

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

Disertación previa a la obtención del título de Economista

***Exportaciones no tradicionales, el caso de la industria
textil en el Ecuador, período 2000-2011***

**Fabián Marcelo Cerón Granja
fabian_ceron@hotmail.com**

**Director: Eco. Carlos Andrade
cjandrade@bce.ec**

Quito, noviembre de 2012

Resumen

La presente investigación analiza la importancia del sector textil en la economía ecuatoriana y su aporte al crecimiento y diversificación de las exportaciones, teniendo en cuenta el mercado interno y externo del sector y su contribución sobre las variables económicas. En este sentido se observará el desarrollo de la industria mediante el análisis de datos recolectados identificando sus ventajas y debilidades. El documento hace una revisión de la teoría económica sobre el tema, la situación actual del Ecuador y las experiencias internacionales de Colombia y Perú en la industria rescatando las experiencias exitosas, logrando identificar las perspectivas del sector en el Ecuador además de la contribución que realiza para diversificar las exportaciones. Teniendo en cuenta que las exportaciones se basan principalmente en productos tradicionales, la industria textil brinda a la economía diversidad y menos dependencia a las exportaciones tradicionales.

Palabras clave: Exportaciones no tradicionales, industria textil, comercio exterior, ventaja comparativa.

DEDICATORIA

Dedicado a mis padres Esmeralda y Fabián, que con tanto cariño y esfuerzo me dieron la mejor educación y el mejor ejemplo.

A ti mami, por enseñarme que no existen metas imposibles de alcanzar, por ayudarme en mis proyectos desde que tengo memoria y por seguirme ayudando desde el Cielo.

A ti papi, por ser un ejemplo de vida, por salir adelante siempre y por enseñarme que la vida hay que vivirla intensamente.

AGRADECIMIENTO

*Agradezco a Dios por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente
y por darme la oportunidad de alcanzar este logro.*

A mis padres, Esmeralda y Fabián, por su dedicación y apoyo incondicional.

*A mis hermanos Sofía y David, y a toda mi familia por darme ánimo
y por brindarme su cariño.*

*Y a mis profesores, quienes con paciencia supieron
compartir invaluable conocimientos.*

Exportaciones no tradicionales, el caso de la industria textil en el Ecuador, período 2000-2011

Introducción	6
Capítulo I: Metodología del trabajo	7
1.1 <i>Definición del problema</i>	7
1.2 <i>Preguntas de investigación</i>	7
1.3 <i>Delimitación del problema</i>	8
1.4 <i>Hipótesis de trabajo</i>	8
1.5 <i>Objetivos</i>	8
1.6 <i>Metodología de investigación</i>	9
Capítulo II: Fundamentación teórica	11
2.1 <i>La Teoría Clásica del comercio exterior</i>	11
2.2 <i>David Ricardo</i>	11
2.3 <i>Modelo de gravedad</i>	23
2.4 <i>Dotación de los factores de Heckscher Ohlin</i>	24
2.5 <i>Enfoque post keynesiano del comercio internacional</i>	26
2.6 <i>Los términos de intercambio</i>	27
2.7 <i>El deterioro de los términos de intercambio de Prebisch y Singer</i>	28
2.8 <i>Importancia del comercio exterior en el crecimiento económico</i>	29
Capítulo III: Experiencias internacionales sobre textiles	30
3.1 <i>El sector textil exportador en países de América Latina</i>	30
3.2 <i>Industria textil: Colombia</i>	32
3.3 <i>Industria textil: Perú</i>	37
Capítulo IV: Industria textil ecuatoriana	45
4.1 <i>Reseña histórica del sector textil en el Ecuador</i>	45
4.2 <i>Industrias textiles</i>	46
4.3 <i>Participación del sector textil en el PIB industrial no petrolero.</i>	47
4.4 <i>Balanza comercial del sector textil</i>	48
4.5 <i>Factores limitantes de crecimiento de la industria</i>	49
4.6 <i>Fortalezas de la industria textil</i>	50
4.7 <i>El empleo en el sector textil</i>	51
4.8 <i>El sector textil en esquema de dolarización</i>	52
Capítulo V: La situación de las exportaciones de textiles en el Ecuador	54
5.1 <i>Las exportaciones ecuatorianas</i>	54
5.2 <i>Exportaciones y principales productos generados por la industria textil ecuatoriana</i>	57
Resultados	68
Conclusiones	69
Recomendaciones	71
Referencias bibliográficas	72

Introducción

La industria textil del Ecuador es una de las más antiguas del país y se remonta a la época de la colonia. Actualmente, la industria textil ecuatoriana fabrica y exporta productos provenientes de todo tipo de fibras, las más utilizadas son: el algodón, el poliéster, el nylon, los acrílicos, la lana y la seda. La industria textil cuenta con gran experiencia para la fabricación de productos y con alta penetración en los mercados regionales.¹

El sector textil tiene gran potencial de desarrollo debido a su interacción con los demás sectores económicos.

El Ecuador es uno de los países con grandes expectativas de crecimiento en el sector textil, pero su crecimiento se ha debilitado debido a problemas de contrabando y alta cantidad de importaciones de productos principalmente de Asia que dan paso a que la microempresa de este sector no pueda desarrollarse.

La industria textil necesita implementar estrategias a mediano y largo plazo para tener un desarrollo sostenible, que le ayude a ser uno de los sectores de mayor relevancia en la economía del país.

En el documento, se analizará la importancia del sector textil específicamente sus exportaciones, también se verificará que es un sector de gran importancia con aporte considerable al PIB industrial no petrolero ecuatoriano.

En este sentido se recopilará información del desarrollo del comercio exterior en el sector textil, mediante el análisis de datos extraídos de fuentes como del Banco Central del Ecuador. Además se analizarán los casos similares de Colombia y Perú para obtener experiencias exitosas que se puedan emplear en el Ecuador.

Se estudiarán los principales productos, socios y destinos comerciales de este sector durante el periodo 2000-2011. Estos resultados indicarán la situación real de la industria así como las perspectivas de dicho mercado.

La investigación también busca determinar las variables que afectan el desempeño de la balanza comercial textil, así como los puntos críticos del sector. Con esta información plantear políticas que contribuyan al crecimiento de los sectores industriales del país en este caso del sector textil.

Como resultado se busca establecer a la industria textil como una alternativa para la diversificación de las exportaciones, disminuyendo la dependencia a los productos tradicionales y optando por industrias que puedan aportar más al valor agregado mejorando la situación de la economía del país.

¹ Banco Central del Ecuador BCE.(2011) *Apuntes de Economía "Exportaciones en el Ecuador"*. www.bce.fin.ec

Capítulo I

Metodología del trabajo

1.1 Definición del problema

Plantear como eje la problemática las exportaciones no tradicionales de textiles del Ecuador, para el efecto se identificará la situación actual del mercado, y en qué medida estas influyen en la economía del país.

El sector textil produce artículos con potencial de exportación, pero por falta de ayuda técnica, tecnológica y económica su desarrollado es reducido. A esto se deben sumar trabas burocráticas que impiden u obligan a abandonar cualquier proyecto con miras a comercializar en el exterior, debido a los procesos tediosos que se tienen que realizar para poder exportar.

Productos no tradicionales de textil que el Ecuador exporta son reducidos, pero cuentan con calidad y aceptación en el mercado.²

Debido a la importancia que representa el comercio exterior para el desarrollo del Ecuador y la relevancia de los ingresos que recibe el país por exportaciones, más aún en un contexto de dolarización, es importante evaluar la composición de las exportaciones ecuatorianas y buscar alternativas para salir de una estructura exportadora basada en productos primarios con desarrollo de sectores no explotados como el textil.

Por otro lado, aunque existen investigaciones sobre la estructura de las exportaciones y sobre el comercio del Ecuador, es importante abordar el tema en torno a los productos no tradicionales de exportación como la fibra textil y su implicación sobre la economía.³

El desarrollo de las empresas textiles en el Ecuador es un buen síntoma para la economía nacional y para el sector productivo, así incentivar el desarrollo de esta industria aporta al desarrollo económico del país.

1.2 Preguntas de investigación

¿Cuál es la situación del sector textil y sus exportaciones en Ecuador en el periodo 2000-2011?

¿Cómo las exportaciones de textiles en Ecuador permitirán mejorar el nivel de exportación de bienes no tradicionales en el Ecuador?

² Banco Central del Ecuador BCE.(2001) *Productividad y rentabilidad del sector manufacturero*.

³ Ministerio de Industrias y Productividad MIPRO (2011) *Revista Revolución #11*.

¿Qué medidas le permitirán a la industria textil implementar ventajas comparativas para optimizar sus exportaciones contribuyendo a sostener la economía en el Ecuador?

1.3 Delimitación del problema

La investigación se centra en las exportaciones no tradicionales de textil ecuatorianas y su influencia en la economía ecuatoriana. La base de información para este trabajo corresponde al período 2000-2011.

Se toma este periodo para abarcar los efectos de la dolarización sobre el sector, además de identificar los diferentes gobiernos, específicamente el actual.

Se realizara un análisis de la situación de este sector, su importancia en la economía y como puede desarrollarse para ser una alternativa para la diversificación de las exportaciones en el Ecuador.

La problemática parte de la búsqueda de encontrar alternativas para diversificar las exportaciones del Ecuador, para ello se plantea la industria textil, que al ser un producto de exportación no tradicional y muy poco explotado podría aportar a las exportaciones esa alternativa tan buscada para dejar de depender tan directamente de productos como el petróleo y banano.

1.4 Hipótesis de trabajo

Las exportaciones ecuatorianas de textiles permitirán diversificar la producción que ha estado caracterizada por una dependencia a las exportaciones tradicionales, específicamente en bienes primarios que causan un deterioro en los términos de intercambio.

1.5 Objetivos

General

Analizar la situación de las exportaciones no tradicionales, el caso de la industria textil del Ecuador en el periodo 2000-2011.

Específicos

Determinar la situación de las exportaciones de textiles como una alternativa para la no dependencia de exportaciones tradicionales.

Proponer prácticas que mejoren la situación en el sector exportador ecuatoriano de productos no tradicionales.

1.6 Metodología de investigación

Tipo de investigación

El objetivo de la investigación descriptiva consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. Su meta no se limita a la recolección de datos, sino a la predicción e identificación de las relaciones que existen entre dos o más variables. Los investigadores no son tabuladores, sino que recogen los datos sobre la base de una hipótesis o teoría, exponen y resumen la información de manera cuidadosa y luego analizan minuciosamente los resultados, a fin de extraer generalizaciones significativas que contribuyan al conocimiento.

La investigación será de tipo descriptivo. Mediante ésta, se podrá realizar una medición de la situación de la estructura exportadora del Ecuador basada en hechos reales, como son en este caso los registros de exportaciones de textiles del país.

Aún más importante es la medición, evaluación e interpretación de las variaciones de cantidad de exportaciones en el período determinado de la industria textil, para establecer un criterio real sobre el sector y sus exportaciones como alternativa para la diversificación de exportaciones en el Ecuador.⁴

Métodos de investigación

El método inductivo se basa en la acumulación de datos cuya tendencia permite generalizar el comportamiento de los sistemas en estudio. La veracidad de sus conclusiones se reafirma con la generación de más datos que apunten en la misma dirección.

Una vez que se cuenta con los datos históricos de las exportaciones del país de acuerdo a los registros que mantiene el Banco Central del Ecuador, hay necesidad de hacer un levantamiento adicional de datos, como las exportaciones en el sector textil de Colombia y Perú. En este sentido, el método inductivo de investigación es el que se utilizará, ya que es necesario realizar un análisis y síntesis de la información con la que se cuenta, partiendo de lo general, en este caso las exportaciones ecuatorianas, hacia lo particular, que constituyen las exportaciones de textiles y sus implicaciones en la economía ecuatoriana.

Procedimiento metodológico

El comercio internacional de mercancías se origina por la necesidad de intercambiar bienes a un menor costo del que representaría producirlo en un determinado país. A través de estos principios se generan las bases, de acuerdo a los enunciados de la teoría clásica, para el aprovechamiento de las ventajas absolutas y comparativas.

La estructura de las exportaciones del Ecuador está compuesta en gran medida por productos primarios, de bajo contenido agregado. Si estos bienes constituyen parte importante del total de exportaciones del país, los ingresos por este concepto tendrán

⁴ Sampieri Hernández (2003) *Tipos de investigación*. (3ª ed) México: McGraw Hill.

relación directa con los déficits o superávits de balanza de pagos a través de la balanza comercial, y serán un determinante del crecimiento económico y desarrollo del país.

Como herramienta para realizar la investigación es la recopilación de base de datos de las exportaciones en el Ecuador en el periodo comprendido entre 2000 y 2011 y su posterior clasificación según industrias para analizar de forma directa las exportaciones de textiles.

Bajo esta premisa, se obtendrán datos de las exportaciones del sector de estudio de Colombia y Perú, para su posterior análisis individual y comparativo frente a Ecuador, extrayendo sus ventajas comparativas haciendo referencia a la teoría de Ricardo sobre las ventajas comparativas.

Con la necesidad de establecer la verdadera situación de las exportaciones de textiles y su industria se procederá a identificar sus principales socios comerciales, acuerdos de preferencias arancelarias, posicionamiento de mercado y otros aspectos determinantes.

En cuanto a los datos obtenidos y su análisis, se podrá extraer resultados para la investigación, bajo esta información se lograra tener recursos necesarios para la formulación de conclusiones y recomendaciones.

Capítulo II

Fundamentación teórica

2.1 La teoría clásica del comercio exterior

Son considerados clásicos dentro de la economía política burguesa los economistas que con sus teorías sentaron las bases, los principios de la historia económica. La ciencia económica clásica comienza con el desarrollo del capitalismo, abarcando el período de finales del siglo XVII hasta el primer cuarto del siglo XIX, esta etapa considerada como la única verdaderamente científica de la economía política burguesa.⁵

Los economistas clásicos captaron los beneficios del comercio exterior. Partidarios del liberalismo económico, fueron convencidos defensores de sus ventajas, tanto en el campo teórico como en el práctico. Lucharon contra los intereses de los partidarios del antiguo régimen y de la aristocracia terrateniente, partidarios de reforzar las barreras arancelarias para defender los productos agrícolas. En el campo de la ciencia económica elaboraron teorías que aún hoy están plenamente vigentes.

La teoría clásica del comercio exterior se basa en la teoría del valor del trabajo, la cual afirma que el trabajo es el único factor de producción y que en una economía cerrada, los bienes se intercambian de acuerdo con las dotaciones relativas de trabajo que contienen.

Aplicando el paradigma clásico que refiere al estudio de generación de riqueza mediante el análisis de las leyes que determinan su distribución, así como la determinación de los límites y contradicciones del sistema usando como herramienta el análisis a la teoría del valor del trabajo, la teoría de la acumulación de capital y la teoría del estado, determinamos 3 cuestiones básicas que son ganancias del comercio, patrones del comercio y términos de intercambio.

La teoría clásica del comercio exterior surge como la respuesta liberal a las restricciones mercantilistas en contra del libre cambio, desde su inicio Smith demuestra que una pequeña diferencia en costo puede ser suficiente para beneficiarse del intercambio entre países; Ricardo refuerza la idea de Smith considerando a la ventaja absoluta como un caso especial de un argumento menos restrictivo, como lo es la ventaja comparativa, para reafirmar los beneficios del comercio.⁶

2.2 David Ricardo

Economista británico, fue uno de los miembros más importantes de la escuela clásica de economía política. Su lógica rigurosa y la búsqueda de la verdad objetiva han sido la base

⁵ Appleyard, Dennis R. (2003) *Economía Internacional*. (4ª ed) Bogotá: McGraw Hill p. 24.

⁶ Mill, John Stuart. (2006) *Principios de economía política* (5ª ed) Madrid: Síntesis p. 32.

de las tentativas del neoliberalismo y de los análisis de Marx acerca del capitalismo. Expuso sus teorías en la obra "Principios de Economía Política".

A diferencia de Adam Smith, en cuyos trabajos se apoyó, Ricardo se preocupó sólo en segunda instancia en averiguar las causas del crecimiento el origen de "la riqueza de las naciones". Ricardo realiza una crítica a la obra, desarrollando más la teoría del valor trabajo y conceptos tales como el capital y la producción.

Ricardo basa su explicación en la comparación de un país que tiene ventaja absoluta sobre otro para producir determinados bienes, los costos unitarios de producción como la cantidad de horas necesarias para obtener la mercancía. Sobre esta base, la teoría de Smith, no habría razón para el intercambio. Sin embargo, debido a la diferencia en la relación de costos de producción, ambos países encontrarían los incentivos de que existen ganancias potenciales que podrían obtener si cada uno se especializa en la producción del bien sobre el cual su ventaja es mayor (o su desventaja es menor). Con la intervención de otras variables como el nivel de salarios, el tipo de cambio, la inflación, costos de transporte y un número mayor de bienes, el análisis se torna más complejo, pero se mantienen los supuestos de que los países tienden a especializarse en aquellos bienes sobre los cuales cuentan con ventajas comparativas.

2.2.1 El modelo ricardiano

Los países realizan comercio internacional por dos razones básicas, cada una de las cuales aporta su ganancia del comercio. En primer lugar, los países comercian porque son diferentes entre sí. Las naciones pueden beneficiarse de sus diferencias mediante una relación en la que cada uno hace aquello que sabe hacer relativamente bien. En segundo lugar, los países comercian para conseguir economías de escala en la producción. Es decir, si cada país produce un limitado número de bienes, puede producir cada uno de esos bienes a una escala mayor y, por tanto, de manera más eficiente que si intentara producir de todo. En el mundo real, los patrones del comercio internacional reflejan como primer paso para entender las causas y los efectos del comercio, es útil considerar los modelos simplificados en los que sólo se presenta uno de dichos motivos.⁷

2.2.2 Ventaja comparativa

Los economistas clásicos consideraban que las ventajas comparativas eran el determinante para los patrones de comercio de los países, ya que según esta teoría un país exporta aquel o aquellos bienes en los que tiene ventaja comparativa e importa los bienes en los cuales no posee ventaja comparativa. Un país que tiene una tecnología y cantidad de recursos dada por unidad de tiempo, es capaz de obtener un nivel de bienestar mayor si participa en el comercio internacional que si no lo hace, el intercambio le permite disfrutar de un mayor ingreso real y mayor bienestar con los mismos recursos y la misma tecnología. Para John Stuart Mill (economista clásico cuyo aporte en materia de comercio internacional fue sobresaliente) el comercio internacional basado en las ventajas comparativas da como resultado un empleo más eficiente de los recursos a nivel mundial, que para él es el principal

⁷ Krugman, Paul R. (2006) *Economía Internacional*. (7ª ed) España: McGraw Hill. p.15.

beneficio del comercio internacional.⁸ Es posible mencionar otros beneficios que se obtienen del intercambio comercial a nivel internacional:

1. La ampliación de mercados, que da lugar a innovaciones en los procesos productivos.
2. Se incrementa tasas de ahorro e inversión de la economía, ya que se da que una mayor acumulación de capital.
3. Se crean nuevas necesidades al tener acceso a nuevos bienes.
4. Permite mayor transferencia tecnológica y mejoras en los procesos productivos

David Ricardo criticó y mejoró la teoría de las ventajas absolutas, proponiendo las ventajas comparativas. Para David Ricardo no era necesario tener ventaja absoluta para exportar un bien. Para él el comercio es posible con una condición más débil, la cual no hace nuevos supuestos, toma los mismos de la teoría anterior y toma la teoría del valor trabajo.

Según esta teoría un país exporta bienes en los cuales el costo relativo es menor con respecto a los demás países.

Para introducir el papel de la ventaja comparativa en la determinación del patrón de comercio internacional, se comienza por imaginar que existe una economía que se denomina "país A" que solamente tiene un factor de producción. En donde sólo se producen dos bienes, telas y queso. La tecnología de la economía de país A puede ser resumida por la productividad del trabajo en cada industria. Será conveniente expresar la productividad en términos de requerimientos de trabajo unitarios (por unidad), el número de horas de trabajo requeridas para producir un kilo de queso o un metro de tela. Por ejemplo, puede necesitar una hora de trabajo para producir un kilo de queso, dos horas para producir un metro de tela. En lo sucesivo se define a_{LT} y a_{LQ} como los requerimientos de unidades de trabajo en la producción de tela y queso, respectivamente. También se define los recursos totales de la economía como L , la oferta total de trabajo.

2.2.3 Las posibilidades de producción

Puesto que cualquier economía tiene recursos limitados, hay límites para lo que puede producir, y, siempre hay interconcesiones (*trade-offs*); para producir más de un bien la economía debe sacrificar una parte de la producción de otro bien. Estos *trade-offs* son típicamente ilustrados por la frontera de posibilidades de producción, que muestra la cantidad máxima de tela que puede ser producida una vez tomada la decisión de producir determinada cantidad de queso, y viceversa.⁹

Cuando hay un factor de producción la frontera de posibilidades de producción de una economía es una línea recta. Se deduce esta línea de la siguiente manera: sea Q_T la producción de tela de la economía y Q_Q su producción de queso. Entonces el trabajo utilizado en la producción de vino será $a_{LT}Q_T$ y el trabajo utilizado en producir queso $a_{LQ}Q_Q$. La frontera de posibilidades de producción está determinada por los límites de los recursos

⁸ Krugman, Paul R. (2006) *Economía Internacional*. (7ª ed) España: McGraw Hill. p.16

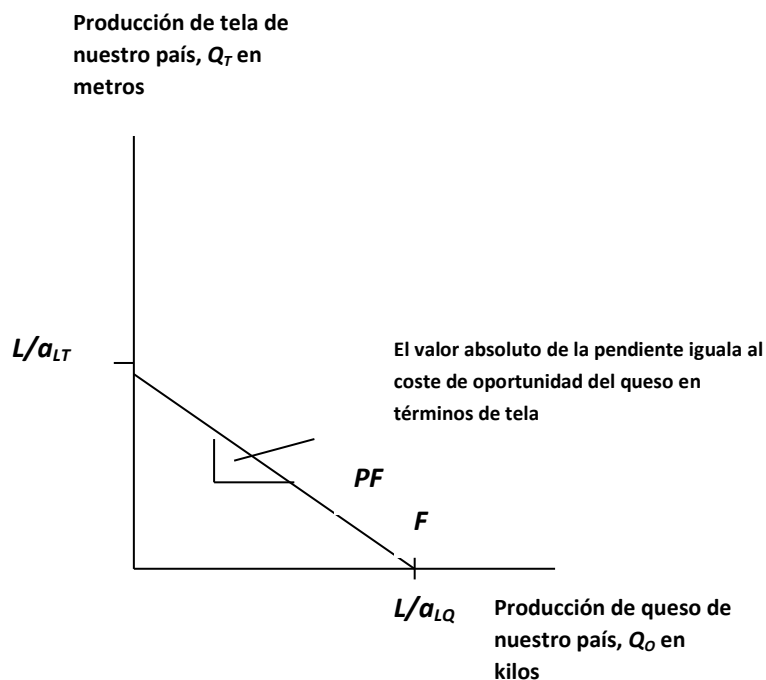
⁹ IBID. Pag 17.

de la economía, en este caso, el trabajo. La oferta total de trabajo de la economía es L . Por tanto, los límites de la producción se definen por la desigualdad:

$$a_{LQ}Q_Q + a_{LT}Q_T \leq L$$

Cuando la frontera de posibilidades de producción es una línea recta, el costo de oportunidad del queso en relación a la tela es constante. Se define este costo de oportunidad como el número de metros de tela a que la economía debería renunciar para producir un kilo más de queso. En este caso, para producir otro kilo de queso se necesitan a_{LQ} horas-hombre. Cada una de estas horas-hombre podría, a cambio, haber sido utilizada para producir $1/a_{LT}$ metros de tela. Así, el costo de oportunidad del queso en términos de tela es a_{LQ}/a_{LT} . Por ejemplo, si se necesita una persona-hora para producir un kilo de queso y dos horas para producir un metro de tela, el costo de oportunidad del queso en términos de tela es $1/2$. Tal como muestra el gráfico 1, este costo de oportunidad es igual al valor absoluto de la pendiente de la frontera de posibilidades de producción.

Gráfico 1
La frontera de posibilidades de producción
La línea PF muestra la cantidad máxima de queso que puede producirse dada una producción de tela y viceversa



Fuente: Economía Internacional. Paul R. Krugman.
 Elaboración: Fabián Cerón

2.2.4 Precios relativos y oferta

La frontera de posibilidades de producción ilustra las diferentes combinaciones de bienes que la economía puede producir. Sin embargo, para determinar qué producirá en realidad la economía se necesita conocer los precios. Es necesario conocer concretamente el precio relativo de los dos bienes de la economía, es decir, el precio de un bien en términos del otro.

En una economía competitiva, la oferta es determinada por la intención de los individuos de maximizar sus ganancias. En economía simplificada, si el trabajo es el único factor de producción, la oferta de queso y tela estará determinada por el movimiento del factor trabajo hacia el sector que pague salarios más altos.¹⁰

Sean P_Q y P_T los precios de queso y tela, respectivamente. Se necesitan a_{LQ} horas-hombre para producir un kilo de queso; puesto que no hay beneficios en el modelo de un factor, la tasa del salario por hora en el sector del queso será igual al valor de lo que un trabajador puede producir en una hora, P_Q/a_{LQ} . Puesto que se necesitan a_{LT} horas para producir un metro de tela, la tasa salarial en el sector de telas será igual a P_T/a_{LT} . Los salarios en el sector del queso serán más altos si $P_Q/P_T > a_{LQ}/a_{LT}$; los salarios en el sector de tela serán más altos si $P_Q/P_T < a_{LQ}/a_{LT}$. Pero todo el mundo querrá trabajar en la industria que ofrezca los salarios más altos. La economía se especializará, por tanto, en la producción de queso si $P_Q/P_T > a_{LQ}/a_{LT}$; y se especializará en la producción de tela si $P_Q/P_T < a_{LQ}/a_{LT}$. Sólo cuando P_Q/P_T sea igual a a_{LQ}/a_{LT} se producirán ambos bienes.

En ausencia de comercio internacional “país A” debería producir ambos bienes. Pero producirá ambos bienes si el precio relativo del queso es igual a su costo de oportunidad. Puesto que el costo de oportunidad es igual a la relación de requerimientos unitarios de trabajo en queso y tela, se puede resumir con una simple teoría del valor trabajo: en ausencia de comercio internacional, el precio relativo de los bienes es igual a sus requerimientos relativos unitarios de trabajo.

2.2.5 El comercio en un mundo con un factor productivo

Describir el modelo y los efectos del comercio entre dos países cuando cada uno tiene un solo factor de producción es sencillo. Las implicaciones de este análisis pueden ser sorprendentes. Para quienes no han pensado en el comercio internacional, muchas de estas implicaciones parecen estar en conflicto con el sentido común. Incluso estos modelos más sencillos del comercio pueden ofrecer alguna luz sobre los temas reales, tales como qué constituye una competencia internacional justa y un intercambio internacional equitativo.¹¹

En el supuesto que hay dos países. Uno de ellos es “país A” y el otro el resto del mundo; o extranjero. Cada uno de estos países tiene un factor productivo (trabajo) y puede producir dos bienes, tela y queso. Como antes, se denomina L a la fuerza de trabajo de “país A”, y a_{LT} y a_{LQ} a los requerimientos unitarios de trabajo en la producción de tela y queso, respectivamente. Así, la fuerza de trabajo del extranjero será L^* los requerimientos de

¹⁰ Krugman, Paul R. (2006) *Economía Internacional*. (7ª ed) España: McGraw Hill. P. 18

¹¹ Bajo, Oscar (1991) *Teorías del comercio internacional*. Argentina: Bosch. p 87.

unidades de trabajo en la producción de tela y queso serán a_{LT}^* y a_{LQ}^* respectivamente, y así sucesivamente.¹²

En general los requerimientos unitarios de trabajo pueden seguir cualquier pauta. Por ejemplo, país A puede ser menos productivo que el resto del mundo en tela, pero más productivo en queso, o viceversa. De momento, arbitrariamente, suponemos que:

$$a_{LQ}/a_{LT} < a_{LQ}^*/a_{LT}^*$$

equivalente a:

$$a_{LQ}/a_{LQ}^* < a_{LT}/a_{LT}^*$$

En definitiva, el ratio de requerimientos de trabajo unitarios en la producción de queso y de tela es menor en el país A que en el extranjero. Más brevemente todavía, se puede decir que la productividad relativa de queso del país A es mayor que la de tela. Pero recuerde que el ratio de los requerimientos unitarios de trabajo es igual al costo de oportunidad del queso en términos de tela; y también que se definió la ventaja comparativa justamente en términos de tales costes de oportunidad. Así que la suposición acerca de las productividades relativas expresada en las ecuaciones anteriores equivale a decir que país A tiene ventaja comparativa en la producción de queso.

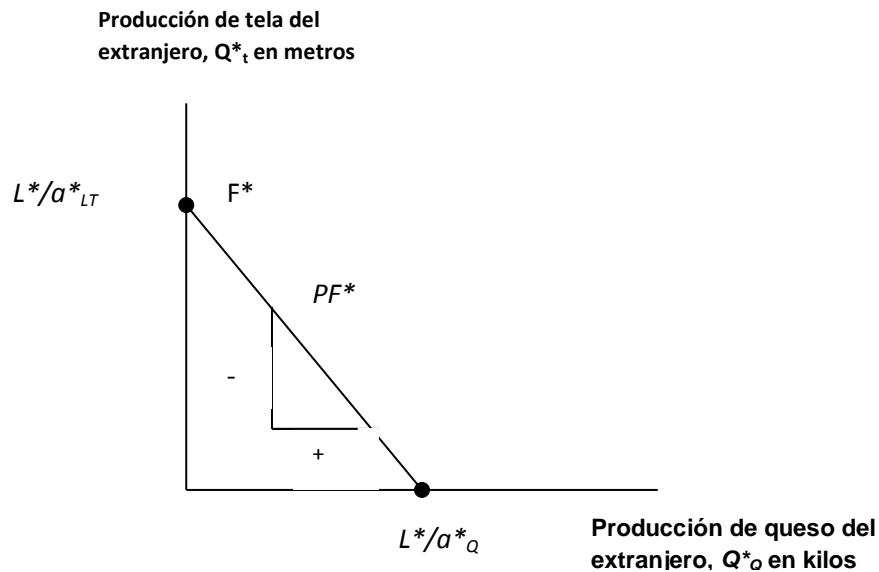
Sin embargo, debe puntualizarse inmediatamente un aspecto: la condición bajo la cual el país A tiene esta ventaja comparativa implica a los cuatro requerimientos unitarios de trabajo, no sólo a dos. Podríamos pensar que para determinar quién debe producir queso, lo que necesitamos es únicamente comparar los requerimientos de trabajo por unidad en la producción de queso en los dos países, a_{LQ} y a_{LQ}^* . Si $a_{LQ} < a_{LQ}^*$, el trabajo del país A sería más eficiente que el extranjero en la producción de queso. Cuando un país puede producir una unidad de un bien con menos trabajo que otro país, decimos que este país tiene ventaja absoluta en la producción de este bien. Por ejemplo, el país A tiene ventaja absoluta en la producción de queso. Sin embargo, no podríamos determinar el patrón de comercio solamente a partir de la ventaja absoluta. Una de las más importantes fuentes de error en las discusiones del comercio internacional es confundir la ventaja comparativa con la ventaja absoluta.

Dadas la fuerza de trabajo y los requerimientos unitarios de trabajo en los dos países pueden dibujar la frontera de posibilidades de producción de cada uno, dibujando PF en el gráfico 1. La frontera de posibilidades de producción para el extranjero es PF^* en el gráfico 2. Puesto que la pendiente de la frontera de posibilidades de producción iguala al coste de

¹² Krugman, Paul R. (2006) *Economía Internacional*. (7ª ed) España: Mc Graw Hill. P 19.

oportunidad del queso en términos de tela, la frontera del resto del mundo es más inclinada que la del país A.

Gráfico 2
La frontera de posibilidades de producción del extranjero



Fuente: Economía Internacional. Paul R. Krugman.
Elaboración: Fabián Cerón

En ausencia de comercio, los precios relativos de queso y vino en cada país serían determinados por los requerimientos de unidades de trabajo relativos. Así, en el país A el precio relativo del queso sería a_{LQ}/a_{LT} , en el extranjero sería a^*_{LQ}/a^*_{LT} .

Una vez permitida la existencia de comercio, sin embargo, los precios no serán determinados simplemente por consideraciones nacionales. Si el precio relativo del queso es más elevado en el extranjero que en el país A, será beneficioso exportar queso del país A al extranjero y exportar tela desde el extranjero al país A. Esto no puede producirse indefinidamente. Eventualmente, el país A exportará suficiente queso, y el resto del mundo suficiente tela, para que se iguale su precio relativo.

2.2.6 La determinación del precio relativo después del comercio

Los precios de los bienes intercambiados internacionalmente, como los demás precios, son determinados por la oferta y la demanda. En materia de la ventaja comparativa, no obstante, se debe aplicar el análisis oferta-demanda con cuidado. Cuando se estudia la ventaja comparativa es fundamental seguir el camino de las relaciones entre mercados. Puesto que las exportaciones de queso del país A solamente se realizan a cambio de tela, y las exportaciones de tela del resto del mundo a cambio de queso, sería incorrecto que se estudie los mercados de queso y tela de forma aislada. Lo que se necesita es el análisis de equilibrio general que tiene en cuenta las interrelaciones entre los dos mercados.

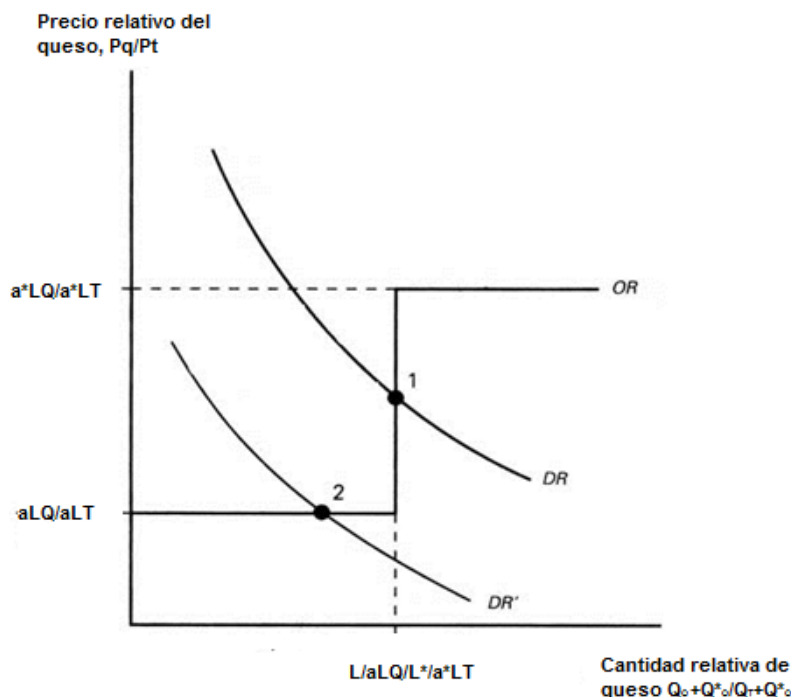
Un camino útil para tener en cuenta ambos mercados a la vez es centrar el análisis, no en las cantidades de queso y tela ofrecidas y demandadas, sino también en su oferta y demanda relativa, es decir, en el número de kilos de queso ofrecidos o demandados dividido por el número de metros de tela ofrecidos o demandados.¹³

El gráfico 3 muestra la oferta y demanda mundiales de queso respecto a la tela en función de la relación de precios entre el queso y la tela. La curva de demanda relativa es DR ; la curva de oferta relativa es OR . El equilibrio general mundial exige que la oferta relativa iguale a la demanda relativa, y de esta manera el precio relativo mundial es determinado por la intersección de OR y DR .

La característica sorprendente del gráfico 3 es la curiosa forma de la curva de oferta relativa OR : dos secciones planas unidas por una sección vertical. Una vez se comprenda la deducción de la curva OR , se podrá comprender el modelo completo.

En primer lugar, como muestra la curva OR , no hay oferta de queso, si el precio mundial cae por debajo de a_{LQ}/a_{LT} . Para ver por qué, el país A se especializará en la producción de tela siempre que $P_Q/P_T < a_{LQ}/a_{LT}$. Igualmente, el resto del mundo se especializará en la producción de tela, siempre que $P_Q/P_T < a^*_{LQ}/a^*_{LT}$. Al principio de la discusión de la ecuación se hizo el supuesto de que $a_{LQ}/a_{LT} < a^*_{LQ}/a^*_{LT}$. Por tanto, para precios relativos del queso inferiores a a_{LQ}/a_{LT} , no habrá producción mundial de queso.

Gráfico 3
Oferta y demanda relativas mundiales



Fuente: Economía Internacional. Paul R. Krugman.
Elaboración: Fabián Cerón

¹³ Krugman, Paul R. (2006) *Economía Internacional*. (7ª ed) España: McGraw Hill. P 22.

En segundo lugar, cuando el precio relativo del queso es exactamente a_{LQ}/a_{LT} , sabiendo que los trabajadores del país A ganan exactamente lo mismo produciendo queso que tela. Por tanto, el país A estará dispuesto a ofertar una cantidad relativa cualquiera de los dos bienes, dando lugar a una sección plana de la curva de oferta.

Si P_Q/P_T es superior a a_{LQ}/a_{LT} , el país A se especializará en la producción de queso mientras se cumpla $P_Q/P_T < a^*_{LQ}/a^*_{LT}$, el resto del mundo continuará especializándose en la producción de tela. Cuando el país A se especialice en la producción de queso, producirá L/a_{LQ} kilos. De igual manera cuando el resto del mundo se especializa en la producción de tela producirá L^*/a^*_{LY} metros. Por tanto, para un precio relativo del queso situado entre a_{LQ}/a_{LT} y a^*_{LQ}/a^*_{LT} la oferta relativa de queso es:

$$(L/a_{LQ})/(L^*/a^*_{LT})$$

Para $P_Q/P_T = a^*_{LQ}/a^*_{LT}$, sabemos que los trabajadores extranjeros son indiferentes entre producir queso y tela. Así pues, la curva de oferta de nuevo se encuentra en una sección horizontal. Finalmente, para $P_Q/P_T > a^*_{LQ}/a^*_{LT}$, el país A y el extranjero se especializarán en la producción de queso. No habrá producción de tela, la oferta relativa de queso será infinita.

La curva de demanda relativa DR no requiere un análisis tan exhaustivo. La pendiente negativa de la curva DR refleja los efectos de sustitución. Si el precio relativo del queso aumenta los consumidores tenderán a comprar menos queso y más tela, la demanda relativa de queso caerá.

El precio relativo de equilibrio del queso está determinado por la intersección de las curvas de oferta y demanda relativas. El gráfico 3 muestra una curva de demanda relativa DR que intercepta la curva OR en el punto 1, el precio relativo del queso está situado entre los precios previos al comercio de los dos países. En este caso cada país se especializa en la producción del bien en el que tiene ventaja comparativa: el país A queso, el resto del mundo tela.

Sin embargo, ésta no es la única solución posible. Si la curva de demanda relativa fuera la DR' , por ejemplo, la oferta y la demanda relativas se cortarían en una de las secciones horizontales de la curva OR . En el punto 2 el precio relativo mundial del queso después del comercio es a_{LQ}/a_{LT} , el mismo que el costo de oportunidad del queso en relación a la tela en el país A.

Si el precio relativo del queso es igual a su costo de oportunidad en el país A, esta economía no necesita especializarse en la producción de queso o tela. De hecho, en el punto 2 el país A debe producir algo de tela y algo de queso: esto puede deducirse del hecho de que la oferta relativa de queso es menor que sería si el país A estuviera completamente especializado.

Sin embargo, puesto que P_Q/P_T está por debajo del costo de oportunidad del queso en relación a la tela en el resto del mundo, éste se especializa en la producción de tela. Por

tanto, es cierto que, si un país se especializa, lo hará en el bien en que tiene ventaja comparativa.

2.2.7 Las ganancias del comercio

Los países, cuyas productividades relativas del trabajo difieren de una industria a otra, se especializarán en la producción de diferentes bienes. Ambos países obtienen ganancias del comercio de esta especialización. Esta ganancia mutua puede ser demostrada por dos vías alternativas.¹⁴

El primer modo de mostrar que la especialización y el comercio son beneficiosos es pensar en el comercio como un método indirecto de producción. El país A podría producir tela directamente, pero el comercio con el extranjero le permite producir tela mediante la producción de queso y su intercambio por tela. Este método indirecto de producir un metro de tela es más eficiente que la producción directa. Se considera dos alternativas de uso de una hora de trabajo. Por un lado, el país A podría usar la hora de trabajo directamente para producir $1/a_{LT}$ metros de tela. Alternativamente, el país A podría utilizar la hora para producir $1/a_{LQ}$ kilos de queso. Este queso podría ser intercambiado por tela, según la relación P_Q/P_T metros por cada kilo; por lo que la hora de trabajo inicial permite obtener $(1/a_{LQ})(P_Q/P_T)$ metros de tela. Esto es más tela de lo que podría haberse producido directamente por hora, en la medida que

$$(1/a_{LQ})(P_Q/P_T) > 1/a_{LT}$$

o bien

$$P_Q/P_T > a_{LQ}/a_{LT}$$

En equilibrio internacional, si ningún país produce ambos bienes, debe cumplirse que $P_Q/P_T > a_{LQ}/a_{LT}$. Esto muestra que el país A puede producir tela de forma más eficiente fabricando queso e intercambiándolo, que produciendo tela directamente. El extranjero puede producir queso de forma más eficiente fabricando tela e intercambiándolo. Es un modo de ver que ambos países obtendrán ganancia.¹⁵

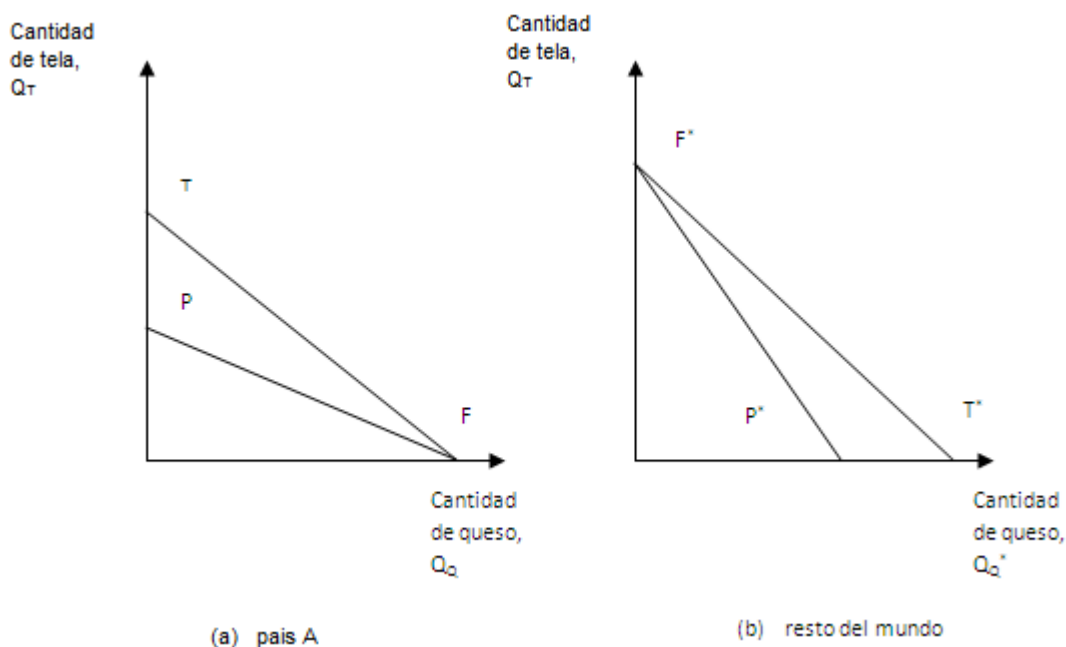
Otro modo de ver las ganancias mutuas del comercio es examinar cómo afecta el comercio a las posibilidades de consumo de cada país. En ausencia de comercio, las posibilidades de consumo son las mismas que las posibilidades de producción. Una vez permitido el comercio, sin embargo, cada economía puede consumir una combinación de queso y tela diferente a la que produce.

¹⁴ Bajo, Oscar (1991) *Teorías del comercio internacional*. Argentina: Bosch. p 94.

¹⁵ Krugman, Paul R. (2006) *Economía Internacional*. (7ª ed) España: McGraw Hill. P 24.

Las posibilidades de consumo del país A están representadas por la línea TF en el gráfico 4a, mientras que las posibilidades de consumo del extranjero están representadas por F^*T^* en el gráfico 4b. En cada caso el comercio pudo ampliar el rango de elección y, por tanto, eso debe mejorar la situación de los residentes de cada país.

Gráfico 4
El comercio amplía las posibilidades de consumo



Fuente: Economía Internacional. Paul R. Krugman.
Elaboración: Fabián Cerón

El comercio internacional permite que ambos países puedan consumir en cualquier punto comprendido en las líneas TF y F^*T^* , que están por encima de las fronteras de posibilidades de producción de los países.

2.2.8 Evidencia empírica del modelo ricardiano

El modelo ricardiano de comercio internacional es un instrumento útil para pensar sobre las razones por las que se produce el comercio y sobre los efectos del comercio internacional en el bienestar nacional.¹⁶

Hay claramente un número de aspectos en los que el modelo ricardiano realiza predicciones erróneas. En primer lugar, el modelo ricardiano simple predice una especialización extrema que no se observa en el mundo real. En segundo lugar, el modelo ricardiano también hace

¹⁶ Krugman, Paul R. (2006) *Economía Internacional*. (7ª ed) España: McGraw Hill. P 27.

abstracción de amplios efectos del comercio internacional sobre la distribución de la renta dentro de cada país, y por tanto predice que los países en su conjunto siempre ganan con el comercio; en la práctica, el comercio internacional tiene importantes efectos sobre la distribución de la renta, que son el objeto de análisis. En tercer lugar, el modelo ricardiano no otorga ningún papel a las diferencias de recursos entre países como causa del comercio, omitiendo así un aspecto importante del sistema del comercio. Finalmente, el modelo ricardiano ignora el posible papel de las economías a escala como causa del comercio, que le hace ineficaz para explicar los grandes flujos comerciales entre naciones aparentemente similares.

Sin embargo, a pesar de los fallos, la predicción básica del modelo ricardiano que los países tenderán a exportar aquellos bienes en los que su productividad es relativamente alta- ha sido sólidamente confirmada por numerosos estudios a lo largo de los años.¹⁷

Se realizaron varios tests clásicos del modelo ricardiano, utilizando datos del periodo inmediatamente posterior a la Segunda Guerra Mundial, comparando la productividad y el comercio británico y estadounidense. Resultó ser una comparación muy clarificadora. La productividad laboral británica era inferior a la estadounidense en casi todos los sectores. Así, los Estados Unidos disponían de una ventaja en todo. Sin embargo, la cantidad total de exportaciones británicas era casi tan grande como la estadounidense por aquel entonces. Es obvio en algunos sectores, Gran Bretaña tenía ventaja comparativa a pesar de su productividad absoluta inferior. El modelo ricardiano predice que se trataría de los sectores en que la ventaja productiva estadounidense era inferior.

La evidencia más reciente del modelo ricardiano no es tan clara. En parte, esto se debe a que el crecimiento del comercio mundial y la especialización resultante de las economías nacionales, significa que no se puede visualizar qué los países hacen mal. En la economía mundial de los años noventa, los países normalmente no producen aquellos bienes que tienen una desventaja comparativa, así que no se puede medir su productividad en estos sectores. Por ejemplo, muchos países no fabrican aviones, así que no hay datos sobre cuáles serían sus requerimientos laborales unitarios. Sin embargo, se dispone de algunos fragmentos de evidencia que sugieren que las diferencias en la productividad laboral siguen jugando un papel importante en la determinación de los patrones de comercio mundiales.

Quizá la cuestión más importante es que continúan existiendo grandes diferencias en la productividad del trabajo entre países y también una considerable variación en esas diferencias de productividad entre industrias. Por ejemplo, un estudio encontró que la productividad media del trabajo en la industria japonesa en 1990 era un 20% inferior a la productividad laboral en Estados Unidos. Pero en la industria del automóvil y en la de componentes automovilísticos, la productividad japonesa era entre 16% y un 24% superior a la estadounidense¹⁸. Es fácil suponer que esta disparidad explica gran parte de la capacidad de Japón para exportar millones de automóviles a los Estados Unidos.

En el caso de los automóviles, se podría argumentar que el patrón del comercio simplemente refleja una ventaja absoluta: Japón tenía la mayor productividad y era también

¹⁷ Bajo, Oscar (1991) *Teorías del comercio internacional*. Argentina: Bosch. p 125.

¹⁸ McKinsey Global Institute (1993) *Manufacturing productivity*. Washington: McKinsey Global Institute

el mayor exportador mundial. El principio de la ventaja comparativa podría ilustrarse con el ejemplo del comercio mundial de confección. Sea cual sea la medición utilizada, los países avanzados, como Estados Unidos tienen una productividad de trabajo mayor en la industria de la confección de la que disponen nuevos países industriales como México o China. Pero al ser la tecnología de la confección relativamente sencilla, la ventaja productiva de los países avanzados en la industria de la confección es inferior a la ventaja que tienen en muchas otras industrias. Por ejemplo, en 1992 el trabajador promedio estadounidense era probablemente cinco veces más productivo que el trabajador promedio mexicano; pero en la industria de la confección la ventaja productiva era de un 50%. El resultado es que la confección es uno de los productos que más exportan los países de salarios bajos a los países de salarios altos.

Resumiendo, aunque pocos economistas creen que el modelo ricardiano constituya una descripción totalmente adecuada de las causas y consecuencias del comercio mundial, sus dos principales implicaciones que las diferencias de productividad juegan un papel importante en el comercio internacional y que es la ventaja comparativa y no la ventaja absoluta la que importa, sí que parecen verse apoyadas por la evidencia.

2.3 Modelo de gravedad

El modelo de gravedad, en su forma básica, predice el comercio basándose en la distancia entre países con la interacción del tamaño de sus economías. El modelo imita la Ley de gravedad de Newton que también considera la distancia y el tamaño físico entre dos objetos. Este modelo ha sido empíricamente comprobado mediante el análisis econométrico. Otros factores, como el nivel de ingreso, las relaciones diplomáticas entre países y las políticas comerciales son incluidos en versiones ampliadas del modelo.¹⁹

Fijándose en el comercio mundial en su conjunto, se ha planteado una ecuación para predecir el volumen de comercio entre dos países cuales quiera, llamada modelo de gravedad de comercio mundial:

$$T_{ij} = A \cdot Y_i \cdot Y_j / D_{ij}$$

A: Constante

T_{ij} : Valor del comercio entre el país "i" y el país "j".

Y_i : PIB del país "i".

Y_j : PIB del país "j".

D_{ij} : Distancia entre los países "i" y "j".

El modelo explica que el comercio entre dos países cualquiera es proporcional, siendo todo lo demás igual, al producto de los PIB de los dos países, y disminuye con la distancia entre los dos países.

¹⁹ Peter Bergeijk (2010) *El modelo gravitacional de comercio internacional*. Barcelona: Cambridge

De manera más general se puede estimar el modelo de la siguiente manera:

$$T_{ij} = A^*(Y_i^\alpha) (Y_j^\beta) / (D_{ij}^\theta)$$

Esta ecuación afirma que el volumen de comercio entre dos países está determinado por el tamaño de sus PIB y la distancia entre ambos, sin suponer de manera específica que su comercio es proporcional al producto de los PIB e inversamente proporcional a la distancia. Por el contrario, se eligen α , β y θ para ajustarse lo más posible a los datos reales. Si α , β y θ fueran iguales a 1, se estaría ante la primera ecuación.

En su formulación general, el modelo de gravedad explica el flujo F_{ij} (flujo de bienes) desde el área “i” hacia el área “j” como resultado de características del origen y el destino del flujo:

$$\ln T_{ij} = \alpha \ln Y_i + \beta \ln Y_j - \theta \ln D_{ij} + \rho \ln A_{ij} + \epsilon_{ij}$$

Al término “ A_{ij} ” de la ecuación de gravedad generalizada se le suele adicionar variables, que han probado por su comportamiento histórico, poder influenciar, positiva o negativamente, en el comercio entre dos países, por ejemplo logaritmos poblacionales y de los ingresos per cápita de los países.

2.4 Dotación de los factores de Heckscher Ohlin

El modelo Heckscher Ohlin se lo conoce como la teoría neoclásica del comercio internacional, porque complementa la teoría clásica de la ventaja comparativa. La versión dominante de la teoría de la ventaja comparativa, debida inicialmente a Heckscher y Ohlin, se basó en la idea de que todas las naciones tienen una tecnología equivalente pero difieren en sus dotaciones de los llamados factores de producción, tales como tierra, mano de obra, recursos naturales y capital. Los factores no son nada más básicos necesarios para la producción. Las naciones obtienen ventaja comparativa en industrias que hacen un uso intensivo de los factores que poseen en abundancia, con exportaciones de estos bienes e importaciones de otros en los que tienen desventaja comparativa en el factor más requerido.²⁰

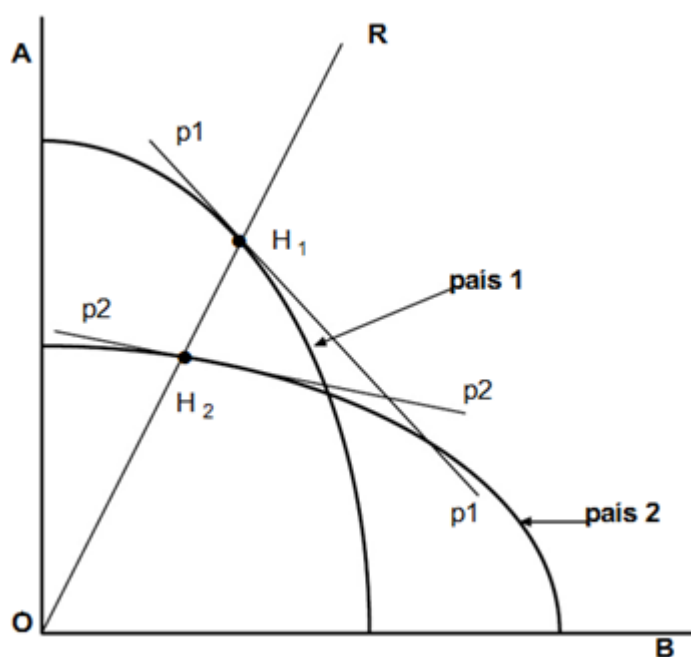
La teoría de la dotación de factores aparece como respuesta a las anteriores que no explicaban las diferencias en los niveles de productividad entre países. El modelo de Heckscher-Ohlin (HO) fue desarrollado a principios del siglo XX por los economistas suecos Eli Heckscher y Bertil Ohlin, quienes argumentaron que las ventajas comparativas entre países surgen de las diferencias en las dotaciones de los factores. El teorema expone que

²⁰ Krugman, Paul R. (2006) *Economía Internacional*. (7ª ed) España: McGraw Hill. p 32.

cada país exporta el bien que utiliza intensamente el factor más abundante. De esta forma, la ventaja comparativa de un país dependerá de la exportación de aquel bien cuya producción es relativamente intensa en el factor con el que está relativamente bien dotado y por el que asume un menor coste. En consecuencia, las diferencias en las dotaciones de factores entre varios países explican las divergencias en los costos de los factores, que resultan de las diferentes ventajas comparativas.²¹

En el modelo de Ricardo existía un solo factor de producción –el trabajo–; en cambio, el modelo de Heckscher-Ohlin (HO) considera dos factores de producción –capital y trabajo–, que, cuando se combinan, dan lugar a diferentes métodos de producción entre países, es decir, diferentes combinaciones de capital y trabajo. A su vez, estas diferentes dotaciones de factores van a definir los modelos de producción y de comercio.

Gráfico 5
Teorema de Heckscher y Ohlin



Fuente: Gandolfo (1998)
Elaboración: Fabián Cerón

El gráfico 5 presenta el teorema de Heckscher y Ohlin a través de unas curvas de transformación o fronteras de posibilidad de producción, según las cuales, con una misma ratio producto-precio, un país abundante en un factor tiene una predisposición para producir el producto que utiliza ese factor más intensamente. En una situación anterior al comercio, el país 1 estará en el punto H1 y el país 2 en el punto H2 de sus respectivas curvas de transformación. La tasa marginal de transformación es mayor en el país 1 que en el país 2. El producto A será entonces relativamente más barato en el país 1 que en el 2, y viceversa

²¹ El trabajo original de Eli Heckscher, publicado en 1919 en sueco, recibió una escasa atención hasta su traducción al inglés en 1949. Por su parte, Bertil Ohlin, un estudiante de Heckscher, elaboró su tesis doctoral en 1924, fundamentándose en las ideas de Heckscher, trabajo que fue también escrito en sueco y no alcanzó gran difusión hasta su traducción al inglés en 1933 (Jones, 1988).

para el producto B. En otras palabras, el costo de oportunidad de A, en términos de B, es menor en el país 1, el cual es abundante en capital y tiene una predisposición a producir el producto abundante en capital, mientras el país 2, abundante en trabajo, tiene predisposición a producir bienes intensivos en trabajo. En este sentido, cada país podría expandir su producción en el producto intensivo en su factor abundante, a un costo de oportunidad menor.

En consecuencia, parece evidente que cada país debería exportar el producto que utiliza intensamente el factor más abundante. Esto procede de la hipótesis de que la estructura de la demanda es idéntica en ambos países e independiente del nivel de renta. De hecho, con el libre comercio y sin costos de transporte, la relación producto precio (términos del comercio) es igual en ambos países. De acuerdo con el teorema, a un mismo precio relativo de bienes, el país 1 (nación abundante en capital) producirá relativamente más A (producto intensivo en capital), y el país 2 (nación abundante en trabajo) producirá relativamente más B (producto intensivo en trabajo): la relación A-B es mayor en el país 1. Pero dada la hipótesis sobre la estructura de la demanda, a un mismo precio relativo de los bienes, ambos países desearán consumir A y B en la misma proporción: el país 1 exportará A (e importará B, que será exportado por el país 2, de forma que después del comercio, la estructura de las cantidades de bienes disponibles (la cantidad disponible es dada por el output doméstico más las importaciones o menos las exportaciones) resulta ser idéntica en ambos países e igual a la estructura de la demanda.

2.5 Enfoque post keynesiano del comercio internacional

En este enfoque, se definen cuatro variables claves que determinan el desempeño económico de un país; el aumento de la productividad en el resto del mundo, la dinámica de los flujos netos de capital del país, el comportamiento de los términos de intercambio y las elasticidades precio de las exportaciones y de las importaciones.²²

El pensamiento post keynesiano, en torno al comercio internacional, rechaza la visión clásica del intercambio en donde se asume que mecanismos financieros y macroeconómicos automáticos que, bajo condiciones de pleno empleo de factores sumadas a las ventajas comparativas, generan las condiciones necesarias para que todos los países se beneficien del intercambio comercial.²³

El enfoque post keynesiano hace un acercamiento de cómo las relaciones de intercambio impactan sobre los equilibrios financieros: de balanza de pagos, de balanza comercial, de tipo de cambio. Esto permite analizar las causas y consecuencias de un desequilibrio, en este caso de la balanza comercial, y los efectos sobre el ingreso real y el empleo de un país. Esto, asumiendo, contrariamente a los postulados clásicos, que la oferta de dinero no es un determinante de los precios bajo una estructura económica industrial y moderna, y

²² Lizardi, Carlos Guerrero (2008) *Determinantes del crecimiento económico: Una perspectiva Post keynesiana*. México. p.25.

²³ King, John Edward (2007), *Perspectivas de la economía mundial*. Washington: Fondo monetario internacional (FMI). p.201.

considerando además, que actualmente existe alta movilidad de capitales en todo el mundo, que permite financiar déficits comerciales en un determinado país.

Varios autores enmarcados en esta línea de pensamiento mencionan que el comercio internacional lleva hacia la especialización en ventajas absolutas antes que en ventajas comparativas. Muchos sugieren que esta especialización pone en la innovación un papel fundamental para alcanzar la competitividad a nivel internacional. Sin embargo, esta perspectiva, para los países en desarrollo, no existe garantía de que alcanzarán el desarrollo de las economías capitalistas avanzadas.²⁴

2.6 Los términos de intercambio

Los términos de intercambio es un indicador que permite observar la ventaja que obtiene la economía de un país en sus relaciones comerciales con el exterior.

La definición más utilizada es la siguiente: “el índice de términos de intercambio es la relación entre el índice de los precios de las exportaciones y el índice de precios de las importaciones, referidos a una misma base”.²⁵

Este índice mide el número de unidades de importaciones que un país puede adquirir por una unidad de exportación. En tal sentido, los términos de intercambio son un indicador de la capacidad de un país para financiar sus exportaciones.

La evolución de la actividad comercial de un país se ve reflejada en el resultado del índice, de la siguiente manera: una disminución en los términos de intercambio significa que los precios de las exportaciones de un país se han reducido con relación a los precios de sus importaciones, que con un mismo volumen de exportaciones, el país puede importar menor cantidad de bienes. Por lo tanto, si los precios de las exportaciones de un país aumentan o bajan los de las importaciones, entonces las relaciones de intercambio de bienes mejoran y se dice que los términos de comercio son favorables ganando más con el comercio, debido a que con las mismas exportaciones obtendrá mayor cantidad de importaciones que antes.

Por el contrario, si los precios de las exportaciones bajan o se incrementan los precios de las importaciones, la ganancia del comercio del país disminuye, puesto que, ahora, con una cantidad dada de exportaciones se adquirirá una cantidad menor de importaciones que las que se conseguían anteriormente.

Como consecuencia, los términos de intercambio son considerados un indicador del mejoramiento del bienestar de un país. Por otro lado, el índice de precios de las exportaciones se emplea para medir la competitividad externa a nivel de precios, y esto se calcula comparando el índice de valor de las exportaciones del país exportador con el índice de precios de las exportaciones de los países competidores. Si se registra una disminución del índice de precio de las exportaciones en relación del índice de los países competidores

²⁴ King, John Edward (2007), *Perspectivas de la economía mundial*. Washington: Fondo monetario internacional (FMI). p.202.

²⁵ Núñez del Prado Benavente, Arturo, *Estadística básica para la planificación*, ILPES.

en el mercado internacional, esto se asocia a una ganancia de competitividad y a un mejoramiento de la balanza comercial.

En la práctica estadística, el índice de los términos de intercambio es la relación entre la variación de los precios de las exportaciones y la variación de los precios de las importaciones, las cuales se miden a través de índices referidos a un año base; por lo tanto, dicho estadígrafo es la relación del índice de precios de las exportaciones y el índice de precios de las importaciones.²⁶

2.7 El deterioro de los términos de intercambio de Prebisch y Singer

Raúl Prebisch y Hans Singer, cada uno por separado, observaron que los países desarrollados lograron desplegar una estructura exportadora basada en bienes manufacturados, mientras que los países menos desarrollados concentraban su actividad exportadora en bienes con valor agregado bajo o nulo.

Bajo esta estructura, el intercambio comercial de los países desarrollados y los menos desarrollados, en el largo plazo, tendería a deteriorarse en perjuicio de los segundos, debido a que los precios de los bienes manufacturados crecían en mayor proporción que los precios de los bienes primarios.

El componente adicional desarrollado por Singer, medía la elasticidad precio y la elasticidad ingreso de la demanda a la que enfrenaban los productos básicos y que resultaban ser menores a 1, es decir que un cambio porcentual en el precio, llevaría consigo un cambio menos que proporcional en las cantidades demandadas.²⁷

Los progresos tecnológicos no se distribuyen uniformemente a los países, puesto que los países desarrollados mantienen parte de sus adelantos, y los países menos desarrollados transfieren parte de su progreso tecnológico a los anteriores.

En la perspectiva de Prebisch, los países en desarrollo tenían la obligación de impulsar su propio crecimiento desde las estructuras productivas de cada uno, debido a que el sistema económico internacional está caracterizado por asimetrías.

“La corrección de estas asimetrías contribuía a construir un ‘ambiente facilitador’ para los esfuerzos por generar un desarrollo desde dentro”²⁸

Otro aspecto importante que destacaba esta teoría, venía dado por la continua inestabilidad de los precios de las exportaciones de los países menos desarrollados. Aunque han existido varios autores, que desde la perspectiva clásica del comercio exterior han desestimado estos argumentos, hay evidencia empírica de la existencia de una tendencia deteriorada de los precios de los bienes primarios.

²⁶ Banco Central del Ecuador BCE (2010). *Índice de los Términos de Intercambio. Nota Metodológica*.

²⁷ Loza, Gabriel (2002) *El shock de precios de los productos básicos*. Santiago: CEPAL. p. 181.

²⁸ Ocampo, José Antonio (2008) *La Arquitectura Financiera Internacional*, Santiago: CEPAL

2.8 Importancia del comercio exterior en el crecimiento económico

El comercio internacional es sin duda una de las causas determinantes del progreso económico de los países. Todas las teorías rescatan la necesidad de éstos de participar del intercambio comercial para fortalecer su crecimiento económico. La relación de causalidad en la realidad se da en doble vía. Es decir, el crecimiento económico posee efectos sobre el comercio exterior, y éste puede generar mayor o menor crecimiento.

A raíz de los incrementos en el ingreso de una nación, se producen cambios en los comportamientos de los agentes económicos traducidos en una expansión de la curva de posibilidades de consumo y de producción en su conjunto. Un aumento en la primera de ellas da lugar a una mayor demanda entre bienes nacionales e importados. Por su parte, un aumento en la segunda enfrenta a las empresas a la necesidad de ampliar su producción y mejorar su tecnología. Estas decisiones repercuten el grado de apertura económica en el intercambio de bienes a medida que se da el crecimiento económico de los países.²⁹

El comercio internacional supone una mejora del bienestar en la medida que haya una diferencia en los precios relativos de intercambio entre países. Además, este intercambio puede traer consigo importantes cambios en la estructura productiva un país, ya que permite, por un lado, ampliar la capacidad de la economía, generando divisas a través de la exportación de los excedentes y aprovechando las economías de escala, y por otro, importando bienes intermedios y de capital que aumentan la frontera de producción e incorporan cambios tecnológicos a los procesos productivos, permitiendo de esta manera potenciar un mayor crecimiento económico.

Adicionalmente, el comercio exterior y en especial las exportaciones, permiten una reasignación de recursos hacia las actividades en donde la productividad es mayor y en consecuencia generan un aporte positivo para la productividad de la economía en su conjunto.

Aunque pueden existir resultados ambiguos en torno al beneficio del comercio exterior acerca del crecimiento económico, en especial en los países en desarrollo debido a la especialización en productos primarios, los estudios empíricos sugieren que existe una fuerte correlación entre el crecimiento del PIB global y el crecimiento de los ingresos por exportaciones.³⁰

²⁹ Appleyard, Dennis (2003) *Economía internacional*. (4ª ed) Bogotá: McGraw Hill. p.182.

³⁰ Sachs, Jeffrey y Larrain Felipe (1994) *Macroeconomía en la economía global*. 2ª ed. México: Prentice hall hispanoamericana. p. 573.

Capítulo III

Experiencias internacionales sobre textiles

3.1 El sector textil exportador en países de América Latina

La actividad textil se ha convertido en una de las principales generadoras de empleo y de divisas en América Latina. Esta región se ha posicionado como el segundo proveedor internacional de prendas de vestir para el mercado estadounidense, después de Asia, con el 32% del volumen de las importaciones realizadas por este país en el 2011. En la última década las cantidades exportadas se han cuadruplicado, pasando de 1.542 millones de metros cuadrados en el año 2000 a 6.193 millones en el 2011, un crecimiento anual promedio del 13%. El sector textil se convirtió en muchos países en un sector clave para diversificar las exportaciones, que en la década de los ochenta se concentraban casi en su totalidad en productos agrícolas tradicionales.³¹

El mercado de Estados Unidos es importante para América Latina y representa alrededor del 90% de las exportaciones de confecciones de esta región. No obstante durante el 2011, apenas 7 países son responsables del 95% de esa cifra y de casi la tercera parte del total importado por EE.UU.

La industria Textil es una de las industrias más antiguas mundialmente, aunque en América Latina su desarrollo fue tardío. Es una industria muy amplia y se divide por sectores asociados a diferentes procesos sobre la materia prima.

Esta industria es uno de los sectores manufactureros de mayor importancia para el desarrollo de la economía en el continente, por sus características y potencial constituye una industria altamente integrada y generadora de empleo que utiliza en gran medida los recursos naturales de los países.

Ha basado su desarrollo en materias primas de alta calidad y en una mano de obra muy cualificada, un factor clave de la transformación de las fibras en hilados, textiles y prendas de vestir, que están ganando un creciente prestigio y aceptación en los mercados internacionales.

Estas ventajas, sumadas al alto grado de articulación con otros sectores de la economía y a la experiencia empresarial existente, hacen de la industria textil un sector con grandes atractivos tanto para la inversión dentro del continente como fuera.

³¹Centro de información textil y de la confección. "El impacto de la liberalización de los intercambios comerciales en el sector textil – confección". <http://www.cityc.es>.

3.1.1 Preferencias comerciales

El auge de esta actividad en América Latina tiene varias causas. En primer lugar, ha estado incentivado por el otorgamiento de preferencias comerciales a productos de la región que cumplan con normas de origen y en segundo lugar, la existencia de fuertes restricciones de acceso al mercado de EE.UU. para productos asiáticos, a través de cuotas textiles.³²

Las preferencias comerciales otorgadas por EE.UU y Europa han sido importantes para el dinamismo exportador del sector textil latinoamericano. No obstante, las mismas han respondido a la necesidad de estas, al menos en parte, la competencia de productos asiáticos a través del traslado de sus actividades hacia países con bajos costos de mano de obra, pero utilizando materias primas fabricadas en EE.UU. El estímulo al desarrollo de mayores encadenamientos locales en la actividad textil de Latinoamérica no ha sido una prioridad de diseño de preferencias.

3.1.2 Situación actual y perspectivas del sector textil exportador en América Latina

Las condiciones del sector textil dejan al descubierto que China tiene ventaja en costos muy significativa, especialmente en los rubros más representativos del costo total de una prenda: la mano de obra y el suministro de materias primas como telas e hilaza. Bajo estas condiciones, competir por costos con China resulta imposible, en particular aquellos exportadores que no cuentan con fuerte integración vertical.³³

No obstante, existen otras ventajas que América Latina destaca frente a China, por ejemplo, en el menor tiempo de respuesta por cercanía geográfica a los Estados Unidos. Esto aplica especialmente aquellos productos elaborados con materias primas regionales, como la tela de punto. Esta ventaja depende del tipo de orden, pero oscila entre un ciclo de producción de 4 semanas desde países de la región y 10 semanas desde China. Las estrategias de la región latinoamericana deben girar en torno a estas ventajas, y sin esquemas que se orienten a órdenes masivas de productos poco diferenciados, donde China tiene una ventaja por costo ineludible.

Dadas las limitaciones de tiempo y recursos financieros, las acciones en torno a mejorar el ambiente competitivo de las empresas textiles estarán confinadas a los asuntos más vitales. Habrá acciones, que aunque deseables para mejorar el clima de negocios, no deberían estar entre las prioridades para mejorar el desempeño específico del sector textil de América Latina, como por ejemplo la infraestructura de transporte y logística.

Esto se debe a que las empresas del sector ya cuentan con regímenes especiales y trámites simplificados para sus importaciones y exportaciones en los parques industriales donde operan. Además, las diferencias en costos de transporte son una parte relativamente menor del costo total de una prenda, por lo cual una mejora en puertos no necesariamente sería la opción más rentable, la cual requiere de gran inversión y tiempo para implementarse.

³²CEPAL (2010) *La asimetría en las relaciones comerciales. Sus efectos en el desempeño económico sector textil.*

³³Condo, Arturo (2011) *El sector textil exportador latinoamericano ante la liberalización del comercio.* Costa Rica: INCAE

Refugiarse en esquemas preferenciales arancelarios no es una opción viable para Latinoamérica. Aunque acuerdos como el CAFTA (Tratado de Libre Comercio para la República Dominicana y Centro América) ofrecen ventaja en este sentido, las diferencias de costos a favor de los productores asiáticos son tan extremas, que en muchos de los casos estos beneficios se vuelven irrelevantes.

Al eliminarse las distorsiones del comercio en textiles, América Latina debe diseñar una estrategia para superar las limitaciones de la cadena productiva de cada país y las condiciones negativas del clima de negocios.

3.2 Industria textil: Colombia

Colombia es reconocida internacionalmente como un país que presenta grandes fortalezas en el negocio de los textiles y las confecciones, representando un importante porcentaje del PIB manufacturero 8% y un 3% del PIB nacional.

La industria textil, ha sido históricamente muy importante para Colombia. En la última década ha cobrado importancia por su crecimiento, el aumento de las exportaciones y los tratados de preferencias arancelarias que han fomentado el comercio internacional de este sector.

En la actualidad la industria busca ser cada vez más eficiente, tener productos diferenciados y adoptar estrategias logísticas que le permitan participar en el mercado mundial, que esta dominado en la actualidad por países como China e India.

La crisis actual por la cual atraviesa la industria textil-confecciones obedece a varios factores que se conjugaron en contra del mercado colombiano en los últimos años, como la caída de la demanda mundial por efectos de la crisis financiera, la revaluación del peso, la baja en los precios internacionales de algunas materias primas, el contrabando como gran responsable de la crisis interna del sector y del desempleo, y el cierre de mercados clave para Colombia, son estos últimos los factores de mayor incidencia en el comportamiento del sector externo.³⁴

Ante la crisis económica actual y del sector, la industria está obligada a explorar nuevos nichos de mercado en busca de diversificación, a favor del crecimiento de las empresas del sector y la internacionalización de la economía. Para ello, el Ministerio de Comercio Industria y Turismo ha impulsado el programa de transformación productiva de sectores de clase mundial, que plantea mejorar la competitividad del país, donde las empresas trabajen por aumentar sus habilidades en el desarrollo y comercialización de productos y servicios de valor agregado, alcanzar mayor participación en mercados internacionales, a través de los acuerdos comerciales vigentes y negociados, pero en espera de ratificación en el país, así como también desarrollar habilidades para producir y exportar con costos, calidad y ser competitivos.

³⁴Cámara de Comercio Bogotá (2011), *Informe sector textil colombiano*.

3.2.1 Acuerdos comerciales de Colombia

El sector textil confecciones debe ir de la mano con cambios y creación de acuerdos comerciales que le permitan incursionar en nuevos mercados y posicionarse en los ya existentes.

A pesar de la incertidumbre que existe alrededor del TLC con Estados Unidos por parte del Congreso de dicho país, el gremio textil y confección, siguen a la espera de que se ponga en materia de acción; sin embargo el gobierno de Estados Unidos sancionó la ley por medio de la cual se aprobó la extensión por un año adicional de la Ley ATPDEA (Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga) y el Sistema General de Preferencia (SGP), con la cual se benefician actualmente las exportaciones a Estados Unidos de productos originarios de Colombia, Ecuador y Perú.³⁵

Adicionalmente, están aquellos acuerdos negociados pero en espera de ratificación como Canadá, EFTA (Asociación Europea de Libre Comercio) y EEUU, los acuerdos con la Unión Europea y en perspectiva de negociación con Nueva Zelanda, Chile, Singapur, Brunei, Japón, China, India y República Dominicana.

Actualmente, en los mercados de Brasil y Chile los productos colombianos gozan de preferencias arancelarias debido a los diferentes tratados bilaterales que ha firmado el gobierno colombiano y se han convertido en gran atractivo para empresas del sector. En los últimos años sobresale la dinámica de las ventas del sector textil colombiano a Brasil.

3.2.2 Mercado externo del sector textil colombiano

El sector textil registró una caída en las exportaciones del 40% en el 2010 como consecuencia de la desaceleración económica, y su dependencia a países vecinos como Venezuela y Ecuador con los cuales las negociaciones comerciales se vieron afectadas en varias épocas del año.

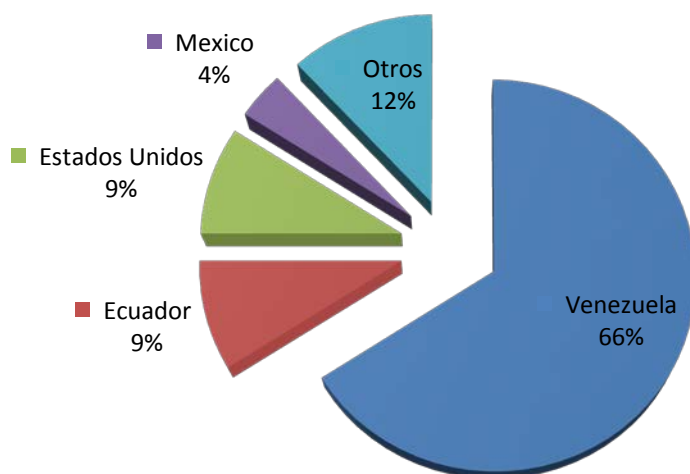
El sector textil colombiano tiene especial concentración en el mercado de Venezuela, pues el 66% de sus exportaciones se dirigen a ese país, seguido de Ecuador y de Estados Unidos con 9 % como lo indica el gráfico 6.³⁶

³⁵ Cámara de Comercio Bogotá, (2011) *Informe sector textil colombiano*.

³⁶ Departamento Administrativo Nacional de Estadística (Colombia) DANE, *Datos estadísticos sector textil*.

Gráfico 6

Destino de exportaciones colombianas sector textil año 2011



Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo 2012
Elaboración: Fabián Cerón

Desde el 2001 al 2008, las exportaciones de textiles presentaron una tendencia positiva reflejada en el gráfico 7 en la tasa de crecimiento promedio anual de 30%.³⁷

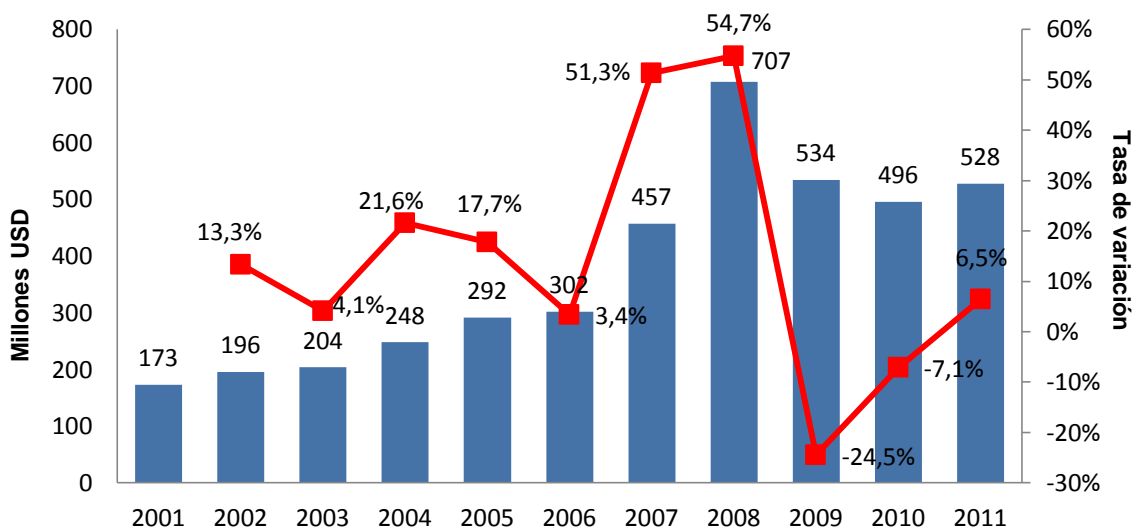
En el 2009, las exportaciones se ubicaron en USD 533, 6 millones, decrecieron 24% frente a USD 707 millones en el 2008 debido a la crisis sectorial y a la presencia de productos provenientes de Asia.

Para el 2011 se comienza a observar un incremento en las exportaciones de textiles con USD 528 millones, se espera que esta cifra aumente para el 2012 y continúe esta tendencia de aumento, dejando atrás los dos últimos años que se han visto opacados por crisis económicas y un mercado inestable de exportaciones de textil.

Los principales socios comerciales de Colombia se puede observar el gráfico 8, que con un 42% la comunidad andina es el de mayor importancia junto a el ALADI (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela).

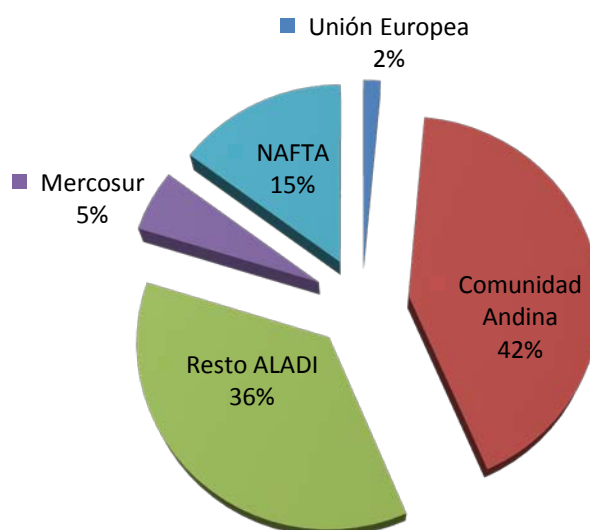
³⁷Banco de Comercio Exterior de Colombia BANCOLDEX. (2010) *Perfil sectorial: textiles*.

Gráfico 7
Exportaciones de textiles de Colombia
(USD\$ millones/ variación anual)



Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo 2012
 Elaborado por: Fabián Cerón

Gráfico 8
Exportación de textiles de Colombia por grupos



Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo 2012
 Elaboración: Fabián Cerón

3.2.3 Ventajas comparativas de Colombia

Las ventajas comparativas de Colombia se concentran en la industria agroindustrial, manufacturas y en el petróleo, que muestra un bajo valor agregado en sus productos con estas ventajas. Debido a que las ventajas comparativas están basadas en las condiciones naturales, como la ubicación geográfica, el clima, el valor de la mano de obra entre otras, se puede deducir que regionalmente, se pueden desarrollar ventajas comparativas muy parecidas, haciendo un poco más difícil la competencia y de cierta forma exigiéndole al mercado y con el ritmo del comercio mundial.³⁸

Los principales sectores que impulsan la economía son aquellos que dependen de factores geográficos, mano de obra barata, en donde se encuentra el sector textil. El comercio colombiano se basa casi exclusivamente en ventajas comparativas, es decir, aquellas obtenidas naturalmente, situación preocupante, debido a que no se puede pretender ingresar a los mercados internacionales y mantenerse tan solo dependiendo de las características geográficas y sociales de una sociedad, además de que los bienes primarios sin ningún valor agregado, no garantizan éxito y permanencia en los mercados internacionales. Además, el comercio basado en las ventajas comparativas es perjudicial para un país en desarrollo tal y como lo afirma la CEPAL: “El desarrollo, en lugar de provenir del intercambio de bienes dictado por la dotación de los factores, resulta de la provisión de capital físico y humano a la mano de obra”, es decir, es necesario desarrollar las ventajas competitivas para lograr el desarrollo. Por esto el país debe instaurar una política industrial y de competitividad eficaz, teniendo como base el fomento a la educación, para que de dicha manera se logre obtener ventajas competitivas, especialmente aquellos sectores, productos y servicios en los cuales existen ventajas comparativas.

3.2.4 Perspectivas del sector textil colombiano

Si bien el sector textil confecciones ha enfrentado una de las peores crisis en los últimos tres años, hoy tiene la oportunidad de asegurar la posición del sector en el mercado local e internacional, avanzando en el proyecto de transformación productiva sectores de clase mundial, impulsado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, el cual busca generar ingresos de al menos US\$ 14 mil millones, incentivando el sector y generando 85.000 empleos aproximadamente al 2032.³⁹

Para lograr dicho posicionamiento y participación en nuevos mercados, el sector textil-confección debe generar habilidades que le permitan superar los factores que amenazan al sector, mencionados en la primera parte del informe.

- Generar habilidades que le permitan desarrollar y comercializar productos y servicios de valor agregado (no solo maquila, también colección completa), para lo cual es necesario desarrollar y mantener personal capaz de identificar tendencias de mercado, desarrollar colecciones, crear y posicionar marcas.
- Generar innovaciones de procesos y productos siempre y cuando su implementación sea viable en materia comercial y de producción.

³⁸ Comisión Económica para América Latina CEPAL (2010) *Ventajas comparativas de América Latina*.

³⁹ Banco de Comercio Exterior de Colombia BANCOLDEX. (2011) *Perfil sectorial: Textiles*.

- Habilidades que permitan lograr reconocimiento internacional en oportunidad de entrega, a través de personal capacitado en el manejo con equipos de manera eficiente y confiable, adquisición de tecnología avanzada, esfuerzos en investigación y pensando siempre en la mejora de los procesos.
- Habilidades para producir y exportar con costos y calidad adecuada, llevaría a la reducción de la informalidad y el contrabando en el mercado local.⁴⁰

En el corto plazo, Colombia debe incrementar su presencia en otros países de la región, en un esfuerzo de diversificación de mercados, mientras trabaja en el fortalecimiento de la producción de paquete completo con productos y servicios de valor agregado y en la creación de redes de investigación y desarrollo; en el mediano plazo 2013-2019, aprovechando los resultados de las redes de investigación y desarrollo y su portafolio de productos y servicios de valor agregado, la industria colombiana podrá aumentar la penetración en los mercados donde tiene ya presencia, logrando así establecer una posición de liderazgo en las Américas; por último, la industria hará uso de la reputación, experiencia y habilidades que ha adquirido en las fases anteriores, para competir en mercados globales con productos diferenciados. (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Informe sector textil 2010).

3.3 Industria textil: Perú

El sector textil en el Perú es considerado como uno de los motores de desarrollo y uno de los mayores generadores de empleo.

La industria textil abarca diversas actividades que van desde el tratamiento de las fibras textiles para la elaboración de hilos, hasta la confección de prendas de vestir y otros artículos. En Perú, las empresas dedicadas a dichas actividades integran diferentes procesos productivos, lo cual otorga mayor nivel agregado a sus productos.⁴¹

La industria textil presenta tendencia creciente en sus niveles productivos apoyada en las confecciones de prendas de vestir, enviadas a los mercados nacionales e internacionales, dada la calidad de las prendas peruanas, son demandadas por el segmento alto del mercado.

La fina tradición textil en el Perú data de tiempos preincaicos y se sustenta en alta calidad de los insumos utilizados, como la fibra de alpaca y el algodón. La producción textil y de confecciones ha evolucionado en técnica y en diseños, convirtiéndose en uno de los productos mejor cotizados en sus respectivas categorías a nivel internacional.

El desarrollo textil en el Perú ha sido posible gracias al cultivo de fibras con excepcional calidad como el algodón Pima peruano (fibra extra larga) y el algodón Tangüis (fibra larga). Además, el Perú es el mayor productor mundial de las fibras más finas de camélidos sudamericanos, entre las que se distinguen las de alpaca y vicuña, esta última superior a la fibra de Cachemira.

⁴⁰ Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2012), Estadísticas de la industria. *Sector textil*.

⁴¹ Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2011). Antecedentes sector textil peruano.

La calidad de la confección también resalta tanto por el esfuerzo permanente del empresariado del sector para mantenerse actualizados tecnológicamente, como por la habilidad y responsabilidad del operador peruano.

Perú ha logrado posicionarse como proveedor confiable y con un sector textil bien desarrollado, que va desde cultivo de algodón de indiscutible calidad, y la crianza y esquila de vicuñas y alpacas, a la hilandería, el tejido, teñido y acabado de las telas, y la confección de prendas, permite atender rápidamente pedidos completos de marcas líderes en el ámbito mundial.

3.3.1 Mercado externo del sector textil peruano

El sector textil ha mostrado un crecimiento sostenido desde el año 2004. Sin embargo, en el año 2009, la producción de dicho sector medida a través la actividad “textil, cuero y calzado” empezó a mostrar señales claras de disminución, retrocediendo 23%, respecto al año previo; dentro de esta rama se encuentran los ítems “hilados, tejidos y acabados” y “tejidos de punto”, los cuales retrocedieron 16% y 22%, respectivamente. Asimismo, las exportaciones de este sector también retrocedieron 26%. Para el 2010, se puede apreciar un retroceso ligero de las exportaciones (-1%); sin embargo, la producción nacional creció (38%), respecto al mismo periodo del año anterior.⁴²

Las exportaciones totales con respecto a las de textil fueron de un 4% en el año 2011 siendo el menor porcentaje en los últimos 10 años como lo indica la tabla 1, a pesar de una disminución de participación sobre las exportaciones totales, la exportaciones de textil aumentaron alcanzando US 1.985,6 millones.

⁴²Banco Central de Reserva del Perú (2012) *Estadísticas económicas*.

Tabla 1
Exportaciones totales y de textil periodo 2000-2011⁴³
Millones USD

Año	Export. totales (mill. US\$)	Export. textiles (mill. US\$)	Porcentaje Export. Textiles
2000	6.954,9	700,7	10,1%
2001	7.025,7	664,2	9,5%
2002	7.713,9	676,7	8,8%
2003	9.090,7	823,3	9,1%
2004	12.809,2	1.092,4	8,5%
2005	17.367,7	1.275,1	7,3%
2006	23.830,1	1.472,6	6,2%
2007	28.093,8	1.736,5	6,2%
2008	31.018,5	2.025,9	6,5%
2009	26.961,7	1.494,8	5,5%
2010	35.564,7	1.557,7	4,4%
2011	46.268,5	1.985,6	4,3%

Fuente: Banco Central De Reserva Del Perú

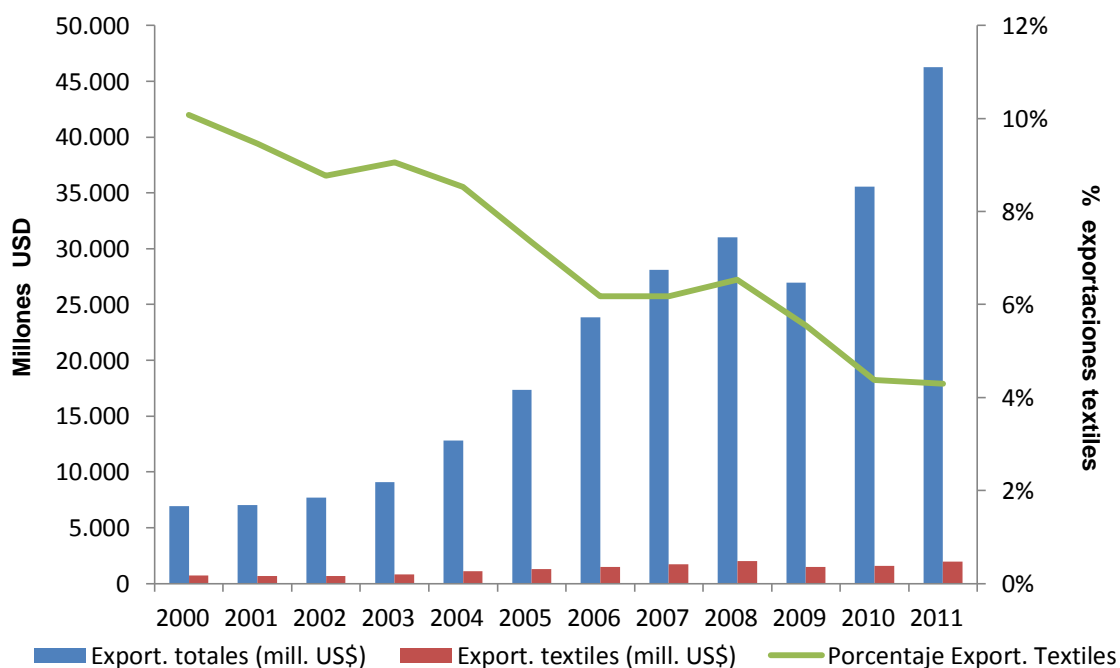
Elaboración: Fabián Cerón

El estancamiento de los envíos al exterior se debe principalmente a que, en el año 2010, Venezuela (uno de los principales destinos de textiles) impuso restricción para las empresas peruanas del referido sector, lo cual ha conllevado a la desaceleración de las exportaciones; no obstante, las empresas nacionales han encontrado en Brasil un nuevo mercado al cual están redireccionando las exportaciones de textiles que anteriormente se enviaban a Venezuela.

El crecimiento de la producción nacional se debe principalmente a una mayor demanda de textiles por el mercado local.

⁴³ Banco Central de Reserva del Perú (2012) *Estadísticas económicas exportaciones sector textil*.

Gráfico 9
Comparación exportaciones de Perú totales y de textil
Millones USD, 2000-2011



Fuente: Banco Central de Reserva del Perú
 Elaboración: Fabián Cerón

Si bien la coyuntura actual no es auspiciosa para las exportaciones, el futuro del mismo podría mostrar gran dinamismo debido al crecimiento de la economía nacional y a los beneficios otorgados a través de los tratados de libre comercio firmados con EE.UU, Canadá, Singapur, entre otros; siempre y cuando las empresas puedan responder con los niveles de inversión y productividad necesarios para satisfacer la demanda internacional.

El sector textil peruano cuenta con una larga tradición, por muchos años ha sido reconocido por la calidad de sus fibras naturales. El contar con algodón de fibras extra largas ha sido una ventaja que se ha utilizado para penetrar mercados exigentes y conocedores.

El sector textil en el Perú es considerado uno de los motores del desarrollo y uno de mayores demandantes de mano de obra. La coyuntura actual promete al sector niveles de crecimiento nunca antes esperados. Los beneficios otorgados a través de la ATPDEA son una oportunidad para este sector, siempre y cuando las empresas puedan responder con los niveles de inversión necesaria para satisfacer la demanda en el creciente mercado.

De acuerdo al análisis de la cadena textil, frente al sector agrícola exhibe mayor rentabilidad, pero no es el integrante con los mayores márgenes, se destaca el sub sector confecciones con los mayores márgenes, seguido se ubica el sector hilandero. Si bien el sector textil es más demandante en bienes de capital, el sub sector confecciones también requiere grandes inversiones, ya que dentro de éste están integrados la teñiduría y la tejeduría.

Además se debe agregar en Perú las empresas más grandes y sólidas financieramente son del sector textil.⁴⁴

Respecto al mercado mundial el gráfico 10 muestra las exportaciones de textil en el Perú y su variación entre los años 2000 a 2011. Durante el año 2011, el sector textil registró exportaciones por US\$ 1.985 millones, aproximadamente, valor equivalente al 1% del total mundial.



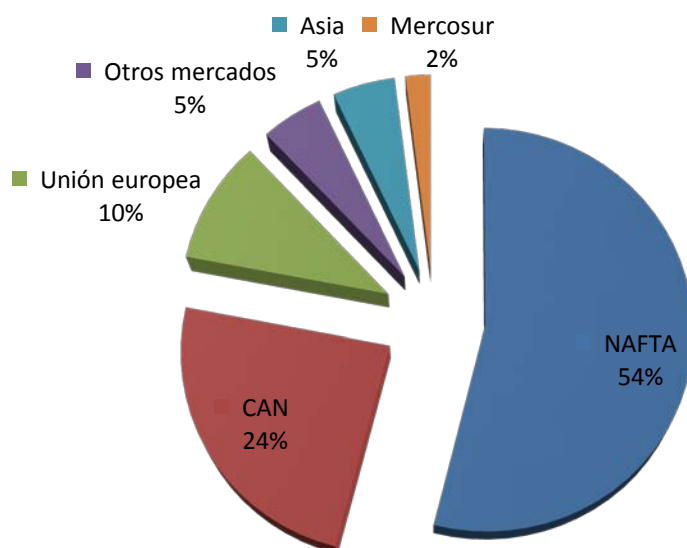
Fuente: Banco Central De Reserva Del Perú
Elaborado por: Fabián Cerón

Como se puede observar en el gráfico 11 los principales socios comerciales de la industria textil peruana son el NAFTA, con 54%, seguido por la CAN, con el 24% de las exportaciones. La Unión Europea también representa un gran socio comercial al tener un 10% de las exportaciones de textil.

⁴⁴ Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú. (2012) Informe sectorial: sector textil.

Gráfico 11

Principales socios comerciales de Perú de exportaciones de textiles



Fuente: Banco Central De Reserva Del Perú
Elaboración: Fabián Cerón

3.3.2 Situación actual

En estos últimos años se ha señalado la existencia de dos sectores que han mostrado un crecimiento en las exportaciones, tales como el textil y el agroindustrial. Ello debido a que el empresariado peruano ha desarrollado prácticamente de la nada estos dos sectores extraordinariamente exitosos en exportaciones. Están exportando productos que se diferencian por su calidad y son capaces de generar alto valor agregado.⁴⁵ El crecimiento de las exportaciones se ha logrado en base una política económica coherente, iniciada desde el gobierno.

El éxito del sector textil y confecciones, a pesar de los precios más baratos de las prendas chinas, se debe al valor agregado y la calidad de los productos. Pues las prendas peruanas se venden a precios altos en el exterior con gran aceptación.

En la actualidad, el Perú es un país reconocido de América Latina por su industria textil y la calidad de su algodón, el cual se exporta a distintas partes del mundo en la forma de prendas de vestir de reconocidas marcas a nivel mundial por quienes importan las prendas para su distribución.

⁴⁵ Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú. (2012) *Informe sectorial: sector textil*.

El propio comercio interno textil del Perú ha crecido mucho en las últimas dos décadas, dio lugar al surgimiento de pequeñas industrias que generan mercados que abastecen a distintos sectores de la sociedad; desde los mercados populares, hasta los mercados más grandes, como las tiendas por departamentos, que comercian en ventas al por mayor. Así mismo, el Perú mantiene su economía en torno a la extracción y comercio, a través de la exportación.

Durante el año 2011, el sector textil presentó tasas de crecimiento positivas (22%). El rubro de confecciones es el principal sub-sector con una tendencia de crecimiento positivo, aumento sus ventas al exterior en 21%. Por su parte, el rubro de textiles también mostró una tasa de crecimiento positiva (27%).

3.3.3 Ventajas comparativas de Perú

Perú posee productos con ventajas comparativas generales de la región como la ubicación geográfica, fuerza laboral entre otros, pero su principal ventaja comparativa que diferencia de similares países esta dentro de la industria textil. De acuerdo a los conceptos de Ricardo, Perú tiene productos con ventajas comparativas como, por ejemplo, la fibra de alpaca, porque no existen regiones que tenga la población de camélidos sudamericanos más grande como Perú.⁴⁶

Las ventajas comparativas de Perú como en la gran mayoría de América Latina se concentran en la industria agroindustrial y manufacturas, estas muestran un bajo valor agregado en sus productos con estas ventajas. Debido a que las ventajas comparativas están basadas en las condiciones naturales, como la ubicación geográfica, el clima, el valor de la mano de obra entre otras, se puede deducir que en la región, es posible que se desarrollen ventajas comparativas muy parecidas, haciendo un poco más difícil la competencia y de cierta forma exigiéndole al mercado y con el ritmo del comercio mundial.

Otra ventaja es el tiempo de respuesta ya que los principales países asiáticos (China, Japón o Malasia) toman mayor tiempo para abastecer el mercado de Norteamérica en comparación de países como Perú.

Perú posee una red de acuerdos comerciales, el cual incluye tratados de libre comercio con los principales mercados del mundo: EE.UU. y la Unión Europea, así como con diversos países de América Latina y Asia. Estos acuerdos permiten la exportación de los productos fabricados bajo tratamientos preferenciales.

La creciente competencia internacional derivada de la globalización y la entrada de países como China a la Organización Mundial de Comercio, presenta para Perú un desafío de grandes proporciones, en este sentido, Perú debe lograr dinamizar el sector exportador al aprovechar los distintos tratados de libre comercio que actualmente tiene con diferentes países, incrementando su productividad y competitividad.

⁴⁶ Comisión para la Promoción de Exportaciones PROMPEX. (2011) *Ventajas comparativas de la industria peruana*.

3.3.4 Perspectivas

El sector textil peruano ha entrado en una fase de desaceleración a partir del año 2009 debido a la crisis financiera internacional, que se ha reflejado en menor demanda internacional por productos; una prueba es la menor tasa de utilización de capacidad instalada y el menor valor de exportaciones. Asimismo, se debe añadir que se ha presentado una tendencia creciente en los costos de producción (hilados de algodón) que encarecen los productos finales y restan competitividad frente a los productos asiáticos que se caracterizan por ser más económicos (pero de menor calidad). Sin embargo, en el 2010 se ha presentado un escenario coyuntural, que es el de atender pedidos de textiles con tiempos reducidos en la entrega, los cuales no pueden ser atendidos por los mercados asiáticos, esto mitigaría en un nivel poco significativo la tendencia a la baja del sector. De esta manera, la perspectiva para el año 2012 cierre con una contracción de las exportaciones y del sector en general.⁴⁷

Sin embargo, a partir de 2012 en adelante se tiene la expectativa que el crecimiento del sector comience a estabilizarse debido a la recuperación económica de los principales países demandantes de productos, se superarían los efectos de la crisis, y por la entrada en vigencia del TLC con EEUU y con otros países como Canadá, donde existe una alta demanda por productos textiles.

⁴⁷ Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú. (2012) *Informe sectorial: sector textil*.

Capítulo IV

Industria textil ecuatoriana

4.1 Reseña histórica del sector textil en el Ecuador

Los inicios de la industria textil ecuatoriana se remontan a la época de la colonia, cuando la lana de oveja era utilizada en los obrajes donde se fabricaban los tejidos.

El siglo XVII es el siglo de auge para los textiles. Y es que después de su primer boom, ocurrido entre 1580 y 1610, el segundo se produjo en los años posteriores a 1620.

El desarrollo de la manufactura textil en la sierra hizo que la audiencia se integre al circuito comercial peruano, pero también el granadino (territorios de la Nueva Granada). Estos vínculos comerciales le permitieron a la Audiencia de Quito introducir en su territorio plata amonedada (plata acuñada), indispensable para las transacciones comerciales internas de menor escala.

Los textiles eran elaborados con los llamados obrajes, chorillos y obrajuelos.⁴⁸

Los obrajes principalmente se concentraron en Quito, Latacunga y Riobamba. En estas zonas funcionaron alrededor de cincuenta obrajes, que se fueron estableciendo desde 1560.

En lo que se refiere a los obrajes, hubo de dos clases: los de comunidad y los de particulares. Los obrajes de comunidad fueron unidades productivas pertenecientes a las comunidades indígenas, que se fundaron con el objeto de proporcionarles un medio competente a través del cual obtener dinero para pagar el tributo monetario a los encomenderos.

Los obrajes de particulares, en cambio, fueron unidades productivas empresariales privadas iniciadas por españoles encomenderos o comerciantes, que vieron en el comercio de textiles la oportunidad de obtener magníficas ganancias.

Los obrajes de particulares contaron con entregas periódicas de fuerza de trabajo indígena, concedida por el estado español, preocupado de incentivar la producción textil. Los obrajes particulares generalmente se establecieron cerca de los pueblos indígenas. Otros se fundaron en centros urbanos como Quito, Riobamba y Latacunga.

Por su parte los "chorrillos" fueron unidades productivas intermedias entre los obrajes de comunidad y los grandes obrajes particulares.

Los llamados "obrajuelos" constituyeron unidades productivas de carácter doméstico, que generalmente se instalaron en las afueras de las ciudades, aunque también los hubo en los patios de las casonas familiares. Estas unidades menores trabajaron con mano de obra especializada, es decir, con indígenas que habían aprendido el oficio previamente y conocían cada una de las fases productivas del tejido de los paños.

⁴⁸ Asociación de Industriales Textiles del Ecuador AITE (2011) *Historia y actualidad industria textil*.

Estos dos tipos de unidades (chorrillos y obrajuelos) se especializaron en la producción de tejidos de baja calidad para suplir las necesidades del mercado local, tales como telas bastas, jergas y bayetas. En otros casos, la función que cumplieron fue la de realizar sólo una fase del producto del tejido, que luego era terminado en el obraje.

Las comunidades religiosas también incursionaron en la producción textil.

Los jesuitas, mercedarios y dominicos fueron propietarios de sendos obrajes en los valles y alrededores de Quito. La Compañía de Jesús, por ejemplo, tuvo obrajes en el Valle de los Chillos y en Patate.⁴⁹

4.2 Industrias textiles

Las primeras industrias textiles que aparecieron se dedicaron al procesamiento de la lana, hasta que a inicios del siglo XX se introduce el algodón, siendo en la década de 1950 cuando se consolida la utilización de esta fibra. La industria textil ecuatoriana fabrica productos provenientes de todo tipo de fibras, siendo las más utilizadas el ya mencionado algodón, poliéster, nylon, acrílicos, lana y seda.

La diversificación en el sector ha permitido que se fabrique un sinnúmero de productos textiles en el Ecuador, siendo los hilados y los tejidos los principales en volumen de producción. No obstante, cada vez es mayor la producción de confecciones textiles, tanto las de prendas de vestir como otras manufacturas, concretamente la línea de hogar.

Por regla general, las empresas textiles ecuatorianas concentraron la mayor parte de sus ventas en el mercado local, aunque siempre ha existido la posibilidad de exportar.

En el año 2000 cuando se adoptó la dolarización se produjo un incremento en las exportaciones del 8,14% con relación a las del año 1999. Esto lógicamente marca una tendencia que empezó a ser normal, únicamente en el año 2002 se produjo una disminución de las exportaciones textiles, las mismas que fueron recuperadas en los próximos años, llegando a exportar cerca de 90 millones de dólares en el 2004 y superando el pico más alto en los últimos años (1997) de 82 millones de dólares exportados.⁵⁰

La industria textil contribuye al crecimiento del sector manufacturero con un valioso aporte. Las exportaciones de artículos relacionados con esta industria han presentado en los últimos años (2009-2011) un crecimiento significativo pero, sin embargo, se enfrentan al reto de competir dentro y fuera del país con artículos, en particular los de procedencia china, que disfrutan de economías de escala incomparables, costos de producción menores y apoyo estatal. A pesar que desde el año 2011, el sector cuenta con protección arancelaria permanente, un arancel mixto para las prendas de vestir y lencería del hogar, el cual es de 5,5 dólares por kilo neto de importación y un impuesto ad valorem del 10%⁵¹.

⁴⁹ Cámara de Industriales de Pichincha (2010) *La industria manufacturera en el Ecuador*. p. 116 .

⁵⁰ Marco, Pablo (2010) *El Mercado del sector textil en Ecuador, Estudios de mercado*. Quito: Instituto Español de Comercio Exterior.

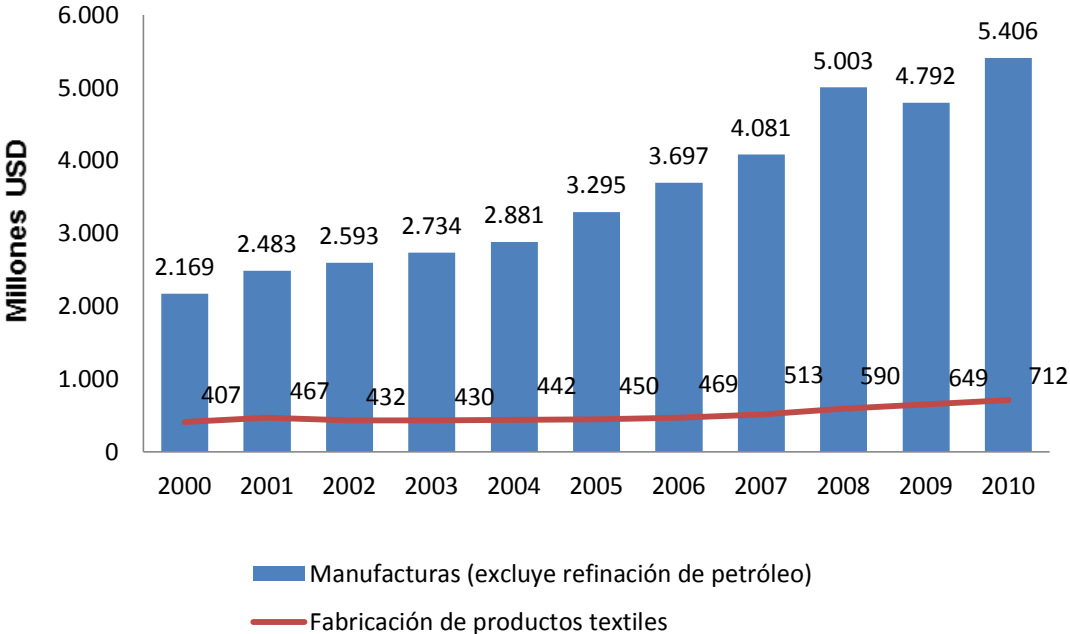
⁵¹ Decreto Ejecutivo 372 del 28 de mayo del 2010.

4.3 Participación del sector textil en el PIB industrial no petrolero.

Dentro del PIB industrial no petrolero, la participación del sector textil ha ido disminuyendo históricamente como muestra el gráfico 12, en el año 2000 el sector textil contribuía con 407 millones de dólares que representaba el 18% en la generación del PIB manufacturero. Para el 2010 su contribución fue de 712 millones de dólares con una participación del 13%. Lo que significa ha existido una disminución de aproximadamente 5 puntos porcentuales respecto del año 2000.⁵²

A pesar de estos resultados, el sector textil aun se cataloga como el segundo sector en aportar al PIB industrial, que conjuntamente con el sector de alimentos y bebidas conforman alrededor del 70% de generación para el PIB industrial no petrolero.

Gráfico 12
Participación del sector textil 2000-2010
Millones de USD



Fuente: Banco Central del Ecuador
 Elaboración: Fabián Cerón

⁵² Banco Central del Ecuador (2011). *Informe estadístico anual*

4.4 Balanza comercial del sector textil

Tener un crecimiento sostenido en las exportaciones puede ser un gran reto para del sector, esto se lo puede lograr con la apertura del comercio internacional gracias a la firma de acuerdos de liberación, que otorgan preferencias arancelarias para el acceso de los productos a distintos mercados, hace que la competencia sea más dura y por eso la industria debe tratar de ser más productiva y así poder alcanzar mejores costos de producción y poder llegar con sus productos a esos mercados, otra oportunidad que no se puede dejar de lado es la especialización ya que con ella se puede crear productos diferenciados.

La firma de un acuerdo comercial a largo plazo con los Estados Unidos, el fortalecimiento del comercio multilateral con los países de la CAN entre otros y cualquier otro convenio comercial que se negocie con países o bloques complementarios con Ecuador, son los pilares para que pueda el sector incrementar su comercio internacional.⁵³

En este sentido a continuación se presenta en el grafico 13 la balanza comercial del sector textil del periodo de estudio (2000-2011), donde evidencia que la evolución histórica en este periodo da como resultado que mantiene un saldo deficitario año tras año, producido por un exceso de importaciones que gran medida no son producidos con estándares de alta calidad o en su defecto sus precios son mas baratos que los del mercado nacional.

Para el año 2000, el saldo deficitario para la balanza comercial textil ecuatoriana alcanzó los –116 millones de dólares marcada por una creciente importación de productos correspondiente a la actividad de fabricación textil, el escenario no se muestra diferente para el año 2011, donde registro un saldo negativo que alcanzo los – 447 millones de dólares. El crecimiento promedio anual del déficit de la balanza comercial textil para el periodo 2000-2011 ha sido de 20%.⁵⁴

⁵³ Asociación de Industriales Textiles del Ecuador AITE (2011) *Historia y actualidad industria textil*.

⁵⁴ Banco Central del Ecuador (2011). *Informe estadístico Anual*

Gráfico 13
Balanza comercial sector textil periodo 2000-2011
Millones de USD



Fuente: Banco Central del Ecuador
 Elaboración: Fabián Cerón

Están en plena vigencia los acuerdos suscritos por los países andinos con el MERCOSUR. Lamentablemente para el caso del Ecuador, los beneficios del acuerdo hasta la fecha han sido muy pocos o casi nulos, pues el déficit de la balanza comercial con ha crecido anualmente.

4.5 Factores limitantes de crecimiento de la industria

La industria se ha visto afectada por dos graves problemas: el contrabando y la invasión de productos provenientes de China.

El contrabando es un método de comercio ilegal, ha existido desde siempre y es el origen de grandes fortunas a nivel mundial. Este tiene una fuente que lo incentiva que se apoya en una aduana ineficiente y corrupta, según un estudio realizado por la Asociación de Industriales Textiles del Ecuador (AITE), el contrabando textil se sitúa entre 150 y 200 millones de dólares al año, sin considerar lo que se introduce ilegalmente por las fronteras con Perú y Colombia, de cuyos ingresos no existe registro alguno. Una modalidad utilizada con mucha frecuencia para cometer este acto ilegal es la subfacturación de importaciones, así como la falsa clasificación arancelaria de las mismas.⁵⁵

⁵⁵ Asociación de Industriales Textiles del Ecuador AITE (2011) *Informe Anual*.

Es necesario que el gobierno impulse un proceso de transformación radical en la aduana del Ecuador, puesto que es la entidad directamente responsable del control de las mercancías que ingresan al territorio nacional.

China es el principal exportador de textiles en el mundo, principal proveedor de Estados Unidos, esto equivale a más de 20 mil millones de dólares de exportaciones a ese país. Es tan abrupto su crecimiento, que el mundo entero está adoptando medidas para corregir este fenómeno.

El Ecuador no está exento de esta amenaza, lo que genera una sobre oferta de productos a bajo costo y de mala calidad pero que dejan sin techo a la producción nacional.

Por otro lado y sobre todo el desafío que representa sobre el sector es la fuerte competencia de países con muy bajos costos de producción y gran capacidad exportadora.

Es preciso indicar que son tantos los incentivos que recibe la industria textil China que se convierte imposible competir contra los costos de producción de ese país. Por lo que sobra decir que los productos ya puestos a la venta en el mercado nacional llegan en muchos casos a estar por debajo del costo de los productos locales.

Gobierno debería tomar resoluciones frente a esta situación y aplicar el legítimo derecho que se tiene como nación de imponer salvaguardias a los productos textiles originarios de principalmente de China.

4.6 Fortalezas de la industria textil

Actualmente una buena parte de la industria tiene penetración permanente en los mercados regionales (Venezuela, Colombia, Perú). Prácticamente toda la industria textil es exportadora y tiene mucha experiencia en el tema.

El sector ha tecnificado sus estrategias de comercialización y está invirtiendo mucho en el entrenamiento gerencial.⁵⁶

Entre las principales fortalezas que tiene el sector textil se pueden encontrar las siguientes:

- Amplia experiencia.
- Buena penetración en el mercado regional.
- La tecnología utilizada para la producción es muy buena.
- Hay muchos proyectos orientados hacia la renovación y la expansión.
- El sector se ha concentrado mucho en la especialización de las líneas de productos.
- Existe una alta flexibilidad en lo que tiene que ver con la velocidad de respuesta y lotes pequeños.
- Variedad de oferta.
- Hay mucha creatividad dentro de la industria.
- El contacto con los clientes es directo.
- Se trabaja mucho en los acuerdos a largo plazo.

⁵⁶ Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones PRO ECUADOR. (2012) *Perfil logístico del Ecuador Industria textil-manufacturera.*

4.7 El empleo en el sector textil

La industria textil es una importante fuente que genera empleo, en 2011 el 11% del personal ocupado en la industria manufacturera fue parte de este sector, siendo la fabricación de prendas de vestir la que captó más mano de obra.

El gráfico 14 muestra la distribución porcentual del personal ocupado en el sector textil según su actividad. Resaltando la fabricación de prendas de vestir como la principal ocupación con 41% del total de trabajadores para el año 2011.



Fuente: INEC, Encuesta de Manufactura y Minería
Elaboración: Fabián Cerón

Según datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) el 77,93% del personal ocupado en la industria textil son obreros de los cuales el 57,1% son hombres. Es importante destacar la participación del sexo femenino en la industria dedicada a la fabricación de prendas de vestir, adobo y teñido de pieles; donde el 74,76% de obreros son mujeres.

En relación a las remuneraciones, las pagadas al personal ocupado en la industria textil representan el 7,48% de las remuneraciones de toda la industria manufacturera, sin embargo tiene uno de los promedios de remuneraciones anuales por trabajador más bajos.

Las remuneraciones pagadas en la industria dedicada a la fabricación de prendas de vestir y la industria de hilatura, tejeduría y acabado de productos textiles son las que mayor aporte

tienen en relación al valor pagado por remuneraciones de toda la industria textil. Sin embargo, en términos relativos (pago en remuneración / número de empleados) el promedio anual es similar en todo el sector.

El personal ocupado en el sector dedicado a la comercialización de productos textiles presenta el 4,9% de todo el personal empleado en las actividades comerciales. Dentro del comercio textil la venta al por menor de estos artículos alberga casi a la totalidad del personal empleado en este sector (87,34%).

En la actividad de comercialización de productos textiles el 99,20% del personal son empleados, de los cuales el 64,81% son mujeres.

Las remuneraciones pagadas en la actividad del comercio textil corresponden al 2,65% de las remuneraciones de todas las actividades comerciales, siendo las de la venta al por participación (81,51%), sin embargo la remuneración promedio pagada es una de las más bajas, es inferior al promedio de las actividades comerciales en más del 50%.⁵⁷

Según estimaciones hechas por la Asociación de Industriales Textiles del Ecuador AITE, alrededor de 50.000 personas laboran directamente en empresas textiles, y más de 200.000 lo hacen indirectamente.

4.8 El sector textil en esquema de dolarización

El Ecuador vivió un proceso de cambios dentro de la política y la economía nacional, cuyo inicio se dio con la entrada a un régimen monetario dolarizado.

En el año 2000, momento en el que Ecuador adoptó la dolarización, se produjo un incremento de las exportaciones del 8,14% con relación a las de 1999, lo que marca una tendencia que empezó a ser normal durante este nuevo milenio; únicamente en el 2002 se produce una disminución de las exportaciones textiles, rápidamente recuperada en los siguientes dos años, llegando a exportar cerca de 90 millones de dólares en el 2004, superando el pico más alto en los últimos 10 años (1997 – 82 millones de dólares exportados).⁵⁸

La dolarización trajo grandes cambios para la economía ecuatoriana, afectando variables como podemos observar en la tabla 2, la cual indica la evolución de la inflación, las tasas de interés, el salario mínimo y las recaudaciones tributarias a partir de la dolarización.

⁵⁷ Instituto nacional de estadísticas y censos INEC (2012). *Datos estadísticos*.

⁵⁸ Asociación de Industriales Textiles del Ecuador AITE (2011) *Historia y actualidad industria textil*.

Tabla 2
Evolución de la Inflación, las Tasas de Interés, el Salario Mínimo y las Recaudaciones Tributarias a partir de la dolarización oficial de la economía del Ecuador

Año	Inflación	Salario real mínimo promedio	Salario nominal mínimo promedio	Tasas de interés referenciales	Crecimiento de las recaudaciones tributarias
	%	US\$	US\$	%	%
2000	91,01	90,6	97,7	19,74	10,15
2001	22,44	92	121,3	24,66	37.85
2002	9,36	96,2	138,2	21,83	23.57
2003	6,07	100	158,1	17,7	1.10
2004	1,95	101,1	166,1	14.66	29.14
2005	3,14	104,6	174,9	13,43	12.78
2006	2,87	107,9	186,6	13,83	17.74
2007	3,32	111,7	198,3	12.28	32.28
2008	8,83	126,1	233,1	11.81	26.94
2009	4,31	126,8	254,2	9.33	7.50

Fuente: La economía del Ecuador con dolarización oficial, 10 años después.
 Elaboración: Marco P. Naranjo Chiriboga

Una de las variables que afectan directamente en este caso a la industria textil son las tasas de interés, desde la dolarización oficial en el año 2000 las tasas de interés referenciales han disminuido afectando positivamente a la economía reduciendo los costos para acceder a créditos así disminuyendo el costo total del endeudamiento incentivando la inversión y el desarrollo de la economía.

Otra ventaja de la dolarización es que no existe devaluación y tipo de cambio, esto disminuye los riesgos de la inversión extranjera, además reduce el costo de transacciones internacionales beneficiando las exportaciones.

La dolarización en general ha beneficiado a la industria textil y sus exportaciones, dando al Ecuador una ventaja comparativa frente a los países de la región al no poseer riesgos como el tipo de cambio, devaluación y facilidad para el intercambio comercial debido a la utilización del dólar.

Capítulo V

La situación de las exportaciones de textiles en el Ecuador

5.1 Las exportaciones ecuatorianas

Los diferentes modelos impuestos, así como la división internacional del trabajo, han asignado el papel del país exportador de materias primas y a organizar la economía en torno al mercado externo. Esta situación ha llevado a que la economía nacional dependa de los incrementos o crisis en las exportaciones, que han determinado épocas de auge o de recesión.

En Ecuador, el crecimiento de las exportaciones mostró variaciones fuertes. En promedio, el volumen de exportaciones ha crecido 4,4%⁵⁹ cada año en el período 2000-2011. Estas exportaciones indicadas en la tabla 3 y posteriormente en el gráfico 14, tuvieron una dinámica inferior a la que presentó la región (6,2% en promedio entre 2000 y 2011).⁶⁰

Tabla 3
Exportaciones del Ecuador periodo 2000-2011
Millones de USD

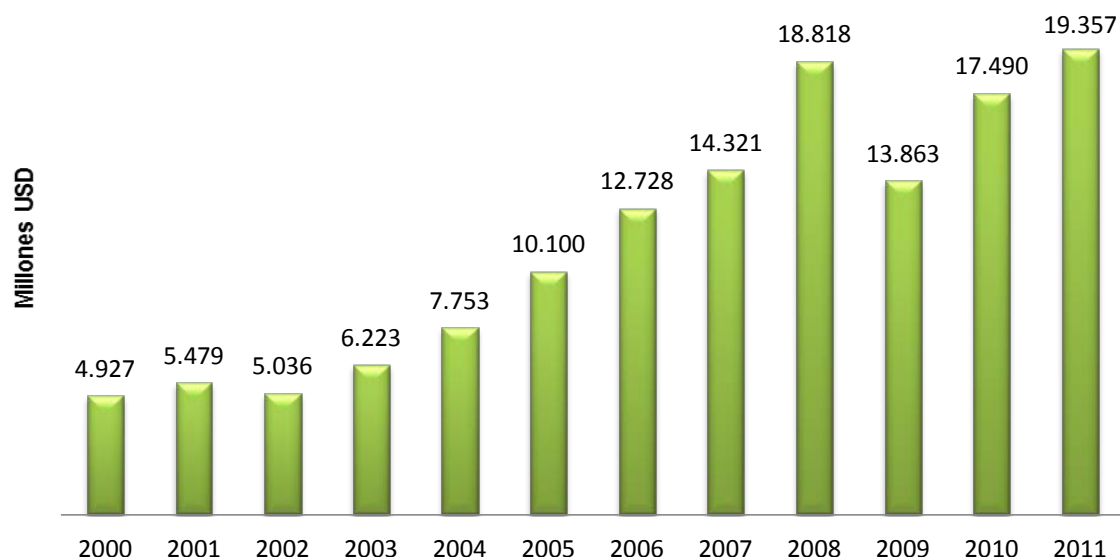
Total exportaciones	
2000	4.927
2001	5.479
2002	5.036
2003	6.223
2004	7.753
2005	10.100
2006	12.728
2007	14.321
2008	18.818
2009	13.863
2010	17.490
2011	22.292

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: Fabián Cerón

La tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones presentadas en este período, fue mayor a la tasa de la década de los 80(0,65%), aunque ligeramente inferior que la década de los 90(4,60%). El crecimiento promedio anual del PIB fue mayor que el registrado en las dos décadas anteriores.

⁵⁹Banco central del Ecuador.(2012) *En base a los datos de la base de comercio exterior.*

Gráfico 14
Exportaciones del Ecuador periodo 2000-2011
Millones de USD



Fuente: Banco Central del Ecuador
 Elaboración: Fabián Cerón

Desde el 2004, el país registró una inusual escalada del volumen de exportaciones equivalente al 24,9%, debido que a finales de 2003, entró en funcionamiento el oleoducto de crudos pesados (OCP)⁶¹. Sin considerar el petróleo y sus derivados, el volumen de exportaciones creció a un ritmo anual promedio de 4,15%, y se reducciones en tres de los nueve años analizados (2001, 2004 y 2008), mientras que el volumen de productos petroleros creció a un ritmo de 4,78%.

En términos nominales, las exportaciones más que triplicaron su valor entre 2000 y 2011⁶² como esta representado en el grafico 12 y llegaron a representar 35,2% del PIB nominal en 2010. La tasa de crecimiento promedio anual ascendió a 17,7%. En el último año las ventas externas crecieron en \$4.168 millones, es decir 29,1%.

La participación de las exportaciones de petróleo y derivados tienen una importancia relativa mayor en Ecuador frente al conjunto de países de la región, seguido de los bienes agrícolas y, en menor medida, los industriales.

⁶¹ Banco Central del Ecuador. *A partir del 2003 el OCP inicio sus operaciones en el país, incrementando la capacidad de transporte de crudo en 410.000 barriles.*

⁶² Banco Central del Ecuador. *Las exportaciones nacionales pasaron de \$5.036 millones en 2000 a \$17.489 millones en 2011, es decir 3,75 veces.*

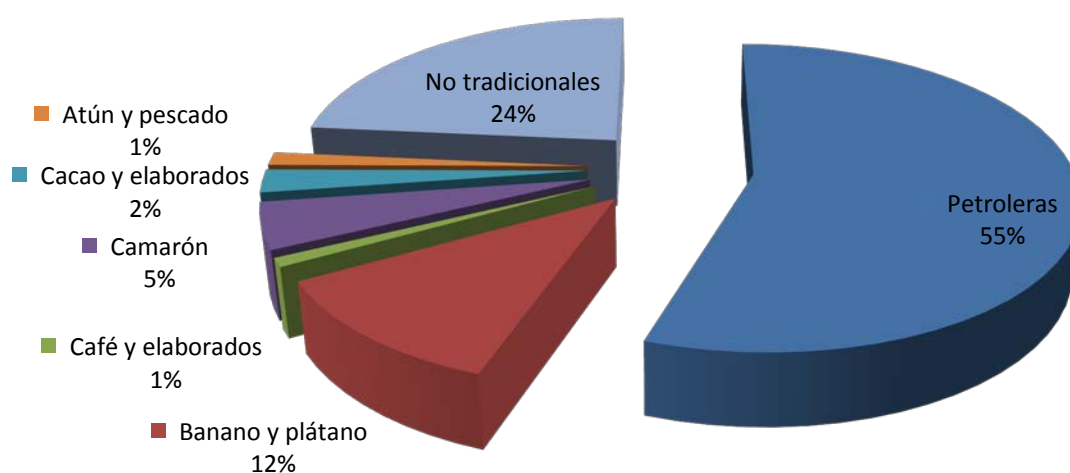
5.1.2 Composición de las exportaciones en el Ecuador

En el Ecuador, los productos primarios constituyen un importante segmento de las exportaciones totales.

Este hecho ha cobrado mayor relevancia en los últimos años debido a que los países de la región han experimentado un importante crecimiento de sus exportaciones producto de la escalada de precios en un amplio ámbito de productos de energía, alimentos, minerales y productos básicos agrícolas.

El gráfico 15 presenta el porcentaje de exportaciones por producto y en este caso la dependencia del petróleo en el Ecuador, con 55% del total de las exportaciones, distante de se ubica el banano con apenas 12%.

Gráfico 15
Exportaciones por grupo de producto



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Fabián Cerón

La alta dependencia de un reducido grupo de este tipo de productos, representa un riesgo frente a las variaciones internacionales de sus precios como el caso del petróleo que representa la mayoría de las exportaciones, en especial si su cuota de mercado de cada producto a nivel mundial no es lo significativamente considerable para actuar sobre el precio. En ese sentido, no existe un solo criterio para concluir que un país tiene una estructura exportadora diversificada. Por ello, se analizan varios criterios que pueden ayudar a que las exportaciones encuentren una estabilidad y crecimiento sostenido diversificando sus productos y perder esa dependencia hacia los productos tradicionales.

5.2 Exportaciones y principales productos generados por la Industria textil ecuatoriana

En el transcurso del tiempo, las empresas dedicadas a la actividad textil ubicaron sus instalaciones en diferentes ciudades del país, sin embargo, se puede afirmar que las provincias con mayor número de industrias dedicadas a esta actividad son: Pichincha, Imbabura, Guayas, Azuay y Tungurahua.⁶³

El sector textil genera empleo directo en el país, siendo el segundo sector manufacturero que más mano de obra emplea, después del sector de alimentos, bebidas y tabacos. Según estimaciones de la Asociación de Industriales Textiles del Ecuador – AITE, alrededor de 25.000 personas laboran directamente en empresas textiles, y más de 100.000 lo hacen indirectamente.⁶⁴

Tabla 4
Exportaciones totales y de textil
Millones USD, 2000-2011

Año	Export. totales (mill. US\$)	Export. textiles (mill. US\$)	Porcentaje Export. Textiles
2000	4.926,6	67,8	1,4
2001	5.479,3	73,5	1,3
2002	5.036,1	66,1	1,3
2003	6.222,6	77,8	1,3
2004	7.752,8	88,6	1,1
2005	10.100,1	84,2	0,8
2006	12.728,1	82,8	0,7
2007	14.321,3	93,9	0,7
2008	18.818,3	144,9	0,8
2009	13.863,1	179,6	1,3
2010	17.489,9	228,9	1,3
2011	22.292,3	289,2	1,3

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: Fabián Cerón

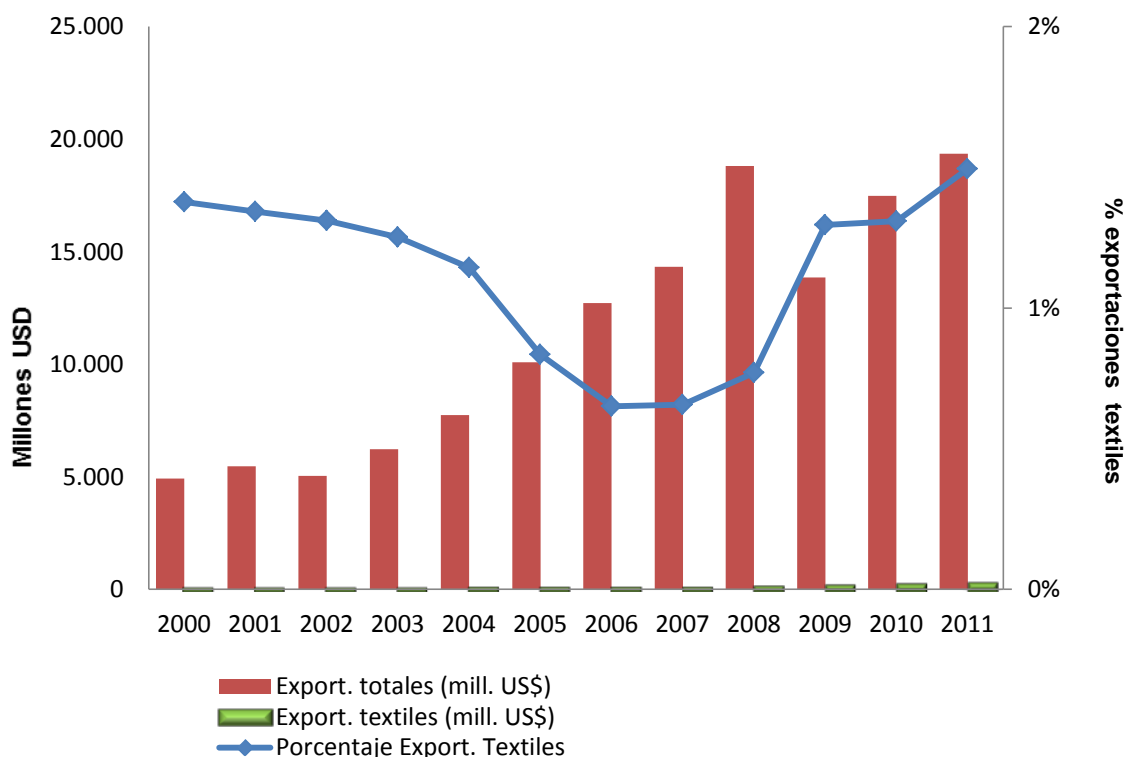
Las exportaciones de textiles en los últimos 10 años representan un porcentaje muy pequeño frente al total de las exportaciones totales las cuales son su mayor participación viene de las exportaciones petroleras, a pesar de esto el crecimiento del sector textil es sostenido y llegó a exportar 289 millones en el 2011 como lo muestra la tabla 4, es una señal alentadora del sector.

⁶³ Baki, Ivonne (2008) *Competitividad industrial del Ecuador (MICIP)*, Quito: MICIP. p. 62

⁶⁴ Asociación Industriales Textiles del Ecuador AITE, *Datos estadísticos. Informe Anual 2011*

Tal como muestra el gráfico 16, a pesar de representar apenas el 1% de las exportaciones en el 2011, este sector representa una fuerte fuente de ingresos para la economía, además de proporcionar trabajo directo e impulsar regiones anteriormente dedicadas solo a la agricultura.

Gráfico 16
Comparación exportaciones de Ecuador totales y de textil
Millones USD, 2000-2011



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Fabián Cerón

Ecuador produce nueve productos textiles:

- 1) hilados de fibra textil;
- 2) tejidos de algodón;
- 3) tejidos de materiales textiles manufacturadas;
- 4) otros tejidos de fibras textiles;
- 5) tejidos de punto o ganchillo;
- 6) tules, encajes, bordados, cintas, pasamanería y otras confecciones pequeñas;
- 7) hilados especiales, tejidos especiales de fibras textiles y productos conexos;
- 8) artículos confeccionados total o parcialmente de materias textiles;
- 9) recubrimientos para pisos.

Por lo general, las empresas textiles ecuatorianas concentraron la mayor parte de sus ventas en el mercado local.⁶⁵

⁶⁵ Asociación Industriales Textiles del Ecuador AITE, *Datos estadísticos. Informe Anual 2011*

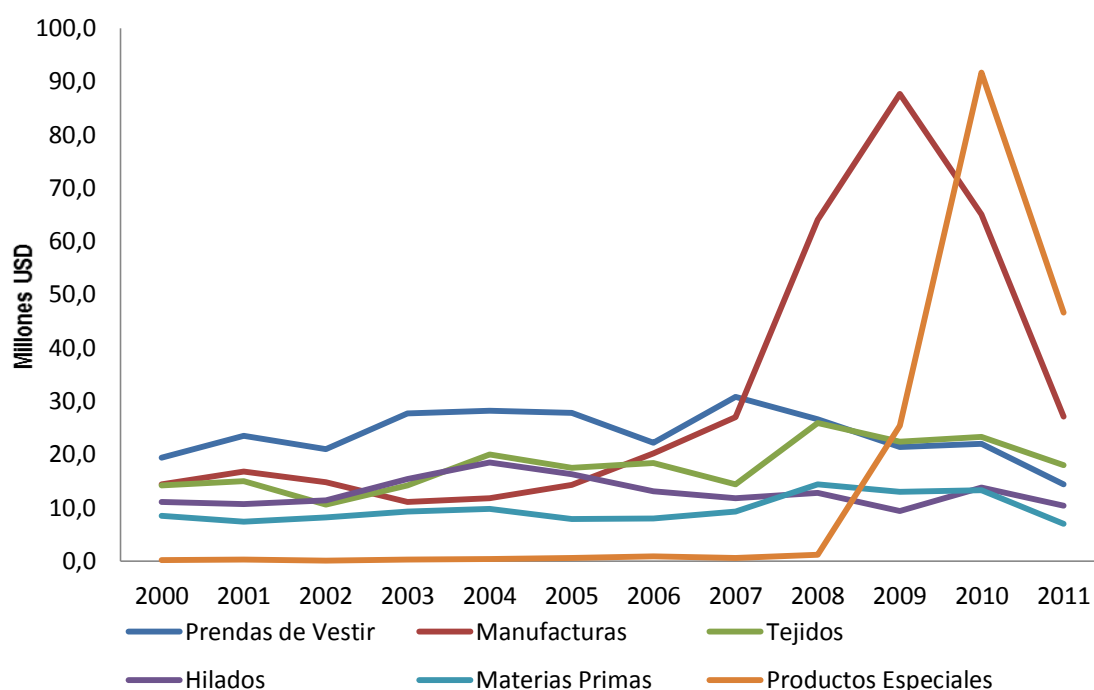
Tabla 5
Exportaciones de textiles por tipo de producto
Millones de USD

Tipo	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Prendas de vestir	19,4	23,5	21,0	27,7	28,2	27,8	22,2	30,8	26,7	21,4	22,0	14,4
Manufacturas	14,4	16,8	14,8	11,1	11,8	14,3	20,2	27,0	64,0	87,6	65,0	27,1
Tejidos	14,2	15,0	10,6	14,2	20,0	17,5	18,4	14,4	25,9	22,4	23,3	18,0
Hilados	11,1	10,7	11,4	15,4	18,5	16,3	13,1	11,8	12,8	9,4	13,8	10,4
Materias primas	8,5	7,4	8,2	9,3	9,8	7,9	8,0	9,3	14,4	13,0	13,3	7,0
Productos especiales	0,2	0,3	0,1	0,3	0,3	0,6	0,8	0,6	1,2	25,4	91,6	46,6

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: Fabián Cerón

La tabla 5 muestra los principales productos y cantidad de exportación de textiles, en interesante observar que en el año 2000 el principal producto de exportación era las prendas de vestir, mientras que para el año 2011 los productos especiales son los que cuentan con más valor en las exportaciones.

Gráfico 17
Exportaciones de textiles por tipo de producto
Millones de USD



Fuente: Banco Central del Ecuador

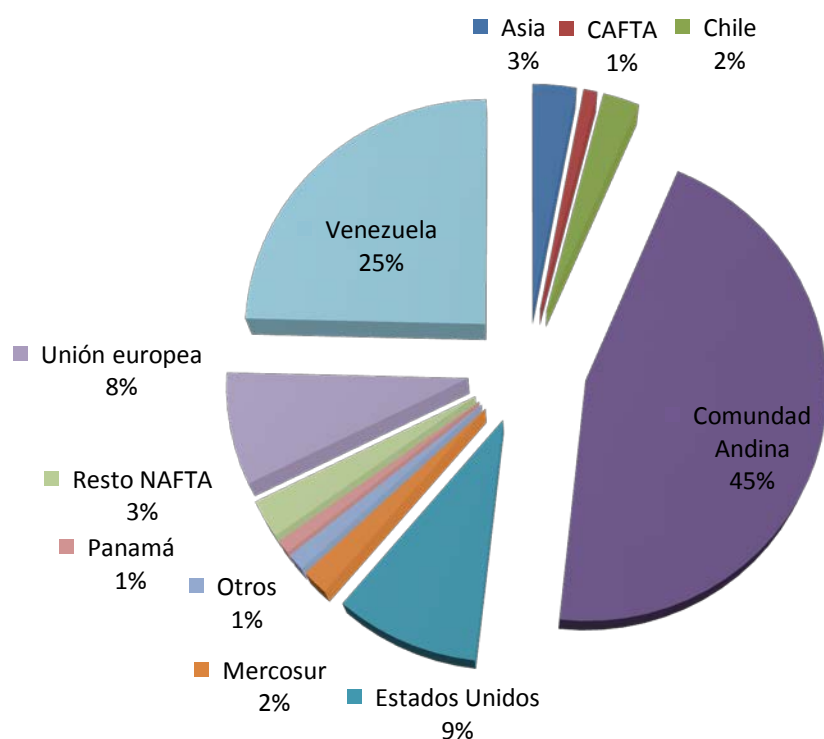
Elaboración: Fabián Cerón

El gráfico 17 muestra la evolución de exportaciones de textiles, sus principales productos en el periodo de estudio, identificando las variaciones de entre los años. Entre los años 2007 y 2011 se dan los cambios más destacados, por el incremento sustancial de las manufacturas y de los productos especiales, a causa de aumento de la demanda de estos en el exterior.

5.2.1 Principales socios comerciales del Ecuador en la industria textil

En 2001, las exportaciones de textiles representaron el 74% de las exportaciones de textiles y confecciones del país. Entre 2001 y 2011, Ecuador aumentó en 1% su participación en el mercado mundial de exportación de textiles.⁶⁶

Gráfico 18
Consolidado exportaciones textiles por bloques y principales socios 2000-2011



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: Fabián Cerón

En síntesis, el gráfico 18 muestra los principales socios comerciales en las exportaciones de textil en la década, a la comunidad andina seguida por Venezuela que en los últimos años se ha convertido en uno de los principales socios comerciales de Ecuador.⁶⁷

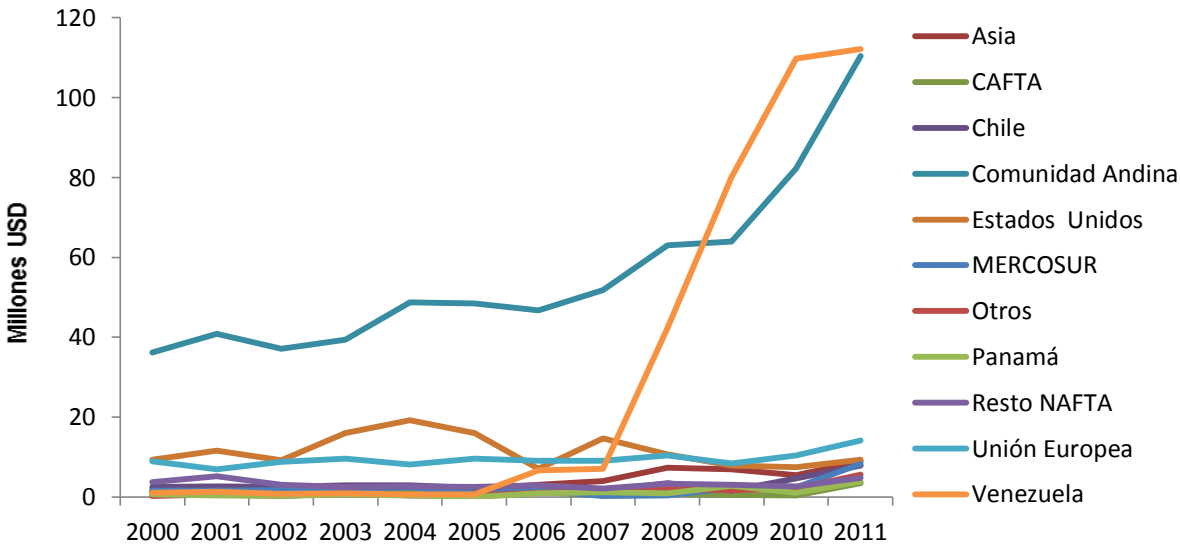
⁶⁶ Asociación Industriales Textiles del Ecuador AITE (2011), *Datos estadísticos. Evolución del sector textil ecuatoriano*.

Con excepción de Venezuela y la Comunidad Andina, las exportaciones textiles en los demás grupos económicos se han mostrado sin muchas variaciones en el transcurso de los años.

En la última década de los principales socios comerciales Venezuela y la Comunidad Andina, sin menospreciar la participación de Panamá que se estaría convirtiendo en un socio comercial importante para el Ecuador como lo muestra el gráfico 19.

La Unión Europea, a pesar de mantener una relación comercial fuerte con el Ecuador, sus importaciones de textiles desde Ecuador no han evolucionado en los últimos años, esto debido a la gran competencia existente dentro este mercado y la falta de ventaja comparativa clara en relación a los demás países exportadores.

Gráfico 19
Evolución exportaciones textiles por bloques y principales socios periodo
Millones USD, 2000-2011



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Fabián Cerón

Las exportaciones de textiles del Ecuador han mostrado un dinamismo superior no solo al de la región latinoamericana, cuyas exportaciones aumentaron a un ritmo de 7% anual, sino también al de las exportaciones de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) 2% y al crecimiento mundial.⁶⁸

⁶⁷ Asociación Industriales Textiles del Ecuador AITE (2011), *Datos estadísticos. Evolución del sector textil ecuatoriano.*

⁶⁸ Asociación Industriales Textiles del Ecuador AITE (2011), *Datos estadísticos. Evolución del sector textil Ecuatoriano.*

El desempeño del Ecuador contribuyó marginalmente al aumento de la participación de la región latinoamericana en 1% en las exportaciones mundiales de textiles.⁶⁹

A pesar de haber tenido una dinámica de crecimiento importante en este período, el nivel de las exportaciones ecuatorianas es aún bajo comparado con el de otros países de la CAN, esto se refleja en una alta concentración de las exportaciones de Colombia y Perú, que representan el 81.3% del total exportado.

Ecuador, mientras tanto, ocupa la tercera posición en la región con el 10% del total en los últimos años. A nivel latinoamericano, también se evidencia alta concentración de exportaciones.

5.2.2 Factores críticos de éxito de la industria textil ecuatoriana

La industria textil ecuatoriana se ha visto afectada por la competencia desleal y los productos chinos, dos graves problemas: el contrabando y la invasión de productos provenientes de China.

El contrabando tiene una fuente que lo incentiva, y no es más que aduanas ineficientes y corruptas, se estima que el contrabando total ingresado al Ecuador entre los últimos 4 años asciende a 2.103 millones de dólares, según el “Estudio de contrabando” realizado por la Cámara de Industriales de Pichincha. El mismo estudio determina al contrabando como responsable de pérdidas al fisco por USD 585 millones en el período mencionado, por el no cobro de aranceles e IVA de importación.⁷⁰

Obviamente, Ecuador no está exento de esta invasión de productos textiles chinos, con el agravante que su mercado es significativamente reducido, generando una sobre oferta de productos, a bajo costo y de mala calidad, que dejan sin mercado a la producción nacional. Según el estudio de la Asociación de Industriales Textiles del Ecuador AITE, las importaciones de productos textiles provenientes de la República Popular China, en los últimos años crecieron en 275,43% en promedio.⁷¹

Son tantos los incentivos que recibe la industria textil china, que convierte en prácticamente imposible competir contra los costos de producción. Los productos, ya puestos a la venta en el mercado ecuatoriano llegan en muchos casos a estar por debajo del costo de producción local.

Ante dicha realidad, el gobierno ecuatoriano tiene la obligación de tomar cartas en el asunto y aplicar el legítimo derecho que se tiene como nación de imponer salvaguardias a los productos textiles originarios de China, hasta la fecha no se cuenta con la medida vigente, mientras que otros países ya lo han hecho: Estados Unidos, Colombia, Argentina, Brasil, Unión Europea, entre otros.

⁶⁹ World Fact book (2011) *Exportaciones Ecuador*.

⁷⁰ Cámara de Industriales y Producción. (2011) *Historial boletines económicos*. <http://www.cip.org.ec>

⁷¹ Asociación Industriales Textiles del Ecuador AITE (2011), *Evolución del sector textil ecuatoriano. Competencia desleal y productos Chinos*.

5.2.3 Estrategias de la Industria textil ecuatoriana para competir en el mercado internacional

Por regla general, las empresas textiles ecuatorianas concentraron la mayor parte de sus ventas en el mercado local, aunque siempre ha existido vocación exportadora. A partir de la década de los 90, las exportaciones textiles se han incrementado.

En el año 2000, momento en el que Ecuador adoptó la dolarización, se produce un incremento de las exportaciones del 8,14% con relación a las de 1999, que marca una tendencia que empezó a ser normal en este nuevo milenio.

El desarrollo del sector está directamente relacionado con las exportaciones, industriales textiles han invertido en la adquisición de maquinaria que les permita ser más competitivos frente a una economía globalizada. Así mismo, las empresas invierten en programas de capacitación para el personal de las plantas, con el afán de incrementar los niveles de eficiencia y productividad; la intención es mejorar los índices de producción actuales, e innovar en la creación de nuevos productos que satisfagan la demanda internacional.

El requerimiento de la industria es que el costo país disminuya hasta llegar al menos a los niveles de la región, especialmente en lo que respecta al costo laboral, energía eléctrica, las tarifas en telecomunicaciones y los fletes del transporte de carga, son algunos de los principales rubros que afectan los costos de producción de la industria textil. Así mismo, se requiere un régimen laboral flexible y una Aduana que facilite el comercio exterior, erradicar el contrabando y que sea incorruptible.⁷²

No obstante, otro factor fundamental para seguir creciendo en la participación del mercado externo, es que el gobierno negocie acuerdos comerciales con los países que demandan producción y que ofertan lo que se requiere. Entre los países o bloques económicos más importantes comercialmente hablando se encuentran Estados Unidos, la Unión Europea, Venezuela, México, Canadá y Centroamérica; por tanto, el Ecuador debe procurar acuerdos con estas naciones que garanticen a los productos un acceso preferencial a sus mercados a largo plazo, enmarcados en una normativa clara que genera ambiente de certidumbre y seguridad para los negocios y las inversiones.

La intención debería ser fortalecer los lazos comerciales con los países andinos, pero ampliar las exportaciones a otras latitudes para poco a poco llegar a más países latinoamericanos y europeos. Esto contribuirá con el objetivo principal del sector creando empleo.

Según la Asociación de Industriales Textiles del Ecuador (AITE), las exportaciones nacionales del 2006 se cerraron con una caída del 8% en comparación con el 2005, en ese año las ventas hacia otros países fueron de USD 84.250.000.⁷³

⁷² Vizúete, Eduardo (2010) *Las empresas textiles apuestan a la innovación de productos para competir*.

⁷³ Asociación Industriales Textiles del Ecuador AITE (2011) *Evolución del sector textil ecuatoriano*.

Los rumores de que las preferencias arancelarias andinas (ATPDEA) no serán renovadas afectaron a la industria textil ecuatoriana. Dentro del panorama poco alentador, las empresas quieren mantenerse posesionadas en el mercado y diseñan estrategias para competir en el mercado nacional e internacional.

5.2.4 Ventajas comparativas de Ecuador

Ecuador cuenta con excelentes condiciones de orden climático y geográfico que benefician a la producción que representan una ventaja comparativa, pero que comparten la mayoría de países de la región, como los principales sectores que impulsan la economía son aquellos que dependen de factores geográficos, climáticos y de mano de obra estas ventajas aunque comunes resultan vitales para las economías.⁷⁴

Lo relevante de la ventaja comparativa es que indica en qué actividad o industria cada economía debería especializarse. Y la especialización es un factor clave, ya que crea un proceso de producción eficiente de áreas productivas, promoviendo así el crecimiento económico, generar empleo y el aumento salarial.

Ecuador cuenta con ventajas comparativas que benefician su producción, como su alta demanda de trabajo y sueldos competitivos para la región, además de mano de obra calificada.

También cuenta con una moneda fuerte, el dólar, que sufre de muy poca devaluación y está respaldada por una fuerte economía, evitando pérdidas de tipo de cambio a monedas locales y cuenta con aceptación mundial.

Como la mayoría de países de la región, Ecuador está estratégicamente y geográficamente bien ubicado, facilita el acceso y salida de productos a la región y otros continentes.

Dentro de la industria textil se cuenta con ventajas comparativas claves para el sector, como mano de obra calificada, ubicación geográfica, experiencia en el sector con industrias ya desarrolladas y tratados comerciales entre países.

5.2.5 Perspectivas de la industria textil ecuatoriana

Debido a la importancia del mercado interno, una de las metas a corto y mediano plazo del sector textil es recuperarlo ganándole la batalla a la informalidad y a los productos baratos provenientes de terceros países. No es tarea fácil, pero con innovación, tecnología y apoyo de las autoridades de control, el empresariado de la industria textil ve alcanzable dicho objetivo.⁷⁵

Tener un crecimiento sostenido en las exportaciones textiles es el otro objetivo del sector. La apertura del comercio internacional a través de la firma de acuerdos de liberación, que otorgan preferencias arancelarias para el acceso de los productos a distintos mercados, hace que la competencia sea cada vez más dura y por eso la industria debe ser más

⁷⁴ Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones PRO ECUADOR. *Perfil logístico del Ecuador*.

⁷⁵ Asociación Industriales Textiles del Ecuador AITE (2011) *Evolución del sector textil ecuatoriano, Expectativas del sector textil ecuatoriano*.

productiva, para alcanzar mejores costos de producción y poder llegar con sus productos a esos mercados; la especialización es también una oportunidad, crear productos diferenciados que puedan acceder a nichos específicos.

La firma de un acuerdo comercial a largo plazo con Estados Unidos, fortalecimiento del comercio multilateral con los países de la CAN, el aprovechamiento del acuerdo de complementación con Chile, la negociación CAN-Unión Europea y cualquier otro convenio comercial que se negocie con países o bloques comerciales complementarios con el Ecuador, son los pilares para incrementar el comercio internacional del sector textil.

El gobierno tiene que tener en cuenta que para lograr competitividad y el crecimiento de los sectores económicos, es necesaria la incorporación de tecnología, de valor agregado en la producción ecuatoriana y de trabajo especializado.

El Ministerio de Industrias y Competitividad y la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo con representantes de gremios productivos y empresarios, tienen como propósito analizar y discutir políticas públicas para reactivar el sector productivo textil teniendo en cuenta el potencial que representa recuperando este sector y promoverlo con capacitación e inversión.

Las mesas sectoriales instaladas corresponden a los sectores manufactureros: textiles, confecciones y cuero; madera y productos de madera; industria metalmecánica e industria química, con lo que pretende en definitiva, promover la producción nacional de algodón para reducir la dependencia externa de compra de materia prima, la aplicación estricta de normativas para el uso responsable de insumos químicos, colorantes, la disposición de desechos y otros que afectan al entorno ambiental.

El Ministerio también incentiva la concesión de estímulos para la exportación de productos con mayor valor agregado, para lo cual refirió modificaciones arancelarias y salvaguardias para limitar el ingreso de productos textiles y de confección que causa serios perjuicios al sector. Además se deben simplificar trámites aduaneros y elevar la eficiencia de la aduana con nivel de otros países de América Latina.

La industria textil ecuatoriana está realizando inversiones para adquirir tecnología de punta, así poder competir con su similar extranjera de igual a igual, este desarrollo de las empresas textiles en el Ecuador es un buen síntoma para la economía nacional y para el sector productivo, ya que los niveles de competitividad, a través de esfuerzos conjuntos, demuestran el éxito de dichas empresas en nuevos nichos de mercado.

La industria textil nacional entró en un proceso de mejora continua, conociendo los beneficios de las certificaciones, la gestión ambiental se ha centrado en cuatro áreas: ahorro energético (energía térmica y eléctrica), control operacional (emisiones a la atmósfera y descargas líquidas), gestión interna de residuos (reutilización, almacenamiento y venta de cartón, plástico y otros), rediseño de procesos productivos, uso de materias primas amigables con el medio ambiente y eliminación o creación de procesos enfocados a la protección ambiental.

5.2.6 Las políticas estatales de fomento y promoción de exportaciones no tradicionales

El Estado como institución rectora de todas las actividades que se realizan ve la necesidad de canalizar adecuadamente las actividades para la consecución de determinados fines u objetivos. Considerando al comercio exterior como un aspecto muy importante dentro del contexto general de un país y por cuanto todos los países en el mundo tienden hacia la exportación de sus productos, los gobiernos también deben ser dinámicos en su accionar y orientar sus esfuerzos para lograr que las ventas siempre sean superiores a las compras facilitando al máximo las actividades de exportación a quienes se ubican en ese ámbito.⁷⁶

Bajo la premisa de que los productos tradicionales se venden solos, los gobiernos orientan sus esfuerzos a colocar nuevos productos en nuevos mercados y es así como su legislación permite importaciones de materias primas, bienes de capital, transferencias de tecnología, y otras, que se incorporarán al proceso de exportación de productos y bienes.

En los países latinoamericanos las políticas para fomentar y diversificar las exportaciones se las puede resumir en las siguientes:

- Incentivos fiscales.
- Incentivos tributarios.
- Certificado de abono tributario.
- Internación temporal.
- Incorporación al sistema de tratados para el libre comercio.
- Simplificación de trámites.
- Exoneración del pago de impuestos locales.
- Importación de maquinaria exenta del pago de impuestos.

En algunos países es más acentuada la aplicación de porcentajes de rebajas de beneficios, en otros es en menor escala pero en definitiva todos tienden a lo mismo, es decir, a incrementar las exportaciones de productos no tradicionales, para lo cual se emiten, entre otras, las políticas citadas anteriormente.

Merecen especial atención los esfuerzos que los países realizan en materia de asistencia técnica sea reembolsable o no reembolsable. Pertenecer a ciertos organismos internacionales indudablemente ha sido de gran beneficio para el país y concretamente para el sector hacia donde se destino la asistencia técnica; en efecto, la cooperación de estos organismos de manera puntual ha permitido obtención de tecnología, transferencia de tecnología, capacitación y otros beneficios que la mayoría de los casos no ha costado al país beneficiario ni un solo centavo.

Los organismos multilaterales juegan un papel muy importante en el contexto de la promoción del comercio, sea en el ámbito bilateral o multilateral, de allí que Ecuador debe mantener su presencia en esta clase de organismos por cuanto los beneficios son múltiples.

⁷⁶ Federación ecuatoriana de exportadores (2012) *Exportaciones sector textil y manufactura*.
www.ecuador.fedexpor.com.

Existe un claro divorcio entre el sector público y los sectores productivos del país, de allí que nacen ciertas agrupaciones o asociaciones que permiten, de alguna manera, estrechar las relaciones entre sectores. Estas políticas se han traducido en crear una red complicada de trámites y requisitos que han llegado a determinar que "en el Ecuador es mucho más fácil importar que exportar"⁷⁷.

⁷⁷ Federación Ecuatoriana de Exportadores (2012) *Las exportaciones y su importancia económica*.
www.ecuador.fedexpor.com.

Resultados

La hipótesis: Las exportaciones ecuatorianas de textiles permitirán diversificar la producción que ha estado caracterizada por una dependencia a las exportaciones tradicionales, específicamente en bienes primarios que causan un deterioro en los términos de intercambio. Se acepta parcialmente debido a que:

La industria textil es una alternativa para reducir la volatilidad de las exportaciones, sus exportaciones alcanzan un incremento del 7% anual lo cual evidencia su progreso en la economía, si bien solo representa el 1,3% de las exportaciones totales, estas inyectaron a la economía ecuatoriana USD 289 millones en el 2011.

La introducción de nuevos productos como los textiles a la canasta de exportaciones es indispensable, sin embargo su contribución sigue muy reducida debido a la mayor importancia del petróleo, que concentra el 59% de las exportaciones totales. De aquí la necesidad de incentivar las industrias como la textil para lograr que las exportaciones no tradicionales logren aportar más a la economía.

A pesar de haber tenido una dinámica de crecimiento importante en el período de estudio, el nivel de las exportaciones ecuatorianas es aún bajo comparado con el de otros países como Perú y Colombia; sin embargo Ecuador cuenta con socios comerciales como Venezuela que en los últimos 4 años se convirtió en unos de los principales consumidores de productos, aportando para la expansión del mercado ecuatoriano. Además de contar con preferencias arancelarias que promueven la exportación de estos productos.

Las ventajas comparativas en el sector como la ubicación geográfica, mano de obra barata, calidad de materia prima y preferencias arancelarias, que incentivan la producción y la inversión extranjera.

Ecuador tiene características necesarias para competir y desarrollarse exitosamente en el mercado de la industria textil, además es una prioridad buscar alternativas rentables con experiencias exitosas que puedan beneficiar al comercio del Ecuador y por ende su economía.

Conclusiones

La industria textil en el Ecuador muestra un crecimiento económico sostenible en el periodo de análisis 2000-2011, a pesar de que la mayor parte de sus ventas son en el mercado local el sector ha representado una gran fuente de ingresos para el país con la contribución en el año 2010 de 712 millones de dólares con una participación del 13% en la generación del PIB manufacturero.

El crecimiento sostenido en las exportaciones textiles gracias a la apertura del comercio internacional a través de la firma de acuerdos de liberación, le otorgan preferencias arancelarias para el acceso de sus productos a distintos mercados como el venezolano, el cual en los últimos años pasó a ser el principal socio para el Ecuador en esta industria, haciendo que sus productos lleguen a más lugares, además de tener productos especializados que acceden a nichos específicos en el sector.

Las exportaciones de textiles en el Ecuador para el año 2011 muestran un aumento del 26% con respecto al 2010, lo cual indica una creciente demanda en este sector. A pesar de representar un porcentaje bajo en las exportaciones totales del país este continuo crecimiento ayuda al sector a constituirse en un proveedor mundial a pesar de la gran competencia existente lo cual muestra grandes perspectivas para la industria.

Las ventajas comparativas para Ecuador son una base importante del desarrollo del sector textil. Principalmente tomando en cuenta el modelo de gravedad que resalta la ventaja de la ubicación geográfica y predice el comercio basándose en la distancia entre países y la interacción del tamaño de sus economías. Ecuador, al tener una ubicación geográfica envidiable y al contar con acceso directo a las principales economías del mundo posee ventajas comparativas frente a la principal competencia en el sector, que son los productos asiáticos, los cuales por su distancia afrontan barreras naturales para sus productos.

Las exportaciones en el país se basan en productos tradicionales como el banano, camarón, cacao y las exportaciones de petróleo, al depender de pocos productos las exportaciones se vuelven inestables y un cambio en el precio podría afectar negativamente a la economía del país. De ahí la urgencia de buscar nuevas alternativas sostenibles y rentables que puedan diversificar estas exportaciones y la economía.

La industria textil representa una alternativa para las exportaciones del país lo que ayuda a diversificarlas. A pesar que para el año 2011 representó apenas el 1.3% de las exportaciones totales las perspectivas de este sector muestran un aumento progresivo y sostenido. Teniendo en cuenta la volatilidad de las exportaciones ecuatorianas al depender de pocos productos y principalmente el petróleo, el sector textil sería más que una alternativa una solución a esta dependencia en el futuro.

La industria textil también representa una gran fuente de trabajo para el país al generar muchas plazas de empleo directo e indirecto, llegando a ser el segundo sector manufacturero que más mano de obra emplea con el 11% en el total del personal ocupado. Mayor inversión en este sector representaría además de una alternativa a las exportaciones, una alta cantidad de mano de obra empleada.

A pesar de registrarse un incremento de exportaciones, la balanza comercial continúa siendo negativa, lo cual pone en evidencia la necesidad de adoptar estrategias de competencia dentro y fuera del país que posicionen la industria nacional e incentiven su producción, además de políticas proteccionistas que disminuya la importación de productos textiles e impulse la industria nacional.

Recomendaciones

Es necesario fomentar tratados comerciales que beneficien al sector textil como en el caso peruano que cuenta con ventajas comparativas sobre Ecuador debido principalmente a los tratados comerciales, dicha cooperación entre países permite que se aprovechen al máximo los mecanismos de acceso preferencial, actualmente el Ecuador exporta en su mayoría al mercado de América Latina, no obstante no se han explorado las oportunidades dentro del mercado europeo, que en el plano textil es muy desarrollado.

Desarrollar una mejor gestión de la cadena de valor puede reducir costos y aumentar la flexibilidad del mercado en este sector, así aumentar la productividad, las inversiones en capital humano y maquinaria, así la productividad mediante la reducción de costos.

Es necesario introducir un mayor enfoque de productividad en las acciones económicas que se lleven a cabo para fomentar el valor agregado y a la diversificación de las exportaciones. El enfoque debe ser global en el sentido de promover políticas protectoras hacia la industria nacional, además de incentivar la productividad sistémica del país a través de mayor eficiencia en las operaciones (aduanas, pago de impuestos, permisos de exportación, etc.), reducción de costos, mejoramiento del acceso a la información, configuración de un entorno macroeconómico saludable.

A pesar de registrarse un incremento de exportaciones de textiles, la balanza comercial continúa negativa, lo cual pone en evidencia la necesidad de adoptar estrategias de competencia dentro y fuera del país que posicionen la industria nacional e incentiven su producción.

Otro elemento que puede favorecer las exportaciones del país, en particular de los textiles, es alcanzar una mayor calidad en los productos, logrando procesos de diferenciación que incrementan su valor agregado. Ello también aumentaría los encadenamientos productivos necesarios para este fin (a través de diseño, logística, imagen y publicidad, embalaje, etc.) para lograr una diferenciación frente a los países de la región, así encontrar ventajas comparativas y competitivas que impulsen el sector a imponerse en el mercado internacional.

Es imprescindible para Ecuador la diversificación de sus exportaciones con una mejor apertura y generalizada de los mercados, es verdad que el primer rubro del presupuesto del país es el petróleo pero en Ecuador tiene muchos productos no tradicionales como la industria textil que pueden desarrollarse para mejorar la situación del país.

Referencias bibliográficas

- Appleyard, Dennis (2003) ***Economía internacional***. (4ª ed) Bogotá: Mc Graw Hill.
- Asociación Industriales Textiles del Ecuador AITE, ***Datos estadísticos***. www.aite.com.ec [Consulta: 10/12/2011].
- Bajo, Oscar (1991) ***Teorías del comercio internacional***. Argentina: Bosch.
- Baki, Ivonne (2008) ***Competitividad Industrial del Ecuador (MICIP)***, Quito: MICIP.
- Banco Central De Reserva Del Perú ***Estadísticas Económicas***. www.bcrp.gob.pe [Consulta: 20/01/2012].
- Banco Central del Ecuador, ***Boletín estadístico anual 2011***. www.bce.fin.ec [Consulta: 04/02/2012].
- Banco de Comercio Exterior de Colombia BANCOLDEX ***Perfil sectorial: textiles***. www.bancoldex.com [Consulta: 16/12/2011].
- Banco Mundial (2007) ***Global economic prospects***. Washington: Banco Mundial.
- Cámara de Comercio Bogotá, ***Informe sector textil colombiano***. www.ccb.org.co [Consulta: 18/12/2011].
- Case, Karl y Fair, Ray (1997) ***Principios de macroeconomía***. (4ª ed) México: Prentice-hall hispanoamericana.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL. ***La arquitectura financiera internacional***. www.eclac.org [Consulta: 06/02/2012].
- Comisión para la Promoción de Exportaciones (PROMPEX), ***Ventajas comparativas de la industria peruana***. www.promperu.gob.pe [Consulta: 20/12/2011].
- Condo, Arturo (2011) ***El sector textil exportador latinoamericano ante la liberalización del comercio***. Costa Rica: INCAE.
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística (Colombia) DANE, ***Datos estadísticos sector textil***. www.dane.gov.co [Consulta: 16/12/2011].
- Dillard, Dudley (1975) ***La teoría económica de John Maynard Keynes***. España: Aguilar.
- Dornbusch, Rudiger y Fischer, Stanley (1996) ***Macroeconomía***. (6ª ed). España: Mc Graw Hill.
- Enciclopedia virtual EUMED. ***Teoría marxista***. www.eumed.net [Consulta: 10/11/2011].
- Federación Ecuatoriana de Exportadores, ***Exportaciones sector textil y manufactura*** www.ecuador.fedexpor.com [Consulta: 25/01/2012].

- King, John Edward (2007), ***Perspectivas de la economía mundial***. Washington: Fondo monetario internacional (FMI).
- Krugman, Paul R (2006) ***Economía internacional, Teoría y política***. (7ª ed). España: Mc Graw Hill.
- Lizardi, Carlos Guerrero (2008) ***Determinantes del crecimiento económico: Una perspectiva Post keynesiana***. México: EconPapers.
- Mankiw, Gregory (2002) ***Principios de la economía***. (2ª ed). España: Mc Graw Hill.
- McKinsey Global Institute (1993) ***Manufacturing productivity***. Washington: McKinsey Global Institute.
- Mill, John Stuart (2006) ***Principios de economía política***. (5ª ed). España: Síntesis.
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú, ***Informe sector textil***. www.mincetur.gob.pe [Consulta: 12/01/2012].
- Ministerio de Industrias y Productividad MIPRO, ***Exportaciones sector textil***, www.mipro.gob.ec [Consulta: 10/11/2011].
- Mochón, Francisco (2000) ***Economía, teoría y política***. (4ª ed). España: Mc Graw Hill.
- Organización Mundial de Comercio OMC (2007) ***World Trade Report***. Suiza:OMC.
- Sachs, Jeffrey y Larrain Felipe (1994) ***Macroeconomía en la economía global***. (2ª ed). México: Prentice hall hispanoamericana.
- Sampieri, Hernández (2003). ***Tipos de investigación*** (3ª ed) México: Mc Graw Hill.
- Tugores, Juan (1995) ***Economía internacional e integración económica***. (2ª ed). España: Mc Graw Hill.
- World Fact book (2011) ***Exportaciones Ecuador***. www.indexmundi.com/es [Consulta: 25/03/2012].
- Wikipedia, ***Teorías económicas***. es.wikipedia.org [Consulta: 05/11/2011].