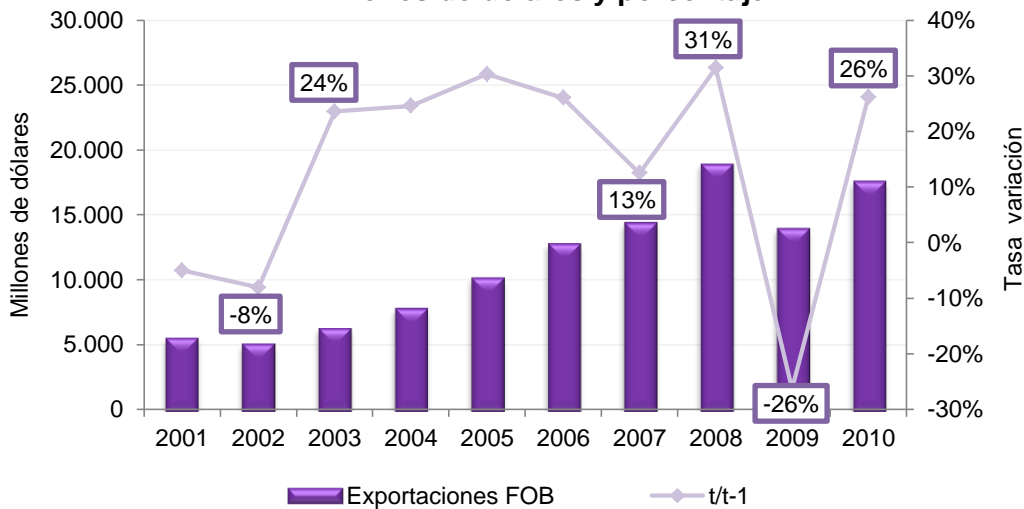
Gráfico N° 36: Clasificación de las exportaciones



Fuente: BCE
Elaboración: Tathiana Borja R

Como se observa en el gráfico N° 37, las exportaciones del Ecuador han tenido una tendencia creciente. En el 2008, los productos nacionales, incluido el petróleo, alcanzaron precios records, mientras que a partir del 2009, por la crisis mundial, las exportaciones descendieron en gran medida, y esto a causa de un shock externo del cual se vio afectado directamente; sin embargo, en el año siguiente se recuperó y alcanzó los USD 17.490 millones.

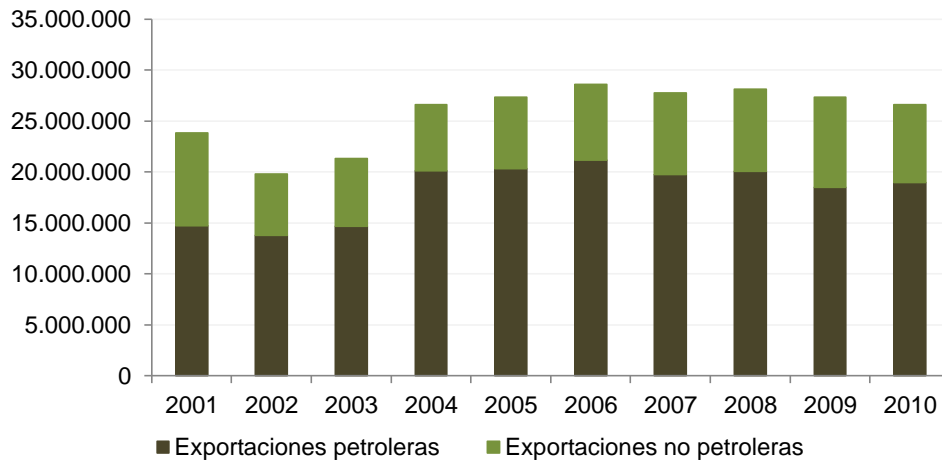
**Gráfico N° 37: Exportaciones FOB totales del Ecuador
En millones de dólares y porcentaje**



Fuente: BCE
Elaboración: Tathiana Borja R

En el periodo 2001 – 2010 como se presenta en el gráfico N° 38, las exportaciones petroleras, comparadas con las no petroleras y medidas en toneladas, han representado más de la mitad de las exportaciones totales. En el año 2001 representaron alrededor de USD 14,7 millones de toneladas, mientras que para el año 2009 fueron USD 18,5 millones de toneladas. En este contexto, se puede considerar que para el periodo de análisis, los barriles de petróleo exportados no han variado en gran magnitud, lo que sí ha variado es, en términos monetarios y esto debido a las diferencias en sus precios.

**Gráfico N° 38: Exportaciones petroleras y no petroleras del Ecuador
En toneladas**

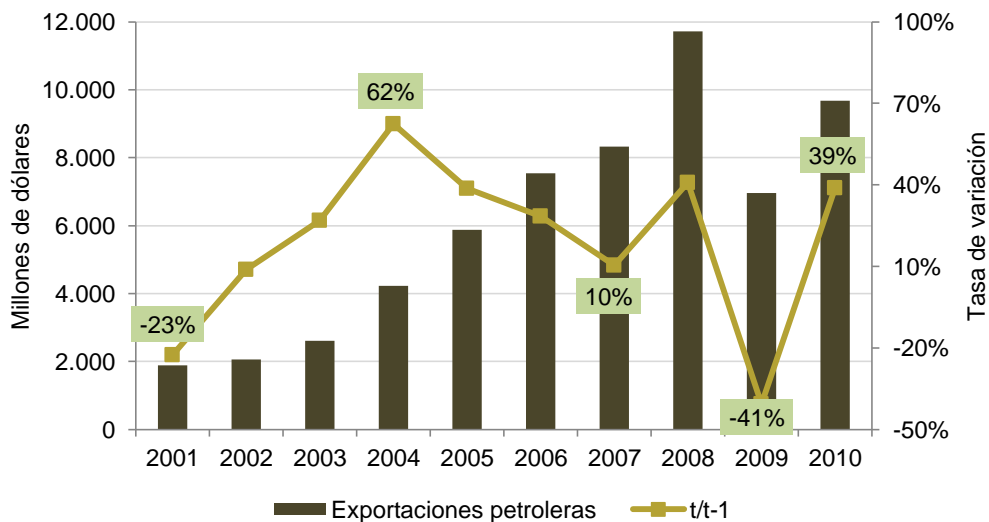


Fuente: BCE
Elaboración: Tathiana Borja R

4.3.1. Exportaciones petroleras

Con respecto a las exportaciones petroleras en términos monetarios, en el gráfico N° 39 se observa que desde el año 2001 al 2008, la tendencia ha sido creciente con USD 1.800 millones y USD 11.600 millones, respectivamente; es decir, el crecimiento ha sido del 644% en este periodo, mientras que para el año 2009 este valor cayó a USD 6.900 millones debido a la crisis mundial, cuyas consecuencias se reflejaron en la economía de los países más pequeños, como es el caso del Ecuador.

**Gráfico N° 39: Exportaciones petroleras del Ecuador y variación
En millones de dólares FOB y en porcentaje**



Fuente: BCE
Elaboración: Tathiana Borja R

En el periodo 2001- 2010, exportó en promedio 91% de petróleo crudo mientras que solo el 9% estuvo compuesto por exportaciones de sus derivados (fuel oil y nafta) como muestra la tabla N°7. Esta situación, evidencia que Ecuador es exportador neto de petróleo crudo pues no posee la suficiente capacidad tecnológica y de capital para procesar crudo.

Tabla N°7: Exportaciones petroleras del Ecuador por producto
En millones de dólares FOB

Año	Petróleo crudo	Derivados
2001	1.722	178
2002	1.839	216
2003	2.372	235
2004	3.899	335
2005	5.397	473
2006	6.934	611
2007	7.428	900
2008	10.568	1.153
2009	6.284	681
2010	8.952	721

Fuente: BCE

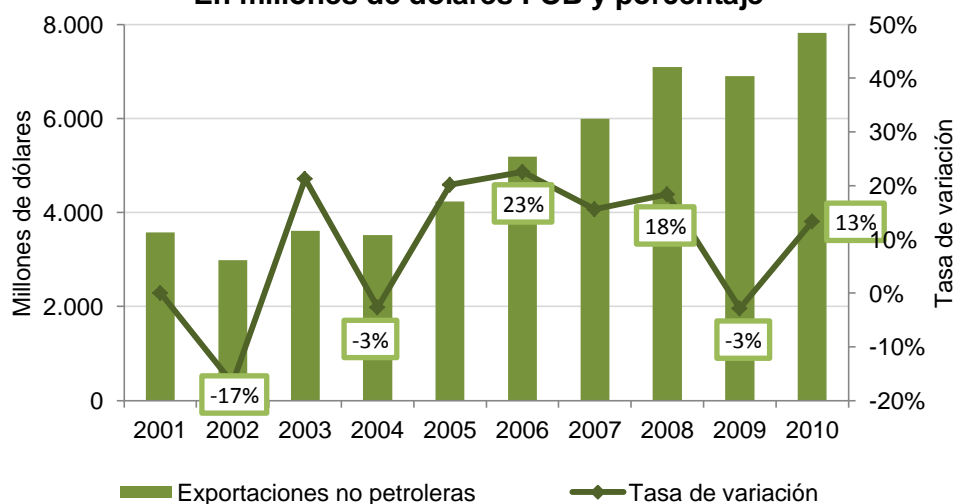
Elaboración: Tathiana Borja R

4.3.2. Exportaciones no petroleras

Las exportaciones petroleras del Ecuador como se analizaron anteriormente, representan la mayor parte; sin embargo, no se puede dejar a un lado el análisis de las no petroleras que para el mismo periodo de análisis, en términos monetarios, han mostrado una tendencia creciente, lo cual indica que vender bienes y servicios no petroleros ha tomado importancia en los últimos años.

En este contexto, en el gráfico N° 40 se aprecia que las exportaciones no petroleras en el 2001 fueron USD 2.700 millones, mientras que para el año 2010 este rubro fue de USD 7.817 millones, donde las variaciones negativas solo se presentaron en el año 2002, 2004 y 2009, este último a causa de la crisis de la burbuja financiera de uno de nuestro principal socio comercial. A pesar de la recesión, las exportaciones no petroleras apenas variaron en menos 3%; comportamiento que no fue el mismo para las exportaciones petroleras que variaron en menos 41% en el mismo año después de la crisis.

Gráfico N° 40: Exportaciones no petroleras del Ecuador y variación
En millones de dólares FOB y porcentaje



Fuente: BCE

Elaboración: Tathiana Borja R

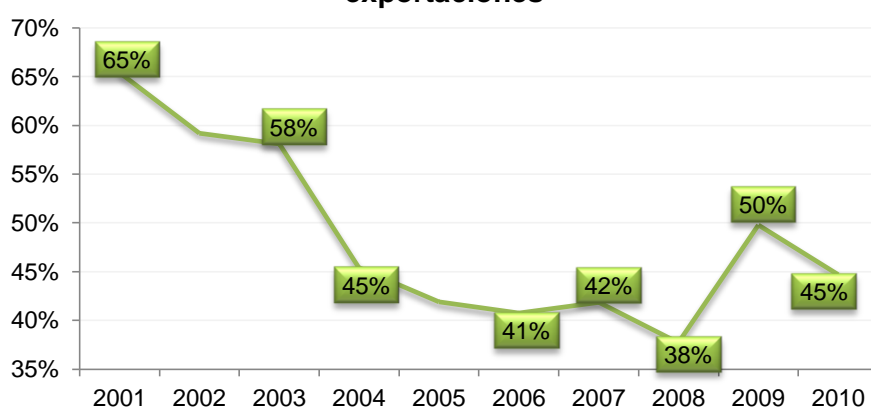
En el gráfico N° 41, se despliega el porcentaje que representan las exportaciones no petroleras del total.

Se muestra que a inicios del periodo de análisis, este porcentaje decreció de 65%, que representaron las exportaciones no petroleras a 41% en el año 2006 y, en el año de la crisis financiera estadounidense representó el porcentaje más bajo con 38%. Se recuperó en el 2009 al pasar a la mitad de las exportaciones totales y en el 2010 volvió a reducirse a 45%.

A partir del 2004, las exportaciones no petroleras no han superado en términos monetarios a las exportaciones petroleras, a pesar que las primeras son mayores en números de bienes.

El cambio del porcentaje entre el 2003 y 2004 no significa que las exportaciones no petroleras se redujeron, lo sucedido entre los dos años fue que, se elevaron las exportaciones petroleras impulsadas por los altos niveles en los precios del crudo en el 2004.

Gráfico N° 41: Exportaciones no petroleras en porcentaje del total de las exportaciones



Fuente: BCE

Elaboración: Tathiana Borja R

4.3.2.1. Exportaciones tradicionales y no tradicionales

Las exportaciones no petroleras se clasifican, como se presentó en el gráfico N° 36, en tradicionales y no tradicionales⁵¹.

Las exportaciones no petroleras, tradicionales según el Banco Central del Ecuador, las componen los siguientes productos:

- Banano y plátano
- Café y elaborados
- Cacao y elaborados

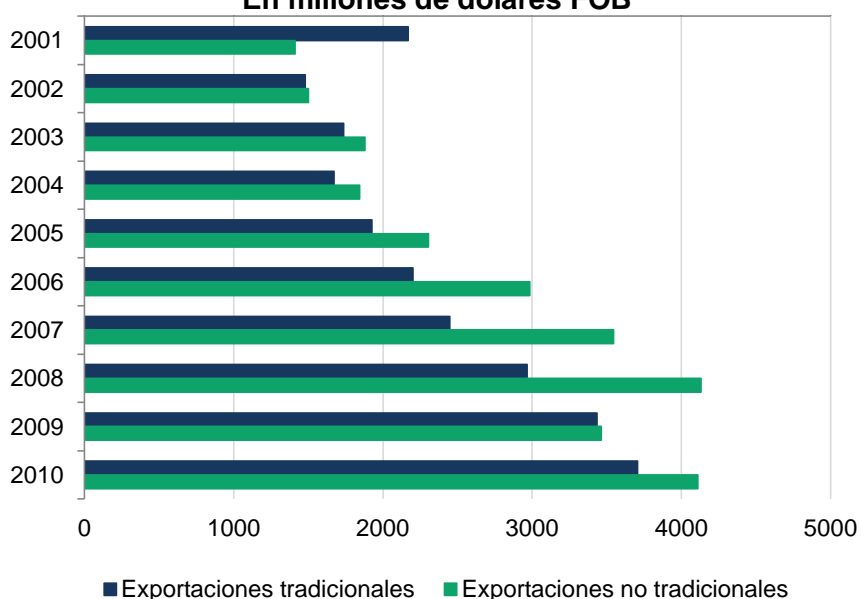
⁵¹Fueron determinados bajo la gerencia del Dr. Augusto de la Torre en la que se estableció considerar los productos tradicionales y no tradicionales en base a los productos que por historia han representado mayores ingresos en las exportaciones. Se considera también como tradicional al petróleo y sus derivados y son estos los que representan la mayoría de ingresos por exportación; sin embargo se excluye para el análisis de las exportaciones no petroleras. Banco Central del Ecuador.

- Camarón
- Atún y pescado

En el gráfico N° 42, se consideran los productos tradicionales mencionados anteriormente, donde estos han representado con excepción del año 2001, ingresos crecientes para Ecuador. En el 2002 se exportó USD 1.481 millones y en el 2010 alcanzó USD 3.703 millones.

En el mismo periodo del 2002 al 2010, las exportaciones no tradicionales constituyeron mayores ingresos para el país. En el 2008 alcanzaron un record de USD 4.132 millones, mientras que en el 2009 esta cifra se redujo a USD 3.462 millones; sin embargo se recuperó en siguiente año a USD 4.111 millones. La tendencia de reducción que se produjo en las exportaciones no tradicionales en el 2009 a causa de la crisis de Estados Unidos no fue la misma en las exportaciones tradicionales ya que estas se mantuvieron con tendencia creciente, con lo que se demuestra que con este tipo de shocks externos, los sectores más perjudicados son los más pequeños o los no tradicionales en este caso.

Gráfico N°42: Exportaciones tradicionales y no tradicionales
En millones de dólares FOB



Fuente: BCE
Elaboración: Tathiana Borja R

Con respecto a los productos tradicionales en la tabla N° 8 se especifican las exportaciones. Se destaca el caso del rubro del banano y plátano, el cual ha constituido el mayor ingreso en los productos tradicionales. En el 2001 representó USD 1.665 millones de ingresos para el país y en el 2010 USD 2.033 millones.

El segundo producto tradicional que genera mayores ingresos ha sido el camarón con USD 281 millones en el 2001, y USD 850 millones en el 2010. Estos ingresos por exportaciones tradicionales evidencia la importancia de los sectores productivos primarios en el país.

**Tabla N° 8: Exportaciones productos tradicionales
En millones de dólares FOB**

	Banano y plátano	Café y elaborados	Camarón	Cacao y elaborados	Atún y pescado
2001	1.665	44	281	87	92
2002	969	42	253	129	88
2003	1.101	70	299	170	98
2004	1.024	84	330	154	82
2005	1.084	92	458	176	115
2006	1.213	99	588	171	128
2007	1.303	123	613	239	169
2008	1.641	130	713	290	192
2009	1.996	140	664	403	234
2010	2.033	161	850	425	237

Fuente: BCE

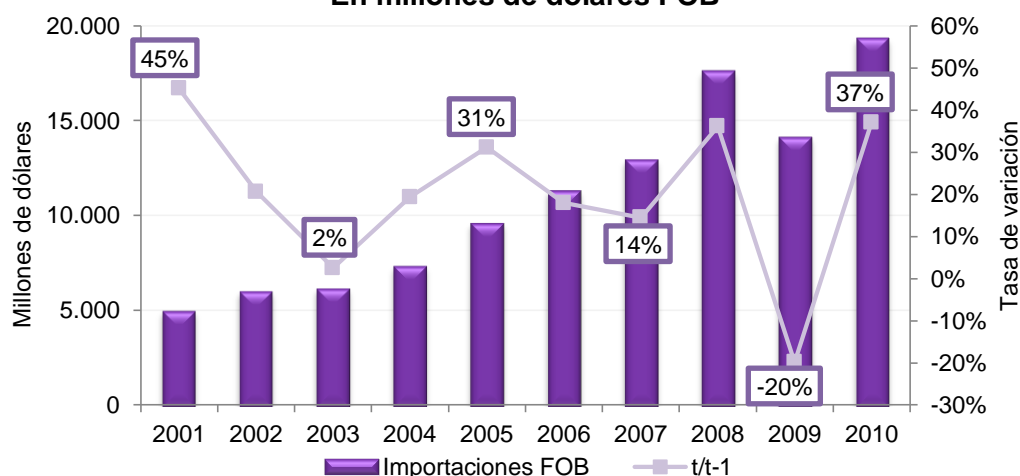
Elaboración: Tathiana Borja R

4.4. Importaciones

La importación es la adquisición de bienes, servicios y capital que un país realiza de otro u otros países. En el gráfico N° 43 se observa que las importaciones que el Ecuador realizó a partir del 2001 han sido crecientes en el tiempo, con excepción del año 2009. En este año, la economía del país tuvo una recesión por causa de la crisis internacional que provocó que la demanda internacional se reduzca. La introducción de medidas de salvaguardia a principio del 2009 en 627 partidas arancelarias, que constituyeron el 22,8% del total de las importaciones en el año 2008 también fue una de las causas de la reducción.⁵²

La tasa de variación de las importaciones fue positiva en todo el periodo, excepto el año de recesión, ya que se obtuvo una variación negativa del 20%, valor que no se alcanzó en ningún año anterior desde el 2001.

**Gráfico N° 43: Importaciones totales del Ecuador y variación
En millones de dólares FOB**



Fuente: BCE

Elaboración: Tathiana Borja R

⁵² Resolución 466 del COMEXI, expedida el 19 de enero del 2009 y publicada el 22 de enero del mismo año en el Suplemento del Registro Oficial No 512.

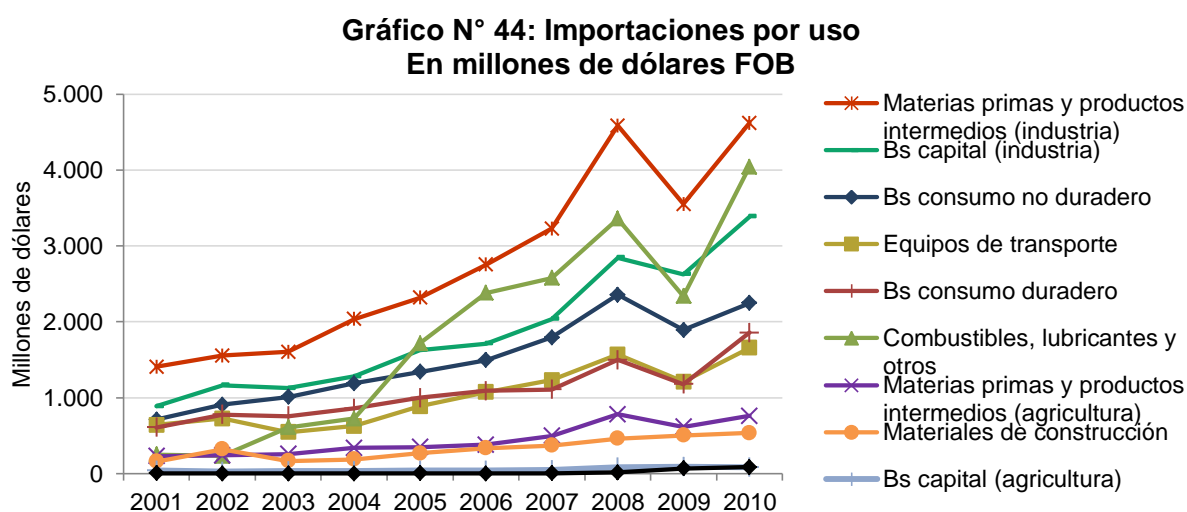
4.4.1. Importación por uso

Ecuador, al ser un país en desarrollo, tiene carencia de materias primas debido a su estructura económica, ya que no se posee tecnología ni el capital suficiente para producir, razón por la cual el rubro más grande y que ha crecido más en los últimos diez años en las importaciones ha sido el de materias primas y productos intermedios para la industria con USD 1.408 millones, frente a USD 4.621 en los años 2001 y 2010 respectivamente. Los productos químicos y mineros son los que se han importado más en términos monetarios del grupo y, alcanzaron el 71% del total en el año 2010 con USD 3.281 millones entre los dos productos mencionados como se ve en el gráfico N° 44.

En este contexto se puede percibir que la industria ecuatoriana se provee de materia prima del exterior, lo que causa desventaja en la producción primaria nacional; sin embargo a la vez podría considerarse como una oportunidad para la creación de nuevos sectores que diversifiquen la producción nacional con este tipo de productos.

Seguido de las materias primas y productos intermedios para la industria se hallan los combustibles y lubricantes como el segundo rubro de importación. Éste ha crecido 16,2 veces desde 2001 a 2010 y alcanzó en este último USD 4.043 millones.

El tercer grupo de importaciones lo conforman los bienes de capital para la industria, seguido de los bienes de consumo no duradero, con USD 3.387 y USD 2.248 millones, respectivamente.



Fuente: BCE

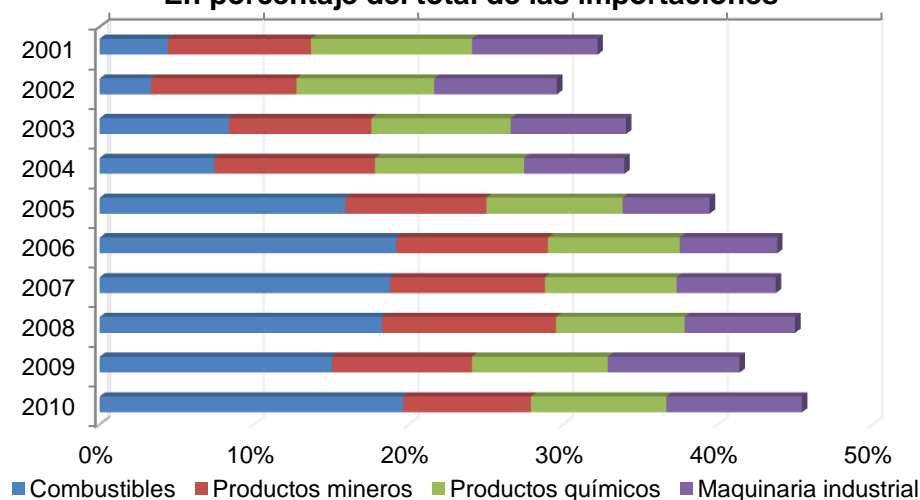
Elaboración: Tathiana Borja R

En el gráfico N° 45, se presentan los cuatro principales grupos de productos que Ecuador ha importado en el periodo de análisis. Para el año 2001, los productos químicos fueron el primer grupo con el 10%, seguido de los mineros con 9% y el 8% de maquinaria industrial de las importaciones en todos los casos.

Para el año 2010 en los mismos grupos de productos importados, los combustibles pasaron a representar el 20% del total de las importaciones, mientras que los mineros el 8%, los químicos el 9% al igual que la maquinaria industrial.

En este contexto, se puede apreciar que para el año 2010, el rubro más grande de importaciones fueron los combustibles y esto debido a que, Ecuador no tiene capacidad suficiente para refinar crudo y producir combustible por lo que se tiene necesidad de comprar en el exterior.

**Gráfico N° 45: Importaciones por principales grupos de productos
En porcentaje del total de las importaciones**



Fuente: BCE

Elaboración: Tathiana Borja R

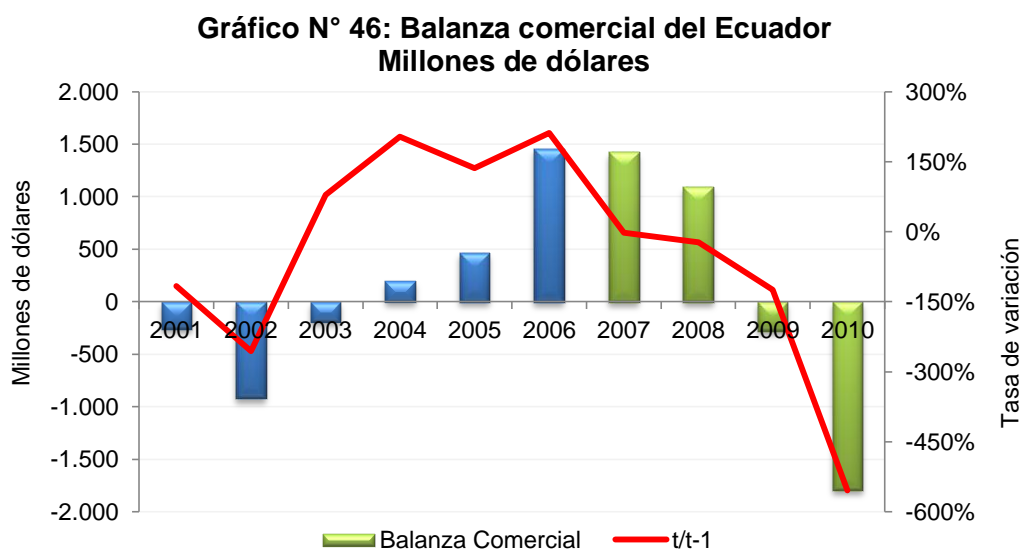
4.5. Balanza comercial agregada

Con lo mencionado, se presenta la balanza comercial (X-M) total del Ecuador, la cual ha tenido distintos comportamientos. En el periodo 2001- 2003 tuvo un déficit, el cual en el 2002 fue el mayor saldo negativo con USD 917 millones, situación que se puede justificar por el incremento de las importaciones que refleja la pérdida de competitividad del aparato productivo nacional, tanto por problemas estructurales, como por la rigidez que conllevó la dolarización⁵³.

Con el dólar como nueva moneda en el país, la gente y, sobretudo, los productores perdieron estabilidad y las exportaciones se redujeron considerablemente; sin embargo, a partir del 2004 tuvo su recuperación y en el 2006 tuvo superávit record de USD 1.462 millones.

Este escenario duró hasta el 2008, ya que a partir del 2009, tras la crisis financiera de Estados Unidos, la balanza comercial agregada volvió a caer en déficit. En el 2010, alcanzó el mayor déficit entre los diez años del periodo analizado con USD 1.789 millones. La tendencia de la balanza comercial ecuatoriana se matiza en el gráfico N° 46 y la tasa de variación ha sido positiva solo entre los años 2004 y 2006, ya que los otros años la variación presentó porcentajes negativos, siendo el mayor en el año 2010 con 554%.

⁵³ Acosta, Alberto. Lopez, Susana. Villamar, David. (2002). *“Análisis de coyuntura económica 2002”*. Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales.



Fuente: BCE

Elaboración: Tathiana Borja R

En este contexto, en lo que resta del capítulo se realiza un análisis más detallado de la balanza comercial ecuatoriana, con el fin de identificar a los países con los que se tiene balanzas negativas o positivas. Así, se aspira obtener una visión más clara de las relaciones comerciales que Ecuador ha tenido en este periodo.

4.6. Balanza comercial por continente

Los cinco continentes, América, África, Europa, Asia, y Oceanía tienen economías abiertas, es decir acceden al comercio entre sí de diferentes bienes, productos y servicios. En este sentido a continuación se realiza el análisis de la situación del comercio que ha tenido el Ecuador a nivel de continentes con el fin de identificar a qué continente se destina mayores exportaciones y de dónde proviene la mayoría de importaciones ecuatorianas.

El análisis se desarrolla con todos los continentes; sin embargo, para el americano, se realizara una subclasificación⁵⁴ como se presenta en la tabla N° 9.

Tabla N° 9: Clasificación del continente americano⁵⁵

Norteamérica	Centroamérica	Sudamérica
Canadá Estados Unidos México	Costa Rica El Salvador Guatemala Honduras Nicaragua Panamá	Argentina Brasil Chile Bolivia Colombia Perú Venezuela Paraguay Uruguay

Fuente: BCE

Elaboración: Tathiana Borja R

⁵⁴ Para una mejor apreciación del análisis, ya que es el continente que en promedio se ha exportado 77% e importado 68% del total de las exportaciones e importaciones respectivamente entre el periodo 2001-2010.

⁵⁵ Países que incluye el Banco Central en el boletín de comercio.

En este contexto, en la tabla N° 10, se aprecia que para el último año, el país exportó a Norteamérica USD 6.221 millones, que lo convierte en el principal destino. También se destaca el salto que dieron las exportaciones a este continente del año 2008 al 2009 donde se redujeron en un 44%, valor record en el periodo de análisis que fue a causa de la crisis de Estados Unidos. El segundo continente es Sudamérica, seguido de Europa y Centroamérica. Asia, África y Oceanía han sido los destinos a los que menos se vende productos y servicios ecuatorianos.

El comportamiento de las exportaciones con el continente Norteamericano con excepción del año 2009, se podría considerar que se da porque la economía de Estados Unidos tiene una conducta importadora intensiva a nivel mundial, que se acompaña de la facilidad por las distancias entre países, además de los acuerdos comerciales que facilitan el comercio entre los países miembros por sus preferencias arancelarias.

Tabla N° 10: Exportaciones ecuatorianas por continente de destino
Millones de dólares FOB

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Norteamérica	1.862	2.138	2.530	3.371	5.172	6.923	6.346	8.494	4.720	6.221
Sudamérica	1.021	916	1.174	1.312	1.980	2.719	3.648	4.858	3.225	3.200
Centroamérica	395	347	468	1.236	1.005	679	1.011	1.641	2.477	2.592
Europa	845	1.037	1.328	1.332	1.631	1.879	2.318	2.725	2.819	3.030
Asia	446	454	384	376	195	446	431	626	339	1.095
África	3	3	27	12	8	6	21	18	16	50
Oceanía	21	17	13	16	16	31	20	17	22	30

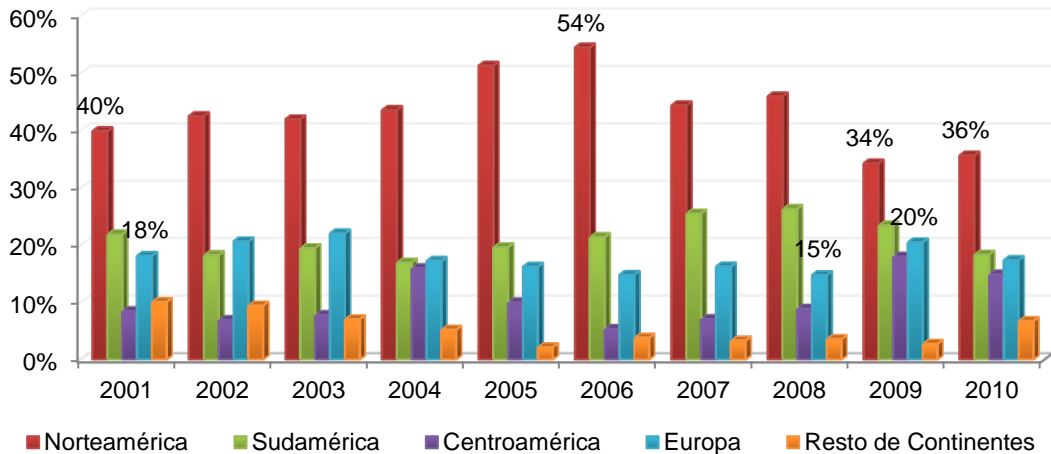
Fuente: BCE

Elaboración: Tathiana Borja R

En porcentajes, en el 2010 a Norteamérica se exportó el 36% del total, mientras que en el 2006 esta cantidad alcanzó el 54% de ventas. Hay que destacar que para el año 2009, Norteamérica redujo la demanda de productos ecuatorianos debido a la crisis que afrontaron un año atrás. La diferencia de porcentaje de exportaciones entre este destino y Sudamérica bajó y los otros continentes ganaron importancia como destinos de las exportaciones.

En términos de política, se podría considerar que a partir del 2007 (gobierno a cargo de Alianza País), las exportaciones a Norteamérica en porcentajes se redujeron pero a cambio se elevó el porcentaje de las exportaciones, principalmente, a Sudamérica y a partir del 2009 a Centroamérica.

Gráfico N° 47: Exportaciones ecuatorianas por continente de destino (En porcentaje)



Fuente: BCE
Elaboración: Tathiana Borja R

Con relación a las importaciones por continente que se muestra en la tabla N° 11, Sudamérica ha sido el mercado que ha ocupado el primer lugar como proveedor de bienes o servicios hasta el año 2009, en el cual alcanzó USD 4.657 millones; sin embargo, en el año siguiente Norteamérica logró el primer lugar como consignatario del Ecuador con USD 6.318 millones. Éste crecimiento se lo atribuye mayoritariamente a la expansión de compras externas realizadas para la industria, tanto a nivel de materia prima como de bienes de capital para la misma.

Centroamérica en el 2010 también fue un proveedor que alcanzó importancia, ya que se importó más del doble de lo registrado en el 2009, y he aquí un motivo del incentivo de la elevación del impuesto de salida de capitales en el 2011 que pasó del 2% al 5%.

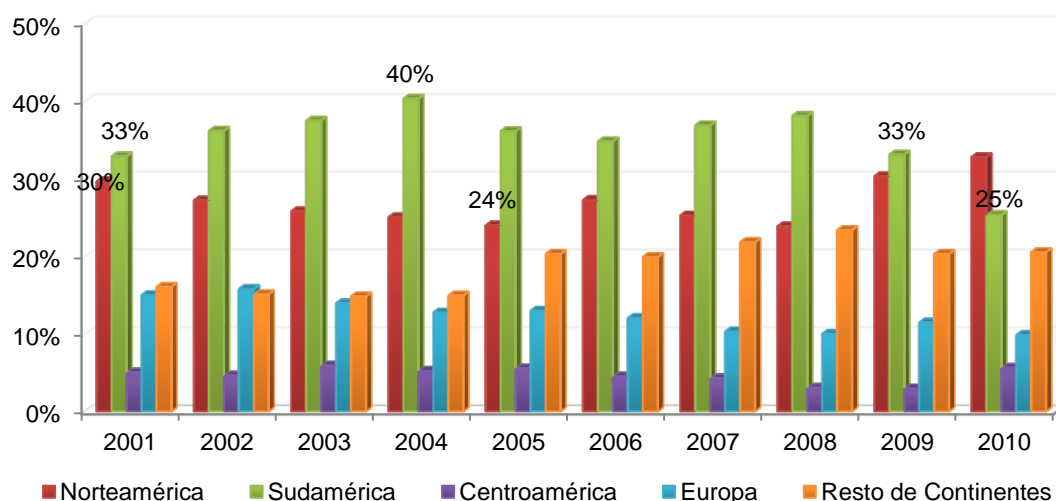
**Tabla N° 11: Importaciones ecuatorianas por continente
Millones de dólares FOB**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Norteamérica	1.463	1.619	1.606	1.890	2.310	3.070	3.256	4.153	4.266	6.318
Sudamérica	1.622	2.153	2.334	3.044	3.479	3.922	4.755	6.634	4.657	4.876
Centroamérica	247	275	368	394	534	507	551	529	417	1.082
Europa	740	939	868	963	1.250	1.356	1.327	1.740	1.611	1.895
Asia	754	879	904	1.108	1.851	2.127	2.624	3.904	2.725	3.846
África	30	11	6	4	98	110	179	145	114	84
Oceanía	8	9	13	15	7	6	11	23	17	27

Fuente: BCE
Elaboración: Tathiana Borja R

En términos porcentuales, como se mencionó, Sudamérica estuvo como el primer proveedor de Ecuador hasta el 2009 con el 33% del total, frente al 30% proveniente de Norteamérica, pero al año siguiente la tendencia de nueve años consecutivos cambió al 33% proveniente de Norteamérica y el 25% de Sudamérica como se observa en el gráfico N° 48.

Gráfico N° 48: Importaciones ecuatorianas por continente (En porcentaje)



Fuente: BCE

Elaboración: Tathiana Borja R

La balanza comercial del Ecuador por continente ha sido diversa. En la tabla N° 12 se muestran los datos en millones de dólares, de los cuales se rescata lo siguiente:

- Con el continente Norteamericano se ha mantenido balanza comercial favorable para el Ecuador en todo el periodo del 2001 al 2009; sin embargo, en este último tuvo un saldo que se redujo en un 90%, de USD 4.341 millones en el 2008 a USD 454 millones, situación que fue resultado de la crisis que sufrió Estados Unidos y en el 2010 cayó en déficit por primera vez en el periodo analizado con USD 96 millones de dólares, valor poco significativo pero que se traduce en pérdida para la economía.
- Con Sudamérica, en todo el periodo se ha presentado déficit comercial, y en el 2008 alcanzó el nivel más alto con USD 1.776 millones.
- Con el continente Asiático, al igual que Sudamérica, se ha tenido un déficit comercial en todo el periodo de análisis; sin embargo, es alarmante que desde 2005 las importaciones provenientes del continente han ido incrementando, y ha sido el continente con el que se mantiene mayor déficit comercial. En el 2010 alcanzó un valor negativo de USD 2.752 millones. Este déficit ha sido provocado por el incremento de importaciones desde China, pues a partir del 2006 tuvieron una tasa de variación del 41%, porcentaje que no ha cambiado para el 2010.⁵⁶
- Centroamérica y el continente europeo también han presentado un superávit comercial, situación que desde el 2001 registró una balanza positiva para el Ecuador con respecto a Europa de USD 106 millones, para pasar al 2010 a USD 1.135 millones de superávit comercial.

⁵⁶ En el análisis de la balanza comercial por país se ve con más detalle el caso de China.

Tabla N° 12: Balanza comercial por continente
Millones de dólares FOB

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Norteamérica	399	518	924	1.480	2.862	3.853	3.090	4.341	454	-96
Sudamérica	-601	-1.237	-1.160	-1.732	-1.500	-1.203	-1.107	-1.776	-1.432	-1.675
Centroamérica	147	71	101	842	471	172	461	1.113	2.059	1.510
Europa	106	99	460	369	381	523	990	985	1.208	1.135
Asia	-308	-426	-520	-733	-1.656	-1.681	-2.193	-3.279	-2.386	-2.752
África	-27	-8	21	8	-90	-104	-158	-127	-98	-34
Oceanía	13	9	0	1	9	24	9	-6	4	4

Elaboración: Tathiana Borja R.

*Cuadros en color rojo, balanza comercial deficitaria.

4.7. Balanza comercial por bloques económicos

Los bloques económicos nacen de la integración entre un grupo de países. Sus principales objetivos son: mejoramiento de su situación de intercambio comercial en el marco de sus territorios, mejorar el estímulo al crecimiento económico y la promoción de una mejor inserción de la región en la economía mundial.⁵⁷

Esta integración económica creada bajo una decisión política en cada país, toma ventajas bajo diferentes criterios y condiciones, donde la gran mayoría llevan a privilegiar las economías externas de los miembros, como los siguientes:

- a) Aprovechar las ventajas comparativas: al integrarse, los países fortalecen aquellos sectores en los que son competitivos y poseen alguna ventaja con respecto a otro,
- b) Aprovechar las economías a escala: al darse la integración, el mercado crece, lo cual permite que se generen este tipo de economías. Este mismo principio posibilita que las economías complementen sus ofertas para ingresar a otros mercados,
- c) Aprovechar la diferenciación de productos: la integración permite una variedad mayor de productos en el mercado y la diferenciación entre los mismos,
- d) Atracción de inversión extranjera: las expectativas de crecimiento con la integración atrae inversionistas de firmas que desean negociar desde lo interno del bloque,
- e) Mejorar la capacidad negociadora: la negociación en bloque es más beneficiosa que la realizada por un solo país,
- f) Provoca una desviación del comercio, favorable para el bloque en las siguientes situaciones: al establecer la integración se reducen los aranceles respectivos y se mantienen los aranceles a terceros. Esto crea una desviación del comercio, que se da cuando los consumidores sustituyen los productos locales por los productos del país

⁵⁷Foro de política: "Los nuevos desafíos para la integración Regional". Bolsa de Comercio. Octubre 2002. Buenos Aires - Argentina

asociado. Eventualmente son más baratos, la integración va a ser beneficiosa en tanto la creación de comercio supere la desviación.

Los bloques económicos analizados a continuación van a ser con los que, Ecuador forme parte. En este caso solo son dos; la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Además el análisis incluye con los que no forma parte; sin embargo, posee relación comercial representativa a través de las exportaciones e importaciones que son el Mercado Común Centroamericano, Unión Europea (UE) y la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC).

En la tabla N° 13, se puede observar que para el periodo 2001- 2010, el Ecuador destinó la mayoría de sus exportaciones por bloque económico a la Asociación Latinoamericana de Integración,⁵⁸ con USD 1.071 y USD 3.288 millones, respectivamente, seguido de la Unión Europea donde alcanzó USD 2.265 millones en este último año.

Tabla N° 13: Exportaciones del Ecuador por bloque económico
Millones de dólares FOB

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
MCCA	97	183	224	147	326	342	531	744	513	452
ALADI	1.071	942	1.222	1.354	2.041	2.777	3.732	4.946	3.295	3.288
CAN	837	807	1.055	1.074	1.536	2.083	2.850	3.198	2.167	2.142
UE	666	794	1.037	1.046	1.287	1.487	1.812	2.080	2.062	2.265
AELC	4	5	6	9	23	29	32	39	52	68

Fuente: BCE

Elaboración: Tathiana Borja R

Las exportaciones de productos tradicionales a la UE en el año 2009 (70% de las totales) se registraron el banano en poco más del 50%; camarón y sus elaborados en el 22%, atún y elaborados en el 11%, cacao y elaborados en el 10% y otros productos en el 4%.

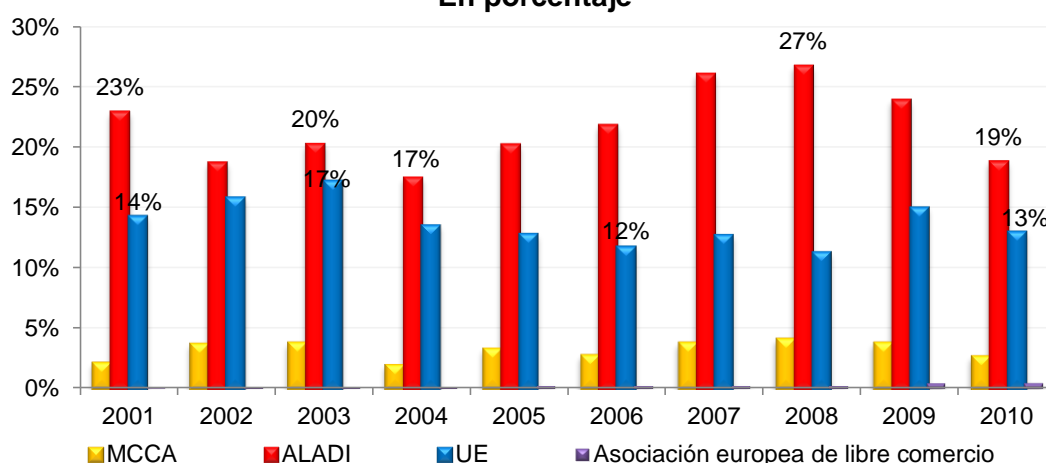
Con respecto a las exportaciones no tradicionales del mismo año (30% de las totales) fueron el 31% de productos de la pesca, en el 25% de flores, en el 16% de jugos y conservas de frutas y en el 28% de otras frutas, vegetales y productos de toda clase.⁵⁹

En términos porcentuales, el gráfico N° 49, matiza al mayor destino de las exportaciones ecuatorianas históricamente para los miembros de ALADI con 23% del total en el 2001 y 19% en el 2010; sin embargo, dentro del bloque se encuentran los miembros de la CAN, por lo que por motivos metodológicos no se incluye a este bloque para no generar repetición de datos, es decir la Unión Europea es el segundo grupo de países a los que se vende, con 13% de las exportaciones totales en el año 2010.

⁵⁸ La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) está conformada por los países miembros de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) más los países de Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Chile y México

⁵⁹Luna Osorio, Luis. La Unión Europea y el Ecuador.

**Gráfico N° 49: Exportaciones del Ecuador por bloque económico
En porcentaje**



Fuente: BCE

Elaboración: Tathiana Borja R

En la tabla N° 14, con respecto a las importaciones desde los diferentes bloques económicos con los que comercia Ecuador, ALADI, al igual que en las exportaciones, es el bloque más representativo a partir del 2001, con el que ha persistido una tendencia creciente hasta el 2008 que alcanzó USD 7.254 millones, y a partir del 2009 este rubro bajó a USD 5.187 millones.

Lo antes mencionado fue provocado por las medidas de salvaguardia que se tomaron en el país que afectó en mayor porcentaje a los países miembros de la CAN y por ende de la ALADI.

**Tabla N° 14: Importaciones del Ecuador por bloque económico
Miles de dólares FOB**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
MCCA	29	17	37	35	98	56	35	50	39	97
ALADI	1.779	2.332	2.505	3.268	3.768	4.262	5.139	7.254	5.187	5.567
CAN	1.101	1.326	1.470	1.946	2.120	2.217	3.123	4.674	3.039	2.946
UE	613	833	767	781	1.063	1.111	1.148	1.476	1.448	1.728
AELC	36	35	28	59	57	60	69	83	85	101

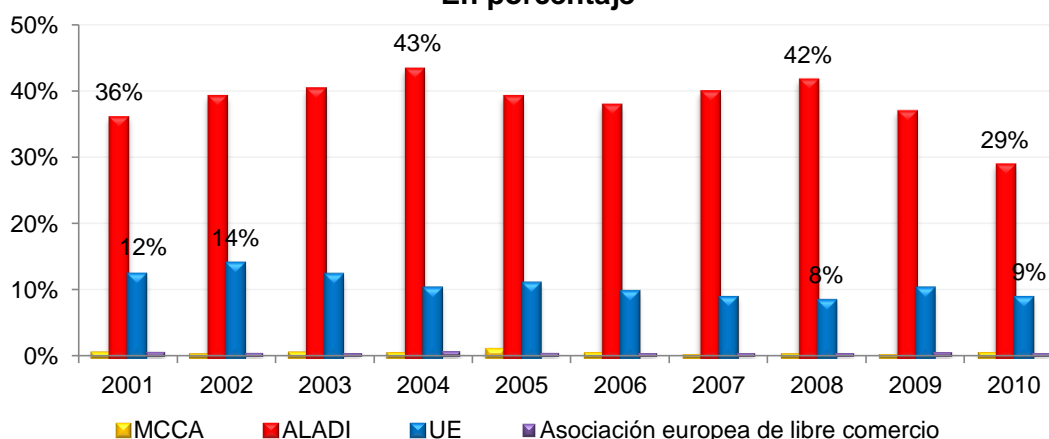
Fuente: BCE

Elaboración: Tathiana Borja R

En relación a las otras importaciones del Ecuador, son provenientes de la CAN. En el 2010 alcanzaron USD 2.946 millones, para dejar el tercer lugar a la Unión Europea con USD 1.728 millones.

En el gráfico N° 50, se aprecia en porcentaje, que las importaciones desde ALADI en el 2001 representaron el 36% del total, mientras que el año, en el cual se compró en mayores cantidades monetarias fue en el año 2004 con 43%. Por el contrario en el 2010 se presentó el menor porcentaje proveniente de ALADI con 29%.

**Gráfico N° 50: Importaciones del Ecuador por bloque económico
En porcentaje**



Fuente: BCE

Elaboración: Tathiana Borja R

De la tabla N° 15, cabe destacar que, entre las exportaciones y las importaciones del MCCA y la UE es que, Ecuador en el periodo 2001-2010 ha tenido un saldo en la balanza comercial positivo a excepción del año 2002 con la UE donde se presentó un déficit de USD 38 millones; sin embargo, al siguiente año y hasta la actualidad ha sido positiva.

Sucede lo contrario con los bloques de ALADI, CAN y la Asociación Europea de Libre Comercio, que a lo largo de los diez años de análisis, las importaciones han sido mayores. ALADI ha presentado el mayor déficit que en el 2010 alcanzó USD -2.279 millones, la CAN USD -803 millones y la AELC USD -33 millones.

**Tabla N° 15: Balanza comercial por bloque económico
Millones de dólares FOB**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
MCCA	69	166	187	112	228	286	496	693	474	356
ALADI	-707	-1.390	-1.283	-1.914	-1.726	-1.485	-1.407	-2.309	-1.892	-2.279
CAN	-263	-519	-415	-871	-583	-134	-273	-1.476	-872	-803
UE	53	-38	270	265	224	377	665	604	614	538
AELC	-32	-30	-21	-50	-34	-32	-37	-44	-33	-33

Elaboración: Tathiana Borja R

4.7.1. Balanza comercial por bloque económico

a) *Asociación Latinoamericana de Integración – ALADI*

Es un acuerdo de alcance regional, sus orígenes se remontan a 1960, cuando se creó la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), que fue modificada en 1980 con el Tratado de Montevideo que dio nacimiento a la ALADI.⁶⁰

La ALADI es la casa de integración de:

- Los países de la Comunidad Andina (CAN): Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.
- Los países del MERCOSUR: Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

⁶⁰ <http://www.americaeconomica.com/portada/bloques/aladi.htm>

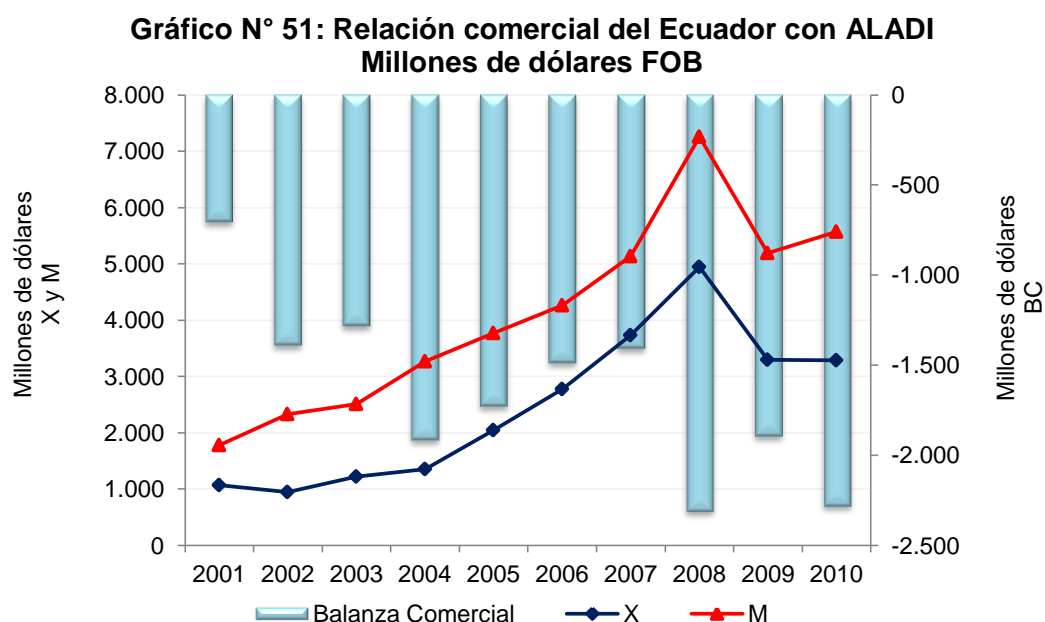
- Chile
- México
- Cuba⁶¹

Objetivos ALADI⁶²

- Reducir y eliminar gradualmente las trabas al comercio recíproco de sus países miembros; Impulsar el desarrollo de vínculos de solidaridad y cooperación entre los pueblos latinoamericanos;
- Promover el desarrollo económico y social de la región en forma armónica y equilibrada a fin de asegurar un mejor nivel de vida para sus pueblos;
- Renovar el proceso de integración latinoamericano, y establecer mecanismos aplicables a la realidad regional;
- Crear un área de preferencias económicas con objetivo final, el establecimiento de un mercado común latinoamericano

En el gráfico N° 51, se puede observar que las relaciones comerciales con ALADI desde el año 2001 han sido deficitarias para el Ecuador, ya que las importaciones siempre han sido mayores que las exportaciones con un margen de diferencia parecido. En los dos casos presenta una tendencia creciente sin variaciones pronunciadas, a excepción del 2008, año en el cual, la crisis financiera internacional hizo que las economías de los países entraran en recesión.

Ecuador mantiene balanza comercial deficitaria con ALADI en todo el periodo de análisis, con un saldo de USD -2.308 millones en el 2008, año donde tuvo más pronunciado saldo negativo.



Fuente: BCE

Elaboración: Tathiana Borja R

⁶¹ la República de Cuba fue aceptada como país miembro, pasando a ser miembro pleno de la ALADI el 26 de agosto de 1999, luego de haber cumplido las formalidades pertinentes.

⁶²<http://www.aladi.org/nsfaladi/preguntasfrecuentes.nsf>

b) Comunidad Andina de Naciones - CAN

La CAN es una unión aduanera y el Ecuador es parte desde 1969, cuando se suscribió el acuerdo de Cartagena. Este bloque se formó por la unión voluntaria de miembros, con el objetivo de alcanzar un desarrollo más acelerado, más equilibrado y autónomo, mediante la integración andina, suramericana y latinoamericana.

Los países miembros de la CAN son⁶³:

- Bolivia
- Colombia
- Perú
- Ecuador

Los miembros de la CAN se propusieron avanzar en la profundización de una integración integral que contribuya de manera efectiva al desarrollo humano sustentable y equitativo para vivir bien, con respeto por la diversidad y las asimetrías que aglutine las diferentes visiones, modelos y enfoques y que sea convergente hacia la formación de la Unión de Naciones Sudamericanas (UNASUR).

Objetivos CAN

- Promover el desarrollo equilibrado y armónico de los países miembros en condiciones de equidad, mediante la integración y la cooperación económica y social;
- Acelerar su crecimiento y la generación de ocupación;
- Facilitar su participación en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano.
- Propender a disminuir la vulnerabilidad externa y mejorar la posición de los países miembros en el contexto económico internacional;
- Fortalecer la solidaridad subregional y reducir las diferencias de desarrollo existentes entre los países miembros.
- Procurar un mejoramiento persistente en el nivel de vida de los habitantes de la Subregión.

En el gráfico N° 52, se observa que la relación comercial con la CAN al igual que con ALADI, ha sido deficitaria para el país. Este déficit ha sido por causa de que, Ecuador es una economía más pequeña comparada con Colombia y Perú.

Se puede destacar además que para el año 2008, el déficit comercial con la CAN alcanzó el saldo más elevado con USD -1.476 millones, valor que no había sobrepasado de USD -871 millones en el 2004.

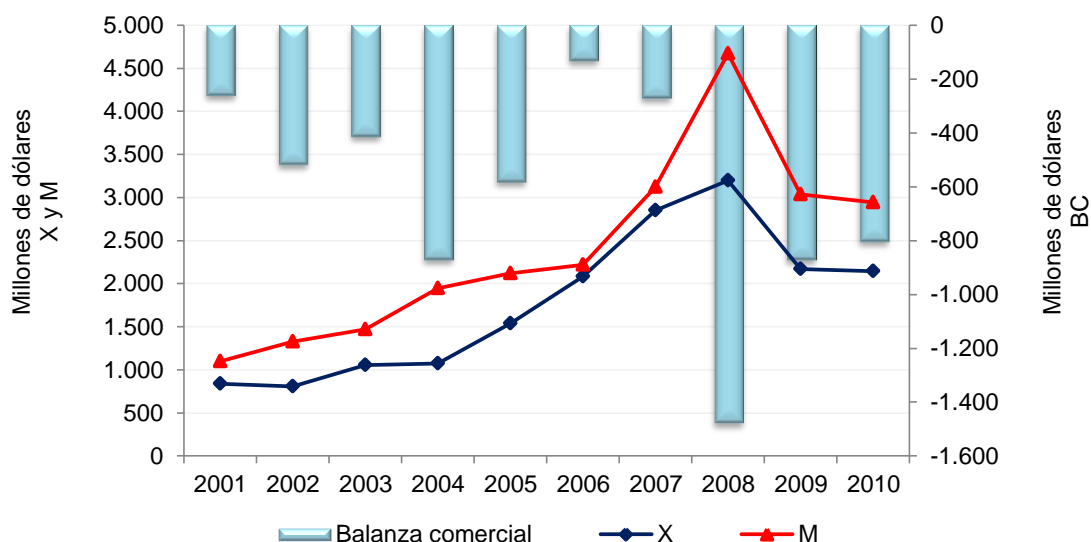
Las importaciones en el 2008, desde los países miembros de la CAN fueron de USD 4.674 millones versus las exportaciones, que fueron USD 3.198 millones.

⁶³ El 22 de abril de 2011, Venezuela concretó la salida de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) tras desvincularse en el año 2006; sin embargo, en este último fue cuando dejó de pertenecer oficialmente a la zona de libre comercio eliminándose los aranceles entre los países miembros del bloque.

Es decir, la relación del Ecuador con el bloque de la Comunidad Andina de Naciones, ha sido negativa para el país en estos últimos diez años. En el 2006 y 2007 este saldo se mantuvo con el menor déficit de todo el periodo de análisis; sin embargo al año siguiente se elevó adquiriendo una tasa de variación negativa del 441%.

Gráfico N° 52: Balanza comercial Ecuador – CAN

Millones de dólares FOB



Fuente: BCE

Elaboración: Tathiana Borja R

c) Mercado del cono sur

La conformación del MERCOSUR se llevó a cabo el 26 de marzo de 1991. Formaron parte en un principio Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay con el objeto de crear el Mercado Común del Sur a través de una Unión Aduanera entre los cuatro países, en donde se compartía una comunión de valores que buscaban expresión en sus sociedades democráticas, pluralistas, defensoras de las libertades fundamentales, de los derechos humanos, de la protección del medio ambiente y del desarrollo sustentable, así como su compromiso con la consolidación de la democracia, la seguridad jurídica, el combate a la pobreza y el desarrollo económico y social con equidad.⁶⁴

Además, al MERCOSUR están asociados los siguientes países bajo acuerdos suscritos⁶⁵:

- ✓ Chile (Acuerdo de Complementación Económica (ACE 35-1996))
- ✓ Bolivia (ACE 36-1996)
- ✓ Perú (ACE 58-2003)
- ✓ Colombia, Ecuador y Venezuela (ACE 59-2004)

En el gráfico N° 53, se realiza el análisis de la relación comercial del Ecuador con los países miembros del MERCOSUR. Se observa que, Ecuador posee un mercado muy pequeño dentro de los países miembros, ya que las exportaciones a este bloque en el 2001 fueron de

⁶⁴ http://www.mercosur.int/t_generic.jsp?contentid=655&site=1&channel=secretaria&seccion=2

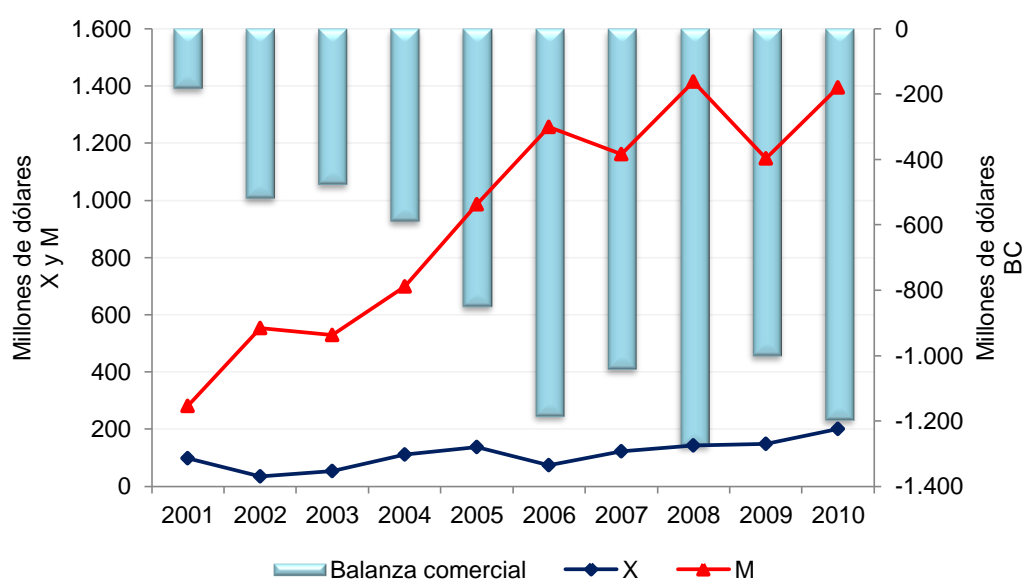
⁶⁵ Maldonado, Raúl. Y Durán Lima, José. (Diciembre 2005). *América Latina y el Caribe: la Integración regional en la hora de las definiciones*. CEPAL. Santiago de Chile.

USD 97 millones y para el año 2010 de USD 200 millones, es decir en nueve años apenas creció 2,06 veces.

Con respecto a las importaciones provenientes del bloque, por el contrario ha tenido una tendencia variante, debido a que para el año 2001 se importó USD 280 millones mientras que para el 2010 este rubro fue de USD 1.394 millones; es decir, en este periodo crecieron en cinco veces.

La balanza comercial del bloque económico ha tenido un saldo negativo que a lo largo de nueve años, el Ecuador ha mantenido con los miembros del MERCOSUR. En términos monetarios la balanza comercial en el año 2010 alcanzó un saldo de USD -1.193 millones.

Gráfico N° 53: Balanza comercial Ecuador – MERCOSUR
Millones de dólares FOB



Fuente: BCE
Elaboración: Tathiana Borja R

d) Mercado Común Centroamericano

Desde 1963, Costa Rica es signatario del Tratado General de Integración Económica Centroamericana en el que se constituye el Mercado Común Centroamericano (MCCA), uno de los primeros grupos regionales de América Latina.

Los objetivos del MCCA son: crear un mercado común, promover y coordinar el desarrollo industrial, cooperar en las esferas monetaria y financiera, desarrollar una infraestructura integrada y facilitar las inversiones interregionales. Todos los miembros del MCCA son, en la actualidad, partes contratantes en el Acuerdo General.⁶⁶

Los países miembros del MCCA son: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, con los cuales el Ecuador tiene un comercio pequeño, pero no menos

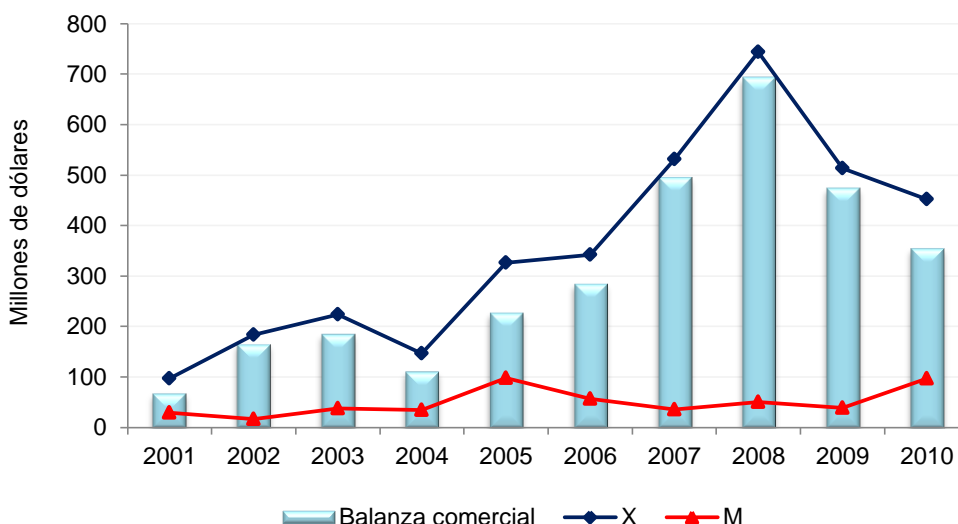
⁶⁶<http://www.comex.go.cr/acuerdos/OMC>.

importante. Las exportaciones fueron USD 452 millones en el 2010 e importaciones de USD 97 millones, por lo que se mantiene una balanza comercial favorable para el país.

La relación comercial del Ecuador con el MCCA, como se observa en el gráfico N° 54, ha sido durante los diez años de análisis positiva, con un crecimiento de las exportaciones desde el 2001 en el que se vendió USD 97 millones, hasta llegar al año 2008 en el cual alcanzaron los USD 744 millones, y a partir del 2009 se redujeron a USD 513 millones y en el 2010 a USD 452 millones.

El saldo de la balanza comercial con este bloque de Centroamérica a lo largo del periodo 2001-2008 ha presentado una tendencia creciente con excepción del año 2004 en el cual se redujo a USD 112 millones y, a partir del 2005 creció en cinco veces más hasta llegar al año 2008 en el cual el saldo que presentó fue de USD 693 millones y a causa de la crisis que también afectó la capacidad de compra de los países miembros del bloque, el saldo se redujo y alcanzó los USD 356 millones para el último año de análisis.

Gráfico N°54: Balanza comercial Ecuador – MCCA
Millones de dólares FOB



Fuente: BCE
Elaboración: Tathiana Borja R

e) Unión Europea

La Unión Europea nació con el anhelo de acabar con los frecuentes y cruentos conflictos entre vecinos que habían culminado en la Segunda Guerra Mundial. En los años 50, la Comunidad Europea del Carbón y del Acero fue el primer paso de una unión económica y política de los países europeos para lograr una paz duradera. Sus seis fundadores son Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos.

Ese periodo se caracteriza por la guerra fría entre la parte este y el oeste, las protestas contra el régimen comunista en Hungría son aplastadas por los tanques soviéticos en 1956; al año siguiente, la Unión Soviética toma la delantera en la carrera espacial al lanzar el Sputnik 1, primer satélite artificial, también en 1957 se firma el Tratado de Roma, por el que se constituye la Comunidad Económica Europea (CEE) o «mercado común».

El 1 de enero de 1973 Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido entran a formar parte de la Unión Europea, con lo cual, el número de Estados miembros aumenta a nueve y en 1981 Grecia pasa a ser el décimo miembro de la UE, y, cinco años más tarde, se suman España y Portugal.

En 1986 se firma el Acta Única Europea, tratado que constituye la base de un amplio programa de seis años, destinado a eliminar las trabas a la libre circulación de mercancías a través de las fronteras de la UE, y que da origen, por ello, al «mercado único». El 9 de noviembre de 1989 se produce un vuelco político importante cuando se derriba el muro de Berlín y, por primera vez en 28 años, se abre la frontera entre las dos Alemanias.

En el año 1993 culmina la creación del mercado único con las «cuatro libertades» de circulación: mercancías, servicios, personas y capitales y la década de los noventa es también la de dos Tratados: el de Maastricht, de la Unión Europea, de 1993, y el de Ámsterdam de 1999 y, por último, en el año 1995 ingresan en la UE tres países más, Austria, Finlandia y Suecia.

En el año 2000, la expansión continuó con la creación de una nueva moneda llamada “euro” que ingresaría en circulación con las monedas y billetes en euros para el año 2002, principalmente con el objetivo de que toda la Unión Europea los use, lo que les permitía tener una unidad común que les facilitaría el intercambio entre estos países.

Posterior, en el año 2004, es cuando diez nuevos países ingresan en la UE por lo que, las divisiones políticas entre la Europa del este y del oeste se dan por zanjadas definitivamente.

La Unión Europea, según el Tratado de Maastricht (1992), tendrá los siguientes objetivos:

- Promover un progreso económico y social equilibrado y sostenible, principalmente mediante la creación de un espacio sin fronteras interiores, el fortalecimiento de la cohesión económica y social y el establecimiento de una unión económica y monetaria que implicará, en su momento, una moneda única,
- Afirmar su identidad en el ámbito internacional, en particular mediante la realización de una política exterior y de seguridad común que incluirá, en el futuro, la definición de una política de defensa común que podría conducir, en su momento, a una defensa común,
- Reforzar la protección de los derechos e intereses de los nacionales de sus Estados miembros, mediante la creación de una ciudadanía de la Unión,
- Desarrollar una cooperación estrecha en el ámbito de la justicia y de los asuntos de interior,
- Mantener íntegramente el acervo comunitario y desarrollarlo con el fin de reconocer (...) la medida en que las políticas y formas de cooperación establecidas, aseguran la eficacia de los mecanismos e instituciones comunitarias.

Las fechas de integración y los países que forman la Unión Europea son los se presenta en la tabla N° 16.

Tabla N° 16: Miembros de la UE y fechas de integración al bloque

Bélgica (1952)	Grecia (1981)	Hungría (2004)
Francia (1952)	España (1986)	Letonia (2004)
Alemania (1952)	Portugal (1986)	Lituania (2004)
Italia (1952)	Austria (1995)	Malta (2004)
Luxemburgo (1952)	Finlandia (1995)	Polonia (2004)
Países Bajos (1952)	Suecia (1995)	Eslovaquia (2004)
Dinamarca (1973)	Chipre (2004)	Eslovenia (2004)
Irlanda (1973)	República Checa (2004)	Bulgaria (2007)
Reino Unido (1973)	Estonia (2004)	Rumanía (2007)

Fuente: Pagina web de la Unión Europea

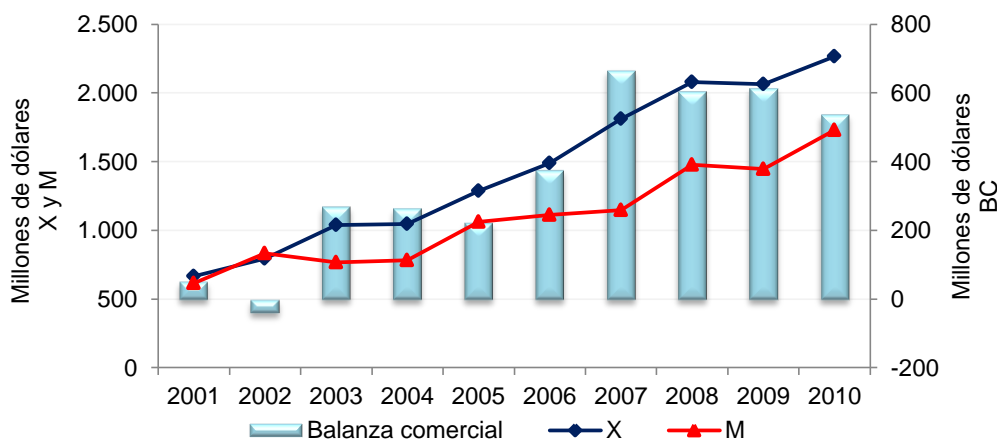
Elaboración: Tathiana Borja R

La relación del Ecuador con la Unión Europea en temas de comercio exterior como se muestra en el gráfico N° 55, ha sido favorable para el país ya que las exportaciones han sido siempre más representativas que las compras a este bloque. Además con la UE, la crisis del 2008 que atacó directamente a EEUU, no contagió las relaciones con este bloque económico y, más bien durante los diez años de análisis, tanto las exportaciones como las importaciones han presentado una tendencia creciente lo que favorece a la economía ecuatoriana y en especial a las industrias que destinan sus productos a este bloque.

La UE es el bloque económico más representativo en el mundo debido al número de integrantes. Esto se plasma en los datos de las exportaciones ecuatorianas ya que para el año 2001 alcanzaron los USD 666 millones y en el año 2010 fue de USD 2.265 millones versus las importaciones que fueron de USD 613 millones y USD 1.728 millones en los mismos años.

En este contexto, la balanza comercial con el bloque, muestra un saldo positivo en todos los años de análisis excepto, en el 2002 que presentó un saldo negativo de USD -38 millones. Este único déficit fue provocado porque en este año, comenzó a circular el Euro, por lo que las economías aliadas al bloque tuvieron una conducta de prevención por la confianza que recién empezaban a tener en su nueva moneda. A partir del año 2003, la relación comercial ha sido favorable para el Ecuador y, en el 2007 alcanzó un saldo de USD 665 millones, el cual fue más alto de todo el periodo.

Gráfico N° 55: Balanza comercial Ecuador – Unión Europea
Millones de dólares FOB



Fuente: BCE

Elaboración: Tathiana Borja R

f) Asociación Europea de Libre Comercio

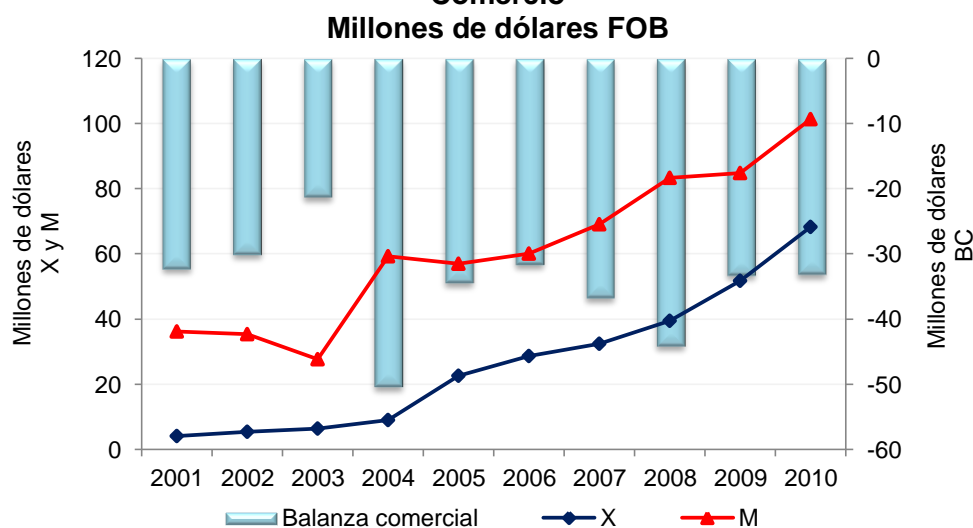
La Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) o Acuerdo Europeo de Libre Comercio (también conocida por sus siglas en inglés EFTA - European Free Trade Area) es un bloque comercial creado el 4 de enero de 1960 por la Convención de Estocolmo como alternativa a la Comunidad Económica Europea (1957) y por los países Austria, Dinamarca, Gran Bretaña, Noruega, Portugal, Suecia y Suiza.

Entró en vigor en junio de 1960 y en 1961 entró Finlandia, en 1970 Islandia y en 1991 Liechtenstein. La AELC agrupa a países que prefirieron no ingresar en la Unión Europea, donde su objetivo consiste en favorecer la expansión económica y la estabilidad financiera de todos sus miembros.

Tras el abandono de la AELC y entrada en la CEE de Gran Bretaña y Dinamarca en 1973, Portugal en 1986, Austria, Suecia y Finlandia en 1995, el papel de la AELC ha disminuido notablemente. Permanecen dos países alpinos: Liechtenstein y Suiza, los cuales son paraísos fiscales; y dos países nórdicos, Noruega e Islandia, a pesar que Islandia ha iniciado los trámites para adherirse a la UE.

La relación comercial del Ecuador con el bloque, como se muestra en el gráfico N° 56, ha representado un porcentaje menor, donde las exportaciones en el 2010 alcanzaron los USD 68 millones frente a las importaciones que fueron USD 101 millones. La balanza comercial ha sido deficitaria, lo cual no es favorable para el Ecuador porque en términos agregados afecta a la balanza comercial global.

Gráfico N° 56: Balanza comercial del Ecuador con la Asociación Europea de Libre Comercio



Fuente: BCE

Elaboración: Tathiana Borja R

4.8. Balanza comercial por país

El análisis que se presenta a continuación, estará enfocado en los principales países con los que Ecuador mantiene una relación de comercio internacional, es decir con los que ha

mantenido exportaciones hacia ese país mayores a 1% del total y de igual manera con los países de los que ha importado más del 1% de las compras totales efectuadas por Ecuador.

En este contexto, en la tabla N° 17 se aprecia que los cinco primeros países a los que se ha exportado para el año 2010 han sido, en primer lugar, Estados Unidos, Panamá, Perú, Chile y Colombia.

El lugar que ocupa Estados Unidos merece a que es el primer comprador de nuestras exportaciones petroleras, que para el 2010 representaron el 35% del total en términos monetarios. El caso de Panamá es porque, el mercado panameño también se convirtió en el segundo socio petrolero durante el año 2009, con 98,7% de ventas de crudo.

En este sentido, Colombia y Perú, por ser países limítrofes del Ecuador, se esperaría que el comercio estaría relacionado de una forma directa, mientras que para el caso de Chile, que ocupa el cuarto lugar como destino de las exportaciones, es principalmente por lo que el mercado chileno en los últimos años ha presentado crecimientos sostenidos en sus importaciones, por lo cual Ecuador tiene un superávit comercial; sin embargo, el producto que ocupa el primer lugar de las exportaciones a Chile es petróleo crudo al igual que Estados Unidos y Panamá, por lo que persiste un elevado déficit comercial no petrolero del Ecuador con dicho país.

Tabla N°17: Porcentaje de exportaciones ecuatorianas por país

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Estados Unidos	38	41	41	43	50	54	43	45	33	35
Panamá	6	3	4	14	7	3	3	5	14	12
Perú	7	7	10	8	9	8	11	9	7	8
Chile	2	1	1	2	3	4	5	8	7	5
Colombia	7	7	6	4	5	6	5	4	5	5
Federación de Rusia	3	4	4	4	3	3	3	3	4	3
Italia	4	6	6	5	4	3	3	3	4	3
Venezuela	4	1	1	2	1	3	4	4	4	-
Japón	3	2	0	0	0	1	1	1	1	2
España	2	1	2	1	2	2	2	2	2	2
Holanda	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2
Republica Popular China	0	0	0	0	0	2	0	2	1	2
Alemania	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2
Francia	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Argentina	2	0	1	0	0	0	1	0	1	1
México	1	1	1	1	1	0	1	0	1	0
Reino Unido	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0
Canadá	0	0	1	0	1	0	1	0	0	0
Brasil	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0
Taiwán (FORMOSA)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Corea del Sur	5	6	4	2	0	0	0	0	0	0
Otros Países	9	10	11	8	8	6	12	8	9	16

Fuente: BCE

Elaboración: Tathiana Borja R

Con respecto a las importaciones en la tabla N° 18, se puede observar que las provenientes de Estados Unidos han sido el 28% del total para el 2010, Colombia el 10%, China el 7%, Panamá y Perú con 5% para el mismo año.

Se matiza el caso de Colombia que desde 2001 ha reducido sus exportaciones al Ecuador ya que para el primer año de análisis se importó un total del 15%, mientras que para el 2010 se redujo en cinco puntos porcentuales.

En el caso de China ha sucedido lo contrario ya que se ha importado cada año más. En el año 2001 se importó apenas el 3% del total, pero para el 2010 este porcentaje se incrementó a 7%, quitándole importancia a Brasil, Japón y Chile.

Tabla N° 18: Porcentaje de importaciones ecuatorianas por país

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Estados Unidos	25	23	22	21	20	23	21	19	25	28
Colombia	15	15	15	16	14	13	11	10	11	10
Republica Popular China	3	3	4	5	6	6	8	8	7	7
Panamá	4	4	5	5	5	4	4	3	3	5
Perú	2	2	3	3	4	3	3	3	4	5
Corea del Sur	3	2	3	2	5	4	3	3	3	4
Brasil	4	6	5	6	6	7	5	5	4	4
México	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4
Venezuela	5	5	5	6	4	3	10	14	6	-
Japón	7	6	4	4	4	4	4	4	4	3
Chile	5	5	5	5	4	4	4	3	3	3
Argentina	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Alemania	3	3	3	3	2	2	2	2	3	2
Italia	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1
España	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1
Canada	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Taiwán (FORMOSA)	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Holanda	1	1	1	2	2	2	1	1	1	1
Francia	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0
Reino Unido	1	1	1	1	2	1	1	0	1	0
Federación de Rusia	1	0	1	1	1	1	1	1	0	0
Otros Países	10	10	10	10	11	11	11	12	12	15

Fuente: BCE

Elaboración: Tathiana Borja R

Posterior a lo mencionado, se presenta la balanza comercial de los países con los que se ha tenido en todo el periodo o la mayoría de años un superávit comercial. En este sentido, la tabla N° 19, muestra que con Estados Unidos se ha registrado un mayor saldo favorable para el Ecuador; sin embargo, se puede notar que la crisis que tuvo que afrontar en el 2008 y 2009 afectó de forma directa al Ecuador. El saldo pasó de ser USD 5.058 millones en el 2008 a USD 1.028 millones en el 2009 y para el 2010 se redujo a USD 688 millones, saldo que desde 2002 no se había tenido con este país.

La relación comercial con Perú ha sido optimista para el Ecuador, ya que todos los años el saldo ha tenido un superávit comercial, al igual que Rusia, que ha tenido además tendencia creciente. A este país se han destinado productos ecuatorianos como banano, flores, café, pescado, frutas y camarones entre los principales, denominándolo a este país en los últimos cuatro años como “mercado renaciente a gran escala”.

También, se puede destacar que los mercados de España, Chile y Panamá han pasado de tener una balanza comercial negativa para el Ecuador a una positiva y creciente. Se recalca el papel que han representado Chile y Panamá para la economía ecuatoriana ya que con este último en el 2010 se alcanzó un saldo favorable para el país de USD 1.154 millones.

Tabla N° 19: Superávit de balanza comercial por países
Millones de dólares

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Estados Unidos	561	711	1.104	1.721	3.128	4.228	3.479	5.058	1.028	688
Perú	246	230	466	377	517	713	1.090	1.168	310	358
Rusia	102	190	229	226	226	256	316	419	577	552
Italia	103	158	273	266	279	269	306	321	372	323
España	-21	-61	16	0	88	161	191	212	158	101
Chile	-150	-199	-259	-253	-68	107	196	961	430	313
Panamá	79	-95	-86	730	243	-114	-35	419	1.585	1.154

Fuente: BCE

Elaboración: Tathiana Borja R

En el caso de la balanza comercial deficitaria por países como se indica en la tabla N° 20, el primer lugar lo ocupa Colombia con USD -1.157 millones en el 2010, seguido de China con USD -1.110 millones, por nombrar con los que se tiene el mayor déficit comercial.

El caso de China, tras ser considerada desde la década pasada como la segunda potencia económica detrás de Estados Unidos, en parte ha sido el motivo de su repunte económico, por lo que se ha convertido además en el mayor exportador del mundo, permitiéndole mantener balanzas comerciales positivas con la mayoría de países, por ser el mayor acreedor mundial.

Tabla N° 20: Balanza comercial deficitaria por países

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Colombia	-414	-503	-597	-899	-835	-779	-730	-952	-808	-1.157
China	-119	-180	-269	-400	-563	-536	-984	-1.079	-893	-1.110
Corea del Sur	115	160	54	-24	-483	-436	-336	-573	-452	-817
Brasil	-162	-359	-316	-360	-530	-798	-649	-795	-592	-754
México	-107	-153	-124	-182	-227	-282	-300	-533	-460	-604
Argentina	-12	-137	-125	-185	-260	-322	-307	-438	-362	-415
Venezuela	-94	-246	-280	-354	-273	-73	-638	-1.697	-373	-
Japón	-205	-266	-257	-282	-336	-307	-404	-615	-414	-251
Alemania	-13	2	40	3	-18	0	-25	-54	-39	-131

Fuente: BCE

Elaboración: Tathiana Borja R

4.9. Correlación balanza comercial

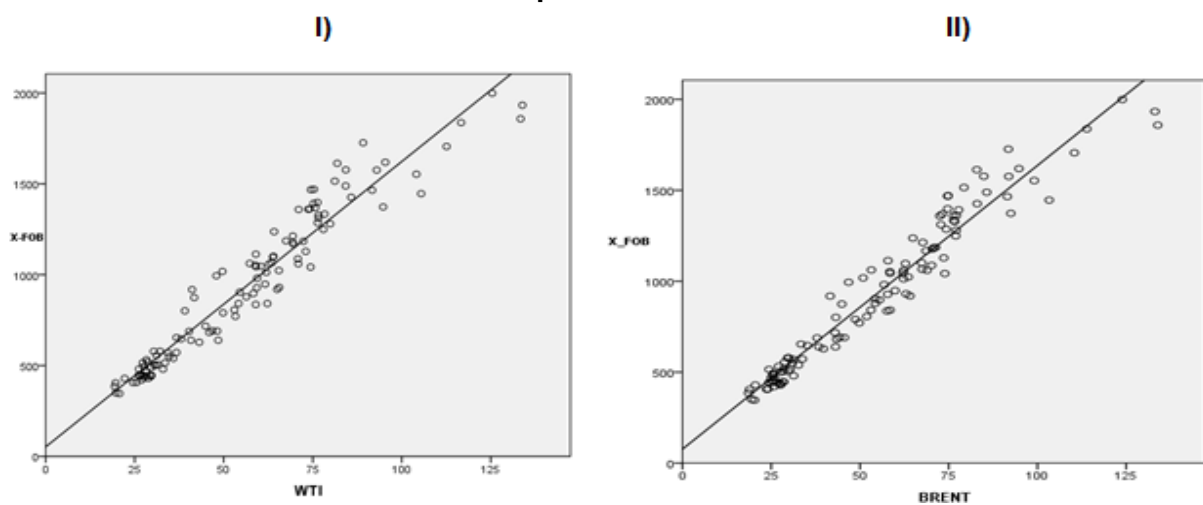
4.9.1. Correlación de los precios del petróleo versus las exportaciones del Ecuador

A continuación se realiza la correlación a través del coeficiente de Pearson mostrado en el gráfico N° 57, entre precio del WTI y las exportaciones y entre la Brent y las exportaciones del Ecuador. El coeficiente de Pearson entre el WTI y las exportaciones del Ecuador es de 0,967 mientras que para el Brent y las exportaciones es de 0,973 lo cual significa que un cambio en el precio del Brent, influye más en las exportaciones que un cambio en el precio del WTI como se muestra en la tabla N° 21.

Lo anterior se explica, ya que, primer lugar, un aumento del precio del petróleo genera una transferencia de renta de los países importadores a los países exportadores de petróleo. En la medida en que los países exportadores tienen una propensión al gasto menor que los importadores, la demanda mundial disminuye, incluso dentro de los países exportadores. Se podría producir una disminución de la demanda total según la composición sectorial interna del consumo de petróleo o del efecto del aumento del precio del petróleo sobre los principales socios comerciales.

El precio del petróleo tendrá impacto en los mercados financieros, producto de los cambios reales y esperados de beneficios, política monetaria e inflación. Finalmente, depende de la duración del incremento de precios del petróleo, el cambio en los precios relativos generará incentivos a los productores de la energía al aumentar las cantidades producidas. Sin embargo, en el contexto actual de baja capacidad de producción no utilizada, el efecto se produciría mediante inversiones que no influirían en la capacidad de producción en el corto plazo

Gráfico N° 57: Correlaciones entre las exportaciones del Ecuador y los precios del petróleo



Elaboración: Tathiana Borja R.

Tabla N° 21: Coeficiente de Pearson⁶⁷

		<i>X-FOB</i>	<i>WTI</i>	<i>BRENT</i>
Coeficiente de correlación de Pearson	<i>X-FOB</i>	1,000	0,967	0,97,3
	<i>WTI</i>	0,967	1,000	0,998
	<i>BRENT</i>	0,973	0,998	1,000
r^2	<i>X-FOB</i>	-	0,934	0,947
	<i>WTI</i>	0,934	-	-
	<i>BRENT</i>	0,947	-	-
Durbin Watson	<i>X-FOB</i>	-	0,642	0,774
	<i>WTI</i>	0,642	-	-
	<i>BRENT</i>	0,774	-	-

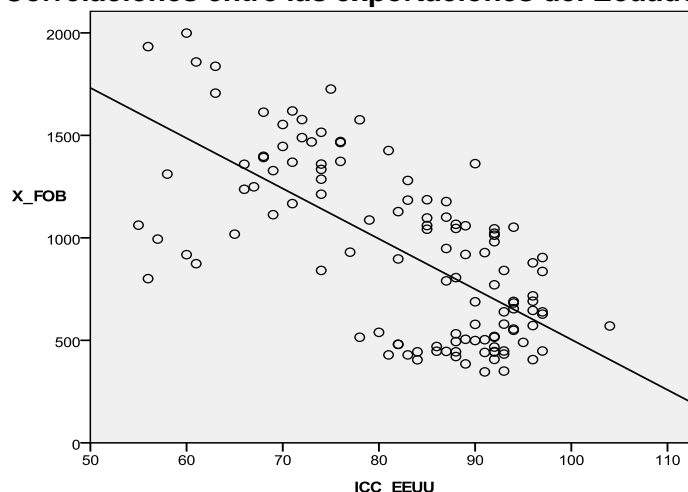
Elaboración: Tathiana Borja R.

4.9.2. Correlación del índice de confianza del consumidor de Estados Unidos frente a las exportaciones del Ecuador

A continuación se realiza la correlación del índice de confianza del consumidor estadounidense⁶⁸ y las exportaciones debido a que, Ecuador, en promedio, entre 2001 y 2010, exportó 37% del total a Estados Unidos, es decir, las exportaciones han dependido en gran parte del mercado, por lo que cualquier variación en la economía estadounidense puede afectar directamente a las ventas realizadas por el país a este destino comercial.

En este contexto, se realiza el análisis entre las dos variables cuantitativas, para ver si las exportaciones ecuatorianas a este país han estado afectadas por el índice de confianza del consumidor estadounidense.

Gráfico N° 58: Correlaciones entre las exportaciones del Ecuador y el ICC-EEUU



Elaboración: Tathiana Borja R.

⁶⁷ Para la construcción de las variables se utilizó IBM SPSS Statistics 19, en el Anexo B-1 (a y b) se presenta todos los cuadros generados.

⁶⁸ Elaborado por Thomson Reuters y la Universidad de Michigan

Tabla N° 22: Coeficiente de Pearson⁶⁹

		<i>X-FOB</i>	<i>ICC-EEUU</i>
Coeficiente de correlación de Pearson	<i>X-FOB</i>	1,000	-0,677
	<i>ICC-EEUU</i>	-0,677	1,000
r²	<i>X-FOB</i>	-	0,458
	<i>ICC-EEUU</i>	0,458	-
Durbin Watson	<i>X-FOB</i>	-	0,238
	<i>ICC-EEUU</i>	0,238	-

Elaboración: Tathiana Borja R.

El gráfico de dispersión de estas dos variables, N° 58, muestra una relación lineal negativa; es decir, el ICC-EEUU con las exportaciones del Ecuador no tienen una correlación directa.

Lo anterior se confirma con el índice de Pearson, que se presenta en la tabla N° 22, que toma un valor negativo de 0,677, además de un r cuadrado de 0,458 y un Durbin Watson de 0,238.

Con esto, se puede advertir que ICC-EEUU no es un indicador acertado para ver la influencia del mismo en las exportaciones del Ecuador, por cuanto es un índice que muestra la percepción de los consumidores con respecto a la situación económica del país a corto plazo.

⁶⁹ Para la construcción de las variables se utilizó IBM SPSS Statistics 19, en el Anexo B-2 se presenta todos los cuadros generados.

Capítulo V: Ventaja comparativa de la balanza comercial no petrolera

5.1. Introducción

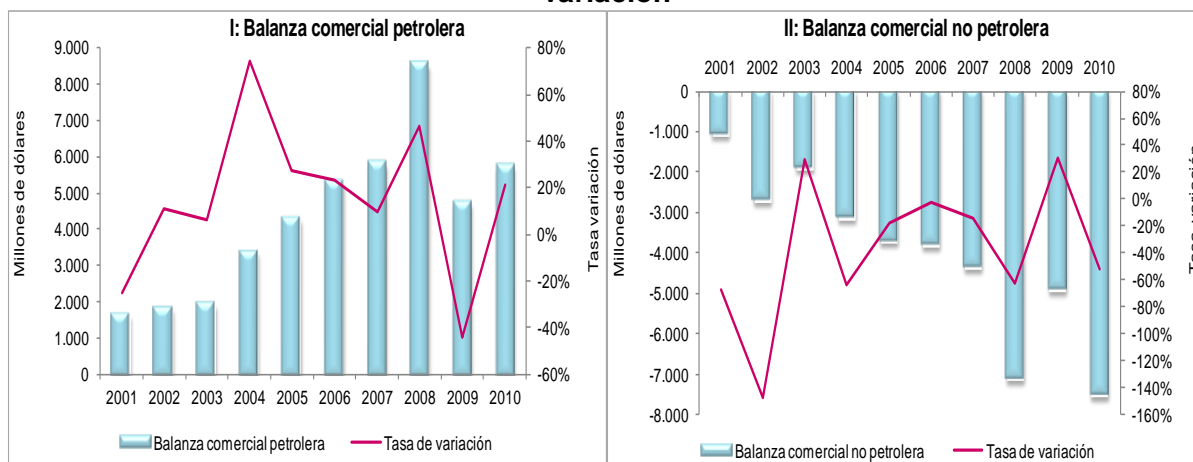
El Ecuador, durante el periodo 2001 – 2010, presentó una diferencia distante entre la balanza comercial petrolera y la no petrolera. La primera en todo el periodo mostró saldo positivo, mientras que la no petrolera, en el mismo periodo ha sido deficitaria con valores negativos altos. Esto ha provocado que a lo largo de los años, no se genere beneficio en el desarrollo de la economía en forma agregada, sino más bien, la balanza petrolera ha ocultado el déficit persistente y creciente en la no petrolera.

En este sentido, el presente capítulo en primer lugar pretende identificar el déficit de la balanza comercial no petrolera a nivel de número de exportadores e importadores registrados en la aduana del Ecuador como la recaudación de aranceles.

Como segundo punto se considera el ámbito legal que ampara el fomento de las exportaciones, en especial las de la balanza comercial no petrolera, para luego a través del índice de ventajas comparativas reveladas, el cual mide el peso del bien en las exportaciones de un país, sobre el que éste bien tiene en el mundo; proponer qué bienes del código nandina (cuatro dígitos) tienen ventaja comparativa para incentivar las exportaciones de los bienes no petroleros.

En el gráfico N°59, se aprecia lo mencionado, en donde se demuestra que la balanza comercial agregada del Ecuador se compensa con las exportaciones petroleras. Además provoca que no se perciba el déficit existente en todo el periodo de análisis en las exportaciones no petroleras por lo que es necesario promover la venta de bienes no petroleros para aliviar el déficit existente.

Gráfico N° 59: Balanza comercial petrolera y no petrolera del Ecuador y la tasa de variación



Fuente: BCE

Elaboración: Tathiana Borja R.

5.2. Exportadores versus importadores

Como se mencionó, se optó por recoger información en la Aduana del Ecuador, con el objetivo de analizar en este contexto como se encuentra el registro de los exportadores versus los importadores, tanto a nivel de persona natural como jurídica, que están registrados en la institución.

Los datos arrojados que se muestra en el gráfico N° 60, también indican un problema por el lado de las exportaciones, porque se ratifica que existe un déficit de balanza comercial ya que la Aduana del Ecuador registra 4.273 exportadores y 37.746 importadores; es decir, estos últimos representan 8,8 veces más que los que venden productos al exterior.

En este contexto, es importante considerar que a partir de este problema estructural, se considere incluir políticas públicas de comercio exterior donde se fomente las exportaciones no solo a nivel de incentivos de producción sino también a nivel de logística de comercio exterior.

Gráfico N° 60: Número de exportadores e importadores



Fuente: Aduanas del Ecuador
Elaboración: Tathiana Borja R.

5.3. Política arancelaria

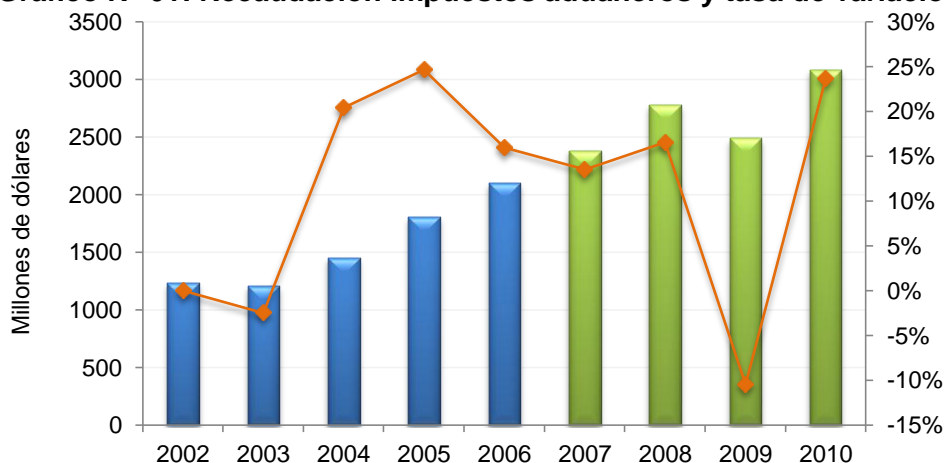
Durante el periodo comprendido entre 2002 y el 2010, la Aduana del Ecuador, institución encargada de regular el comercio exterior del país recaudó por concepto de impuestos en las importaciones un total de USD 18.555 millones. En el año 2002 recaudó USD 1.238 millones y en el año 2010 recaudó USD 3.081 millones, representando un crecimiento en la recaudación en 150% en ocho años.

Por otra parte, la evolución anual de las recaudaciones que se muestra en el gráfico N° 61, refleja que a partir del gobierno del 2007, se han alcanzado valores históricos con un ritmo constantemente creciente, salvo en el 2009 donde las medidas de salvaguardia para

proteger la industria nacional afectaron la tendencia porque decrecieron tanto las importaciones como las recaudaciones.

Este ritmo de crecimiento se debe a los controles exhaustivos del ingreso de la mercancía, a los nuevos procesos implementados y al uso de herramientas tecnológicas innovadoras que la institución ha implementado.

Gráfico N° 61: Recaudación impuestos aduaneros y tasa de variación



Fuente: Aduana del Ecuador
Elaboración: Tathiana Borja R.

5.4. Ámbito legal

5.4.1. Contexto nacional de la política comercial en el Ecuador

En primer lugar, la Constitución del Ecuador del 2008 plantea que los objetivos de la política comercial⁷⁰ son: desarrollar y fortalecer los mercados internos a partir del objetivo estratégico establecido en el Plan nacional de desarrollo, regular y promover la inserción del país en la economía mundial, fortalecer la producción nacional, contribuir a que se garanticen la soberanía alimentaria y energética y se reduzcan las desigualdades internas, impulsar el desarrollo de las economías de escala y del comercio justo; y evitar las prácticas monopólicas y oligopólicas, particularmente en el sector privado, y otras que afecten el funcionamiento de los mercados.

Además, de que durante 2005 y el 2011, el Ecuador ha introducido importantes enmiendas constitucionales, que advierten que un Estado debe participar en mayor magnitud en el fomento del desarrollo de los sectores "estratégicos"⁷¹ de la economía y, un mayor control de los sectores, así como un régimen comercial orientado cada vez más hacia el interior, con un mayor énfasis en la sustitución selectiva de importaciones.

⁷⁰ Artículos 304 a 307 de la Constitución de 2008

⁷¹ Según la ONU, se consideran como sectores estratégicos a la Explotación de minas y canteras, fabricación de productos de la refinación de petróleo, suministros de electricidad y agua y al transporte, almacenamiento y comunicaciones.

El Plan nacional de desarrollo planteado para el período 2009-2013 propone la democratización de los medios de producción, la redistribución de la riqueza y la diversificación de las formas de propiedad y de organización, la transformación del patrón para la especialización de la economía a través de la sustitución selectiva de importaciones, el aumento de la productividad total de los factores y la diversificación de las exportaciones, los exportadores y los mercados de exportación, la inserción estratégica y soberana en el mundo y en América Latina.

Lo que se está realizando

- **Agenda para la Transformación Productiva (ATP)**

La amplia Agenda para la Transformación Productiva (ATP) del 2010 establece una nueva estrategia de política económica consistente en la acumulación y el reequilibrio entre las rentas del capital y del trabajo, con objeto de potenciar el desarrollo del ser humano, y define el contenido de una política de "fomento productivo" que utiliza a modo de instrumento.

La ATP se basa en cuatro principios: la equidad, la sostenibilidad ambiental, la eficiencia energética y la competitividad sistémica y su objetivo es lograr el cambio de un modelo primario exportador para pasar a una economía de conocimiento, de exportaciones de alto valor agregado y en total sintonía con la protección de la naturaleza.

Los ocho pilares de la ATP son los siguientes: el cambio en la matriz productiva, la reducción de la heterogeneidad estructural, la democratización de los recursos/empleo de calidad, el talento humano, un sistema integral para la innovación y el emprendimiento, la competitividad y productividad sistémicas, la sostenibilidad ambiental, y el cambio cultural y de imagen del país.

- **Plan nacional de buen vivir (2011- 2013)**

De acuerdo al PNBV correspondiente al período 2011-2013, la estrategia de desarrollo endógeno, la rigidez del sistema monetario y el aumento de las importaciones exigen, entre otras cosas, el establecimiento de mecanismos que sustenten una estrategia de desarrollo interno y la reducción de la dependencia de las importaciones.

Entre esos mecanismos se incluyen los siguientes: medidas arancelarias para reducir la dependencia excesiva de los componentes importados, ayuda interna para el desarrollo de actividades que impliquen un aumento del valor agregado o un proceso de transformación (preferentemente por parte de las pymes) y medidas a largo plazo para promover las exportaciones y atraer inversiones productivas.

Los sectores sujetos a medidas de sustitución selectiva de importaciones abarcan los siguientes bienes: abonos, agroquímicos, plaguicidas y fungicidas, jabones, detergentes y cosméticos, otros productos químicos, cerámica, azulejos y baldosas, productos textiles, prendas de vestir, calzado, artículos de cuero, fabricación de aparatos de radio y televisión, teléfonos, aparatos electrónicos en general y aparatos eléctricos.

- **Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad⁷²**

El MCPEC ha venido trabajando junto a programas que incentivan esta sustitución de importaciones con el objetivo final de sanear la balanza comercial no petrolera.

Los programas son:

InnovaEcuador

InnovaEcuador cuenta con sus sub-programas denominados; InnovaEmpresa e InnovaConocimiento, estos están enfocados a empresas que ya se han creado con anterioridad, donde el objetivo principal de InnovaEmpresa es mejorar la empresa con innovación, es decir, apoyo a la creación de valor en las empresas nacionales a través del cofinanciamiento de proyectos integrales de innovación que les permitan transformar ideas o conocimiento en nuevos o significativamente mejorados productos (bienes o servicios) y procesos de manera incremental o radical.

InnovaEmpresa financia lo siguiente:

- Actividades y etapas de investigación y desarrollo de nuevos bienes, servicios o procesos productivos,
- Integración de tecnologías o aplicación de tecnologías existentes,
- Diseño y construcción de pilotos o prototipos, y
- Capacitaciones y entrenamiento para implementar el desarrollo innovador.

Para cofinanciamiento de Proyectos de Innovación Incremental pueden aplicar micro, pequeñas y medianas empresas nacionales de manera individual y personas naturales que hayan constituido una empresa.

Para cofinanciamiento de Proyectos de Innovación Radical pueden aplicar micro, pequeñas y medianas empresas nacionales y personas naturales que hayan constituido una empresa de manera individual o asociativa.

Con respecto al sub-programa InnovaConocimiento, se basa en el apoyo a la competitividad a través del cofinanciamiento de proyectos integrales de innovación sectorial, facilitando la creación, asimilación y aplicación de conocimiento brindando soluciones a desafíos y problemas complejos de aplicación productiva y permite mejorar las competencias tecnológicas de sectores productivos ecuatorianos.

InnovaConocimiento financia lo siguiente:

- Diagnósticos tecnológicos sectoriales,
- Prospectivas tecnológicas sectoriales, incluyendo la definición de planes estratégicos de mejora competitiva de los sectores propuestos que permitan participación público – privada,

⁷² El MCPEC también plantea incentivos en el Código de la Producción para reducir el déficit de la balanza comercial no petrolera (Ver Anexo C)

- Integración de tecnologías o aplicación de tecnologías existentes,
- Diseño y construcción de pilotos o prototipos, y
- Capacitaciones y entrenamiento para implementar el desarrollo innovador.

Para cofinanciamiento de Proyectos de Innovación Sectorial pueden aplicar corporaciones, asociaciones, gremios, los mismos que deben representar a algún sector productivo o empresarial sin fines de lucro y otras organizaciones de la sociedad civil vinculadas con el aparato productivo. Podrán postular además, empresas o personas jurídicas con ánimo de lucro, siempre y cuando acepten que el carácter demostrativo de su proyecto, sus resultados y conocimiento generado se difunda de manera inmediata y sea de uso público.

CreEcuador

Este programa está enfocado al igual que el anterior, en empresas ya constituidas anteriormente, donde a través de Sellos denominados “Hace Bien y Hace Mejor”, se pretende reconocer a las empresas ecuatorianas comprometidas con el cumplimiento de las 4 Éticas Empresariales (Ética con los Trabajadores, Ética con la Comunidad, Ética con el Estado y Ética con el Medio Ambiente) promovidas por el Gobierno Nacional, de una manera integral, generando, además incentivos para las empresas que alcancen los mismos.

Además al analizar su objetivo, este menciona que el programa se enfoca en democratizar las oportunidades de los ciudadanos, con el fin de fomentar el desarrollo productivo y territorial en el país, facilitando el acceso a la propiedad empresarial, y permitiendo una mayor participación accionaria de ciudadanos en empresas privadas y de propiedad del Estado, por lo que este programa se podría convertir en un incentivo para que sea una herramienta de apoyo dentro del desarrollo de los sectores estratégicos.

Los montos de inversión dentro de CreEcuador van desde un mínimo de \$ 250.000 hasta un máximo de \$ 2'000.000 dólares.

Otros Aspectos del programa son que con respecto a la participación accionaria, el programa a través de su fondo, podrá invertir máximo en el 49% del valor total del proyecto, mientras que el tiempo de permanencia del Ministerio Coordinador de Productividad, Empleo y Competitividad como inversionista es mínimo 3 años y máximo 6 años, esto dependerá del tiempo que le tome al proyecto alcanzar su punto de equilibrio.

EmprendEcuador

Es el tercer programa apoyado por el MCPEC, donde su objetivo es apoyar a ciudadanos a la creación de negocios con potencial en crecimiento, innovadores o altamente diferenciados. Este programa consta de tres fases de apoyo para el negocio, la primera consta de la idea general del emprendimiento donde se cofinancia hasta un monto de USD 10.000 dólares denominada L1, la segunda fase llamada L2, se basa en el desarrollo de los planes de negocio y por ende de su correspondiente validación, donde se cofinancia hasta USD 60.000 dólares.

Para que un emprendimiento pueda ser beneficiario de apoyo económico de la línea L3 debe ser catalogado como un emprendimiento dinámico y debe cumplir con las siguientes características:

- ✓ Enmarcado dentro de alguno de los sectores productivos priorizados por el Estado
- ✓ Plan de negocios debe contener la información mínima requerida para poder ser evaluado en el proceso de la línea de apoyo L3.

5.5. Índice de ventaja comparativa revelada

Para obtener el índice de ventaja comparativa revelada cabe mencionar que se tomará como referencia el código nandina a nivel de cuatro dígitos y se considerarán los siguientes productos;

Tabla N° 23: Productos considerados para el IVCR

Código 2 niveles	Descripción del producto
02	Carne y despojos comestibles
04	Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural
10	Cereales
11	Productos de la molinera; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo
12	Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos.
15	Grasas y aceites animales o vegetales; grasas alimenticias; ceras.
40	Caucho y manufacturas de caucho
52	Algodón

Fuente: TradeMap

Elaboración: Tathiana Borja.

Las partidas tomadas en cuenta en la tabla N° 23, son las que durante el periodo de análisis 2001-2010 han presentado saldos negativos en la balanza comercial durante dos o más años consecutivos, por lo que han sido consideradas con el propósito de incentivar las exportaciones no petroleras, y así aliviar el déficit de balanza comercial no petrolera. Cabe destacar que para el análisis se propone la normalización del índice, de manera que el mismo oscile entre 1 y -1, con lo que se posibilita la utilización del umbral de 0,33 como indicador de ventaja comparativa, y de -0,33 como indicador de desventaja⁷³.

En este contexto, se puede apreciar en la tabla N° 24 que los productos que poseen una ventaja comparativa mayor con respecto al mundo son los de las partidas; 0207, 1006, 1008, 1102, 1104, 1106, 1211, 1504, 1511, 1516, 4011, 5209, 5211.

⁷³ Lima José y Álvarez Mariano. (2011). *Indicadores de comercio exterior y política comercial: análisis y derivaciones de la balanza de pagos*. División de Comercio Internacional e Integración de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Santiago – Chile

Tabla N° 24: Índice de ventaja comparativa revelada

Código 4 cifras	Descripción producto	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
0207	Carne y despojos comestibles, de aves de la partida 01.05, frescos, refrigerados	0,64	0,66	0,64	-1,00	0,56	0,65	0,65	0,64	0,63	0,62	0,60
0401	Leche y nata (crema), sin concentrar, sin adición de azúcar ni otro edulcorante	-0,79	-1,00	-0,87	0,24	0,12	-0,29	-0,64	0,35	0,79	0,79	0,77
0402	Leche y nata (crema), concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante	-0,41	-0,89	-0,43	0,29	-0,06	0,04	0,54	0,48	-0,57	-1,00	-0,18
1005	Maíz.	0,05	0,21	0,16	0,47	-0,02	-0,53	-0,72	0,37	0,16	-0,54	-0,78
1006	Arroz.	0,57	0,52	0,52	-0,36	0,55	0,64	0,69	0,14	0,46	0,59	0,69
1008	Alforfón, mijo y alpiste; los demás cereales.	-0,36	0,16	0,38	0,80	0,59	0,04	0,42	0,91	0,42	0,79	0,75
1102	Harina de cereales, excepto de trigo o de morcajo (tranquillón).	0,82	0,84	0,78	0,79	0,62	0,70	0,73	0,80	0,56	0,40	0,47
1104	Granos de cereales trabajados de otro modo (por ejemplo: mondados, aplastados)	0,05	-0,27	0,12	0,52	0,59	0,56	0,51	0,60	0,72	0,47	0,41
1106	Harina, sémola y polvo de las hortalizas de la partida 07.13,	0,54	0,43	0,68	0,81	0,74	0,78	0,75	0,84	0,85	0,74	0,92
1201	Habas (porotos, frijoles, frejoles) de soja (soya), incluso quebrantad	0,27	0,28	0,22	0,17	-0,18	-0,89	-0,06	-0,46	-1,00	-1,00	-0,97
1207	Las demás semillas y frutos oleaginosos, incluso quebrantados.	-0,94	-0,94	-0,97	-0,82	-0,69	-0,87	-0,89	-0,10	0,17	0,85	0,89
1211	Plantas, partes de plantas, semillas y frutos de las especies utilizad	0,15	-0,09	-0,15	0,50	0,73	0,86	0,79	0,87	0,86	0,79	0,75
1504	Grasas y aceites, y sus fracciones, de pescado o de mamíferos marinos,	0,53	-0,35	0,55	0,71	0,59	0,30	0,30	0,31	0,34	0,43	0,36
1507	Aceite de soja (soya) y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar aquí	-0,27	-0,13	-0,56	-0,78	-0,78	-1,00	-1,00	-0,28	0,15	-0,35	-0,65
1511	Aceite de palma y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar	-0,43	0,28	0,39	0,34	0,38	0,44	0,45	0,38	0,29	0,29	0,32
1513	Aceites de coco (de copra), de almendra de palma o babasu, y sus fracciones	-0,62	-0,60	-0,51	-0,12	-0,07	-0,24	-0,34	-0,41	-0,31	-0,20	-0,36
1516	Grasas y aceites, animales o vegetales, y sus fracciones, parcial o totalmente	0,84	0,70	0,55	0,50	0,36	0,47	0,36	0,39	0,29	0,58	0,45
1517	Margarina; mezclas o preparaciones alimenticias de grasas o aceites, a	-0,39	-0,34	-0,49	0,09	0,27	-0,27	-0,36	-0,46	-0,29	-0,58	-0,70
4011	Neumáticos (llantas neumáticas) nuevos de caucho.	0,42	0,42	0,42	0,42	0,40	0,40	0,39	0,39	0,35	0,29	0,40
5205	Hilados de algodón (excepto el hilo de coser) con un contenido de algo	-0,08	-0,12	0,13	0,39	0,20	0,07	-0,73	-0,97	-0,98	-0,90	-0,80
5209	Tejidos de algodón con un contenido de algodón superior o igual al 85%	-0,04	0,03	0,07	0,22	0,42	0,39	0,47	0,41	0,47	0,48	0,39
5211	Tejidos de algodón con un contenido de algodón inferior al 85% en peso	0,08	-0,68	0,38	0,57	0,57	0,79	0,78	0,86	0,83	0,87	0,88

Fuente: TradeMap

Elaboración: Tathiana Borja.

Tabla N° 25: Países donde se ha exportado los productos con ventaja comparativa revelada 2001-2010

Países/Partidas Arancelarias	0207	1006	1008	1102	1104	1106	1211	1504	1511	1516	4011	5209	5211
COLOMBIA	x	x			x	x			x	x	X	X	X
CHILE		x							x	x	X		X
HONG KONG	x												
VIETNAM	x												
ESTADOS UNIDOS	x	x		x	x	x	x	x	x	x	X	X	X
URUGUAY	x												
ZONA FRANCA DE COLOMBIA	x												
SUDAFRICA, REP. DE		x									X	X	
ITALIA		x			x	x			x	x			X
FRANCIA		x		x					x	x		X	
ESPAÑA		x		x	x	x			x	x			
PERU		x		x	x				x	x	X	X	X
ALEMANIA		x		x					x		X	X	X
PANAMA		x							x		X		X
REINO UNIDO		x		x	x	x			x	x	X		
HOLANDA(PAISES BAJOS)				x	x	x			x	x	X		
SENEGAL				x									
BELGICA				x					x				
CUBA					x					x	X	X	
DINAMARCA					x					x			
MEXICO					x				x	x	X	X	X
VENEZUELA									x	x	X	X	X
INDIA									x				
ISRAEL										X			
EGIPTO									x				
BRASIL									x	x	X	X	
REPUBLICA DOMINICANA									x	x	X	X	X
ANGOLA									x		X		
CABO VERDE									x		X		
GRECIA									x				
IRAN, REP. ISLAMICA DEL									x				
HONDURAS									x		X		
PUERTO RICO									x			X	X
ARGENTINA										x		X	X
BOLIVIA										x	X	X	X

CHINA										x			
COSTA RICA										x	X	X	X
PARAGUAY										x	X		
EL SALVADOR											X		
NICARAGUA											X		
GUATEMALA											X		
SUIZA											X		
HAITI											X		
COCOS (KEELING), ISLAS											X		
GHANA											X		
URUGUAY											X		
SALOMON, ISLAS											X		
MALASIA											X		
ETIOPIA											X		
GEORGIA											X		
ESLOVAQUIA											X		

Fuente: BCE

Elaboración: Tathiana Borja.

En la tabla 25 se realiza el análisis de los mercados potenciales donde los productos de las partidas que tienen ventaja comparativa revelada pueden ser exportados. Se destaca el primer lugar a Estados Unidos que de las 13 partidas, 12 de ellas pueden ser impulsadas hacia este mercado. Colombia y Perú también son mercados potenciales, seguidos de Reino Unido, Italia, España, Alemania, Holanda y México.

En este sentido, la investigación del índice de ventaja comparativa revelada, intenta proponer una canasta de productos que pueden ser considerados como viables para compensar el déficit de la balanza comercial no petrolera que desde el 2001 al 2010 ha sido desfavorable para el saldo de la balanza comercial agregada.

Conclusiones

- El Ecuador al adoptar un nuevo esquema monetario en el año 2000, perdió la capacidad para devaluar la moneda, situación que se reflejó en el saldo de la balanza comercial de los tres siguientes años de la dolarización, donde en el 2002 se llegó a un saldo negativo de USD -917 millones de dólares.
- Para el Ecuador, las divisas provenientes de una balanza comercial saludable son factores indispensables para sostener la dolarización por lo que el comercio exterior del Ecuador debe convertirse en la fuente principal de flujo de divisas en la economía, considerando que no sólo las exportaciones de bienes son la fuente de estas divisas sino también las exportaciones de servicios en donde se encuentra la mayor parte de remesas de los y las emigrantes.
- El comportamiento de las balanzas comerciales de los países de la región han sido diversas, ya que para las economías un poco más desarrolladas como son Brasil, Chile y Argentina han presentado en todo el periodo un saldo positivo en sus balanzas; sin embargo, Perú en el año 2001 y 2002 presentó déficit, para mostrar en los siguientes años saldo positivo, mientras que para países como Colombia y Venezuela la mayoría del periodo han mostrado déficit comercial en especial en el país vecino del norte que todo su periodo ha tenido un creciente desajuste de su balanza comercial.
- La balanza comercial agregada del Ecuador ha sido deficitaria, en los dos últimos años de análisis se vio influenciada por la crisis de la burbuja financiera que vivió Estados Unidos en el 2008, situación que afectó de forma directa ya que las exportaciones hacia ese destino se redujeron significativamente.
- En el año 2009, a causa de la crisis, las exportaciones totales variaron de forma negativa en un 26%, mientras que las exportaciones petroleras se redujeron en un -41% y las exportaciones no petroleras a penas en -3% en términos monetarios, situación que deja al descubierto el fuerte impacto que provocó la crisis de Estados Unidos en el año 2008 al Ecuador.
- La economía internacional tiene una influencia directa sobre la estructura productiva del Ecuador y su sector externo, en particular. En la medida en que aumenta la apertura del Ecuador hacia el mercado internacional, se encuentra más expuesto a las fluctuaciones de los mercados internacionales, lo que afecta los precios de sus principales exportaciones, y de sus compras externas de insumos, materias primas, bienes de capital, que son necesarios para el funcionamiento de las distintas actividades productivas.
- Tanto las exportaciones como las importaciones del Ecuador han tenido una tendencia creciente, con excepción del año 2009 donde la economía en su conjunto se contrajo por lo antes mencionado.

- Las exportaciones petroleras en todo el periodo comprendido entre el 2001 y 2010 han sido mayores a las exportaciones no petroleras, alcanzando éste último año un total de USD 9.673 versus USD 7.817 millones de dólares respectivamente.
- Las importaciones que ha realizado el Ecuador se han compuesto de materias primas y productos intermedios para la industria, es decir en productos alimenticios, productos agropecuarios no alimenticios, productos mineros y productos químicos, siendo estos dos últimos los que han representado el mayor porcentaje de importaciones.
- El segundo destino económico de las importaciones hasta el año 2004 fueron los bienes de capital para la industria, sin embargo a partir del 2005 los combustibles y lubricantes tomaron este lugar, llegando al año 2010 a importar un total de USD 4.043 de estos productos.
- Con respecto a la balanza comercial por Continente, se presenta déficit con Suramérica y con Asia, mientras que con Norteamérica, Centroamérica, Europa y Oceanía se ha obtenido un superávit en todo el periodo de análisis y con África se tiene un saldo negativo con excepción del año 2003 y 2004.
- La balanza comercial por bloque económico fue deficitario en todo el periodo con los bloques de la ALADI, CAN y AELC, mientras que con la UE y con el MCCA se presentó un saldo favorable para el Ecuador
- Los países con los que se tiene una relación comercial positiva para el Ecuador son Estados Unidos, Perú, Rusia e Italia, y con los que se tiene una relación deficitaria son con los países de Colombia, China, Corea del Sur y Brasil.
- Existe una correlación lineal directa entre las exportaciones ecuatorianas y los precios de los bienes petroleros (WTI y BRENT), situación que demuestra la alta dependencia de las exportaciones petroleras en el país, por lo que es necesario diversificar los bienes exportados.
- Es importante mencionar que existe un incremento de la demanda de los productos ecuatorianos en los mercados externos, por lo que esto debe estar acompañado de una capacidad proporcional de abastecimiento de factores de producción que respondan a la demanda.
- Con el cálculo del índice se demuestra que existe ventaja comparativa en productos petroleros que han presentado saldos negativos comerciales en el periodo 2001-2010, por lo que se evidencia que es viable incentivar las exportaciones no petroleras; por ejemplo a los países de Colombia, Chile, Estados Unidos, Sudáfrica, Italia, Francia, España, Perú, Alemania, Panamá, Reino Unido, Holanda (países bajos), Cuba, México, Venezuela, Brasil, Republica Dominicana, Puerto Rico, Argentina, Bolivia, China, Costa Rica, y así lograr para reducir el saldo deficitario de balanza comercial agregada.

Recomendaciones

Para lograr un cambio en el saldo de la balanza comercial enfocado principalmente a los sectores no petroleros, que en un mediano plazo generen crecimiento económico, se debería tomar en cuenta las siguientes recomendaciones:

- Es necesario promover el acceso a nuevos mercados y defender los existentes, oponiéndose a la aplicación de medidas proteccionistas que impidan el libre acceso de productos básicos provenientes y originarios de países en desarrollo con el objetivo de en un corto plazo tener una balanza comercial en especial no petrolera favorable.
- Aumentar la capacidad exportadora del país, a través del fomento y diversificación de sus exportaciones, particularmente de aquellas catalogadas como no tradicionales que a partir del 2001 han presentado déficits comerciales.
- Con respecto a las instituciones encargadas de velar por el comercio exterior del Ecuador, es necesario implementar planes para el mejoramiento de su labor, por ejemplo a través de institucionalización de la transparencia, rendición de cuentas por parte del sector público o implementación de nuevos sistemas tecnológicos que permitan un mejor control del mismo.
- A partir del año 2010 se implementan políticas comerciales con el objetivo de restablecer el saldo deficitario que la balanza comercial no petrolera ecuatoriana ha presentado durante más de una década, por lo que sería de interés ver el efecto que han tenido en esta variable a partir del año 2011.
- En temas de acuerdos comerciales, considerar un análisis de todas las posibles opciones tanto las favorables como las no favorables, con el objetivo de no correr el riesgo de que en vez de que el acuerdo resulte beneficioso para el Ecuador, sea para la otra parte.
- Tener al Comité de Comercio Exterior (COMEX) como órgano interinstitucional encargado de formular y regular la política comercial, para no tener desequilibrios en tema de política pública sobre el comercio exterior, es decir que se encargue de forma exclusiva del diseño, monitoreo y evaluación de la política comercial del Ecuador, junto a las entidades gubernamentales que participan en la labor del COMEX.

Referencias bibliográficas

Acosta, Alberto. (Mayo 2006). Analista Económico. ***Las devaluaciones en Perú y Colombia afectan a Ecuador.***

Asociación Latinoamericana de Integración: ALADI, www.aladi.org

Bajo, Oscar. (1991). ***Teorías del Comercio Internacional.*** Antoni Bosch Editores. España.

Banco Central del Ecuador. *Información Estadística*, <http://www.bce.fin.ec>

Banco de la Republica de Colombia, www.banrep.gov.co

Comisión Económica para América Latina y el Caribe: CEPAL, <http://www.eclac.cl/biblioteca/bases.htm>

Comunidad Andina, <http://www.comunidadandina.org/index.asp>

Contreras Jaramillo, Mario Andrés, Vásquez Romero, Diana Verónica y Jiménez, Diego Ochoa. (2009). ***Efectividad de la política fiscal desde el punto de vista de la demanda agregada como determinante del crecimiento económico en Ecuador periodo 1970-2008.*** Universidad Técnica Particular de Loja. Ecuador

Corporación Aduanera Ecuatoriana, <http://www.aduana.gov.ec>.

Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversión. <http://corpei.gov.ec>

ChabertFonts, Joan. (2000). ***Manual del Comercio Exterior.*** (2ª ed.). Barcelona-España.

Chacholiades, Militiades (1992), ***Economía Internacional.*** (2ª ed.) Bogotá, McGraw-Hill.

Departamento Administrativo Nacional de Estadística de Colombia -DANE, www.dane.gov.co

Ellsworth, P.T. y J. Clark Leith.(1978). **Comercio Internacional**. Fondo de Cultura Económica.

Fondo Monetario Internacional: FMI, [http:// www.imf.org](http://www.imf.org)

Franch-Davis, Ricardo y Griffin, Keith.(1967). **Comercio Internacional y Políticas de Desarrollo Económico**. México.

Hernandez Bielma, Leticia. (2006). **Análisis Contemporáneo del Proceso de Integración Económica Regional en América Latina**. México.

Ingaramo, Maria Celeste. **Análisis de la interdependencia en el comercio exterior SINO-Argentino, 2000-2010**. Universidad Nacional de Tres de Febrero, Argentina.

Krugman, Paúl y Obstfeld, Maurice. (2007) **Economía Internacional, Teoría y Política**. (7ª ed.) Madrid-España.

Krugman, Paúl. (2007). **Introducción a la Macroeconomía**. Barcelona- España.

Maldonado, Raúl. Y Durán Lima, José. (Diciembre 2005). **América Latina y el Caribe: la Integración regional en la hora de las definiciones**. CEPAL. Santiago de Chile.

Mill, J.S. (1951). **Principios de economía política, con algunas de sus aplicaciones a la filosofía social**. México.

Mud, Thomas. (1978) **La riqueza de Inglaterra por el Comercio Exterior**. Fondo de Cultura Económica, México.

Laguna Reyes, Christian. **Fundamentos de la teoría clásica del comercio internacional**. Repec.

Larrain, Felipe y Sachs, Jeffrey. (2002) **Macroeconomía en la economía global**. (2ª ed.) Buenos Aires- Argentina.

Lima, José y Alvares, Mariano. (2009). **Indicadores de comercio exterior y política comercial: Análisis y derivaciones de la balanza de pago**. CEPAL.

Oyarzun de Laiglesia, Javier. (1993). **Los modelos de comercio internacional: Un resumen histórico**. Madrid.

Portal estadístico de la Unión Europea.
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>

Portal estadístico www.bloomberg.com

Roark, Mariano y Antonela Giglio. (2010). **Más allá de las ideologías. El comercio y las finanzas entre Argentina y Venezuela (2003-2008)**. Revista de Ciencias Sociales. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales-Sede Académica de Ecuador.

Ruiz, Juan (2004): **Causas y consecuencias de la evolución reciente del precio del petróleo**. Published in: Banco de España, Boletín Económico (Bank of Spain, Economic Bulletin).

Sanchez, Oscar. (2002). **Economía Internacional: Modelos de comercio**.

Schvarzer Jorge. (2006). **La apertura económica, el comercio mundial y los bloques regionales**. CESP/ Universidad de Buenos Aires – Argentina.

Steinberg, Federico (2004). **La nueva teoría del comercio internacional y la política comercial estratégica**.

Tacsan Chen, Rodolfo. (2001). **Comercio internacional**. Editorial EUNED.

Vanek, Jaroslav. (2005) **Comercio Internacional - Teoría y Política Económica**. (Vigesimoquinta Ed.). México: Siglo xxi editores.

Anexos

Anexo A

Índice de expectativas del consumidor de Brasil para el año 2011 y los tres primeros meses del 2012

ICC - Brasil		
2011	Enero	160,8
	Febrero	164,2
	Marzo	160,3
	Abril	159,4
	Mayo	153,0
	Junio	153,8
	Julio	152,9
	Agosto	152,7
	Septiembre	154,1
	Octubre	151,9
	Noviembre	155,4
	Diciembre	158,2
2012	Enero	158,3
	Febrero	170,2
	Marzo	164,4
	Abril	165,0

Anexo B-1a
Cálculos de correlación entre las exportaciones de Ecuador y el precio del WTI

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
x	931,7667	423,06601	120
wti	56,0077	26,03587	120

Correlations

		x	wti
Pearson Correlation	x	1,000	,967
	wti	,967	1,000
Sig. (1-tailed)	x	.	,000
	wti	,000	.
N	x	120	120
	wti	120	120

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
1	,967 ^a	,934	,934	108,86242	,934	1679,245	1	118	,000	,642

a. Predictors: (Constant), wti

b. Dependent Variable: x

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	19900776,274	1	19900776,274	1679,245	,000 ^a
	Residual	1398421,193	118	11851,027		
	Total	21299197,467	119			

a. Predictors: (Constant), wti

b. Dependent Variable: x

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Correlations			Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Zero-order	Partial	Part	Tolerance	VIF
		1	(Constant)	52,062			23,656		2,201	,030	
	wti	15,707	,383	,967	40,979	,000	,967	,967	,967	1,000	1,000

a. Dependent Variable: x

Collinearity Diagnostics^a

Model	Dimension	Eigenvalue	Condition Index	Variance Proportions	
				(Constant)	wti
1	1	1,907	1,000	,05	,05
	2	,093	4,541	,95	,95

a. Dependent Variable: x

Residuals Statistics^a

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	356,6180	2154,8967	931,7667	408,94182	120
Residual	-288,88617	274,70309	,00000	108,40405	120
Std. Predicted Value	-1,406	2,991	,000	1,000	120
Std. Residual	-2,654	2,523	,000	,996	120

a. Dependent Variable: x

Anexo B-1b

Cálculos de correlación entre las exportaciones de Ecuador y el precio de la BRENT

Estadísticos descriptivos

	Media	Desviación típica	N
X_FOB	931,7667	423,06601	120
BRENT	54,8292	26,39384	120

Correlaciones

		X_FOB	BRENT
Correlación de Pearson	X_FOB	1,000	,973
	BRENT	,973	1,000
Sig. (unilateral)	X_FOB	.	,000
	BRENT	,000	.
N	X_FOB	120	120
	BRENT	120	120

Resumen del modelo^b

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación	Estadísticos de cambio					Durbin-Watson
					Cambio en R cuadrado	Cambio en F	gl1	gl2	Sig. Cambio en F	
1	,973 ^a	,947	,947	97,83090	,947	2107,416	1	118	,000	,774

a. Variables predictoras: (Constante), BRENT

b. Variable dependiente: X_FOB

ANOVA^b

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	20169833,028	1	20169833,028	2107,416	,000 ^a
	Residual	1129364,439	118	9570,885		
	Total	21299197,467	119			

a. Variables predictoras: (Constante), BRENT

b. Variable dependiente: X_FOB

Coefficientes^a

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.	Intervalo de confianza de 95,0% para B		Correlaciones			Estadísticos de colinealidad	
	B	Error típ.				Beta	Límite inferior	Límite superior	Orden cero	Parcial	Semiparcial	Tolerancia
	1 (Constante)	76,529	20,660		3,704	,000	35,617	117,441				
BRENT	15,598	,340	,973	45,907	,000	14,925	16,271	,973	,973	,973	1,000	1,00

a. Variable dependiente: X_FOB

Diagnósticos de colinealidad^a

Modelo	Dimensión	Autovalores	Índice de condición	Proporciones de la varianza	
				(Constante)	BRENT
1	1	1,902	1,000	,05	,05
	2	,098	4,399	,95	,95

a. Variable dependiente: X_FOB

Estadísticos sobre los residuos^a

	Mínimo	Máximo	Media	Desviación típica	N
Valor pronosticado	366,6560	2165,1311	931,7667	411,69697	120
Residual	-307,13116	243,37822	,00000	97,41898	120
Valor pronosticado típ.	-1,373	2,996	,000	1,000	120
Residuo típ.	-3,139	2,488	,000	,996	120

a. Variable dependiente: X_FOB

Anexo B-2
Cálculos de correlación entre las exportaciones de Ecuador y Índice de confianza del consumidor de EEUU

Estadísticos descriptivos

	Media	Desviación típica	N
X_FOB	931,7667	423,06601	120
ICC_EEUU	82,5750	11,66310	120

Correlaciones

		X_FOB	ICC_EEUU
Correlación de Pearson	X_FOB	1,000	-,677
	ICC_EEUU	-,677	1,000
Sig. (unilateral)	X_FOB	.	,000
	ICC_EEUU	,000	.
N	X_FOB	120	120
	ICC_EEUU	120	120

Resumen del modelo^b

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación	Estadísticos de cambio					Durbin-Watson
					Cambio en R cuadrado	Cambio en F	gl1	gl2	Sig. Cambio en F	
1	,677 ^a	,458	,454	312,69000	,458	99,839	1	118	,000	,238

a. Variables predictoras: (Constante), ICC_EEUU

b. Variable dependiente: X_FOB

ANOVA^b

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	9761742,948	1	9761742,948	99,839	,000 ^a
	Residual	11537454,519	118	97775,038		
	Total	21299197,467	119			

a. Variables predictoras: (Constante), ICC_EEUU

b. Variable dependiente: X_FOB

Coefficientes^a

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.	Intervalo de confianza de 95,0% para B		Correlaciones		
	B	Error típ.	Beta			Límite inferior	Límite superior	Orden cero	Parcial	Semiparcial
1 (Constante)	2959,565	204,941		14,441	,000	2553,726	3365,404			
ICC_EEUU	-24,557	2,458	-,677	-9,992	,000	-29,424	-19,690	-,677	-,677	-,677

a. Variable dependiente: X_FOB

Estadísticos sobre los residuos^a

	Mínimo	Máximo	Media	Desviación típica	N
Valor pronosticado	405,6319	1608,9272	931,7667	286,41134	120
Residual	-783,37018	612,56940	,00000	311,37341	120
Valor pronosticado típ.	-1,837	2,364	,000	1,000	120
Residuo típ.	-2,505	1,959	,000	,996	120

a. Variable dependiente: X_FOB

Anexo C

Incentivos del código de Producción

1 PARA EL DESARROLLO DE ZONAS DE MAYOR POBREZA, Y CRECIMIENTO DE LAS MICRO, PEQUEÑAS, MEDIANAS EMPRESAS Y ACTORES DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA (EPS)

El Consejo Sectorial de la Producción tiene un decidido compromiso para trabajar por la reducción de la pobreza y mejorar la equidad en nuestro país, por ello impulsa y determina las políticas que permitan impulsar el desarrollo productivo para generar empleo de calidad y mejorar los ingresos en estas zonas.

A continuación algunas de las herramientas y acciones que el Código de la Producción ha puesto en marcha para apoyar al cumplimiento de estos objetivos:

- **SISTEMA NACIONAL DE GARANTIAS.**- Permitirá a los pequeños actores productivos contar con una garantía del Estado de hasta el 70%, para acceder a financiamiento privado.
- **INCLUSION OBLIGATORIA EN EL SISTEMA DE COMPRAS PUBLICAS.**- Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas y actores de la Economía Popular y Solidaria (EPS), son incorporados en el sistema de compras públicas, a través de criterios preferentes de manera obligatoria
- **FONDO DE CAPITAL DE RIESGO CREECUADOR.** - Se refiere a la inversión temporal del Estado en empresas de alto valor agregado, las acciones en las que invierte el Estado se transferirán a futuro a favor de los trabajadores, comunidad y actores de la EPS, cumpliendo con ello el objetivo de democratizar la transformación productiva.
- **OTROS PROGRAMAS GUBERNAMENTALES:** Se han asignado recursos para la ejecución de programas gubernamentales de co-financiamiento que permitan mejoras en la productividad, emprendimiento, innovación, calidad, oferta exportable y promoción como:
 - FONDEPYME, ejecutado por el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO).
 - EMPRENDECUADOR e INNOVAECUADOR, ejecutados por el Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad (MCPEC).
 - Otros programas ejecutados por el Instituto Ecuatoriano de Economía Popular y Solidaria -IEPS-

2 ZONAS ECONÓMICAS DE DESARROLLO ESPECIAL (ZEDE)

Una de las herramientas más importantes del Código para la transformación productiva es el impulso a las zonas económicas de desarrollo especial (ZEDES), las cuales se instalarán en áreas geográficas delimitadas del territorio nacional, podrán ser de tres tipos: * Para transferencia y desagregación tecnológica e innovación, * Para ejecutar operaciones de diversificación industrial y * Para desarrollar servicios logísticos.

Los incentivos previstos para las ZEDES, autorizadas por el Consejo Sectorial de la Producción son:

- Para los administradores y operadores de las ZEDES, se aplicará una reducción adicional de 5 puntos porcentuales de la tarifa del Impuesto a la Renta vigente, es decir que para el 2013, el impuesto a la renta aplicable será del 17%.
- Las importaciones de bienes que forman parte de los procesos productivos de las zona o para ser usados directamente en ella, tendrán tarifa 0% de IVA.
- Los operadores y administradores de ZEDES tienen derecho a crédito tributario por el IVA pagado en la compra local de bienes y servicios
- Exoneración del ISD en el pago de importaciones y para la amortización de capital e intereses generados sobre créditos otorgados por INSTITUCIONES FINANCIERAS del exterior

3 GENERALES: PARA TODAS LAS SOCIEDADES ESTABLECIDAS EN EL PAIS SEAN NUEVAS O EXISTENTES

- Reducción gradual de tres puntos del Impuesto a la Renta, 1 punto cada año, a partir del este año -2011- de tal manera que en el 2013, el impuesto a la renta será del 22%.
- Exoneración del Impuesto a la Salida de las Divisas (2%) para financiamiento externo de más de un año plazo y con tasas menores a la tasa máxima aprobada por el BCE.
- Exclusión en el cálculo del impuesto mínimo de los gastos incrementales por nuevo empleo o mejoras salariales, adquisición de nuevos activos para mejoras de productividad y tecnología, producción más limpia y de todos los incentivos de este Código.
- Reducción del 10% del Impuesto a la Renta para la reinversión de la utilidad en activos productivos relacionados con innovación y tecnología.

DEMOCRATIZACIÓN PARA LA TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA

Las Compañías que decidan abrir su capital y vender acciones a sus trabajadores, tendrán los siguientes beneficios:

- Podrán diferir el pago del Impuesto a la Renta y su anticipo, por 5 años.
- Los intereses /rendimientos pagados por trabajadores a la empresa empleadora por préstamos para la adquisición de acciones están exentos del pago del impuesto a la Renta

PARA INCENTIVAR LA PRODUCCIÓN MÁS VERDE:

- Para el cálculo del Impuesto a la Renta, se deducirá el 100% adicional de la depreciación y amortización correspondientes a la adquisición de maquinaria y equipos para producción más limpia, y para la implementación de sistemas de energías renovables (solar, eólica o similares), o a la mitigación del impacto ambiental.

4 SECTORIALES : PARA EMPRESAS NUEVAS

- Para las nuevas empresas que realicen nuevas inversiones en los sectores definidos como priorizados; para la buena salud de nuestra balanza comercial y sostenibilidad de la dolarización; se aplicará la exoneración del pago del impuesto a la Renta por CINCO AÑOS, y la exoneración del pago del impuesto mínimo por el mismo tiempo, pudiendo solicitarse una extensión para la exoneración del pago del anticipo, en caso de que no se haya generado ingresos directamente de la actividad productiva iniciada. Consulte el listado de sectores en www.mcpec.gob.ec. Las nuevas inversiones podrán desarrollarse en cualquier jurisdicción del país, excepto en las ciudades (zona urbana) de Quito y Guayaquil.

Sectores para equilibrar Nuestra Balanza Comercial:

- a. Alimentos frescos, congelados e industrializados.
- B. Cadena agroforestal y productos elaborados.
- C. Metalmecánica.
- D. Petroquímica.
- E. Farmacéutica.
- F. Turismo.
- G. Energías renovables incluida la bioenergía o energía a partir de biomasa.
- H. Servicios logísticos de comercio exterior.
- I. Biotecnología y software aplicado.

Sectores para promover la sustitución de importaciones y fomento de exportaciones:

- A. Abonos y fertilizantes.
- B. Agroquímicos, pesticidas y fungicidas.
- C. Jabones, detergentes y cosméticos.
- D. Otros productos químicos.
- E. Cerámica, azulejos y pisos.
- F. Fabricación de receptores de radio, televisión, celulares y electrónicos en general.
- G. Confección y materiales textiles
- H. Cuero y calzado
- I. Fabricación de electrodomésticos.

5 PARA LA INNOVACIÓN EN GENERAL Y PARA LAS MEDIANAS EMPRESAS

La promoción de la innovación y el fomento de las exportaciones es uno de los ejes centrales de nuestra Agenda de Transformación Productiva, de allí que el Código incentiva la inversión en activos productivos e investigación y tecnología a través de una reducción adicional de diez puntos del Impuesto a la Renta en el caso de que se reinvierten las utilidades para destinarlas a la reinversión en maquinaria nueva destinada a la mejora de la productividad o a la innovación.

PARA LAS MEDIANAS EMPRESAS, se han establecido los siguientes incentivos:

•Deducciones Adicionales para el cálculo del Impuesto a la Renta, por gastos realizados para :

- Capacitación técnica, dirigida a investigación, desarrollo e innovación tecnológica. (hasta el 1% del gasto de sueldos y salarios al año).
- Gastos en mejora de la productividad de la empresa. (hasta el 1% de las ventas).
- Gastos de promoción internacional de la empresa y sus productos. (hasta el 50% de los gastos de promoción y publicidad).