

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

Disertación previa a la obtención del título de Economista

Intercambio comercial con el continente asiático: análisis en el período 2006-2015 y perspectivas de aplicación de instrumentos de política comercial para el desarrollo del sector exportador ecuatoriano.

**Evelyn Gabriela Muñoz Tapia
emunozt87@gmail.com**

**Director: Econ. Rubén Cañas J.
canasjacome@yahoo.com**

Quito, septiembre de 2018

Resumen

La importancia de la presente investigación radica en intentar clarificar la dinámica de las relaciones comerciales con el continente asiático; mediante un análisis práctico de los intercambios realizados entre Ecuador y sus principales socios comerciales. El estudio contempló un enfoque histórico actualizado y profundo de las interacciones comerciales, siguiendo un método de investigación mixta, utilizando una combinación del método cuantitativo, al obtener e incluir datos con los que poder describir el escenario de las relaciones comerciales, así como el cálculo de los principales índices de comercio internacional; y cualitativo, al presentar de forma complementaria un estudio exhaustivo de los acuerdos e instrumentos comerciales aplicados, para establecer la pertinencia y oportunidad de impulsar el dinamismo de los intercambios comerciales con esta región; persiguiendo influir positivamente en el desarrollo de la economía ecuatoriana. La información presentada se la recopiló mayoritariamente de las bases de datos del BCE (Banco Central del Ecuador) así como del Ministerio de Relaciones Exteriores y de fuentes bibliográficas de autores varios. Este estudio concluyó con la determinación de que si bien Asia representa un mercado importante para Ecuador y una oportunidad de crecimiento comercial, dados sus crecientes volúmenes de demanda y consumo, sigue siendo una tarea pendiente el alcanzar una balanza comercial favorable para el Ecuador, además de la necesidad del diseño y ejecución de una política comercial ajustada y consistente a la realidad y coyuntura ecuatorianas.

Palabras clave: Comercio exterior, Asia, instrumentos comerciales, política comercial, índices comerciales.

Agradezco a Dios por concederme la bendición de poder formarme profesionalmente, y por tantas bendiciones concedidas.

Agradezco a mi familia por enseñarme día a día, el valor de la perseverancia y el máximo esfuerzo. Infinitas gracias por su apoyo y amor incondicional.

Agradezco sinceramente a mi director, Econ. Rubén Cañas, por toda su confianza depositada en mí, quien con todo su apoyo y paciencia ha hecho posible alcanzar esta meta académica.

Agradezco de manera muy especial al Econ. Fernando Rodríguez por creer en mi potencial y saberme guiar hasta hacer realidad el sueño del triunfo.

Agradezco a la Econ. Elba Vásconez, quien con su mano solidaria y fraterna ha sabido contribuir a la realización de este objetivo académico.

Intercambio comercial con el continente asiático: análisis en el período 2006-2015 y perspectivas de aplicación de instrumentos de política comercial para el desarrollo del sector exportador ecuatoriano.

Introducción	6
Metodología del trabajo	8
Preguntas de la investigación	8
Objetivos de la investigación	8
Estrategia de la investigación	9
Procedimiento metodológico	10
Fuentes e información	11
Fundamentación teórica	13
Conceptualizando la economía internacional	13
Teorías del comercio internacional	14
Instrumentos de la política comercial	19
Comercio internacional y desarrollo	28
Índices de comercio exterior	34
Sector externo ecuatoriano	36
Primeros pasos del comercio exterior ecuatoriano	36
Comercio exterior entre Ecuador y Asia	40
Composición de las exportaciones mundiales – Ecuador	45
Composición de las Exportaciones con destino Asia	54
Principales productos exportados a Asia	60
Composición de las importaciones mundiales – Ecuador	63
Composición de las Importaciones procedentes de Asia	69
Principales productos importados desde Asia	76
Principales socios comerciales asiáticos	81
Balanza comercial Ecuador-Asia	88
Política comercial e Instrumentos	93
Política comercial ecuatoriana	93
Política comercial asiática	95
Acuerdos comerciales de Ecuador con el continente asiático	109
Comercio internacional y desarrollo	121
El rol del comercio internacional sobre el desarrollo	126
Índices del comercio internacional Ecuador-Asia	128

Perspectivas de la política comercial para el sector exportador ecuatoriano	133
Conclusiones	136
Recomendaciones	139
Referencias Bibliográficas	140

Introducción

Con la firma del GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) como paso previo a la creación de la OMC (Organización Mundial del Comercio)¹, el comercio internacional revirtió los efectos de las políticas proteccionistas aplicadas como consecuencia de la Segunda Guerra Mundial y la crisis de 1930, lo que contribuyó a que sus niveles recobraran el dinamismo anterior a la primera gran guerra, dando como resultado desde la década de los cincuenta, el incremento progresivo del comercio mundial (Cuenca et al, 2012: 15).

Por su parte el Ecuador a lo largo de la historia se ha caracterizado por ser un país primario exportador y desde la década de los 70, experimentó el boom petrolero. Este hecho representó su ingreso formal al mercado mundial lo que le llevó a convertirse en un atractivo para las inversiones y la banca extranjera (Acosta, 2001, pp.115-120), sumando el hecho de que al final de la década de los noventa, el país adopta un tipo de cambio fijo (extremo), la dolarización, como consecuencia del desequilibrio político y financiero (Acosta, 2001: 239).

El Ecuador aún en la actualidad, sigue dependiendo en gran medida de los flujos de capitales que sostienen la economía como: remesas, exportaciones, inversión extranjera directa y préstamos, de manera que el equilibrio en balanza comercial sea de crucial importancia.

En la Base de Datos de Comercio Exterior del BCE (Banco Central del Ecuador)², la economía ecuatoriana tiene entre sus tres principales socios comerciales al continente asiático. Concretamente, los países de Asia se ubican en tercera posición en lo que respecta al nivel de exportaciones ecuatorianas dirigidas al consumo en los mercados asiáticos, con una participación del 3,5% (USD. 4,011.88 millones) detrás de América y Europa con 81,42% (USD. 93,273.97 millones) y 14,76% (USD. 16,912.77 millones) respectivamente, de un total de USD. 114,553.9 millones en el año 2006. Entre los países de mayor dinamismo comercial con Ecuador se encuentran: China, Corea del Sur, Japón y Vietnam. Para el año 2015, las exportaciones ecuatorianas hacia este continente aumentaron al 14,77% (USD. 2,707.7 millones) manteniendo el tercer lugar después de América con el 64,22% (USD. 11,771.2 millones) y Europa con el 20,06% (USD. 3,676.4 millones) de un total de USD. 18,330.6 millones.

¹ "La Organización Mundial del Comercio nació en 1995,... y es la sucesora del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), establecido tras la segunda guerra mundial. ... El sistema se creó mediante una serie de negociaciones comerciales, o rondas, celebradas en el marco del GATT. Las primeras rondas se centraron principalmente en las reducciones arancelarias, si bien posteriormente las negociaciones pasaron a incluir otras cuestiones como las medidas antidumping y no arancelarias. La última ronda – la Ronda Uruguay, que se desarrolló entre 1986 y 1994 – dio lugar a la creación de la OMC". *La Organización Mundial del Comercio...* (2014). https://www.wto.org/spanish/res_s/download_s/inbr_s.pdf. p. 2

² Sistema de Información Macroeconómica. www.bce.fin.ec.

En lo que respecta a importaciones ecuatorianas, el continente asiático representa el segundo rubro, manteniendo cifras en el año 2006 del 18,88% (USD. 2,127.11 millones) detrás de América con 68,04% (USD. 7,664.97 millones) y por delante de Europa con el 12,04% (USD. 1,356.07 millones) de un total de USD. 11,266.04 millones. Para el año 2015 las importaciones ecuatorianas desde este continente aumentaron al 33,76% (USD. 6,862.2 millones) manteniendo el segundo lugar después de América con 52,35% (USD. 10,640.6 millones) y por delante de Europa con el 13,44% (USD. 2,731.1 millones) de un total de USD. 20,324.1 millones.

Con relación al comercio asiático, “todas las exportaciones... suman más de una cuarta parte del comercio mundial de bienes” (Cuenca et al, 2012: 17).

China, Japón, Singapur, Hong Kong (China), República de Corea, Malasia, India, Arabia Saudita y el Taipei chino (Taiwán) se encuentran entre las primeras veinte economías con mayor participación en el comercio internacional de mercancías (en este sentido, las mejor posicionadas son China, 3° exportador e importador, y Japón, 4° exportador y 5° importador). Dichas economías participaron con 26.92% de las exportaciones y 22.8% en las importaciones mundiales durante 2006 (Asia en breve, enero - febrero de 2009).

En el 2015 en el comercio de mercancías, China se posicionó como el primer país exportador a nivel mundial, con una representación del 13,8% (2.274.949 millones de dólares) y como segundo importador mundial con el 10,06% (1.681.951 millones de dólares). Por su parte Japón se encuentra en la cuarta posición como exportador e importador a nivel mundial con el 3,79% (624.939 millones de dólares) y el 3,88% (648.494 millones de dólares) respectivamente. La república de Corea se posiciona en el sexto lugar como exportador y en el noveno como importador y Taiwán en la posición número diez y siete como exportador y en la posición número diez y ocho como importador (Perfiles comerciales 2016, 2016: 80, 92, 192, 352).

De esta manera, el capítulo uno evidencia el dinamismo que posee Ecuador en temas de comercio, tanto a nivel mundial como con el continente asiático específicamente, por lo que partiendo de este breve análisis se realizó un estudio cuantitativo de la interdependencia comercial, señalando las características más representativas del sector externo en el período 2006 – 2015, como consecuencia de la afinidad por el libre comercio en la adopción de nuevas tendencias políticas, para terminar exponiendo la estructura de estos intercambios comerciales mediante los resultados de las balanzas comerciales de Ecuador, Asia y de sus socios comerciales más representativos en esta región.

Por su parte el capítulo dos, complementa la evaluación realizada de los resultados de comercio exterior, analizando las políticas comerciales adoptadas tanto por Ecuador como por sus principales socios comerciales en Asia. Además, se determinan los efectos de las mismas y de los acuerdos comerciales entre las partes, e instrumentos aplicados al sector externo en relación con el continente asiático.

Para el capítulo tres, se aborda la relación que guarda el comercio exterior con los niveles de desarrollo de un país. Además se expone los resultados de los principales índices de comercio

exterior como insumo para analizar la trascendencia de las negociaciones comerciales con Asia y proyectar el rumbo que tomarían en el futuro entre estas economías.

De acuerdo a lo descrito, esta investigación constituiría un aporte teórico-práctico, debido a que a través del análisis de las relaciones comerciales mantenidas con el continente asiático, se determinaría si las políticas e instrumentos comerciales aplicados al sector externo tuvieron un manejo efectivo y adecuado a la realidad y coyuntura ecuatorianas, con el objetivo de alcanzar mejores niveles de desarrollo comercial e índices referenciales saludables en el sector externo.

Metodología del trabajo

Preguntas de la investigación

Pregunta general

¿Cuál ha sido el impacto del intercambio comercial con el continente asiático y su evolución, y cuáles han sido los instrumentos de política comercial aplicados, que permitieron fomentar el desarrollo del sector exportador ecuatoriano en el periodo 2006 – 2015?

Preguntas específicas

¿Cuál es la dinámica del intercambio comercial entre el continente asiático y el Ecuador, y cómo ésta se refleja en la composición de las respectivas balanzas comerciales?

¿Qué efectos han tenido sobre el desarrollo del sector exportador ecuatoriano, la aplicación de los instrumentos de política comercial implementados en las relaciones comerciales con el continente asiático, en el periodo de estudio?

¿Es viable para el Ecuador mejorar las relaciones comerciales con el continente asiático, a través de la implementación de políticas comerciales que fomenten el desarrollo del sector exportador?

Objetivos de la disertación

Objetivo general

Determinar el impacto que tiene el intercambio comercial con el continente asiático y analizar su evolución, a través de los instrumentos de política comercial aplicados para fomentar el desarrollo del sector exportador ecuatoriano en el periodo 2006 – 2015.

Objetivos específicos

Analizar la dinámica del intercambio comercial entre el continente asiático y el Ecuador, y su incidencia en la composición de las respectivas balanzas comerciales.

Determinar los efectos de la aplicación de instrumentos de política comercial con el continente asiático, sobre la base de la evolución de las exportaciones e importaciones en el periodo de estudio.

Determinar la pertinencia para el Ecuador de mejorar las relaciones comerciales con el continente asiático, a través de la implementación de políticas comerciales que fomenten el desarrollo del sector exportador.

Estrategia de la investigación

La presente investigación siguió una estrategia de investigación mixta, al incluir una combinación del método cuantitativo, al obtener e incluir datos con los que poder describir el escenario de las relaciones comerciales entre Ecuador y el continente asiático, así como el cálculo de los principales índices de comercio internacional para determinar su impacto y dar respuesta a las preguntas de investigación planteadas; y cualitativo, al analizar las políticas e instrumentos comerciales aplicados y que en la actualidad muestran los resultados en los niveles de desarrollo del comercio ecuatoriano.

Este tipo de investigación, refleja la necesidad de medir y estimar magnitudes de los fenómenos o problemas de investigación. Los fenómenos estudiados deben poder observarse o referirse al “mundo real” a través de la recolección de datos. Debido a que los datos son producto de mediciones, se representan mediante números (cantidades) y se deben analizar con técnicas matemáticas, estadísticas o informáticas (Hernandez Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014: 5).

Las técnicas que se aplicaron fueron de tipo documental informativa, es decir, se realizó la compilación e identificación de publicaciones científicas que guardaban relación entre las teorías de intercambio comercial y niveles de crecimiento comercial-económico y; descriptiva (investigación estadística) en la cual se pormenorizan los datos de las elaciones comerciales mantenidas entre Ecuador y el continente asiático y se cuantifican los resultados obtenidos del cálculo de los principales índices de comercio internacional.

Para dar cumplimiento a los objetivos planteados se utilizaron las bases de datos del BCE correspondientes a Comercio Exterior, las cuales muestran las cifras de los intercambios comerciales entre Ecuador y sus principales socios comerciales asiáticos. Estos datos fueron complementados con la información que consta en las páginas oficiales de la OMC, CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe), PROECUADOR (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones), el Ministerio de Comercio Exterior, Senplades (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo), Planes Nacionales del Buen Vivir) y el Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana.

Se realizó la búsqueda y recolección de información cuantitativa de datos secundarios para posteriormente sistematizarlos a fin de obtener información suficiente para poder determinar la estructura comercial de Ecuador y sus socios comerciales en Asia, así como el cálculo de los principales índices de comercio internacional como: índice de Herfindahl e Hirschman, índice de diversificación (o concentración) de las exportaciones, índice de especialización de las exportaciones y apertura comercial, para poder describir las relaciones esenciales del comercio entre Ecuador y el continente asiático y las características fundamentales del objeto de estudio.

El ordenamiento de esta información (datos y cifras) permitió la contestación de las preguntas y el cumplimiento de los objetivos trazados en esta investigación. Se procedió con la evaluación de los resultados obtenidos y su posterior análisis con el objetivo de proyectar conclusiones y recomendaciones representativas y que sean aplicables a estas relaciones comerciales y a la realidad ecuatoriana.

Procedimiento metodológico

El procedimiento metodológico que se siguió en este estudio fue el modelo de análisis causal con una estrategia deductiva, a través de la utilización de datos estadísticos históricos, en los que se evidenció el nivel de evolución de las variables propuestas.

Para la construcción del marco teórico, se procedió a inducir a través de la consulta y análisis de la evolución histórica de las teorías económicas referentes al comercio internacional, la relación existente entre éstas, el desarrollo de estrategias de política comercial, la aplicación de instrumentos de política comercial y los niveles de desarrollo comercial de un país.

A partir de este hecho, se procedió a describir el contexto comercial ecuatoriano y su evolución histórica, mediante el análisis cuantitativo de datos y cifras, correspondientes al periodo de estudio, provenientes de instituciones públicas nacionales y de organizaciones estadísticas internacionales referentes a la dinámica de intercambio comercial entre Ecuador y el continente asiático así como de sus principales socios comerciales en esta región y cómo ésta se refleja en la composición de las respectivas balanzas comerciales.

A continuación, se realizó el análisis particular de los acuerdos comerciales celebrados entre Ecuador y sus principales socios comerciales en Asia; así como la influencia de los instrumentos de política comercial aplicados para el periodo de estudio y su participación sobre los niveles de desarrollo del comercio ecuatoriano.

Y por último se procedió a determinar la pertinencia de las relaciones comerciales con el continente asiático, en base a los resultados obtenidos de la estructura de las balanzas comerciales así como de los índices de comercio exterior; para poder realizar una proyección y recomendaciones de instrumentos y estrategias de política comercial basadas en los resultados del estudio y direccionados al desarrollo del sector exportador ecuatoriano.

Fuentes de información

Esta investigación hizo uso principalmente de los datos publicados por el BCE a través de su página oficial en el apartado de Información Macroeconómica y a través de boletines estadísticos periódicos correspondientes a los datos de la balanza comercial, exportaciones e importaciones por producto y destinos económicos. En el caso del continente asiático, la fuente principal de información también la constituyó el BCE, y de forma complementaria la página oficial de la OMC.

La exposición de la información cualitativa se sustenta en diferentes fuentes bibliográficas, como documentos y textos académicos disponibles a nivel nacional e internacional.

- Banco Central del Ecuador (BCE) Boletines estadísticos anuales – Comercio Exterior - Exportaciones mensuales por continente, área económica y país:
 - Exportaciones Total General
 - Exportaciones por cada socio comercial

- Banco Central del Ecuador (BCE) Boletines estadísticos anuales – Comercio Exterior - Exportaciones por producto principal:
 - Total Exportaciones
 - Exportaciones por producto o grupo de productos

- Banco Central del Ecuador (BCE) Boletines estadísticos anuales - Comercio Exterior - Importaciones mensuales por continente, área económica y país:
 - Importaciones Total General
 - Importaciones por cada socio comercial

- Banco Central del Ecuador (BCE) Boletines estadísticos anuales - Comercio Exterior - Importaciones por uso o destino económico:
 - Total Importaciones
 - Importaciones por producto o grupo de productos

- Banco Central del Ecuador (BCE) Boletines estadísticos anuales - Balanza Comercial.
 - Exportaciones FOB
 - Importaciones FOB
 - Balanza Comercial

- Ministerio de Comercio Exterior-Ecuador
 - Exportaciones FOB
 - Importaciones FOB
 - Balanza Comercial

- Organización Mundial del Comercio (OMC)
 - Perfiles comerciales por país

- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe),
-Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial
- Senplades (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo),
-Planes Nacionales del Buen Vivir (2007-2013); (2013, 2017)
- Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana
-Instrumentos de comercio exterior (Tratados comercial por país – Asia)
-Sistema informático de Tratados “SITRAC”
- COMEXI
-Ley de Comercio Exterior
- Metodología
- Metodología de Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial; diseñada por la CEPAL (2008).

Delimitación de la investigación

La investigación toma en cuenta el periodo entre los años 2006 y 2015, por la disponibilidad de información tanto interna como del continente asiático, además de poder realizar un estudio de resultados de las políticas comerciales aplicadas durante el último gobierno. Adicionalmente, se trabajó con los datos del sector externo ecuatoriano tomando como unidad de análisis las importaciones y exportaciones ecuatorianas y de sus principales socios comerciales en el continente asiático, dado que es la temática sobre la que interesa realizar el análisis.

Fundamentación Teórica

En esta sección, se describen teóricamente los hechos más relevantes que conforman la economía internacional para comprender de forma global la importancia que posee dentro de la ciencia económica. Con este fin, se conceptualiza la economía internacional, seguido de las corrientes económicas que en su desarrollo han destacado el tratamiento de la internacionalización del comercio como una alternativa para el desarrollo de una nación. Complementariamente se explican los instrumentos de política comercial y finalmente se exponen la relación histórica que ha existido entre Comercio internacional y desarrollo así como una breve descripción de la importancia de los índices de comercio exterior.

2.1. Conceptualizando la economía internacional

Desde la Grecia antigua, los beneficios del intercambio comercial han estado condicionados al aumento de la utilidad que el ser humano obtiene al contar con cantidades de bienes y servicios ofertados por los demás (Schwartz, 2001: 3,8).

En este contexto, Cuenca et al (2012: 15) argumentan que el comercio internacional experimentó una fuerte evolución durante los años de 1890 hasta 1918, resultado de las reformas del sistema de transporte; para luego verse afectado por la crisis de 1930 y la Segunda Guerra Mundial, que desencadenaron una ola de políticas proteccionistas alrededor del mundo “(...) provocando la caída del comercio mundial con un alto coste para la economía global”.

El estudio de la economía internacional ha sido una pieza importante a lo largo de toda la evolución de la ciencia económica y, en la actualidad su tratamiento sigue vigente dado que los acontecimientos que lo originaron, aún cobran vital atención en las actividades comerciales dada la uniformidad dentro de cada país y entre países que existe en las condiciones y en las instituciones económicas y; el efecto que tienen las políticas públicas sobre las transacciones en el exterior (Kenen 1968: 1, 2).

Para una nación, sus industrias, los estándares de vida y los niveles de ingreso y empleo están estrechamente relacionados con las economías de sus socios comerciales. Ésta interdependencia económica, constituye el reflejo del avance en temas de orden económico y político del mundo (Carbaugh, 2009: 1). “A través del comercio internacional de bienes y servicios, y de los flujos internacionales de dinero, las economías están ahora más estrechamente relacionadas que nunca” (Krugman y Obstfeld, 2001: 13).

Las razones de la existencia del comercio internacional, las describen a la perfección Krugman y Obstfeld (2001: 13):

Los países participan en el comercio internacional por dos razones básicas: cada una de las cuales contribuye a sus ganancias del comercio. 1. Los países comercian porque son diferentes. Las naciones, como los individuos, pueden beneficiarse de sus diferencias

mediante una relación en la que cada uno hace aquello que sabe hacer relativamente bien. 2.
Los países comercian para conseguir economías de escala en la producción.

Y, estas dos condiciones en conjunto reflejan los esquemas del comercio internacional actual, que en su forma básica se lo conoce como “ventaja comparativa”.

Por su parte Kenen (1968: 11), destaca que “las diferencias en los precios son la causa básica del intercambio comercial y reflejan las diferencias internacionales en cuanto a los costos”.

La argumentación más significativa en toda la economía internacional reside en el pensamiento de que existen ganancias del comercio y lo corroboran los hechos de que los países al venderse mutuamente bienes y servicios, originan de igual manera, beneficios mutuos. Cuando los países exportan bienes con relativa intensidad de recursos abundantes en su producción e importan bienes con relativa intensidad de recursos escasos en su producción, es cuando el comercio internacional es beneficioso al permitir este dinamismo comercial entre países. El comercio internacional da apertura de igual manera a la producción de matices de productos más específicos y a su especialización, generando producciones a gran escala de las cuales un país obtiene mayor eficiencia. Sin que se limite el aporte de los bienes no tangibles, el comercio internacional genera beneficios con el intercambio de trabajo por bienes y servicios y, de “bienes presentes con promesas sobre bienes futuros”. El comercio internacional también aporta a que los países puedan diversificar su riqueza y reducir la volatilidad de su renta al intercambiar internacionalmente acciones y bonos (Krugman y Obstfeld, 2001: 3).

2.2. Teorías del comercio internacional

Las teorías del comercio internacional concebidas hasta el momento, persiguen en su planteamiento el hallar una explicación a los motivos de la existencia del comercio internacional y su funcionamiento. Todas estas teorías han desarrollado conceptos adecuados a su época de concepción, buscando soluciones a las problemáticas económicas profundas que, en las diferentes realidades y coyunturas económicas se evidenciaban. El desarrollo de estas teorías trajo consigo el diseño y aplicación de una variedad de tácticas o “políticas comerciales” en pos de resolver los problemas de la economía mundial.

Los fundamentos modernos del comercio internacional tienen como punto de partida a los pensamientos mercantilistas seguidos por las concepciones económicas clásicas de Adam Smith, David Ricardo y John Stuart Mill (Carbaugh, 2009: 29). Sin embargo, las teorías económicas en relación al comercio internacional han sido protagonistas de grandes cambios y avances, obedeciendo al propio dinamismo que representa el intercambio comercial en el mundo.

2.2.1. Mercantilistas

Esta corriente de pensamiento relacionada con el comercio internacional prevaleció hasta el siglo XVII. Su enfoque se direccionaba en la creencia de que el bienestar nacional se basaba en que las naciones acumularan metales preciosos, especialmente oro y plata, lo que les permitía adquirir en el

mercado exterior los productos que no existían en el mercado interno. Bajo esta creencia, el ejercicio de políticas proteccionistas estaba extensamente difundido ya que esto posibilitaba la práctica interna del desarrollo de actividades productoras y exportadoras, por lo que “las importaciones se consideraban indeseables, porque reducían las disponibilidades de recursos, especialmente de oro, siempre escaso y valioso” (Luna Osorio, 2007: 38).

El sistema económico mercantilista estaba conformado por tres aristas: 1. El sector manufacturero, 2. El sector rural (hinterland doméstico) y, 3. Las colonias extranjeras (hinterland extranjero). La clase comerciante representaba “el grupo más importante dentro del funcionamiento exitoso del sistema económico y el trabajo como el más crítico entre los factores básicos de producción” (Appleyard D. y Field A., 2003: 18).

La más grande preocupación de los mercantilistas era el que una nación pueda regular sus asuntos internos e internacionales con el objetivo de promover sus intereses. Esta regulación se la podía lograr a través de la manipulación del comercio extranjero. Si la balanza comercial era próspera, se recibiría pagos desde el resto del mundo en forma de oro y plata. A fin de procurar una balanza comercial favorable, los mercantilistas acudieron a normar estatalmente el comercio, a través de la aplicación de aranceles, cuotas y demás políticas comerciales con el objetivo de mermar importaciones y así salvaguardar la situación comercial de un país (Carbaugh, 2009: 29).

A pesar de que el pensamiento mercantilista recibió varias críticas, aún en estos días persiste, y resalta el empleo sobre las reservas de oro y plata. Los neo mercantilistas defienden el papel de las exportaciones argumentando que traen beneficios al generar empleos para los trabajadores nacionales y afirman el rol nocivo de las importaciones, alegando que “son malas porque quitan el empleo de los trabajadores nacionales para darlos a los trabajadores extranjeros” (Carbaugh, 2009: 30).

2.2.2. Ventaja comparativa

David Ricardo tomó en cuenta la realidad de que un país pudiese ser “más eficiente que otro en todas las líneas de producción” y que aún con estas circunstancias, “el comercio internacional es todavía rentable” (Chacholiades, 1988: 23). Argumentaba que el comercio puede beneficiar a uno y a otro país sin necesidad de que éstos presenten o no una ventaja absoluta. Según este principio “la nación menos eficiente debe especializarse y exportar el producto en el que es relativamente menos ineficiente y la nación más eficiente debe especializarse y exportar el producto en el que es relativamente más eficiente” (Carbaugh, 2009: 30, 32). De esta manera los países exportarán los bienes que puedan producir al costo relativo más bajo (Kenen, 1968: 12) e importarán aquellos que producen de forma relativamente más ineficiente (Krugman y Obstfeld, 2001: 36).

Ricardo pon énfasis en que la característica que distingue al comercio internacional “es la inmovilidad internacional del trabajo junto con su perfecta movilidad dentro de los países” (Chacholiades, 1988: 24), por lo que “las ganancias del comercio también pueden ser fruto de la ventaja comparativa” (Appleyard D. y Field A., 2003: 29), con lo que Carbaugh (2009: 32) desarrolló su modelo en base a estos 11 supuestos:

1. El mundo consiste en dos naciones, cada una utiliza un solo insumo para fabricar dos productos.
2. En cada nación el trabajo es el único insumo (la teoría del valor-trabajo). Cada nación tiene una dotación fija de trabajo y éste se emplea por completo y de forma homogénea.
3. El trabajo se puede mover con libertad entre las industrias dentro de una nación pero es incapaz de moverse entre las naciones.
4. El nivel de tecnología es fijo para ambas naciones. Diferentes naciones pueden utilizar distintas tecnologías, pero todas las empresas dentro de cada nación utilizan un método de producción común para cada producto.
5. Los costos no varían con el nivel de producción y son proporcionales a la cantidad de trabajo empleado.
6. La competencia perfecta prevalece en todos los mercados. Como ningún productor o consumidor es lo suficientemente grande para influir en el mercado, todos son tomadores de precio. La calidad del producto no varía entre las naciones, lo que implica que todas las unidades de cada producto sean idénticas. Hay entrada y salida libre de la industria y el precio de cada producto es igual al costo marginal de fabricación del producto.
7. El libre comercio ocurre entre las naciones; es decir, no existen barreras gubernamentales al comercio.
8. Los costos de transportación son cero. Por tanto, los consumidores serán indiferentes entre las versiones producidas de forma nacional o las importadas de un producto si los precios nacionales de los dos productos son idénticos.
9. Las empresas toman decisiones de producción en un intento por maximizar las utilidades, mientras que los consumidores maximizan la satisfacción a través de sus decisiones de consumo.
10. No hay ilusión del dinero; es decir, cuando los consumidores toman sus opciones de consumo y las empresas sus opciones de producción, consideran el comportamiento de todos los precios.
11. El comercio está equilibrado (las exportaciones deben pagar por las importaciones), lo cual desecha los flujos de efectivo entre las naciones.

La razón principal es que el comercio y sus ganancias se ven fundamentadas en la ventaja comparativa y no en la absoluta (Appleyard D. y Field A., 2003: 29).

De esta manera se cumple la ley de la ventaja comparativa: “cuando cada país se especializa en la producción de aquel bien en el cual tiene una ventaja comparativa, el producto mundial total de cada bien necesariamente aumenta (potencialmente) con el resultado de que todos los países mejoran (...)” (Chacholiades, 1988: 25, 26). “Un país tiene ventaja comparativa en la producción de un bien si el coste de oportunidad³ en la producción de este bien en términos de otros es inferior en este país de lo que lo es en otros países” (Krugman, 2001: 15).

La ventaja comparativa a diferencia de la ventaja absoluta, “es un término relativo”. Al determinarse la ventaja comparativa de un país, de forma automática, queda determinada la ventaja comparativa de otro país. Todo país tecnológicamente adelantado o no, posee una ventaja comparativa (Chacholiades, 1988: 25).

³ Cantidad de un bien que debe sacrificarse para poder producir X cantidad de otro bien.

2.2.3. Dotación de recursos: teoría neoclásica Heckscher – Ohlin

Las ideas de David Ricardo fueron perfeccionadas por los suecos Eli Heckscher y Bertil Ohlin, al establecer que el comercio internacional se produce no solo por las diferencias en la productividad del trabajo sino y principalmente por las diferencias de recursos de los países como la tierra, el capital y los recursos minerales (Krugman y Obstfeld, 2001: 70). Esta teoría afirma que el comercio se basa en las diferencias “entre los precios de productos relativos previos al comercio (precios de autarquía⁴) de las naciones que comercian”, asumiendo que la tecnología y los gustos y preferencias entre países son similares, por lo que prioriza a las diferencias en los factores como elemento decisivo de la ventaja comparativa (Carbaugh, 2009: 69).

“El país que es abundante en un factor exportará el bien cuya producción es intensiva en ese factor” Krugman (2012: 91) e importará el producto en cuya producción utilice el factor relativamente escaso” (Carbaugh, 2009: 69).

La abundancia de los factores de un país está dada por dos criterios: la abundancia física y la abundancia económica.

El criterio físico estipula la abundancia de factores sobre las cantidades físicas de trabajo y capital con los que cuentan los países y; está dado si la relación trabajo-capital general del país es mayor que la del país extranjero, más no por las unidades de trabajadores (Salvatore, 1998: 114, citado en Berumen, 2002: 99).

El criterio económico establece la abundancia en base a las relaciones salario-renta de equilibrio en autarquía. Es decir, como lo plantea Enders (1987: 86) citado en Berumen, (2002: 99), “el país doméstico es abundante en trabajo con relación al país extranjero si, en sus estados de equilibrio autárquico, el trabajo es relativamente más barato en el país doméstico que en el país extranjero (...)”.

De esta manera, Salvatore (1998: 124), citado en Berumen (2002: 99), indica que “el comercio internacional tendrá como resultado la igualación de los ingresos relativos y absolutos de factores homogéneos en ambas naciones”, por lo que “el comercio se convierte en un sustituto de la movilidad internacional de factores”.

El comercio basado en la ventaja comparativa tendrá como objetivo el aumentar la demanda del bien que utiliza en forma relativamente intensas su factor de producción relativamente abundante y “ejercer alguna presión hacia arriba de su precio” (Appleyard D. y Field A., 2003: 122, 125).

La naturaleza de la teoría de Heckscher – Ohlin, se simplifica en cuatro teoremas para su estudio (Berumen, 2002: 96):

⁴ Según el diccionario de la RAE, autarquía hace referencia a la política de un estado que intenta bastarse con sus propios recursos. En términos económicos se refiere a la ausencia de comercio internacional.

Teorema de Heckscher – Ohlin: Un país tiene ventaja comparativa en aquel bien que utiliza intensivamente el factor abundante en ese país.

Teorema de igualación de los precios de los factores: El libre comercio iguala las retribuciones a los factores (rentas reales) entre países y, de esta manera, sirve como sustituto de la movilidad externa de factores.

Teorema de Stolper Samuelson: Un incremento en el precio relativo de un bien aumenta, en términos de ambos bienes, la retribución real de aquel factor utilizado intensivamente en la producción del bien y disminuye, en términos de ambos bienes, la retribución real del otro factor.

Teorema de Rybczynski: Cuando los coeficientes de producción están dados y las cantidades de factores están plenamente empleadas, un incremento en la dotación de un factor de producción incrementa la producción de aquel bien que utiliza de manera intensiva el factor que se ha aumentado y disminuye la producción del otro bien.

2.2.4. Modelo de Krugman

Éste modelo destaca en su planteamiento dos elementos clave: las economías de escala y la competencia monopolística. Supone que el único factor de producción está dado por el trabajo. “Las economías de escala (que son internas para la firma) se incorporan a la ecuación para determinar la cantidad de trabajo requerido para producir niveles de producto dados por parte de una firma” (Appleyard D. y Field A., 2003: 167).

Los mercados no son perfectos por lo que se toma en cuenta las limitaciones y diferencias de cada nación. Los países no poseen las mismas dotaciones iniciales y “las condiciones de comercio son distintas para cada uno de ellos” (Berumen, 2002: 111).

Es supuesto que cuando se duplican los insumos se debe duplicar la producción, sin embargo, bajo este modelo, cuando existen economías de escala, la producción será mayor que el doble (Berumen, 2002: 112).

Las economías de escala ofrecen estímulos adicionales en costos para producir de forma especializada. En lugar de producir pocas unidades de todos los productos que los consumidores quieren comprar, es conveniente que una nación se especialice en la fabricación de grandes cantidades de un número limitado de bienes y obtener los demás por intermedio del comercio. La especialización en pocos productos da la oportunidad que la empresa se beneficie de una producción más extendida. Esto provocaría una reducción de los costos promedio y los consumidores también se benefician ya que pueden alcanzar niveles superiores de consumo (Berumen, 2002: 113).

En este sentido, existen dos tipos de economía de escala (Berumen, 2002: 113):

Economías de escala externas: se dan a partir de que el costo medio es menor, debido al crecimiento de la industria en sí.

Economías de escala internas: se dan a partir de que el costo medio es menor, debido al crecimiento de las empresas y no de la industria en sí.

Por otro lado, cuando solamente son algunas empresas las que conforman el mercado, un cambio en los precios ya establecidos por alguna de ellas, tendrá influencia en el resto del mercado y el mismo deberá realizar algún ajuste (Berumen, 2002: 113).

Dentro de la competencia imperfecta, cada una de las empresas tiene pleno conocimiento de que puede alterar los precios y que la forma de aumentar sus ventas será reducirlos de forma importante, lo que provoca que cada una de las empresas no sea tomadora de precios, sino fijadora (Berumen, 2002: 114).

El aprovechamiento de las economías de escala provoca que los precios relativos de los bienes dejen de ser parámetros para medir el comercio (Berumen, 2002: 115), ya que como lo afirma Salvatore (1998: 174) citado en Berumen, (2002: 115): la competencia internacional obliga a cada empresa a producir una sola variedad del mismo producto en lugar de muchas variedades y formas diferentes, por la necesidad de mantener los costos unitarios a un nivel bajo, lo que a su vez provoca que dicha especialización busque, a través de la tecnología, el desarrollo de maquinaria que ayude a la producción cada vez más eficiente.

2.3. Instrumentos de la política comercial

La política comercial se define como “el conjunto de normas e instrumentos de las que dispone un gobierno para regular los flujos comerciales con el resto del mundo”. La práctica de políticas comerciales es útil para: 1. Diseñar, desde la política pública, normas orientadas al impulso o aplacamiento de las importaciones y exportaciones, y; 2. determinar las pautas de las relaciones entre productores y consumidores nacionales con los precios mundiales (Malfeito, 2012: 362).

A partir de la finalización de la Segunda Guerra Mundial, los países más desarrollados pusieron en práctica el denominado *neoproteccionismo*, como un instrumento de política comercial con el que las potencias mundiales empezaron a hacer frente a la competencia de los países emergentes. Sin embargo, hoy, la política comercial internacional es un refuerzo con el que los países cuentan para el desarrollo de su actividad económica, en especial para aquellos que dependen en gran medida de las provisiones que les surte el exterior. Es así como las barreras arancelarias y no arancelarias, tienen cada vez, un rol mucho más protagónico, no tanto por su cantidad o su capacidad para interferir con el intercambio, sino, para asumir un papel de reguladoras y promotoras, muy diferente a lo que venían haciendo en el pasado, cuando se constituyeron como un obstáculo al mismo (Gallegos, 2010: 43, 44)

Concretamente, Malfeito (2012: 363), clasifica a los instrumentos dirigidos a frenar las importaciones en medidas arancelarias y no arancelarias:

Medidas arancelarias: arancel, precios de referencia, derechos variables, derechos antidumping y derechos compensatorios.

Medidas no arancelarias: cuotas o contingentes, compras públicas, restricciones a la comercialización, depósitos previos a la importación, restricción del crédito a la importación, barreras técnicas.

Instrumentos dirigidos a frenar las importaciones

Medidas arancelarias.

“Son aquellas que usan el instrumento más utilizado en la política comercial, que es el arancel, es decir un impuesto sobre el valor de las importaciones” (Malfeito, 2012: 362).

2.3.1. Arancel

Carbaugh (2009: 111), define al arancel como “un impuesto (derecho de aduana) que grava un producto cuando cruza las fronteras de una nación”. El de mayor aplicación es el “arancel a la importación, que grava a un producto importado” y; en menor medida se aplica también el “arancel a la exportación que grava a un producto exportado”.

El objetivo de la imposición de aranceles puede obedecer a dos motivos. Por un lado, para obtener protección y por otro, para obtener ingresos. Al aplicar un arancel proteccionista, disminuye la cantidad de importaciones que ingresan al país, de forma que se protegen a los productores de la competencia extranjera, lo que a su vez genera un aumento en la producción de fabricantes que compiten con las importaciones (Carbaugh, 2009: 111).

El “arancel como un mecanismo recaudatorio”, es de utilidad cuando se persigue la generación de ingresos fiscales a través de las importaciones o exportaciones. Sin embargo, la aplicación de éstos han dejado de ser una fuente importante de ingresos para los países industrializados, caso contrario a lo que consideran los países en desarrollo, que los ven como una fuente importante de sus ingresos estatales (Carbaugh, 2009: 111).

Existe una distinción entre tasa arancelaria nominal, que “es la que se publica en la legislación arancelaria de un país y aplica al valor de un producto terminado que se importa a un país” y, la tasa arancelaria efectiva, que toma en cuenta la tasa arancelaria nominal y las tasas aplicadas a los insumos importados que se incluyen en la fabricación del producto terminado (Carbaugh 2009: 114). “...el arancel también protege los ingresos de otras industrias que venden productos intermedios a otras industrias” (Lindert, 1986: 127, citado en Berumen, 2002: 152).

Estos productos son introducidos cuando un país decide importar “materia prima libre de impuestos o impone una tasa arancelaria más baja sobre las importaciones del insumo que sobre la importación de los bienes producidos con el insumo importado” (Salvatore, 1995: 245 citado en Berumen, 2002: 152), lo que provoca un empuje de la producción del bien en el que se incluye el insumo y el “crecimiento del empleo dentro de la industria que lo utiliza” (Berumen, 2002: 152).

Ingram (1986: 334, 335), citado en Berumen (2002: 152) argumenta que para estas importaciones, el arancel ad valorem gravado al producto terminado no refleja “con exactitud la protección proveída al productor”, y que la mejor manera para medirla es a través de la tasa de protección efectiva o “porcentaje incrementado en el valor agregado de una industria por unidad de output que resulte de la estructura arancelaria del país”, ya que este reflejaría en realidad “el nivel de protección que se provee en particular a un proceso de producción”.

La aplicación de un arancel, provoca una diferencia del precio en los dos mercados, tanto doméstico como extranjero. El arancel eleva el precio en nuestro país y reduce el precio en el extranjero. En nuestro país los productores ofrecen más a un precio más elevado, mientras que los consumidores demandan menos. En el extranjero la disminución del precio, reduce la oferta y aumenta la

demanda, por lo que la oferta de exportaciones es menor. En este punto, la demanda de importaciones de nuestro país es igual a la oferta de exportaciones del país extranjero (Krugman, 2001: 197).

Al momento de incrementarse el precio en nuestro país, éste tiene una proporción menor que el aumento del arancel, dado que una parte del arancel se muestra en la disminución del precio de las exportaciones del extranjero y no se traslada a los consumidores nacionales (Krugman, 2001: 197).

A pesar de que este es el resultado esperado de la aplicación de un arancel, el efecto sobre el precio de exportación tiene en la práctica, una magnitud bastante pequeña (Krugman, 2001: 197) debido a que el arancel tiene efectos con segmentos redistributivos: el sobreprecio que pagan los consumidores, se dirige en una parte hacia los fabricantes nacionales y en otra hacia el Estado que lo recauda como impuesto (Tugores, 2006: 78).

Cuando un arancel es impuesto por un país pequeño, su cuota en el mercado del bien importado posee una magnitud menor, por lo que la reducción de sus importaciones tiene un efecto mínimo sobre el precio mundial (Krugman, 2001: 197) y su efecto neto es negativo dado que su introducción, representa distorsiones de dos tipos (Tugores, 2006: 78):

1.- producción ineficiente: cuando se aplica un arancel, este consiente que algunas empresas sigan existiendo o que los productores nacionales trabajen con costes superiores a los necesarios en la economía mundial, absorbiendo “recursos que podrían utilizarse de forma eficiente en el resto de la economía”.

2.- consumo ineficiente: el arancel provoca el desplazamiento del mercado de los consumidores dispuestos a pagar el costo de producción real de ese bien (precio mundial), pero que no están dispuestos a pagar adicionalmente el sobreprecio artificial del arancel. El poder adquisitivo que se deja de gastar en el bien con arancel, se traslada a otros usos de menor valor para los consumidores que lo que en realidad costaría el producto sin el arancel, es decir, el coste en recursos productivos.

Por otro lado; cuando el arancel es impuesto por un país grande, éste puede afectar el precio mundial del producto en cuestión, ya que representa una cuota de mercado significativa. Si se da que la imposición del arancel, disuade las compras en el país que lo impone cuando esas compras son una parte sustancial de la demanda en el mercado mundial, su precio mundial tenderá a presionar hacia abajo, favoreciendo una mejora en la relación de intercambio (Tugores, 2006: 80).

2.3.2. Arancel específico

Krugman (2001: 193), lo define como “una cantidad fija exigida por cada unidad del bien importado”. Constituye el arancel con mayor facilidad de aplicación y administración, principalmente con los productos estandarizados y básicos, donde no es sencillo identificar el valor gravado. Sin embargo, el grado de protección que ofrece a los productores nacionales, “varía en sentido inverso a los cambios en los precios de las importaciones”. Al aumentar los precios de las importaciones, este arancel, “pierde una parte de su efecto proteccionista”. Lo que se persigue es que las empresas nacionales, fabriquen productos menos costosos y; al momento de producirse una recesión económica, ofrece un mayor nivel de protección a los fabricantes nacionales, ya que en este momento “se adquieren productos más baratos”. Representa una forma progresiva de protección “a los productores nacionales en contra de productores extranjeros que reducen sus precios” (Carbaugh, 2009: 112).

2.3.3. Arancel ad valorem

Este tipo de arancel exige el pago de un impuesto como porcentaje del valor de los bienes importados (Krugman, 2001: 193).

Su aplicación es más eficaz cuando se la hace sobre productos manufacturados, ya que componen “un amplio grado de gama de variaciones”. En su aplicación se puede diferenciar la calidad de los productos, lo que al momento de ser adquirido se reflejará en su precio. Este arancel “tiende a mantener un grado constante de protección para los fabricantes nacionales durante periodos de precios cambiantes” y “produce ingresos fiscales en proporción al valor de los bienes”. En las últimas décadas, ha sido utilizado con mayor frecuencia que el arancel específico debido al aumento de la inflación mundial y de la importancia del comercio internacional. El precio de los productos importados, son calculados por agentes aduanales, en un proceso denominado valoración aduanal. “los precios de importación pueden no se acordes con el valor de los productos”, “tienden a fluctuar con el tiempo, lo que hace que el proceso de valuación sea bastante complejo”, sin contar con los métodos para determinar el valor de los productos. Por un lado, está la valoración FOB (free on board), la misma que es aplicada “al valor del producto cuando deja el país exportador y; la valoración CIF (cost insurance freight), aplicada cuando los productos llegan a su país de destino final, lo que incluye los costos de transporte y seguro (Carbaugh, 2009: 112, 113).

En ambos casos (específico y ad valorem), el arancel provoca un aumento en el coste por introducir los bienes a un país (Krugman, 2001: 193).

2.3.4. Arancel compuesto

Este arancel se grava “a los productos manufacturados que toman forma de materias primas sujetas al pago de aranceles”. Representa una combinación de los aranceles específico y ad valorem. La parte del arancel específico lo constituiría el “gravamen que neutraliza la desventaja de costos de los fabricantes nacionales que resulta de una protección arancelaria otorgada a los proveedores nacionales de las materias primas” y; cuando se “otorga protección a la industria de productos terminados”, representaría la porción ad valorem (Carbaugh, 2009: 112, 113).

Otras variables de los aranceles constituyen los aranceles mixtos, que se aplican cuando se establece una cantidad entre un límite mínimo y otro máximo y; los aranceles variables que se establecen en función de ciertos valores umbral o intervalos (Malfeito, 2012:363).

“Los aranceles son la forma más antigua de política comercial (...)”, sin embargo, en la actualidad su importancia ha disminuido para dar paso a la aplicación de barreras no arancelarias (Krugman, 2001: 194, 195).

Según Carbaugh (2009: 112, 113). “El excedente del consumidor se refiere a la diferencia entre la cantidad que los compradores estarían dispuestos y serían capaces de pagar por un producto y la cantidad real que pagan”

El tamaño del excedente del consumidor está determinado por el precio de los productos en el mercado. Si el precio disminuye, hace que la cantidad que se compra aumente y el excedente del consumidor sería más grande. Por el contrario, si el precio aumenta, se disminuye la cantidad que se compra y el excedente del consumidor sería menor (Carbaugh, 2009: 123).

Por otro lado, el excedente del productor viene dado por “el ingreso que los productores reciben por arriba de la cantidad mínima requerida para inducirlos a ofrecer el producto”, la misma que debe “cubrir los costos variables totales del productor” (Carbaugh, 2009: 123).

Precios de referencia: “Establecen un precio fijo para un determinado producto en el mercado interior” (Malfeito, 2012: 363).

Derechos variables: aplicación de “un arancel por el importe de la diferencia entre el precio de referencia fijado para una determinada mercancía y el precio efectivo al que ésta se importa” (Malfeito, 2012: 363).

Derechos antidumping y derechos compensatorios: “se adoptan contra otro socio comercial como sanción por una conducta inapropiada o por competencia desleal” e “implican la imposición de derechos de importación normalmente superiores a los acordados en las listas generales de concesiones. (...) dar a las importaciones originarias de ciertos países (...) un tratamiento menos ventajoso que el acordado a los restantes países” (Malfeito, 2012: 363, 41, 42).

Particularmente, según Cavanellas y Saravia (2006: 273) el “GATT define al derecho compensatorio como “un derecho especial percibido para contrarrestar cualquier prima o subvención concedida, directa o indirectamente a la fabricación, la producción o la exportación de un producto”.

Medidas de Salvaguardia: su objetivo es impedir que se afecte la producción de un país, como resultado de un aumento repentino de las importaciones, para lo cual se imponen derechos de importación adicionales a los ya existentes o (Cavanellas y Saravia, 2006: 411) la implicación de restricciones cuantitativas (Cavanellas y Saravia, 2006: 42).

Los países importadores pueden imponer estas medidas de acuerdo “a las estructuras arancelarias que negocien en el marco del GATT”, como por ejemplo derechos antidumping o compensatorios (Cavanellas y Saravia, 2006: 411). Sin embargo, para Fratolicchi y Zuzino (1997: 53,254) citados en Cavanellas y Saravia, (2006: 413);

“las salvaguardias permiten evitar los perjuicios derivados de la rigidez de los acuerdos. Consisten en disposiciones por las cuales se faculta al país miembro que las invoca a suspender, en todo o en parte, la aplicación de las obligaciones contraídas o las concesiones otorgadas a otros países, siempre que existan las condiciones que justifiquen la suspensión y se ajusten al procedimiento establecido al efecto. (...) Estas cláusulas actúan como último ‘último recurso’, como cuando como consecuencia de la imprevista evolución de las circunstancias y durante la vigencia de compromisos asumidos por un Miembro, un producto es importado en el territorio de ese país en cantidades tan elevadas y bajo tales condiciones que perjudica o amenaza perjudicar seriamente a los productores nacionales. En estas condiciones, el Miembro damnificado puede suspender la aplicación de los compromisos y las concesiones, pero solo en la medida y durante el tiempo que sean necesarios para prevenir o reparar el perjuicio. Desde otro punto de vista, las salvaguardias son un ‘escape’ que facilita a los países pactar la eliminación o la reducción de las barreras arancelarias y no arancelarias, pues aseguran al Miembro concedente la posibilidad de proteger en casos excepcionales sus economías”.

Adicionalmente la aplicación de esta medida permitirá que los sectores con baja competitividad internacional, vayan saliendo del mercado de forma más lenta ordenada asumiendo las previsibles consecuencias de desempleo al ir reduciendo su capacidad de absorción de trabajo, pues la

reducción de la capacidad productiva, permitirá a su vez, reducir gradualmente los costos económicos y sociales derivados de la falta de competitividad (Cavanellas y Saravia, 2006: 414).

Medidas no arancelarias.

Son las que, “sin aplicar ningún tipo de impuesto, limitan o dificultan las importaciones de bienes procedentes del resto del mundo, actuando sobre las cantidades, los costes o los precios de los bienes importados y otras medidas sin efectos aparentes” (Malfeito, 2012: 363).

- Cuotas de importación

Definidas como “una restricción directa de la cantidad que se puede importar de algún bien. (...) impuesta normalmente mediante la concesión de licencias a algún tipo de individuos o empresas”. Erróneamente se cree que la aplicación de las cuotas de importación al limitar las importaciones, no aumentarán los precios nacionales, de hecho “una cuota de importación siempre aumenta el precio nacional del bien importado” y la razón es que, con un precio inicial, “la demanda del bien excede a la oferta nacional más las importaciones” haciendo que los precios se eleven hasta el punto de equilibrio del mercado. Al igual que un arancel que limita las importaciones, una cuota de importación incrementará los precios nacionales en la misma medida. La diferencia radica en que la cuota no representa un ingreso de dinero para las arcas del Estado, sino que, esta cantidad la recauda quien reciba la respectiva licencia, actor que puede importar y volver a vender un producto a un precio más alto. Sus beneficios son conocidos como las *rentas de la cuota*. Sin embargo, cuando la licencia para vender en el mercado local, es asignada a los gobiernos de los países exportadores, “las transferencias de rentas al exterior hacen el coste de una cuota sustancialmente más elevado que el del arancel equivalente” (Krugman, 2001: 207).

- Restricciones voluntarias a la exportación (RVE)

Constituye una variante a la cuota de importación, conocida también como *acuerdo de restricción voluntaria (ARV)*, que se define como “una cuota del comercio impuesta por parte del país exportador en vez del país importador”. Generalmente son requerimientos del país importador “y aceptadas por el exportador para evitar otras restricciones comerciales”. Representan el instrumento favorito de la política comercial por sus ventajas políticas y legales, pero a nivel económico, “las licencias son asignadas a los gobiernos extranjeros” resultando muy cara para el país importador, similar a una cuota de importación, pero siempre con un costo mayor que si se aplicara un arancel que limite las importaciones en la misma cantidad, ya que los ingresos obtenidos con el arancel, con la RVE se convierte en ganancias para los países extranjeros, produciendo una pérdida para el país importador (Krugman, 2001: 209). Lo que hacen las RVE es reflejar las intenciones proteccionistas del país importador a pesar de realizar vastos esfuerzos en ocultarlas (Chacholiades, 1981: 268).

- Exigencia de contenido nacional

Definida como “una regulación que exige que una fracción específica de un producto final sea producida dentro de un país”. A veces esta fracción, se determina que sea en unidades físicas, y otras se define que sea en función del valor, es decir, “que una cuota mínima del precio del bien venga dada por valor añadido nacional”. Este instrumento es mayoritariamente usado por los países en desarrollo que persiguen dar un cambio a su base manufacturera y representa una forma de protección a los productores nacionales al igual que una cuota. Pero el resultado es diferente para las

empresas que están obligadas a comprar el producto nacional.” El contenido nacional no constituye un límite estricto a las importaciones. Permite a las empresas importar más, con tal de que también compren más en el interior”. Lo que representa que el precio de los insumos de una empresa, está compuesto por los precios de los insumos importados y de los producidos nacionalmente (Krugman, 2001: 210, 211).

Se debe recalcar que este instrumento “ni produce ingresos para el Estado, ni rentas de cuotas de importación”, sino que “la diferencia entre el precio de los bienes importados y de los nacionales, se incluye, (...) en el precio final y se traslada a los consumidores”. Adicionalmente se ha permitido a las empresas que en lugar de que los componentes nacionales sean utilizados en la producción nacional, puedan ser exportados (Krugman, 2001: 212). Sin embargo, de esto, los fabricantes no están de acuerdo con esta exigencia ya que “evitan que los fabricantes obtengan insumos al menor costo y contribuyen así a precios de producción más altos y a la pérdida de competitividad” (Carbaugh, 2009: 160).

Las **compras estatales** “o de las empresas fuertemente reguladas pueden ser dirigidas hacia bienes producidos en el país, aun a pesar de que esos bienes sean más caros que los importados” (Krugman, 2001: 212). Esta disposición “restringe la compra de productos extranjeros por parte de las agencias gubernamentales domésticas”.

Cuando se excluye a los proveedores extranjeros de costos bajos y se favorece a los nacionales, estas políticas representan una barrera para el libre comercio. Los proveedores locales, asumen la independencia de emplear procesos menos eficientes en su producción y pagar precios más altos en sus recursos. Esto trae como consecuencia que los proyectos del gobierno tengan un costo mayor generando pérdidas para el bienestar nacional enmarcadas en un efecto de protección y un efecto consumo (Carbaugh, 2009: 175).

A pesar de que, en 1996, la OMC aplicó un acuerdo para posicionar a las compras estatales y extranjeras al mismo nivel, en éste no se incluyen todas las compras ni todos los miembros de la OMC (Appleyard D. y Field A., 2003: 241).

Las **barreras administrativas** se dan cuando “un gobierno quiere restringir las importaciones sin hacerlo formalmente” (Krugman, 2001: 212). “Debido a que los aranceles sobre los bienes que llegan al país difieren por tipo de bien, el impuesto real cobrado puede variar de acuerdo con la categoría en la cual se clasifica un bien”, lo que deja un margen de libertad bastante amplio a los funcionarios que trabajan en las aduanas, para poder decidir sobre las condiciones del ingreso de los diferentes productos al país (Appleyard D. y Field A., 2003: 242).

Las **restricciones a la comercialización** limitan el número de sucursales de una matriz extranjera para que puedan comerciar en el país (Malfeito, 2012: 363).

Con los **depósitos previos a la importación**, “el importador, antes de operar, está obligado a depositar un porcentaje del valor de las mercancías en cuentas bancarias no retribuidas” (Malfeito, 2012: 363).

La **restricción del crédito a la importación**, limita el mismo o lo concede a un tipo de interés superior al de otras actividades comerciales (Malfeito, 2012: 363, 364).

Instrumentos dirigidos a favorecer las exportaciones

Malfeito (2012: 363), dentro de los instrumentos dirigidos a favorecer las exportaciones destaca: subsidios, seguros, licencias y trabas administrativas, entre otros.

- Los subsidios a la exportación

Salvatore (1995: 750, 753), citado en Berumen (2002: 180), define a los subsidios como:

Es el otorgamiento de deducciones tributarias y empréstitos subsidiados a exportadores potenciales, así como empréstitos a bajas tasas de interés a compradores extranjeros de las exportaciones del país. Asignaciones en dinero que otorga el gobierno a los exportadores con el fin de hacer más competitivas las exportaciones.

Berumen (2002: 180), destaca como un punto positivo la medida “de otorgar crédito externo para la compra de nuestras exportaciones” debido a que:

- Se incentivan las exportaciones al existir recursos para su adquisición en el extranjero.
- Se motiva una fuente de ahorro, al salir moneda nacional y quedar en forma de débito el cual se nos regresa con intereses.
- Se extienden las relaciones con los países ya que se crea una fuente de negociación para otros sectores en donde el nuestro se encuentre debilitado.
- Se apoya, (...), a nuestros exportadores; pero de igual modo, (...), al salir mercancía del país, se forma un hueco en el mercado interno que debe ser cubierto. Por tanto, también los productores que no exporten sus mercancías o servicios tienen oportunidades de desarrollo.

Krugman (2001: 204) por su parte, hace una aclaración y argumenta que:

Como un arancel, un subsidio a la exportación puede ser específico (una cantidad fija por unidad) o *ad valorem* (una proporción del valor exportado). Cuando el Estado ofrece un subsidio a la exportación, los vendedores exportarán el bien hasta el punto en que los precios nacionales excedan a los extranjeros en la cantidad del subsidio.

“El objetivo (...) es acercar los precios de un producto nacional que no es competitivo a los precios internacionales permitiendo así exportarlo a precios inferiores a los establecidos en el mercado interior” (Malfeito, 2012: 364).

El precio en el país exportador se incrementa, pero como el precio en el país importador disminuye, el aumento del precio es menor que el subsidio. En el país exportador, los productores resultan beneficiados y los consumidores y el Estado afectados, dado que este último debe dar dinero para el subsidio. A diferencia de los aranceles, el subsidio a la exportación deteriora la relación de intercambio del país ya que disminuye el precio de las exportaciones en el mercado exterior lo que ocasiona “pérdidas adicionales por la relación de intercambio, iguales a la cantidad exportada con el subsidio”. Por lo que se concluye, que un subsidio a la exportación representa un costo mayor que los beneficios obtenidos de su aplicación (Krugman, 2001: 204, 205).

Los subsidios se miden calculando los costos, precios y tasas de interés que pagan las empresas o sectores subsidiados contra la realidad de lo que sería la no concesión del mismo. De esta parte, surge la reflexión de que es necesario el hecho de que los países tengan reglas para la competencia internacional, sin restar importancia a la validez de apoyar a las empresas e industrias nacionales, debido a que determinados países se beneficiarían de su correcta organización y estructura, lo que

les permitiría apoyar con sus recursos, en ciertos niveles a su aparato productivo (Berumen, 2002: 181).

De lo expuesto, se puede destacar que indudablemente cada país está en su derecho de ofrecer apoyo y ayuda a sus industrias, pero en el mismo sentido, este apoyo enmarcado en la forma de subsidios, debe ser temporal y abandonado gradualmente, con el fin de que el estado no sea el que custodie de por vida el destino y desenvolvimiento de las empresas o sectores (Berumen, 2002: 181, 182).

- **Dumping**

Chacholiades (1981: 274) lo define como la “discriminación de precios internacionales”, que se da cuando un producto es vendido en el extranjero a un precio más bajo “(neto de costos de transporte, aranceles y demás) que el precio que se carga a los clientes domésticos por el mismo bien (o por uno comparable)”.

Para que la discriminación de precios sea posible, se debe cumplir de forma absoluta la condición de que “los mercados doméstico y externo están separados entre sí geográficamente y por barreras arancelarias u otras barreras al comercio”. Por lo que “los costos de transferir los bienes del mercado externo barato al mercado doméstico más caro usualmente son prohibitivos” (Chacholiades, 1981: 275).

- **Dumping persistente**

Tiene el objetivo de maximizar los beneficios para el monopolista al percibir que los mercados doméstico y externo se encuentran separados “por los costos de transporte, los aranceles y otras barreras al comercio”. El monopolista logra el máximo de utilidades al imponer un precio más elevado a los consumidores nacionales que a los externos (Chacholiades, 1981: 275).

“(…) se origina en situaciones económicas que no deben necesariamente desaparecer en el corto plazo o a lo largo de la evolución del ciclo económico en el país exportador. (...) se caracteriza por poder seguir indefinidamente sin crear fuerzas económicas que conduzcan a su terminación” (Cavanellas y Saravia, 2006: 99, 100).

- **Dumping predatorio**

Se lo conoce también como rapaz y representa un “método injusto de competencia”, ya que el productor en su afán de sacar del mercado a sus competidores y hacerse con la cuota del mercado extranjero, “deliberadamente vende afuera a un precio reducido por un periodo corto de tiempo”, con lo que logra que el resto de los competidores, abandonen el mercado, lo que le da posibilidades posteriormente de elevar los precios y “explotar el poder monopolístico recientemente adquirido”. El objetivo de este tipo de dumping es “maximizar las utilidades de largo plazo (...), aunque esto pueda implicar pérdidas de corto plazo” (Chacholiades, 1981: 275). Por lo que “el nuevo nivel de precio debe ser suficientemente alto para contrarrestar cualquier pérdida que ocurra durante el periodo de precios artificialmente desvalorizados” (Carbaugh, 2009: 166).

- **Dumping esporádico**

Se lo define como “una discriminación ocasional de precios por parte de un productor que tiene excedentes ocasionales debido a su sobre producción” (exceso de capacidad, cambios no anticipados en las condiciones de oferta y demanda o mala planeación). El productor vende su excedente temporal en el exterior a precios más bajos con lo que logra evitar el deterioro del mercado local (Chacholiades, 1981: 276). Suele ser aplicado cuando existen “alteraciones no estructurales en la economía del país exportador” (Cavanellas y Saravia, 2006: 107).

(...), la posición más difundida es que el dumping ocasional causa al país importador daños sustancialmente mayores que el dumping permanente. Esta posición se funda en la teoría de que el dumping ocasional causa bajas relativamente pasajeras en los precios cobrados a los consumidores del país importador, por lo que los beneficios obtenidos por estos tenderán a ser más que compensados por los perjuicios sufridos por la industria local y por los mayores precios que deberán pagar los consumidores en el futuro, una vez finalizado el dumping (Cavanellas y Saravia, 2006: 108).

Por separado se definen “otros instrumentos de política comercial” que son aplicados en las relaciones comerciales a nivel mundial:

Los *subsidios de crédito a la exportación*, son “como un subsidio a la exportación, pero tiene la forma de un préstamo subsidiado al comprador” (Krugman, 2001: 212).

2.4. Comercio internacional y desarrollo

Krugman (2010: 49), argumenta que hoy en día los países cuentan con herramientas para desarrollarse y generar más ingresos, como lo es el comercio mundial que permite relaciones de intercambio de bienes y servicios, para cubrir las necesidades de los países considerando factores como la distancia, el precio, los costes de importación y algunas barreras de protección.

“En la medida en que el comercio internacional afecte y se vea afectado por el crecimiento económico, es necesario examinar las diversas implicaciones económicas más importantes de este fenómeno.” (Appleyard D. y Field A., 2003: 182). Partiendo de esta afirmación, la relación entre comercio exterior y crecimiento económico adquiere una importancia sustancial, al analizar elementos como las fuentes de crecimiento⁵ y su influjo sobre los cambios en la economía, además del “impacto que el crecimiento tiene sobre el bienestar económico de un país cuando este participa en el comercio internacional” (Appleyard D. y Field A., 2003: 182).

La teoría del libre comercio destaca que al momento en que una economía participa del comercio mundial, obtiene ganancias puesto que mejora la asignación de los recursos, derivada de la especialización que cada país tiene en producir aquello que lo hace mejor en términos comparativos (Malfeito, 2012: 352). Una política que dirige su accionar hacia el exterior, impulsa a que las empresas nacionales hagan uso de los diversos recursos que tienen localmente, y con eso ingresar en

⁵ Según Chacholiades (1981: 149), las fuentes de crecimiento son: crecimiento de trabajo, la acumulación de capital y el progreso técnico.

el mercado internacional consiguiendo economías de escala (Pugel, 2004: 333). Además, se enfatiza la competencia entre los mercados, forzando a que las empresas de cada país reduzcan sus costes y precios y transformen sus funciones de producción para añadir nuevas tecnologías que afectan de forma positiva a costes y calidades. De esta manera “la producción, la renta y el empleo de un país se ven impulsados por sus actividad exportadora” [...], y a escala global, una ampliación de los mercados resulta en un aumento de la producción, la renta y el empleo globales, aumentando el consumo como consecuencia de las transacciones internacionales (Requeijo, 2012: 5, 6). Asimismo, la apertura al comercio trae consigo un desplazamiento positivo en el uso de los factores de producción para el bien en el que se tiene ventaja comparativa, haciendo que la producción cambie: un cambio en el consumo como consecuencia de las mayores posibilidades de elección que ofrece el intercambio, y; un incremento del comercio internacional por la no coincidencia de lo producido con lo consumido (Alonso, 2015: 240).

“El papel del comercio en el desarrollo económico ha sido especialmente significativo para los nuevos países”.⁶ Los recursos que poseen estos países (capital y destreza técnica), los obtuvieron por su interacción con los países más antiguos en la economía internacional (Kenen, 1968: 175).

Williams John (1952: 10) citado en Kenen, (1968: 176) afirma que “la evolución del comercio internacional ha sido un proceso en que los países fuera del centro han debido el desarrollo de su intercambio (...) al movimiento, no meramente de bienes sino de capital, trabajo y empresa desde el centro”.

La tenue corriente comercial ha transmitido el impulso de crecimiento desde el centro (desarrollado) hacia la periferia (menos desarrollada). En su momento, las importaciones de los países del centro aumentaron rápidamente, con lo que algunos países de la periferia alcanzaron un próspero crecimiento, la demanda de materias primas, principalmente de petróleo, “ha inyectado grandes sumas de capital extranjero” (...), y estos países “han usado sus ingresos del petróleo para financiar su desarrollo”. El “déficit de pagos en el resto de la economía” se ve compensado por el “inmenso superávit de pagos del sector petrolero” lo que les permite “vivir mucho más allá de sus medios ordinarios, (...) pagando el equipo de capital y los bienes de consumo importados” (Kenen, 1968: 179 -182).

No obstante, ha existido una “evidente tendencia descendente en los precios” de las principales materias primas, que son las que financian a los países en desarrollo, y esto “es solo la mitad del problema que afrontan” además de su constante lucha por la inestabilidad de la economía a corto plazo (Kenen, 1968: 183).

Cuando se analiza el crecimiento en un país grande, éste puede influir sobre los términos de intercambio internacionales. Bajo supuestos específicos, “el efecto total sobre el comercio es que este país demanda más importaciones y ofrece más exportaciones al conjunto actual de los precios internacionales, lo que provoca una reducción en los términos de intercambio internacionales. “El aumento en el precio relativo de las importaciones reduce efectivamente las posibles ganancias provenientes del crecimiento y del comercio, porque ahora el país recibe menos importaciones por unidad de exportaciones”. Los efectos negativos de los términos de intercambio no deben compensar en su totalidad a los efectos positivos del crecimiento para que el crecimiento sea

⁶ Kenen hace referencia a los nuevos países surgidos de los procesos independentistas de las colonias europeas.

beneficioso para el país grande. A pesar de lo dicho, el crecimiento puede representar un descenso del bienestar si (Appleyard D. y Field A., 2003: 193-195):

- 1) el trabajo es el recurso abundante y creciente, la pérdida en el bienestar unida al descenso resultante en el ingreso per cápita aumenta aún más por el deterioro de los términos de intercambio internacionales.
- 2) el capital es el recurso abundante y creciente, y los efectos negativos de los términos de intercambio son lo suficientemente fuertes, el país podría estar peor después del crecimiento.

Mientras los países en desarrollo sigan exportando materia prima e importando bienes manufacturados o terminados, la posibilidad de que se generen “déficits en la balanza de pagos en economías con tipo de cambio fijo o una depreciación de la moneda doméstica si el tipo de cambio es flexible”, es bastante alta. Al depender de las exportaciones de bienes primarios y de los ingresos que estas representan, se evidencia que los precios internacionales no aumentan a la misma velocidad que lo hacen los de los bienes terminados que los países en desarrollo importan, esto se da por las diferencias de sus elasticidades-ingreso (los bienes primarios tienden a ser menos elásticos que las manufacturas con respecto al precio y al ingreso). Todo esto provoca un deterioro en los términos de intercambio que “reduce las ganancias provenientes del crecimiento a corto plazo” y al disminuir su capacidad para importar los bienes de capital requeridos, se reduce su tasa de crecimiento futura (Appleyard D. y Field A., 2003: 200).

En el tratamiento del deterioro de los términos de intercambio (TI) a largo plazo, se ha evidenciado en las últimas décadas una “reducción de los TI de los bienes primarios (precio de las exportaciones/precio de las importaciones) de los países en desarrollo” y una mejora en estos para los PI, ya que las importaciones de unos constituyen las exportaciones de los otros y viceversa. Es decir, se han realizado transferencias de ingreso real desde los PMD hacia los PI, en sentido opuesto a lo que se espera debería ocurrir, generado potencialmente un crecimiento empobrecedor (Appleyard D. y Field A., 2003: 383).

Los países menos desarrollados (PMD), consideran que el libre comercio no representa una ventaja para ellos ya que las políticas del laissez faire pueden no ser las mejores debido a su nivel de pobreza y los problemas particulares que deben enfrentar, además de sus características económicas no homogéneas como las diferencias en los niveles de ingreso, en el tipo de estructura industrial y en el grado de participación en el comercio internacional. Existen claras distinciones entre este grupo de países y los desarrollados o industrializados (PI). En los PMD generalmente destacan los bajos ingresos per cápita, un “porcentaje relativamente bajo de su población en áreas urbanas”. (...), la tasa de crecimiento de la población, la participación de la agricultura en el PIB, y la mortalidad infantil son más altas y la esperanza de vida es menor” (Appleyard D. y Field A., 2003: 376, 377).

La evidencia muestra que a pesar de que en los países en vías de desarrollo, el producto por persona ha venido creciendo “solo un poco más rápido que lo que lo hizo en los países industrializados en los noventa”; esta pequeña ventaja hará que a los países subdesarrollados les tome más de tres siglos alcanzar la renta por persona de los países industrializados (Pugel, 2004: 313), dado que en estos países el “proceso de desarrollo y el fortalecimiento de su independencia frente a los grandes

centros económicos mundiales, serán influidos por el comportamiento de los países industriales y de la economía internacional en el mediano y largo plazo” (Ferrer, 1976: 147).

Al momento que un país intercambia bienes y servicios con otros países se producen efectos tanto estáticos como dinámicos del comercio sobre la estructura de producción de la economía. Cuando la especialización va de la mano con la ventaja comparativa, se produce una “expansión relativa de los sectores que utilizan de forma intensiva el factor relativamente abundante”; lo que se conoce como el impacto estático. Esto ofrece estímulos para ampliar la producción intensiva en trabajo en vez de la producción más moderna intensiva en capital”. De esta forma la agricultura tradicional intensiva en trabajo (bienes primarios y manufacturas) se expande. Consecuentemente, se impulsa el empleo y se presiona hacia arriba a los salarios. Sin embargo, esto no quiere decir que a una mayor demanda de trabajo, los salarios se vean afectados de forma positiva, principalmente en los países con altas tasas de desempleo. De igual manera tampoco es muy recomendable el crecimiento en la producción de bienes primarios y manufacturas, en especial a costa de la manufactura moderna, dadas las menores elasticidades precio-ingreso de su demanda y la inestabilidad de su oferta debido a condiciones climáticas, ya que a mayor especialización, mayor inestabilidad del ingreso (Appleyard D. y Field A., 2003: 378, 379).

Según Carbaugh (2009: 237, 239), “el deterioro de los términos de intercambio se ha utilizado para justificar la negativa de muchos países en desarrollo a participar en negociaciones de liberalización comercial”, y que “conforme aumenta el ingreso, las personas tienden a gastar más en productos manufacturados que en productos primarios, con lo que contribuye al deterioro de los términos de intercambio de los países en desarrollo”. Además, los aranceles que los PI imponen a las exportaciones provenientes de los PMD son más altos que los impuestos a otros PI, lo que crea una cierta restricción a los PMD en el acceso al mercado. “Los aranceles promedio en los países ricos son bajos, pero mantienen barreras comerciales en exactamente las mismas áreas donde los países en desarrollo tienen una ventaja comparativa”.

En este sentido se destaca la tesis Cepalina defendida por su principal autor, Raúl Prebisch. Esta teoría afirma que los países latinoamericanos han desenvuelto su industrialización en el “esquema anacrónico de intercambio” propio del concepto de la división internacional del trabajo basado en el intercambio de productos primarios por manufacturas, representando un obstáculo al desarrollo económico, “porque mientras la demanda de manufacturas que importamos tiende a elevarse con celeridad, las exportaciones primarias se acrecientan con relativa lentitud (...)”. Se resalta que recientemente se ha comprendido la necesidad de propiciar las exportaciones de productos industriales de los países periféricos, además que la calidad de los bienes primarios es la misma que desde que se empezó a exportar, mientras que “no es probable que el índice de precios de las importaciones haya tenido en cuenta plenamente la mejora en la calidad” de los productos manufacturados, por lo que “la calidad de los bienes importados es una cuestión que está relacionada con la productividad en el extranjero (Kindleberger, 1979: 76).

Prebisch, Singer y Myrdal, expusieron que “los términos de intercambio de mercancías de las naciones en desarrollo tienden a deteriorarse con el paso del tiempo”, debido a que los aumentos en la productividad de los países desarrollados se reflejan en sus trabajadores en forma de salarios e

ingresos mayores; y la de los países subdesarrollados se reflejan en precios más bajos. De esta manera, los países desarrollados obtienen beneficios de las dos aristas:

retienen los beneficios de sus aumentos de productividad en forma de salarios e ingresos más altos para sus trabajadores y al mismo tiempo también cosechan la mayor parte de los beneficios de los aumentos en productividad que ocurren en las naciones en desarrollo mediante los precios más bajos que pueden pagar por las exportaciones agrícolas de las naciones en desarrollo (Salvatore, 1999: 337).

Prebisch afirmaba que los países en vías de desarrollo se ven afectados por la injusta distribución de la renta dentro de los mercados internacionales, pues los precios de los productos primarios tienden a decrecer además de ser altamente inestables, lo cual da como resultado que este grupo de países tenga rentas más bajas comparadas con las de los países desarrollados (Pugel, 2004: 318). Los productos manufacturados tienen una elasticidad-renta de su demanda mayor que los bienes primarios, porque muchos de los productos primarios “se comportan como bienes inferiores, y porque la evolución técnica va creando sustitutos de enorme difusión”. Históricamente, la relación real de intercambio entre productos manufacturados y productos primarios empeora para estos segundos, pues para intercambiar los mismos bienes manufacturados se intercambian de forma gradual, cantidades cada vez mayores de bienes primarios. De esta forma la escuela heterodoxa con sus principales representantes como Prebisch y Singer, concluye que “el comercio internacional beneficia mucho más a los países desarrollados que a los no desarrollados pues:

(...) los aumentos de renta a escala mundial, van a dar lugar a una demanda creciente de bienes manufacturados y decrecientes de productos primarios y, además de ello, las cotizaciones de los diferentes productos van a perjudicar a los productores de bienes primarios. El comercio, en plano de igualdad, entre el centro y la periferia va a ser claramente beneficioso para los países centrales pero no lo será tanto para los periféricos que, por la vía de su sector exterior, recibirán no múltiples impulsos dinámicos, sino distorsiones de todo tipo (Requeijo, 2012: 11, 12).

De manera complementaria en 1957, Myrdal, denunció que el comercio internacional tenía efectos que afectaban a los países en desarrollo, ya que el libre cambio inducía un “proceso causal acumulativo”, dado que las inversiones productivas y la población activa, se trasladaban hacia las zonas industriales desarrolladas y en expansión, provocando el hundimiento de las zonas industriales con desarrollo industrial reducido, dando como resultado mayores desequilibrios regionales. Emanuel en su “teoría del intercambio desigual”, argumentaba que el comercio exterior abre las puertas a la explotación de los países menos desarrollados, quienes dependen de sus escasos recursos financieros y una producción ineficiente. Esta desigualdad se explica no por la exportación de capital o la inversión extranjera sino por el comercio entre países. La mano de obra de los países de la periferia trabaja a costes bajos, lo que da como resultado menores precios de los bienes producidos. Sin embargo algunos autores, difieren de esta afirmación, al concluir que los menores precios de producción no son provocados por los bajos salarios, sino por las restricciones de los países desarrollados sobre los productos procedentes de los países dependientes, provocando déficits estructurales en las balanzas de pagos de este tipo de países, siendo esta la razón de su estancamiento (De Paz, 1998: 185).

Para solucionar esta desigualdad entre los dos grupos de países, se propuso hacer uso (más intensamente) de una alternativa sobre el modo en que los países menos desarrollados estaban

desenvolviendo su industria y su comercio: la industrialización sustitutiva de importaciones (ISI) (Pugel, 2004: 328).

Berumen (2002: 230), la define como “aquella política donde las fronteras se cierra para evitar el ingreso de mercancías y fomentar la producción de éstas domésticamente”, con el fin de “alcanzar metas de crecimiento, de empleo, de balanza comercial y (...), de desarrollo”.

La ISI “Incluye un uso extenso de las barreras comerciales para proteger a las industrias nacionales de la competencia de las importaciones”. Simultáneamente con esta protección, también se disminuyen los recursos destinados hacia las exportaciones y los incentivos a su crecimiento (Carbaugh, 2009: 254, 265)⁷. Cuando el mínimo de importaciones excede el máximo de exportaciones, se da un gap en el comercio exterior, por lo que los PMD “necesitan reducir sistemáticamente las importaciones de bienes que pueden hacer por sí mismos, o prescindir de ellas (Kindleberger, 1979: 83).

La ISI, permite a los países menos desarrollados, “dejar de depender de la exportación de productos primarios”, para “desplazar el énfasis hacia el desarrollo de nuevas industrias, especialmente en manufacturas”, pues se obtienen beneficios adicionales con la adopción de la ISI como la obtención de conocimiento técnico y capacitación laboral (Pugel, 2004: 328-333).

La diversidad de resultados y evidencias prácticas de los PMD, hacen que los autores difieran en sus teorías.

Por un lado están quienes defienden a la ISI como la estrategia que continua siendo la más satisfactoria para el desarrollo de las exportaciones de estos países, y sigue representando una práctica válida para su accionar comercial, a pesar de que algunas exportaciones de productos manufacturados provenientes de países subdesarrollados han sufrido discriminaciones, trabas o incluso imposición de aranceles (Pugel, 2004: 323, 334). Y por otro lado están quienes cuestionan su efectividad, dando méritos al libre comercio al concluir claramente que muchos PMD alcanzaron notables tasas de crecimiento cuando se abrieron al comercio y no cuando se protegían de él. Por tanto “la antigua opinión de que la sustitución por importaciones es el único camino para el desarrollo se ha revelado errónea” (Krugman, 2016: 284) dado que mediante el comercio exterior se “estimula el crecimiento y desarrollo económico de los sectores de la economía que poseen ventajas competitivas” (De Paz, 1998: 182).

Sin embargo, la sustitución de las importaciones de bienes de consumo puede nacer como una decisión de política, la misma que no conduce a los mismos resultados y consecuentemente puede no conducir al crecimiento, debido a que se puede llegar al punto en que se gastan más recursos en la obtención de bienes internos “que los que necesitaría para producir bienes con destino a la

⁷ Sin embargo, según Berumen (2002: 230, 231), “el excesivo proteccionismo estatal provocó un desinterés por la búsqueda de eficiencia”. Las empresas no tenían los incentivos necesarios para ser competitivas. “los costos se elevaron de manera alarmante como producto de la ineficacia operacional”, lo que se tradujo en productos de mala calidad, ni siquiera competitivos en precio y “se descuidaron sectores en donde se tenía una cierta ventaja comparativa, sobre todo los primarios (...)”, de manera que “las economías, en general, se volvieron inestables”.

exportación y transformarlos en los bienes precisos a través del comercio” (Kindleberger, 1979: 83, 84).

“En ese crecimiento pausado de las exportaciones primarias se reflejan las consecuencias irreversibles del progreso técnico en los centros industriales”, resultando en un desequilibrio que “constituye un gran factor de estrangulamiento exterior del desarrollo (Prebisch, 1971: 13- 21).

Existe una dificultad adicional en el proceso de obtención de crecimiento de los PMD. Las ganancias que se obtienen del comercio, son generalmente bajas, “se pierden en el pago del servicio de los servicios de deuda”, con lo que el crecimiento y el desarrollo son reducidos (Berumen, 2002: 233).

2.5. Índices de comercio exterior

Según Malfeito (2012: 366), los indicadores de comercio exterior proporcionan suficiente información para “medir y conocer la actividad comercial de una economía con el resto del mundo”, pues a través de su análisis se comprende de mejor manera la evolución del sector externo lo que contribuye al diseño y elección de una política comercial pertinente.

En este sentido destaca que los principales indicadores de comercio son (Malfeito, 2012, 366-369):

1. Índice de Herfindahl
2. Índice de diversificación (o concentración) de las exportaciones,
3. Índice de apertura comercial

Con este fin es importante realizar una aclaración a manera introductoria de las principales variables económicas que influyen en la balanza comercial y que se utilizarán para el cálculo de los principales indicadores de comercio exterior.

Cuando hablamos de exportaciones nos referimos al “conjunto de bienes y servicios vendidos por los residentes de una economía a los residentes de otra economía”, es decir, “la proporción de la producción doméstica que no es consumida al interior de la economía y tampoco es almacenada, sino que se la vende al extranjero”. El estudio de las exportaciones es importante debido a sus ámbitos estructural, dinámico y de registro y valoración (Álvarez y Durán, 2008: 9).

“El tipo de productos incluidos mayoritariamente en la estructura exportadora de bienes determinará el patrón de comercio del país”. En este sentido si la fuerza exportadora de un país, está compuesta en su mayoría por recursos naturales, esta “determinará mayores ventajas en la exportación de productos de dicha categoría”. El comercio de servicios, según su mayor o menor peso constituyen indicadores complementarios al comercio de bienes. Por otra parte, la variación anual o la tasa media de crecimiento para un período determinado de las exportaciones de bienes y servicios “será indicativa de la mayor o menor contribución de las exportaciones en el crecimiento total de producto” (Álvarez y Durán, 2008: 9).

Las importaciones, por su parte, son “el conjunto de bienes y servicios comprados por los residentes de una economía a los residentes de otra economía”. Éstas “evalúan la proporción de consumo doméstico de bienes importados”. Por su gran complementariedad, las importaciones pueden ser también de bienes y servicios (Álvarez y Durán, 2008: 10).

Para esta investigación, se ha tomado como base principal las fichas metodológicas publicadas tanto por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y por la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (SENPLADES). Estas dos instituciones, regional y local respectivamente, han realizado un aporte metodológico que permite, no solo el cálculo de los indicadores comerciales, sino que, a través de los resultados obtenidos, es posible realizar una evaluación y un análisis característico que den cuenta de la situación externa en la que se encuentra una nación y, además, cotejarla con la de sus principales socios comerciales.

Sector Externo Ecuatoriano

El comercio internacional ha impulsado hacia un mayor crecimiento a las economías globalizadas. Para una nación, sus industrias, los estándares de vida y los niveles de ingreso y empleo están estrechamente relacionados con las economías de sus socios comerciales. Ésta interdependencia económica, constituye el reflejo del avance en temas de orden económico y político del mundo (Carbaugh, 2009: 1). “A través del comercio internacional de bienes y servicios, y de los flujos internacionales de dinero, las economías están ahora más estrechamente relacionadas que nunca” (Krugman y Obstfeld, 2001: 13).

El estudio de la economía internacional ha sido una pieza importante a lo largo de toda la evolución de la ciencia económica y, en la actualidad su tratamiento sigue vigente dado que los acontecimientos que lo originaron, aún cobran vital atención en las actividades comerciales dada la uniformidad dentro de cada país y entre países que existe en las condiciones y en las instituciones económicas y; el efecto que tienen las políticas públicas sobre las transacciones en el exterior (Kenen 1968: 1).

En concordancia con lo descrito, la importancia de este capítulo radica en intentar clarificar la dinámica de las relaciones económicas internacionales que Ecuador ha mantenido con el continente asiático. Específicamente, sitúa el análisis en la exposición de la evolución de sus intercambios comerciales, en el que se analiza de forma práctica los resultados de las interacciones comerciales, en cuanto a niveles de comercio, diversificación de la oferta exportable, principales socios comerciales y los resultados sobre las respectivas balanzas comerciales, proponiendo como antecedente el surgimiento de Ecuador como país con proyecciones en el comercio internacional.

3.1 Primeros pasos del comercio exterior ecuatoriano

A inicios de su vida republicana, el gran porcentaje de la población ecuatoriana estaba concentrada en la región Sierra, sin embargo, de forma gradual y sumando el hecho de la inclusión del Ecuador en el comercio mundial, esta hegemonía se fue trasladando a la zona costera. Este fue el comportamiento que determinó las bases comerciales del Ecuador, guiadas por una “modalidad de acumulación primario exportadora” que, combinaba exportación de recursos naturales con importaciones de insumos, maquinaria y bienes de lujo. Para 1860, Ecuador se consolidó como líder mundial en exportaciones de cacao, principalmente hacia Gran Bretaña que, mediante la cláusula de nación más favorecida y aprovechando sus ventajas comerciales; contribuyó a que Ecuador se inserte de lleno en la división internacional del trabajo como oferente de materias primas. Este componente exportador, fue el principal insumo para el crecimiento económico del Ecuador, hecho con el que se dio inicio a una economía con escasa presión fiscal y sin lazos importantes de correlación al interior de las zonas del país. En esos años, el mercado se abrió a las importaciones bajo el mando de una económica liberal, donde una política nacional de desarrollo era prácticamente inexistente (Acosta, 2001: 37- 40).

Ya desde 1860, de la mano de García Moreno, se “impulsó la unidad nacional alrededor de la vinculación definitiva de la economía con el mercado mundial” por lo que ocho años más tarde, surge el capital financiero comercial con el que empiezan a tener mayor protagonismo los banqueros individuales, además de los comerciantes importadores y exportadores (Acosta, 2001: 41- 42).

A fines del siglo XIX, el auge económico es propiciado por las crecientes exportaciones de cacao, y en menor medida por otros productos como tagua, cueros, café y cauchos. Una población europea con una cada vez mayor renta, permitió que la demanda de cacao se incrementara, pudiendo ser satisfecha gracias a las ventajosas condiciones naturales y a la mano de obra barata para su producción. De esta manera, Ecuador se ubicó en una posición privilegiada en el mercado mundial, dadas la riqueza del suelo y la calidad de su producto. Sin embargo, este proceso productivo en su generación y distribución, “forzó la concentración de la riqueza en pocas manos”, limitando la dinamización y modernización de la economía. La renta diferencial que se creó por esta forma peculiar de participación en el mercado internacional, dio inicio a conflictos sociales que derivaron en un nulo “crecimiento económico sostenido y un progreso técnico endógenamente impulsado”, pues, se carecían de las motivaciones para la diversificación de la producción interna en pos de generar crecimiento. Los ingresos por exportaciones no se reinvirtieron internamente en mejorar la productividad, lo que profundizó aún más la “masiva concentración de dichas rentas en pocos grupos oligopólicos” y dejó al aparato productivo tremendamente expuesto a los vaivenes del mercado mundial. Ecuador, se incorporó de una forma tardía y pasiva al mercado global, obedeciendo exclusivamente a las fluctuaciones mundiales del precio del cacao, lo que impedía la potencialización del boom cacaotero sobre el desarrollo de los mismos productores, y paradójicamente, “esta forma de acumulación fortaleció un esquema cultural dependiente que ahondó esta vía aperturista”, a la vez que se reforzaban los vínculos comerciales con los centros europeos, mismos que dirigían el nuevo orden mundial. De esta manera se consolidó el “modelo de desarrollo hacia afuera”, convirtiendo a Guayaquil en “el eje agroexportador e importador que fue subordinando la economía nacional a los requerimientos del mercado mundial” (Acosta, 2001: 44- 50).

Para el año de 1920, las exportaciones de cacao empiezan a debilitarse y se agudizaron en la época de la Gran Depresión, llegando al derrumbe de su producción y de las ventas externas. Seguidamente, en el año de 1950, “vino una nueva expansión que alentó las relaciones externas”, abriendo paso al nacimiento de una nueva fuerza exportadora nacional: el banano (Acosta, 2001: 91- 98).

Con el boom bananero consolidado, al haber aprovechado su ventaja comparativa sobre Centroamérica (situación climática y control de plagas), Ecuador vuelve a integrarse en los mercados extranjeros, que tras haber superado la crisis del cacao logró fortalecer su economía capitalista dependiente (Mayoral, 2009). Ecuador se convirtió en el principal productor exportador mundial de banano, a pesar de que sus índices de productividad se seguían manteniendo bajos (Acosta, 2001: 100).

Sin embargo, para 1955 los términos de intercambio empiezan a menguar, presentando problemas en el mercado internacional de banano que condujo en 1971 a una balanza comercial deficitaria, poniendo en evidencia el desfallecimiento del auge bananero y; es aquí cuando aparece una nueva materia prima de exportación: el petróleo. Con el boom del petróleo, el Ecuador ingresa completamente al mercado mundial, convirtiéndose en un atractivo destino para las inversiones y bancos internacionales (Acosta, 2001: 104- 120).

“La explotación de crudo constituyó el revitalizador de la economía” con lo que la participación comercial y financiera del Ecuador en el mercado mundial alcanzó una mayor trascendencia (Acosta, 2001: 120).

La influencia de la demanda mundial de petróleo y los conflictos políticos como detonantes de su precio, así como la falta de planificación y control sobre los recursos naturales nacionales y la falta de desarrollo autónomo, hicieron que el crecimiento local fuese muy pobre o casi nulo, pues las remesas recibidas por ingresos petroleros no fueron dirigidas de manera armónica y sostenida para la expansión del resto de las industrias ecuatorianas, y tampoco para sentar bases sólidas en el desarrollo de un plan de contingencia para el suministro energético nacional (Acosta, 2001: 115- 120).

El contar con flujos cada vez mayores de recursos financieros debido a la imagen de riqueza que proporcionaba el petróleo, facilitó a la vez un crecimiento acelerado de la economía, con lo que Ecuador inició su carrera hacia el endeudamiento externo. Estas dos condiciones dieron lugar a una serie de transformaciones, sin embargo, no produjeron cambios importantes sobre las interrelaciones socioeconómicas ya que no se afectaron los patrones de producción que dependen del exterior. Esta bonanza petrolera masiva e inesperada, no tuvo su correspondencia en una transformación cualitativa, por lo que se llegó a convertir en “el mito del desarrollo” al no sentar las bases sólidas para un progreso nacional sostenible. “La mayoría de las exportaciones estaba compuesta por productos tecnológicamente simples (...) que incluían un elevado porcentaje de recursos naturales o agrícolas” (Acosta, 2001: 120- 138).

Cuando el precio del crudo empezó a caer en 1982, sumado a la “reversión del flujo” de financiamiento externo, se empezó a evidenciar el deterioro de la economía ecuatoriana. A partir de este año el precio del petróleo continuaría a la baja, con su consecuente debilitamiento en los mercados internacionales y sus imparables efectos sobre la economía ecuatoriana que cada vez más,

dependía del mercado mundial provocando que el crecimiento económico se vea postergado, imposibilitando sentar las bases para el desarrollo del país (Acosta, 2001: 138, 141).

Pronto se adoptarían medidas económicas correctivas para tratar de paliar los efectos de la crisis, como la vía de sustitución de importaciones auspiciada por la Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL), al aplicar restricciones a las importaciones, siguiendo una política comercial proteccionista (Ramírez, 2004). Sin embargo, esta decisión se la tomó “sin la paralela creación y consolidación del mercado interno”, por lo que no surtió los efectos deseados (Acosta, 2001: 141); es decir, el fortalecer y mejorar la productividad de la industria nacional (Ramírez, 2004).

A pesar de que en la década de los ochenta se dio una mayor apertura comercial, a través de la aplicación de políticas neoliberales dándole al mercado un papel preponderante (Mayoral, 2009); las crisis continuas y repetidas, eran sorteadas por episodios de incrementos en los precios internacionales de crudo que lograban disimular “los desequilibrios externos y fiscales de una crisis que hubiera explotado antes (...)”, y también gracias a “la perversa estrategia de contratación de nuevos préstamos para mantener el servicio de la misma deuda: se abría un hueco para tapar otro, y así sucesivamente” (Acosta, 2001: 143).

Como consecuencia de las tensiones sociales y políticas además de las decisiones económicas, el Ecuador entró en una realidad macroeconómica insostenible (un sistema financiero quebrantado y el encontrarse en mora de su deuda externa), por lo que en el año 2000 el gobierno de Jamil Mahuad, “dio paso a la dolarización plena de la economía” (Acosta, 2001: 192, 241).

Al asumir la dolarización se sacrificó la política monetaria y cambiaria. La rigidez del tipo de cambio sobre una “economía pequeña y productora de bienes primarios como la ecuatoriana (...), se convierte en un asunto de mucho cuidado”. De esta manera, era ineludible que se presentara una pérdida de competitividad cuando los países de la región decidieran devaluar sus monedas: los productos ecuatorianos se encarecerían, “la producción nacional perdería compradores en el exterior, mientras que la producción de otros países desplazaría a los productos ecuatorianos de mercados externos y aun del mismo mercado” interno; resultando en un grave deterioro para la competitividad del aparato productivo nacional (Acosta, 2001: 241- 248). Al estar ligados a una moneda extranjera, los ingresos nacionales dependían en gran parte de los precios de sus productos de exportación, con lo que la afección directa sobre los resultados de la balanza comercial era inevitable.

Además de la pérdida de competitividad, esta realidad se complementó con la pérdida en los términos de intercambio. Los productos primarios ecuatorianos eran intercambiados por una cada vez menor, cantidad de bienes terminados; es decir, el precio de las exportaciones era menor en comparación con los egresos por importaciones (Cuesta, 2012).

La falta de visión en las decisiones políticas sobre el direccionamiento y destino que debían darse a los ingresos petroleros, no lograron avizorar el desarrollo de una propuesta productiva que procure el desarrollo de nuevos productos de exportación, así como el crecimiento industrial (Cuesta, 2012). De modo que para el Ecuador, una vez más el petróleo y las fluctuaciones en su precio, “asoma como la fuente de divisas que permitiría paliar las tensiones que provocara un déficit comercial (...) en la cuenta de exportaciones e importaciones no petroleras” (Acosta, 2001: 248- 249).

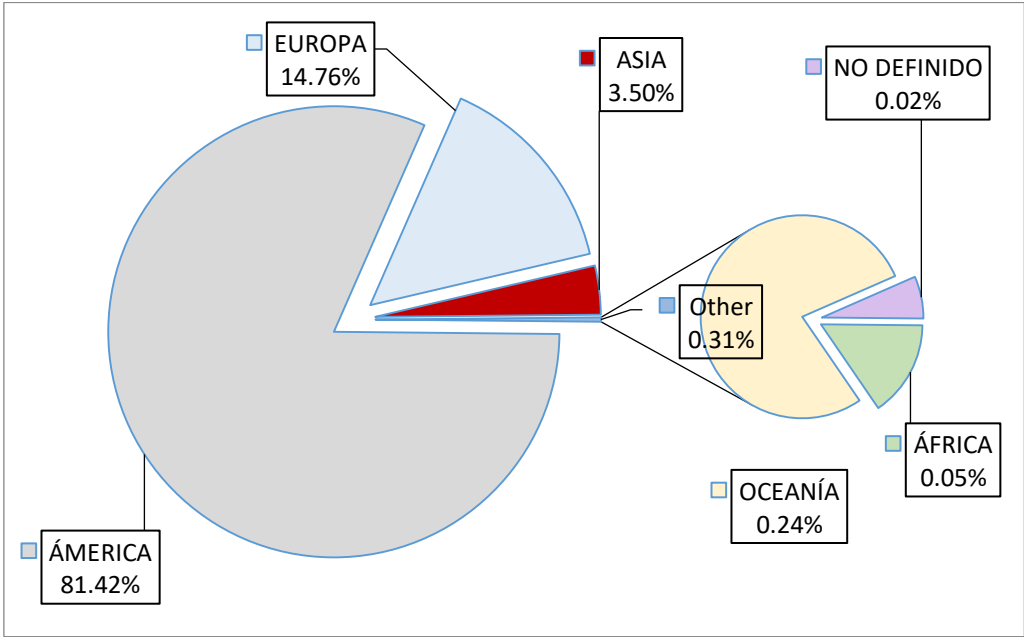
Desde que Ecuador se inició en su carrera como comerciante internacional en los años cincuenta, hasta que se consolidó como un país proveedor de materias primas, su papel de país primario exportador no ha variado, fruto principalmente de la estructura productiva desarrollada y afianzada durante todo su auge comercial, basada en la alta concentración y dependencia de pocos productos agrícolas y mineros carentes de desarrollo industrial y tecnológico como el cacao, café, banano, camarón y petróleo. Además, las decisiones en materia de política comercial, “en su momento”, habían obedecido a intereses privados (comerciales y financieros), pues eran quienes controlaban la palestra política y resolvían el destino del país. En consecuencia, las bases y procesos productivos conformados desde la década de los cincuenta han sido un perverso vestigio, ya que el Ecuador aun hasta el presente, sigue desempeñando un rol dependiente, en donde los ingresos nacionales están a merced de los precios internacionales de su oferta exportable; y tal como lo afirmaba Rafael Correa (2004), esto ha representado una de las mayores causas de la alta vulnerabilidad de la economía ecuatoriana ante shocks externos.

3.2 Comercio exterior entre Ecuador y Asia

Los intercambios comerciales entre Ecuador y Asia muestran una importante evolución y dinamismo, tal es así que este continente se ha convertido en la tercera región con mayor intensidad comercial para el Ecuador.

Concretamente para el año 2006, las exportaciones ecuatorianas dirigidas al consumo en los mercados asiáticos, representaban el 3,5% del total de sus exportaciones; detrás de América y Europa con un 81,42% (10,363.7 millones de USD FOB) y un 14,76% (1,879.2 millones de USD FOB) respectivamente, de un total de 12,728.1 millones de USD FOB. (Ver gráfico 3.1).

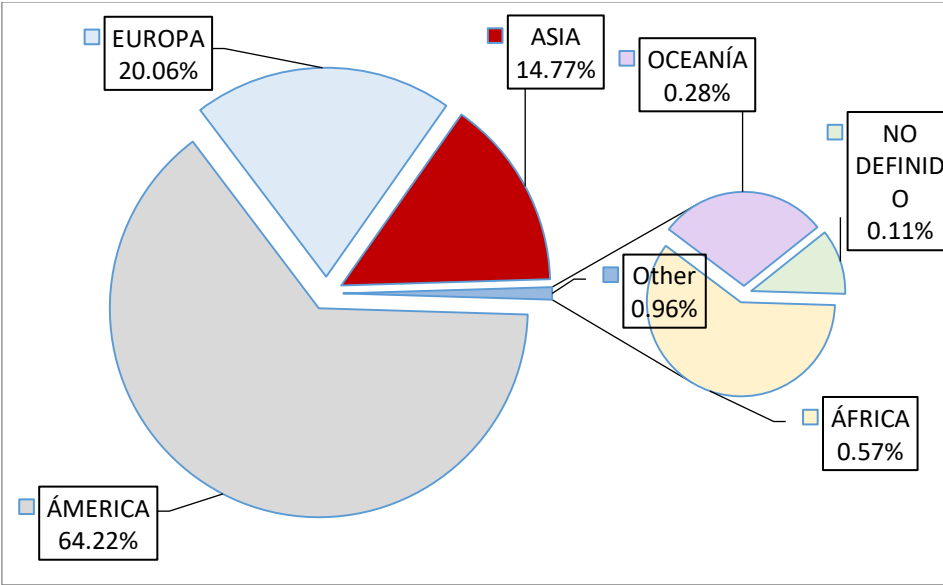
Gráfico 3.1
Destino de las Exportaciones del Ecuador (2006)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

Para el año 2015, las exportaciones ecuatorianas hacia este continente, experimentaron un aumento de hasta el 14,77%, lo que representa 11.27 puntos porcentuales de crecimiento durante los nueve años de estudio; manteniendo el tercer lugar después de América con el 64,22% (11,771.2 millones de USD FOB) y Europa con el 20,06% (3,676.4 millones de USD FOB) de un total de 19.6 millones de USD FOB. (Ver gráfico 3.2).

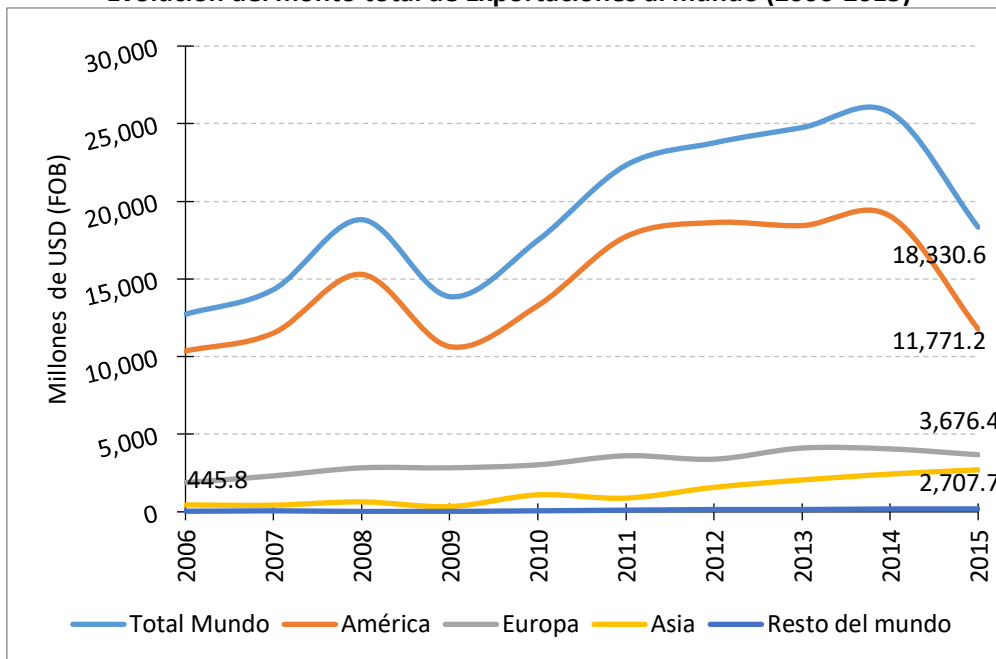
Gráfico 3.2
Destino de las Exportaciones del Ecuador (2015)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

El porcentaje de las exportaciones enviadas a todo el continente americano, cayeron aproximadamente en siete puntos porcentuales en el periodo comprendido entre el año 2006 y el 2015, siendo la variación más importante registrada, seguidas de las exportaciones destinadas a Europa, que aumentaron aproximadamente 6 puntos porcentuales, y las destinadas al resto de continentes tuvieron incrementos significativos aunque aún muy poco representativos sobre la totalidad de las exportaciones ecuatorianas. (Ver gráficos 3.1 y 3.2).

Gráfico 3.3
Evolución del monto total de Exportaciones al mundo (2006-2015)

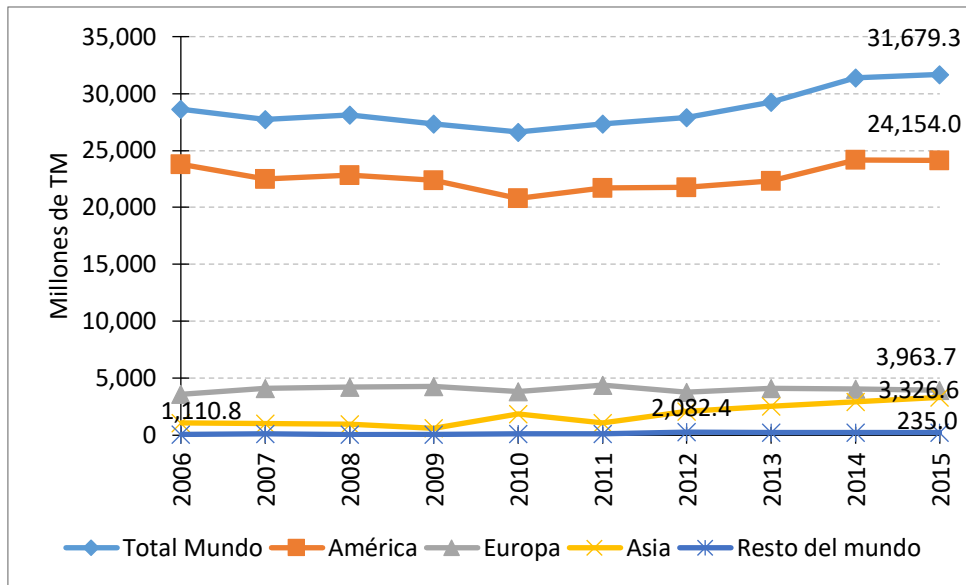


Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

El incremento del valor de las exportaciones hacia el continente asiático, durante todo el periodo de estudio ha sido sostenido y constante, pasando de USD 445.8 millones (FOB) en el año 2006; a valores de USD 2,707.7 millones (FOB) en el año 2015, a diferencia de la tendencia de las exportaciones hacia América y el mundo en total, las mismas que reflejan una clara disminución desde el año 2014 (Ver gráfico 3.3). De igual manera, el volumen de exportaciones hacia Asia, ha ido en constante crecimiento, partiendo en el año 2006 con un total de 1,110.8 millones de TM; con un repunte significativo registrado en el año 2012 de 2,082.4 millones de TM, para finalizar el periodo de estudio con un valor de 3,326.6 millones de TM. (Ver gráfico 3.4).

Gráfico 3.4
Toneladas Métricas Exportadas (2006-2015)

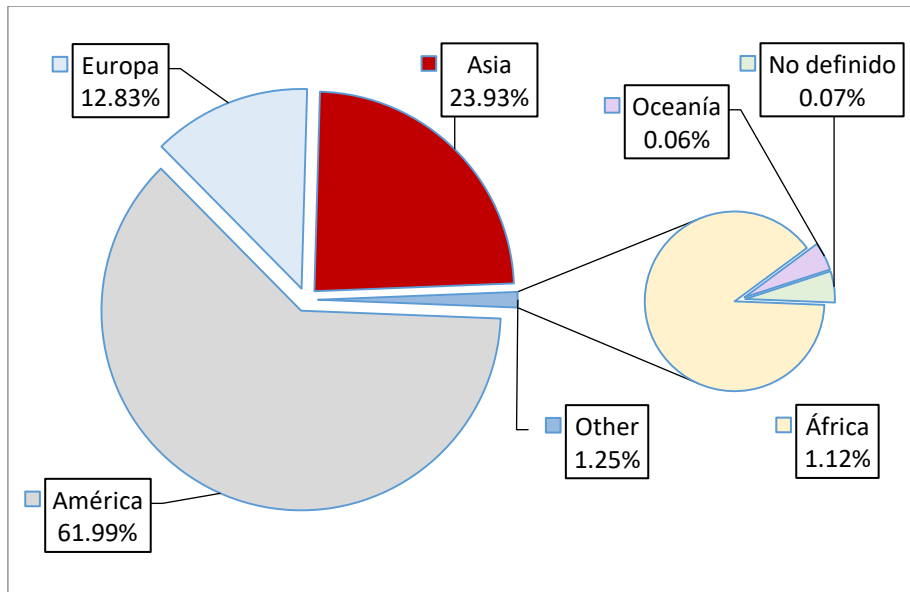


Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

Por su parte, las importaciones que realiza el Ecuador desde el continente asiático, engloban la segunda región desde la que el Ecuador se abastece de mercancías a nivel mundial. Para el año 2006 se mantuvieron cifras del 23,93%, detrás de América con 61,99% (USD 7,508.5 millones CIF) y por delante de Europa con el 12,83% (USD 1,554.6 millones CIF) de un total de USD 12,113.4 millones CIF. (Ver gráfico 3.5).

Gráfico 3.5

Origen de las Importaciones (CIF) totales del Ecuador (2006)



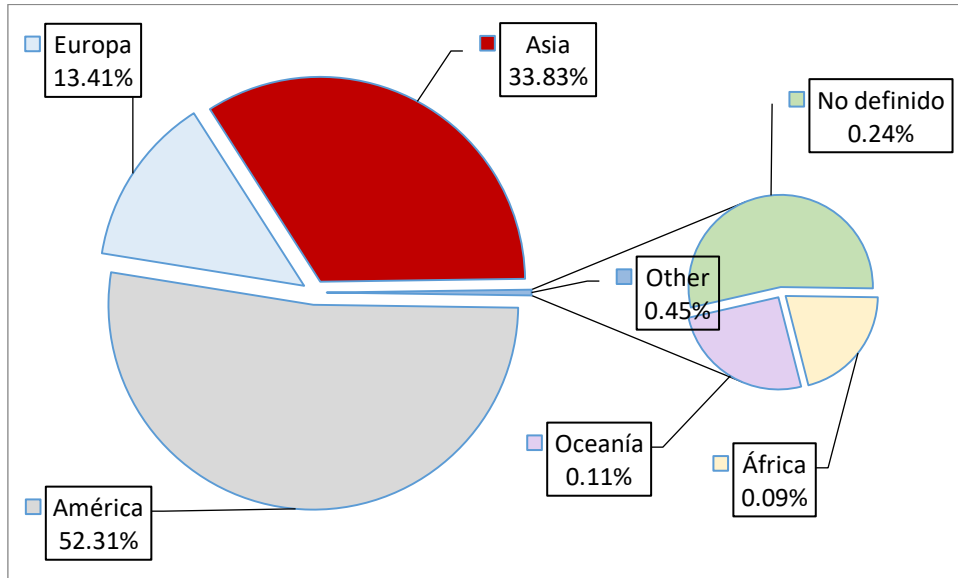
Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

Para el año 2015 las importaciones ecuatorianas desde este continente, aumentaron al 33,83%, lo que representa 9.9 puntos porcentuales de crecimiento durante los nueve años de estudio; manteniendo el segundo lugar después de América con 52,31% (USD 11,188.4 millones) y por delante de Europa con el 13,41% (USD 2,867.4 millones CIF) de un total de USD 21,387.3 millones CIF. (Ver gráfico 3.6).

Gráfico 3.6

Origen de las Importaciones (CIF) totales del Ecuador (2015)



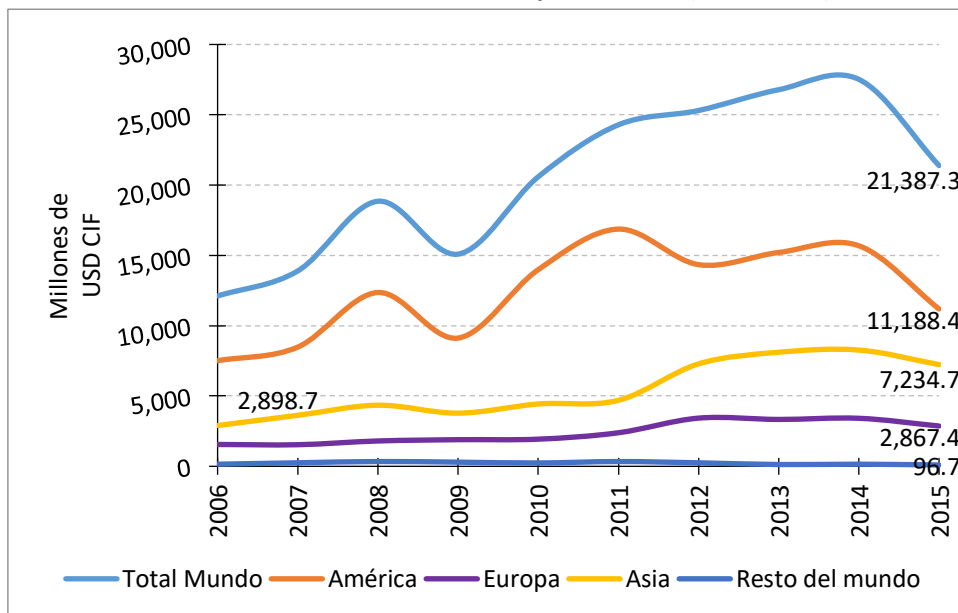
Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

El porcentaje de las importaciones recibidas desde todo el continente americano, cayeron en 9.68 puntos porcentuales en el periodo comprendido entre el año 2006 y el 2015, siendo la variación más importante registrada, seguidas de las importaciones europeas, que aumentaron 0.58 puntos porcentuales, y las procedentes desde el resto de continentes tuvieron fluctuaciones muy poco significativas sobre la totalidad de las importaciones ecuatorianas. (Ver gráficos 3.5 y 3.6).

Gráfico 3.7

Evolución del monto total de Importaciones (2006-2015)

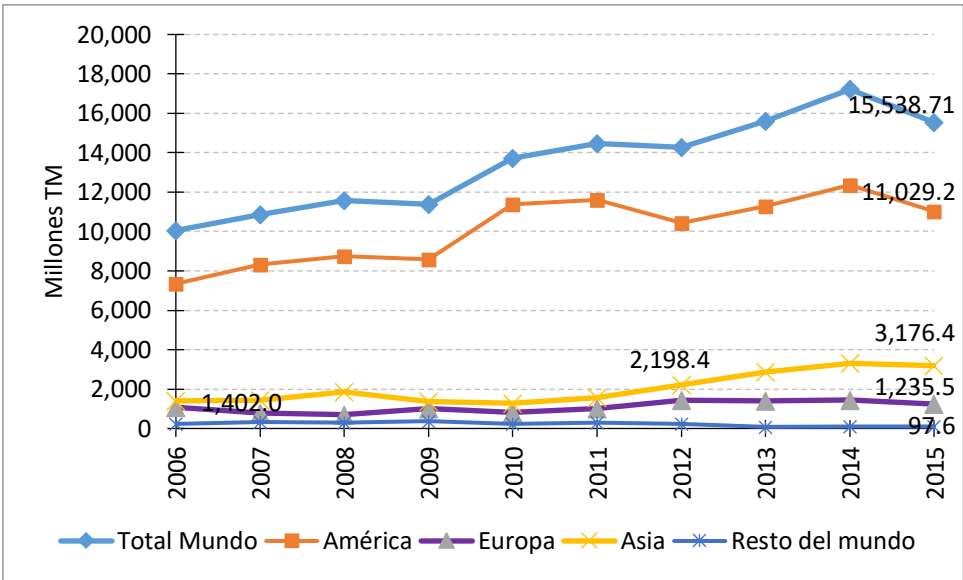


Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

La evolución del monto de las importaciones procedentes desde Asia durante todo el periodo de estudio, se ha mantenido con una tendencia positiva, pasando de USD 2,898.7 millones CIF en el año 2006, a valores de UD 7,234.7 millones CIF en el año 2015; a diferencia de la tendencia de las importaciones desde América y el mundo en total, las mismas que reflejan una clara disminución desde mediados del año 2014 (Ver gráfico 3.7). De la misma manera sucedió con la evolución del volumen de importaciones desde este continente; partiendo en el año 2006 con un total de 1,402.0 millones de TM; con un repunte significativo registrado en el año 2012 de 2,198.4 millones de TM, para finalizar el periodo de estudio con un valor de millones de 3,176.4 millones de TM. (Ver gráfico 3.8).

Gráfico 3.8
Toneladas Métricas Importadas (2006-2015)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

3.3 Composición de las exportaciones mundiales – Ecuador

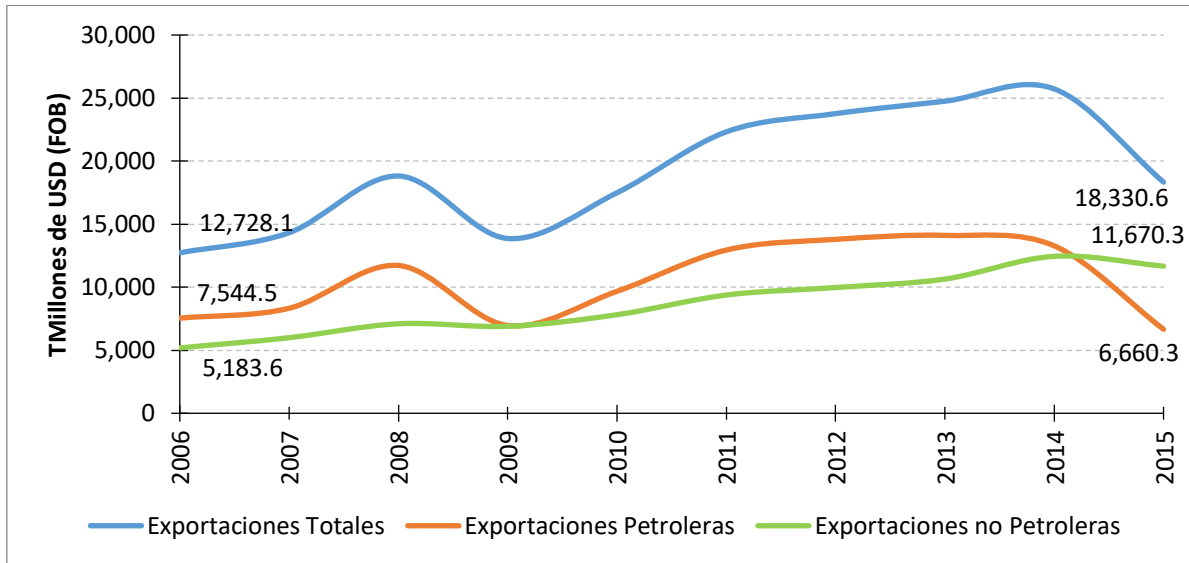
Para lograr comprender de mejor manera la dinámica de las relaciones comerciales del Ecuador con el continente asiático, es necesario tener una visión global de cómo están estructuradas tanto sus exportaciones como sus importaciones, no solo con esta región, sino con el mundo en su totalidad. Con este objetivo, se presentan en este apartado, las exportaciones ecuatorianas clasificadas bajo la división de 3 grandes grupos: exportaciones petroleras y no petroleras, tradicionales y no tradicionales, además de las primarias e industrializadas.

3.3.1. Exportaciones Petroleras y no Petroleras

Las exportaciones totales en 2006 registraron un valor FOB de USD 12,728.1 millones, que aumentaron a una tasa de aproximadamente el 22% en valor, respecto al año 2005, menor al crecimiento registrado en el 2005 vs. el año 2004 (30.3%). Este incremento en el valor exportado, se debió principalmente a un mayor precio de exportación del petróleo (23.7%), pero también a un mayor volumen de crudo exportado (3.5%), así como a mayores volúmenes (10.3%) y mejores precios de exportación de los productos no tradicionales (6.8%) (BCE, 2007: 4). (Ver gráfico 3.9).

Particularmente, las exportaciones petroleras sumaron en el año 2006 un valor FOB total de USD 7,544.5 millones, incrementando su valor en aproximadamente un 28% respecto del 2005, dada la evolución de las exportaciones de petróleo crudo, que pasaron de USD 5,396.8 millones (FOB) en el 2005 a USD 6,934.0 millones (FOB) para el 2006. (Ver gráfico 3.9). De la misma manera, el precio de exportación del crudo sufrió un incremento del 23.7%, aumentando desde USD 41.0 en el 2005 hasta USD 50.8 por barril en el 2006. Por su parte, en el volumen exportado de crudo registró un aumento de 3.5%, vendiéndose al exterior un total de 136.2 millones de barriles en este mismo año. Y las exportaciones de derivados de petróleo alcanzaron un valor FOB de USD 610.5 millones, con un crecimiento de aproximadamente el 28% frente a los USD 470.6 millones (FOB) del año 2005; y en términos de volumen se registró un aumento de 6.4%, es decir cerca de 816 mil barriles adicionales de los exportados durante el año 2005. (Ver gráficos 3.10 y 3.11). “Este grupo de productos registró para el año 2006 un incremento en sus precios internacionales de 19.8% frente a similar período del año 2005 (...) cerrando el año 2006 con un precio de USD 35.1 dólares por barril, menor al alcanzado 12 meses atrás, USD 38.4” (BCE, 2007: 5,7).

Gráfico 3.9
Exportaciones totales, Petroleras y no Petroleras (2006-2015)



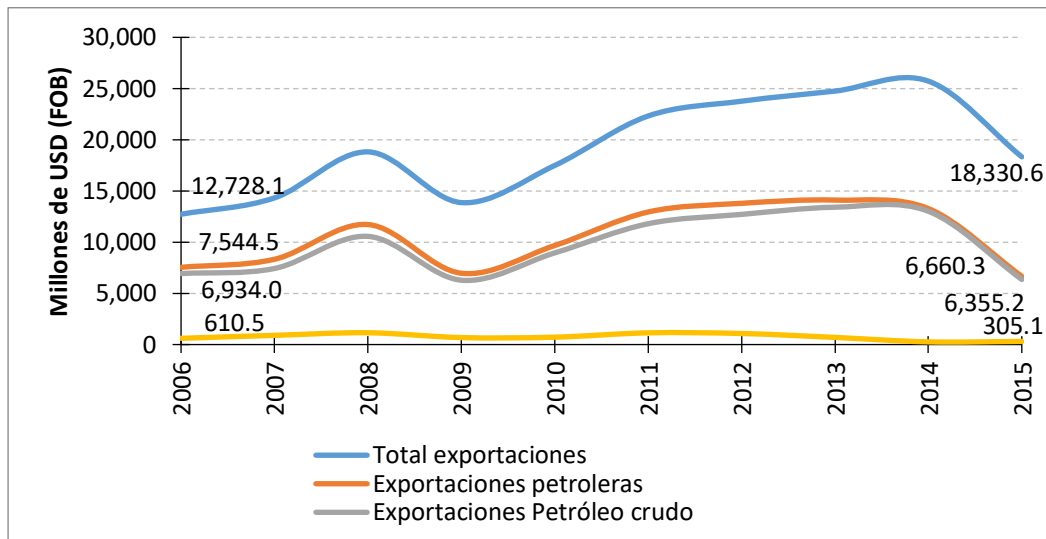
Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

Para el año 2015 las exportaciones totales ascendieron a un valor FOB de USD 18,330.6 millones, disminuyendo a una tasa del 28,6% en valor, respecto al año 2014, debido a una disminución en el valor unitario promedio del barril exportado de crudo. (Ver gráfico 3.9). Por su parte las exportaciones petroleras se ubicaron en un valor FOB total de USD 6,660.3 millones, disminuyendo en un 49,8% su valor respecto al año 2014. Asimismo, el valor unitario promedio del barril exportado de petróleo y sus derivados disminuyó en -50.1 % respecto al año 2014. Además, el volumen exportado de crudo registró un aumento del 0.45% al pasar de 22,057.1 millones en el 2014 a 22,156.6 millones de toneladas métricas en el 2015. (Ver gráfico 3.11). (BCE, febrero 2016: 4-8).

Del total de exportaciones, las exportaciones petroleras en el año 2006 representaban el 59.27% (USD FOB 7,544.5), mientras que para el 2015 pasaron a representar un 37% (USD FOB 6,660.3) en sus valores FOB. Entretanto las exportaciones de crudo representaban el 55% de las exportaciones totales para el 2006, disminuyendo a un 35% para el 2015. Las exportaciones de derivados de petróleo, para el 2006 representaban un 6% del total de exportaciones, disminuyendo a un 2% para el 2015, conservando una baja representación sobre el total de exportaciones a lo largo del periodo de estudio. (Ver gráfico 3.10).

Gráfico 3.10
Exportaciones Totales y Petroleras (2006-2015)



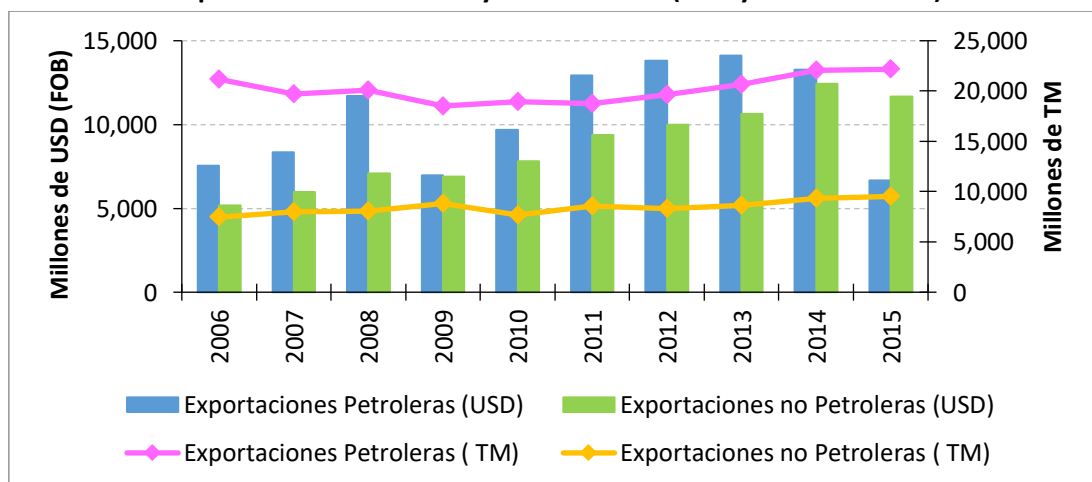
Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

Por su parte las exportaciones no petroleras registraron un valor FOB en el año 2006 de USD 5,183.6 millones, incrementando su valor en aproximadamente un 14% respecto del 2005, explicado principalmente por mejores precios internacionales a los registrados en el 2005 (9.8%) (Ver gráfico 3.9). (BCE, 2007: 8).

Para el año 2015 las exportaciones no petroleras se ubicaron en un valor FOB total de USD 11,670.3 millones, disminuyendo en un -6.3% su valor respecto al año 2014. Además, el volumen exportado registró un aumento del 2% al pasar de 9,350.2 millones en el 2014 a 9,522.7 millones de toneladas métricas en el 2015. (Ver gráfico 3.11).

Gráfico 3.11
Exportaciones Petroleras y no Petroleras (USD y TM 2006-2015)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

Del total de exportaciones, las exportaciones no petroleras en el año 2006 representaban el 42%, mientras que para el 2015 pasaron a representar un 64% en sus valores FOB.

A lo largo del periodo de estudio, las exportaciones totales tuvieron una variación del 44% al registrar una evolución en su valor FOB desde USD 12,728.1 millones en el 2006 hasta USD 18,330.6 millones en el 2015. Las exportaciones petroleras, por su parte lo hicieron en un -12% pasando por un valor FOB en el 2006 de USD. 7,544.5 hasta los USD. 6,660.3 en el 2015; y las no petroleras lo hicieron en un 125%, registrando en el 2006 un valor FOB de USD. 5,183.6 hasta alcanzar los 11,670.3 en el 2015. (Ver gráfico 3.9).

En términos de volumen, medido en toneladas métricas, las exportaciones totales tuvieron una variación del 10.73% al registrar una evolución en su valor desde 28,608.9 millones en el 2006 hasta 31,679.3 millones en el 2015. Las exportaciones petroleras, por su parte lo hicieron en un 5%, pasando de 21,152.7 millones en 2006 a 22,156.6 en 2015; y las no petroleras lo hicieron en un 28%, registrando un total de 7,456.2 en el 2006 hasta un 9,522.7 en el 2015. (Ver gráficos 3.9 y 3.11).

3.3.2. Exportaciones Tradicionales/no Tradicionales

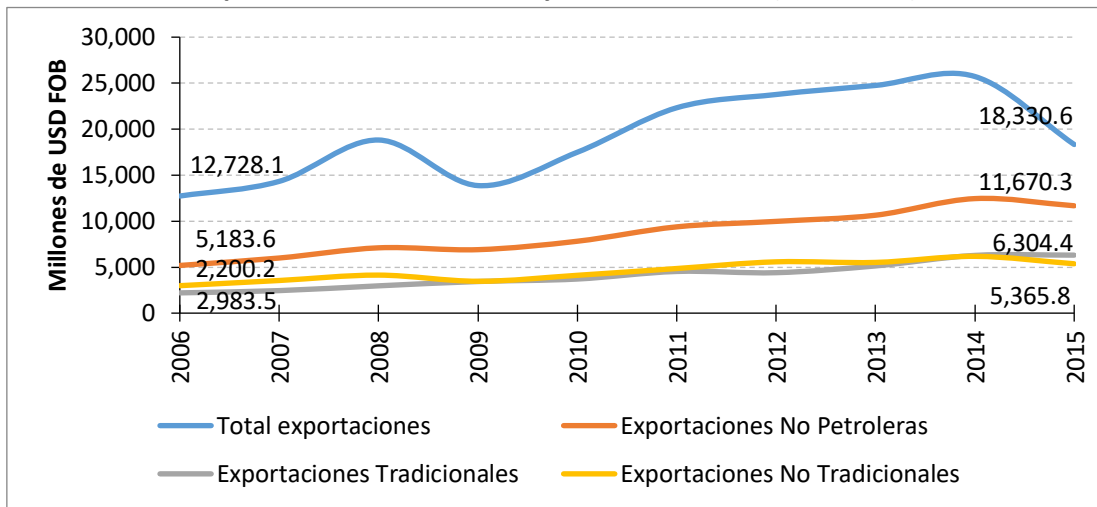
De la información presentada referente a las exportaciones petroleras y no petroleras, se puede inferir que la mayor parte de los ingresos que percibe el Ecuador proviene desde las exportaciones petroleras; y más concretamente de la exportación de petróleo crudo, cuyo precio obedece a las fluctuaciones en el mercado mundial. Dada esta razón, es importante indicar que la evolución del valor de las exportaciones petroleras, se ha visto influenciado directamente por su precio, más que por el volumen exportado.

En este sentido, el correspondiente análisis de las exportaciones tradicionales y no tradicionales, enmarcadas como una sub clasificación de las exportaciones No Petroleras, se lo realizará en el mismo aspecto, es decir, bajo una visión analítica de los ingresos percibidos por la exportación de las mismas.

En el 2006 las exportaciones tradicionales se ubicaron en los USD 2,200.2 millones FOB, con una tasa de variación de aproximadamente el 10% con respecto a 2005. (BCE, 2007: 8), representando así el 42% de las exportaciones no petroleras. (Ver gráfico 3.12).

Los mayores ingresos en este grupo de bienes de exportación se explican por el mayor valor unitario de los productos exportados (8.2%), ya que, por el lado del volumen exportado, apenas se registró un leve aumento (2.0%). El mayor dinamismo estuvo en las exportaciones de camarón y banano. En el primer caso, explicado principalmente por importantes aumentos en la cantidad exportada al exterior (20.3%); y en el segundo caso debido a los mejores precios de exportación durante el año (9.4% de crecimiento anual) (BCE, 2007: 8).

Gráfico 3.12
Exportaciones Tradicionales y No Tradicionales (2006-2015)



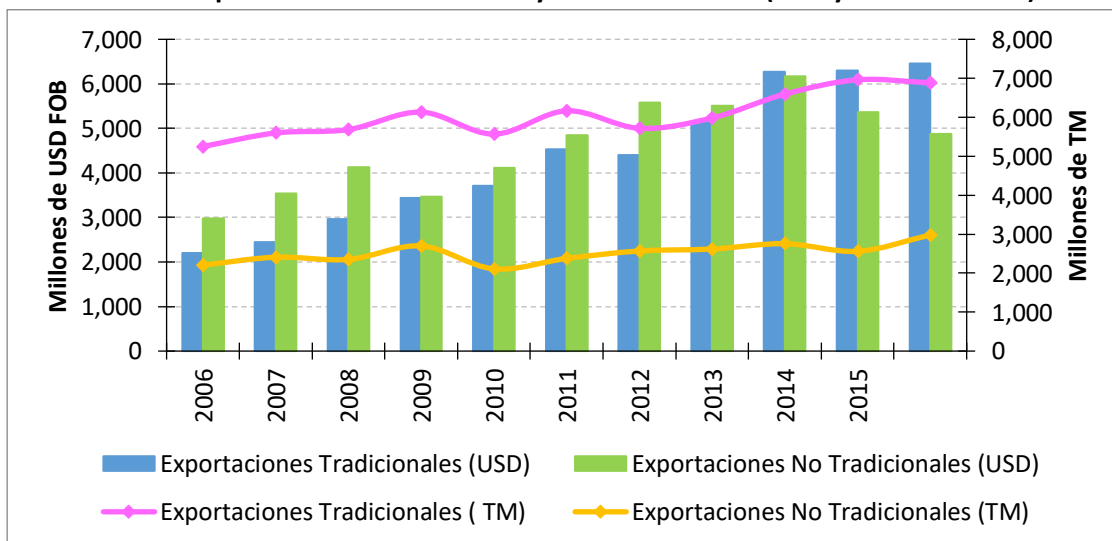
Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

Para el año 2015, las exportaciones tradicionales ascendieron a los USD 6,304.4 millones FOB, con una tasa de variación de aproximadamente el 6% con respecto a 2014, representando así el 54% de las exportaciones no petroleras. (Ver gráfico 3.12). De igual manera como en el 2006, los principales productos de exportación dentro de esta categoría fueron el banano y el camarón, con una participación porcentual de 24.1% y 19.5 % respectivamente.

A lo largo de todo el periodo de estudio, las exportaciones tradicionales tuvieron una variación del 187% de su valor, y en términos de volumen en el año 2006 registraron 5,251.2 millones de toneladas métricas para pasar a las 6,961.5 en el 2015, con una variación del 33%. (Ver gráfico 3.13).

Gráfico 3.13
Exportaciones Tradicionales y No Tradicionales (USD y TM 2006-2015)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

Por su parte, las exportaciones no tradicionales en el 2006 se ubicaron en un valor FOB de USD 2,983.5 millones, lo cual refleja un crecimiento en valor de aproximadamente el 18%; demostrando un desempeño mucho más “dinámico frente al observado el año 2005 (...). Esto se registró debido a un incremento en la carga exportada de este tipo de productos en 10.3%; así como por el aumento en los precios internacionales de 6.8%” (BCE, 2007: 11).

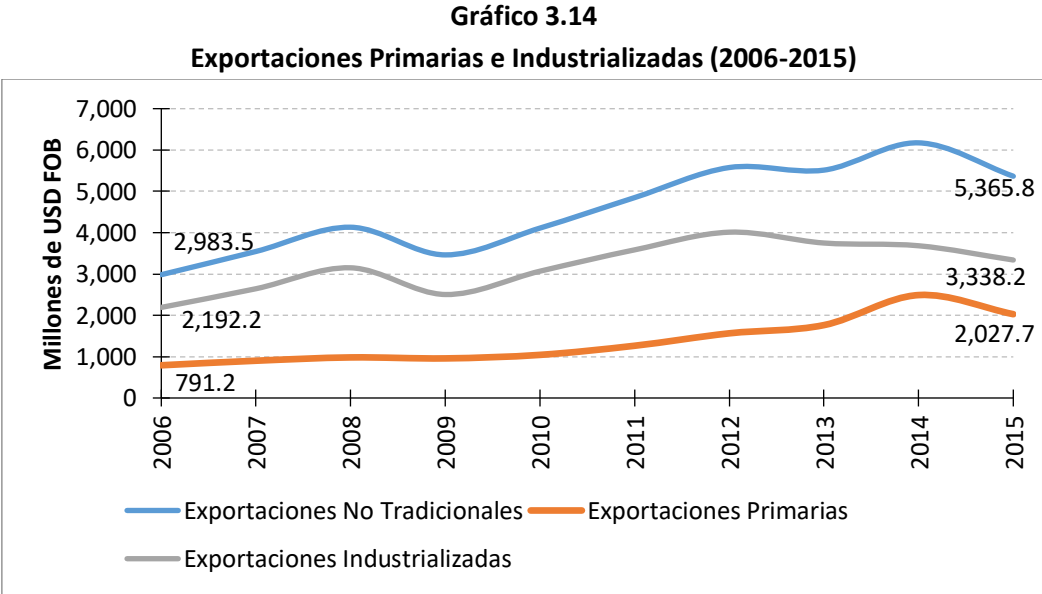
Para el año 2015, las exportaciones no tradicionales ascendieron a los USD 5,365.8 millones FOB, con una tasa de variación del -13% con respecto a 2014, representando así el 46% de las exportaciones no petroleras; siendo los productos de mayor dinamismo los enlatados de pescado, las flores naturales y los productos mineros con una participación porcentual de 8.2%, 7% y 6% respectivamente (Ver gráfico 3.12) (BCE, 2016: 10).

A lo largo de todo el periodo de estudio, las exportaciones no tradicionales tuvieron una variación del 80% de su valor, y en términos de volumen en el año 2006 registraron 2,205.0 millones de toneladas métricas para pasar a las 2,561.3 millones en el 2015, con una variación del 16.2%. (Ver gráfico 3.13).

Las exportaciones no tradicionales, a su vez se clasifican en Exportaciones Primarias e Industrializadas, las mismas que se analizarán en el apartado siguiente.

3.3.3. Exportaciones Primarias e Industrializadas⁸

Para el 2006, las exportaciones no tradicionales primarias registraron un valor FOB de USD 791.2 millones, evidenciando una importante variación en valor de aproximadamente el 17% respecto al 2005. (BCE, 2007: 11), representando así el 26,5% de las exportaciones no tradicionales. (Ver gráfico 3.14). El producto con mayor representación dentro de este grupo fue las flores naturales con una participación porcentual del 15% de las exportaciones no tradicionales.



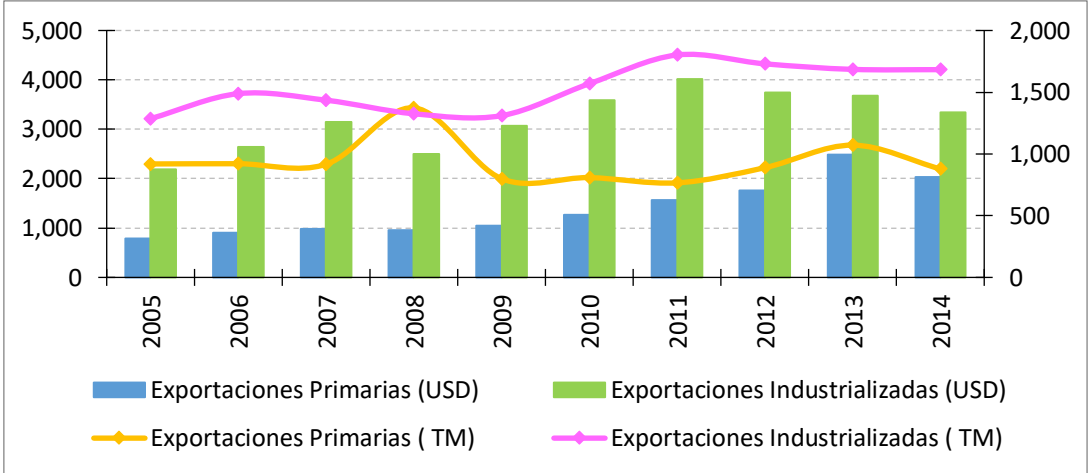
Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

⁸ En el análisis de estas dos categorías no se incluyen las exportaciones de petróleo crudo ni derivados.

Para el año 2015, las exportaciones no tradicionales primarias ascendieron a los USD 2,027.7 millones FOB, con una tasa de variación del 19% con respecto a 2014, representando así el 38% de las exportaciones no tradicionales (Ver gráfico 3.14). De igual manera como en el 2006, el principal producto de exportación dentro de esta categoría fue las flores naturales (15%), seguido de los productos mineros (13%).

A lo largo de todo el periodo de estudio, las exportaciones no tradicionales primarias tuvieron una variación del 156% de su valor, y en términos de volumen en el año 2006 registraron 918.9 millones de toneladas métricas para pasar a las 878.5 millones en el 2015, con una variación del -4%. (Ver gráfico 3.15).

Gráfico 3.15
Exportaciones Primarias e Industrializadas (USD y TM 2006-2015)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

Por su parte las exportaciones de productos no tradicionales industrializados en el 2006 alcanzaron un valor FOB de USD 2,192.2 millones, representando un crecimiento anual de aproximadamente el 20% respecto al año precedente (BCE, 2007: 11).

Las exportaciones del rubro manufacturas de metal, mostraron uno de los mayores crecimientos en sus exportaciones durante el año 2006 (...), con un aumento en el valor exportado de 33.8%, fruto de mejores precios (13.6%) y mayores volúmenes exportados que lo registrado en el año 2005 (17.8%). Dentro de este grupo de productos, el de mayor importancia (54.5% del total), es el de vehículos ensamblados en el país y sus partes, ya que la cantidad de unidades vendidas al exterior aumentó en 46.4%; registrándose además mejores precios por unidad que el año 2005, en 3.9% (BCE, 2007: 12).

Sin embargo el producto con mayor representación corresponde a los enlatados de pescado, seguido de los vehículos, con participaciones porcentuales del 19% y 12% de las exportaciones no tradicionales respectivamente.

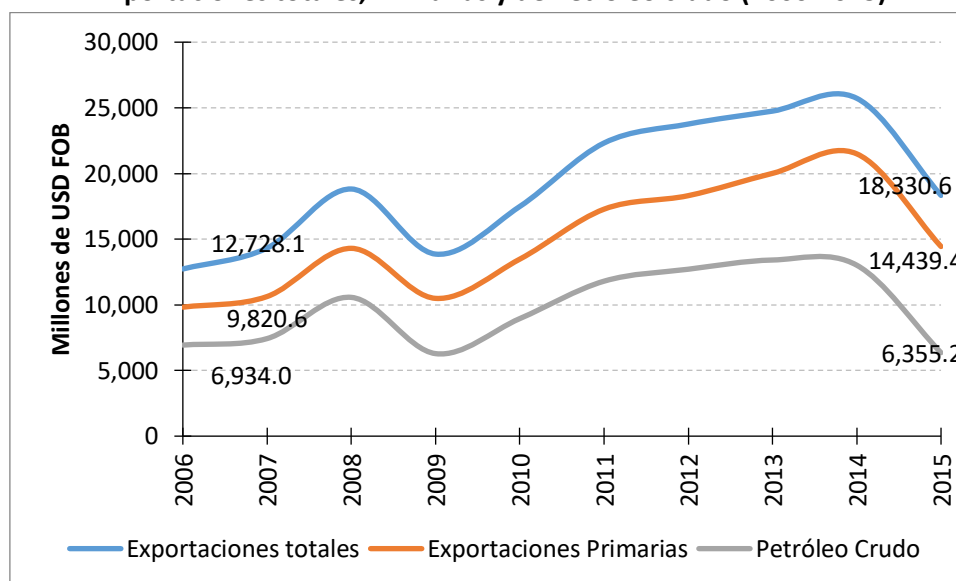
Para el año 2015, las exportaciones no tradicionales industrializadas ascendieron a los USD 3,338.2 millones FOB, con una tasa de variación del -9% con respecto a 2014, representando así el 62% de las exportaciones no tradicionales; siendo los productos de mayor dinamismo los enlatados de pescado y otras manufacturas de metales con participaciones porcentuales de 32% y 11% respectivamente (Ver gráfico 3.15).

A lo largo de todo el periodo de estudio, las exportaciones no tradicionales industrializadas tuvieron una variación del 52% de su valor, y en términos de volumen en el año 2006 registraron 1,286.1 millones de toneladas métricas para pasar a las 1,682.8 millones en el 2015, con una variación del 31%. (Ver gráfico 3.15).

Dada la importancia que tienen las ventas de derivados de petróleo y sobre todo la de petróleo crudo para los ingresos nacionales, se presenta sus participaciones porcentuales dentro de las exportaciones de bienes industrializados y primarios respectivamente.

Gráfico 3.16

Exportaciones totales, Primarias y de Petróleo crudo (2006-2015)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

En el 2006, las exportaciones de Petróleo crudo representaron un 71% de las exportaciones Primarias y un 54% de las exportaciones totales.

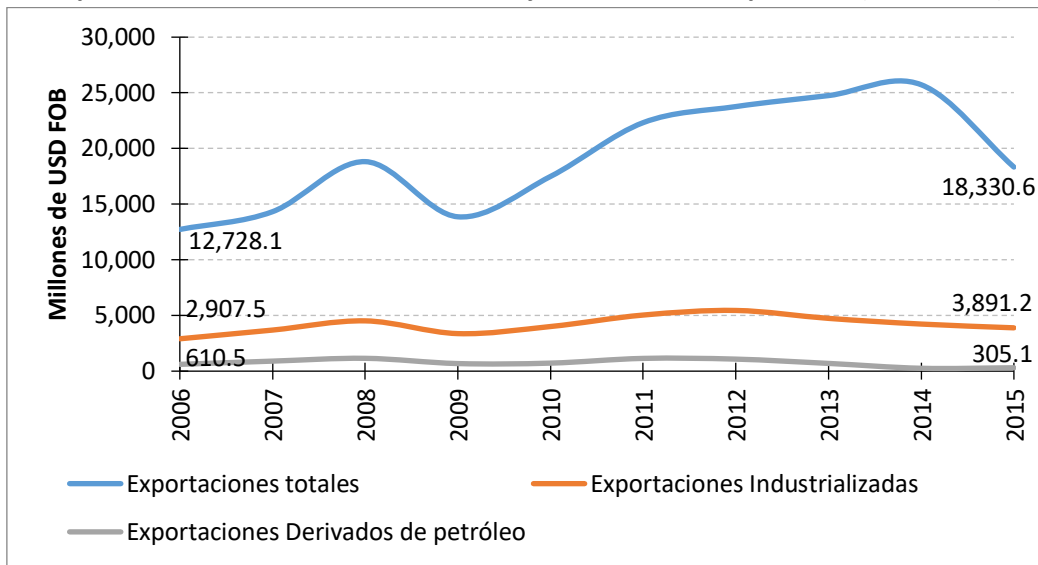
Del total de exportaciones de crudo durante el 2006, Petroecuador contribuyó con la mayor parte, 52.9%, de los cuales 12.0% corresponden a los campos administrados hasta mediados de mayo de 2006 por la empresa Oxy (Crudo Napo) y que debido a la caducidad del contrato con el Estado, dichos campos pasaron a ser explotados por la empresa estatal. El valor restante (47.2%), corresponde a la participación en las exportaciones totales de las Compañías Privadas (BCE, 2007: 6).

Para el año 2015 las exportaciones de Petróleo crudo representaron un 44% de las exportaciones Primarias y un 35% de las exportaciones totales; lo que muestra una clara disminución de su participación.

Estas tres categorías tienen un comportamiento bastante similar, dado la dependencia del Ecuador a sus productos primarios como fuente de financiamiento estatal; como se evidencia en todos los años de análisis excepto en 2008, 2009 y 2015, donde las exportaciones de Petróleo crudo repuntan, caen y vuelven a crecer de igual manera que las exportaciones totales y primarias. (Ver gráfico 3.16).

Gráfico 3.17

Exportaciones totales, Industrializadas y de Derivados de petróleo (2006-2015)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

En el 2006, las exportaciones de Derivados de petróleo representaron un 21% de las exportaciones de bienes industrializados. Para los demás años del periodo de estudio, este porcentaje varió en un promedio del 18%, cayendo para el año 2015, a una participación del 8%.

De acuerdo a lo observado, la incidencia de las exportaciones de Derivados de petróleo sobre las exportaciones de bienes Industrializados, es muy poco significativa, a diferencia de la que posee el Petróleo crudo sobre las exportaciones Primarias (Ver gráfico 3.17), por tanto su influencia sobre los ingresos nacionales es más bien baja, dejando todo el protagonismo a los productos petroleros.

De este análisis se desprende la evidente importancia que adquiere la venta de productos petroleros y se puede inferir además, que son estos los que sustentan gran parte de los ingresos que obtiene el Ecuador, a pesar de que dependen totalmente de las oscilaciones de sus precios en los mercados internacionales.

3.4 Composición de las Exportaciones con destino Asia

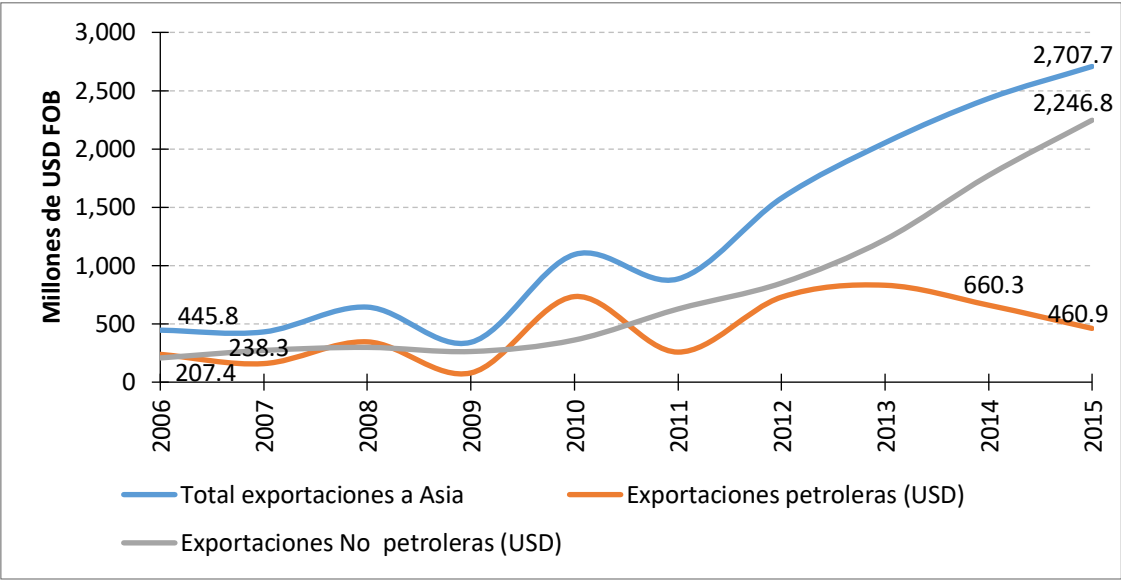
3.4.1. Exportaciones Petroleras y no Petroleras

Las exportaciones totales dirigidas hacia Asia en el año 2006, registraron un valor FOB de USD 445.8 millones, representando el 3.5% de las exportaciones totales ecuatorianas; y para el 2015 esta representación tuvo un incremento de hasta el 14.77% (USD 2,707.79 millones FOB). (Ver gráfico 3.18).

Particularmente, las exportaciones petroleras hacia éste destino, sumaron en el año 2006 un valor FOB total de USD 238.3 millones, con un precio del barril de crudo de USD 50.8. Por su parte el

volumen exportado registró en un total de 624.97 millones de toneladas métricas. (Ver gráfico 3.19). Las ventas de petróleo crudo representaron casi el 100% del total de las exportaciones petroleras (USD 238.34 millones FOB); mientras que las de derivados de petróleo no tuvieron una representación significativa ese año (USD 0.001 millones).

Gráfico 3.18
Exportaciones totales, Petroleras y No Petroleras a Asia (2006-2015)



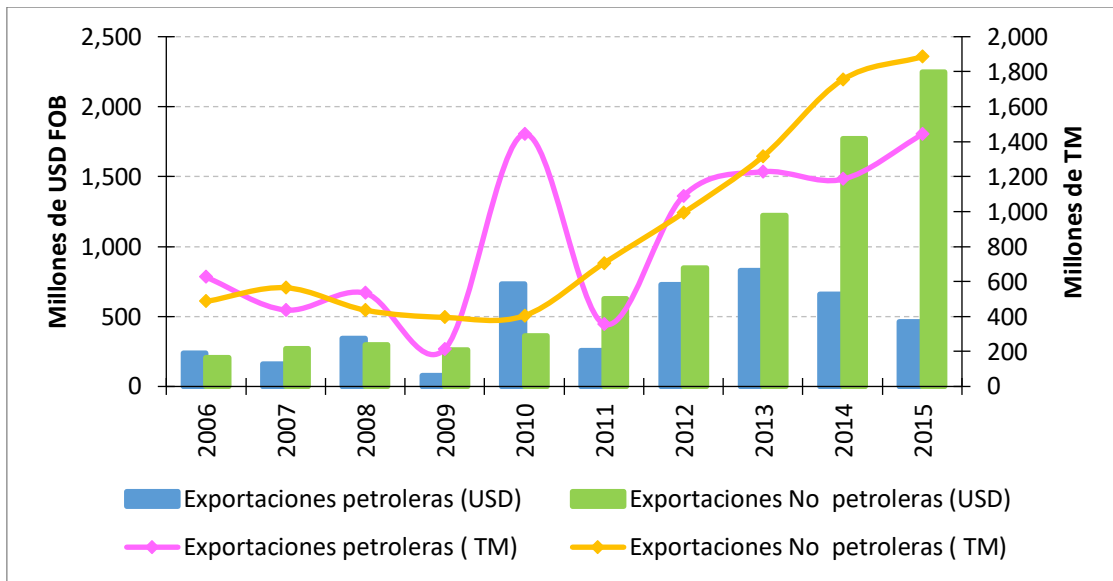
Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

Para el año 2015 las exportaciones totales con destino Asia, ascendieron a un valor FOB de USD 2,707.79 millones, disminuyendo en un 11.3% en valor, respecto al año 2014, debido a una disminución en el valor unitario promedio del barril exportado de crudo. (Ver gráfico 3.18). Por su parte las exportaciones petroleras hacia este continente, se ubicaron en un valor FOB total de USD 460.87 millones, disminuyendo en un 30% su valor respecto al año 2014. Asimismo, el valor unitario promedio del barril exportado de petróleo y sus derivados disminuyó en -50.1% respecto al 2014. Además, el volumen exportado de crudo registró un aumento del 20.8% al pasar de 1,183.70 millones en el 2014 a 1,429.56 millones de toneladas métricas en el 2015. (Ver gráfico 3.19).

Del total de exportaciones dirigidas a Asia, las exportaciones petroleras en el año 2006 representaban el 53.5% (USD FOB 238.34), mientras que para el 2015 pasaron a representar un 17% (USD 460.87) en sus valores FOB. Entretanto las exportaciones de crudo representaban casi el 100% de las exportaciones totales para el 2006, disminuyendo a un 17% para el 2015; y las de derivados de petróleo conservaron una muy baja representación sobre el total de exportaciones a lo largo del periodo de estudio, exceptuando en el 2011 donde su participación fue del 1.8%. (Ver gráfico 3.20).

Gráfico 3.19

Exportaciones Petroleras y No Petroleras a Asia (FOB y TM 2006-2015)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

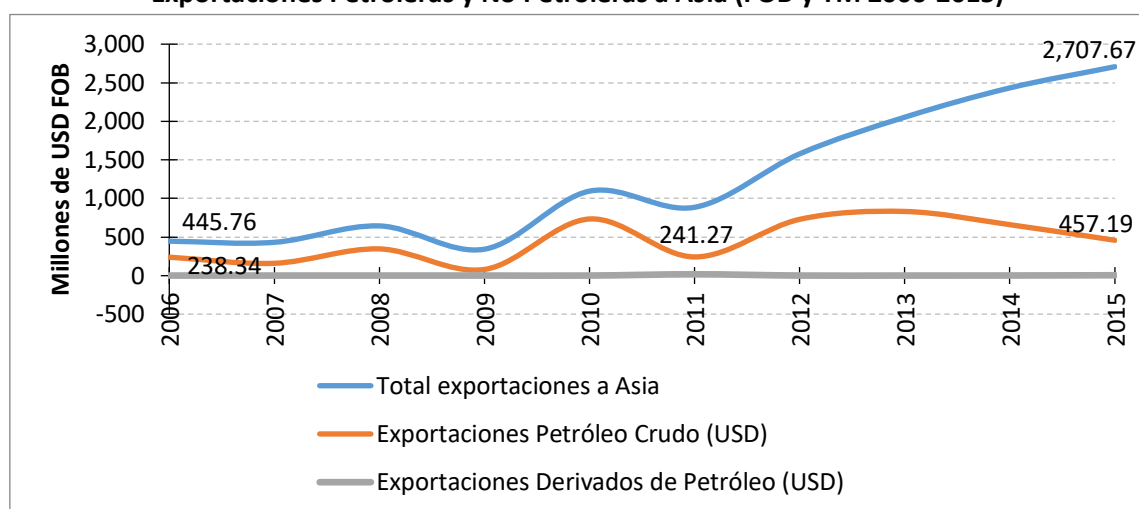
Por su parte las exportaciones no petroleras registraron un valor FOB en el año 2006 de USD 207.4 millones, explicado principalmente por mejores precios internacionales a los registrados en el 2005 (9.8%). Para el año 2015 las exportaciones no petroleras se ubicaron en un valor FOB de USD 2,246.8 millones, disminuyendo en un 27% su valor respecto al año 2014. Además, el volumen exportado registró un aumento del 7% al pasar de 1,754.0 millones en el 2014 a 1,885.5 millones de toneladas métricas en el 2015. (Ver gráficos 3.18 y 3.19).

Del total de exportaciones, las exportaciones no petroleras en el año 2006 representaban el 47%, mientras que para el 2015 pasaron a representar un 83% en sus valores FOB.

A lo largo del periodo de estudio, las exportaciones totales con destino Asia, tuvieron una variación del 507% al registrar una evolución en su valor FOB desde USD 445.8 millones en el 2006 hasta USD 2,707.7 millones en el 2015. Las exportaciones petroleras, por su parte lo hicieron en un 93% pasando por un valor FOB en el 2006 de USD. 238.3 hasta los USD. 460.9 en el 2015; y las no petroleras lo hicieron en un 983%, registrando en el 2006 un valor FOB de USD. 207.4 hasta alcanzar los 2,246.8 en el 2015. (Ver gráfico 3.18).

En términos de volumen, medido en toneladas métricas, las exportaciones totales tuvieron una variación del 199% al registrar una evolución en su valor desde 1,110.8 millones en el 2006 hasta 3,326.6 millones en el 2015. Las exportaciones petroleras, por su parte lo hicieron en un 131%, pasando de 625.0 millones en 2006 a 1,441.1 en 2015; y las no petroleras lo hicieron en un 288%, registrando un total de 485.8 en el 2006 hasta un 1,885.5 en el 2015. (Ver gráficos 3.18 y 3.20).

Gráfico 3.20
Exportaciones Petroleras y No Petroleras a Asia (FOB y TM 2006-2015)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

Del análisis realizado se desprende que el comercio con el continente asiático hasta el año 2010 seguía las mismas directrices marcadas por el Ecuador en relación con sus relaciones comerciales mundiales, es decir, la mayor parte de sus ingresos, provenían desde las exportaciones petroleras; y más concretamente de la exportación de petróleo crudo, cuyo precio obedece a las fluctuaciones en el mercado mundial. Sin embargo, se observa una tendencia claramente contraria a partir del año 2011, cuando las exportaciones petroleras disminuyen su representación sobre las exportaciones totales para dar paso al protagonismo del grupo de las exportaciones no petroleras.

3.4.2 Exportaciones Tradicionales/no Tradicionales⁹

En el 2006 las exportaciones tradicionales se ubicaron en los USD 106.38 millones FOB, representando así el 51% de las exportaciones no petroleras. (Ver gráfico 3.21).

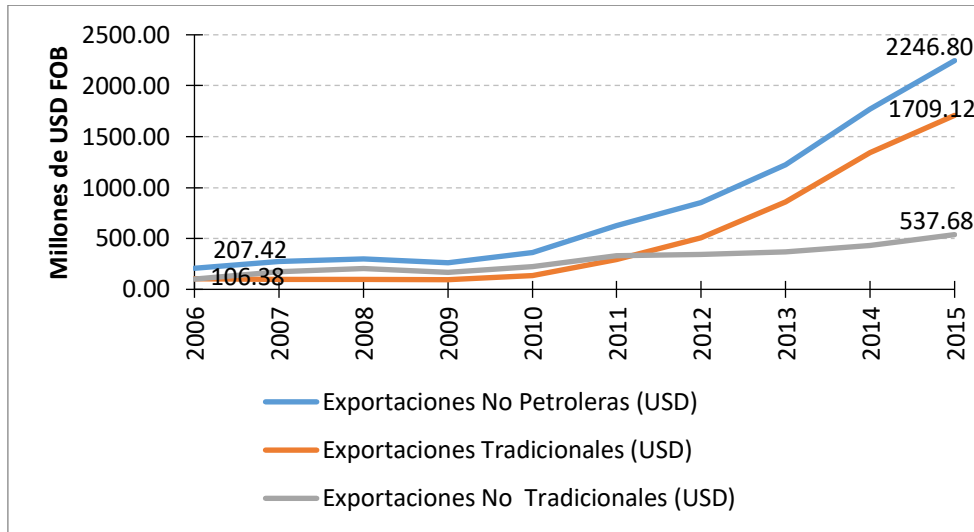
Para el año 2015, las exportaciones tradicionales ascendieron a los USD 1,709.12 millones FOB, con una tasa de variación de aproximadamente el 27% con respecto a 2014, representando así el 76% de las exportaciones no petroleras. (Ver gráfico 3.21).

A lo largo de todo el periodo de estudio, las exportaciones tradicionales tuvieron una variación extraordinaria del 1,507% de su valor, y en términos de volumen en el año 2006 registraron 286.58 millones de toneladas métricas para pasar a las 1,407.24 en el 2015, con una variación del 391%. (Ver gráfico 3.21).

⁹ El análisis de estas dos categorías se lo hace como una sub clasificación de las exportaciones No Petroleras, por lo que no se incluyen las exportaciones de petróleo crudo ni derivados.

Gráfico 3.20

Exportaciones No Petroleras, Tradicionales/no Tradicionales a Asia (FOB 2006-2015)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

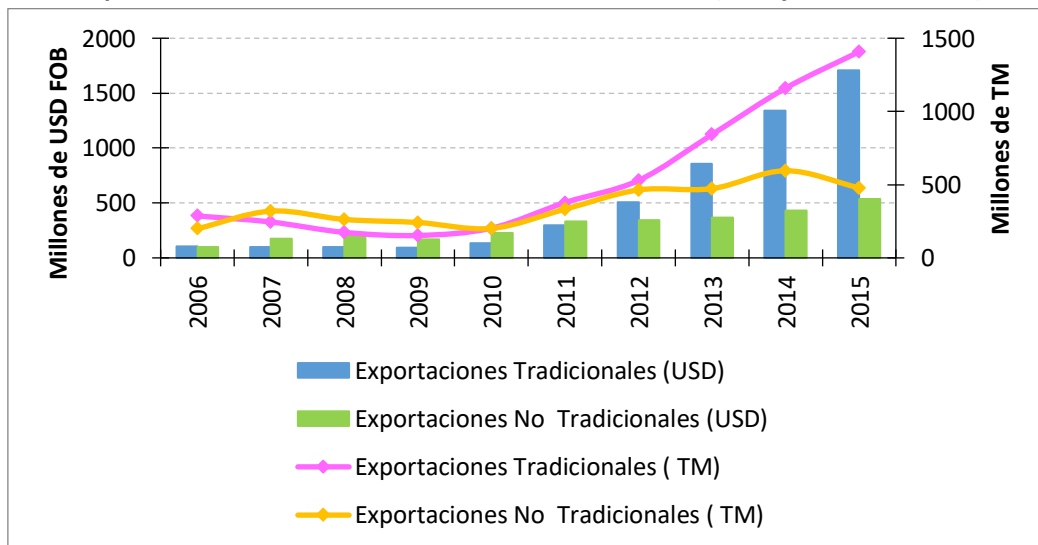
Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

Por su parte, las exportaciones no tradicionales en el 2006 se ubicaron en un valor FOB de USD 101.04 millones lo cual representaba el 49% de las exportaciones no petroleras. Para el 2015 ascendieron a los USD 537.68 millones FOB, con una tasa de variación del -25% con respecto a 2014, representando así el 24% de las exportaciones no petroleras. (Ver gráfico 3.20).

A lo largo de todo el periodo de estudio, las exportaciones no tradicionales tuvieron una variación del 432% de su valor, y en términos de volumen en el año 2006 registraron 199.26 millones de toneladas métricas para pasar a las 478.29 millones en el 2015, con una variación del 140%. (Ver gráfico 3.21).

Gráfico 3.21

Exportaciones Tradicionales/no Tradicionales a Asia (FOB y TM 2006-2015)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

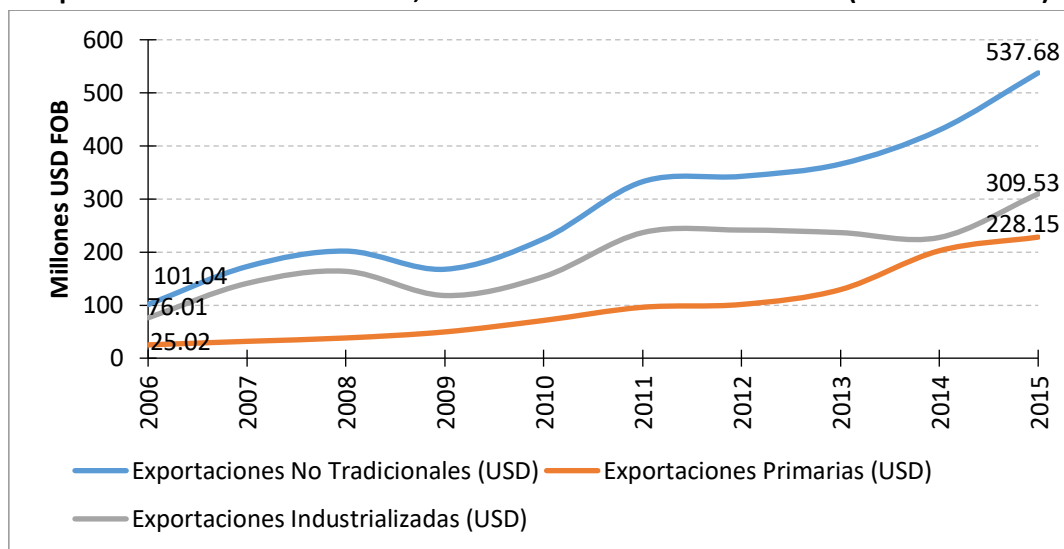
Las exportaciones no tradicionales, a su vez se clasifican en Exportaciones Primarias e Industrializadas, las mismas que se analizarán en el apartado siguiente para el continente asiático.

3.4.3 Exportaciones Primarias e Industrializadas¹⁰

Para el año 2006 las exportaciones no tradicionales primarias registraron un valor FOB de USD 25.02 millones, lo cual representaba el 25% de las exportaciones no tradicionales; y para el 2015, estas exportaciones ascendieron a los USD 228.15 millones FOB, con una tasa de variación del 13% con respecto a 2014, representando así el 42% de las exportaciones no tradicionales (Ver gráfico 3.22).

A lo largo de todo el periodo de estudio, las exportaciones no tradicionales primarias tuvieron una variación por demás descomunal del 812% de su valor, y en términos de volumen en el año 2006 registraron un total de 63.40 millones de toneladas métricas para pasar a los 242.17 millones en el 2015, con una variación del 282%. (Ver gráfico 3.23).

Gráfico 3.22
Exportaciones No Tradicionales, Primarias e Industrializadas a Asia (FOB 2006-2015)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

Por su parte las exportaciones de productos no tradicionales industrializados en el 2006 alcanzaron un valor FOB de USD 76.01 millones, representando el 75% de las exportaciones no tradicionales.

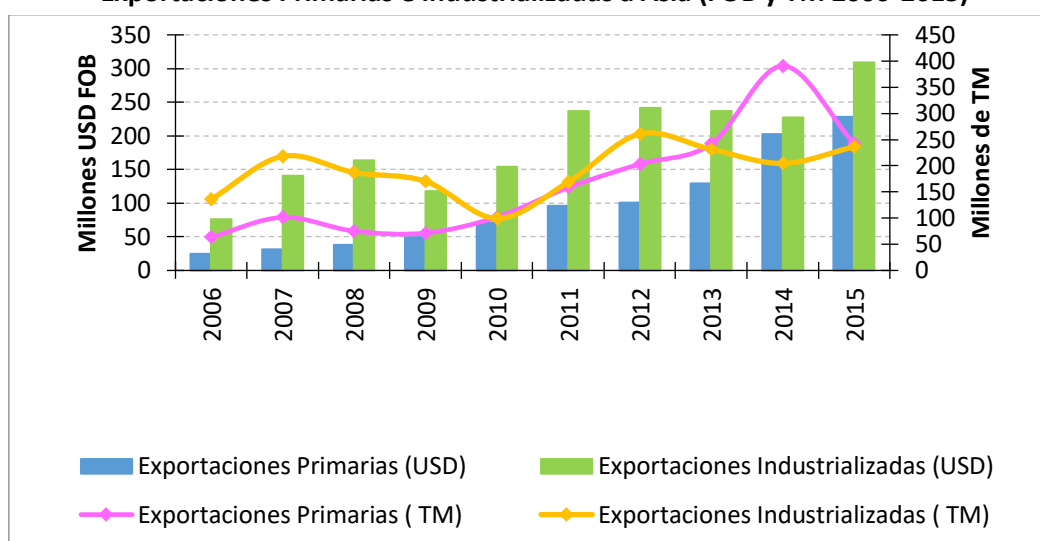
Para el año 2015, las exportaciones no tradicionales industrializadas ascendieron a los USD 309.52 millones FOB, con una tasa de variación del 36% con respecto a 2014, representando así el 58% de las exportaciones no tradicionales. (Ver gráfico 3.22).

A lo largo de todo el periodo de estudio, las exportaciones no tradicionales industrializadas tuvieron una variación del 307% de su valor, y en términos de volumen en el año 2006 registraron 135.85 millones de toneladas métricas para pasar a las 236.10 millones en el 2015, con una variación del 74%. (Ver gráfico 3.22).

¹⁰ En el análisis de estas dos categorías no se incluyen las exportaciones de petróleo crudo ni derivados.

Gráfico 3.22

Exportaciones Primarias e Industrializadas a Asia (FOB y TM 2006-2015)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

3.5 Principales productos exportados a Asia

Las exportaciones ecuatorianas dirigidas al continente asiático tienen una gran relevancia para el comercio nacional, dado el gran volumen de población al que van dirigidas, además de la representación y participación que Asia ha adquirido en el comercio mundial en los últimos años. El gran tamaño de esta región, hace que Ecuador tenga que voltear su mirada como un importante destino en el cual participar con su mercado de bienes, así como ampliar los destinos de sus exportaciones y potenciar los ingresos que obtiene por las mismas.

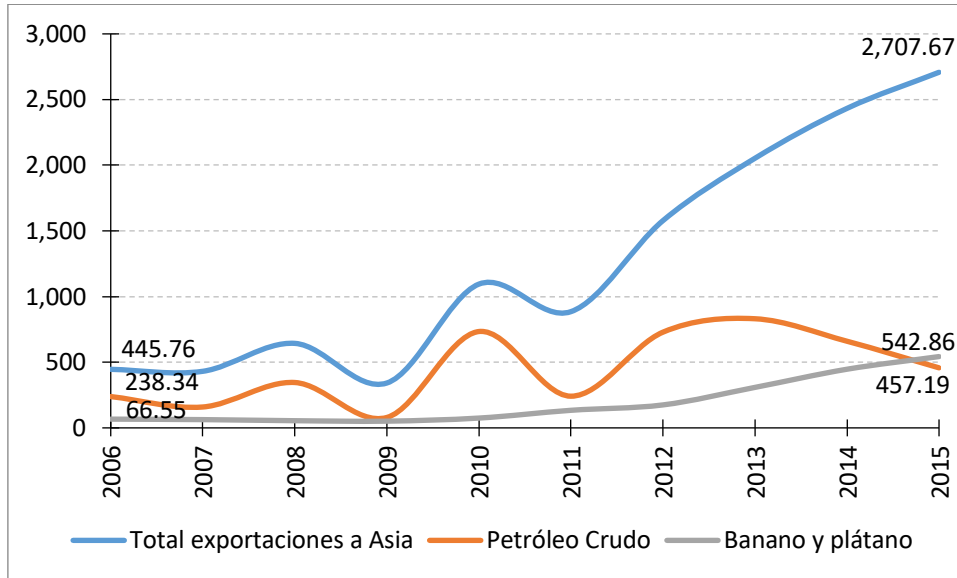
Bajo esta perspectiva, es importante destacar la participación que los principales productos ecuatorianos tienen dentro de los mercados asiáticos.

El producto con mayor participación es claramente el petróleo crudo, registrando en el año 2006 un valor FOB total de USD 238.34 millones, lo que representó el 54% del valor total exportado a este continente. Para el año 2015, este valor aumentó en un 92% con respecto al 2006, alcanzando un valor FOB de USD 457.19 millones. Sin embargo de este crecimiento, las exportaciones de petróleo crudo para el 2015 solamente representaron el 17% de las exportaciones totales dirigidas a Asia. (Ver gráfico 3.23).

El segundo producto con mayor representación lo componen el banano y plátano; que para el año 2006 registró un valor FOB exportado de USD 66.55 millones, lo que representó el 15% del valor total exportado a este continente. Para el año 2015, este valor aumentó en un 716% con respecto al 2006, alcanzando un valor FOB de USD 542.86 millones, llegando a superar incluso a los ingresos obtenidos por la venta de petróleo crudo en este mismo año. Sin embargo de este exorbitante crecimiento, las exportaciones de estos productos para el 2015 representaron el 20% de las exportaciones totales dirigidas a Asia, aumentando solamente 5 puntos porcentuales con respecto al 2006. (Ver gráfico 3.23).

Gráfico 3.23

Exportaciones de Petróleo Crudo y Banano y Plátano a Asia (FOB 2006-2015)



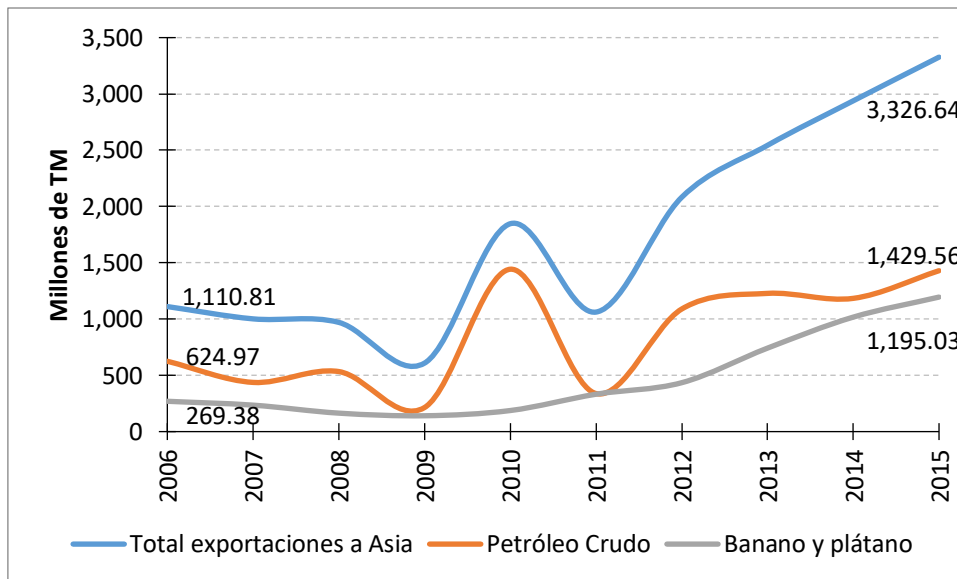
Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

Sin embargo de esta limitada representación dentro de las exportaciones totales en términos monetarios, hay que rescatar que el volumen exportado de estos productos, medido en toneladas métricas, tuvo una tendencia siempre creciente a lo largo de los diez años de estudio. Es así que el petróleo crudo creció en un 129%, mientras que el banano y plátano lo hicieron en un 344%. (Ver gráfico 3.24).

Gráfico 3.24

Exportaciones de Petróleo Crudo y Banano y Plátano a Asia (TM 2006-2015)



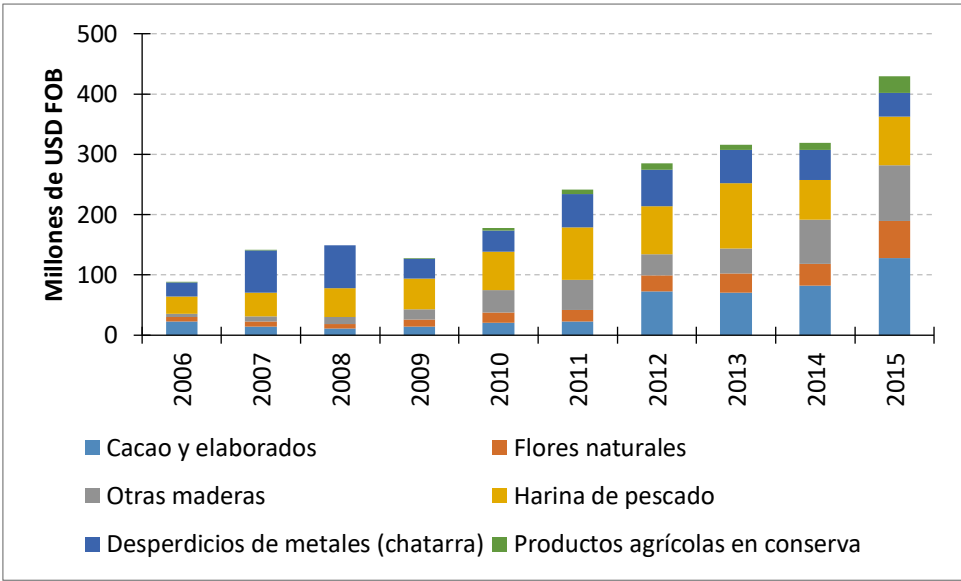
Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

Dentro de la subdivisión de las exportaciones tradicionales, el producto más sobresaliente fue el Cacao y sus elaborados, con un valor FOB total en el año 2006 de USD. 22.58 millones, pasando en el 2015 a registrar un aumento del 467%, con un total de USD 128.15 millones. (Ver gráfico 3.25).

Por parte de las exportaciones no tradicionales primarias, los mayores ingresos se explican por las exportaciones de Flores naturales que en el 2006 registraron un valor FOB total de USD 7.41 millones, y para el año 2015 se ubicaron en USD 61.66 millones, con un crecimiento del 732% (Ver gráfico 3.25).

Gráfico 3.25
Principales productos exportados a Asia (USD 2006-2015)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

Del lado de las exportaciones no tradicionales industrializadas, las que mayor dinamismo presentaron para el 2015 fueron: Otras maderas (USD 91.92 millones), Harina de pescado (USD 80.33 millones), Desperdicios de metales (chatarra) (USD 39.43 millones) y Productos agrícolas en conserva (USD 27.57 millones), con un crecimiento del 1730%, 177%, 65% y 33101% respectivamente respecto al año 2006. (Ver gráfico 3.25).

Hay que resaltar que en los casos de las exportaciones de Harina de pescado y de Desperdicios de metales (chatarra), este aumento de ingresos es debido al aumento de los precios unitarios de los productos, ya que en términos de volumen el crecimiento fue mínimo. Por el contrario, para los Productos agrícolas en conserva y Otras maderas el aumento de los ingresos se da en concordancia con el aumento de las cantidades exportadas a lo largo de periodo de estudio.

En este aspecto llama la atención, la creciente demanda del continente asiático en la compra de chatarra, dado que este producto es destinado en gran proporción a actividades de reciclaje.

De forma complementaria, se debe hacer mención especial a las exportaciones de ciertos productos que llaman la atención, en el primer caso por la no continuidad de sus exportaciones a lo largo de

todo el periodo de estudio, y en el segundo; porque constituye un producto propio de la producción agrícola asiática. Estos productos son: oro y arroz respectivamente.

Durante el periodo de estudio se registra una sola exportación de arroz, sucedida en el año 2011 con un valor FOB total de USD 1.3 millones y en términos de volumen se registraron un valor de 1.6 millones de toneladas métricas.

En el año 2011 las exportaciones de oro ascendieron a un valor FOB total de USD 0.15 millones y en términos de volumen registraron un valor de 0.15 millones de toneladas métricas. Para el año 2014 se registró una venta de oro por un valor FOB de USD 7.61 millones y para el 2015, este valor aumentó a USD 43.57 millones, siendo estos los tres únicos años en que se registran exportaciones de este producto.

Es destacable también el hecho que, desde el año 2011 se iniciara la exportación de sombreros de paja toquilla y mocora por constituir uno de los productos típicos del Ecuador; con un valor FOB de USD 1.4 millones en el año 2006; pasando a los USD 3.3 en el 2015, lo que refleja el continuo y creciente interés de los compradores asiáticos por los productos más tradicionales y representativos de nuestro país.

3.6 Composición de las importaciones mundiales – Ecuador

Con el fin de proyectar una visión completa de las relaciones comerciales de Ecuador con el mundo en concordancia con lo mencionado en el apartado anterior; en esta sección se analizará la evolución de las importaciones por uso o destino económico, que comprende las divisiones de: Bienes de Consumo, Bienes de Capital, Materias Primas y, Combustibles y lubricantes.

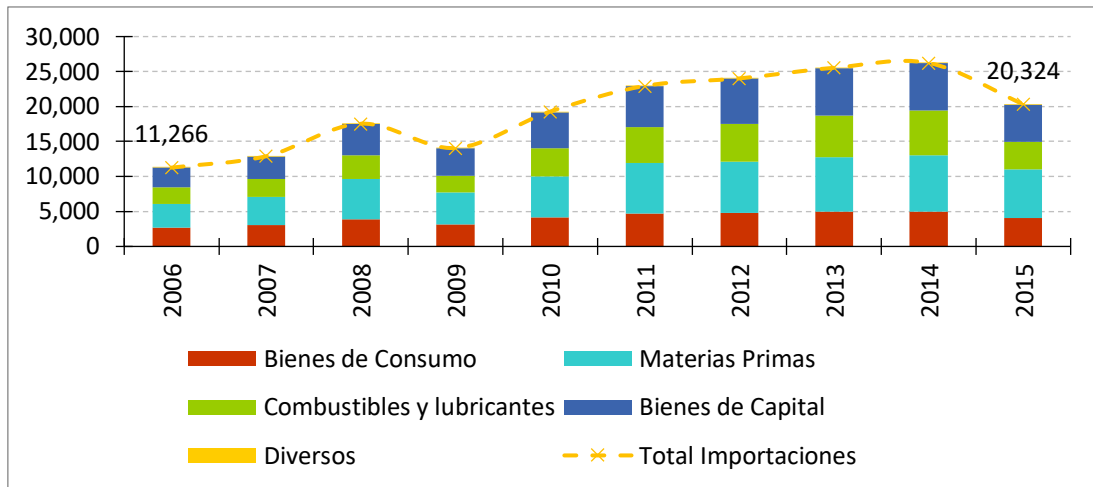
Las importaciones totales en 2006 registraron un valor FOB de USD 11,265.89 millones, representando un crecimiento en valor de aproximadamente un 17% respecto al año 2005. Este incremento, obedeció “principalmente a un aumento de la cantidad importada por el país desde el exterior (13.2%), y en menor proporción a un incremento de los precios de importación (4.2%), frente a lo sucedido en el periodo enero – diciembre 2005”. (BCE, 2007: 16).

Para el año 2015 las importaciones totales ascendieron a un valor FOB de USD 20,324.14 millones, disminuyendo a una tasa del 22,5% en valor respecto al año 2014.

Para todo el periodo de estudio (2006-2015), las importaciones totales se incrementaron en el 80.40%, lo que da clara cuenta del importante y cada vez mayor dinamismo comercial que Ecuador ha establecido a lo largo de estos nueve años, (Ver gráfico 3.26) manteniendo tasas anuales de variación del 6.3% en promedio.

Gráfico 3.26

Importaciones totales Ecuador por Clasificación Económica (USD 2006-2015)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

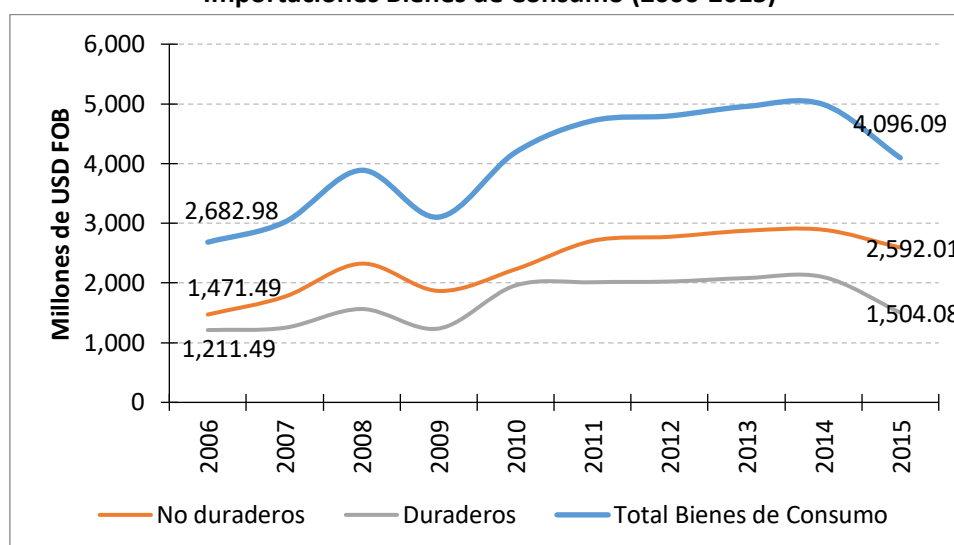
3.6.1 Importaciones de Bienes de Consumo

Las importaciones de bienes de consumo sumaron en el año 2006 un valor FOB total de USD 2,682.98 millones, incrementando su valor en aproximadamente un 11% respecto del 2005. Según el BCE (2006: 18), este incremento respondió principalmente a un efecto positivo de un 13% en volumen (765.56 millones de toneladas métricas) y de un negativo del -0.1% en precio.

Del total de importaciones, este grupo de bienes representó el 23.8% en el año 2006, disminuyendo su participación en el 2015 hasta un 20.2%, con un valor FOB total de USD 20,324.14 millones. (Ver gráfico 3.27).

Durante todo el periodo de análisis 2006-2015, los Bienes de Consumo incrementaron su valor FOB en un 52.7%. Sin embargo, este grupo de bienes importados, es el que menor crecimiento registra en comparación con los cuatro grupos restantes.

Gráfico 3.27
Importaciones Bienes de Consumo (2006-2015)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

Por su parte, los **Bienes de Consumo no Duraderos**, para el año 2006 representaron el 13,1% del total de importaciones, con un valor FOB de USD 1,471.49 millones y un total de 525.03 millones de toneladas métricas. (Ver gráfico 3.27).

Para el año 2015, este subgrupo de productos de consumo, representó el 12,8% del total de importaciones y registró un valor FOB de USD 2,592.01 millones, además de un total de 668.51 millones de toneladas métricas; lo que refleja un incremento del 76,2% en valor y un 27,3% en lo que respecta a volumen, en comparación con los valores registrados en el año 2006.

Los **Bienes de Consumo Duraderos**, para el año 2006 representaron el 10,8% del total de importaciones, con un valor FOB de USD 1,211.49 millones y un total de 240.53 millones de toneladas métricas. (Ver gráfico 3.27).

Para el año 2015, este subgrupo de productos de consumo, representó el 7,4% del total de importaciones y registró un valor FOB de USD 1,504.08 millones, además de un total de 213.95 millones de toneladas métricas; lo que refleja un incremento del 24,2% en valor y una disminución en volumen del 11,1%, en comparación con los valores registrados en el año 2006.

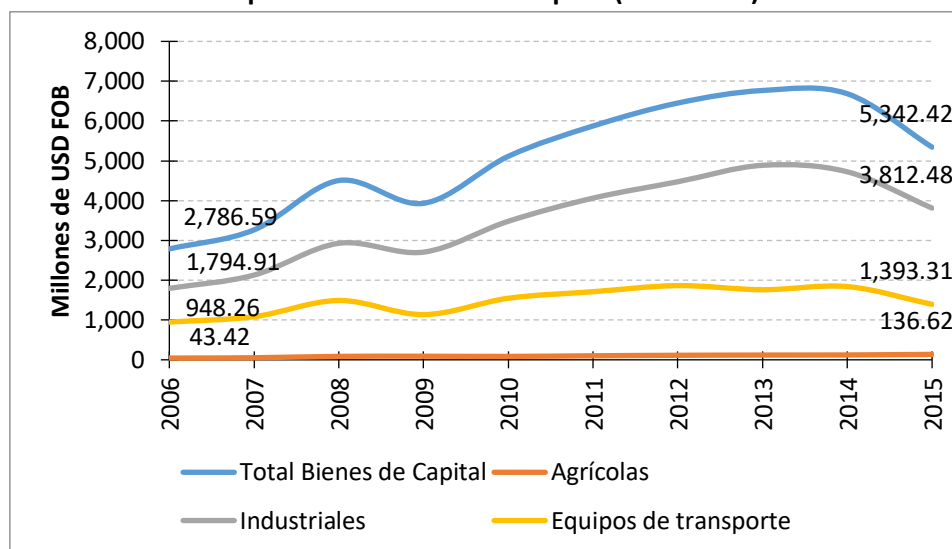
3.6.2 Importaciones de Bienes de capital

Las importaciones de bienes de capital sumaron en el año 2006 un valor FOB total de USD 2,786.59 millones, incrementando su valor en aproximadamente un 11% respecto del 2005. Este incremento respondió principalmente a un efecto positivo sobre la cantidad exportada, la que aumentó en aproximadamente un 11,8%. (BCE, 2006: 20).

Del total de importaciones, este grupo de bienes representó el 24,8% en el año 2006, para pasar en el 2015 a representar un 26,3%, con un valor FOB total de USD 5,342.42 millones y 483.71 millones de toneladas métricas. (Ver gráfico 3.28).

Durante todo el periodo de análisis 2006-2015, los Bienes de Capital incrementaron en un 91.7% su valor FOB y en un 56.2% su volumen; representando uno de los grupos de bienes importados, con mayor crecimiento.

Gráfico 3.28
Importaciones Bienes de Capital (2006-2015)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

En relación con el valor de importación de **Bienes de Capital para la Industria** para el año 2006, éste experimentó un aumento en volumen del 14.1% “lo que señala el nivel de actualización tecnológica o de capitalización de la industria ecuatoriana”. (BCE, 2006: 20).

Para el año 2015, este subgrupo de bienes de capital, representó el 18.8% del total de importaciones y registró un valor FOB de USD 3,812.48 millones, además de un total de 249.46 millones de toneladas métricas; lo que refleja un incremento del 112.4% en valor y un 65.1% en lo que respecta a volumen, en comparación con los valores registrados en el año 2006. (Ver gráfico 3.28).

El subgrupo de Bienes de Capital: **Equipo de Transporte**¹¹, para el año 2006 evidenció un importante crecimiento de aproximadamente el 10.6% en valor, como resultado de “una mayor demanda de unidades al país así como de un ajuste al alza de los precios de los productos importados (9.6%)”. (BCE, 2006: 20); situación que derivó en un valor importado total de USD 948.26 FOB, y un total de 150.20 millones de toneladas métricas; que representaba el 8,4% del total de importaciones.

Para el año 2015, este subgrupo de productos de capital, representó el 6.9% del total de importaciones y registró un valor FOB de USD 1,393.31 millones, además de un total de 215.35 millones de toneladas métricas; lo que refleja un incremento del 46.9% en valor y un 43.4%, en volumen en comparación con los valores registrados en el año 2006. (Ver gráfico 3.28).

El **Sector Agrícola**, presenta una situación muy diferente de los otros dos subgrupos de Bienes de Capital, ya que para el año 2006 representaron el 0,4% del total de importaciones, con un valor FOB de USD 43.42 millones y un total de 8.34 millones de toneladas métricas.

¹¹ Incluye tractores, camiones y vehículos con cilindraje superior a los 3000 cc.

Para el año 2015, este subgrupo de productos, representó el 0.7% del total de importaciones y registró un valor FOB de USD 136.62 millones, además de un total de 18.90 millones de toneladas métricas; lo que refleja un incremento del 214.67% en valor y un 126.72% en volumen, en comparación con los valores registrados en el año 2006. A pesar de esta profunda variación, este subgrupo sigue conservando una baja representación sobre el total de importaciones, así como dentro del grupo de Bienes de Capital, a lo largo del periodo de estudio. (Ver gráfico 3.28).

3.6.3 Importaciones de Combustibles y Lubricantes

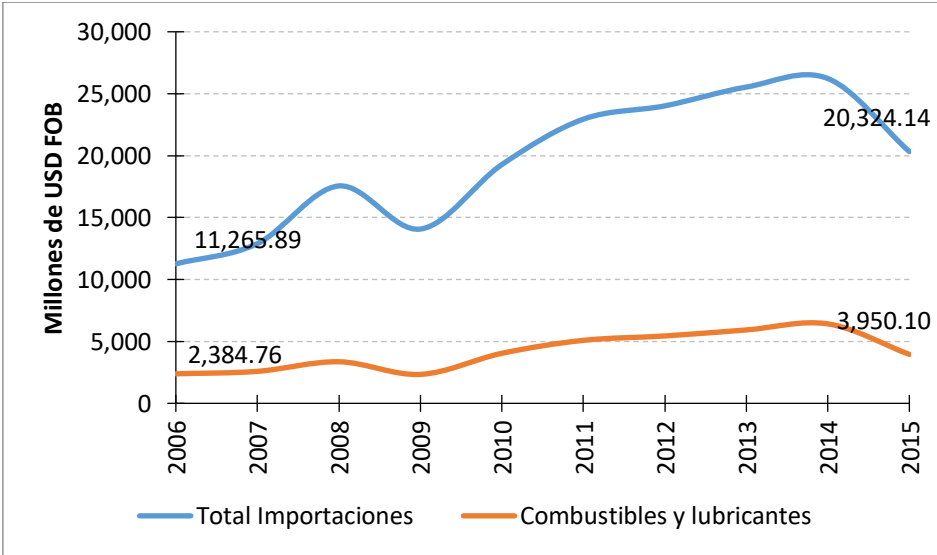
Las importaciones de Combustibles y Lubricantes sumaron en el año 2006 un valor FOB total de USD 2,384.76, registrando un aumento de aproximadamente el 35% con respecto al 2005.

El precio unitario registró un alza de 27.0%; en cuanto a volumen, el país demandó mayor cantidad de la adquirida el año pasado (6.4%). Esto se debió a que a mediados de septiembre de 2006 se produjo estiaje, afectando la generación de energía hidroeléctrica, por lo que Petroecuador debió revisar su presupuesto de importaciones de derivados, estimando gastar USD 496.6 millones durante el último trimestre del 2006. El diésel es el producto que absorbe cerca del 90% del monto a ser reajustado debido a su demanda por las centrales termoeléctricas. (BCE, 2006: 19).

Del total de importaciones, este grupo de bienes representó el 21.2% en el año 2006, para pasar en el 2015 a representar un 19.4%, con un valor FOB total de USD 3,950.10 millones y 6,854.91 millones de toneladas métricas. (Ver gráfico 3.29).

Durante todo el periodo de análisis 2006-2015, la importación de Combustibles y Lubricantes incrementó en un 65.6% su valor FOB y en un 92.3% su volumen; sin embargo es uno de los grupos con menor crecimiento.

Gráfico 3.29
Importaciones Combustibles y Lubricantes (2006-2015)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

3.6.4 Importaciones de Materias Primas

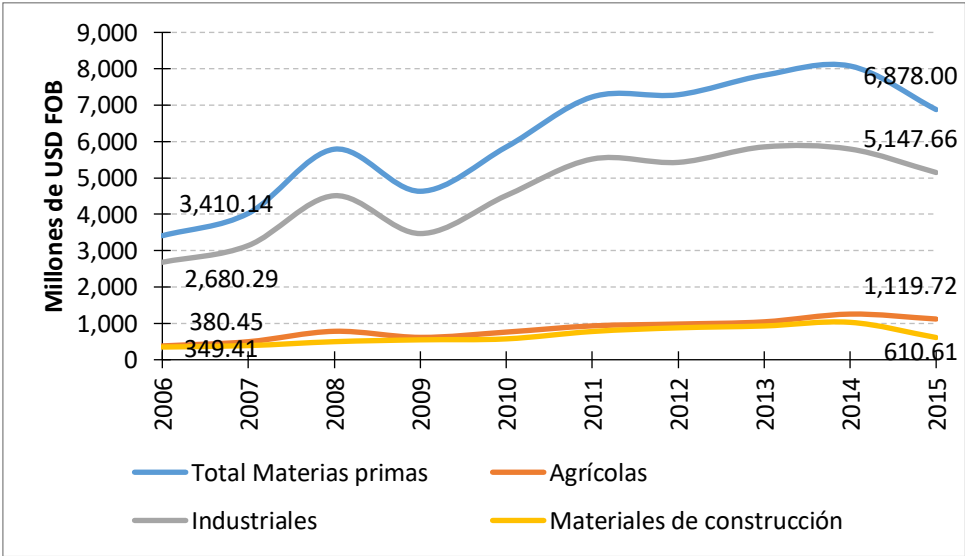
Las importaciones de Materias Primas sumaron en el año 2006 un valor FOB total de USD 3,410.14 millones, siendo el único grupo que registró mayores tasas de crecimiento con el respecto al 2005 y representando cerca de un tercio del valor total importado (30.3%), mostrando una variación anual en términos de valor de aproximadamente un 18%, como consecuencia de un importante aumento de la cantidad importada de cerca del 18% y de un movimiento muy estable en sus precios (0.6%), frente a lo sucedido en el año 2005. (BCE, 2006: 20).

Del total de importaciones, este grupo de bienes representó el 33.8% en el año 2015, con un valor FOB total de USD 6,878 millones y 7,311.15 millones de toneladas métricas. (Ver gráfico 3.29).

Durante todo el periodo de análisis 2006-2015, la importación de Materias Primas incrementó en un 101.7% su valor FOB y en un 35.1% su volumen; manteniendo una alta representación sobre el total de importaciones.

La importación de **Materias Primas-Industriales**, para el año 2006 derivó en un valor FOB total de USD 2,680.29 millones, y un total de 3,636.18 millones de toneladas métricas; representando el 23,8% del total de importaciones, evolucionando para el año 2015 a representar más de un cuarto del total de importaciones (25.3%) con un valor FOB de USD 5,147.66 millones, además de un total de 4,659.60 millones de toneladas métricas; lo que refleja un incremento del 92.1% en valor y un 28.2% en volumen, en comparación con los valores registrados en el año 2006, registrando el mayor crecimiento dentro de las importación de materias primas. (Ver gráfico 3.30) y el segundo lugar sobre el total de importaciones, a lo largo del periodo de estudio.

Gráfico 3.30
Importaciones Materias Primas (2006-2015)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

Le siguen a las *Materias Primas-Industriales*, la importación de *Materias Primas-Agrícolas*, y de *Materiales de construcción*, con una representación sobre el total de importaciones del 3.4% y 3.1% respectivamente para el año 2006.

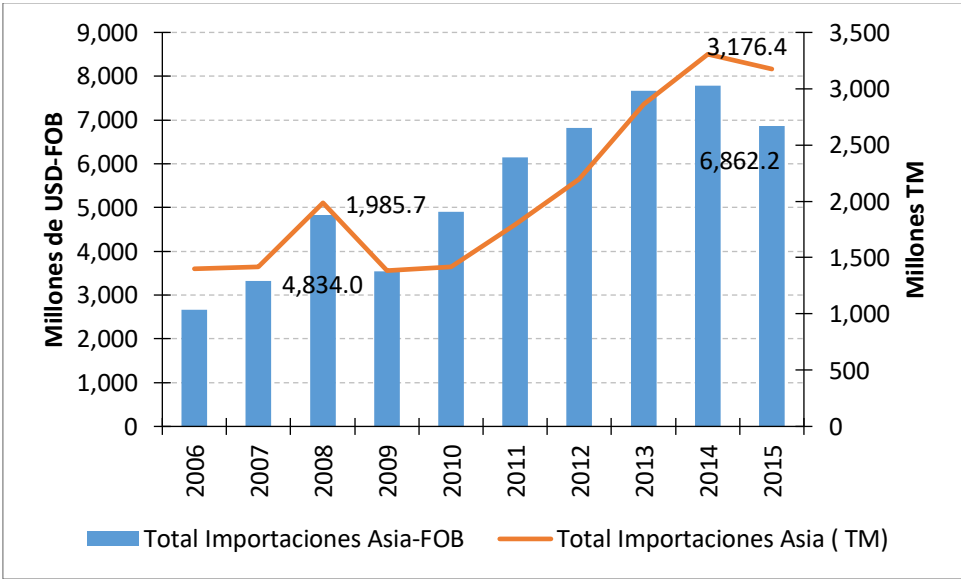
Para el año 2015, estos dos subgrupos de materias primas, representaron el 5.5% y el 3% del total de importaciones; registrando valores FOB por USD 1,119.72 millones y 610.61 millones; además de un total de 1,857.98 millones y 793.56 millones de toneladas métricas; respectivamente. A lo largo del periodo de estudio; las *Materias Primas-Agrícolas* reflejaron un incremento del 194.3% en valor y un 74% en volumen, mientras que los *Materiales de construcción* registraron variaciones del 74.75% en valor y un 12.3% en volumen; en comparación con los valores registrados en el año 2006. (Ver gráfico 3.30).

3.7 Composición de las Importaciones procedentes de Asia

Las importaciones totales desde este continente hacia Ecuador en el año 2006, registraron un valor FOB de USD 2,659.9 millones, mientras que en términos de volumen, ascendieron a los 1,402 millones de toneladas métricas.

Ya para el año 2015, este rubro ascendió hasta un valor FOB de USD 6,862.2 millones, disminuyendo a una tasa del 12% en valor respecto al año 2014. Mientras que el volumen importado registró los 3,176.4 millones de toneladas métricas evidenciando un mínimo descenso del 4% con respecto al año 2014 (3,306.2 millones de toneladas métricas). Es importante tomar en cuenta el significativo descenso presentado en el año 2009, debido principalmente a una caída de los precios de los productos de aproximadamente el -19%, en los que sobresalen los grupos de: Combustibles y Lubricantes (-36.16%); y, Materias Primas (-14.61%). (BCE, 2010:8). (Ver gráfico 3.31).

Gráfico 3.31
Importaciones desde Asia -Millones FOB y TM (2006-2015)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

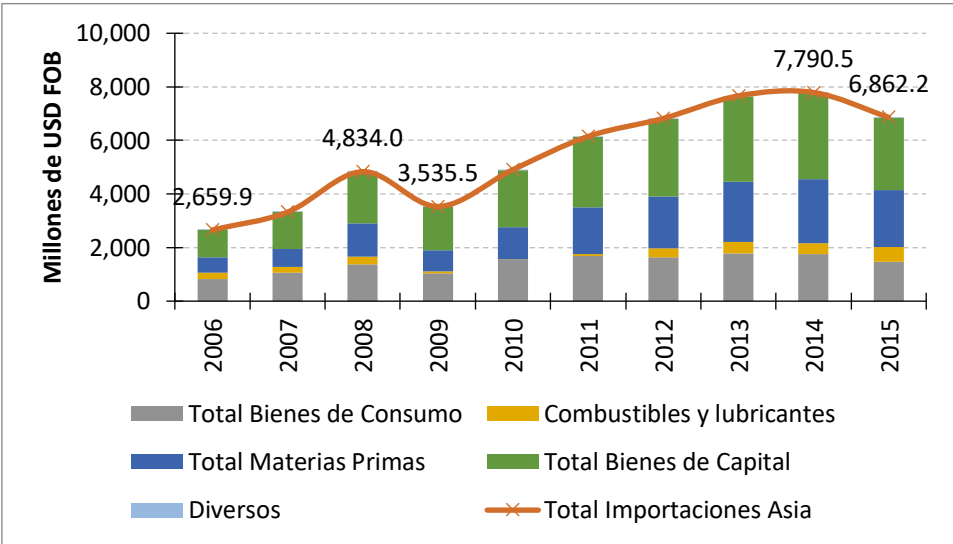
Para todo el periodo de estudio (2006-2015), las importaciones totales provenientes de Asia se incrementaron en un 158% en su valor FOB, mientras que en términos de volumen, estas se incrementaron en un 127%, manteniendo una variación anual promedio del 13% y del 12% respectivamente.

3.7.1 Importaciones de Bienes de Consumo

Las importaciones de bienes de consumo asiáticas sumaron en el año 2006 un valor FOB total de USD 833.6 millones, representando un 31.3% del total de las importaciones provenientes desde este continente. Esta participación disminuyó diez puntos porcentuales para el año 2015 hasta un 21.5%, con un valor FOB total de USD 1,478.4 millones. (Ver gráfico 3.33).

Durante todo el periodo de análisis 2006-2015, la importación de Bienes de Consumo incrementó su valor FOB en un 77.4% y en términos de volumen en un 127%, sin embargo, este grupo de bienes, es el que menor crecimiento registró en comparación con los cuatro grupos restantes. (Ver gráfico 3.32).

Gráfico 3.32
Importaciones desde Asia por Clasificación Económica (2006-2015)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

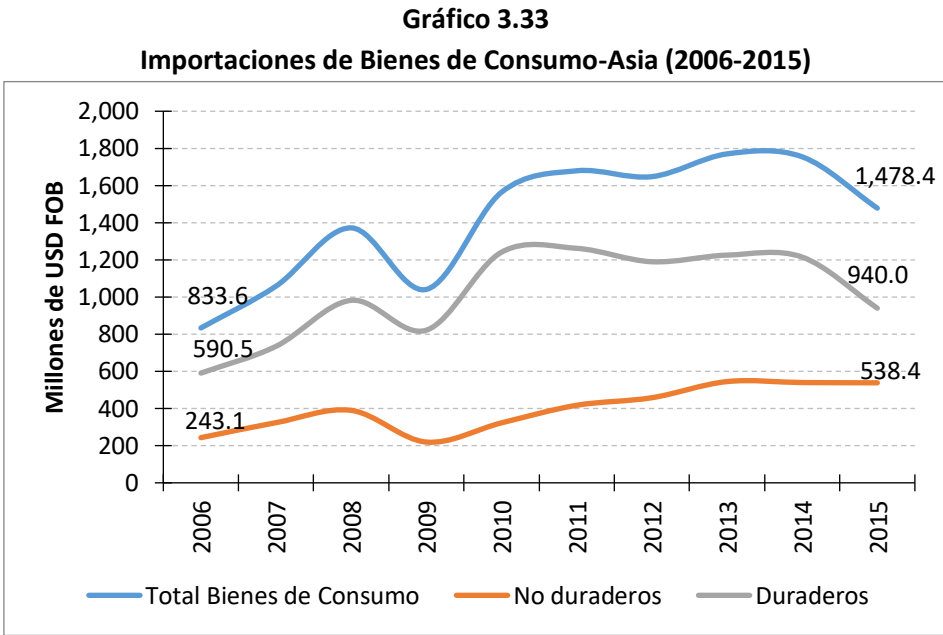
Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

Por su parte, la importación de **Bienes de Consumo no Duraderos**, para el año 2006 representaron el 9% del total de importaciones, con un valor FOB de USD 243.1 millones y un total de 77.1 millones de toneladas métricas. (Ver gráfico 3.33).

Para el año 2015, este subgrupo de productos de consumo, representó el 7.8% del total de importaciones asiáticas y registró un valor FOB de USD 538.4 millones, además de un total de 77.4 millones de toneladas métricas; lo que refleja, para todo el periodo de estudio, un incremento del 121.5% en valor y un insignificante 0.4% en volumen, en comparación con los valores registrados en el año 2006, lo que refleja el representativo crecimiento en precios de estos productos importados, más no en su cantidad .

Los **Bienes de Consumo Duraderos**, para el año 2006 representaron el 22.2% del total de importaciones asiáticas, con un valor FOB de USD 590.5 millones y un total de 139.6 millones de toneladas métricas. (Ver gráfico 3.33).

Para el año 2015, este subgrupo de productos de consumo, disminuyó su participación dentro de las importaciones asiáticas a un 13.7% y registró un valor FOB de USD 940 millones, además de un total de 148.4 millones de toneladas métricas; lo que refleja un incremento del 59.2% en valor y del 6.3% en volumen, comparándolos con los valores registrados en el año 2006, manteniéndose como el subgrupo de mayor participación dentro de los Bienes de Consumo. (Ver gráfico 3.33)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

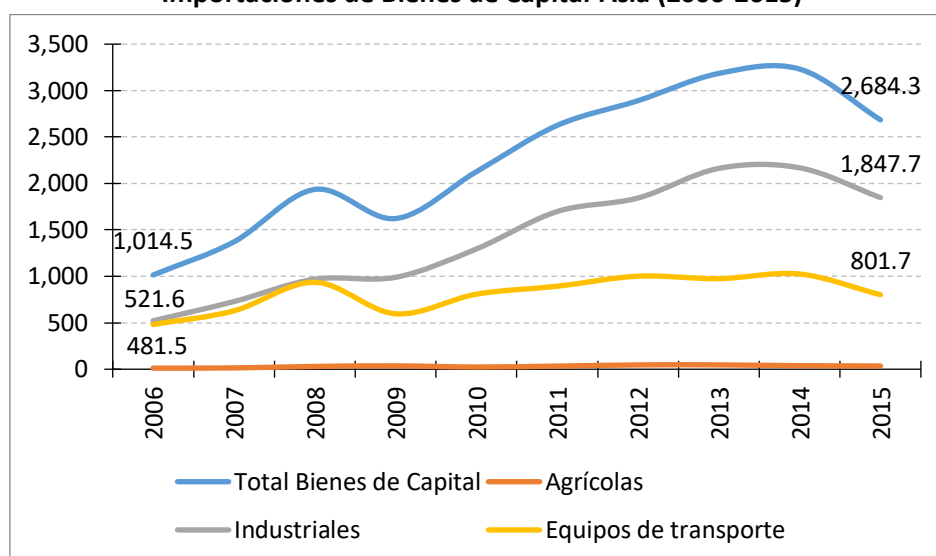
Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

3.7.2 Importaciones de Bienes de Capital

Las importaciones asiáticas de bienes de capital sumaron en el año 2006 un valor FOB total de USD 1,014.5 millones, representando más de un tercio del total de importaciones procedentes desde este continente con el 38.1%. Para el 2015 este grupo de productos pasó a representar un 39.1%, con un valor FOB total de USD 2,684.3 millones y 291.6 millones de toneladas métricas. (Ver gráfico 3.34).

Durante todo el periodo de análisis 2006-2015, las importaciones de Bienes de Capital desde Asia incrementaron en un 164.61% su valor FOB y en un 85.6% su volumen; lo que lo posiciona como el grupo con mayor participación dentro de las importaciones procedentes desde Asia; representando el segundo grupo de bienes importados con mayor crecimiento. (Ver gráfico 3.32).

Gráfico 3.34
Importaciones de Bienes de Capital-Asia (2006-2015)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

En relación con la importación de **Bienes de Capital para la Industria**, para el año 2006 registró un valor FOB de USD 521.6 millones, representando el 19.6% del total de importaciones hacia Asia. (Ver gráfico 3.34).

Para el año 2015, este subgrupo de bienes de capital, pasó a representar el 26.9% del total de importaciones y registró un valor FOB de USD 1,847.7 millones, además de un total de 143.1 millones de toneladas métricas; lo que refleja un incremento del 254.22% en valor; un 131% en lo que respecta a volumen, y un aumento de casi siete puntos porcentuales de representación sobre el total de importaciones desde Asia, en comparación con los valores registrados en el año 2006. (Ver gráfico 3.34).

El subgrupo de Bienes de Capital: **Equipo de Transporte**¹², para el año 2006 reflejó un valor importado total de USD 481.5 FOB, y un total de 92.1 millones de toneladas métricas; representando el 18.1% del total de importaciones procedentes de Asia.

Para el año 2015, este subgrupo de productos de capital, representó el 11.7% del total de importaciones y registró un valor FOB de USD 801.7 millones, además de un total de 141.8 millones de toneladas métricas; lo que refleja un incremento del 66.5% en valor y un 54%, en volumen en comparación con los valores registrados en el año 2006. (Ver gráfico 3.34).

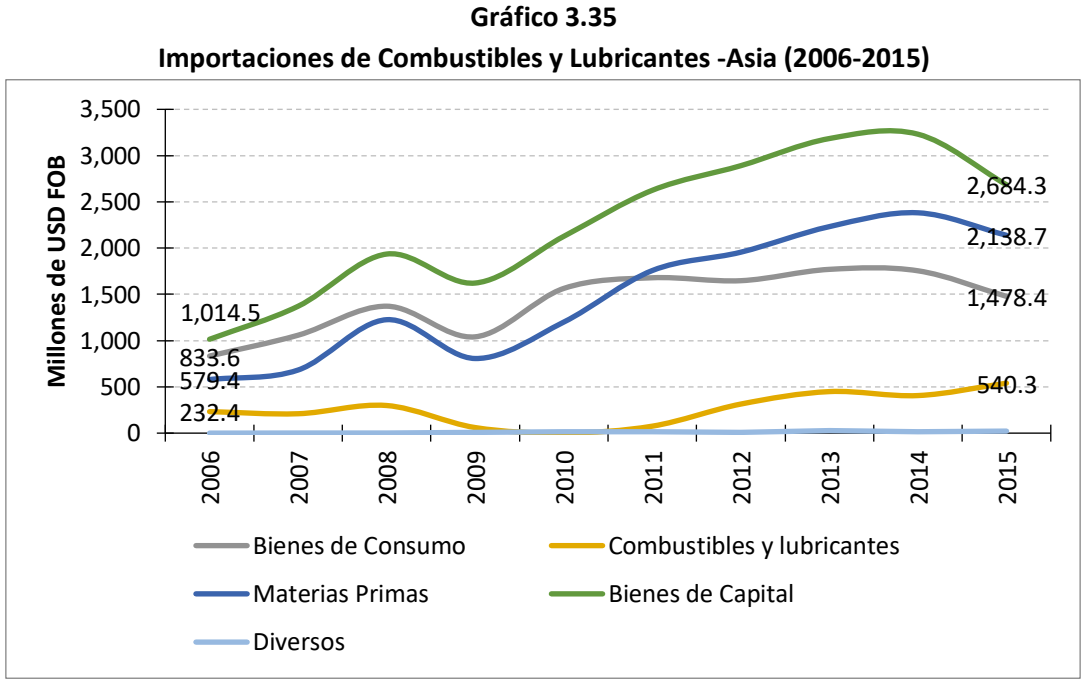
El **Sector Agrícola**, presenta una situación muy diferente de los otros dos subgrupos de Bienes de Capital, ya que su participación tanto dentro del grupo de Bienes de Capital así como en las importaciones totales desde Asia es mínima, es así que para el año 2006 representaron el 0,4% del total de importaciones, con un valor FOB de USD 11.4 millones y un total de 3.1 millones de toneladas métricas.

¹² Incluye tractores, camiones y vehículos con cilindraje superior a los 3000 cc.

Para el año 2015, este subgrupo de productos, representó el 0.5% del total de importaciones asiáticas y registró un valor FOB de USD 34.9 millones, además de un total de 6.7 millones de toneladas métricas; lo que refleja un incremento del 206.7% en valor y un 117.72% en volumen, en comparación con los valores registrados en el año 2006. A pesar de esta profunda variación, este subgrupo sigue conservando una baja representación sobre el total de importaciones, así como dentro del grupo de Bienes de Capital, a lo largo del periodo de estudio. (Ver gráfico 3.34).

3.7.3 Importaciones de Combustibles y Lubricantes

Las importaciones de Combustibles y Lubricantes procedentes de Asia sumaron en el año 2006 un valor FOB total de USD 232.4, teniendo una participación del 8.7% sobre el total de importaciones procedentes de este continente. Este rubro se incrementó hasta un valor FOB total de USD 540.3 2015, representando el 7.9% del total de importaciones. (Ver gráfico 3.35).



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

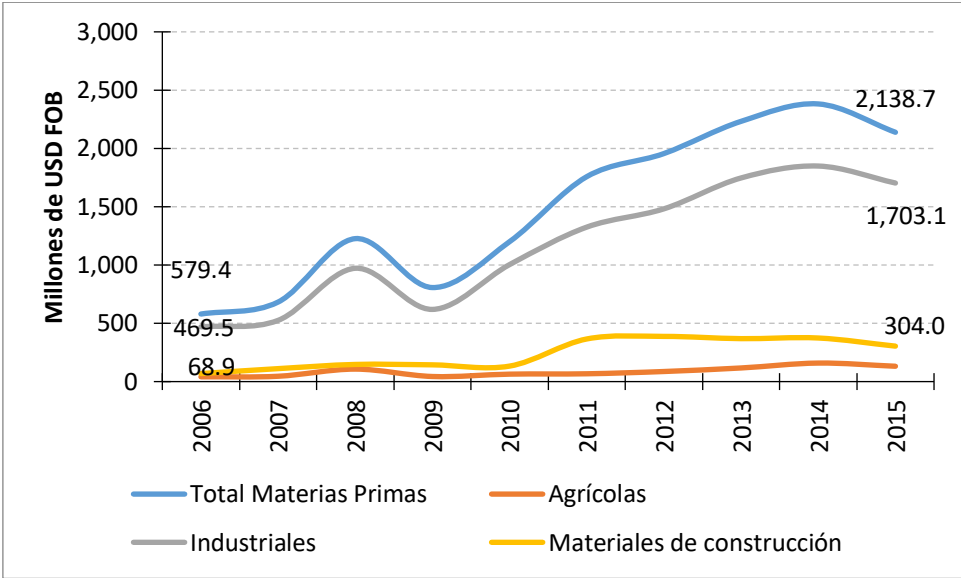
Durante todo el periodo de análisis 2006-2015, la importación de Combustibles y Lubricantes incrementó en un 132.4% su valor FOB y en un 95.3% su volumen; sin embargo de estos resultados, este grupo es el que menor crecimiento registra y el que ha mantenido una baja representación dentro de los valores totales importados desde el continente asiático. (Ver gráfico 3.35).

3.7.4 Importaciones de Materias Primas

Las importaciones desde Asia de Materias Primas sumaron en el año 2006 un valor FOB total de USD 579.4 millones, representando el 21.8% del valor importado. Para el año 2015 este grupo de bienes pasó a representar más de un tercio de las importaciones totales procedentes de este continente, con un 31.2%, con un valor FOB total de USD 2,138.7 millones y 1,873.5 millones de toneladas métricas. (Ver gráfico 3.36).

Durante todo el periodo de análisis 2006-2015, la importación de Materias Primas incrementó en un 269.2% su valor FOB y en un 199% su volumen; manteniendo una alta representación sobre el total de importaciones asiáticas.

Gráfico 3.36
Importaciones de Materias Primas -Asia (2006-2015)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

Dentro de esta clasificación, la importación de **Materias Primas-Industriales**, para el año 2006 derivó en un valor FOB total de USD 469.5 millones, y un total de 192.2 millones de toneladas métricas; representando el 17,7% del total de importaciones desde este continente, evolucionando para el año 2015 a representar el 24.8% del total de importaciones con un valor FOB de USD 1,703.1 millones, además de un total de 1,351.8 millones de toneladas métricas; lo que refleja un incremento del 262.75% en valor y un 228.8% en volumen, en comparación con los valores registrados en el año 2006, registrando el mayor crecimiento dentro de las importación de materias primas. (Ver gráfico 3.36).

Le siguen a las **Materias Primas-Industriales**, la importación de **Materias Primas-Agrícolas**, y de **Materiales de construcción**, con una representación sobre el total de importaciones asiáticas del 1.5% y 2.6% respectivamente para el año 2006.

Para el año 2015, estos dos subgrupos de materias primas, representaron el 1.9% y el 4.4% del total de importaciones; registrando valores FOB por USD 131.6 millones y 304 millones; además de un total de 207.7 millones y 314.1 millones de toneladas métricas; respectivamente. A lo largo del periodo de estudio; las **Materias Primas-Agrícolas** reflejaron un incremento del 221% en valor y un 787% en volumen, mientras que los **Materiales de construcción** registraron variaciones del 341.4% en valor y un 63.4% en volumen; en comparación con los valores registrados en el año 2006. (Ver gráfico 3.36).

3.8 Principales productos importados desde Asia

Para el desarrollo de este apartado se ha pretendido realizar un análisis desagregado a nivel de productos importados desde el continente asiático, sin embargo, dada la amplitud y diferenciación de productos provenientes no solo de Asia, sino del mundo entero, se carece de una clasificación unificada bajo la cual enmarcar a cada uno de los bienes que Ecuador importa. De esta manera, el análisis se ha realizado con una separación temporal en dos grupos; el primero que abarca desde el año 2006 hasta el año 2012, y el segundo grupo comprende desde el año 2013 hasta el año 2015. Este análisis obedece a la disponibilidad de la información que desde el BCE se ha obtenido, en la que se hace una diferenciación en el tratamiento de los datos y la manera en que se exponen a partir del año 2013.

Hasta el año 2012 se ha hecho un análisis por productos de acuerdo a su participación sobre el valor total importado desde el continente asiático; y a partir del año 2013 el análisis y tratamiento de la información se lo realiza por grupos de productos de forma agregada.

De acuerdo a lo descrito, el producto que más destaca por su participación sobre el total de importaciones asiáticas con un 9.8% en el año 2012, es la Maquinaria Industrial con un total de USD FOB 670 millones. Le siguen los Productos Mineros para la Industria con una representación del 9.7% y USD FOB 663 millones. A continuación van los Vehículos de Transporte Particular con un 9.2% y USD FOB 627 millones. Los Productos Químicos y Farmacéuticos para la Industria suman USD FOB 608.6 millones y 8.9 % sobre el total importado. En el quinto lugar se ubican las Maquinas y Aparatos de Oficina, Servicio y Científicos para la Industria, con una representación del 8.3% y un total importado de USD FOB 564.8 millones. (Ver gráfico 3.37 y Tabla 3.1 (a)).

Tabla 3.1 (a)
Importaciones por Producto-Asia (2006-2012)

Período	IMPORTACIONES ASIA (USD-FOB)	MAQUINARIA INDUSTRIAL (USD-FOB)	(%) PARTICIPACIÓN	PRODUCTOS MINEROS PARA LA INDUSTRIA (USD-FOB)	(%) PARTICIPACIÓN	VEHICULOS DE TRANSPORTE PARTICULAR (USD-FOB)	(%) PARTICIPACIÓN	PRODUCTOS QUIMICOS Y FARMACEUTICOS PARA LA INDUSTRIA (USD-FOB)	(%) PARTICIPACIÓN	MAQUINAS Y APARATOS DE OFICINA, SERVICIO Y CIENTIFICOS PARA LA INDUSTRIA (USD-FOB)	(%) PARTICIPACIÓN
2006	2659.9	154.8	5.8	175.0	6.6	304.2	11.4	221.0	8.3	199.1	7.5
2007	3322.7	251.9	7.6	225.9	6.8	401.4	12.1	210.6	6.3	242.5	7.3
2008	4834.0	336.7	7.0	519.4	10.7	523.5	10.8	327.2	6.8	331.0	6.8
2009	3535.5	326.2	9.2	225.1	6.4	511.2	14.5	266.0	7.5	360.5	10.2
2010	4909.1	483.9	9.9	435.3	8.9	795.1	16.2	399.2	8.1	456.7	9.3
2011	6150.3	630.1	10.2	549.7	8.9	703.8	11.4	552.5	9.0	507.3	8.2
2012	6820.1	670.1	9.8	663.2	9.7	627.2	9.2	608.6	8.9	564.8	8.3

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

Tabla 3.1 (b)
Importaciones por Producto-Asia (2006-2012)

PERIODO	IMPORTACIONES ASIA (USD-FOB)	EQUIPO RODANTE DE TRANSPORTE (USD-FOB)	(%) PARTICIPACIÓN	PARTES Y ACCESORIOS DE EQUIPO DE TRANSPORTE (USD-FOB)	(%) PARTICIPACIÓN	OTRO EQUIPO FIJO PARA LA INDUSTRIA (USD-FOB)	(%) PARTICIPACIÓN	COMBUSTIBLES (USD-FOB)	(%) PARTICIPACIÓN	OTROS BIENES DE CONSUMO NO DURADERO (USD-FOB)	(%) PARTICIPACIÓN	OTROS (USD-FOB)	(%) PARTICIPACIÓN
2006	2659.9	338.9	12.7	141.2	5.3	128.0	4.8	232.3	8.7	141.0	5.3	624.5	23.5
2007	3322.7	453.8	13.7	171.3	5.2	192.8	5.8	209.7	6.3	184.7	5.6	778.2	23.4
2008	4834.0	671.3	13.9	261.0	5.4	235.5	4.9	298.2	6.2	220.7	4.6	1109.5	23.0
2009	3535.5	353.9	10.0	239.2	6.8	219.3	6.2	59.5	1.7	133.4	3.8	841.4	23.8
2010	4909.1	468.2	9.5	334.7	6.8	261.1	5.3	0.1	0.0	191.8	3.9	1083.0	22.1
2011	6150.3	447.9	7.3	411.2	6.7	406.5	6.6	73.9	1.2	244.0	4.0	1623.2	26.4
2012	6820.1	486.7	7.1	460.7	6.8	423.2	6.2	310.4	4.6	258.0	3.8	1747.1	25.6

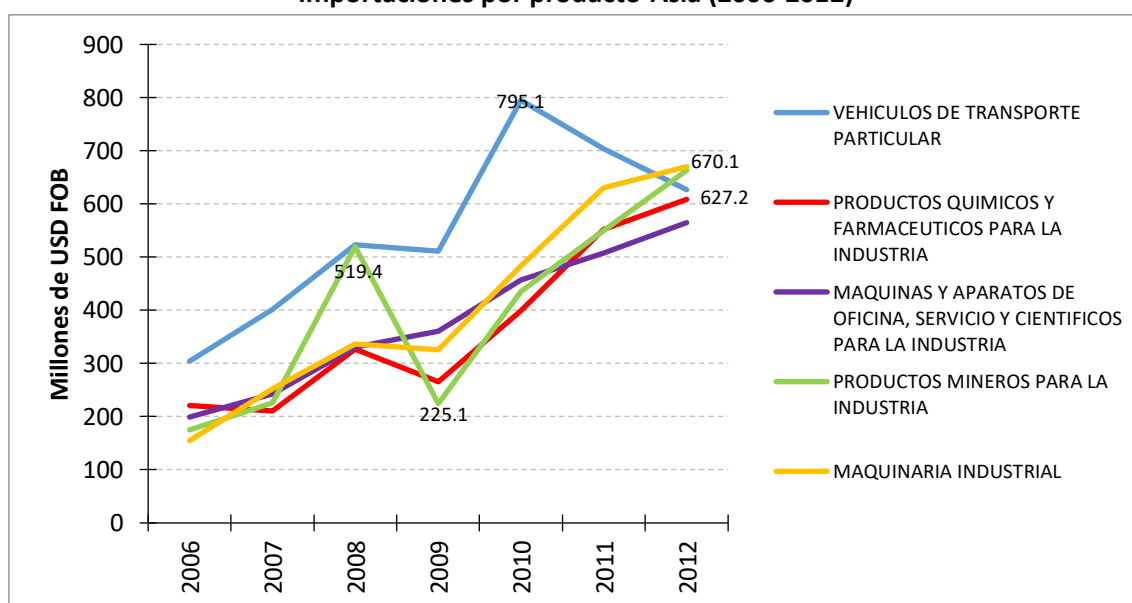
Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

Los productos con una representación menor y que en promedio representa cada uno el 5.7% del valor total importado desde Asia y USD FOB 387.8 millones son: Equipo Rodante de Transporte (7.1%); Partes y Accesorios de Equipo de Transporte (6.8%); Otro Equipo Fijo para la Industria (6.2%); Combustibles (4.6%); Otros Bienes de Consumo No Duradero (3.8%). (Ver Tabla 3.1 (b)).

Se debe destacar que a pesar de que la Maquinaria Industrial terminó al año 2012 con valores de importación superiores al resto de bienes, el producto que mayores valores importados a lo largo de estos años fue Vehículos de Transporte Particular con una fluctuación considerable alrededor del año 2010, producto de las decisiones comerciales aplicadas en Ecuador. (Ver gráfico 3.37).

Gráfico 3.37
Importaciones por producto-Asia (2006-2012)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

La clasificación hecha por grupo de productos a partir del año 2013 refleja que el patrón de importación desde Asia ha sido el mismo en comparación al que se vio durante el periodo 2006-2012.

Al finalizar el periodo de estudio (2015), el grupo de productos con mayor representación sobre el total del valor importado sigue correspondiendo a los Bienes de Capital con un total de USD FOB 2,684.3 millones y una representación del 39% sobre el total importado desde este continente. (Ver Tabla 3.2 (a)).

Dentro de este grupo, tienen gran representación los Bienes de Capital para la Industria y los Bienes de Capital Equipos de Transporte, lo que coincide con la tendencia seguida durante los años de estudio precedentes. Es así que este primer subgrupo, representó para el año 2015 un 26,9% del total de importaciones asiáticas con un total de USD FOB 1,847.70 millones, dentro del cual se enmarcan la Maquinaria Industrial, las Máquinas y Aparatos de Oficina, Servicio y Científicos para la Industria y Otro Equipo Fijo para la Industria. (Ver Tabla 3.2 (b)).

Tabla 3.2 (a)
Importaciones por Producto-Asia (2013-2015)

Período	Total Importaciones Asia (USD-FOB)	BIENES DE CAPITAL (USD-FOB)	(%) PARTICIPACIÓN	MATERIAS PRIMAS (USD-FOB)	(%) PARTICIPACIÓN	BIENES DE CONSUMO (USD-FOB)	(%) PARTICIPACIÓN	Combustibles y lubricantes (USD-FOB)	(%) PARTICIPACIÓN	DIVERSOS (USD-FOB)	(%) PARTICIPACIÓN
2013	7,664.0	3,184.7	41.6	2,232.4	29.1	1,770.5	23.1	449.0	5.9	27.4	0.4
2014	7,790.5	3,231.3	41.5	2,381.7	30.6	1,754.7	22.5	406.0	5.2	16.8	0.2
2015	6,862.2	2,684.3	39.1	2,138.7	31.2	1,478.4	21.5	540.3	7.9	20.5	0.3

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

Tabla 3.2 (b)
Importaciones Bienes de Capital-Asia (2013-2015)

Período	Total Importaciones Asia (USD-FOB)	Total Bienes de Capital (USD-FOB)	Bienes de Capital Industriales (USD-FOB)	(%) PARTICIPACIÓN	Bienes de Capital Equipos de Transporte (USD-FOB)	(%) PARTICIPACIÓN	Bienes de Capital Agrícolas (USD-FOB)	(%) PARTICIPACIÓN
2013	7,664.00	3,184.7	2,162.61	28.22	975.43	12.73	46.66	0.61
2014	7,790.52	3,231.3	2,168.31	27.83	1,024.87	13.16	38.12	0.49
2015	6,862.23	2,684.3	1,847.70	26.93	801.73	11.68	34.92	0.51

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

Por su parte los Bienes de Capital Equipos de Transporte, representó el 11.7% del total, con un total de USD FOB 801.73 millones importados desde Asia, dentro de los cuales se encuentran: Equipo Rodante de Transporte y Partes y Accesorios de Equipo de Transporte. (Ver Tabla 3.2 (b)).

El segundo grupo de bienes con mayor representación, lo constituye las Materias Primas con una importación de USD FOB 2,138.71 millones, participando con el 31.2%. Concretamente destaca el subgrupo de las Materias Primas Industriales con una participación del 24.8% con un total de USD FOB 1,703.05 millones importados, lo que también concuerda con la tendencia de importación de los años previos donde sobresale la importación de Productos Mineros para la Industria y los Productos Químicos y Farmacéuticos para la Industria. (Ver Tabla 3.2 (c)).

Tabla 3.2 (c)
Importaciones Materias Primas-Asia (2013-2015)

Período	Total Importaciones Asia (USD-FOB)	Total Materias Primas (USD-FOB)	Agrícolas (USD-FOB)	(%) Participación	Industriales (USD-FOB)	(%) Participación	Materiales de construcción (USD-FOB)	(%) Participación
2013	7,664.00	2,232.39	117.05	1.53	1,746.94	22.79	368.40	4.81
2014	7,790.52	2,381.67	158.91	2.04	1,848.94	23.73	373.82	4.80
2015	6,862.23	2,138.71	131.61	1.92	1,703.05	24.82	304.04	4.43

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

El tercer grupo de bienes con mayor representación, lo constituye los Bienes de Consumo con una importación de USD FOB 1,478.4 millones, participando con el 21.5%, en el que sobresale el subgrupo de los Bienes de Consumo Duradero, con una participación del 13.7% con un total de USD FOB 940 millones importados, lo que también concuerda con la tendencia de importación de los años previos donde sobresale la importación de Vehículos de Transporte Particular. (Ver Tabla 3.2 (d)).

Tabla 3.2 (d)
Importaciones Bienes de Consumo-Asia (2013-2015)

Período	Total Importaciones Asia (USD-FOB)	Total Bienes de Consumo (USD-FOB)	No duraderos (USD-FOB)	(%) Participación	Duraderos (USD-FOB)	(%) Participación
2013	7,664.00	1,770.5	544.9	7.1	1,225.6	16.0
2014	7,790.52	1,754.7	539.8	6.9	1,215.0	15.6
2015	6,862.23	1,478.4	538.4	7.8	940.0	13.7

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

Conforme al análisis realizado se puede deducir que la tendencia de importaciones ecuatorianas procedentes desde el continente asiático, netamente se inclina hacia los bienes industriales, sea como insumos para ser utilizados en otras industrias o como productos ya terminados. Este hecho es particularmente significativo, dado que marca la diferencia en el patrón de importaciones procedentes desde otras regiones del mundo, especialmente desde América del Norte y Europa, compuestas en su mayoría por Bienes de Consumo no Duradero.

3.9 Principales socios comerciales asiáticos

El continente asiático, conformado por 48 países, 7 de los cuales comparten territorio tanto en Asia como en Europa, llamados Euroasiáticos, se lleva el mérito de ser el continente más extenso de la Tierra (EACNUR, 2018). Destaca por su extensión demográfica, compuesto en promedio, por cinco mil millones de habitantes que lo convierten en un atractivo mercado comercial al que dirigir la producción nacional de mercancías, al tener principalmente, ingentes demandas de consumo (The World Factbook-CIA, 2018). A esto se suma la característica de poseer una de las mayores economías del mundo, donde China juega un papel protagónico, por su ascenso como la nueva potencia económica mundial; con un PIB de USD 1.363 mil millones en el periodo 2007-2013, hecho que lo ha convertido en un actor fundamental en el fomento de la expansión comercial a nivel mundial (Barahona, 2015: 72).

China, Japón, Singapur, Hong Kong (China), República de Corea, Malasia, India, Arabia Saudita y el Taipei chino (Taiwán) se encuentran entre las primeras veinte economías con mayor participación en el comercio internacional de mercancías (en este sentido, las mejor posicionadas son China, 3° exportador e importador, y Japón, 4° exportador y 5° importador). Dichas economías participaron con 26.92% de las exportaciones y 22.8% en las importaciones mundiales durante 2006 (Asia en breve, enero - febrero de 2009).

Para el año 2015 en el comercio de mercancías, China se posicionó como el primer país exportador a nivel mundial, con una representación del 13,8% (2.274.949 millones de dólares) y como segundo importador mundial con el 10,06% (1.681.951 millones de dólares). Por su parte Japón se encuentra en la cuarta posición como exportador e importador a nivel mundial con el 3,79% (624.939 millones de dólares) y el 3,88% (648.494 millones de dólares) respectivamente. La república de Corea se posiciona en el sexto lugar como exportador y en el noveno como importador y Taiwán por su parte se encuentra en la posición número diez y siete como exportador y en la posición número diez y ocho como importador (Perfiles comerciales 2016, 2016: 80, 92, 192, 352).

Como se puede apreciar, en el periodo 2006-2015, las principales economías asiáticas (China, Japón, Corea y Taiwán), se han ubicado entre los primeros diez países con alta intensidad comercial del mundo. Esta realidad, no dista en su semejanza respecto de las relaciones comerciales que Ecuador ha venido desarrollando con este continente y más aun con este grupo de países.

Es así que entre los países asiáticos de mayor dinamismo comercial con Ecuador se encuentran: China, Japón, Vietnam, Turquía, India y Corea del Sur.

En el año 2006, los destinos asiáticos a los que Ecuador dirigió sus exportaciones sumaron un total de 33 países. De este total, cuatro fueron los países que englobaron el 88.1% del total de exportaciones ecuatorianas dirigidas hacia este continente. Llevándose la mayor representación, China con el 43.7% del total (USD 194.7 millones), seguido por Japón con una representación del 27.5% (USD 122.5 millones) e India con una representación menos significativo del 11.4%. (Ver tabla 3.3).

En lo que respecta a las importaciones provenientes de Asia para este mismo año, de igual manera 4 países concentraban el 82.4% del total importado, sobresaliendo en el primer y segundo lugar China y Japón con representaciones de 39.3% (USD 1046.2 millones) y 18.8% (USD 499 millones) respectivamente. Pisándole los talones a Japón se encontraba Corea del Sur con una representación del 18.1% (USD 480.7 millones). Para este año se concluye que tanto China como Japón fueron los dos principales países como destino de las exportaciones y origen de las importaciones, seguidos de India y Corea del Sur con representaciones menos significativas. (Ver tabla 3.3).

TABLA 3.3
PRINCIPALES EXPORTADORES E IMPORTADORES ASIATICOS-ECUADOR (2006)
(Millones de USD FOB y Participación)

Orden	Exportadores	Valor	Parte	Orden	Importadores	Valor	Parte
1	China	194.7	43.7	1	China	1046.2	39.3
2	Japón	122.5	27.5	2	Japón	499.0	18.8
3	India	50.8	11.4	3	Corea del Sur	480.7	18.1
4	Turquía	24.3	5.5	4	Tailandia	164.9	6.2

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

De los USD 194.7 millones exportados hacia China en el año 2006, el 89.7% pertenece netamente a petróleo crudo. Esta característica se mantiene hasta el año 2013. Exceptuando los años 2007 y 2011, donde el producto exportado que sobresalió fue los Desperdicios de metales (chatarra) con un total de USD 21.7 millones y USD 44.732592 millones respectivamente. A partir del año 2014 se empieza a ver una clara diferencia respecto a los principales productos de exportación con destino China. Es así que de los productos que destacan tanto para los años 2014 como 2015, son los camarones y el banano con una representación para el 2015 del 25.8% y 17.6%) respectivamente.

Por su parte Japón, de los USD 122.5 millones exportados en el año 2006, el 22.9% pertenece a las exportaciones de banano (USD 28 millones). A partir del año 2007 cobra mayor

representación la Harina de Pescado con una representación promedio del 29% hasta el año 2009 (USD 31.9 millones). A partir de este año, el producto con mayor participación lo constituye el Petróleo Crudo, con una representación al año 2015 del 62% en promedio.

Con respecto a las importaciones provenientes de China para el año 2006, el producto con mayor representación lo constituye el grupo de Máquinas y Aparatos de Oficina, Servicio y Científicos para la Industria con un 11.3% (USD 118.1 millones), seguido por Otros Bienes de Consumo No Duradero con el 11% (USD 115.1 millones) y Máquinas y Aparatos de Uso Doméstico con el 10.6% (USD 110.6 millones). Desde el año 2008 empieza a adquirir mayor importancia la importación de Productos Mineros para la Industria con una representación promedio del 10.4% hasta el año 2012.

Desde el año 2013 hasta el año 2015 el producto importado desde China con mayor representación lo constituye el grupo de los Bienes de Capital para la Industria con un 36.3% en promedio (USD 1508.2 millones). Le siguen los Bienes de Consumo Duradero con una representación promedio del 14.9% (USD 624.2).

Desde Japón los productos más importados lo constituyen Equipo Rodante de Transporte con el 31.9% (USD 236.9 millones) de representación en promedio desde el año 2006 hasta el año 2012. Le siguen los Vehículos de Transporte Particular que en promedio representan el 25.6% (USD 195.6 millones).

A partir del año 2013 el primer lugar de productos importados lo ocupa el grupo de Equipo de Transporte con el 44.5% de representación (USD 341.6 millones) en promedio. Le sigue el grupo de Bienes de Consumo Duradero con una representación promedio del 18.2% (USD 139.6 millones).

En el año 2015, los destinos asiáticos a los que Ecuador dirigió sus exportaciones sumaron un total de 42 países. De este total, cuatro fueron los países que englobaron el 75.8% del total de exportaciones ecuatorianas dirigidas hacia este continente. Llevándose la mayor representación, Vietnam con el 29% del total (USD 784.7 millones). China se ubicó en el segundo lugar con una representación del 26.7% (USD 723 millones). Japón destacó como el tercer principal destino de exportación asiático con una representación menos significativa del 12.2%. (Ver tabla 3.4).

En lo que respecta a las importaciones provenientes de Asia para este mismo año, de igual manera 4 países concentraban el 84.5% del total importado, sobresaliendo en el primer y segundo lugar China y Corea del Sur con representaciones del 56.4% (USD 3871.4 millones) y 11.4% (USD 780.7 millones) respectivamente. Japón tuvo una representación menos significativa al ubicarse en el tercer lugar con un total de USD 658.4 millones que llegó a representar el 9.6% del total importado. (Ver tabla 3.4).

TABLA 3.4
PRINCIPALES EXPORTADORES E IMPORTADORES ASIATICOS-ECUADOR (2015)
(Millones de dólares y porcentaje)

Orden	Exportadores	Valor	Parte	Orden	Importadores	Valor	Parte
1	Vietnam	784.7	29.0	1	China	3871.4	56.4
2	China	723.0	26.7	2	Corea del Sur	780.7	11.4
3	Japón	330.9	12.2	3	Japón	658.4	9.6
4	Turquía	213.1	7.9	4	India	484.3	7.1

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

Para el año 2015, se destacará el nombramiento de los intercambios realizados con Vietnam y Corea del Sur dado que el tratamiento de China y Japón como países más representativos de las relaciones comerciales con Ecuador, ha sido analizado en párrafos precedentes.

Con respecto a Vietnam para el año 2015, de los USD 784.7 millones exportados hacia este país, el 95.8% perteneció netamente a Camarones (USD 751.6 millones). Este producto, empezó a representar un rubro importante de exportación hacia Vietnam a partir del año 2012, cuando representó el 75.2%. A partir de este año, los Camarones han representado en promedio un 89.8% del total exportado hacia este destino. El segundo producto con mayor relevancia lo constituye el Pescado con una representación para el año 2015 del 2.1% (USD 16.4 millones), que también ha ido ganando relevancia sin embargo, ha sido menos relevante que las exportaciones de camarones.

Las importaciones provenientes de Corea del Sur, han estado caracterizadas por ser erráticas y menos constantes en lo que a representación sobre el total proveniente desde este continente se refiere. Es así que existen algunos años en los que las importaciones surcoreanas han tenido relativa significación. Tal es así que desde el año 2010, empiezan a mostrar un crecimiento sostenido con un valor total importado de USD 828.6 millones; manteniendo un promedio de importación de USD 850.2 millones hasta el año 2015. Destaca de sobremanera el año 2013 con un monto total importado de USD 982.8 millones. Desde el año 2006 hasta el año 2012 el principal producto importado lo constituye el grupo de Vehículos de Transporte Particular por un valor total de USD millones, el cual representaba el 38.6% del total de importaciones provenientes de este país.

Desde el año 2013 hasta el 2015, el producto con mayor representación lo constituye el grupo de Bienes de Consumo Duradero con una representación promedio del 27.1% y un valor total promedio de USD 238.2 millones. El segundo grupo con mayor representación en este mismo periodo lo constituyen los Combustibles, Lubricantes y Productos Conexos con una participación promedio del 18.1% y USD 158.4 millones.

A lo largo del periodo de estudio las participaciones de estos países han variado dando lugar a que otros escalen hacia los primeros lugares como exportadores e importadores y otros en detrimento, pierdan protagonismo. Sin embargo de estas conquistas y declives; tres han sido los países que por su dinamismo, despunte y permanencia en el intercambio comercial, llaman de forma distintiva la atención, siendo estos: China Japón y Vietnam.

Para el año 2007, China pasó de ocupar el primer lugar como destino de las exportaciones ecuatorianas, a ubicarse en el cuarto lugar; volviendo a posicionarse en el primer lugar en los años 2008 y 2009, y bajando al segundo desde el año 2010 hasta el final del periodo de estudio, año 2015. A pesar de estas fluctuaciones, en el Cuadro 3.1 se visualiza que China siempre se ha mantenido dentro de los cinco principales destinos asiáticos a donde se dirigen las exportaciones ecuatorianas.

Otro país que ha llamado particularmente la atención durante los 9 años que comprenden este análisis, ha sido Vietnam. Desde el año 2011 empieza a destacar dentro de los cinco principales destinos de exportación de Ecuador hacia el continente asiático, incrementando su nivel de comercio durante los años subsiguientes, para terminar como protagonista en el año 2015, posicionándose como el principal destino de exportación ecuatoriano hacia Asia. (Ver cuadro 3.1).

Japón por su parte, ha tenido una participación errática, manteniéndose hasta el año 2013 entre los dos primeros destinos de exportación asiáticos. Ya para los años 2014 y 2015, su posicionamiento cae al cuarto y tercer lugar respectivamente. Se rescata el hecho, al igual que China, que durante los nueve años de estudio, haberse mantenido dentro de los primeros 5 lugares en lo que respecta a destinos de exportación hacia Asia. (Ver cuadro 3.1).

CUADRO 3.1

CINCO PRINCIPALES DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS HACIA ASIA (2006-2015)

LUGAR	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1°	CHINA	JAPON	CHINA	CHINA	JAPON	JAPON	JAPON	JAPÓN	VIETNAM	VIETNAM
2°	JAPON	INDIA	JAPON	JAPON	CHINA	CHINA	CHINA	CHINA	CHINA	CHINA
3°	INDIA	COREA SUR	TURQUIA	TAIWAN	MALASIA	TURQUIA	VIETNAM	VIETNAM	INDIA	JAPÓN
4°	TURQUIA	CHINA	TAIWAN	A. SAUDITA	SINGAPUR	VIETNAM	TURQUIA	TURQUÍA	JAPÓN	TURQUÍA
5°	A. SAUDITA	TURQUIA	COREA SUR	TURQUIA	E. ARABES	TAILANDIA	INDIA	HONG KONG	TURQUÍA	COREA SUR

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

CUADRO 3.2

CINCO PRINCIPALES PAÍSES ASIÁTICOS COMO ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES ECUATORIANAS (2006-2015)

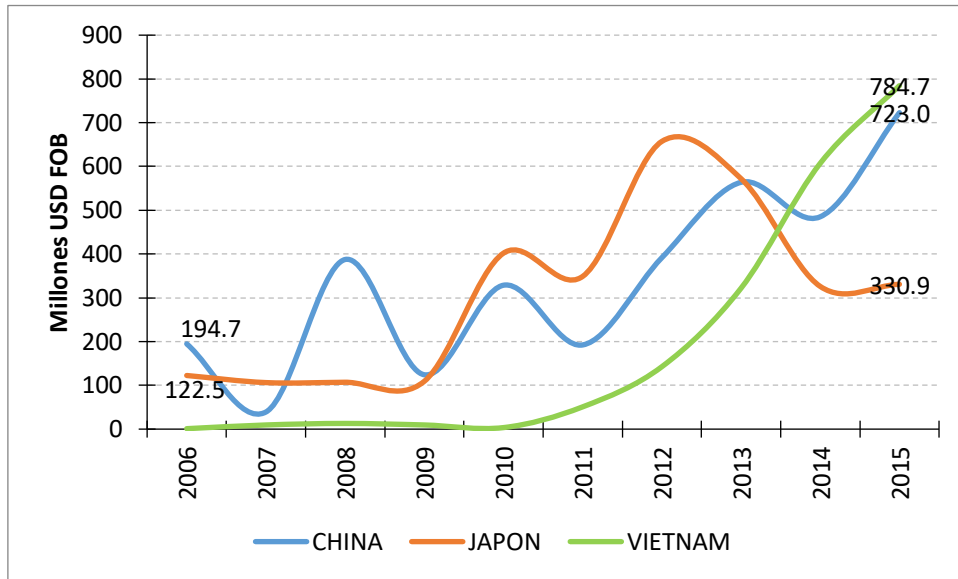
LUGAR	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1°	CHINA	CHINA	CHINA	CHINA	CHINA	CHINA	CHINA	CHINA	CHINA	CHINA
2°	JAPON	JAPON	JAPON	JAPON	JAPON	COREA SUR	JAPON	COREA SUR	COREA SUR	COREA SUR
3°	COREA SUR	COREA SUR	COREA SUR	COREA SUR	COREA SUR	JAPON	COREA SUR	JAPÓN	JAPÓN	JAPÓN
4°	TAILANDIA	TAILANDIA	TAILANDIA	TAILANDIA	TAILANDIA	INDIA	INDIA	INDIA	INDIA	INDIA
5°	TAIWAN	TAIWAN	IRAN	TAIWAN	TAIWAN	TAILANDIA	TAILANDIA	TAIWÁN	TAIWÁN	TAIWÁN

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

Gráfico 3.38

Países destacados como destino de las exportaciones de Ecuador a Asia (2006-2015)

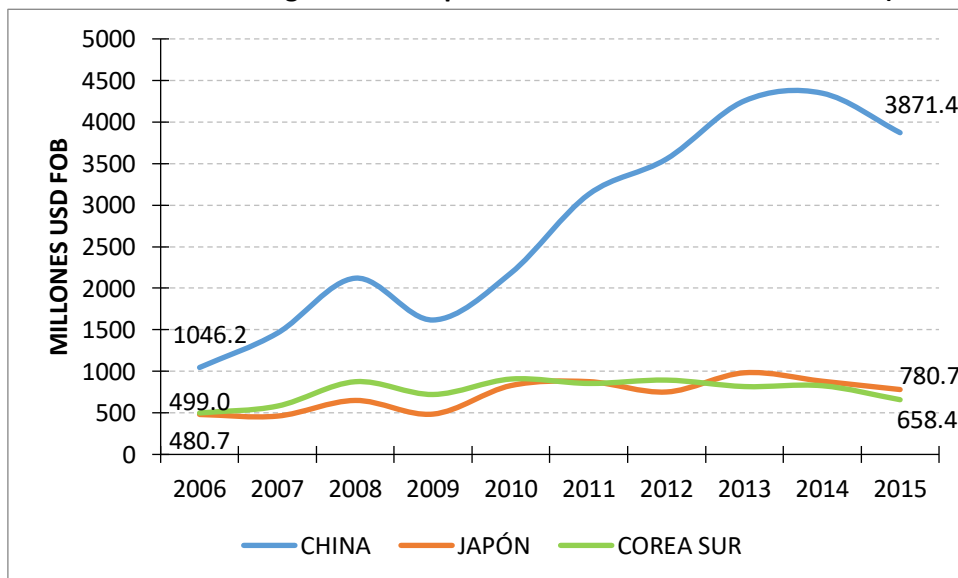


Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

Gráfico 3.39

Países destacados como origen de las importaciones asiáticas hacia Ecuador (2006-2015)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

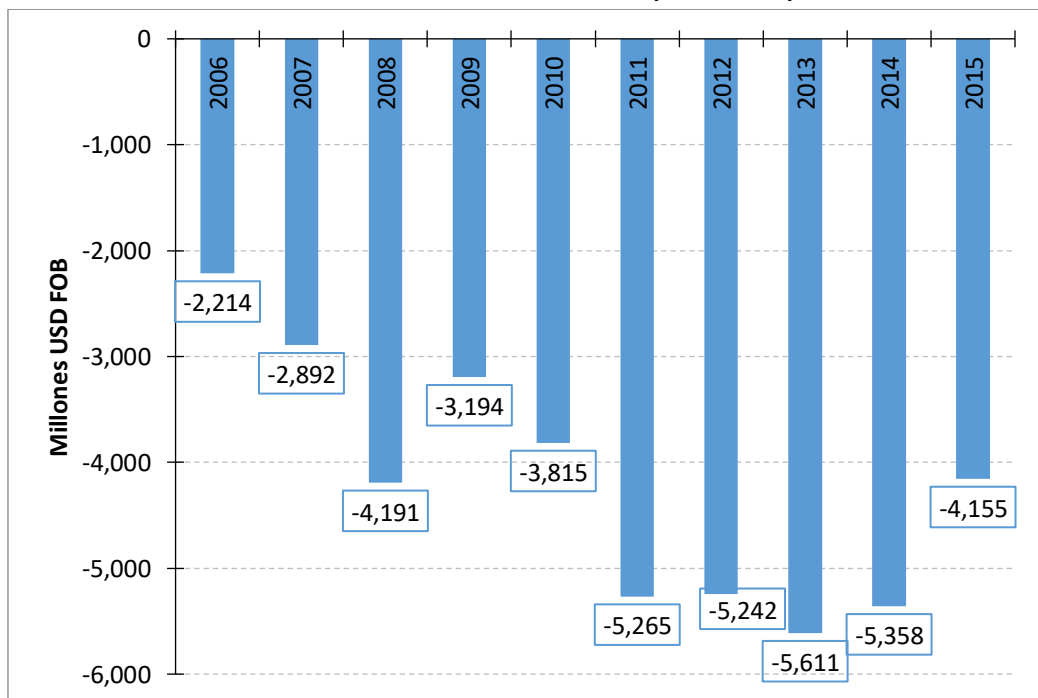
3.10 Balanza comercial Ecuador-Asia

El análisis de la balanza comercial constituye una pieza clave para entender el comportamiento y evolución que han tenido las relaciones comerciales internacionales de un país. Para este entendimiento ha sido preciso y fundamental haber realizado el correspondiente estudio de las relaciones comerciales y por ende económicas que Ecuador ha mantenido durante estos nueve años con el continente asiático y sus principales socios comerciales. Habiendo analizado estas relaciones en los apartados anteriores, se deriva una visión más amplia y completa de su configuración y dinamismo.

Los resultados de estas relaciones mantenidas con el continente asiático durante este periodo, muestran que los intercambios comerciales han tenido efectos poco satisfactorios (gráfico 3.40) en comparación con los resultados esperados, dada la fuerte promoción a favor de una mayor apertura comercial que se defendió desde la administración del ex presidente Rafael Correa, a través una política comercial orientada en la diversificación de mercados, ampliación de destinos y desconcentración de la oferta exportable.

El haber pasado en el año 2006 de 33 destinos comerciales en Asia, a un total de 42 en el 2015, explica que la intención perseguida con la aplicación de una política comercial direccionada a la expansión de mercados, cumplió en parte su objetivo. Sin embargo, la importancia y la meta de evidenciar beneficios sigue siendo un factor tanto decisivo como pendiente de alcanzar.

Gráfico 3.40
Balanza comercial Ecuador-Asia (2006-2015)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

Tabla 3.5
Saldo Comercial Ecuador-Asia (2006-2015)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
X Ecuador	445.8	430.8	643.4	341.7	1094.6	885.0	1578.1	2053.0	2432.8	2707.7
M Asia	2659.9	3322.7	4834.0	3535.5	4909.1	6150.3	6820.1	7664.0	7790.5	6862.2
Saldo	-2214.2	-2891.9	-4190.5	-3193.8	-3814.5	-5265.3	-5242.0	-5611.0	-5357.7	-4154.6

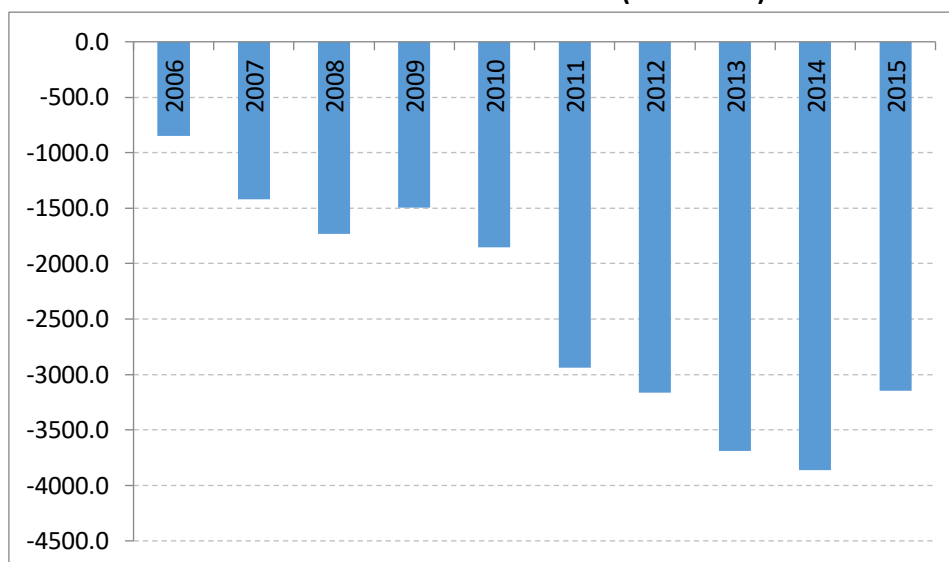
Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

La configuración de las balanzas comerciales con los principales socios comerciales asiáticos, no dista mucho de los resultados obtenidos a nivel de toda Asia.

En el caso de China, al ser el mayor socio comercial asiático, los resultados de su balanza comercial con el Ecuador, constituyen un mero reflejo de los obtenidos a nivel de todo el continente. (Gráfico 3.31). Al ser un país al que enviamos materias primas y desde el cual recibimos productos industrializados, la diferencia en lo que respecta a precios y por ende los saldos comerciales, es lo que en nuestra balanza comercial termina por reflejarse con resultados negativos. Como se expuso en el apartado anterior, la importación de Maquinarias y Aparatos (domésticos y para la industria), los Bienes de Consumo No Duradero y los Productos Mineros para la Industria, constituyen la clara representación de estas diferencias. (Gráfico 3.41).

Gráfico 3.41
Balanza comercial Ecuador-China (2006-2015)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

Tabla 3.6
Saldo Comercial Ecuador-China (2006-2015)

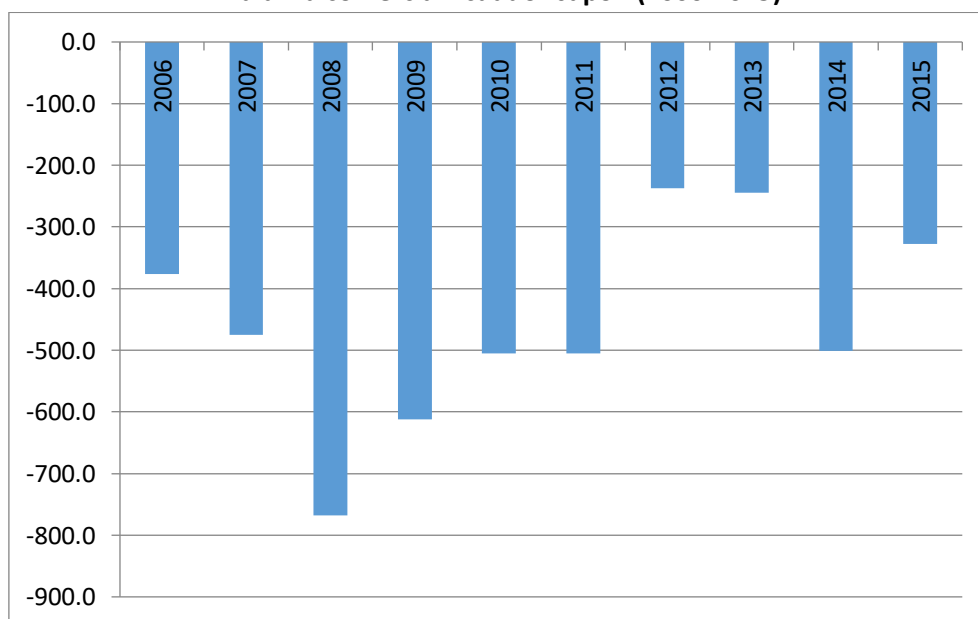
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
X Ecuador	194.7	39.1	387.5	124.2	328.7	192.3	391.7	563.9	485.1	723.0
M China	1046.2	1459.7	2120.9	1617.8	2182.7	3130.5	3555.4	4254.4	4346.7	3871.4
Saldo	-851.5	-1420.6	-1733.4	-1493.6	-1854.0	-2938.1	-3163.7	-3690.5	-3861.6	-3148.4

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

Para el caso de Japón y Corea del Sur, países natos en la producción de bienes manufacturados y de consumo de alta tecnológica, así como maquinaria que, Ecuador por su naturaleza en su estructura productiva está obligado a adquirir, la gran parte de las importaciones que realizamos se estructura bajo una concentración de productos de mayor valor agregado, pero, que no destacan por su destino industrial o productivo, si no que obedecen mayoritariamente a preferencias circunstanciales y de consumo no duradero como lo es la importación de vehículos de transporte particular. (Gráficos 3.42 y 3.43).

Gráfico 3.42
Balanza comercial Ecuador-Japón (2006-2015)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

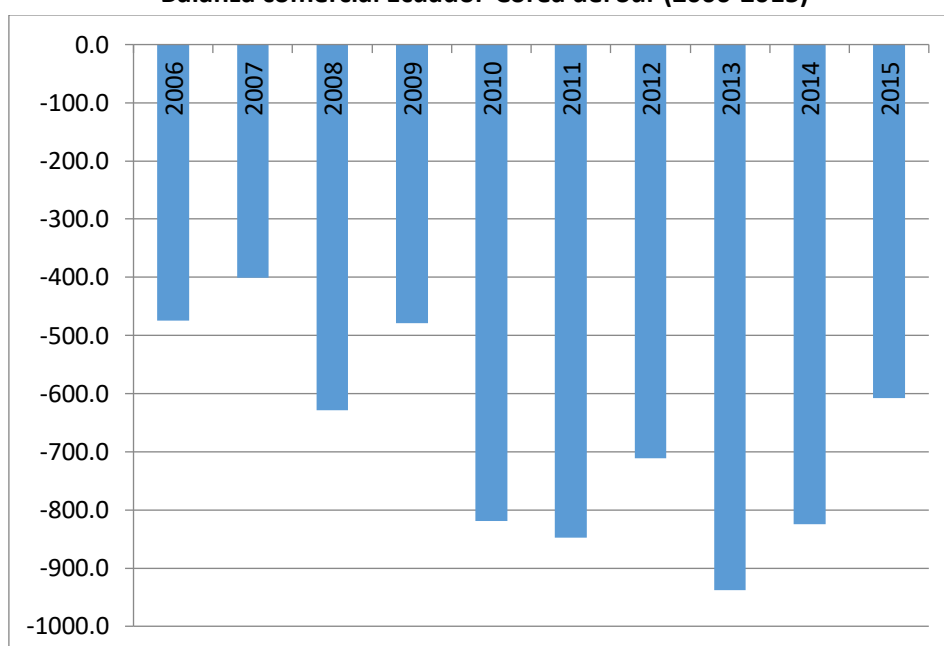
Tabla 3.7
Saldo Comercial Ecuador-Japón (2006-2015)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
X Ecuador	122.5	106.3	107.1	109.2	402.0	348.9	657.3	572.2	326.0	330.9
M Japón	499.0	581.7	875.2	721.4	907.2	854.3	894.5	816.8	826.7	658.4
Saldo	-376.5	-475.4	-768.1	-612.2	-505.2	-505.4	-237.2	-244.6	-500.7	-327.5

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

Gráfico 3.43
Balanza comercial Ecuador-Corea del Sur (2006-2015)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

Tabla 3.8
Saldo Comercial Ecuador-Corea del Sur (2006-2015)

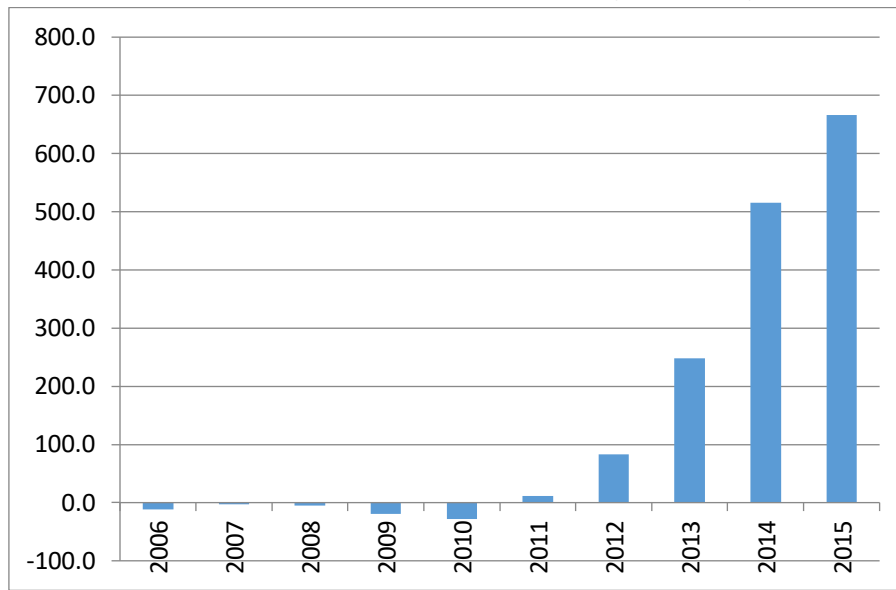
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
X Ecuador	6.1	60.9	20.8	6.5	9.2	29.1	40.0	45.0	57.2	173.0
M Corea Sur	480.7	461.5	649.9	485.6	828.6	876.3	751.5	982.8	881.3	780.7
Saldo	-474.6	-400.7	-629.1	-479.1	-819.4	-847.2	-711.5	-937.7	-824.1	-607.7

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

Vietnam constituye el único país, entre los socios comerciales asiáticos más destacados, que presenta resultados positivos a favor del comercio ecuatoriano. La composición de las exportaciones sigue estando representada por productos tradicionales primarios, como camarones y pescado que, a pesar de no cumplir con el objetivo de diversificar la oferta exportable, Vietnam se ha constituido como un destino sólido para las exportaciones nacionales. (Gráfico 3.44).

Gráfico 3.44
Balanza comercial Ecuador-Vietnam (2006-2015)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

Tabla 3.9
Saldo Comercial Ecuador-Vietnam (2006-2015)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
X Ecuador	1.0	9.5	13.0	9.6	3.5	50.9	142.6	321.9	607.2	784.7
M Vietnam	12.7	12.3	17.8	29.0	31.2	39.9	59.7	73.8	92.0	118.9
Saldo	-11.6	-2.8	-4.8	-19.5	-27.7	11.0	82.9	248.2	515.2	665.7

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

Si bien, al inicio del periodo de estudio Ecuador no muestra un importante déficit comercial con Asia (USD 2214 millones), los efectos negativos durante los nueve años analizados, son recurrentes. Para el año 2015, el déficit comercial de USD 4155 millones, representó casi el doble al obtenido en el 2006. Esto puede explicarse por un aumento del volumen de transacciones comerciales provenientes de mercados exportadores de manufacturas. (Gráfico 3.40).

Pese a la diversificación y ampliación de socios comerciales con el continente asiático, las diferencias en valor unitario además de la presencia de ventajas comparativas como la especialización tecnológica contenida en los bienes importados, marca una enorme diferencia al compararlos con la oferta exportable que Ecuador sigue concentrando en un reducido grupo de productos netamente agrícolas o con un alto contenido primario, guiados por una predominante lógica extractivista. Este hecho nos sigue ubicando en una posición de enorme desventaja comercial al no ser productores y exportadores de bienes con un mayor valor agregado.

Política comercial e Instrumentos

En las relaciones comerciales siempre existen ganadores y perdedores y entender este hecho es crucial en el dinamismo de la política comercial. “Las políticas gubernamentales reflejan objetivos que van más allá de las simples medidas del coste y el beneficio” (Krugman, 2001: 58, 225).

Todos los cambios y reformas financieras que se han realizado en las relaciones comerciales mundiales, fueron los que de alguna manera han dado inicio a una integración económica, “la apertura de cada país hacia las nuevas maneras de comerciar y establecer interdependencias benéficas entre países”. Pero, los conflictos de intereses, el desequilibrio político, principalmente de los países latinoamericanos, las presiones externas y la necesidad de resultados en el corto plazo sin fijarse en el futuro, fueron los argumentos que detuvieron esta integración (Berumen, 2002: 177).

A pesar de este estancamiento, las grandes potencias y la Comunidad Económica Europea regresaron su apoyo en el auspicio del proceso integracionista en los países de América Latina, “lo que ha ayudado a todas las economías que buscan la apertura comercial y la conformación de un gran bloque de libre comercio”. La función de los hacedores de políticas es el centro de debates continuos, ya que son éstos y sus decisiones los que “afectan vidas y bienestar de todos los habitantes”. El debate se ha concentrado de forma enérgica en la economía, definir su intervención, comprimir el proteccionismo y enfrentar los nuevos mercados y la estricta competencia “con estímulos indirectos al desarrollo de cada empresa” (Berumen 2002: 178).

La teoría básica de la política económica, centra su conceptualización en lo “que deben hacer las autoridades económicas, con un carácter normativo” y “delinear los pasos cruciales para la formulación de políticas óptimas” (Gómez, 1995: 158, 187, citado en Berumen, 2002: 178).

De esta manera Tinberger (s.f.), citado en Berumen, (2002: 178) indica lo que debería considerar un gobierno a la hora de elaborar su política económica:

- Especificar metas de política económica en términos de una función de bienestar social maximizada.
- Especificar los instrumentos de política de que se dispone para alcanzar los objetivos.
- Tener un modelo óptimo de los instrumentos de política.

La importancia de los instrumentos de política comercial y su aplicación radica no solo en “proporcionar ingresos sino en proteger los sectores nacionales concretos” (Krugman 2001: 194).

Bajo esta afirmación, se plantean argumentos en cuanto a la pertinencia y al momento adecuado de la intervención estatal.

Para la escuela neoclásica, esta intervención se justificaba en situaciones de imperfecciones del mercado, y Berumen (2002: 179) comparte este criterio afirmando que “el Estado solo debe intervenir en la conformación y consolidación de los sectores económicos en un

determinado momento. No debe adoptar el papel de gran padre protector por siempre”. Su tarea es la de apoyar a las industrias nuevas y sectores frágiles, para que se valgan por sí mismas y resistan a la competencia global futura. “Sin embargo, la opinión de que el libre cambio era lo óptimo ha predominado en la teoría del comercio internacional moderno”.

En este sentido, los instrumentos de política comercial son diversos y en su aplicación tienen efectos sobre los precios y las cantidades producidas; de tal forma que pueden obedecer a dos tendencias: la primera encaminada a frenar las importaciones y la segunda a aumentar las exportaciones (Malfeito, 2012:362).

Por consiguiente, los efectos de la aplicación de los principales instrumentos de la política comercial, se pueden visualizar a continuación, donde se evidencia que el uso de una política intervencionista no es recomendable, pues perjudica a los consumidores (Krugman y Obstfeld, 2016: 227, 228):

CUADRO 4.1
Efectos de las políticas comerciales alternativas

	Arancel	Subsidio a la exportación	Cuota de importación	Restricción voluntaria a la exportación
Excedente del productor	↑	↑	↑	↑
Excedente del consumidor	↓	↓	↓	↓
Ingresos públicos	↑	↓ (el gasto público aumenta)	→ (la renta a los tenedores de licencias)	→ (renta a los extranjeros)
Bienestar social	Ambiguo (disminuye para un país pequeño)	↓	Ambiguo (disminuye para un país pequeño)	↓

Fuente: Krugman y Obstfeld, 2016: 227, 228

Elaboración: Evelyn Muñoz Tapia

Sin embargo de los posibles y previsibles efectos presentados, en el camino hacia la consecución de logros en el campo político; el diseño de una estrategia comercial que aumente el bienestar de todo el país es una tarea complicada, pues con frecuencia, la dominan los intereses políticos (Krugman y Obstfeld, 2016: 252), y en la actualidad es innegable que estos procesos de decisión política, se ven influenciados por grupos de intereses políticamente poderosos y organizados, que pueden llegar a afectar las decisiones sobre la aplicación de determinadas políticas comerciales por parte de los gobiernos, y trasladar beneficios o perjuicios no solo sobre los intereses del votante mediano sino sobre ciertos sectores política y/o socialmente sensibles (Tugores, 2006: 95), pues “las condiciones determinadas por los

costos de producción y la demanda han jugado tradicionalmente un papel secundario en la organización de los mercados”, ya que las generalidades del comercio dependen de las relaciones de poder entre los centros industriales y los países periféricos (Ferrer, 1976: 120).

Dada la aplicabilidad de la política comercial y, dependiendo de cuál sea la meta específica de un gobierno, se elegirá entre una política comercial proteccionista o una de libre comercio¹³, e instrumentos acordes a cada uno de ellas, con el fin de alcanzar los objetivos de su política en términos sociales, económicos, políticos y comerciales. Además, dentro de esta elección, se debe considerar también, la diferencia existente entre una política económica “occidental” y una de “planificación central”, pues; en el primer caso, el gobierno utiliza solo ciertas herramientas de política para hacer uso de su influencia directa sobre algunos mercados; mientras que el segundo caso, se tiene un poder prácticamente ilimitado para interferir directamente a través de ordenes o decretos (Vanek, 1964: 321).

Para este apartado se realiza la presentación y evaluación de los instrumentos de política comercial aplicados en Ecuador, como resultado de las demandas de oportunidades y crecimiento, y su consistencia en un marco teórico con la realidad ecuatoriana, con el objetivo de alcanzar mejores niveles de desarrollo e índices referenciales saludables en el sector externo, y poder determinar si existió un manejo efectivo y adecuado a la realidad y coyuntura ecuatorianas.

4.1 Política comercial ecuatoriana

El Ecuador forma parte de la Organización Mundial de Comercio (OMC) desde 1996, y desde este momento fue evidente la tendencia que seguiría la política de comercio exterior ecuatoriana. Según Flores y Salgado (2011: 65), desde el momento de la integración del Ecuador a la OMC,

“la política de comercio exterior se concentró en una reducción paulatina de aranceles, sin poner énfasis en el fortalecimiento institucional de aquellas agencias dedicadas a facilitar el comercio exterior o a desarrollar políticas activas para promover ciertos sectores de mayor valor agregado”.

Esto se puede ver reflejado en los resultados de su balanza comercial, presentados en el capítulo precedente, en la que tienen mayor protagonismo las importaciones sobre sus exportaciones.

Desde el inicio de sus relaciones comerciales con el exterior, el gobierno ecuatoriano se limitó a ser partícipe de sus réditos, mediante la imposición de tasas de exportación. Es así que, de forma histórica, el Ecuador solamente se ha rendido a las fluctuaciones de los precios

¹³ Según Turmo (2006.: 41), “Tradicionalmente el libre cambio ha sido una postura mayoritariamente académica, mientras que el proteccionismo ha sido mantenido principalmente por los gestores políticos.”

internacionales de sus productos de exportación, altamente vulnerables y no ha existido una política comercial debidamente consistente y que obedezca a una “visión económica integral” y de planificación en miras de alcanzar objetivos de largo plazo, orientados al desarrollo de la economía nacional (De la Torre: 2008:13, 14).

Según la Constitución del Ecuador (2008: 98) en su Art. 304, la política comercial nacional se rige por los objetivos de:

1. Desarrollar, fortalecer y dinamizar los mercados internos a partir del objetivo estratégico establecido en el Plan Nacional de Desarrollo.
2. Regular, promover y ejecutar las acciones correspondientes para impulsar la inserción estratégica del país en la economía mundial.
3. Fortalecer el aparato productivo y la producción nacional.
4. Contribuir a que se garanticen la soberanía alimentaria y energética, y se reduzcan las desigualdades internas.
5. Impulsar el desarrollo de las economías de escala y del comercio justo.
6. Evitar las prácticas monopólicas y oligopólicas, particularmente en el sector privado, y otras que afecten el funcionamiento de los mercados.

De forma adicional se destaca el papel protagónico del Estado, al conferirle en el Art. 306 de la Carta Política, el rol de “promotor de exportaciones e importaciones” (2008: 98);

El Estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal.

El Estado propiciará las importaciones necesarias para los objetivos del desarrollo y desincentivará aquellas que afecten negativamente a la producción nacional, a la población y a la naturaleza.

Por su parte la Ley de Comercio Exterior e Inversiones precisa como su primer objetivo:

(...) normar y promover el comercio exterior y la inversión directa, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del País y propender a su desarrollo sostenible e integrar la economía ecuatoriana con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población (LEXI, 2010: 1).

Además, define de forma aclaratoria, al “Sector Comercio Exterior”, como:

(...) conjunto de organismos y entidades del sector Público y de instituciones o personas naturales o jurídicas del sector privado que participan en el diseño y ejecución de la Política de comercio exterior de bienes, servicios y tecnología que desarrollan actividades de comercio exterior o relacionadas con éste, salvo las exportaciones de hidrocarburos que realiza el Estado Ecuatoriano y que continuarán sujetas al ordenamiento legal que las regula (LEXI, 2010: 1).

El diseño y ejecución de la política comercial debe estar, según el Art. 4 de la LEXI, necesariamente, en coherencia con “las políticas fiscal, arancelaria, monetaria, crediticia, cambiaria y de desarrollo económico social y los correspondientes regímenes normativos”.

(LEXI: 2010: 2), para lo cual, según el Art. 3 de la misma ley, el encargado de esta tarea es el Estado ecuatoriano, de acuerdo a los lineamientos de (LEXI, 2010: 2):

- a) Asegurar la libertad para el desenvolvimiento de las actividades de exportación e importación y para facilitar la gestión de los agentes económicos en esta materia;
- b) Impulsar la internacionalización de la economía ecuatoriana para lograr un ritmo creciente y sostenido de desarrollo;
- c) Aprovechar las oportunidades que brinda el comercio mundial de tecnología y servicios para beneficio de la producción exportable del País;
- d) (sic) Impulsar la modernización y la eficiencia de la producción local, para satisfacer adecuadamente la demanda interna y externa, para mejorar su competitividad internacional y satisfacer las necesidades del consumidor, tomando en consideración las exigencias del comercio mundial en lo que respecta a la preservación del medio ambiente;
- e) Promover el crecimiento y diversificación de las exportaciones de bienes, servicios y tecnología;
- f) Asegurar que la producción nacional compita en el ámbito internacional conforme a prácticas leales y equitativas de libertad de comercio. Para el efecto, el Gobierno Nacional adoptará acciones concretas que aseguren una efectiva defensa, en concordancia con los convenios y acuerdos internacionales de comercio de los cuales el País es signatario;
- g) Impulsar el fortalecimiento y desarrollo de los mecanismos de fomento de las exportaciones e inversiones;
- h) Promover mediante estímulos e incentivos la inversión directa, nacional y extranjera, los procesos de integración y los acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales que amplíen la inversión y faciliten las transacciones externas del País;
- i) Prevenir y contrarrestar los efectos negativos que ocasionen a la producción nacional, la aplicación de prácticas desleales de comercio.

Concretamente, es el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI), quien tiene como deberes y atribuciones (LEXI, Art. 11, 2010: 4,5):

- a) Determinar las políticas de comercio exterior de bienes, servicios y tecnología, integración e inversión directa, en concordancia con el principio de libre comercio, el entorno del comercio mundial, los compromisos internacionales asumidos por el País en estas materias, el programa macroeconómico y con los planes de desarrollo del País, general y sectorial;
- b) Expedir las normas que, dentro del marco que le fija esta Ley, sean necesarias en materia de comercio exterior, integración e inversiones para la ejecución y desarrollo de las políticas que dicte. Las entidades del sector público, en el ámbito de su competencia, están obligadas al cumplimiento de estas normas y a proporcionar las facilidades e información que les sean requeridas por el COMEXI;

- c) Proponer los lineamientos y estrategias de las negociaciones internacionales que el Gobierno Nacional realice en materia de Comercio Exterior, Integración Económica e Inversión Directa, así como conformar grupos de negociadores estables del sector público y privado, integrados por personas especializadas y con probada experiencia en la materia, nombradas por seis años;
- d) Recomendar a las autoridades competentes la celebración de tratados, acuerdos o convenios bilaterales o multilaterales de comercio exterior, integración e inversión directa;
- e) Establecer los lineamientos generales que sirvan de base para la formulación del plan estratégico de promoción de las exportaciones e inversiones directas, a cargo de la Corporación de que trata el Título IV de esta Ley;
- f) Impulsar el fortalecimiento y desarrollo de los regímenes especiales, como zonas francas, maquila, seguro de crédito a la exportación, así como otros instrumentos de apoyo a las exportaciones; Nota: Literal reformado por Art. 127 No. 3 de Ley No. 99, publicada en Registro Oficial 359 de 13 de Julio de 1998.
- g) Dictar la política relativa a los procedimientos de importación y exportación, en coordinación con el Ministerio de Economía y Finanzas;
- h) Nota: Literal derogado por Art. 128 c) de Ley No. 99, publicada en Registro Oficial 359 de 13 de Julio de 1998.
- i) El Consejo será informado sobre las determinaciones que asuma el Ministerio de Comercio Exterior, respecto de medidas que adopte para contrarrestar el dumping, las subvenciones y el movimiento regular de importaciones que ameriten la aplicación de medidas de salvaguardia de conformidad con la OMC;
- j) Imponer temporalmente derechos Compensatorios, antidumping o aplicación de medidas de salvaguardia para corregir prácticas desleales y situaciones anómalas en las importaciones que lesionen a la producción nacional con observancia de las normas y procedimientos de la OMC;
- k) Formular las ternas de candidatos para ocupar las funciones del Servicio Comercial en el exterior, cuya designación está a cargo del Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca, de acuerdo al Título IX de la Ley Orgánica de Servicio Exterior;
- l) Emitir criterio para resolución del Presidente de la República sobre los conflictos de competencia que pudieran presentarse entre los distintos organismos del sector público que son parte del Sector Comercio Exterior;
- m) Definir políticas tendientes a lograr mayor competitividad de la producción nacional y promover programas y proyectos que permitan desarrollar actividades productivas, con miras a la exportación; y,
- n) Impulsar los mecanismos necesarios para obtener y canalizar los recursos financieros nacionales e internacionales para llevar adelante el desarrollo del comercio exterior y las inversiones;

o) Integrar, de su seno, una Comisión Ejecutiva, compuesta por el Presidente del Organismo, el Ministro de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca y por un representante del sector privado, a la cual le delegará las funciones que estime convenientes;

p) Resolver todos los aspectos no contemplados en la presente Ley y que tengan directa relación con el comercio exterior o con las inversiones; y,

q) Las demás que determine la Ley.

El COMEXI lo integran: a) El Presidente de la República o su representante permanente, quien la presidirá; b) El Ministro de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad; c) El Ministro de Economía y Finanzas; d) El Ministro de Relaciones Exteriores; e) El Ministro de Agricultura y Ganadería; f) El Ministro de Turismo (LEXI, Art. 10, 2010: 3)

Para dar cumplimiento a las Leyes pertinentes, se otorga al Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad; las funciones de

(...) planificar, dirigir, controlar y ejecutar las políticas de comercio exterior de bienes, servicios y tecnología, integración e inversión directa función que la ejercerá en estrecha coordinación con el Ministerio de Relaciones Exteriores, y coordinar con las entidades del Sector público y del sector privado que conforman el sector Comercio Exterior, para que contribuyan a la debida ejecución de dichas políticas en el ámbito de sus respectivas competencias (LEXI, Art. 15: 2010: 6)

A pesar de estas asignaciones, De la Torre (2008: 23, 24), argumenta que el MICIP “nunca contó con los suficientes recursos humanos, materiales y financieros que le permitan el cumplimiento cabal de las funciones indicadas”, además de que “no se contó con herramientas técnicas, tipos de estudios y bases de datos estandarizadas que permitieran apoyar su trabajo técnico”, ni “canales expedidos para los contactos interinstitucionales”, y los recursos tecnológicos “presentaban falencias importantes”.

En este mismo sentido, la orientación del Ministerio de Relaciones Exteriores, está dirigida principalmente hacia actividades tradicionales de la diplomacia que, sumado al hecho de que posee una estructura jerárquica que “no permite espacios de mejora en eficiencia y eficacia de las actividades que se realizan respecto al comercio internacional”, en donde la definición de los recursos humanos no son los más adecuados para esta materia; han dado como resultado, evidentes debilidades para el cumplimiento de su rol, además de una desarticulación institucional importante con “duplicación de esfuerzos y dispersión de recursos” (De la Torre, 2008: 25).

Con estos insumos, es de esperarse que las instituciones públicas encargadas y responsables de impulsar y gestionar el comercio exterior ecuatoriano, no hayan sido capaces de formular una política comercial lo suficientemente armónica y alineada a los intereses nacionales, que permitan su desarrollo a largo plazo; con lo que al carecer de la misma, su consecuente “no ejecución”, alimentaba a un raquitismo institucional caracterizado por defectos de índole estructural, maniatados a gobiernos y autoridades de decisiones coyunturales, que impidieron

al Ecuador caminar al ritmo que requerían los procesos de negociaciones y liberalización del comercio de la OMC, (De la Torre, 2008: 27, 28) de manera que nunca llegó a concretarse una propuesta que se asemeje a una verdadera, formal y fundamentada política comercial, consecuente con una política económica.

A partir del año 2007 con la llegada a la presidencia de Rafael Correa, la planificación del comercio exterior ecuatoriano se ha visto ligada al cumplimiento de estrategias y directrices expuestas en los diferentes Planes de Desarrollo y complementados por la Ley de Comercio Exterior e Inversiones “LEXI”. Ambos, confieren al comercio exterior una remarcada importancia como impulso y alternativa viable para el desarrollo del Ecuador, mediante el fomento de las exportaciones e inversiones (LEXI, Art. 3, 2010: 2).

Los Planes de Desarrollo, mantienen una periodicidad cuatri-anual, y en ellos se proyectan las directrices para la administración política, económica y social del país, y; según la Constitución de la República del Ecuador en su Art. 280 (2008:91, 92):

El Plan Nacional de Desarrollo es el instrumento al que se sujetarán las políticas, programas y proyectos públicos; la programación y ejecución del presupuesto del Estado; y la inversión y la asignación de los recursos públicos; y coordinar las competencias exclusivas entre el Estado y los gobiernos autónomos descentralizados. Su observancia será de carácter obligatorio para el sector público e indicativo para los demás sectores.

Plan Nacional de Desarrollo 2007-2010

En esta planificación, los objetivos alineados a las relaciones comerciales corresponden a los numerales cinco y once, con varias estrategias para el desarrollo del comercio.

El objetivo número 5: “Garantizar la soberanía nacional, la paz y auspiciar la integración latinoamericana”, resalta la intención de instituir una política exterior fundamentada en el multilateralismo, dejando al margen las pautas “hegemónicas de la política y los intereses norteamericanos y europeos en la región” (PND 2007-2010, 2007: 169).

Para su consecución, se plantea una política comercial y de integración en respuesta al contexto histórico en el que se ha desenvuelto el Ecuador, caracterizado por ser un “país exportador de bienes primarios y altamente dependiente de los ciclos y la demanda de materias primas de la economía norteamericana, como su principal socio comercial”. También se destaca que los intentos de diversificación de las relaciones comerciales y apertura a nuevos mercados han sido más bien imperceptibles, por lo que el desarrollo de una nueva estrategia de diversificación, principalmente hacia la UNASUR, MERCOSUR y Comunidad Andina, y un multilateralismo comercial agresivo hacia el resto de América Latina y Europa, además de un esfuerzo esencial para lograr posicionar a los productos ecuatorianos en el gran mercado de Asia-Pacífico, es de especial urgencia (PND 2007-2010, 2007: 173, 174).

(...) “uno de los propósitos prioritarios de la política comercial ecuatoriana, desde finales de los años 60 del siglo pasado, ha sido la búsqueda de la integración latinoamericana, como mecanismo de creación de un mercado ampliado andino y latinoamericano.” (PNBV 2007-2010, 2007: 174), para lo cual “se requiere crear un mecanismo de integración regional que permita generar un bloque político, económico y cultural” en América del Sur (...) (PND 2007-2010, 2007: 176).

En este Plan de Desarrollo, se realiza el diagnóstico de las políticas comerciales a esa fecha, participando que en los años anteriores al 2007, hubo un mejoramiento de la balanza comercial, dada la penetración de las exportaciones ecuatorianas no petroleras en nuevos mercados emergentes como Europa del Este y Asia Pacífico, además de un aumento importante de los precios del petróleo (PND 2007-2010, 2007: 181).

Los caminos a seguir en materia de comercio exterior, se los traducen en políticas específicas que, a su vez se sirven de estrategias particulares que coadyuvan al logro de los objetivos planteados en cada Plan de Desarrollo.

En este sentido, la política 5.4, se enmarca en “Robustecer la posición del Ecuador en la economía internacional” a través de la integración, como un “mecanismo de apoyo para el desarrollo nacional, que tiende, además, a disminuir la brecha en el nivel de desarrollo entre los países de la región y a consolidar relaciones de cooperación y complementariedad” (PND 2007-2010, 2007: 189).

Para poder ejecutar esta política, las estrategias plantadas, corresponden a¹⁴ (PND 2007-2010, 2007: 189, 190):

- 7. Consolidación de los vínculos económicos existentes con los principales socios comerciales del país (Comunidad Andina, otros países de América Latina, Estados Unidos y la Unión Europea), para lo que se buscará un mayor acceso a los mercados de productos ecuatorianos; la eliminación de los subsidios y otras medidas que limitan la competitividad; la eliminación de medidas arancelarias y para-arancelarias (anti-dumping, zoosanitarias, entre otras) que impiden tanto una ampliación de los montos de intercambio como su estabilización.
- 8. Diversificación del destino y composición de las exportaciones ecuatorianas, así como las fuentes de inversión extranjera directa, prestando atención preferente a los países de la Cuenca del Pacífico (en especial China, Japón e India); sin descuidar las oportunidades que puedan presentarse con países árabes (Egipto e Irán) y africanos, como Sudáfrica, entre otros.
- 9. Búsqueda de nuevos mercados para una producción basada en la industrialización y en el desarrollo tecnológico, que aprovechen los productos primarios y desarrollen las capacidades para exportar, respaldando la innovación y el aporte de nuevos conocimientos. Se dará atención prioritaria a las exportaciones que generen innovaciones tecnológicas con efectos dinamizadores de varios sectores de la actividad económica.

¹⁴ Para efectos de la presente investigación se presentan las estrategias relacionadas de forma directa con el comercio.

Por su parte la política 5.5., referente a “Alinear la política exterior con la política interna y rendir cuentas a los ciudadanos”, resalta la ya existente alineación entre la política exterior con las políticas rectoras del Gobierno, de manera que las relaciones bilaterales y multilaterales están dirigidas a patrocinar el proyecto nacional de un nuevo modelo de Estado, que se centra en el logro de la equidad, la preservación del ambiente y la reafirmación y proyección de la diversidad cultural (PND 2007-2010, 2007: 191).

Un canal para la conquista de esta política, estaba basado en la estrategia de emprender fuertes relaciones con los países de la Cuenca del Pacífico, dada su estratégica ubicación geográfica y la creciente diversificación de su comercio exterior; beneficiándose del hecho que Ecuador es miembro del Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC), el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC), y su destacada participación en la Comisión Permanente del Pacífico Sur (CPPS) y en el CIIFEN, además de su aspiración a formar parte del Foro de Cooperación Asia-Pacífico (APEC). Como objetivo especial, se formuló el desarrollar programas específicos para profundizar las relaciones en todos los ámbitos con los países de esta región; en especial con China, Japón, Corea, Malasia, India, Indonesia, Nueva Zelandia y Australia (PND 2007-2010, 2007: 194, 195).

El objetivo número 11, por su parte, perseguía el “establecer un sistema económico solidario y sostenible”, para el cual la política 11.26 se fundamenta en “Robustecer la posición del Ecuador en la economía internacional en base a principios de equidad, complementación, previsibilidad y seguridad jurídica, para propiciar el desarrollo social, productivo y ambiental”, valiéndose de las estrategias¹⁵ (PND 2007-2010, 2007: 276):

- Apoyo a las relaciones económicas con países y regiones estratégicas, que promuevan de manera activa y completa, la integración y la inserción comercial.
- Priorización de las negociaciones en los organismos internacionales para que los acuerdos, en especial los de propiedad intelectual y ambiente, sean respetados en las negociaciones bilaterales que realice el Ecuador con países de economías mayores.
- Promoción de la integración y el comercio, mediante el fortalecimiento de los mecanismos de integración subregionales y regionales.
- Planteamiento de propuestas concretas para las negociaciones comerciales con los Estados Unidos en que se planteen todas las disciplinas de interés para el Ecuador, en especial las relacionadas con medidas y restricciones no arancelarias, propiedad intelectual y subsidios agrícolas.
- 11. Establecimiento de condiciones necesarias para el desarrollo y reforzamiento de las relaciones bilaterales de comercio y cooperación con los países de Oriente Medio, en especial con Egipto e Irán.
- 12. Convenio de los plazos y modalidades para la negociación de un "Acuerdo de Diálogo Político, Cooperación y Comercio" con Canadá.
- 13. Profundización de las relaciones integrales con los países de la Cuenca del Pacífico, en el marco de los Foros y Mecanismos regionales, para impulsar el desarrollo económico y social del Ecuador y de la región.

¹⁵ Para efectos de la presente investigación se presentan las estrategias relacionadas de forma directa con el comercio.

- 14. Promoción de la diversificación geográfica de los vínculos comerciales, particularmente de los mercados de destino de las exportaciones.
- 15. Impulso a un sistema multilateral de comercio abierto y no discriminatorio, buscando el acceso a los mercados, mediante una activa participación en los procesos de negociación de normas y de acceso a los mercados en la Organización Mundial del Comercio, OMC.
- 16. Impulso a mecanismos de concertación en temas económicos y negociaciones comerciales, mediante asociaciones con países de intereses similares, para fortalecer el sistema multilateral de comercio.
- 17. Resguardo y fortalecimiento de las corrientes de exportación existentes.
- 18. Ampliación de nuevos mercados para las exportaciones, inversiones y turismo.

De forma complementaria, la política 11.27, formulaba el “Promover una política comercial estratégica –protectiva / competitiva- basada en la explotación de economías de escala, para impulsar el crecimiento de las exportaciones en sectores específicos y proteger a los sectores productivos sensibles”, valiéndose de las estrategias de (PND 2007-2010, 2007: 277):

- Establecimiento de una política de aranceles selectivos, subsidios y medidas de promoción de exportaciones, así como la aplicación de políticas comerciales activas: controles temporales nacionales o sectoriales, excepciones, subsidios.
- Promoción integral de las exportaciones que incluya el apoyo e incentivo de productos industrializados intermedios y de alta tecnología. Apoyo a la producción exportable en la apertura de mercados y en la consolidación de los ya existentes.
- Establecimiento de la política arancelaria de protección a los productos de la economía social y solidaria, y para garantizar la soberanía alimentaria.
- Redefinición de la política arancelaria en el marco de la Comunidad Andina de Naciones para disminuir las restricciones a la importación de insumos, materia prima y bienes de capital no producidos en la Región y potenciar la competitividad productiva.

Plan Nacional para el Buen Vivir 2009- 2013

El segundo Plan de Desarrollo, llamado Plan Nacional para el Buen Vivir; fue publicado en el año 2009 y mostraba la organización y proyección nacional hasta el año 2013.

En este marco de planificación integral, se resalta como objetivo fundamental de la política exterior, el impulsar estratégicamente el desarrollo endógeno del país, a fin de que las relaciones geopolíticas internacionales se re-equilibren. Para esto, es necesario alejarse de las conductas adoptadas hasta la fecha y fijar inteligentemente al Ecuador a relaciones políticas, económicas y sociales que le ofrezcan opciones alternativas y complementarias al tradicional esquema de integración global. En otras palabras, la política internacional ecuatoriana, se debe enfocar en una configuración para el corto, mediano y largo plazo, que le posicione dentro de un “esquema de alianzas y aliados estratégicos, alineados y armónicos” a los objetivos nacionales; con el fin de “fortalecer ejes alternativos de relaciones internacionales enfocados hacia el «Sur», dejando atrás las clásicas cartas de intención y las agendas condicionadas de gobiernos anteriores” (PNBV, 2009: 108).

La política exterior ecuatoriana, constituye un pilar clave en el proceso de construcción de un proyecto político de largo alcance y proyección nacional. La inserción estratégica y soberana del Ecuador en el mundo nos permitirá posicionarnos privilegiadamente en el contexto del nuevo orden internacional, y al mismo tiempo ser pioneros de una política regional solidaria, justa y simétrica (PNBV, 2009: 110).

Precisamente, es el concepto de soberanía uno de los elementos que más se recalca en este plan, y de forma particular, a la soberanía comercial se la ubica en una posición fundamental como eje para propiciar un “cambio radical en el modelo de acumulación de la economía del país, puesto que observa el intercambio desde la integración de los pueblos más que desde la generación de excedentes en una dispar distribución internacional del trabajo”. Adicionalmente, persigue la no dependencia de pocos mercados, dado que el Ecuador no ha explotado sus potenciales “como país exportador hacia países no tradicionales, con los cuales se podrían generar mejores y mayores relaciones de intercambio.” En los últimos años, se ha optado por “restringir ciertas importaciones, en particular de bienes suntuarios” con el objetivo corregir esta situación (PNBV, 2009: 251, 254).

De forma complementaria a estas directrices, se determina que “el uso de subsidios, aranceles y salvaguardas para la sustitución selectiva de importaciones, en el marco de los acuerdos internacionales, es clave”. Asimismo, la sustitución selectiva de exportaciones representa una de las metas en el mediano plazo, dada la importancia hacia el fomento de la industria nacional. Otro objetivo de política externa, es disminuir la intermediación para así amplificar el universo de actores en el comercio internacional, para que asociaciones, cooperativas y otras formas de organización económica comunitaria que participan en procesos productivos innovadores, se beneficien de la riqueza generada y se conviertan en transformadores de la economía social y solidaria proyectada a nivel mundial (PNBV, 2009: 109).

Para dar cumplimiento a los objetivos planteados, este plan de desarrollo, se sirve de:

La estrategia 6.3, basada en el “aumento de la productividad real y diversificación de las exportaciones, exportadores y destinos mundiales”, dará espacio para un mejor desempeño de la economía, para poder “desarrollar el mercado interno, reducir la dependencia externa del país y disminuir la vulnerabilidad de la economía ante choques exógenos en el nivel de la demanda exterior y de los precios internacionales de los productos primarios tradicionales de exportación.”, mediante la incorporación de valor agregado en la oferta exportable, generando valor en la economía, brindando apoyo a las industrias nacientes y especial atención a los “sectores secundario-terciarios, generadores de valor, en el empleo de mano de obra calificada, en el desarrollo de tecnología y capacidades humanas especializadas”, lo que solo puede alcanzarse en el mediano y largo plazo. La estrategia también postula “un mercado interno emergente que revele cada vez una mayor capacidad de demanda y que además favorezca la diversificación de las importaciones.” (PNBV, 2009: 105- 107)

Dentro de este plan de gobierno son los objetivos número 5 y 11, los que hacen referencia a las relaciones comerciales internacionales.

El objetivo número 5, referente a “Garantizar la soberanía y la paz, e impulsar la inserción estratégica en el mundo y la integración Latinoamericana”, relata la necesidad de reorientar a la política exterior ecuatoriana hacia las relaciones Sur-Sur, a fin de “propiciar el diálogo y la construcción de relaciones simétricas entre iguales, que faciliten la economía endógena para el Buen Vivir y la generación de pensamiento propio.” (PNBV, 2009: 244).

La política 5.6, que engloba el “Promover relaciones exteriores soberanas y estratégicas, complementarias y solidarias”; plantea las siguientes acciones a fin de lograr este objetivo (PNBV, 2009: 263, 264):

- a. Insertar al país en redes internacionales que respalden y potencien la consecución de los objetivos programáticos del Ecuador.
- b. Definir lineamientos estatales estratégicos sobre la comercialización de productos ecuatorianos en el exterior.
- c. Definir e implementar mecanismos de transferencia de recursos y tecnología con impacto social directo.
- d. Potenciar las capacidades del país para incidir en la agenda internacional y en políticas bilaterales y multilaterales que, entre otros, faciliten el ejercicio de derechos y garanticen la protección de los y las ecuatorianas viviendo fuera del país.
- e. Diversificar las exportaciones ecuatorianas al mundo, priorizando las complementariedades con las economías del Sur, con un comercio justo que proteja la producción y el consumo nacional.
- f. Incorporar nuevos actores en el comercio exterior, particularmente provenientes de la micro, pequeña y mediana producción y del sector artesanal, impulsando iniciativas ambientalmente responsables y generadoras de trabajo.
- g. Establecer mecanismos internacionales de garantías de exportaciones, en particular para MIPYMES, empresas solidarias y organizaciones populares, dando prioridad a aquellas que integren a mujeres diversas, grupos de atención prioritaria, pueblos y nacionalidades.
- h. Defender los intereses comerciales nacionales a nivel bilateral y multilateral, estableciendo, cuando sea necesario, medidas de protección para la producción y consumo nacional.
- i. Mantener relaciones de comercio exterior con prevalencia de la seguridad jurídica nacional y evitando que intereses privados afecten la relación entre los Estados.
- j. Aplicar un esquema de sustitución selectiva de importaciones que propicie las importaciones indispensables para los objetivos del Buen Vivir, especialmente las de insumos para la producción, y que desincentive las que afecten negativamente a la producción nacional, a la población y a la naturaleza.
- k. Fortalecer institucionalmente los servicios aduaneros para lograr eficiencia y transparencia y facilitar el comercio internacional.
- l. Posicionar al país en la comunidad internacional, a partir de su patrimonio natural, en los mecanismos globales de lucha contra el cambio climático.
- m. Promover las potencialidades turísticas del país en el mundo.
- n. Reducir los costos de llamadas internacionales desde el Ecuador hacia los demás países.
- o. Contribuir a los esfuerzos de los miembros del Tratado Antártico para la investigación del ambiente y el monitoreo global del cambio climático.

Por su parte el Objetivo número 11: “Establecer un sistema económico social, solidario y sostenible” plantea dentro de la política 11.7, referente a “promover condiciones adecuadas

para el comercio interno e internacional, considerando especialmente sus interrelaciones con la producción y con las condiciones de vida”, las estrategias de (PNBV, 2009: 329, 337):

- a. Manejar eficiente y transparentemente los servicios aduaneros para facilitar el comercio de exportación y de importación.
- b. Aplicar aranceles selectivos, subsidios y otras medidas para regular el comercio en función de los intereses nacionales.

Asimismo las acciones que propone la política 11.8: “Identificar, controlar y sancionar las prácticas de competencia desleales, y toda violación a los derechos económicos y a los bienes públicos y colectivos para fomentar la igualdad de condiciones y oportunidades en los mercados.”, se enmarcan en (PNBV, 2009: 337, 338):

- a. Formular y aplicar un marco normativo que regule monopolios, oligopolios, monopsonios y oligopsonios.
- b. Impulsar el acceso público a información de precios y producción.
- c. Ampliar la protección nacional a productos de la economía popular y de la economía social y solidaria, frente al dumping social del comercio internacional y el proteccionismo de los estados centrales.
- d. Definir normas y estándares de productos y servicios que garanticen los derechos de las y los consumidores y promuevan la producción nacional.

Plan Nacional para el Buen Vivir 2013- 2017

En esta tercera versión del Plan Nacional del Buen Vivir, se mantiene la línea de un fundamento orientado hacia una política comercial estratégica y soberana, donde se reconoce que:

(...) el Ecuador precisa diversificar sus mercados de destino y oferta exportable, con el objetivo de romper las condiciones de dependencia económica que han caracterizado su historia republicana. Para ello se requiere impulsar una institucionalidad internacional justa, que responda a los intereses de las sociedades y que no esté condicionada por intereses corporativos privados o hegemónicos de las grandes potencias. Esta nueva institucionalidad es necesaria en todas las dimensiones de gobernanza de las relaciones internacionales (...) (PNBV, 2013: 334).

En concordancia con lo mencionado en el párrafo precedente, se planteó como base el diseño de una política dirigida a incrementar la participación social en la economía, para lo cual se requería un cambio en los sectores más representativos dentro de la estructura de producción nacional, es decir, el cambio de la matriz productiva; especialmente en “los sectores como el petróleo, la energía eléctrica, las telecomunicaciones y el transporte, que representan alrededor del 50% del PIB y que pueden ser regulados por el Estado” (...) (PNBV, 2013: 417).

“Desde el año 2008, el Gobierno de la Revolución Ciudadana ha optado por la diversificación de la economía. La política gubernamental produjo condiciones para intensificar la producción nacional y relativizar el flujo de importaciones innecesarias” (PNBV, 2013: 417).

Asimismo a partir del 2010, el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones ha representado una guía con la que se ha dado asistencia a diferentes ramas productivas, brindando apoyo a los sectores prioritarios, a las actividades de sustitución selectiva de importaciones, y a la producción de bienes de mayor valor agregado, sobretodo de las pequeñas y medianas empresas alejadas de los principales centros de negocios. “Estas políticas han coadyuvado a que se incremente la participación de los productos no tradicionales en las exportaciones no petroleras.” (PNBV, 2013: 417).

No obstante, Ecuador aún posee una estructura comercial con una débil inserción estratégica en el mundo y nulas condiciones de autonomía productiva que le generen más valor. Además, es tarea pendiente el lograr fortalecer sus exportaciones, para ampliar su oferta exportable y destinos, y poder contrarrestar la dependencia de mercados oligopólicos y la vulnerabilidad ante crisis sistémicas, tomando en cuenta que el uso del dólar, incrementa los riesgos de vulnerabilidad externa (PNBV, 2013: 418).

En esta labor, Ecuador ha dado sus primeros pasos al acrecentar sus vínculos políticos y comerciales con nuevos actores globales, entre los cuales cabe destacar a China, Rusia, el Sudeste Asiático y Oriente Medio (PNBV, 2013: 420, 421), propios del tema de estudio.

El Plan Nacional para el Buen Vivir está estructurado en objetivos nacionales, seguidos de sus políticas, líneas estratégicas y culmina con la presentación de metas para el periodo 2013-2017. Esta estructura constituye el núcleo del Plan Nacional.

De forma concreta, en el Objetivo 12.3, se articulan las siguientes políticas y lineamientos estratégicos, enfocados a “profundizar una política comercial estratégica y soberana, en conformidad al desarrollo económico y social del país” (PNBV, 2013: 346, 427):

- a. Promover negociaciones comerciales en condiciones de comercio justo y en uso de los Acuerdos Comerciales para el Desarrollo (ACD), la Cláusula de Habilitación de la OMC y demás instrumentos que permitan el cumplimiento de las políticas nacionales.
- b. Impulsar la complementariedad en las negociaciones comerciales, promocionando a los sectores potenciales y protegiendo los sectores vulnerables.
- c. Salvaguardar en las negociaciones comerciales los sectores de servicios estratégicos como telecomunicaciones, transportes, financieros y turísticos de manera que no exista provisión local que pueda ser desplazada y se garantice la transformación de la matriz productiva.
- d. Impulsar la participación de pequeños productos tanto de las MIPYMES, así como del sector de la Economía Popular y Solidaria en las exportaciones a través de asociatividad o identificando segmentos de mercado mundial para sus productos.
- e. Consolidar los mercados externos existentes, con énfasis en los países de la región e impulsar la promoción de productos no tradicionales, con valor agregado y los pertenecientes a la transformación de matriz productiva.

- f. Promocionar a nivel internacional la oferta de servicios ecuatorianos dando énfasis a los sectores priorizados como el turismo, transporte y logística, servicios ambientales y software.
- g. Fomentar la apertura de nuevos mercados de destino, identificando socios estratégicos, productos y nichos de mercado, aprovechando la estructura arancelaria y económica de los diferentes países.
- h. Establecer mecanismos de cooperación regional, para impulsar la creación de cadenas regionales de valor identificando complementariedades productivas.
- i. Promover la reducción de consumo de bienes suntuarios importados.
- j. Utilizar medidas arancelarias, no arancelarias, salvaguardias u otras, en el marco de los acuerdos internacionales, para contribuir con la transformación de la matriz productiva.
- k. Reducir los costos de transacción en las exportaciones a través de la mejora de infraestructura para el comercio, logística y optimización de trámites.

De acuerdo a lo planteado por las instituciones encargadas del diseño de la estructura y manejo de la política comercial ecuatoriana y descrito en los párrafos precedentes; en el aspecto práctico durante el periodo de estudio, se puede evidenciar que la política comercial del Ecuador ha estado encaminada y se ha guiado por la aplicación de instrumentos que tenían como principal objetivo, el impulsar la producción nacional, además de encaminar y forjar el cambio de la estructura productiva.

En concordancia, De la Torre (2008: 4, 5) argumenta que a la política comercial ecuatoriana, le correspondería estar guiada “respecto a los objetivos fundamentales que deberían estar orientados hacia el desarrollo económico y social de la nación”. Sin embargo, existen evidencias de que la realidad del comercio exterior ecuatoriano, no ha presentado mayor evolución en su estructura, pues históricamente, el Ecuador ha exportado “unos pocos productos primarios hacia un también reducido número de destinos, mientras que las importaciones consisten fundamentalmente en productos industrializados de alto valor agregado y tecnología”, derivando en una pérdida económica constante, reflejada en un deterioro de los términos de intercambio. Destaca también que la gestión del comercio exterior a cargo de las instituciones del Estado responsables, es una muestra clara de “descoordinación endémica” presente a través de los años, lo que ha impedido la articulación de verdaderas políticas comerciales alineadas a unos objetivos nacionales.

De forma alternativa y como un intento de direccionar el comercio exterior ecuatoriano, se dieron algunos procesos de integración regional e incluso tratados de liberalización comercial bilateral y multilateral, sin embargo, aun persistía la carencia de políticas comerciales claras (De la Torre: 2008: 15), es más, “la promesa neoliberal de un crecimiento económico basado en la liberalización y la promoción de exportaciones resultaba atractiva y fácil de implementar”, pero en la práctica, los resultados evidenciaban que “la promoción de las

exportaciones no implicó una efectiva ampliación y diversificación de la estructura productiva del país (...).” (Senplades, 2009: 69).

Es de enorme interés, hacer una mención especial a la Resolución No. 011-2015, en la que el Pleno del Comité de Comercio Exterior resuelve poner en vigencia, a partir del 11 de marzo del 2015, el establecimiento de

(...) una sobretasa arancelaria, de carácter temporal y no discriminatoria, con el propósito de regular el nivel general de importaciones y de esta manera, salvaguardar el equilibrio de la balanza de pagos, conforme al porcentaje ad valorem determinado para las importaciones a consumo de las subpartidas descritas en el Anexo de la presente resolución.

La sobretasa arancelaria será adicional a los aranceles aplicables vigentes, conforme al Arancel del Ecuador y los acuerdos comerciales bilaterales y regionales de los que el Estado ecuatoriano es Parte contratante (Resolución No. 011-2015, 2015: 3).

La Resolución No. 011-2015, aclara que es responsabilidad del Ministerio de Comercio Exterior, Ministerio Coordinador de la Política Económica y Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad, la aplicación de esta salvaguardia así como su respuesta, “de manera proporcionada, a las necesidades existentes a fin de enfrentar la situación referente a la balanza de pagos, debiendo atenuarse en proporción al mejoramiento de la misma y eliminarse cuando deje de ser necesaria” (Resolución No. 011-2015, 2015: 3, 4).

4.2 Política comercial asiática

Según Cuenca et al (2012: 17), la importancia del comercio asiático, ha tenido como pilar principal su constante crecimiento, basado en una estrategia económica orientada hacia las exportaciones, representando en promedio más de una cuarta parte del comercio mundial de bienes (...).” .

El factor común que tenían las industrias del este de Asia para los años sesenta, se caracterizaba por unas tasas de ahorro e inversión significativas, progresos educativos que provocaban el mejoramiento vertiginoso de la población y; las veces que no se practicaba el libre comercio, existía un alto grado de apertura comercial e integración con el mercado mundial. Esto provocó un llamativo desarrollo industrial, que consiguió llamar la atención de grandes inversionistas quienes generaron importantes entradas financieras, desembocando a su vez en un crecimiento acelerado y sostenido hasta los años noventa, en particular para las economías del este de Asia como Corea del Sur, Tailandia, Malasia, China, Hong Kong, Indonesia, Taiwán y Singapur (Krugman y Obstfeld, 2016: 688- 691).

El ASEAN (Asociación de Naciones del Sudeste Asiático), fue creada en 1967 por Singapur y las EDA, con el fin de acelerar el crecimiento económico de sus miembros y fomentar la paz y estabilidad regionales. En sus orígenes su ámbito de acción radicaba en dar apoyo a los proyectos industriales propuestos. En 1984 se adhirió Brunei, en 1995 Vietnam y en 1997 Laos, Camboya y Myanmar/Birmania. Adicionalmente en 1977, se estableció un foro conjunto con Japón; en 1980, se acuerda la cooperación con la Unión Europea, y en 1993 se crea una zona

de libre comercio entre sus miembros, con aranceles máximos del 5% para productos industriales, con un periodo de transición de hasta ocho años, dando un nuevo y fuerte impulso a este grupo de economías (De Paz, 1998: 490, 491).

En la década de los setenta, el grupo de los NPIA (Nuevos Países Industriales de Asia) y las EDA (Economías Dinámicas de Asia)¹⁶, dejaron ver su gran capacidad de adaptación frente a los problemas económicos que debían afrontar. Ya para la década siguiente se inicia una fuerte expansión económica debido a la rápida globalización de los mercados y empieza a ser notorio todo el potencial de crecimiento que poseía este grupo de países. Su sector exportador de productos industriales empezó a ganar terreno a las empresas occidentales, situación que despertó la atención del mundo en descubrir las claves de su éxito económico que las llevaron a convertirse en las economías más dinámicas del mundo (De Paz, 1998: 464, 465).

En 1989 nace el Acuerdo de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico (APEC), motivado por el vasto progreso del comercio recíproco (Tamames y Huerta, 2010: 374, 375). fue suscrito por Japón, los NPIA, las EDA, China, Australia, Nueva Zelanda, EEUU, Canadá, México, Chile y algunos otros países de menor tamaño, tiene como objetivo el incremento del volumen de los intercambios regionales, a través de la eliminación de obstáculos al comercio y a las inversiones (De Paz, 1998: 490). El *Plan para la Acción* suscrito en 1996, incluye programas en diferentes ámbitos como: procedimientos de aduanas, propiedad intelectual y competencia. En el proceso previo a su conformación se elaboró una lista de sectores importantes, para los que la reducción de sus aranceles, significaría un crecimiento económico para el área; y otra lista adicional de los sectores básicos, para los que la eliminación de sus barreras no arancelarias, influirían positivamente en la economía y el comercio. Además cuenta con procesos que dan agilidad a las transacciones como trámites de aduana, telecertificación y comercio electrónico, llamadas iniciativas pioneras (endorsed pathfinder initiatives); para lo cual se maneja un cuidado especial sobre los métodos de estándares de transparencia en su aplicación (Tamames y Huerta, 2010: 375).

Sin embargo para 1997, esta ola de prosperidad, se vio afectada por déficits en las cuentas corrientes, que dejaron ver las debilidades económicas de este sistema. El crecimiento relativamente escaso de la productividad, y las continuas y elevadas tasas de acumulación de capital, se concluyó que podrían haber ocasionado rendimientos decrecientes, además de que las entradas de capital no estaban justificadas por la rentabilidad futura (Krugman y Obstfeld, 2016: 691).

Otro factor importante a tomar en cuenta como una posible causa de esta desaceleración económica, se debe a la poca o nula regulación bancaria que existía en la mayoría de estos países. Al ver la fortaleza de las economías, los depositantes e inversionistas extranjeros no consideraban como una posibilidad el hecho de que las instituciones financieras tuviesen problemas. Confiaban en la estabilidad de su sistema bancario, pues, creían que en el caso de que llegase a existir una crisis, los gobiernos resguardarían a los bancos en apuros. Sin embargo, el control público era ineficaz y el riesgo moral que se tomaba era cuantioso. A esto

¹⁶ Los NPIA están conformados por: Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur; y por su parte las EDA por: Malasia, Indonesia, Tailandia y Filipinas.

se sumaba los vínculos entre los intereses privados y funcionarios públicos para fomentar el endeudamiento; al financiar deudas a parientes de funcionarios para proyectos inmobiliarios con alta especulación; o incluso hasta llegar a otorgar créditos a familiares de los presidentes de los países. El crecimiento insostenible de estas economías, encubrió de forma temporal la defectuosa calidad de la mayoría de las inversiones, estimulando un espiral de precios a la baja y la quiebra irremediable de los bancos. A esto se sumó “la falta de un buen marco legal para actuar cuando las empresas quiebran. “Estos factores ayudan a explicar, a pesar de las elevadas tasas de ahorro, como los países del este de Asia llegaron a invertir tanto que sus balanzas por cuenta corriente presentaban déficits antes de las crisis.” (Krugman y Obstfeld, 2016: 692, 693).

A partir de la fuerte devaluación del baht tailandés, las demás economías se contaminaron, presentando recesiones, ahondadas por la alta dependencia del comercio de sus economías y por las ingentes deudas en moneda extranjera (Krugman y Obstfeld, 2016: 693).

Excepto Malasia, todos los demás países, accedieron a una restructura de sus economías a cambio de recibir préstamos desde el FMI. Estos cambios en los planes económicos incluían: tasa de interés más altas “para limitar la depreciación del tipo de cambio, esfuerzo para evitar grandes déficits presupuestarios y reformas ‘estructurales’ que debían solventar las debilidades que habían provocado originalmente la crisis.”, pero aun así, la recesión económica fue inevitable. La gran caída en los valores por exportaciones, a la par que se producía la contracción de las economías, provocó que estos países revirtieran su posición de déficit en cuenta corriente hacia un excesivo superávit. Como consecuencia las monedas se estabilizaron y las tasas de interés disminuyeron, pero los efectos negativos de la crisis se transmitieron a economías vecinas como Hong Kong, Singapur y China, entre otras (Krugman y Obstfeld, 2016: 693, 694).

A pesar de la fuerte contracción económica de 1998, al año siguiente, se empezó a ver una recuperación en el crecimiento, a la vez que las divisas depreciadas, incentivaban mayores exportaciones. China y Taiwán al haber mantenido controles de capitales y superávits en cuenta corriente, casi no se vieron afectados (Krugman y Obstfeld, 2016: 694).

Como lección de esta crisis, los países que tuvieron efectos negativos sobre sus economías a causa de la crisis asiática, se propusieron no volver a depender de las ayudas que pueda otorgar el FMI para una financiación condicionada, sino que en su lugar determinaron la creación de un <<seguir propio>> con cantidades suficientes de reservas internacionales (Krugman y Obstfeld, 2016: 694).

A partir de la crisis financiera en el año 2007, se empieza a advertir la pérdida de la supremacía estadounidense en el mundo. El nivel de endeudamiento provocado por su carrera armamentística, sumado a sus intervenciones militares en Medio Oriente, dejaron lugar para “el surgimiento de nuevos actores económicos y políticos en el contexto internacional” poniendo de manifiesto una renovada “geografía de poder en el mundo, modificando el orden hegemónico tradicional, y dando paso al establecimiento de un nuevo orden mundial” (Barahona, 2015: 66).

NPIA (Nuevos Países Industriales de Asia)

Los países de la NPIA o también llamados “los cuatro dragones asiáticos”, han tenido un fuerte crecimiento industrial y sus exportaciones de manufacturas a todos los países del mundo, en especial a los más desarrollados, han adquirido una alta importancia, lo que les ha permitido iniciar su despegue y mejorar su posición, alcanzando niveles de crecimiento económico elevados y sostenidos. Este grupo de cuatro países coinciden en la importancia que dieron a su producción de manufacturas y su participación sobre el PIB y exportaciones totales, además del intenso crecimiento que han tenido estas últimas, desde la década de los sesenta, elevando su grado de apertura hacia el exterior; como consecuencia principalmente de las estrategias gubernamentales orientadas a la exportación, además de una rápida expansión de la producción industrial, a causa de la incorporación de nuevas tecnologías, diseño y calidad (Tamames y Huerta, 2010: 374); el comercio mundial, la inversión directa a nivel internacional y las ayudas económicas recibidas, especialmente desde Estados Unidos.

Corea del Sur, ha sido el país que más ha sobresalido en el crecimiento del sector manufacturero, y junto con Taiwán son fabricantes de equipo de todo género, como industria pesada, construcción naval, electrónica y material de transporte; mientras que Hong Kong es un gran productor de bienes electrónicos y Singapur por su parte se ha especializado en la producción de bienes de equipo para las industrias extranjeras (De Paz, 1998: 475, 479, 480, 482).

Corea del Sur y Taiwán

Estos dos países fueron colonias japonesas casi toda la primera mitad del siglo XX, y a diferencia de Hong Kong y Singapur, el sector servicios no tiene un peso importante ni un dinamismo tan alto como su industria exportadora, “a la que los servicios le prestan un importante apoyo” (De Paz, 1998: 475, 477, 484).

Desde de la década de los setenta, aumentan las exportaciones en mayor proporción de productos más sofisticados como maquinaria y equipos de transporte, lo que favoreció en la siguiente década al fortalecimiento de su economía y a la reducción de sus niveles de deuda externa, como consecuencia de los superávits por cuenta corriente (De Paz, 1998: 481).

Su estructura productiva, hasta la década de los noventa estaba cimentada sobre la producción agrícola, gracias a su vasta extensión de suelos cultivables. Taiwán producía principalmente arroz, azúcar y bananas, mientras que Corea del Sur cultivaba arroz, tabaco y algodón. Debido al desarrollo de estas actividades, la escasez de tierras no se hizo esperar, pues la densidad de población es muy significativa. Sin embargo, la modernización de este sector fue indispensable para su desarrollo económico, al aumentar sus rendimientos por cosecha, haciendo un uso intensivo de la tierra y del factor trabajo, además de la introducción de variedades más productivas, innovación en los procesos de cultivo y el creciente uso de pesticidas y fertilizantes. Sin embargo, en la actualidad su crecimiento está fundamentado en una industria exportadora bastante fuerte (De Paz, 1998: 477, 484).

“Taiwán en su momento acudió a la aplicación de la ISI, pero después del cambio de su política a una que incentivaba las exportaciones, logró registrar tasas de crecimiento de alrededor del 10 por 100 anual” (Pugel, 2004: 331).

Por su parte Corea del Sur se caracterizaba por ser un país pobre, con una industria incipiente y una economía con muy pocas posibilidades (Krugman y Obstfeld, 2016: 688). Empezó su ascenso económico en la década de 1960 (Krugman y Obstfeld, 2016: 285) y “utilizó la ISI hasta las reformas políticas de principio de los setentas, incrementando sus incentivos a las exportaciones y reduciendo sus barreras a la importación, reflejando un aumento de aproximadamente un 10% anual en sus tasas de crecimiento.” (Pugel, 2004: 331). Se convirtió en “el mayor del grupo inicial de los <<tigres>> asiáticos” como consecuencia de los cambios que sufrió su política económica, adoptando la apertura al libre comercio, con la reducción de sus aranceles y la supresión de algunas restricciones a la importación, como estrategia para reducir las brechas de su renta con la de los países industrializados (Krugman y Obstfeld, 2016: 285, 286) además de la incorporación de un rol más activo en la asignación de capital entre industrias, de parte del gobierno (Krugman y Obstfeld, 2016: 689)

Hong Kong y Singapur

Fueron colonias de Gran Bretaña, y Hong Kong desde 1997 pertenece a la República Popular China. Ambos, son los centros comerciales más importantes de Asia, debido a su condición de ser puertos francos, es decir, los productos que se importan están libres de impuestos; haciéndolos mucho más atractivos al comercio internacional y convirtiéndolos en focos de desarrollo económico e importantes centros financieros mundiales. Por consiguiente, su estructura productiva tiene sus bases en el sector servicios, sin dejar de lado el fuerte potencial de sus industrias (De Paz, 1998: 475- 477).

En estos dos países ha venido ganando espacio y tienen un importante peso el sector servicios, que ha evolucionado hacia centros financieros de primer orden mundial (De Paz, 1998: 484).

“Hong Kong y Singapur también utilizaron políticas de aliento a las exportaciones y lograron altas tasas de crecimiento.” (Pugel, 2004: 331), concediendo fundamental atención a los empresarios nacionales (Krugman y Obstfeld, 2016: 689)

El informe de desarrollo mundial de 1987, expone que para los periodos de 1963-1973 y 1973-1985, “Hong Kong, Corea del Sur y Singapur, siguieron políticas dirigidas fuertemente hacia el exterior, con unas barreras reducidas y cierto uso de subvenciones a las exportaciones (es decir, sus políticas estaban cercanas al libre comercio).” (Pugel, 2004: 331).

Singapur forma parte de la ASEAN (Asociación de Naciones del Sudeste Asiático), desde su creación en 1967, como un modelo de esfuerzos cooperativos y de integración para otras áreas geográficas. Además goza de una zona de libre comercio, la AFTA (Asian Free Trade Area), con los estados miembros (Tamames y Huerta, 2010: 371, 372).

China

China, que tenía una fuerte estructura feudal, inició una enérgica aceleración a finales de los setenta. Al igual que Corea del Sur, este gran salto para lograr converger su nivel de renta con la de las naciones avanzadas, se dio gracias al significativo cambio en su política económica, basada en la disminución de la regulación gubernamental además de un cambio hacia el libre comercio (Krugman y Obstfeld, 2016: 285).

Tras el triunfo del partido comunista y el éxito político y económico del plan quinquenal 1953-1957, en el que se caracterizó la reforma agraria, China desarrolla un nuevo proyecto con el fin de “volcar todas las fuerzas productivas del país en la industria para obtener el despegue definitivo y acelerar la implantación del comunismo integral en el país”. Este incremento de las fuerzas productivas consistía en la intensificación de la colectivización agraria que permitiría generar más recursos para el desarrollo de la industria pesada. Sin embargo, a inicios de la década de los sesenta, la falta de organización en el proceso de descentralización burocrática y económica, que provocó falta de control y la implantación de comunas como forma de explotación agrícola y por ende la anulación de la propiedad privada, que derivó en un descenso de la producción agrícola; traen como resultado una inevitable crisis económica (De Paz, 1998: 500, 501).

Esta crisis sumada a la retirada de la ayuda soviética por no compartir su modelo comunista, provocan la salida de la presidencia de Mao Tse Tung, quien es relevado por Deng Xiaoping y Liu Shaoqi, hecho que representa el fracaso del proyecto global y las divisiones dentro del partido comunista (De Paz, 1998: 501, 502).

El cambio que experimentó China fue el más sonoro y significativo de la región, pues, en 1978 Deng Xiaoping, transformó la economía desde una de planificación central¹⁷ hacia una economía de mercado, buscando siempre el beneficio propio con una “relativa libertad de acción” (Krugman y Obstfeld, 2016: 285). Este periodo se caracterizó por la liberalización económica y el intento de volver a equilibrar los sectores productivos del país, en donde “los temas políticos pasan a un segundo plano otorgándole prioridad absoluta a la cuestión económica”, es decir, “se pretende llevar a cabo una profunda reforma económica sin reforma política”. De esta manera, el camino a seguir estaba orientado en dos aristas: 1. reforma económica y; 2. apertura exterior. Este re potenciamiento del contacto con el exterior, tenía como fin el “obtener recursos financieros para el desarrollo interno y colocar a China en el lugar que le corresponde dentro del contexto mundial” (De Paz, 1998: 502, 503).

En la práctica se pretendía abandonar la autarquía que había caracterizado al país, y en su lugar, se emprendería un proceso de apertura exterior, comercial y financiera, es decir, una política de puertas abiertas. Los recursos obtenidos de esta apertura serían destinados al financiamiento del conjunto de medidas necesarias para transformar al país. El sector externo

¹⁷ Según De Paz, (1998: 500), la economía de dirección central estaba caracterizada por una política industrial basada en el modelo soviético y en una política agrícola que daba especial importancia a la difusión de la propiedad privada y el cooperativismo voluntario.

suplantaría el rol que jugaba la agricultura como proveedor de recursos para el desarrollo (De Paz, 1998: 503).¹⁸

Se reconoce que una de las causas del atraso económico pudo deberse a esa “tradicción aislacionista” y que, la apertura exterior fue una base fundamental para el cambio, cuyo objetivo era promover el desarrollo económico, luchando contra las grandes carencias como: tecnología, métodos de gestión, capitales, maquinaria y equipos. De esta manera se decide que el proceso de apertura debía ir en dos direcciones: en primer lugar se hace imperiosa “la necesidad de realizar un gran volumen de importaciones” y en segundo lugar, el “obtener divisas para no deteriorar en demasía la balanza de pagos” (De Paz, 1998: 504, 505).

La estrategia que China decide adoptar para conseguir la financiación necesaria para el desarrollo económico y divisas para las importaciones, se centran en tres ejes: 1. fomento a la exportación, 2. impulso del turismo y 3. obtención de créditos del exterior. Pero aún tenía que hacer frente a: la inexperiencia de su economía en los mercados internacionales, el no poseer una moneda nacional convertible y la elección de qué productos exportar. Con estos antecedentes, la apertura hacia el exterior comienza con la exportación de productos agrícolas con el fin de aumentar sus rendimientos y dar atención a la exportación de productos primarios, a la vez que se impulsa el desarrollo de la industria manufacturera, considerada en ese entonces como “el futuro del sector exterior chino.” (De Paz, 1998: 505).

Paralelamente se da especial atención a la creación de empresas de capital mixto para lidiar con la falta de capitalización de la economía y la falta de experiencia en la gestión, además de las necesidades de divisas e introducir al país en una cultura exportadora. Se fomentaron las importaciones de bienes de capital y tecnología y recayó un estricto control sobre las importaciones de bienes de consumo (De Paz, 1998: 505).

“El déficit comercial es admisible en aras de las necesidades de desarrollo del país, pero no se permite el incremento del mismo para satisfacer las necesidades de consumo de la población” dado el incremento del nivel de vida (De Paz, 1998: 505).

A partir de 1990, China experimenta un superávit comercial, debido a la gran participación de los textiles y manufacturas (80%) en el total de las exportaciones, y cuenta con condiciones muy favorables para el desarrollo de su economía, como un fuerte y sostenido crecimiento económico y la gran cantidad de mano de obra barata, que además le convierten en un país lo suficientemente atractivo a la inversión extranjera, cuyo fomento, es una prioridad para el Gobierno, a fin de obtener el capital necesario para financiar su desarrollo. En la política de fomento a la inversión extranjera que se organiza a través de las ZEE, en las que se da preferencia a las actividades intensivas en capital, de alta tecnología y orientadas a la

¹⁸ De forma paralela a las reformas en materia de comercio exterior, China emprendió otras “medidas liberalizadoras en el campo de la agricultura, la industria, la defensa y la ciencia y tecnología; llamadas *las cuatro modernizaciones*”; además de una nueva organización del Estado. Se invirtió en infraestructura y cambio institucional, lo que se produjo con mayor lentitud debido a la ausencia de cambio político. “(...) debido a la magnitud de la economía que se pretende reformar, (...) la opción que se elige está caracterizada por el *gradualismo*” y la *experimentación* sobre todo en el sector agrícola y en las Zonas Económicas Especiales (ZEE), donde se instalan la mayoría de las empresas extranjeras. (De Paz, 1998: 503, 504, 506).

exportación (De Paz, 1998: 506, 509); es conveniente destacar que una fuente importante de capital extranjero tenía como origen Hong Kong y Taiwán (Tamames y Huerta, 2010: 559).

Debido a esto, la industria pesada ha perdido terreno frente a la producción de bienes de consumo y bienes exportables (De Paz, 1998: 506, 509). Adicionalmente, hasta 1992, a diferencia de la recesión de los países industriales del norte, “China continuó creciendo a ritmos inusitados”, ya que para los dirigentes era prioritario mantener el más alto crecimiento a pesar de los fuertes costes sociales y medioambientales que esto suponía (Tamames y Huerta, 2010: 558, 562).

Como consecuencia de la crisis global iniciada en la segunda mitad del año 2007, la economía china se vio gravemente afectada, produciéndose una caída de sus exportaciones e importaciones de un 30% y 40% respectivamente, traduciéndose en una caída de sus niveles del PIB desde un 11.5 en el primer trimestre del 2008, para pasar a un 7,5 en el mismo periodo del 2009. Ante este hecho el gobierno puso en práctica un amplio programa de infraestructuras y reformas sociales, invirtiendo USD. 600 mil millones, con el objetivo de dar impulso al consumo interno; convirtiéndolo a China en la primera potencia en salir de la crisis iniciada en el 2007; con lo que para el 2009, más de la mitad de su PIB (55%), es generado por el sector privado, mientras que el 25% lo hace el sector público y el 20% restante, proviene de otras entidades productivas, principalmente de las áreas rurales y del cooperativismo (Tamames y Huerta, 2010: 562, 563).

“El acelerado crecimiento económico de China ha sido el resultado de la permanente construcción de capacidades políticas, económicas y científico-tecnológicas, que han convertido al gigante asiático en una potencia económica encaminada a reformar las instituciones políticas y económicas globales” (Barahona, 2015: 66).

Estos resultados dan cuenta del cambio que se ha venido produciendo en la economía china, desde una comunista y de mercado socialista ha evolucionado rápidamente hacia una estructura de carácter mixto, con un rol cada más representativo de la empresa privada, recalcando que es el gobierno quien tiene la última palabra y decide sobre las decisiones importantes nivel nacional así como en las regiones y provincias (Tamames y Huerta, 2010: 563), además de jugar “un rol determinante donde según Chomsky (2014), “...el declive de Estados Unidos supone el ascenso pacífico de China como una nueva potencia” (Barahona, 2015: 66, 67).

China que ingresó en la OMC en noviembre del 2001 en la conferencia de Doha, mantiene el control de tipo de cambio y limita los movimientos privados de capital. Estos controles ralentizan los movimientos de capital, de manera que se puede fijar el tipo de cambio durante largos periodos; consiguiendo estabilidad en el tipo de cambio, pero el problema principal de estos controles es que restringen las transacciones internacionales, lo que reduce la eficiencia y propicia la corrupción. Sin embargo no está en sus planes el liberalizar las cuentas de capital (Krugman y Obstfeld, 2016: 697, 698).

Además de esto la población vive en una paradoja en la cual, carece de libertades políticas pero a la vez goza de una apertura económica y al exterior (De Paz, 1998: 497). De esta

manera, se prevé que será inexcusable el cambio en la estructura política actual, basada sobre todo en la hegemonía del Partido Comunista Chino (PCCh), hacia un cierto tipo de democracia, no sin los problemas que esto supondría (Tamames y Huerta, 2010: 563).

Sin embargo, no hay que negar que la política aplicada por el PCCh, haya sido una organización clave y eficaz para promover el crecimiento de China (Tamames y Huerta, 2010: 564).

En la actualidad, este país atraviesa una etapa de paz y crecimiento que no se había presentado antes, dando un gran impulso a la prosperidad y bienestar de sus habitantes, (De Paz, 1998: 509- 516); especialmente desde el nuevo milenio, cuando se dio “el mayor de los cambios, de la mano de Jiang Zeming y Zhu Rongji”, ex presidente y primer ministro respectivamente. (Tamames y Huerta, 2010: 559), proceso en el que se fue cambiando de modelo económico hasta instalarse en un sistema de economía mixta, con gran representación del sector privado en detrimento del público, como consecuencia del acelerado crecimiento “con ricos riquísimos, pero también con todavía muchos pobres paupérrimos.” (Tamames y Huerta, 2010: 564, 565).

Sin embargo, existe una lucha constante contra las amenazas presentes como la corrupción, delincuencia, pérdida de liderazgo del partido comunista, occidentalización de las costumbres, y desigualdades en la distribución de la renta, como resultado de la coexistencia de dos sistemas: la economía de mercado y la estructura de control del sistema de planificación central (De Paz, 1998: 509, 510, 516), que a pesar de que ha dotado de un espectacular progreso a Pekín, la costa del Pacífico y las grandes ciudades del interior, también mantiene grandes desequilibrios en el resto del territorio (centro y oeste), donde “se vive con un nivel tecnológico inferior y todavía con grandes penurias infraestructurales.”, además de existir una gran cantidad de ciudadanos en situación de pobreza, que se ubican mayoritariamente en las zonas rurales; campesinos que mantienen niveles de vida aún muy bajos, “en pequeñas explotaciones de baja capitalización, y muchas de ellas en tierra áridas o en zonas montañosas” o cuya “producción es retirada por los organismos oficiales a bajos precios.” (Tamames y Huerta, 2010: 561).

Por otro lado, China aún mantiene una fuerte base ideológica donde, el mercantil-socialismo actual, solamente es una etapa hasta lograr llegar al comunismo pleno donde se alcance el desarrollo económico (De Paz, 1998: 509, 510, 516), para lo cual se precisa la importancia de un reforzamiento impositivo como único paliativo del déficit de infraestructura y prestaciones sociales que sufre el país, como “nuevos tramos ferroviarios, autopistas, aeropuertos, energía, urbanismo, reorganización de la agricultura, política de vivienda, I+D, etc.” (Tamames y Huerta, 2010: 560).

Japón

Japón, que poseía una estructura feudal, con clanes políticos regionales, inició sus relaciones comerciales con Occidente en el año de 1542, pero quedó cerrado al comercio desde 1640 cuando se inició la persecución de todos los intereses extranjeros, a causa de las invasiones europeas y de las disputas de sus clanes al interior del país (Tamames y Huerta, 2010: 525, 526).

Con la firma del primer tratado comercial con EE.UU en 1853, y a la postre con las demás potencias europeas, Japón vuela a dar apertura a su comercio, no sin presentarse una serie de crisis internas, en especial la “ruptura formal del sistema feudal de clanes”, hecho que le permitió abrirse por completo a la modernización en 1865. A partir de esta fecha, Japón se destacó por sus múltiples conquistas territoriales en China, Corea y Rusia que le confirieron amplios derechos comerciales (Tamames y Huerta, 2010: 526).

El comercio exterior de Japón tiene sus bases sobre la concentración industrial, caracterizada por una alta competencia en el mercado interno y bajos costos laborales. Esta situación favoreció su crecimiento, abaratando costos de producción que a su vez permitieron el impulso de las exportaciones al ofrecer productos a precios muy competitivos. Estos acontecimientos como era de esperarse, dieron como resultado unos índices de crecimiento que daban claras cuentas “de un cierto desarrollo económico, pues el sector agrícola empezaba a perder protagonismo cediéndoselo, fundamentalmente al sector industrial” que no solo abastecía al mercado interno, sino que se exportaba al mercado mundial (De Paz, 1998: 467).

En el periodo 1874-1883, el 42,5% de las exportaciones estaba constituido por productos primarios y el 57,5% por productos manufacturados, de los cuales el 42% eran textiles. En el periodo 1935-1940 la participación de productos primarios había caído hasta el 6,9%, con un incremento de las manufacturas hasta el 93,1%. En estas fechas, el porcentaje de manufacturas pesadas en el total de las exportaciones era del 28,7%. (De Paz, 1998: 467, 468).

De esta manera Japón da un enorme salto en su modelo económico pasando de ser un país feudal a uno exportador de productos manufacturados; tal es así que en 1950 la población que trabajaba en la agricultura correspondía a un 45%, para pasar en 1990 al 7,2% (De Paz, 1998: 468, 470).

Japón desde 1950, “comenzó su impulso hacia el liderazgo en acero, automóviles y productos electrónicos con una considerable protección gubernamental contra las importaciones. Cuando estas industrias fueron capaces de competir de forma segura en los mercados exportadores, Japón eliminó su proteccionismo redundante” (Pugel, 2004: 330).

Empezó a imponerse en el mercado mundial al final de los sesenta gracias a su sector industrial, que se acomodó de forma excepcional a los problemas económicos más trascendentes que tendría que afrontar en la década siguiente. Sin embargo hay que destacar que la prosperidad económica de Japón “se asienta sobre las reformas que se realizaron mucho antes, a finales del siglo XIX, donde se dieron cambios en los campos económicos,

políticos y sociales” como sustitución de importaciones de productos manufacturados, fomento de la educación de la población, construcción de líneas de ferrocarril, búsqueda de empleo para los ex samuráis; además de contar con la actuación oportuna de la iniciativa privada (De Paz, 1998: 464- 467).

Desde los años cincuenta y tras su derrota en la Segunda Guerra Mundial, la economía japonesa experimenta su mayor crecimiento en la historia. Hasta 1966 Japón crecía a una tasa promedio acumulativa anual del 15%, con un PIB per cápita de USD. 1 930 en 1970; y en 1990 ya alcanzaba los USD. 25 260 (De Paz, 1998: 468). Para 1970, eran claros los signos de recuperación económica, cuando llegó a ser el segundo país con mayor producción del mundo; además de un extraordinario progreso tecnológico, a pesar de sus condiciones orográficas, las que le hacen a Japón un país fuertemente dependiente del comercio exterior para su desarrollo (Tamames y Huerta, 2010: 526, 527).

Uno de los principales activos que posee la economía nipona radica en su población, caracterizada por su alto nivel de laboriosidad, aptitud para la innovación, alto nivel educativo y productividad, lo que le permite poder desarrollar cualquier actividad económica. Los históricamente bajos salarios, las largas jornadas laborales, las altas productividades y un fuerte I+D+i, lo han convertido en un país bastante competitivo, donde sobresalen los avanzados procesos de automatización y robotización. A esto se suman sus altas tasas de inversión, otra razón representativa para sus altos ritmos de crecimiento, las mismas que además de su importante volumen, reciben elevados rendimientos, debido a la gran dimensión de empresas y plantas industriales y a su alta concentración sobre el espacio físico, resultando en poderosas economías de escala y aglomeración. Estas altas tasas se logran mantener gracias a un sistema de concentración empresarial caracterizado por la formación de grandes *trusts* empresariales que reinvierten de forma constante la mayoría de sus utilidades en sus empresas (Tamames y Huerta, 2010: 528, 530).

Desde el nuevo milenio, en el mercado japonés prevalecen las “grandes empresas comerciales ligadas a grupos industriales que dominan la distribución y que en la práctica dan lugar a un modelo económico escasamente abierto al exterior, a pesar de no aplicar ninguna barrera al comercio de otro tipo”. Pero ha sido la industria, la que ha concedido a Japón “su actual grado de desarrollo económico y un puesto privilegiado en la economía mundial.” (De Paz, 1998: 176, 470), sobre todo en el sector de la electrónica e informática, donde se ha dado la más rápida y plena asimilación de la más moderna tecnología, logrando los frutos industriales más significativos. Su desarrollo de la “miniaturización”, le ha permitido liderar el mercado de componentes electrónicos, de transistores y de toda clase de medios audiovisuales, además de ser la potencia mundial en computadores personales (Tamames y Huerta, 2010: 530, 531).

En la cara opuesta de este desarrollo industrial, desde 1992, Japón, atraviesa una de las crisis más profundas, originada en su sistema financiero por un gran volumen de créditos en mora y prestamos dudosos, acompañado de una fuerte depreciación del Yen en relación al dólar americano, lo que le ha representado, hasta 2009, casi dos décadas, de estancamiento, al no implantar reformas económicas imprescindibles en las áreas de bolsa, ahorro, inversión, fiscalidad y desregulación de mercados, que le permitan dar el paso hacia una transición

política y social, con un cambio de estrategias y medidas económicas a mediano y largo plazo (Tamames y Huerta, 2010: 533, 535).

A pesar de todas las crisis internas y globales que han sucedido, Japón ha sabido mantener estables y constantes sus tasas de crecimiento, caracterizadas por su alta propensión al ahorro (público y privado), el bajo consumo de las familias, una población abundante que abastece de mano de obra altamente cualificada y suficiente, salarios bajos, el carácter social de respeto a la autoridad, y la no intervención directa del Estado en la economía¹⁹, que; en conjunto ha permitido una elevada inversión, convirtiéndolo “en un país fuertemente industrializado que destina a la exportación gran proporción de sus manufacturas” (De Paz, 1998: 470- 473).

En 2008, Japón fue la cuarta potencia comercial del mundo con USD 600 mil millones de exportación y USD 450 mil millones de importación, solo detrás de la UE, EE.UU y China (Tamames y Huerta, 2010: 527).

Sin embargo existen elementos que aun requieren de una mejora en su economía como, los niveles representativos de corrupción, que han llevado a más de un *premier* (Primer Ministros) a dimitir; y liberalizar, en la medida de lo posible, su estricta protección a la agricultura, como una manera de abaratar los tan elevados precios de los alimentos (Tamames y Huerta, 2010: 532).

Contrariamente a la realidad comercial de las principales economías asiáticas con los países más desarrollados de occidente, el comercio intraasiático se ha visto estimulado por la reducción de aranceles y los crecientes superávits de los países de la región, otorgando un rol fundamental a Japón, tanto en los intercambios comerciales como en la inversión directa en todos los países asiáticos (De Paz, 1998: 489).

(...) el saldo comercial es favorable para Japón, pue exporta a los NPIA y a las EDA, fundamentalmente maquinaria y equipos de transporte necesarios para el desarrollo de estas economías, comparativamente más atrasadas que Japón. En cambio, los NPIA exportan a Japón productos o componentes cuyos procesos de producción requieren un uso intensivo de mano de obra, mientras que las EDA venden a Japón materias primas y productos primarios (De Paz, 1998: 489).

Como se ha visto, en la mayoría de los países del continente asiático se ha aplicado una serie de políticas económicas con estrategias de industrialización orientadas hacia afuera, lo que les ha permitido un proceso de desarrollo económico por demás importante acompañado de un sustancial impulso del comercio internacional (De Paz, 1998: 482).

Los países principalmente de las NPIA han experimentado fuertes crecimientos, debido al impulso que han experimentado sus exportaciones de manufacturas, dirigidas en gran intensidad y dinamismo a los países más desarrollados, inundándolos de productos asiáticos

¹⁹ El estado está perfectamente conectado con los grandes grupos industriales, y se reserva para estos, la mayor y mejor parte del amplio mercado interior, dando lugar a empresas altamente competitivas internacionalmente (Tamames y Huerta, 2010: 531).

con una admirable relación calidad-precio, pero, a pesar de esto; las economías asiáticas no han mostrado el mismo nivel de apertura comercial, lo que ha provocado presiones importantes para que este mercado reduzca sus barreras comerciales (De Paz, 1998: 488).

Las barreras comerciales de estos países no representan aranceles en sí, más bien engloban algunas formas de restricciones voluntarias a la exportación, sistemas de precios mínimos, reglamentos técnicos y sanitarios u obstrucciones administrativas, entre otras (De Paz, 1998: 489).

4.3 Acuerdos comerciales entre Ecuador y el continente asiático

La profundización de las relaciones de América Latina con la región Asia Pacífico y la consolidación de China como socio comercial estratégico relevante para América Latina — desplazando a la Unión Europea— han reorientado prioridades y tendencias (PNBV, 2013: 413).

Para Ecuador las relaciones con Asia son importantes, y más aún desde el año 2007 en que adquirieron gran trascendencia política dado el especial interés del gobierno de Rafael Correa “de reducir la importancia relativa de los grandes mercados tradicionales”, buscando mayores acercamientos con nuevos socios comerciales, teniendo en cuenta que forma parte de la OPEP (Países Exportadores de Petróleo), a la cual también pertenecen varios países árabes como socios principales; además de mantener presente la importancia de las relaciones con Japón resaltando su lugar en el mundo como la segunda potencia económica (Luna Osorio, 2010: 581).

Parte de la política comercial ecuatoriana se basó en una estrategia de emprender fuertes relaciones con los países de la Cuenca del Pacífico, dada su estratégica ubicación geográfica y la creciente diversificación de su comercio exterior; beneficiándose del hecho que Ecuador es miembro del Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC), el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC), su destacada participación en la Comisión Permanente del Pacífico Sur (CPPS) y en el CIIFEN, además de su aspiración a formar parte del Foro de Cooperación Asia–Pacífico (APEC). Como objetivo especial, se formuló el desarrollar programas específicos para profundizar las relaciones en todos los ámbitos con los países de esta región; en especial con China, Japón, Corea, Malasia, India, Indonesia, Nueva Zelandia y Australia. (PND 2007-2010, 2007: 194, 195).

Ecuador ha celebrado 621 acuerdos bilaterales y tratados comerciales con un total de 36 países asiáticos, lo que da muestras claras de la fuerte presencia diplomática y comercial que mantiene en el continente asiático.

El país con el que ha celebrado la mayor cantidad de reuniones y acuerdos bilaterales, está representado por **China** con un total de 194 desde el establecimiento de sus relaciones diplomáticas el dos de enero de 1980. Desde esta fecha y hasta el año 2013, mantuvo un total de 78 acuerdos vigentes, de los cuales, 11 son en los que se incluyen temas de comercio.

El contenido de los demás acuerdos bilaterales entre China y Ecuador que componen una amplia pluralidad, versan sobre temas de: defensa nacional, cooperación hidrocarburífica, turismo, deportes, transporte, salud, cultura, educación, cooperación socio-ambiental, etc.

Desde el año 2006 hasta el 2013, se registra un monto total de USD. 190 millones de Yuanes de Renminbi²⁰, por concepto de donaciones chinas hacia el Ecuador. Es interesante anotar esta situación, ya que estas donaciones se corresponden a “Convenio de Cooperación Económica y Técnica”. Sin embargo, se evidencia que Ecuador puede disponer de los montos donados, solo después de que las partes hayan convenido un acuerdo sobre el destino y uso de los mismos. Parte de estas donaciones, (afortunadamente) han sido encaminadas a actividades que promuevan el desarrollo comercial, como lo expone la comunicación No.1303/06/INECI/ AAO del Ministerio de Relaciones Exteriores, cuyo texto original reza:

... Atendiendo a la solicitud del Gobierno de la República del Ecuador, el Gobierno de la República Popular China está de acuerdo en proporcionar al Gobierno del Ecuador un equipo móvil de inspección de contenedores fabricado por la empresa china NUCTECH COMPANY LIMITED. La parte china se encargará de transportarlo al puerto de Guayaquil, enviar técnicos chinos al Ecuador para orientar en su instalación, reajuste, y capacitar en China técnicos ecuatorianos necesarios. Los costos ocurridos serán sufragados con cargo a la donación estipulada en el Convenio de Cooperación Económica y Técnica firmado entre ambos Gobiernos el 17 de noviembre del 2005 (Comunicación No.1303/06/INECI/ AAO, Ministerio de Relaciones Exteriores, 12 de enero del 2006: 1)

Por otra parte, el monto por concepto de concesión de líneas de crédito a la parte ecuatoriana desde el año 2006 hasta el 2013, ascendió a un monto total de 550 millones de Yuanes de Renminbi y USD. 18 millones, lo que representa cifras considerables para tenerlas en cuenta en el desarrollo de las relaciones comerciales con este país.

Si bien la documentación de la que se dispone, no conforma en si tratados bilaterales entre China y Ecuador; si se cuenta con actas de determinadas reuniones celebradas entre las representaciones diplomáticas, donde se expone de forma clara los instrumentos comerciales que se han aplicado sobre los intercambios comerciales entre China y Ecuador.

En la IX Reunión de la Comisión Mixta de Cooperación Económica y Comercial Ecuador- China celebrada en Quito el 17 de Agosto de 2006, se resalta la preocupación por la reducción en el primer semestre del 2006 del flujo del banano ecuatoriano a la República Popular China debido principalmente a consideraciones arancelarias y de transporte. Adicionalmente se planteó la reducción del Arancel Preferencial a productos ecuatorianos como el banano, camarón, tagua y crustáceos. (Acta de la IX Reunión de la Comisión Mixta de Cooperación Económica y Comercial Ecuador- China Quito, 17 de Agosto de 2006: 3)

²⁰ Este monto corresponde a los acuerdos y tratados celebrados que a la fecha de realización de este estudio (junio 2018) se encontraban vigentes.

Cabe recalcar que el tratamiento de la reducción del déficit en la balanza comercial, es un tema recurrente en el desarrollo de las Reuniones Mixtas de Cooperación Económica y Comercial entre Ecuador y China.

Por otra parte; en la X Reunión de la Comisión Mixta de Cooperación Económica Y Comercial Ecuador-China celebrada el 16 de octubre del 2007, se analizó la “posibilidad de exportar otros productos ecuatorianos a la R.P. China, tales como cacao, harina de pescado, madera, mariscos, pescado blanco (corvina)” con lo que se ampliaría la oferta exportable de Ecuador hacia este país. Además se examinó la reiniciación de la medida de salvaguarda contra los productos textiles chinos, para lo cual existe una investigación (Acta de la IX Reunión de la Comisión Mixta de Cooperación Económica y Comercial Ecuador- China Quito, 16 de octubre del 2007: 2)

Por otro lado, de acuerdo al Memorando de Entendimiento (MDE) se decide intercambiar información sobre las medidas arancelarias, regímenes de salvaguarda, derechos antidumping y derechos compensatorios, regímenes aduaneros especiales y cualquier otro tipo de medidas no arancelarias que existen entre los dos países.

En la celebración de la XI Reunión de la Comisión Mixta de Cooperación Económica y Comercial, se propuso la suscripción de un acuerdo bilateral de preferencias comerciales, que se base en el principio de trato especial y diferenciado para el Ecuador, tomando en cuenta las asimetrías de las dos economías.

En la XII Reunión de la Comisión Mixta de Cooperación Económica y Comercial, se solicitó la reducción temporal del arancel al banano ecuatoriano que se encontraba en el 10%, debido al estado de emergencia en el que se encontraba el Ecuador (Acta de la XII Reunión de la Comisión Mixta de Cooperación Económica y Comercial entre los Gobiernos de la República Popular China y la República del Ecuador, 24 y 25 de abril del 2012).

Japón constituye uno de los países con los que Ecuador mantiene las relaciones bilaterales más antiguas desde que se celebró el Tratado de Amistad Comercio y Navegación entre el Ecuador y el Japón el 26 de agosto de 1918.

Con Japón ha celebrado un total de 100 acuerdos desde el establecimiento de sus relaciones diplomáticas. Desde esta fecha y hasta el año 2013, mantuvo un total de 72 acuerdos vigentes. Sin embargo no se tiene registro de que los celebrados posteriormente al Tratado de Amistad Comercio y Navegación entre el Ecuador y el Japón el 26 de agosto de 1918²¹, correspondan a acuerdos netamente comerciales.

A pesar de no celebrarse acuerdos comerciales entre estos países; Ecuador se encuentra dentro del Sistema de Preferencias Generalizadas que ofrece Japón como beneficio a 137

²¹ En este tratado se anunciaba una recíproca libertad de comercio y navegación, donde a los contratantes se les otorgaba el derecho de entrar libre y seguramente con sus buques y cargamentos a todos los lugares, puertos, ríos y estrechos situados en los territorios del otro. Además de poder negociar al mayor o menor toda clase de productos, manufacturas y mercaderías de comercio legítimo.

países en desarrollo y 14 territorios. Este sistema tiene como objetivo contribuir al progreso económico de los países en desarrollo, a través del otorgamiento de beneficios a productos calificados para que puedan ingresar a los mercados de preferencia con tasas libres o reducidas. Los productos beneficiados son 137 dentro de la categoría de agricultura y pesca además de 3 141 productos industriales. Estos productos para ser considerados elegibles deben cumplir con ciertos criterios como, denominación y certificado de origen, estrictas normas de transporte, descripción de los componentes o materiales en su proceso de manufactura, evidencia documental relativa al origen, entre otros (United Nations, 2011: 1).

La mayoría de los acuerdos bilaterales celebrados, corresponden a temas de cooperación técnica y económica, en los que se destaca el otorgamiento de donaciones destinadas al financiamiento de proyectos sociales, como mejoramiento de sistemas de agua potable, construcción de obras públicas, mejoramiento de Equipos, etc.

“Sobre esta base hay un comercio relativamente importante, pese a las dificultades de transporte; y, se mantiene excelentes relaciones en cuanto a la inversión, créditos de desarrollo, asistencia técnica y capacitación profesional” (Luna Osorio, 2010: 586).

Vietnam por su parte, ha celebrado un total de 7 tratados bilaterales con Ecuador, desde el establecimiento de sus relaciones diplomáticas el uno de enero de 1980. Desde esta fecha y hasta el año 2013, mantuvo un total de 6 acuerdos vigentes, de los cuales tres comprenden asuntos comerciales.

En el Memorándum de Entendimiento sobre la Creación de un Mecanismo de Consultas Políticas entre el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración de la República del Ecuador y el Ministerio de Relaciones Exteriores de la República Socialista de Vietnam (27 de septiembre del 2011: 2), se declara que se “promoverá y apoyará diversas formas de cooperación en los campos económico, comercial, de ciencia ..., así como la negociación, suscripción e implementación de acuerdos bilaterales e internacionales”.

Según el Memorando de Entendimiento sobre Comercio y Cooperación Económica entre el Ministerio de Comercio Exterior de la República del Ecuador y el Ministerio de Industria y Comercio de la República Socialista de Vietnam, suscrito el 14 de marzo del 2014; se acuerda en adoptar las medidas apropiadas para promover la cooperación económica en sectores prioritarios, siendo uno de ellos el comercio.

Del análisis de la documentación disponible sobre la aplicación específica de instrumentos de política comercial, se puede concluir que si bien no hay constancia de la celebración de acuerdos comerciales rigurosos entre Ecuador y sus principales socios comerciales asiáticos, si existe conocimiento general de la utilización de instrumentos de política comercial a nivel agregado en la relaciones comerciales de Ecuador y Asia, como por ejemplo la aplicación del arancel del 5% sobre los camarones y langostinos ecuatorianos dirigidos hacia China.

Particularmente en el caso de las relaciones comerciales con China, se ha planteado el firme propósito de promover el conocimiento recíproco de sus mercados y el desarrollo y expansión

de los intercambios bilaterales, y aprovechar el potencial exportador que poseen 140 productos ecuatorianos como madera, tagua, camarón, banano, café en grano y elaborado. Adicionalmente se han tomado medidas alternativas como posibles soluciones a los resultados mayormente deficitarios de la balanza comercial mantenido con este país. Una de ellas radica el haber contraído una línea de crédito a pagarse con petróleo, además de firmarse “un acuerdo para exportar mil millones en 2 años para reducir el saldo negativo mediante negociaciones estatales” (Luna Osorio, 2010: 588).

Se debe tomar muy en cuenta el beneficio que representaría para Ecuador el formar parte de asociaciones comerciales regionales y participar en foros de la misma índole, como por ejemplo las reuniones ministeriales del Foro China-CELAC (Comunidad de Estados Latinoamericanos), dado el anuncio del presidente chino de que se invertirá 250 mil millones de dólares en América Latina hasta el 2025, al tiempo que el comercio bilateral tomará un valor total de 500 mil millones de dólares (Xinhua, 2015, citado en Barahona, 2015; 75).

La cooperación Sur-Sur surge como una alternativa para favorecer al “establecimiento de una nueva forma de cooperación en el mundo que no es vertical (norte -sur) sino horizontal (entre pares), al tiempo que ha servido como marco referencial para promover el acercamiento de China con América Latina” (Barahona, 2015; 75).

La propuesta del gigante asiático es consolidar un dialogo político con América Latina sobre la base de la consolidación de un proyecto de “prosperidad compartida” (CEPAL, 2012, citado en Barahona, 2015; 78).

El hecho destacable en las relaciones comerciales de Ecuador con el continente asiático cumple varios objetivos de los plantados en su momento por el gobierno nacional, como por ejemplo se han logrado resultados positivos en materia de diversificar y ampliar el destino de las exportaciones ecuatorianas, al constituirse los países de Asia como importantes y nuevos destinos no solo en lo que respecta a valor exportado sino también en volumen. Otro efecto importante es el haber podido ampliar la oferta exportable. Dado que China como el mayor y principal socio comercial de este continente con el Ecuador, representa un destino primordial para la canasta de bienes ecuatorianos no petroleros que ha ido cada vez en mayor aumento. Sin embargo de estos resultados, los efectos de los intercambios comerciales mantenidos con Asia, no solo dependen del volumen de transaccionalidad que se ejecute, sino también de evidenciar otras magnitudes menos perceptibles y cuantificables como la tendencia de exportación que durante todo el periodo de estudio, se ha mantenido creciente.

5. El rol del comercio internacional sobre el desarrollo

El éxito del comercio solo puede ser concebido dentro de una estrategia que integre las diferentes condiciones externas e internas de los países, por ello es necesario tener una visión más amplia del alcance del comercio en el desarrollo. El comercio debe insertarse en una estrategia exitosa de crecimiento, en el que el valor de las exportaciones no sea el objetivo más importante del comercio exterior sino los incentivos que a través del mismo se crean para una acumulación adecuada de los recursos que permita el desarrollo de las fuerzas productivas, sociales e institucionales (PNBV, 2013: 339).

El comercio internacional y el crecimiento económico son interdependientes. Las condiciones del primero influirán sobre la tasa del segundo; [...] a través de movimientos en: los términos de intercambio, los precios de los factores o de los capitales, o por medio del funcionamiento de las fuerzas dinámicas del crecimiento o de desequilibrios del intercambio. (French-Davis y Griffin, 1967: 266, 278).

A pesar de lo que dicta la teoría, en la práctica del comercio exterior se debe tener muy presente las diferencias existentes entre sus participantes. La intervención de un país pequeño y subdesarrollado en el comercio mundial y sus repercusiones, dista mucho de la participación de un país grande y avanzado pues, a pesar del pensamiento concebido a nivel mundial de que el comercio debería ser la causa del bienestar para las naciones, no siempre los acuerdos a los que se llegan, dan resultados beneficiosos de forma equitativa. Es más que claro que en la división del orden económico existen dos grupos de países bastante diferenciados. Por una parte, están las grandes potencias que han alcanzado altos niveles de desarrollo, y que poseen los recursos e infraestructura necesarios para establecer las pautas y la dinámica de la economía mundial. Estas grandes potencias establecen políticas que en la mayoría de ocasiones deben ser acatadas por los socios comerciales, a pesar de que su entorno sea total y radicalmente diferentes. Y por otro lado, están los países en desarrollo que en determinadas circunstancias, al no poseer más alternativas, se ven obligados a aceptar los términos y condiciones de las grandes potencias, que, en lugar de ser un eslabón positivo en su avance económico, representa una contribución al retraso y estancamiento de su situación financiera, tanto a nivel micro como macroeconómico (Berumen, 2002: 174, 175).

En este sentido, las Naciones Unidas considera que un país subdesarrollado se caracteriza por los criterios de (Tamames y Huerta, 2010: 201, 202):

- 1) Baja renta: si su PIB per cápita no supera los USD. 900, con un umbral para salir de la categoría de USD. 1 035.
- 2) Retraso en el desarrollo de capital humano: de acuerdo a un índice de calidad de vida, donde también se incluyen inputs calóricos, salud, escolarización y alfabetización de adultos.

- 3) Vulnerabilidad económica: de acuerdo a un índice que integra la inestabilidad de la producción agrícola, la volatilidad de las exportaciones, la importancia económica de las actividades no tradicionales (participación del sector manufacturero de los servicios en el PIB), así como la concentración de las exportaciones de mercancías y las desventajas de poseer una economía pequeña.
- 4) Densidad poblacional: tener una población menor a los setenta y cinco millones de habitantes

Según De Paz (1998: 173), el comercio internacional se congrega en las áreas de mayor desarrollo económico, dado que los intercambios entre países industrializados y los subdesarrollados son solamente una pequeña porción del todos los intercambios mundiales. Los que dominan el comercio mundial son los países avanzados con un mayor nivel de renta (pues negocian mayoritariamente entre sí), en detrimento de los subdesarrollados que poseen un mínimo rol en el total del flujo comercial y por ende niveles de renta mucho más bajos.

El comercio es de crucial importancia para los países en vías de desarrollo, pues sus exportaciones representan aproximadamente el 30% de su PNB, y más de la mitad están dirigidas hacia los países industrializados, representando casi un tercio de las exportaciones mundiales (Pugel, 2004: 314-316).

De forma habitual, el comercio de los países en vías de desarrollo, basa su oferta exportable en mercancías con alta ventaja comparativa en relación a otras naciones (ventajas climáticas y mano de obra barata). Los productos agrícolas y los diversos recursos naturales tienen como base un trabajo poco cualificado y abundante, y; la combinación de estos dos factores hace que su población se mantenga con unos estándares de vida muy bajos, haciendo casi imposible revertir los efectos del estancamiento económico (Pugel, 2004: 314-316).

Bajo esta perspectiva, se plantea la incógnita de cuál debía ser el camino en materia de comercio internacional y políticas comerciales, que los PMD deberían seguir para romper con este círculo vicioso, toda vez que la aplicabilidad de políticas comerciales y las reglas que rigen las relaciones comerciales entre países, no son la causa (principal) del desarrollo (Pugel, 2004: 317).

Lo cierto es que el resultado de los hechos muestran que “los motivos del fracaso del desarrollo a menudo son más profundos” (...) y que a pesar de que esos problemas se ubiquen dentro del ámbito económico, no pueden ser resueltos por la política comercial, ya que independientemente de la práctica comercial que se adopte (industrialización por sustitución de importaciones o liberalización comercial), ésta debe representar “un medio para alcanzar un fin, más que ser un fin en sí misma” (Krugman, 2016: 281- 283). Para conseguir altas tasas de crecimiento, “una política (...) debe formar parte de un conjunto de medidas que minimicen las distorsiones de la economía.” (Pugel, 2004: 333).

“La salida del subdesarrollo debe implicar reformas internas en los países atrasados, pero también cambios a escala mundial” (De Paz, 1998: 186); por lo que el comercio exterior más

que una solución viene a representar un impulso y un instrumento más, en pos del desarrollo económico de los países sumado al hecho de que los resultados empíricos determinan la existencia de una alta correlación entre el crecimiento del PIB global y el crecimiento de los ingresos por exportaciones (Sachs y Larrain, 1994: 573).

Particularmente, el caso de los países asiáticos constituye una excepción a las teorías de la dependencia e intercambio desigual, pero según Paúl Romer (1990), se debe tomar muy en cuenta que cuando una nación invierte en capital humano y destina recursos a la investigación y desarrollo de tecnología más eficiente; se genera innovación que a su vez provoca externalidades positivas, con lo que puede lograr una diferenciación cuando se extienden los beneficios de la liberalización comercial. Estas externalidades al hacerse públicas permiten que todos se beneficien de las mismas, creando una espiral de acumulación de conocimiento y aceleración del ritmo de crecimiento de la economía (DePaz, 1998: 186).

El Ecuador es promotor de la construcción de la «Nueva Arquitectura Financiera Internacional». Por lo cual, promueve la creación y el fortalecimiento de instituciones multilaterales, sin reglas excluyentes para la toma de decisiones, cuyas políticas de fomento del desarrollo se centren en la satisfacción de las necesidades básicas de los pueblos y se alineen a sus prioridades nacionales y territoriales (PNBV, 2009: 108).

3.1. Índices del comercio internacional Ecuador-Asia

En este capítulo se realizará la exposición de los resultados de los principales índices de comercio exterior, calculados para las relaciones comerciales de Ecuador con el continente asiático y sus principales socios comerciales; además de su consiguiente interpretación y análisis.

La información cuantitativa para el cálculo y posterior análisis de los indicadores, se la levantó principalmente desde las bases de datos y publicaciones del Banco Central del Ecuador (BCE) para el caso de Ecuador; y para los países asiáticos se la obtuvo mayoritariamente de la información presentada por el Banco Mundial. El tratamiento de esta información a fin de realizar los cálculos respectivos estará basado en el documento de proyecto elaborado por la CEPAL referente a: “Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial”(CEPAL, 2008).

El cálculo de indicadores y el análisis de sus resultados, constituyen herramientas útiles para la determinación de las condiciones de intercambio comercial, y niveles de internacionalización de una economía, las mismas que nos permiten conocer las particularidades de su dinamismo (CEPAL, 2008: 9).

El **índice de apertura comercial** da cuenta del nivel o grado de internacionalización de una economía, cuyos resultados se expresan en porcentajes, por lo que si los resultados corresponden a números bajos, se interpretaría que el país analizado tiene una apertura al comercio baja o escasa (CEPAL, 2008: 13).

Tabla 5.1
Índices de Apertura

Índices de Apertura Países	(X/PIB)*100		(M/PIB)*100		(((X+M)/2)/PIB)*100		((X+M)/PIB)*100	
	2006	2015	2006	2015	2006	2015	2006	2015
Ecuador	27.2	18.5	24.1	20.5	25.6	19.5	51.3	38.9
China	35.2	20.5	28.8	15.2	32.0	17.9	64.0	35.7
Japón	14.3	14.2	12.8	14.7	13.5	14.5	27.1	29.0
Corea del Sur	32.2	38.1	30.6	31.6	31.4	34.8	62.7	69.7
Viet Nam	60.0	83.9	67.8	85.7	63.9	84.8	127.8	169.6

Fuente: BCE, Banco Mundial

Elaboración: Evelyn Muñoz

Los resultados de la Tabla 5.1 muestran que Ecuador, está ampliamente abierto al comercio, al registrar en el año 2006 un valor de 51.3, pasando al 2015 a registrar un descenso del valor de este índice con un valor de 38.9. Cabe notar que Ecuador para el año 2006 mantenía una tendencia equiparable entre exportaciones e importaciones, sin embargo, al finalizar el periodo de estudio se las importaciones son las que muestran una apertura mayor en el comercio. Estos resultados corroboran a los obtenidos del análisis cuantitativo realizado en el capítulo tercero de este estudio, donde se determina entre otras cifras, una balanza comercial deficitaria.

Los principales socios comerciales en Asia, (China, Japón y Corea del Sur), tienen más bien un nivel de apertura al comercio bajo, o en todo caso menor al que registra Ecuador.

Vietnam Representa una excepción, donde sus resultados presentan una clara inclinación hacia la apertura de las importaciones. Este efecto también se mostró en capítulos anteriores del estudio, donde este país llegó a colocarse como el primer destino de las exportaciones ecuatorianas en el continente asiático, superando incluso a China.

De acuerdo a la CEPAL (2008: 15) los países más pequeños, son los que generalmente se muestran más abiertos al comercio, y esto refleja la estrategia de política comercial que cada país sigue. Esta premisa se cumple firmemente en el caso de Ecuador y en sus principales socios comerciales asiáticos comparados en este estudio.

Medir el grado de diversificación o concentración de las exportaciones/importaciones es posible gracias al *índice de Herfindahl de las exportaciones/importaciones por destino*. El índice HH se puede calcular sobre una base de 1, donde: (CEPAL, 2008: 27)

HH < 0,1 se considera una baja concentración o diversificado.

HH entre 0,1 y 0,18 se considera una concentración media.

HH > 0,18 se considera una alta concentración.

El cálculo del Índice de Herfindahl por destino de las exportaciones para Ecuador tuvo un resultado de 0,284 para el año 2006, encontrándose por encima de los valores recomendados; con lo que se interpreta que las exportaciones ecuatorianas dirigidas hacia el continente asiático tuvieron un alto grado de concentración. Para el año 2015 el valor de este índice fue de 0,184, lo que significa que el nivel de concentración fue menor. Esto puede reflejarse en el número de países a los que fueron dirigidas las exportaciones ecuatorianas, pasando de un total de 33 países en el año 2006, hasta llegar a un total de 42 para el año 2015, lo que representa algo positivo al diversificarse y ampliar el abanico de países asiáticos a los que llegan los productos ecuatorianos.

Por su parte, el cálculo del Índice de Herfindahl por origen de las importaciones para Ecuador tuvo un resultado de 0,23 para el año 2006, encontrándose por encima de los valores recomendados; con lo que se interpreta que las importaciones ecuatorianas procedentes desde el continente asiático tuvieron un alto grado de concentración. Para el año 2015 el valor de este índice fue de 0,348, resultado aun mayor al obtenido en el 2006; lo que se interpreta que el nivel de concentración fue mayor.

Otro índice donde se muestran el grado de concentración a nivel de productos, es identificar que productos son los que concentra el el 80% de la oferta exportable, lo que da clara cuenta de la diversificación (mayor nmero de productos) o concentración (menor número de productos).

Tabla 5.2
GRADO DE CONCENTRACIÓN Y/O
DIVERSIFICACIÓN EN EL NIVEL DE PRODUCTOS CON MAYOR INCIDENCIA EN EL
TOTAL DE LAS EXPORTACIONES
(en porcentajes del total-Asia)

Años	Cinco principales productos	Porcentaje que representan en las exportaciones totales (%)
2006	Petróleo crudo (53.5%) ; Banano (14.9%); Harina de Pescado (6.5%); Desperdicios de metales (chatarra) (5.3%); Cacao (4.7%).	84.9%
2007	Petróleo crudo (36.9%) ; Desperdicios de metales (chatarra) (16.2%); Banano (14.6%); Harina de Pescado (9.2%); Cacao (2.6%).	79.60%
2008	Petróleo crudo (53.7%) ; Desperdicios de metales (chatarra) (11.1%); Banano (8.5%); Harina de Pescado (7.4%); Café Industrializado (2.1%).	82.80%
2009	Petróleo crudo (23.2%) ; Banano (15%); Harina de Pescado (14.7%); Desperdicios de metales (chatarra) (9.8%); Otras Maderas (5.2%).	67.80%
2010	Petróleo crudo (67 %) ; Banano (6.8%); Harina de Pescado (5.8%); Otras Maderas (3.4%); Desperdicios de metales (Chatarra) (3.2%)	86.30%
2011	Petróleo crudo (27.3%) ; Banano (15.1%); Camarones (10%); Harina de Pescado (9.8%); Desperdicios de metales (chatarra) (6.2%)	68.50%
2012	Petróleo crudo (46.2%) ; Camarones (12.1%); Banano (11.1%); Harina de Pescado (5.1%); Cacao (4.3%);	79.20%
2013	Petróleo crudo (40.5%) ; Camarones (21.1%); Banano (15%); Harina de Pescado (5.3%); Cacao (3.3%);	85.20%
2014	Camarones (31.6%) ; Petróleo crudo (27.1%); Banano (18.4%); Cacao (3.2%); Otras Maderas (3%)	83.20%
2015	Camarones (37.1%) ; Banano (20.1%); Petróleo crudo (16.9%); Cacao (4.5%); Otras Maderas (3.4%)	81.90%

Fuente: BCE, Banco Mundial

Elaboración: Evelyn Muñoz

Tabla 5.3
GRADO DE CONCENTRACIÓN Y/O
DIVERSIFICACIÓN EN EL NIVEL DE PRODUCTOS CON MAYOR INCIDENCIA EN EL
TOTAL DE LAS EXPORTACIONES
(en porcentajes del total-Asia)

Años	Cinco principales Productos	Porcentaje que representan en las exportaciones totales (%)
2006	Equipo Rodante de Transporte (12.5%); Vehículos de Transporte Particular (11.4%); Combustibles Elaborados (8.7%); Productos Químicos y Farmacéuticos Semielaborados para la Industria (7.8%); Máquinas y Aparatos de Oficina, Servicios y Científicos para la Industria (7.5%)	48.10%
2007	Equipo Rodante de Transporte (13.7%); Vehículos de Transporte Particular (12.1%); Maquinaria Industrial (7.6%); Máquinas y Aparatos de Oficina, Servicios y Científicos para la Industria (7.3%); Combustibles Elaborados (6.3%);	47%
2008	Equipo Rodante de Transporte (13.9%); Vehículos de Transporte Particular (10.1%); Productos Mineros Semielaborados para la Industria (7.7%); Maquinaria Industrial (6.7%); Máquinas y Aparatos de Oficina, Servicios y Científicos para la Industria (6.9%);	46.20%
2009	Vehículos de Transporte Particular (14.5%); Máquinas y Aparatos de Oficina, Servicios y Científicos para la Industria (10.2%); Equipo Rodante de Transporte (10%); Maquinaria Industrial (9.2%); Partes y Accesorios de Equipo de Transporte (6.8%)	50.10%
2010	Vehículos de Transporte Particular (16.2%); Maquinaria Industrial (9.9%); Equipo Rodante de Transporte (9.5%); Máquinas y Aparatos de Oficina, Servicios y Científicos para la Industria (9.3%); Productos Químicos y Farmacéuticos Semielaborados para la Industria (7.3%)	52.20%
2011	Vehículos de Transporte Particular (11.4%); Maquinaria Industrial (10.2%); Máquinas y Aparatos de Oficina, Servicios y Científicos para la Industria (8.2%); Productos Químicos y Farmacéuticos Semielaborados para la Industria (8.2%); Equipo Rodante de Transporte (7.3%);	45.50%

2012	Maquinaria Industrial (9.8%); Vehículos de Transporte Particular (9.2%); Máquinas y Aparatos de Oficina, Servicios y Científicos para la Industria (8.3%); Productos Químicos y Farmacéuticos Semielaborados para la Industria (8%); Equipo Rodante de Transporte (7.1%);	42.30%
2013	Bienes de Capital para la Industria (28.2%); Materias Primas y Productos Intermedios para la Industria (Excluido construcción) (22.8%); Bienes de Consumo Duradero (16%); Equipo de Transporte (12.7), Bienes de Consumo no Duradero (7.1%)	86.80%
2014	Bienes de Capital para la Industria (27.8%); Materias Primas y Productos Intermedios para la Industria (Excluido construcción) (23.7%); Bienes de Consumo Duradero (15.6%); Equipo de Transporte (13.2), Bienes de Consumo no Duradero (7%)	87.30%
2015	Bienes de Capital para la Industria (27%); Materias Primas y Productos Intermedios para la Industria (Excluido construcción) (24.8%); Bienes de Consumo Duradero (13.7%); Equipo de Transporte (11.7), Combustibles, Lubricantes y Productos Conexos (7.9%)	87.20%

Fuente: BCE, Banco Mundial

Elaboración: Evelyn Muñoz

3.2. Perspectivas de la política comercial para el sector exportador ecuatoriano

Habiendo visto los resultados de la configuración del sector externo ecuatoriano y del cálculo de los principales indicadores para las relaciones con sus principales socios comerciales del continente asiático, se puede inferir que con respecto a la estructura y dinamismo del comercio exterior, bajo el marco de lograr la profundización de una política comercial estratégica y soberana, articulada al desarrollo económico y social del país, el efecto de la política comercial diseñada y su aplicación práctica en las relaciones comerciales con Asia; así como la utilización de diversos instrumento de política comercial ha surtido efectos disparejos y resultados claroscurous.

El objetivo de esta sección es establecer un horizonte tentativo de hacia dónde están siendo dirigidas la estrategias comerciales ecuatorianas y los posibles derivaciones que se esperarían de ellas, tomando como base los resultados descritos en el párrafo precedente.

Por un lado, la intervención estatal, sin duda ha jugado un papel protagónico sobre el afianzamiento de las relaciones comerciales con este continente, al perseguir el objetivo de diversificar mercados hacia zonas poco tradicionales.

Al respecto, y aludiendo también a los resultados del estudio, es meritorio mencionar los esfuerzos realizados en pos de establecer y construir una política comercial formal y permanente, que trascienda las esferas políticas y los gobiernos de turno, bajo la cual direccionar las negociaciones comerciales, bajo un mismo criterio en tema de consecución de objetivos nacionales de desarrollo económico.

Hasta el momento y según la evidencia, la exposición de negociaciones bilaterales, ha sido más bien incipiente, que podría corresponder a una percepción de alto riesgo, lo que determinaría que se haya ido negociando a paso lento sobre posibles acuerdos comerciales mutuos.

Complementariamente y de forma opuesta, a pesar de los suficientes esfuerzos realizados por las delegaciones diplomáticas y comerciales ecuatorianas, China, como principal socio comercial del Ecuador en la región asiática, ha recalado su decisión de cooperar en el impulso de las relaciones comerciales. Pero a la vez ha dejado muy claro que al menos hasta ahora, la celebración de acuerdos comerciales específicos con Ecuador no está entre sus prioridades comerciales.

Esto puede justificarse dado el tamaño de la economía ecuatoriana y su representación en el comercio Asiático y Chino, que al no representar uno de sus principales socios si se destaca por ser uno de sus principales proveedores de petróleo.

De aquí también surge una potencial oportunidad para el Ecuador; como exportador neto de petróleo crudo, dada las cada vez más crecientes demandas energéticas mundiales y principalmente de las potencias asiáticas debido a sus altas necesidades y potencial productivo.

Sin embargo, las estrategias de política comercial para potenciar a los productores nacionales, deben también ir encaminadas a ampliar el abanico en la oferta de productos, principalmente de los bienes no tradicionales.

En cuanto a la estrategia para lograr diversificar destinos hacia donde van dirigidas las exportaciones ecuatorianas, se puede evidenciar que ha surgido el resultado esperado, dado que se ha logrado sobrepasar la barrera de mantener los mismos destinos, logrando llegar a países con lo que las relaciones comerciales eran casi inexistentes y desplazando a algunos países de sus tradicionales podios como principales socios comerciales, por lo que sería oportuno replicarla y voltear la mirada hacia países que si bien tienen un mercado menor, representan flujos constantes de ingresos por exportaciones, como la India, Tailandia, Hong Kong.

También es importante recoger experiencias de mercados similares al ecuatoriano que han logrado conformar acuerdos comerciales tangibles con China, y tomar de ejemplo o simplemente como guía de sus estrategias comerciales, o las acciones emprendidas en pos de lograr alianzas estratégicas y acuerdos bilaterales con un país que se ha convertido

rápidamente en la primera potencia exportadora del mundo. Tal es el caso de Chile, quien es el único país de Sudamérica que mantiene un Tratado Comercial con China y con Japón.

La estrategia comercial seguida por Chile en su momento, se enfocó en ir a vanguardia de las políticas de liberalización en América Latina, manteniendo acuerdos bilaterales con sus socios más próximos en la región, para que luego de estar afianzados en este aspecto, focalizarse en un emprendimiento de ampliar sus relaciones con regiones nuevas, como Asia. Un punto a tomar en cuenta es que en las negociaciones mantenidas, no se incluyeron productos sensibles. Lo que pudo dar mayores facilidades para la celebración de los acuerdos descritos. Además, lo acuerdos se alinearon con la estrategia de crecimiento económico chilena basada en la liberalización comercial, lo que da posibilidades de abrir mercado y formar una plataforma de negocios para los demás países de la región (CEPAL, 2008).

Una perspectiva de incremento del comercio que trajera beneficios cuantitativos al Ecuador, posa su mirada en la conformación de uniones de comercio regionales, tomando como ejemplo y ante todo la experiencia de Chile en la celebración de los Tratados de Libre comercio con China y Japón, lo que constituiría una oportunidad para ingresar a los grandes mercados asiáticos con paso firme además de una oportunidad de ampliar no solo a China y Japón su comercio sino los demás países asiáticos.

Con estas consideraciones se determina que una política comercial de comercio exterior en el Ecuador, que contribuya a implementar un crecimiento económico basado en potenciar el nivel de las exportaciones, y así poder atender las necesidades del desarrollo nacional, el sector externo puede constituir un elemento colaborador si se articula adecuadamente a las necesidades nacionales alejándola de intereses particulares y/o gobiernos pasajeros.

Otra estrategia fundamental válida para ser replicada es la necesidad de articular la integración entre actores empresariales a través de propuestas comerciales conjuntas, que aúne esfuerzos y consolidar un llamativo mercado nacional.

Además de no dejar escapar oportunidades de coyuntura externa, como el hecho de que según la CEPAL se ha pronosticado que para el año 2020, la población china se duplicará, hecho que representaría una fuerte alternativa para el Ecuador de aumentar significativamente el volumen de productos alimenticios dirigidos a este país y en consecuencia mayores ingresos monetarios.

Conclusiones

Los intercambios comerciales entre Ecuador y Asia muestran una importante evolución y dinamismo, tal es así que este continente se ha convertido en la tercera región con mayor intensidad comercial para el Ecuador.

El incremento del valor de las exportaciones hacia el continente asiático, durante todo el periodo de estudio ha sido sostenido y constante, pasando de USD 445.8 millones (FOB) en el año 2006; a valores de USD 2,707.7 millones (FOB) en el año 2015.

La evolución del monto de las importaciones procedentes desde Asia durante todo el periodo de estudio, se ha mantenido con una tendencia positiva, pasando de USD 2,898.7 millones CIF en el año 2006, a valores de UD 7,234.7 millones CIF en el año 2015.

Particularmente, las exportaciones petroleras hacia Asia, sumaron en el año 2006 un valor FOB total de USD 238.3 millones, con un precio del barril de crudo de USD 50.8. Por su parte el volumen exportado registró en un total de 624.97 millones de toneladas métricas.

Para todo el periodo de estudio (2006-2015), las importaciones totales provenientes de Asia se incrementaron en un 158% en su valor FOB, mientras que en términos de volumen, estas se incrementaron en un 127%, manteniendo una variación anual promedio del 13% y del 12% respectivamente.

Durante todo el periodo de análisis 2006-2015, las importaciones de Bienes de Capital desde Asia incrementaron en un 164.61% su valor FOB y en un 85.6% su volumen; lo que lo posiciona como el grupo con mayor participación dentro de las importaciones procedentes desde Asia; representando el segundo grupo de bienes importados con mayor crecimiento.

Al finalizar el periodo de estudio (2015), el grupo de productos con mayor representación sobre el total del valor importado sigue correspondiendo a los Bienes de Capital con un total de USD FOB 2,684.3 millones y una representación del 39% sobre el total importado desde este continente.

En el año 2006, los destinos asiáticos a los que Ecuador dirigió sus exportaciones sumaron un total de 33 países. De este total, cuatro fueron los países que englobaron el 88.1% del total de exportaciones ecuatorianas dirigidas hacia este continente. Llevándose la mayor representación, China con el 43.7% del total (USD 194.7 millones), seguido por Japón con una representación del 27.5% (USD 122.5 millones) e India con una representación menos significativo del 11.4%.

En lo que respecta a las importaciones provenientes de Asia para este mismo año, de igual manera 4 países concentraban el 82.4% del total importado, sobresaliendo en el primer y segundo lugar China y Japón con representaciones de 39.3% (USD 1046.2 millones) y 18.8% (USD 499 millones) respectivamente. Pisándole los talones a Japón se encontraba Corea del Sur con una representación del 18.1% (USD 480.7 millones). Para este año se concluye que

tanto China como Japón fueron los dos principales países como destino de las exportaciones y origen de las importaciones, seguidos de India y Corea del Sur con representaciones menos significativas.

Los resultados de estas relaciones mantenidas con el continente asiático durante este periodo, muestran que los intercambios comerciales han tenido efectos poco satisfactorios en comparación con los resultados esperados, dada la fuerte promoción a favor de una mayor apertura comercial que se defendió desde la administración del ex presidente Rafael Correa, a través una política comercial orientada en la diversificación de mercados, ampliación de destinos y desconcentración de la oferta exportable.

En el caso de China, al ser el mayor socio comercial asiático, los resultados de su balanza comercial con el Ecuador, constituyen un mero reflejo de los obtenidos a nivel de todo el continente. Al ser un país al que enviamos materias primas y desde el cual recibimos productos industrializados, la diferencia en lo que respecta a precios y por ende los saldos comerciales, es lo que en nuestra balanza comercial termina por reflejarse con resultados negativos. Como se expuso en el apartado anterior, la importación de Maquinarias y Aparatos (domésticos y para la industria), los Bienes de Consumo No Duradero y los Productos Mineros para la Industria, constituyen la clara representación de estas diferencias.

La política de comercio exterior se concentró en una reducción paulatina de aranceles, sin poner énfasis en el fortalecimiento institucional de aquellas agencias dedicadas a facilitar el comercio exterior o a desarrollar políticas activas para promover ciertos sectores de mayor valor agregado”.

En este mismo sentido, la orientación del Ministerio de Relaciones Exteriores, está dirigida principalmente hacia actividades tradicionales de la diplomacia que, sumado al hecho de que posee una estructura jerárquica que “no permite espacios de mejora en eficiencia y eficacia de las actividades que se realizan respecto al comercio internacional”, en donde la definición de los recursos humanos no son los más adecuados para esta materia; han dado como resultado, evidentes debilidades para el cumplimiento de su rol, además de una desarticulación institucional importante con “duplicación de esfuerzos y dispersión de recursos”.

Ecuador ha celebrado 621 acuerdos bilaterales y tratados comerciales con un total de 36 países asiáticos, lo que da muestras claras de la fuerte presencia diplomática y comercial que mantiene en el continente asiático.

El país con el que ha celebrado la mayor cantidad de reuniones y acuerdos bilaterales, está representado por **China** con un total de 194 desde el establecimiento de sus relaciones diplomáticas el dos de enero de 1980. Desde esta fecha y hasta el año 2013, mantuvo un total de 78 acuerdos vigentes, de los cuales, 11 son en los que se incluyen temas de comercio.

A pesar de no celebrarse acuerdos comerciales con Japón; Ecuador se encuentra dentro del Sistema de Preferencias Generalizadas que ofrece Japón como beneficio a 137 países en desarrollo y 14 territorios. Este sistema tiene como objetivo contribuir al progreso económico de los países en desarrollo, a través del otorgamiento de beneficios a productos calificados

para que puedan ingresar a los mercados de preferencia con tasas libres o reducidas. Los productos beneficiados son 137 dentro de la categoría de agricultura y pesca además de 3 141 productos industriales. Estos productos para ser considerados elegibles deben cumplir con ciertos criterios como, denominación y certificado de origen, estrictas normas de transporte, descripción de los componentes o materiales en su proceso de manufactura, evidencia documental relativa al origen, entre otros.

Del análisis de la documentación disponible sobre la aplicación específica de instrumentos de comercio exterior, se puede concluir que si bien no hay constancia de la celebración de acuerdos comerciales rigurosos entre Ecuador y sus principales socios comerciales asiáticos, si existe conocimiento general de la utilización de instrumentos de política comercial a nivel agregado en la relaciones comerciales de Ecuador y Asia.

De aquí también surge una potencial oportunidad para el Ecuador; como exportador neto de petróleo crudo, dada la cada vez más crecientes demandas energéticas mundiales y principalmente de las potencias asiáticas debido a sus altas necesidades y potencial productivo.

En cuanto a la estrategia para lograr diversificar destinos hacia donde van dirigidas las exportaciones ecuatorianas, se puede evidenciar que ha surgido el resultado esperado, dado que se ha logrado sobrepasar la barrera de mantener los mismos destinos, logrando llegar a países con lo que las relaciones comerciales eran casi inexistentes y desplazando a algunos países de sus tradicionales podios como principales socios comerciales, por lo que sería oportuno replicarla y voltear la mirada hacia países que si bien tienen un mercado menor, representan flujos constantes de ingresos por exportaciones, como la India, Tailandia, Hong Kong.

Con estas consideraciones se determina que una política comercial de comercio exterior en el Ecuador, que contribuya a implementar un crecimiento económico basado en potenciar el nivel de las exportaciones, y así poder atender las necesidades del desarrollo nacional, el sector externo puede constituir un elemento colaborador si se articula adecuadamente a las necesidades nacionales alejándola de intereses particulares y/o gobiernos pasajeros.

Recomendaciones

Es indispensable tomar una decisión oportuna sobre que institución debería ser la responsable del diseño, planificación y ejecución de la política comercial nacional efectiva con miras hacia el futuro y el fortalecimiento del sector exportador ecuatoriano, caso contrario se deberá dar impulso y capacitación para fortalecer el accionar de la Cancillería en temas de promoción comercial del Ecuador.

Reforzar las estrategias de políticas bilaterales que fortalezcan relaciones comerciales con países de menor participación en el mercado pero con flujos constantes y altos niveles de intercambio comercial, como lo es la India, que debido a su crecimiento económico y poblacional apresurado, su demanda de energía, minerales y alimentos, lo han convertido en un posible nicho donde dirigir la producción nacional.

Estrechar lazos comerciales a nivel regional con países que tengan ya consolidado su mercado exterior con las principales potencias asiáticas, como Chile y Perú.

Incentivar la participación y visitas de delegaciones nacionales hacia las ferias internacionales a fin de promocionar la producción nacional, así como mantener reuniones estratégicas con empresarios donde puedan establecer nichos de mercado con potencial de exportación.

Se requiere de una formulación de políticas comerciales a nivel gubernamental, que tengan un alcance atemporal, persiguiendo el objetivo de estimular el desarrollo productivo, convirtiéndose en una plataforma para el desarrollo comercial y ganancias nacionales permanentes. Además de la necesidad de diseñar y ejecutar una agenda comercial ecuatoriana que dirija sus esfuerzos en hacer extensivo el conocimiento del gran potencial productivo del Ecuador así como de la alta calidad de los productos ecuatorianos.

Se debe trabajar en incentivar la exportación de productos no tradicionales hacia mercado aun no explorados, considerando la realidad de que el Ecuador posee potencial para mejorar su posición comercial en el mundo.

Mecanismos que reestructuren y reorienten para lograr impulsar el potencial productivo de Ecuador.

Existe la necesidad de trabajar en la consecución y obtención de un mayor número de permisos fitosanitarios dirigidos a las frutas ecuatorianas, ya que en la actualidad solo se ha otorgado para el banano y los mangos. Esto derivaría en mayores posibilidades de exportar un mayor número de productos ecuatorianos hacia los mercados asiáticos.

Referencia Bibliográfica

Acosta, Alberto (2001) *Breve historia económica del Ecuador*. Quito: Corporación Editora Nacional.

Alonso, José Antonio (2015) *Lecciones sobre economía mundial. Introducción al desarrollo y a las relaciones económicas internacionales*. España: Aranzadi, S. A.

Anexo metodológico derivación y propiedades del Índice de Intensidad de Comercio.
<http://www19.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2010/07107b.pdf>. [Consulta: 10 de abril de 2017].

Appleyard Dennis R. y Field, Jr, Alfred J. (2003) *Economía internacional*. Bogotá; McGraw-Hill.

BCE. EXPORTACIONES / por Continente y País Origen: 2013-2017. Disponible en: <http://sintesis.bce.ec:8080/BOE/OpenDocument/1602171408/OpenDocument/oc/openDocument.faces?logonSuccessful=true&shareId=7>. [Consulta: 20 de octubre de 2017].

BCE. IMPORTACIONES / por Continente y País Origen: 2013-2017. Disponible en: <http://sintesis.bce.ec:8080/BOE/OpenDocument/1602171408/OpenDocument/oc/openDocument.faces?logonSuccessful=true&shareId=5>. [Consulta: 20 de octubre de 2017].

BCE. IMPORTACIONES / por País Origen y CUODE.
<http://sintesis.bce.ec:8080/BOE/OpenDocument/1602171408/OpenDocument/oc/openDocument.faces?logonSuccessful=true&shareId=8>. [Consulta: 20 de octubre de 2017].

Banco Central del Ecuador. Índice de los términos de intercambio. **Nota metodológica y resultados. Cuadernos de trabajo** (sf)
[file:///C:/Users/estudiantes/Downloads/indice%20de%20precios%20bce%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/estudiantes/Downloads/indice%20de%20precios%20bce%20(2).pdf). [Consulta: 08 de abril de 2017].

Banco Central del Ecuador Dirección General de Estudios (s.f.) **Ecuador: Evolución de la Balanza Comercial Enero-Diciembre 2006**. [Consulta: 10 de abril de 2017].

Banco Central del Ecuador. **Sector Externo. Comercio Exterior. Importaciones FOB por Continente, área económica y país.** <http://sintesis.bce.ec:8080/BOE/BI/logon/start.do?ivsLogonToken=bceqsappbo01:6400@1846792JYkYQ8OqextLMHLh7dvFVt1846790JxaJHkdJ1Hy9FHOrdHFjwIK>. Consulta: 4 de diciembre de 2017

Banco Central del Ecuador Subgerencia de Programación y Regulación. Dirección Nacional de Síntesis Macroeconómica (Febrero 2016) **Evolución de la Balanza Comercial. Enero - Diciembre 2015.** [Consulta: 10 de abril de 2017].

Barahona Lema, Verónica (2015, julio-diciembre) **La relevancia de China en la conformación de un nuevo orden geopolítico y económico mundial.** Revista de la Asociación de Funcionarios y Empleados del Servicio Exterior Ecuatoriano (AFESE), 62, Ecuador.

Berumen, Sergio A. (2002) **Economía internacional.** México: Compañía Editorial Continental S.A.

Bustillo Mesanza, Ricardo (mayo 2006) **Medición de la complementariedad comercial.** Boletín Económico de ICE N° 2878. http://www.revistasice.info/cache/pdf/BICE_2878_9-24_955A3449B9EAAC8D8CEB90BF55D1A452.pdf. [Consulta: 10 de abril de 2017].

Cabanellas de las Cuevas, Guillermo y Saravia, Bernardo (2006) **Dumping, subsidios y salvaguardias.** Buenos Aires, Argentina: Editorial Heliasta S.R.L.

Caicedo Millán, Alex Yamil (2002) **Economía internacional. Perspectiva latinoamericana.** Bogotá: Tecno Press Ediciones Ltda.

Calvo Hornero, Antonia (2016) **Economía internacional y organismos económicos internacionales.** Madrid: Editorial Centro de Estudios Ramón Areces.

Carbaugh, Robert J (2009) **Economía Internacional.** México: Cengage Learning.

Carrión Mena, Francisco (2017) **Ecuador: entre la inserción y el aislamiento. Política Exterior 200-2015.** Quito: FLACSO Ecuador: Fundación Esquel: Universidad Central del Ecuador.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL (s.f.) **La arquitectura financiera internacional.** www.eclac.org [Consulta: 06/02/2012].

- CEPAL (2008) **Política comercial de Chile y los TLC con Asia: evaluación de los efectos de los TLC con Japón y China**. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/4769-politica-comercial-chile-tlc-asia-evaluacion-efectos-tlc-japon-china>. [Consulta: 05/septiembre/2018].
- Chacholiades, Miltiades (1988) **Economía internacional**. México:McGraw-Hill.
- Constitución de la República del Ecuador (2008). http://www.inocar.mil.ec/web/images/lotaip/2015/literal_a/base_legal/A_Constitucion_republica_ecuador_2008constitucion.pdf [Consulta: 23/noviembre/2017].
- Cuenca García, Eduardo et al (2012) **Manual de Comercio Internacional**. Sevilla: Extenda – Agencia Andaluza de Promoción Exterior, S.A. http://www.extenda.es/catedras/descargas_generales/estudios/ext/manual_comercio_internacional_final.pdf. [Consulta: 03 de febrero de 2017].
- Cuesta, Gustavo (2011) **Concentración económica, grupos de poder y efectos en Ecuador: Análisis del sector agropecuario 2002-2010** (Disertación de grado), Facultad de Economía de la PUCE, Ecuador.
- De la Torre Muñoz, Carlos (2008) **Lineamientos de una política comercial para el Ecuador**. Quito, Ecuador: Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Facultad de Economía.
- De Paz Bañez, Manuela A. (1998) **Economía mundial. Tránsito hacia el nuevo milenio**. Madrid: Ediciones Pirámide S.A.
- Durán Lima, José E. y Álvarez Mariano (2008) **Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial**. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Chile: Naciones Unidas. <http://www19.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2009/02281.pdf>. [Consulta: 07 de abril de 2017].
- Escribano, Gonzalo (s.f.). **Teorías del Desarrollo Económico**. Disponible en: <http://www.uned.es/deahe/doctorado/gescribano/teorias%20desarrollo%20oei.pdf> [Consulta: 15/07/2014].
- Ferrer, Aldo (1976) **Economía internacional contemporánea. Texto para latinoamericanos**. México: Fondo de Cultura Económica.
- Fratilicchi A. y Zuzino, G. (1997). **El comercio internacional de mercaderías**. Buenos Aires, Argentina.
- French-Davis, Ricardo y Griffin, Keith (1967) **Comercio internacional y políticas de desarrollo económico**. México: Fondo de Cultura Económica.

- Gallegos Piniagua, Divvio (2010) ***Economía internacional***. México: Trillas.
- García de la Cruz, José Manuel y Durán Romero, Gemma (2005) ***Sistema económico mundial***. España: International Thomsom Editores Spain Paraninfo, S.A.
- Gilpin, Robert (1987) ***La economía política de las relaciones internacionales***. Buenos Aires, Argentina: Grupo Editor Latinoamericano. Colección estudios internacionales.
- Kenen, Peter B. (1968) ***Economía Internacional***. México: Unión Tipográfica Editorial Hispano Americana.
- King, John Edward (2007) ***Perspectivas de la economía mundial***. Washington: Fondo Monetario Internacional (FMI).
- Kindleberger, Charles P. (1979) ***Economía internacional***. Madrid: Aguilar S A de ediciones.
- Krugman, Paul R, Obstfeld, Maurice (2001) ***Economía Internacional: teoría y política***. Madrid: Pearson Educación, S.A.
- Krugman, Paul R, Obstfeld, Maurice y Melitz, Marc J. (2012) ***Economía Internacional: teoría y política***. Madrid: Pearson Educación, S.A.
- Krugman, Paul R., Obstfeld, Maurice y Melitz, Marc J. (2016) ***Economía internacional. Teoría y Política***. Madrid, España: Pearson Educación S.A.
- Ley de Comercio Exterior e Inversiones "LEXI" (2010). LEY Nº 12 RO/ Sup. 82 de 9 de junio de 1997. Quito: Corporación de Estudios y Publicaciones. http://www.sice.oas.org/Investment/NatLeg/Ecu/Ec1297_s.asp [Consulta: 23/noviembre/2017].
- Lombana, Jahir y Rozas Gutiérrez, Silvia (2008 diciembre) Marco analítico de la competitividad. Fundamentos para el estudio de la competitividad regional. ***Pensamiento y gestión***, N° 26. <http://rcientificas.uninorte.edu.co/index.php/pensamiento/article/viewFile/854/499> [Consulta: 12 de febrero de 2017].
- Luna Osorio, Luis (2007) ***Economía internacional del siglo XX1***. Ecuador: Pudeleco Editores S.A.
- Luna Osorio, Luis (2010) ***Ecuador, proyección 2020***. Ecuador. Universidad Alfredo Pérez Guerrero (UNAP).
- Maesso Corral, M. (2011, enero - febrero). La Integración Económica. Tendencias y nuevos desarrollos de la Teoría Económica. ICE (858).

Malfeito Gaviro, Jorge (2012) **Introducción a la economía mundial**. Madrid, España: Delta, Publicaciones Universitarias.

Mayoral, Fernando Martín (2009, mayo- junio) Desde los años 50 al gobierno de Rafael Correa. **Nueva Sociedad. Democracia y política en América Latina**, 221. <http://nuso.org/articulo/desde-los-anos-50-hasta-el-gobierno-de-rafael-correa/> [Consulta: 19/10/2017].

Porter, Michel E., (2016) **Ser competitivo**. Bogotá Colombia: Editorial Planeta Colombiana S.A.

Pugel, Thomas A. (2004) **Economía internacional**. Madrid, España: Mac Graw Hill.

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

Resolución No. 011-2015, Pleno del Comité de Comercio Exterior. <http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2015/03/Resoluci%C3%B3n-011-20151.pdf>. [Consulta: 01/diciembre/2017].

Requeijo, Jaime (2012) **Economía mundial**. Madrid, España: Mac Graw- Hill/Interamericana de España, S.L.

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

Salvatore, Dominick (1999) **Economía internacional**. México: Prentice Hall.

SENPLADES (2007) **Plan Nacional de Desarrollo 2007- 2010**. Quito: Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo – SENPLADES. <http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/09/Plan-Nacional-Desarrollo-2007-2010.pdf> [Consulta: 23/noviembre/2017].

SENPLADES (2009) **Plan Nacional para el Buen Vivir 2009-2013: Construyendo un Estado Plurinacional e Intercultural**. Quito: Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo – SENPLADES.

SENPLADES (2013) **Plan Nacional para el Buen Vivir 2013- 2017**. Quito: Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo – SENPLADES. https://www.unicef.org/ecuador/Plan_Nacional_Buen_Vivir_2013-2017.pdf [Consulta: 23/noviembre/2017].

SENPLADES Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo (2013) **Plan Nacional de Desarrollo / Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-2017**. Quito. <http://www.buenvivir.gob.ec/descarga-objetivo>. [Consulta: 23/noviembre/2017].

Tamames, Ramón y Huerta, Begoña G. (2010) **Estructura económica internacional**. Madrid, España: Alianza editorial, S.A.

Tugores Ques, Juan (2006) **Economía internacional. Globalización e integración regional**. Madrid, España: MC Graw Hill./Interamericana de España, S. A. U.

Turmo Garuz, Joaquín (2006, junio). **La política comercial y el comercio internacional. El bilateralismo, el multilateralismo y el sistema GATT-OMC en perspectiva histórica**. *Boletín económico de ICE Nº 2880: del 5 al 18 de junio de 2006*. <https://es.scribd.com/document/228129930/BICE-2880-41-56-B7B0CCAF7C4818FC760D66E5D1C469>. [Consulta: 01/diciembre/2017].

United Nations (2011) **Generalized System of Preferences. Handbook on the Scheme of Japan**. Suiza: UNCTAD. http://unctad.org/en/Docs/itcdtsbmisc42rev4_en.pdf [Consulta: 01/diciembre/2017].

Vanek, Jaroslav (1964) **Comercio internacional. Teoría y política económica**. México D.F.: Unión Tipográfica Editorial Hispano-Americana (UTEHA).

Villacres Moscoso, Jorge W. (1959) **La política comercial y financiera internacional del Ecuador**. Ecuador: Universidad de Guayaquil. Guayaquil.