

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE ECONOMIA**

**Disertación previa a la obtención del título de Economista
con mención en Economía Financiera.
(BORRADOR)**

**Complementariedad Comercial del Ecuador y su incidencia
con el comercio de la Unión Europea en el periodo 2009-
2012.**

**David Alejandro Romero Jiménez
david.2891@hotmail.es**

**Director: Ec. Carlos Andrade H.
cjandrade@bce.ec**

Quito Noviembre de 2014

Resumen

El presente trabajo muestra la importancia de contar con acuerdos comerciales y socios estratégicos, que fomenten el comercio internacional en forma bilateral y multilateral. En este contexto se efectúa un análisis comparativo de los resultados de la balanza comercial entre Ecuador y ciertos países de la Unión Europea con los que actualmente se negocia. Igualmente, se estudia brevemente las experiencias en materia de tratados celebrados entre la Unión Europea y países de la región como Colombia y Perú. Igualmente, con la finalidad de determinar el grado de complementariedad comercial se analizó las exportaciones e importaciones (balanza comercial), tendiente a determinar la viabilidad de un posible acuerdo comercial entre el Ecuador y la Unión Europea, tema que en la actualidad ha cobrado mucha importancia y relevancia como uno de los ejes propuesto por el Estado ecuatoriano, tratado que permitirá aprovechar ciertas ventajas comparativas al ingresar ciertos productos ecuatorianos al mercado europeo y por otra para mejorar los niveles de productividad y competitividad que se vería obligado a mejorar los productores y exportadores ecuatorianos para mantener su calidad y variedad en un mercado tan competitivo como el europeo.

Palabras claves: Exportaciones, Importaciones, Balanza comercial, Índice de complementariedad comercial, Ventaja Comparativa Revelada.

Agradecimiento

Agradezco a DIOS, por permitirme esta experiencia de vida con Conocimiento, Entendimiento y Amor, hasta llegar a culminar esta etapa de estudios.

A mis PADRES, Mónica del Rocío Jiménez y Celio Ignacio Romero Vasconez, mis hermanos Celio Romero, Estafania Romero, Kevin Romero y mis amigos por la experiencia de vida que me han permitido vivir en esta eta nacional tan linda, pero conflictiva en el entorno planetario.

Benditos seres que con su entrega en cada uno de sus funciones dentro de mi vida, han colaborado a formar mi personalidad y ser soportes invaluable en momentos felices así como en los difíciles y con ello poder seguir adelante en mis aspiraciones profesionales de vida futura.

A mis profesores que con su experiencia y sabiduría me han guiado hasta llegar a este importante momento de mi vida. Especial mención a mi TUTOR Economista Carlos Andrade, que con su tesonera entrega me han conducido en la preparación de este proyecto.

A todos ustedes muchas gracias.

Dedicatoria

Dedico este proyecto al ABSOLUTO CREADOR y DADOR DE VIDA por la gracia de haberme regalado una madre digna de ejemplo de las más grandes proezas y de los más grandes sacrificios por sacarnos adelante en esta vida, darme un paterno incondicional quien con su guía y apoyo irrestricto supo formarme como un ser integro, pero humilde ante la vida.

A mis PADRES y HERMANOS les dedico con todo mi amor este proyecto de vida, en agradecimiento por lo que han sido y son en mi vida.

Este proyecto, todo mi esfuerzo y dedicación es para ustedes mi familia querida.

Complementariedad Comercial del Ecuador y su incidencia en el comercio de la Unión Europea.

| | |
|--|----|
| Índice de Gráficos | 6 |
| Índice de Tablas | 7 |
| Introducción | 8 |
| Metodología de trabajo | 10 |
| 1.1 Delimitación del Problema | 10 |
| 1.2 Justificación del problema | 10 |
| 1.3 Preguntas de investigación | 11 |
| 1.4 Objetivos de la Investigación | 12 |
| 1.5 Metodología de investigación | 12 |
| Fundamento Teórico | 15 |
| 2.1 Los patrones del comercio | 15 |
| 2.1.1 El proteccionismo | 15 |
| 2.1.2 El libre comercio | 16 |
| 2.1.3 La Integración Comercial | 17 |
| 2.2 Corrientes de pensamiento económico | 21 |
| 2.2.1 David Ricardo: La ventaja comparativa | 21 |
| 2.2.2 Modelo de Heckscher-Ohlin | 24 |
| 2.2.3 Modelo de Gravedad | 27 |
| MARCO METODOLÓGICO | 31 |
| 3.1 Ventaja comparativa frente a una ventaja comparativa revelada | 32 |
| 3.2 Índice de Ventajas Comparativas Reveladas | 33 |
| 3.3 Índice de Complementariedad Comercial (ICC) | 35 |
| 4.1 Comercio del mundo | 37 |
| 4.2 Políticas Comerciales de La Unión Europea | 39 |
| 4.2.1 El Comercio en la Unión Europea | 41 |
| 4.2.2 La escuela comercial de la Unión Europea | 43 |
| 4.2.4 Descripción de la importancia Cuantitativa y Cualitativa del comercio con la Unión Europea | 44 |

| | |
|---|-----------|
| 4.2.5 Acuerdos Multipartes con la Unión Europea: Caso Perú - Colombia | 49 |
| Complementariedad Comercial de Ecuador y la Unión Europea | 53 |
| 5.1 Acuerdos Comerciales de Ecuador | 53 |
| 5.2 Diálogos entre Ecuador y la Unión Europea | 55 |
| 5.3 Evolución del comercio Ecuatoriano | 56 |
| 5.3.3 Determinación de la importancia del acuerdo europeo para Ecuador | 62 |
| 5.4 Índices de Ventajas Comparativas Reveladas | 70 |
| 5.5 Índice de Complementariedad Comercial entre Ecuador y la Unión Europea por producto | 73 |
| 5.6 Apertura Comercial | 76 |
| Conclusiones y Recomendaciones | 80 |
| Referencia Bibliográfica | 82 |

Índice de Gráficos

| | |
|--|----|
| Gráfico No. 1. El comercio amplía las posibilidades de consumo | 24 |
| Gráfico No. 2. Precios relativos, establecen la producción en la economía | 27 |
| Gráfico No. 3. Principales exportadores de productos agrícolas (Millones USD) | 37 |
| Gráfico No. 4. Principales importadores de productos agrícolas..... | 38 |
| Gráfico No. 5. Países miembros de la Unión Europea (2013) | 41 |
| Gráfico No. 6. Principales departamentos de Colombia que participan en la exportación hacia la Unión Europea | 48 |
| Gráfico No. 7. Balanza comercial Colombia, millones de dólares..... | 51 |
| Gráfico No. 8. Exportaciones por producto, millones de dólares FOB..... | 57 |
| Gráfico No. 9. Exportaciones no tradicionales (USD millones)..... | 57 |
| Gráfico No. 10. Exportaciones hacia la Unión Europea | 58 |
| Gráfico No. 11. Exportaciones hacia los países miembros de la Unión Europea | 59 |
| Gráfico No. 12. Importaciones por continente y país, millones USD | 60 |
| Gráfico No. 13. Importaciones hacia países de la Unión Europea | 60 |
| Gráfico No. 14. Exportaciones ecuatorianas por continente de destino (En porcentaje) | 62 |
| Gráfico No. 15. Exportaciones del Ecuador por bloque económico..... | 63 |
| Gráfico No. 16. Importaciones del Ecuador por bloque económico | 64 |
| Gráfico No. 17. Balanza comercial Ecuador – Unión Europea | 65 |
| Gráfico No. 18. Tasa de cobertura, (porcentajes, período, 2000 - 2012) | 67 |
| Gráfico No. 19. Evolución de las exportaciones e importaciones..... | 68 |
| Gráfico No. 20. Tasa de cobertura petrolera (porcentajes, período, 2000 – 2013) | 69 |
| Gráfico No. 21. Complementariedad comercial, (COMERCIO NO PETROLERO) | 76 |
| Gráfico No. 22. Apertura Comercial..... | 77 |

Índice de Tablas

| | |
|--|----|
| Tabla 1 Exportaciones del mundo | 38 |
| Tabla 2 Importaciones del Mundo | 39 |
| Tabla 3 Exportaciones Unión Europea | 45 |
| Tabla 4 Importaciones Unión Europea | 47 |
| Tabla 5 Principales países de exportación hacia la Unión Europea..... | 48 |
| Tabla 6 Principales productos de importación de la Unión Europea. | 49 |
| Tabla 7 Exportaciones ecuatorianas por continente de destino | 61 |
| Tabla 8 Balanza comercial por continente | 62 |
| Tabla 9 Exportaciones del Ecuador por bloque económico | 63 |
| Tabla 10 Importaciones del Ecuador por bloque económico..... | 63 |
| Tabla 11 Balanza comercial por bloque económico..... | 64 |
| Tabla 12 Importaciones Ecuador..... | 65 |
| Tabla 13 Exportaciones Ecuador..... | 66 |
| Tabla 14 Tasa de cobertura, (Período, 1990 - 2013)..... | 68 |
| Tabla 15 Tasa de cobertura interna, (porcentajes, período, 1990 – 2013)..... | 69 |
| Tabla 16 Evolución Ventaja Comparativa Revelada Banano 2000-2011 | 71 |
| Tabla 17 Evolución Ventaja Comparativa Revelada Aceite de Palma 2000-2011..... | 72 |
| Tabla 18 ICC entre Ecuador y la Unión Europea | 73 |

INTRODUCCIÓN

El Ecuador, al no contar con acuerdos comerciales explícitos con la Unión Europea, se constituye en un mercado limitado, coartando el crecimiento y progreso hacia la diversificación comercial. El sector productor debe mejorar su producción interna para proyectar su exportación, sin embargo, es necesario diversificar sus productos a mercados más amplios como el europeo. Esta realidad es algo que los países vecinos utilizaron como estrategia de crecimiento, para comerciar con mercados externos, estableciendo la apertura comercial como una política impulsada por el Estado.¹

La política comercial del Ecuador basa sus lineamientos en su Constitución y Leyes. Con base a los delineamientos y perspectivas del Estado ecuatoriano se adoptan decisiones para lograr acuerdos comerciales con países vecinos o con países transfronterizos.

Las exportaciones del Ecuador son diversas y existe potencial de expandirlas hacia el mercado europeo, no obstante esto transborda a que representantes gubernamentales inicien gestiones para lograr acuerdos comerciales que avalen el acceso de los productos locales a esos mercados con la finalidad de permitir mejores niveles de intercambio comercial.

En este contexto, el Ecuador es parte de varios acuerdos celebrados con la Comunidad Andina (CAN), con la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), MERCOSUR, México, Cuba, Guatemala y Venezuela.²

La Unión Europea desde hace varios años busca consolidar su representación en la región y un mejor camino para sus productos industrializados y agroindustriales. La Eurozona ha iniciado negociaciones múltiples con países de Centroamérica, para suscribir acuerdos comerciales. El 19 mayo de 2010 se firmaron convenios con Centroamérica (Costa Rica, Guatemala, Honduras, Panamá, El Salvador y Nicaragua)³, como en 2014 lo hizo con Perú y Colombia. De la misma manera a fines de mayo de 2010 la Unión Europea entró en conversaciones con países miembros del MERCOSUR (Argentina, Uruguay, Paraguay y Brasil). Chile por su parte, tiene un acuerdo de libre

¹ Asociación de industriales textiles del Ecuador, Ecuador y los Acuerdos Comerciales, Boletín Mensual 06, 12 de julio de 2012, disponible en www.aite.com.ec

² Cámara de industrias de Guayaquil, Acuerdos Comerciales del Ecuador, Abril-2011, Dirección de Estudios/CIG.

³ WONG, Sara, Ecuador frente a los acuerdos de libre comercio UE-Latinoamérica, Finanzas Opinión, AMÉRICA ECONOMÍA, 2010

comercio con la Unión Europea desde 2005, en tanto que Ecuador y Bolivia aún no han alcanzado acuerdos comerciales con la Unión Europea.

El Ecuador al no haber suscrito acuerdos comerciales explícitos con la Unión Europea, restringe sus posibilidades de comerciar con esta importante eurozona, de ahí la necesidad de buscar la celebración de acuerdo directos que permitiría transar bienes con la eurozona. En este sentido, y dado que la Unión Europea es una potencia mundial dentro del ámbito comercial al representar el 25% del mercado global, la suscripción de acuerdos traería a Ecuador múltiples ventajas, para el efecto, se realiza un estudio de complementariedad comercial como fuente de ganancias recíprocas, en especial ante posibles procesos de integración comercial que tiene el Ecuador y la Unión Europea, para suscribir acuerdos de libre comercio.

El estudio analiza la suscripción de un acuerdo equilibrado con la Unión Europea, que potencie al máximo las oportunidades de comercio, reduzca los costos, respeto al modelo de desarrollo del país y protección a los sectores sensibles. En este sentido, para el Ecuador, además del banano, existen ciertas licitaciones públicas y soluciones sobre procedimientos para las importaciones de bienes comunitarios. La UE recibe el 30% de las exportaciones no petroleras de Ecuador, que tiene superávit comercial con el bloque europeo⁴.

⁴ Ecuador abandonó en 2009 las negociaciones que mantenía junto a Colombia y Perú con la UE, por considerar que los resultados no iban encaminados a favorecer el desarrollo del país.

Metodología de trabajo

1.1 Delimitación del Problema

1.1.1 Delimitación espacial: Esta investigación se limitará al contorno geográfico de los países que conforman la Unión Europea, a partir de los seis estados fundadores que son: Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y Países Bajos, a los 27 que hoy conforman la Unión Europea.

1.1.2 Delimitación Temporal: La investigación analizará el periodo comprendido desde 2009 hasta el 2013, para poder identificar los cambios en el índice de complementariedad comercial y poder observar si existe diferencias entre los periodos.

1.1.3 Unidad de análisis: Se analizará específicamente las políticas comerciales, durante el transcurso presidencial 2009-2013

1.2 Justificación del problema

El Ecuador al encontrarse en la búsqueda de un acuerdo comercial con la Unión Europea (UE) debería realizarlo en mejores condiciones que los veintiocho países que tienen suscrito con Colombia y Perú, más adaptado a los planes de desarrollo del país,

En el 2012 el ministro ecuatoriano anuncio que "Tenemos que asegurarnos un trato especial y diferenciado, que nos den más de lo que les dieron a Colombia y Perú", que encabeza la delegación de su país en esa negociación en Bruselas.

"Nosotros lo que estamos pidiendo a Europa y estamos negociando es algo mejor que lo de Colombia y Perú", destacó el ministro aludiendo a que Ecuador es un país dolarizado y de menor desarrollo que sus socios andinos.

La Unión Europea y Ecuador celebran esta semana su primera ronda de conversaciones desde que en 2009 el país andino se levantase de la mesa de negociaciones en la que también estaban Colombia y Perú, que culminaron el proceso y ya tienen en vigor un tratado de libre comercio con el bloque europeo.

Es necesario que los países de América Latina puedan construir espacios regionales que les permita emprender iniciativas de cooperación, que logre responder a las exigencias en el plano económico para lograr una exitosa inserción al mercado mundial.

La falta de convenios comerciales con varios países que conforman el Mercado Común del Sur, así como las relaciones con otros Estados como la Unión Europea, situación que podría llegar a incidir sobre la población y el país en general, de tal manera que se han realizado estudios con repercusiones para determinar el grado de influencia de este tipo de acuerdos en materia de comercio internacional.

Para medir el efecto de un convenio comercial en donde la variable a diagnosticar es el comercio, una de las maneras para identificar el problema es realizar el índice de complementariedad comercial el cual permitirá analizar la relación que existe con países para comerciar.

La integración comercial brinda la posibilidad de ampliar los mercados nacionales, y con ello las escalas de producción. Una integración comercial fomenta el comercio de bienes y servicios. Permite que exista una mayor generación de inversión extranjera directa intrarregional, impulsa al avance de las pequeñas y medianas empresas y estimula la diversificación productiva. Esto se logra favoreciendo las exportaciones de mayor valor agregado y contenido manufacturero.⁵ En este sentido y partiendo de un análisis analítico, se propondrá que las políticas de comercio, tengan una perspectiva que abarque algunas variables del comercio de Ecuador, y contribuya para tener relaciones económicas en el país.

1.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

1.3.1 Pregunta General

- ¿La Complementariedad comercial del Ecuador con la Unión Europea, ha diversificado las exportaciones ecuatorianas?

1.3.2 Preguntas específicas

- ¿El Índice de complementariedad comercial permite identificar la posibilidad de inserción de productos ecuatorianos a la Unión Europea?
- ¿La Complementariedad del Ecuador con la Unión Europea permitirá conocer la estructura productiva y que productos poseen más potencialidad de intercambio?
- ¿Cuál ha sido el enfoque en materia internacional de las políticas comerciales implementadas por el Ecuador en el periodo 2009-2013?

⁵ Capítulo III, ESPACIOS DE COOPERACIÓN E INTEGRACIÓN REGIONAL, 2007.

1.4 Objetivos de la Investigación

1.4.1 Objetivo General

Determinar las ventajas y desventajas comerciales para celebrar un tratado de libre comercio con la Unión Europea, a través de ciertas experiencias en la región, mediante el análisis del índice de complementariedad comercial.

1.4.2 Objetivos Específicos

- Determinar el índice de complementariedad con la Unión Europea que permita fomentar la suscripción de un acuerdo comercial, como una política de Estado;
- Establecer un tratado comercial con la Unión Europea (UE) adaptado a los planes de desarrollo del país y estructura productiva;
- Estipular un acuerdo que ofrezca mejores y factibles accesos de productos exportables al mercado europeo, a través de la complementariedad comercial.

1.5 Metodología de investigación

1.5.1 Métodos Empíricos

El método de investigación utilizado es el teórico y analítico, ya que a través de la utilización de la información muestral de variables se pretende obtener una idea general del comportamiento y de las características de las variables económicas observadas que medirá el índice de complementariedad comercial con la Unión Europea y se referirá a la estructura productiva del Ecuador previo a suscribir el acuerdo de libre comercio.

1.5.1.1 Función de conocimiento: Esta permite la descripción de los hechos o fenómenos.

1.5.1.2 Función validación de otros métodos: Esta es dada por el grado de similitud de los resultados de la aplicación de un método en relación con los resultados de la aplicación de otro.

1.5.1.3 Función de recolección de información: Esta función permite la preparación de información a través de fuentes primarias.

Para finalizar se ejecutará el cálculo del índice de complementariedad a través de los datos obtenidos tendiente a determinar la posibilidad de lograr la celebración de un acuerdo comercial.

1.5.2 Metodología analítica

El método analítico permitirá efectuar un análisis sistemático del problema investigado (complementariedad comercial) y observar los fenómenos o situaciones de carácter particular, generadas dentro del marco investigativo para obtener una comprensión del tema en cuestión.

1.5.3 Fuentes de Información

Las fuentes primarias de información para realizar este estudio son tomadas en orden de importancia:

Base de Datos BCE: Es necesario contar con la base de datos de comercio exterior del Banco Central del Ecuador, cuya serie histórica estará comprendida entre 1990 y 2012.

COMEX: El Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad, apoya la diversificación de los sectores productivos a través de la innovación empresarial y sectorial, proporcionando información importante sobre el comercio en el Ecuador.

Tesis de la PUCE: Se recolectará información de tesis realizadas en la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, acerca del tema de investigación que permitan obtener datos relevantes y específicos.

Biblioteca FLACSO: Esta Biblioteca es una fuente importante porque existen tesis e investigaciones más profundas en sentido científico, con lo cual será de apoyo para encontrar importante información.

1.5.4 Técnicas de Investigación

El tipo de investigación que se utiliza es descriptivo ya que se realiza el análisis de la tendencia que ha tenido la complementariedad comercial como variable que se utilizará en la presente investigación; además se describirá ciertas experiencias de integración regional de América Latina y Centroamérica.

El tipo de investigación permite en base a la recolección y análisis de datos, desarrollar una imagen clara de las particularidades más relevantes que han provocado tener una integración limitada. Por otro lado se realiza una correlación entre las exportaciones y los precios de los commodities petroleros que permitan percibir la dependencia de este bien. Además se calcula el índice de ventaja comparativa revelada para mostrar la primacía de exportar bienes no petroleros que han presentado déficit comercial en los años de análisis 2009 y 2012.

1.5.4.1 Investigación Descriptiva.

En esta técnica el propósito es que el investigador describa situaciones y eventos, es decir cómo es y cómo se manifiesta un determinado fenómeno. A través de este estudio se busca puntualizar las propiedades del fenómeno estudiado. Esta investigación evalúa diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno a investigar.

El estudio descriptivo mide de manera más autónomo las variables a los que se refieren. No obstante puede integrar las mediciones de cada una de dichas variables, para explicar en concreto como se manifiesta el fenómeno en estudio.

Fundamento Teórico

El valor del comercio internacional tanto para productores, comerciantes, agentes de transportes, instituciones financieras y empresas de negocios, que se dedican a la exportación e importación de mercancías, servicios y capitales, es fácil entender que el comercio internacional trae consigo una fuente de ingresos y ganancias.⁶

Para comprender la interacción entre los agentes de la economía, se encuentran los productores que se pueden beneficiar con la ganancia dada por el comercio internacional. Dependen de las importaciones para hacer frente a sus necesidades industriales de materias primas y de equipo productivo. De su lado, los exportadores permiten a los productores internos obtener una ganancia sobre las ventas y, a menudo hacen posible una escala de producción más alta con costos unitarios más bajos.

2.1 Los patrones del comercio

A principios del siglo XIX, el economista británico David Ricardo ofreció una explicación del comercio a partir de las diferencias internacionales en la productividad del trabajo, explicación que sigue siendo una poderosa reflexión. Sin embargo, en el siglo XX se han propuesto explicaciones alternativas. Una de las más influyentes, aunque aún controvertida, examina los lazos entre los patrones del comercio y la interacción de las dotaciones relativas de recursos nacionales como el capital, el trabajo y la tierra por un lado, y el uso relativo de estos factores en la producción de los diferentes productos, por el otro (Krugman, P. 2012, 5).

2.1.1 El proteccionismo

Si la idea de las ganancias del comercio constituye el concepto más importante de la economía internacional desde el punto de vista teórico, la aparentemente eterna batalla entre el libre comercio y el proteccionismo parece ser más importante desde el punto de vista de la política. Desde la aparición de los modernos estados - nación en el siglo XVI, los gobiernos han estado preocupados por el efecto de la competencia internacional sobre la prosperidad de las industrias nacionales y han intentado, o bien defenderlas de la competencia extranjera imponiendo límites a las importaciones, o bien ayudarlas en la competencia mundial subvencionando las exportaciones (Krugman, P. 2012, 5).

⁶ KRAMER, Roland, D'ARLIN, Maurice, ROOT, Franklin, *Comercio Internacional: teoría, política y práctica*, editorial Compañía General de Ediciones S.A., México, primera edición, 1964, p. 2

Un problema fundamental de la economía internacional es cómo conseguir un grado aceptable de armonía entre el comercio internacional y las políticas monetarias de los diferentes países, sin un gobierno mundial que les diga qué hacer.

Durante los últimos cuarenta y cinco años, las políticas de comercio internacional han estado regidas por un tratado internacional conocido como el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) y posteriormente por la Organización Mundial de Comercio (OMC), que ha significado masivas negociaciones internacionales implicando a docenas de países.

2.1.2 El libre comercio

El liberalismo económico sostiene que los principales obstáculos a la libertad de comercio son el intervencionismo del estado y la conformación de grupos de interés: sindicatos, patronales, o, históricamente, los gremios que durante el Antiguo Régimen establecían rígidas reglamentaciones para obstaculizar el acceso a los oficios, industrias y comercios. En comercio exterior, el libre comercio es la vía opuesta al proteccionismo, y se basa en la ausencia de aranceles y de cualquier forma de barreras comerciales, (contingentes, cupos, reglamentos gubernamentales, requisitos teóricamente sanitarios o de calidad) destinadas a obstaculizar el intercambio de productos entre países que funcionan como unidades económicas separadas (mercado nacional) por efecto de su legislación, de su fiscalidad, de su moneda, de sus instituciones económicas, etc. El libre comercio supone la eliminación de barreras artificiales al comercio voluntario entre individuos y empresas de diferentes países (Krugman, P, 2012, 5).

En una zona de libre comercio los países firmantes del tratado se comprometen a anular entre sí los aranceles en frontera, es decir, los precios de todos los productos comerciales entre ellos serán los mismos para todos los integrantes de la zona, de forma que un país no puede aumentar (mediante aranceles a la importación) el precio de los bienes producidos en otro país que forma parte de la zona de libre comercio. La economía internacional real es a menudo restringida por diferentes impuestos nacionales, aranceles, impuestos a los bienes exportados e importados, así como otras regulaciones no monetarias sobre bienes importados. Algunos de los acuerdos que han sido denominados «libre comercio» por sus proponentes, pueden crear barreras al mercado libre. Los críticos de estos tratados los ven como una forma de protección estatal de los intereses de las empresas multinacionales.

Los partidarios del comercio justo reclaman que no haya intervenciones o subsidios que distorsionen los precios. Al respecto, existe un debate permanente de si el libre comercio ayudará o no a las naciones del tercer mundo. Se cuestiona incluso si el libre

comercio es conveniente o no para el mundo desarrollado. Igualmente, ciertos economistas argumentan que el libre comercio mejora la calidad de vida a través de la teoría de la ventaja comparativa y de las economías de escala. Otros argumentan que el libre comercio permite a los Países desarrollados explotar a los países del tercer mundo, destruyendo la industria local de estos países. En contraposición se ha dicho que el libre comercio afecta al mundo desarrollado por la pérdida de empleos de estas naciones, los cuales se mueven a otros países, produciendo una carrera hacia el abismo que genera un deterioro general de los estándares de salud y seguridad. Como argumento a favor, el libre comercio supone un estímulo a los países a depender económicamente entre sí, con lo cual se disminuyen las posibilidades de enfrentarse e ir a una guerra comercial⁷.

Algunas descripciones de la ventaja comparativa están basadas en la condición necesaria de «inmovilidad de capital». Si los recursos financieros se pueden mover libremente entre distintos países, la ventaja de la teoría comparativa se erosiona, y hay un dominio de quien tiene la ventaja absoluta. Dada la apertura de flujos de capital que acompañó los acuerdos de libre comercio de la década de 1990, la condición de «inmovilidad de capital» no tiene ya validez. Como consecuencia, se puede argumentar que la teoría económica de la ventaja comparativa no puede utilizarse como soporte a la teoría de libre comercio. Sin embargo, como lo ha expresado el economista Paul Krugman, el teórico económico del siglo XIX David Ricardo, quien formuló la doctrina de la ventaja comparativa, vivió él mismo un periodo de alta movilidad de capitales.

La implementación actual del libre comercio ha sido muy criticada. Una queja común es que los países desarrollados tienden a presionar al tercer mundo para que abran sus mercados a los productos industriales y agrícolas de las naciones desarrolladas, a la vez que se oponen a abrir sus mercados a los productos agrícolas del tercer mundo. Un argumento a favor del libre comercio es que las barreras comerciales como cuotas de importación y subsidios agrícolas no permiten competir a los agricultores del tercer mundo en sus mercados locales y menos aún en el comercio mundial, incrementando así la pobreza en los países en vía de desarrollo.

2.1.3 La Integración Comercial

Inicialmente se considera como una segunda rama del estudio de la economía internacional, la teoría de la integración económica debido a que experimentó un interés creciente durante las últimas décadas: investigadores y expertos hicieron progresos consistentes en campos como la macroeconomía internacional, el monetarismo internacional, el comercio internacional, la teoría del comercio regional e intraindustrial

⁷ http://es.wikipedia.org/wiki/Comercio_libre

desde los primeros trabajos de Viner (1950) sobre el impacto de la formación de una unión de consumidores sobre la producción. Tal progreso la convirtió en lo que hoy es considerado un área completa de investigación. Al mismo tiempo el interés de los políticos se incrementó desde que comenzaron a preguntarse cómo estos procesos podían ser conducidos o influenciados para alcanzar mayores niveles de riqueza, bienestar y crecimiento. Un claro ejemplo de una avanzada integración, es la actual Unión Europea, debido a más de 50 años de historia europea.⁸

Es notable recalcar que en la teoría de la integración económica se encuentra sus raíces en los primeros años de la década de los cincuenta, cuando algunos modelos de comercio internacional fueron adaptados. Como estos modelos podían apreciar cambios en las tasas aduaneras y el número de restricciones a las importaciones y a las exportaciones, los así llamados efectos directos, solo se consideraban los resultados microeconómicos de los acuerdos. No se daba importancia a los efectos indirectos como el comercio derivado y la creación de economías a escala, la especialización industrial interna, la redistribución del bienestar, los resultados pro-competitivos y, más especialmente, al crecimiento inducido. Estas consecuencias del proceso de integración serán llamadas "efectos dinámicos", en contraste con los efectos estáticos, aquellos apreciados por los primeros modelos propuestos por los estudiosos Viner (1950) y Lipsey y Lancaster (1957). Algunos de los efectos dinámicos como el efecto de producción, que deriva de la mayor demanda de productos en la que el país adjunta ventajas competitivas, o el efecto sobre el consumo, como consecuencia de la creación de comercio, y el desvío comercial, mecanismo que afecta la asignación de recursos, son las principales conclusiones a las que la teoría ha sido conducida por los trabajos del periodo que lleva desde la década de los cincuenta hasta la de los setenta. El efecto de desvío comercial fue objeto de particular atención.⁹

Por tanto, se puede diferenciar cuatro niveles de integración caracterizados por el número e importancia de las barreras al comercio entre países, y por otras acciones tomadas con el fin de armonizar los mercados:

- a) El Área de Libre Comercio: Los países involucrados eliminan las tasas aduaneras y el número de restricciones;
- b) Unión Aduanera: Un grupo integrado de países con la misma política comercial internacional y aduanera;
- c) Mercado Común: La libertad de movimiento se extiende tanto a factores como a productos; y,

⁸ STEFANO, Visintin, La integración económica y el crecimiento, teoría y evidencia empírica en la U.E., Instituto de análisis económico y social, 2007, Madrid.

⁹ *Ibíd.*, STEFANO, Visintin, pág., 121.

- d) Unión Económica y Monetaria: Lo que significa un mercado común implementado por la integración financiera.

Es en el caso de ámbito comercial, donde dos o más países eliminen entre sí las trabas al comercio de mercancías, se dice de un acuerdo de libre comercio o de la constitución de un área de libre comercio. Los países liberan su comercio recíproco, pero mantienen su autonomía en todo lo demás, especialmente en las políticas comerciales frente a terceros países.

Existen varias motivaciones para establecer acuerdos regionales como las económicas y comerciales asociadas a las ganancias del comercio, que siempre cuentan con la manera de favorecer a los dos países, a fin de llegar a un acuerdo. Sin embargo para llegar a este tipo de acuerdos se debe tener claro las especificaciones de cada integración.

La especificidad de la integración regional procede de que la integración sea parcial, es decir, entre un número limitado de países se eliminan las trabas comerciales o se unifican las políticas económicas entre los miembros, pero no frente al resto del mundo.

Conviene indicar que la integración económica es un medio porque permite alcanzar un mayor desarrollo económico y éste, a su vez, permite satisfacer mayores necesidades de consumo de los pueblos y por esta vía, contribuye a un mayor bienestar general. Casualmente, se debe recordar que el mayor consumo económico no es el objeto supremo del hombre, sino la felicidad. El bienestar económico contribuye en parte, a esa felicidad.¹⁰

La integración económica es un medio para alcanzar el desarrollo económico, por medio de la división del trabajo que un mercado ampliado por la integración económica y mediante la utilización de economías de escala. Existe una vinculación estrecha entre economías de escala y división del trabajo; a mayor escala mayores posibilidades de división de tareas. Las economías de escala posibilitan reducir considerablemente los costos y aumentar la eficiencia económica y por ende, la productividad de la economía y los niveles de vida de la población. A la vez se puede generar efectos importantes en términos de intercambio.¹¹

En un proceso de integración se puede obtener varios resultados, en cual se puede distinguir los siguientes:

¹⁰ Integración Latinoamericana, Los fundamentos económicos de la Integración, Revista Mensual del INTAL 71, Buenos Aires, 1982.

¹¹ CONESA, Eduardo, Estudios económicos, Conceptos fundamentales de la integración económica. 1982, p.3

- a) Un efecto de creación de comercio: Es aquel efecto que contribuye a un mayor bienestar ya que mejora la asignación internacional de los recursos al sustituir la producción interior por importaciones del resto del mundo, producidas a un menor coste, es decir aquellas importaciones que antes del acuerdo, no existían debido a una barrera arancelaria; y,
- b) Un efecto de desviación de comercio: Donde supone un menor bienestar, una reducción en la renta mundial, ya que las importaciones de los países no miembros, a los que se les sigue aplicando el arancel, son sustituidas por importaciones de un socio de otra integración, producidas a un mayor coste pero exentas de arancel.

Sin embargo en los procesos de integración generan algunos costes derivados del necesario ajuste en la producción, consecuencia de la especialización productiva, y desigual impacto sobre sectores y grupos. Aunque el país como un todo salga favorecido de la integración en un bloque comercial, esto no significa que todos los sectores económicos y subsectores industriales dentro del país se vean favorecidos.¹²

Los costes tienden a aumentar siempre y cuando sea mayor la especialización interindustrial, sin embargo hay que tomar en cuenta en términos de empleo o de concentración geográfica que estos pueden llegar a variar. Si la especialización es intraindustrial, los costes serán menores con lo cual estas empresas pueden optar por procesos más eficientes, que permitan reducir costes.

Un país “periférico”, con un nivel de desarrollo inferior a la media del bloque en el que se integra, se puede encontrar en distintos escenarios, algunos de los cuales se describen a continuación:

- Aprovechar las ventajas comparativas de partida, generalmente en bienes “trabajos-intensivos”, buscando una especialización interindustrial o intraindustrial vertical. En este caso, el país tendrá que afrontar la competencia de países con menores costes (por menores salarios, costes sociales, estándares ambientales, etc.) con los que el bloque puede llegar a establecer un acuerdo comercial en el futuro o con los que en algunos casos tendrá que llegar a convivir como nuevos socios;
- Desarrollar una posición competitiva en sectores de alto contenido tecnológico y/o intensivos en capital humano buscando el desarrollo de comercio intraindustrial, lo que generará importantes costes de ajuste; y,

¹² RIVEIRO, Dolores, Efectos potenciales de un proceso de integración económica, la experiencia de América Latina, Departamento de Fundamentos del Análisis Económico, España, 2005 p.12

- Si las empresas están verticalmente integradas, se puede producir una situación intermedia: se podría concentrar en el “centro” la producción de inputs intermedios (tecnología y capital humano intensivos) y en la periferia la producción de bienes finales (trabajo no cualificado o capital físico intensivos).¹³

2.2 Corrientes de pensamiento económico

2.2.1 David Ricardo: La ventaja comparativa

La razón por la que el comercio internacional produce un aumento de la producción mundial, es que permite que cada país se especialice en la producción del bien en el que dispone de ventaja comparativa. Un país tiene ventaja comparativa en la producción de un bien si el coste de oportunidad en la producción de este bien en términos de otros bienes es inferior en este país de lo que lo es en otros países. Por lo tanto, el comercio entre dos países puede beneficiar a ambos países si cada uno exporta los bienes en los que tiene una ventaja comparativa (Krugman, P., 2012, 40).

La producción y el comercio internacional se determinan en el mercado, que se rige por la ley de la oferta y la demanda. Esta aproximación, en la que el comercio internacional se debe únicamente a las diferencias en la productividad del trabajo, se conoce como el modelo ricardiano. Puesto que cualquier economía tiene recursos limitados, hay límites para lo que puede producir, y siempre hay intercambios (trade-off); para producir más de un bien, la economía debe sacrificar una parte de la producción de otro bien. Estos intercambios se muestran en la frontera de posibilidades de producción, que indica la cantidad máxima del bien X que puede ser producida una vez tomada la decisión de producir determinada cantidad del bien Y, y viceversa.

En las teorías de comercio internacional, existe la principal participación de David Ricardo y su metodología de las ventajas comparativas, estableciendo de cierta manera un marco conceptual de la competitividad, donde su enfoque es directamente económico.

La teoría de la ventaja comparativa, propuesta como "ley de la ventaja comparativa", ha sido desarrollada amplia y sistemáticamente desde Adam Smith (1776) y David Ricardo (1817). Los argumentos de esta ley han permitido explicar con efectividad las razones del comercio internacional. Para explicar brevemente este modelo partirá de las mercancías en las que se dé una ventaja absoluta, es decir, mercancías donde el coste

¹³ RIVEIRO, Dolores, Efectos potenciales de un proceso de integración económica, la experiencia de América Latina, Departamento de Fundamentos del Análisis Económico, España, 2005 p.14

total de producción fuera inferior en dicho país, con relación a los costes que implica producir la misma mercancía en otro país, esto vendría a llegar a generar un beneficio mutuo entre ambos países.

Consecutivamente Ricardo indica que, que para generar beneficio dentro del comercio internacional, no es necesario que exista una diferencia absolutas de costes entre la producción de bienes, sino que es suficiente el que dichas diferencias de costes tan solo sean respectivas.

Por lo que David Ricardo utiliza los siguientes supuestos:

- a) Existen dos países y dos productos;
- b) El precio de una mercancía viene determinado por el número de horas de trabajo que lleve incorporadas (dotación factorial);
- c) Costes unitarios constantes; y,
- d) No existen costes de transporte ni ningún tipo de trabas al intercambio internacional de mercancías.

A partir de estos supuestos aclara el concepto de ventaja comparativa, donde un país exportaría o importaría la mercancía que produce con un menor o mayor costo relativo, en términos de la otra mercancía. Un claro ejemplo donde dos países (Inglaterra y Portugal) y dos mercancías (queso y vino), según el cual, a pesar de la ventaja absoluta de costes a favor de Portugal en la producción de ambas mercancías, la especialización según el principio de la ventaja comparativa, resultaría beneficiosa para ambos países, Inglaterra se especializaría en la producción y exportación de queso, mientras que Portugal lo haría en la producción y exportación de vino.

En términos técnicos, suponiendo dos países (A y B) y dos mercancías (x e y), el país A exportaría la mercancía x (y el país B exportaría la mercancía y) siempre que:

$$\frac{ax}{ay} < \frac{bx}{by}$$

O, alternativamente

$$\frac{ax}{bx} < \frac{ay}{by}$$

Dónde:

ax = cantidad de trabajo necesaria para la producción de una unidad de la mercancía X en el país A;

ay= cantidad de trabajo necesaria para la producción de una unidad de la mercancía Y en el país A;

bx= cantidad de trabajo necesaria para la producción de una unidad de la mercancía X en el país B;

by= cantidad de trabajo necesaria para la producción de una unidad de la mercancía Y en el país B.

De este modo, la productividad del trabajo en los dos países determinará el patrón de comercio internacional, el cual llevaría a un aumento del bienestar en ambos países, en el sentido de que la especialización productiva de acuerdo con las pautas sugeridas por la teoría de la ventaja comparativa permitiría un mayor volumen de producción.¹⁴

Los países cuyas productividades relativas del trabajo difieren de una industria a otra, se especializarán en la producción de distintos bienes, ambos países obtienen ganancias del comercio de dicha especialización que es demostrada por dos vías alternativas.¹⁵

La primera vía es ver que la especialización y el comercio son beneficiosos, dado el supuesto que nuestro país podría producir vino directamente, pero el comercio con el extranjero le permite producir vino mediante la producción de queso y su intercambio por vino, este método indirecto de producir un litro de vino es más eficaz con relación a la producción directa. Razón donde existen dos opciones la primera el uso de una hora de trabajo, es decir que por un lado, nuestro país podría usar la hora de trabajo directamente para producir $1/a_{LV}$ litros de vino. Nuestro país podría utilizar la hora para producir $1/a_{LQ}$ kilos de queso, este queso podría ser intercambiado por vino, cambiándose cada kilo por P_Q / P_V litros, por lo que nuestra hora de trabajo originario, permite conseguir $(1 / a_{LQ}) (P_Q / P_V)$ litros de vino. El significado que se podría haberse producido directamente por hora más vino, donde debe cumplir la siguiente restricción:

$$(1 / a_{LQ}) (P_Q / P_V) > 1 / a_{LV}$$

Esto muestra que nuestro país puede producir vino de forma más eficiente fabricando queso e intercambiándolo, que produciendo vino directamente para sí, de igual manera el extranjero puede producir queso de forma más eficiente fabricando vino e intercambiándolo, así ambos países ganan.¹⁶

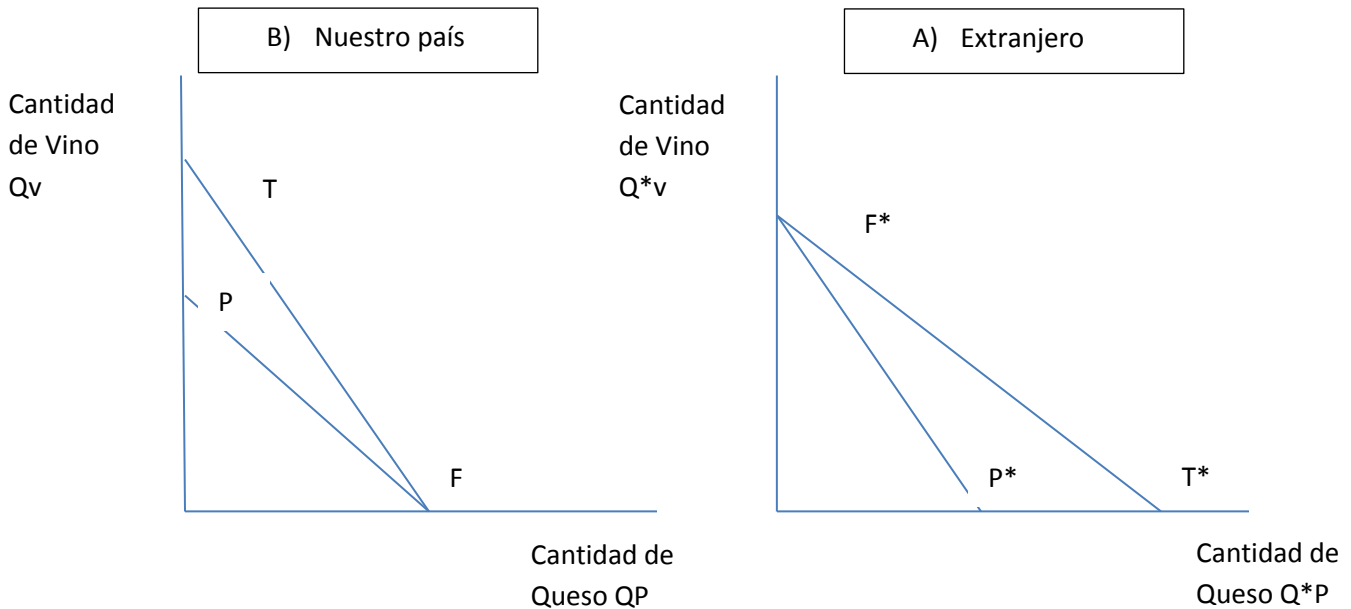
¹⁴ BOSCH, Antoni, Teorías del Comercio Internacional, editorial Manuel Girona, 1991, Barcelona, Primera edición, p.

¹⁵ KRUGMAN, Paul, OBSTFELD, Maurice, Economía Internacional Teoría y política, editorial Pearson Educación S.A, Madrid-España, Séptima edición, 2006.

¹⁶ KRUGMAN, Paul, OBSTFELD, Maurice, Economía Internacional Teoría y política, editorial Pearson Educación S.A., Madrid-España, Séptima edición , 2006, p. 36

La segunda vía de ver las ganancias del comercio, es examinar cómo influye el comercio internacional a los sucesos de consumo dentro del país. Cuando no se comercializa, las posibilidades de consumo son las mismas que las posibilidades de producción, como se observa las líneas PF y P*F* en el gráfico No. 1.

Gráfico No. 1. El comercio amplía las posibilidades de consumo



Fuente: Economía Internacional, teoría y política

Elaborado: David Romero J.

El comercio Internacional permite a ambos países consumir en cualquier punto comprendido en las líneas coloreadas, que están por encima de las fronteras de posibilidades de producción de los países.

Cuando se permite comercializar, cada economía puede consumir una combinación de queso y vino diferente de la que produce. Las posibilidades de consumo de nuestro país están representadas por la línea FT, mientras que las posibilidades de consumo del extranjero están representadas por F*T*. En ambos casos, el comercio ha ampliado el rango de elección y por ende, debe mejorar la situación de cada país.

2.2.2 Modelo de Heckscher-Ohlin

Conocido también como la teoría de las proporciones factoriales, este modelo argumenta que el patrón de comercio internacional está determinado por diferencias en

las dotaciones de trabajo. Por lo cual, los países exportarán aquellos bienes que hacen uso intensivo de los factores abundantes localmente ya que poseen una ventaja comparativa y competitiva e importarán bienes que hacen uso intensivo de los factores que son localmente escasos¹⁷

La teoría de Eli Heckscher (1919) y Bertil Ohlin(1933) asegura que "Los países relativamente bien dotados de un recurso en particular, tendrán que exportar sobre todo mercancías que en su proceso productivo utilizan una gran proporción de este recurso; e inversamente, tendrán que importar mercancías que en su proceso productivo, utilizan recursos relativamente menos abundantes en el país¹⁸". Al igual que en la propuesta de los costos de oportunidad de Haberger, en esta teoría no se advierte ningún conflicto con la propuesta de los costos comparativos pues, expresados adecuadamente, los costos comparativos surgen del Modelo de Hesckscher - Ohlin y este, de hecho, establece la diferencia en la dotación de los factores de producción como una ventaja comparativa.

Si bien algunos países están mejor dotados que otras naciones en aspectos de un factor productivo ya sea la tecnología, establece una diferencia relativa entre ellos. En este sentido, si entendemos que los recursos naturales son factores de producción como cualquier otro, como petróleo, minerales, agua en abundancia, etc. Es posible considerar la posición geográfica y el clima como factores de producción que constituyen la ventaja comparativa del comercio.

Los efectos de las dotaciones de factores en el comercio internacional tienen varios supuestos simplificadores¹⁹:

1. Existen dos países (país 1 y país 2), dos bienes (bien x y bien y) y dos factores de producción (fuerza laboral y capital)
2. Ambos países utilizan la misma tecnología en sus procesos de producción.
3. En ambos países el bien X es de fuerza laboral intensiva y el bien Y es de capital intensivo
4. En los dos países ambos bienes se producen con base en rendimientos constantes a escala.
5. En ambos países existe especialización incompleta en la producción
6. En ambos países existen preferencias iguales

¹⁷ KRUGMAN, Paul; OBSTFELD, Maurice, óp. cit.

¹⁸ SANJINES, Freddy, VARGAS, Bruno, HERRERA, Zulema, Ventajas Comparativas y competitivas del comercio Regional Orureño, editorial Offelect Ltda., primera edición, 2002.

¹⁹.CHAVARRIA, Hugo, SEPULVEDA, Sergio, ROJAS, Patricia, "*Competitividad: Cadenas Agroalimentarias y territorios Rurales*", editorial IICA, 2002, primera edición, p. 62

7. En ambos países existe competencia perfecta en los mercados de bienes y de factores.
8. En cada país existe movilidad perfecta de los factores de producción, mientras que en el ámbito internacional no existe movilidad de los factores.
9. No existen costos de transporte ni aranceles u otro tipo de obstáculos al libre flujo del comercio internacional.
10. En ambos países se presenta la utilización plena de todos los recursos o factores.
11. El comercio internacional entre los países se encuentran en situación de equilibrio.

Se menciona que un país que tiene una gran oferta de un recurso, con relación a su oferta de otros recursos, se da a entender que es abundante en ese recurso. Un país tiene el objetivo a producir relativamente más de los bienes que utilizan intensivamente sus recursos abundantes.

El resultado es el teorema básico Heckscher-Ohlin del comercio que logran comprender que los países tienden a exportar los bienes que son intensivos en los factores con que están abundantemente dotados.

Bajo esta teoría, la integración regional es considerada como una herramienta casi exclusivamente de tipo económico y comercial de gran utilidad para combatir el proteccionismo estatal. Se parte de escenarios donde no existe libre comercio entre los países, debido a que si existiese, el proceso de integración no tendría justificación y si la integración económica se alejaría del libre comercio, no lograría el bienestar económico.²⁰

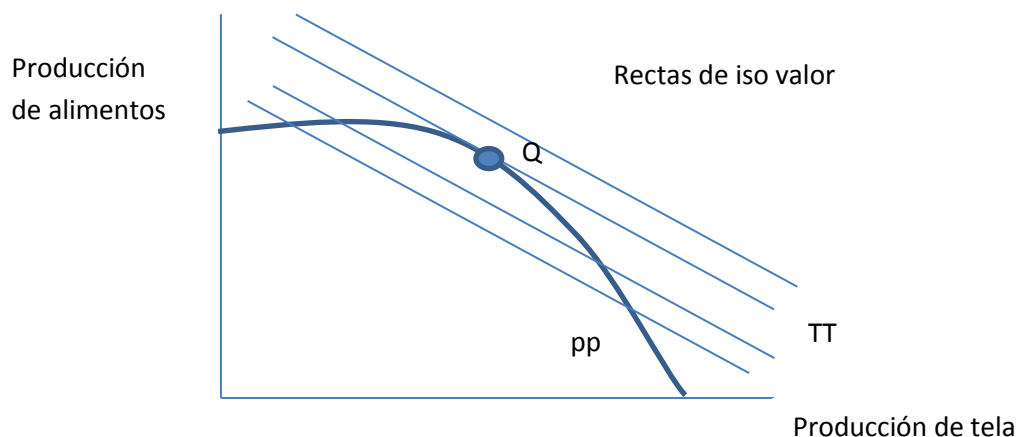
Para partir a describir un modelo estándar de comercio hay que identificar las cuatro relaciones:

- a) Existe una relación entre la curva de oferta relativa y la frontera de posibilidades de producción;
- b) Consta de un equilibrio mundial mediante la oferta y la demanda relativas;
- c) La relación entre los precios relativos y la demanda; y,
- d) El efecto de la relación de intercambio.

Se da el supuesto donde cada país solo tiene la producción de alimentos (A) y tela (T), donde la frontera de posibilidades de producción de cada país se la representa con una curva, esta es ilustrada por TT en el gráfico de a continuación.

²⁰CASAS, Ángel, *Integración regional y desarrollo en los países andinos*, Corporación Editora Nacional, Quito, primera edición, 2005, p. 39.

Gráfico No. 2 Precios relativos, establecen la producción en la economía



Fuente: Economía Internacional, teoría y política

Elaborado: David Romero J.

En la frontera de posibilidades de producción existe un punto donde se cumple la condición de eficiencia y de ser óptimo en una economía, esta va a depender del precio de la tela con respecto al precio de los alimentos, P_T / P_A . Esto significa que existe una estipulación microeconómica básica la cual indica que dentro de una economía de mercado, el cual no está distorsionada por el monopolio, oligopolios, duopolios y entre otros fallos de mercado, es eficiente que en la producción se debe realizar una maximización al valor de la producción a los precios de mercado que constan en ese momento, $P_T Q_T + P_A Q_A$. Se puede indicar el valor de mercado de la producción dibujando un número de rectas de i-sovalor, para definir estas rectas, siguen una ecuación que es la siguiente: $P_T Q_T + P_A Q_A = V$, el cual representa a V como el valor de la producción. Donde se permite decir que mientras mayor es V , la recta de i-sovalor se sitúa más lejos; es decir que mientras las rectas de i-sovalor se encuentren más alejadas al punto de origen estas corresponden a valores más altos de la producción. Otro punto importante para determinar el valor de la producción es la pendiente de una recta i-sovalor, donde es el precio relativo de la tela con signo menos. Para determinar el máximo valor de la producción que pueda, esto se dará produciendo en el punto Q , es decir, donde la frontera de producción es tangente a una recta de i-sovalor.

2.2.3 MODELO DE GRAVEDAD

Para llegar a comprender el comercio internacional hay que enunciar dos ramas ligadas en esta materia que son: el estudio de las finanzas internacionales y el comercio internacional. Sin embargo, la mayoría de los intercambios comerciales internacionales envuelve transacciones financieras. El estudio del comercio internacional muestra el

interés de las transacciones existentes del comercio exterior, donde se expone que las transacciones pueden implicar un movimiento material de bienes, como también un compromiso visible de recursos económicos.²¹

Para Krugman (2006) el modelo de Gravedad²² es un método empírico más utilizado para explicar los flujos de comercio bilateral, con diferentes grados de fundamento teórico. Aunque el modelo de gravedad ha sido utilizado en varios estudios sobre el comercio internacional, como por ejemplo en Linnermann (1966), se tenía la sospecha de que no era consistente con la teoría dominante basada en el modelo Heckscher-Ohlin para explicar los flujos de comercio netos en términos de diferentes dotaciones factoriales. Anderson (1979) muestra que el modelo de gravedad puede ser derivado de las ecuaciones bilaterales. Deardorff (1998) muestra que un modelaje adecuado de los costos de transporte puede producir una ecuación de gravedad aun para el modelo de Heckscher-Ohlin.²³

Los modelos de gravedad como Linnermann (1966) y Linder (1961), relacionan el flujo comercial entre países con respecto a la demanda de importaciones, la oferta de exportaciones y los costos del comercio. Con ello, la demanda de importaciones y la oferta de exportaciones se sustituyen por el producto interno bruto total y por el PIB per cápita. Mientras que los costos de transporte y de transacción se miden con base a la distancia geográfica que existe entre un país y otro.

Los principales socios comerciales de Estados Unidos son Alemania, Reino Unido y Francia, pero ¿por qué comercia Estados Unidos más con estos tres países europeos que con otros? Se debe a que estos países son las economías más importantes de Europa. Existe una relación efectiva entre el volumen de sus importaciones y exportaciones y el tamaño de la economía del país. Por medio de la ecuación (2.2.1), nos permite ver el volumen de comercio que existe entre dos países.²⁴

$$T_{ij} = A * Y_i * Y_j / D_{ij} \quad 2.2.1$$

Donde:

A: representa a una constante

T_{ij} : equivale el valor del comercio entre el país i y el país j

²¹ *Ibíd.*, KRUGMAN, Paul, OBSTFELD, p. 8

²² KRUGMAN, Paul, OBSTFELD, Maurice, *Economía Internacional Teoría y política*, editorial Pearson Educación S.A., Madrid-España, Séptima edición , 2006, p. 10

²³ BAUTISTA, Alejandro, *Crecimiento con convergencia o divergencia en las regiones de México*, editorial Plaza y Valdés, S.A., Primera edición 2003, p174

²⁴ KRUGMAN, Paul, OBSTFELD, Maurice, *Economía Internacional Teoría y política*, editorial Pearson Educación S.A., Madrid-España, Séptima edición , 2006, p. 10

Y_i representa el PIB del país i , Y_j es el PIB del país j
 D_{ij} : es la distancia entre los dos países

La ecuación anterior denominada “modelo de gravedad” del comercio mundial²⁵, da a entender que la relación que pueden tener entre dos países son tres cosas que permiten determinar el volumen de comercio, además muestra que existe un valor del comercio, este valor da como resultado que entre dos países es proporcional, estando todo lo demás constante, como el producto interno bruto de los países, da como resultado una disminución con la distancia entre los dos países. En términos generales este modelo funciona cuando las economías grandes tienden a gastar varias cantidades en importaciones ya que por consecuencia ellos tienen un alto ingreso, al igual que tienden a atraer grandes proporciones del gasto de otros países porque tienen una gran capacidad de producir una amplia gama de productos. Lo que refleja que si existe un alto comercio, es por la razón de que una de las economías es de gran escala.²⁶

Se debe entender que en economía, no todos los bienes y servicios, son sujetos de intercambio comercial con otros países, esto es por su debida característica que tienen cada bien, por lo que se debe tomar referencia hacia conceptos de bienes transables y no transables. En una economía existen bienes manufacturados como es el caso de ropa, computadores, sin embargo, el comercio de productos que son de manera más apreciada como son los minerales (cobre, carbón y petróleo), siguen siendo importantes para la economía mundial.

Los productos agrícolas, como el trigo, la soya y el algodón, son otro rubro importante, debido a su manera de consumo en la población, al igual que los distintos servicios desempeñan un papel importante en el mundo actual, como las modernas telecomunicaciones, que abarcan gran capacidad de comercio, y relaciones internas. Sin embargo los bienes no transables sólo pueden consumirse dentro de la economía en que son producidos, es decir, no pueden importarse ni exportarse, existe una restricción para su comercialización natural, su presencia afecta cada una de las características de la economía, desde la determinación de los precios hasta la estructura de la producción y los efectos de la política macroeconómica.²⁷

²⁵La razón de este nombre es la analogía con la ley de la gravedad de Newton; igual que la atracción de la gravedad entre dos objetos cualesquiera es proporcional al producto de sus masas y disminuye con la distancia, el comercio entre dos países cualesquiera es, permaneciendo todo lo demás constante, proporcional al producto de sus PIB y disminuye con la distancia

²⁶Según Alberto (2011) Economías de Escala es cuando volúmenes proporcionalmente mayores de producción pueden ser fabricados cada vez con costos proporcionalmente más bajos.

²⁷ Ibíd. p. 633.

En el contexto, Harrod (1939) y posteriormente Balassa (1964) y Samuelson (1964), enfatizaron las consecuencias de que existan bienes que no se pueden comerciar internacionalmente (no transables), y por lo tanto sus precios están determinados por las condiciones de demanda y oferta locales. En particular, en un mundo con libre movilidad de capitales y ley de un solo precio para los bienes transables, es posible que las diferencias de productividad entre sectores expliquen las diferencias en los niveles de precios entre países.

De hecho Harrod (1939) plantea que hay tres tipos de bienes: A, B y C:

- 1 Los bienes tipo A (Transables), son aquellos que tienen precios comunes en todo el mundo. El precio de cada artículo en un lugar no diferirá de su precio en otro más allá del costo de transportarlos, más equivalente monetario de un impedimento para comerciar por ejemplo, un arancel que los divide;
- 2 El precio de los bienes B (Semi-transables) también tienden a un nivel común mundialmente; y,
- 3 No hay precio mundial para los bienes tipo C (No transables). Los niveles de precio nacionales solo están conectados a través de la relación de cada nivel de precio con otros grupos de bienes. Bienes de consumo tipo C y todo bien se vende al detalle probablemente son más caros en los países más eficientes.²⁸

Las categorías de transables y no comerciables no son inmutables, debido a que los avances tecnológicos reducen los costes de transporte, pueden hacer que más bienes se transformen en transables. En contraste, el aumento del proteccionismo tiende a incrementar la lista de bienes no transables. Una clasificación conocida, que se usa en la mayoría de los países, es la clasificación industrial estándar SIC de las Naciones Unidas.

²⁸ GREGORIO, José, Macroeconomía Teoría y políticas, editorial Pearson Education, 2007, primera edición, México, p. 240

MARCO METODOLÓGICO

El presente estudio analiza las ventajas comparativas entre el Ecuador y la Unión Europea (UE), cuya medición de posición y dinamismo comercial estarán referidas en el periodo 2009 – 2012”, y mide además el desempeño del comercio exterior ecuatoriano. Con base a ciertos indicadores, se evaluó la capacidad de inserción del país en los mercados internacionales de la UE, de manera sostenible e incremental, elementos que permiten evaluar las implicaciones para la celebración de un acuerdo de libre comercio con la UE. Asimismo, se analiza ciertos indicadores para explicar el patrón de comercio internacional del país y su dinámica comercial, tomando en consideración los diferentes sectores involucrados en esta actividad.

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

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

La composición de las exportaciones e importaciones ecuatorianas es muy diversa, como en aquellos países en desarrollo que adquieren materias primas y bienes de capital del exterior para el funcionamiento de la industria nacional, cuya producción es demandada internamente y ofertada internacionalmente. Asimismo, estos países exportan bienes primarios y manufacturados al resto del mundo de una manera específica.

La información está elaborada con base a los principales datos de comercio exterior que corresponden a los componentes de la cuenta corriente de la balanza comercial (exportaciones e importaciones de bienes). Igualmente, estos indicadores son muy

conocidos y definen el nivel de internacionalización de la economía ecuatoriana. En esta sección se presentan las definiciones y el uso de los indicadores básicos del comercio internacional.

En este contexto, se expondrá la metodología de cálculo del índice de ventaja comparativa revelada (VCR), al igual que el cómputo del mismo, posteriormente se presentará la aplicación del IVCR, donde se determinará si el comercio de un país es complementario o sustitutivo frente al de otro país, que permitirá contar con elementos de juicio necesarios para explorar e investigar oportunidades comerciales que lleguen a beneficiar al Ecuador, como impulsar aún más las exportaciones de los productos que contengan ventaja comparativa.

3.1 Ventaja comparativa frente a una ventaja comparativa revelada²⁹

La teoría económica pone de manifiesto las ganancias del comercio exterior, para el efecto, se debe interactuar con países cuyas importaciones de bienes tengan ciertas desventajas comparativas y exportar bienes que cuenten con ventajas comparativas. Igualmente, debería determinarse que tan importantes son estas ventajas que fomenten y promuevan políticas de inversión y comercio para atender la demanda internacional.

La ventaja comparativa se la especifica en términos de precios relativos, y esto se da previo a una relación comercial, sin embargo, esto ocurre por medio de un supuesto, donde el mundo no posee distorsiones y que los mercados no tienen fallos, y por ello, el resultado de las ventajas comparativas es atribuido por varios factores. Su principal exponente Balassa (1965) impuso en el pensamiento internacional si existiera la forma de inferir en las ventajas comparativas, permitiría que estas ventajas sean reveladas por el flujo de mercancías en el comercio, lo que permitió que el intercambio real de bienes sea reflejado en los costes relativos, así como también las diferencias que existen entre los países.

La forma de determinar la ventaja o desventaja comparativa, sin calcular el costo de recursos domésticos, es observar las estadísticas del comercio mundial que proporciona un panorama del desempeño de un país. Con ello algunos autores como: Liesner (1958), Balassa (1965), Vollrath (1991), Scott y Vollrath (1992), han utilizado datos sobre comercio exterior para medir la ventaja comparativa; sin embargo, Balassa (1965) fue el pionero en nombrar a este tipo de análisis como ventaja comparativa revelada.

²⁹ ARIAS, Joaquín, Intercambio, Índice de ventaja comparativa revelada: un indicador del desempeño y de la competitividad productivo comercial de un país, 2006.

3.2 Índice de Ventajas Comparativas Reveladas

Es una adaptación del indicador de ventaja comparativa revelada propuesto por la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial – ONUDI – desarrollado en 1985 y que tiene los siguientes elementos:

$$VCR_i^d = \frac{X_i^d - M_i^d}{\frac{X_j^d + M_j^d}{2} \frac{X_i^m}{M_j^m}}$$

Variables:

VCR = Ventaja Comparativa Revelada

X = Exportación de bienes

M = Importación de bienes

i = Producto (i = 1 ... n)

j = Sector económico al que pertenece el producto "i"

m = Producción mundial

d = Economía doméstica

El numerador determina la brecha comercial por producto, lo que da como resultado el signo de la ventaja comparativa.

El índice de ventaja comparativa revelada puede ser mayor o menor a cero. Si es mayor a cero, el producto es competitivo en el mercado internacional, pero si es menor a cero, el producto no es competitivo. Sin embargo, si es menor a cero no quiere decir que el país no tenga potencial competitivo en ese producto, sino que simplemente no ha desarrollado las ventajas comparativas para dicho producto.

Si el índice para un país es mayor (menor) al de otro país, quiere decir que el producto está mayormente (menos) especializado en el comercio del país con el índice más alto (bajo).

Si el índice aumenta (disminuye) con el tiempo, el crecimiento del comercio del producto seleccionado es mayor (menor o negativo) en términos relativos al resto de mercancías y con respecto al resto del mundo.

Otra interpretación del indicador se puede encontrar en el documento de Arias et al, en donde muestra el cálculo del índice para el rubro de frutas en América Latina. El resultado fue de 1,68, lo cual se interpreta como que este rubro tiene una ventaja

comparativa revelada casi dos veces mayor al agregado del comercio del resto de productos que se utilizaron para hacer el cálculo.

Por su parte, uno de los índices más utilizados dentro del campo internacional es el índice de ventaja comparativa, con lo cual es necesario realizar el cálculo de las ventajas comparativas reveladas, debido a su fundamentación teórica.

$$VCR_a^i = VCE_a^i - VCI_a^i \quad (1)$$

Para ello hay que calcular el VCE que se la representa como la ventaja comparativa revelada de las exportaciones del país mientras que el VCI es la ventaja comparativa revelada de las importaciones del mismo país:

$$VCE_a^i = \ln \left[\left(\frac{X_a^i}{X_n^i} \right) / \left(\frac{X_a^r}{X_n^r} \right) \right] \quad (2)$$

$$VCI_a^i = \ln \left[\left(\frac{M_a^i}{M_n^i} \right) / \left(\frac{M_a^r}{M_n^r} \right) \right] \quad (3)$$

En las ecuaciones anteriores representamos a X como exportaciones y M importaciones respectivamente, la “r” la representamos al mundo menos el país en análisis, es decir al resto del mundo, para finalizar “n” representa al comercio de todas las mercancías de ese país sin contar con la mercancía a.

Para el cálculo del índice de ventaja comparativa revelada está sujeto a supuestos, el cual consiste que existen dos países: el país “i” y el resto del mundo “r”, y para ver el intercambio comercial se lo hará con dos bienes, un bien “a” y el resto de bienes “n”. Para ello dentro del cálculo del VCE como del VCI se dan diferentes tipos de participaciones del mercado:

1. Dentro del mercado la participación mundial del país en el comercio del total de mercancías;
2. Se da dentro de un mercado internacional la participación mundial del país, en el comercio de un bien a;
3. Se mide la participación mundial del país dentro del comercio internacional del resto de mercancías;
4. Es importante la participación mundial del mundo menos el país en estudio dentro del comercio de todas las mercancías.
5. La intervención mundial del resto del mundo en el comercio del mismo bien a;

6. La aportación mundial del resto del mundo en el comercio internacional del resto de mercancías.

Debido a que la ventaja comparativa revelada permite ver la diferencia entre un bien establecido y el resto de bienes que se comercializan en la economía, como permite ver la relación entre el país y el resto del mundo, se excluye la doble contabilidad entre productos y países.

Para una interpretación de la ventaja comparativa revelada según los resultados hay que tomar en cuenta que si el valor es mayor que cero esta ventaja identifica productos con ventaja comparativa revelada, con lo que indica las exportaciones del país superan a las importaciones ($X / M > 1$). Mientras que por el caso contrario, se llega a tener un valor negativo esto indica una desventaja comparativa revelada en ese bien, con lo cual claramente nos indica que ese país tiene más importaciones que las exportaciones ($X / M < 1$).

Este índice permite realizar una comparación entre varios productos, debido a que mientras el valor sea más alto de la ventaja comparativa revelada de ese producto, tendrá mayores posibilidades de competir en el mercado internacional. Una de las ventajas de utilizar este cálculo es que por medio de este se observa las tendencias de un producto y ver si mejora su ventaja comparativa revelada, como también ver si otro producto empeoró su posición competitiva en el mercado internacional.³⁰

3.3 Índice de Complementariedad Comercial (ICC)

El Índice de Complementariedad Comercial fue propuesto por Anderson y Norheim, derivado del índice de ventajas comparativas reveladas (VCR) sugerido por Balassa, analiza hasta qué punto el perfil exportador de un país o grupo de países se ajusta al perfil importador de otro país o grupo de países, una mayor complementariedad estaría relacionada con un mayor comercio entre los dos países.³¹

La razón de la izquierda es el indicador de ventajas comparativas reveladas sugerido por Balassa, en este caso del país A, que expresa en qué medida dicho país se especializa en la exportación del bien a. Esto ocurre cuando la participación de ese bien en las exportaciones de A supera la participación que tiene en el comercio mundial. El

³⁰ ARIAS, Joaquín, SEGURA, Oswaldo, Índice de ventaja comparativa revelada: un indicador del desempeño y de la competitividad productivo-comercial de un país, Intercambio, Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, 2004, p.4.

³¹ REDRADO, Martín; LACUNZA, Hernán, *Una nueva inserción comercial para América Latina*, Banco Interamericano de Desarrollo, [books.google.com.ec/books?isbn=9507381716...](https://books.google.com.ec/books?isbn=9507381716), p. 23, veinticuatro de octubre del 2009.

indicador de ventajas comparativas reveladas se complementa con la razón de la derecha, que muestra en qué medida el país B (el mercado de destino de las exportaciones) se especializa en las importaciones del bien a, es decir, cuánto importa de dicho bien en relación a lo comercializado mundialmente.

$$ICC_{A,B}^a = \frac{\frac{X_A^a}{X_A}}{\frac{M_{Mun}^a}{M_{Mun}}} * \frac{\frac{M_B^a}{M_B}}{\frac{M_{Mun}^a}{M_{Mun}}}$$

Variables:

X_A^a Exportaciones del bien a del país A

X_A Exportaciones Totales del país A

M_B^a Importaciones del bien a del país B

M_B Importaciones totales del país B

M_{Mun}^a Importaciones mundiales del bien a (excluidas las importaciones del país A)

M_{Mun} Importaciones mundiales totales

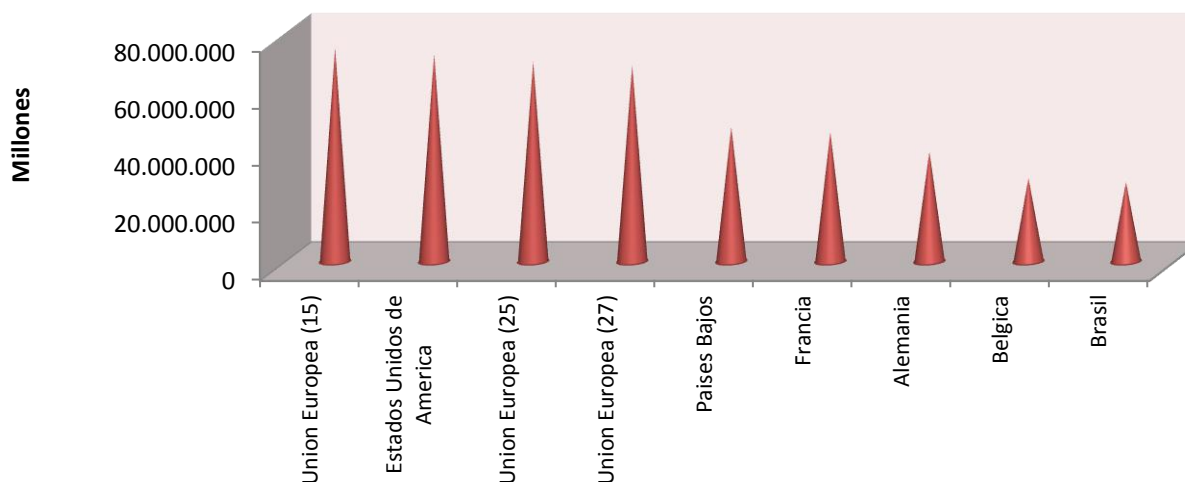
IMPORTANCIA DE LA UNIÓN EUROPEA EN EL COMERCIO MUNDIAL

4.1 Comercio del mundo

Para determinar la importancia del comercio de la Unión Europea en el mundo, se deberá observar el nivel en que tiene este bloque económico en relación a las exportaciones e importaciones mundiales, con lo cual dará una perspectiva de cómo se encuentra el comercio a nivel mundial y en qué situación se encuentra este bloque para realizar algún tipo de acuerdo comercial.

Para analizar el comercio mundial se debe simplificar ciertos aspectos de la economía, en este caso específico los países que representan una participación significativa en la producción de productos agrícolas:

Gráfico No. 3 Principales exportadores de productos agrícolas (Millones USD)



Fuente: FAOSTAT (2012)

Elaborado: David Romero J.

El gráfico No. 3 evidencia que durante el año 2012 la Unión Europea es uno de los principales exportadores de productos agrícolas en el mundo, seguido por los Estados Unidos y Países Bajos.

Dentro de estos productos los que más se exportan a nivel mundial, son: el trigo, seguido por el maíz y soja, lo cual, se infiere que el sector mundial de productos de bienes agrícolas se afirman en tener una ventaja comparativa en estos productos.

Tabla No. 1, Exportaciones del mundo

| Producto | Cantidad (toneladas) | Valor (1000 \$) | Valor unitario (\$/toneladas) |
|---|----------------------|-----------------|-------------------------------|
| Trigo | 148270710 | 46847615 | 315.96 |
| Maíz | 109646045 | 33727471 | 307.60 |
| Soja | 91021479 | 45027521 | 494.69 |
| Torta de soja | 64907007 | 25395245 | 391.26 |
| Aceite, palma | 37047844 | 40565428 | 1094.95 |
| Arroz - total (Arroz elaborado equivalente) | 36262948 | 23187004 | 639.41 |
| Azúcar | 33673151 | 19478335 | 578.45 |
| Cebada | 26077133 | 7141357 | 273.86 |
| Azúcar, refinada | 23106848 | 17363585 | 751.45 |
| Banano | 18720855 | 8945885 | 477.86 |

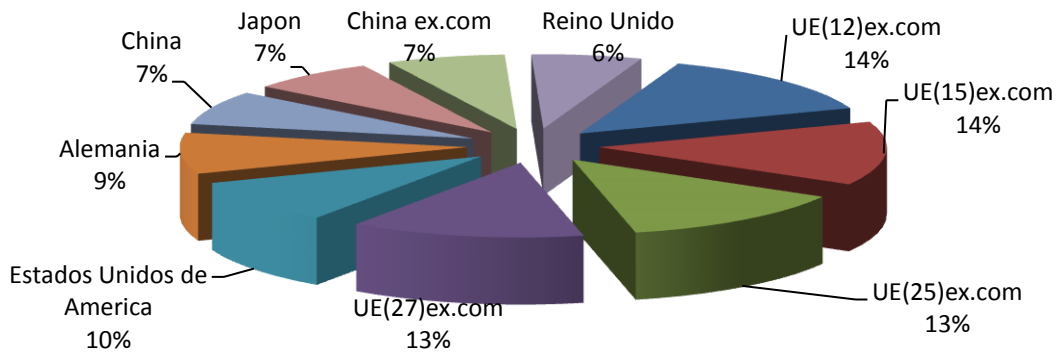
Fuente: FAOSTAT (2012)

Elaborado: David Romero J.

En el año 2012 los principales importadores del mundo de productos agrícolas son la Unión Europea, seguido de Alemania, China, Japón, Reino Unido y Francia. Estos países tienen como objetivo abarcar la mayor cantidad de productos agrícolas, ya sea para su producción, comercialización, o para consumo.

Conviene señalar que dentro de los acuerdos comerciales suscritos entre países y bloques de la UE con sus socios comerciales, se observa la importación que tienen los productos agrícolas.

Gráfico No. 4 Principales importadores de productos agrícolas



Fuente: FAOSTAT (2012)

Elaborado: David Romero J.

Por su parte, en el cuadro se observa que las importaciones de bienes, representa la razón de suscribir acuerdos comerciales que garanticen la provisión de estos bienes:

Tabla No. 2, Importaciones del Mundo

| Producto | Cantidad (toneladas) | Valor (1000 \$) | Valor unitario (\$/tonne) |
|---|----------------------|-----------------|---------------------------|
| Trigo | 147205956 | 51184264 | 347,71 |
| Maíz | 108067148 | 36342489 | 336,30 |
| Soja | 90813977 | 51403325 | 566,03 |
| Torta de soja | 63593084 | 27458049 | 431,78 |
| Aceite, palma | 36589672 | 42034273 | 1148,80 |
| Azuc Cent Nr | 33838303 | 22649899 | 669,36 |
| Arroz - total (Arroz elaborado equivalente) | 33532609 | 22788431 | 679,59 |
| Cebada | 24260294 | 7339628 | 302,54 |
| Azúcar, refinada | 21921611 | 16694636 | 761,56 |
| Aguas, hielo y nieve | 20309400 | 3190496 | 157,09 |
| Bananos | 18918792 | 13068904 | 690,79 |
| Colza | 18029793 | 11789984 | 653,92 |
| Bebidas, no alcohólicas | 14941618 | 14911417 | 997,98 |
| Alimento, Preparados para consumo humano ne | 13416474 | 49892030 | 3718,71 |
| Harina, trigo | 12893516 | 5915524 | 458,80 |
| Papas, patatas | 12243448 | 4936529 | 403,20 |
| Cerveza de cebada | 11828244 | 11711267 | 990,11 |
| Carne, pollo | 11391477 | 21792056 | 1913,01 |
| Alimento, Desechos | 10540514 | 8956976 | 849,77 |
| Aceite, soja | 10202399 | 12549664 | 1230,07 |
| Vino | 10004329 | 33041355 | 3302,71 |
| Residuos de fabricación cerveza | 9242260 | 2436697 | 263,65 |
| Torta de colza | 9108481 | 2519263 | 276,58 |
| Leche, entera fresca, vaca | 8072354 | 4808121 | 595,63 |
| Manzanas | 8057892 | 7138444 | 885,89 |

Fuente: FAOSTAT

Elaborado: David Romero J.

4.2 Políticas Comerciales de La Unión Europea

Según la delegación de la Unión Europea para Ecuador (2014)³² manifiesta que dentro de las políticas de la UE, es tener relaciones diplomáticas con la mayoría de los países del mundo. A la vez desarrollar asociaciones vitales con representantes internacionales, como también profundizar los compromisos con países emergentes, no obstante, debe descuidarse los acuerdos bilaterales con países vecinos. Dentro del ámbito internacional la UE está constituida por una red de 141 delegaciones, lo cual tienen como objetivo el desempeñar funciones análogas que se realiza en las embajadas.³³

Para la delegación de la UE para Ecuador (2014) hay diez ejemplos que muestran las funciones de la UE en el mundo:

³² Es la representación de la Unión Europea ante las autoridades nacionales de Ecuador, que tiene una coordinación con las Embajadas de los Estados Miembros de la UE acreditadas en Ecuador y con la Presidencia de la Unión Europea.

³³ Relaciones políticas y económicas, Delegación de la Unión Europea para Ecuador. http://eeas.europa.eu/delegations/ecuador/what_eu/what_we_do/index_es.htm.

1. Para la UE es importante financiar proyectos de asistencia, con lo cual puede contribuir a construir sociedades estables, como política de ampliación;
2. Dentro de sus principales actividades la UE trabaja para conseguir la paz en Oriente Medio, ya que un objetivo es conseguir una solución con dos estados, donde exista un estado palestino independiente, como también democrático, y que sobresalga la coexistencia con Israel y sus demás vecinos;
3. Para la UE es importante ofrecer una relación en el ámbito de la política Europea de vecindad, donde esta política busca la prosperidad, estabilidad y seguridad de los países socios;
4. La UE privilegia el tema de la contaminación, por tanto, desempeña un papel decisivo en el tratado de Kioto, lo cual busca que exista una coalición donde se pueda tener acuerdos legales sobre el cambio climático;
5. La UE tiene contacto con las Naciones Unidas, debido a su interés en las relaciones internacionales;
6. La UE lleva a cabo misiones militares, políticas o civiles, esto se lo realiza en distintos países, de África y Europa que garanticen la paz mundial;
7. Cabe mencionar que la Unión Europea está enfocada a uno de sus ámbitos que son los derechos humanos, lo cual, trabaja para asegurar que se respeten de forma universal;
8. La UE busca respaldar los elementos de un comercio internacional libre y equilibrado, donde tan solo el hecho de negociar con una sola voz esto le permite ejercer una mayor influencia;
9. La UE, apoya el desarrollo social y económico, como también está dispuesta a prestar ayuda cuando países socios se ven afectados por efectos naturales, como catástrofes, dentro de sus mayores aportes, representa un 60% de contribuciones para el desarrollo del mundo; y,
10. Para la UE se presentan nuevos retos económicos y financieros internacionales, por tanto cree de manera fundamental reformar a instituciones financieras internacionales, como el Banco Mundial y el FMI.³⁴

En la Unión Europea se dio una ampliación para generar nuevas políticas europeas de vecindad, esto con el objetivo de evitar que exista una división de conversaciones entre la Unión Europea y sus vecinos. Dentro de la Política Europea de Vecindad se expone, el modo en que la Unión Europea propone trabajar más estrechamente con estos países vecinos, a partir de ellos en diciembre del 2007 la comisión de la Unión Europea indicó que se pudiera reforzar esta política.

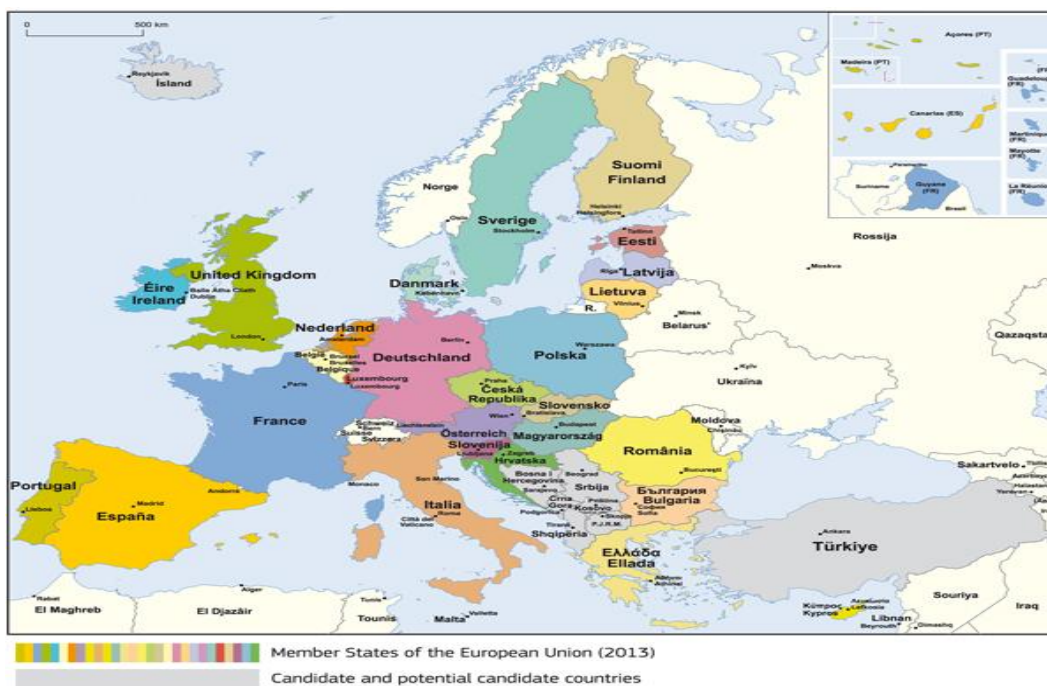
³⁴ Relaciones políticas y económicas, Delegación de la Unión Europea para Ecuador. http://eeas.europa.eu/delegations/ecuador/what_eu/what_we_do/index_es.htm

Intrínsecamente la Unión Europea privilegia a países vecinos, es decir, que busca un compromiso mutuo, donde exista la democracia, derechos humanos, un excelente principio de economía de mercado, para poder llegar a generar un desarrollo sostenible. La Política Europea de Vecindad está con países que se encuentran inmediatos con fronteras ya sean terrestres o marítimas. Como también por ahora Rusia es un país que se encuentra como vecino de la Unión Europea, ya que las relaciones se desarrollan por medio de una asociación estratégica.³⁵

4.2.1 El Comercio en la Unión Europea

La Unión Europea representa el 7% de la población mundial, constituye el 25,8% del PIB mundial y su comercio con el resto del mundo supone aproximadamente el 20% de las exportaciones e importaciones mundiales. Esto convierte a la UE en la principal potencia comercial del mundo, al ser el mayor importador y exportador, el primordial inversor, la mayor economía en términos de PIB y el principal receptor de inversión extranjera directa.³⁶

Gráfico No. 5. Países miembros de la Unión Europea (2013)



Fuente: EUROSTAT (2012)
Elaborado: David Romero J.

³⁵ Relaciones políticas y económicas, Delegación de la Unión Europea para Ecuador. http://eeas.europa.eu/delegations/colombia/what_eu/neighbourhood_policy_eastern_partnership/index_es.htm.

³⁶ Relaciones políticas y económicas, Delegación de la Unión Europea para Ecuador. http://eeas.europa.eu/delegations/uruguay/key_eu_policies/trade/index_es.htm

Una política implementada por la UE es eliminar las barreras al comercio, ya que busca un comercio abierto y equitativo, el cual por si solo se promueva la competencia, y que por ello se vean beneficiados los consumidores. La UE tiene un ideal en el sistema que esté bien reglamentado, y articulado en torno a la Organización Mundial del Comercio (OMC), como afianzarse a los mecanismos multilaterales.³⁷

Los acuerdos bilaterales que están en curso con los países de la ASEAN³⁸ y la India, se empezó a tener conversaciones con países cercanos del sur y del este de la UE. Dentro de los acuerdos bilaterales la UE busca afianzar las relaciones comerciales con Estados Unidos, y mejorar los tratados de inversión con China. Por parte de Latinoamérica, en la actualidad existen acuerdos con Perú y Colombia. También existen acuerdos con Centroamérica y se encuentran negociando acuerdos con países del Mediterráneo meridional.³⁹

El crecimiento económico se da a través del comercio internacional, debido a que es una de las formas más efectivas de negociar con sus socios comerciales estratégicos, entre ellos la UE, existe la certeza económica, que países subdesarrollados puedan generar ingresos a través del comercio exterior, como también pueden mejorar su nivel de industrialización a través de la importación de ciertas materias primas. Cabe anotar que la UE efectúa importaciones de productos agrícolas de países desarrollados como Canadá, Japón y Estados Unidos.

El incentivo a promover el comercio se la realiza a través del Sistema Generalizado de Preferencias (EGP), que consiste en ofrecer tasas reducidas de aranceles en beneficio de países en desarrollo. El objetivo de ello es que estos países menos adelantados pueden exportar a la UE sin pagar derechos de aduana. También existe la posibilidad para aquellos países considerados menos desarrollados para que hagan uso de preferencias comerciales, previa la suscripción de convenios internacionales donde se establezcan las normas establecidas para el efecto.

El objetivo de las iniciativas que tiene la UE es promover la sana competencia en campos de comercio e inversión, además de luchar contra el trabajo infantil, al mismo tiempo promover los derechos humanos y laborales.⁴⁰

³⁷ Relaciones políticas y económicas, Delegación de la Unión Europea para Ecuador. http://eeas.europa.eu/delegations/uruguay/key_eu_policies/trade/index_es.htm

³⁸ Association of Southeast Asian Nations

³⁹ Comercio en la Unión Europea, Relaciones políticas y económicas, Delegación de la Unión Europea para Ecuador. http://eeas.europa.eu/delegations/uruguay/key_eu_policies/trade/index_es.htm

⁴⁰ Relaciones políticas y económicas, Delegación de la Unión Europea para Ecuador. http://eeas.europa.eu/delegations/uruguay/key_eu_policies/trade/index_es.htm

4.2.2 La escuela comercial de la Unión Europea

4.2.2.1 Crear un sistema mundial de comercio justo y abierto

La Organización Mundial del Comercio (OMC) ha contribuido a dar forma a un sistema de normas de comercio global al comercio, así como reflejar y respetar las necesidades y preocupaciones de los países en general. La red de acuerdos y obligaciones supervisados por la OMC promueve que el comercio sea abierto, previsible y justo.

4.2.2.2 Abrir los mercados con los países socios clave

La Unión Europea busca crear puestos de trabajo para los europeos mediante el aumento de sus oportunidades en el comercio con el mundo. Una forma de abrir mercados es negociar un mejor acceso a los mercados y las condiciones para el comercio y la inversión a través de acuerdos de libre comercio.

4.2.2.3 Asegúrese de que los otros juegan por las reglas

La política comercial de la UE tiene como objetivo abrir nuevos mercados para los exportadores europeos, trabajadores e inversionistas a través de suprimir ciertos obstáculos de acceso a los mercados de sus socios comerciales. Trabaja además en estrecha colaboración con los países de fuera de Europa tendiente a:

- Eliminar los problemas persistentes para los exportadores
- Aumentar las oportunidades para las empresas de la UE obtener igualdad de acceso a los mercados de contratación de fuera de la UE
- Reducir la falsificación y la piratería de productos europeos
- Abrir nuevas oportunidades para la inversión europea

Debido a que las reglas del comercio internacional están diseñados para garantizar que el comercio sea justo, es vital que sean respetados los acuerdos celebrados. La UE representa y defiende los intereses europeos en el sistema judicial de la OMC, ayudando a asegurar que se cumplan las obligaciones contractuales celebradas.

4.2.3 El comercio es una fuerza para el desarrollo sostenible

La UE está comprometida con la apertura de su mercado debido a que las políticas comerciales han permitido abrirse a un libre comercio a través de que sus importaciones sean procedentes de países más pobres, como trabajar activamente

para ayudar a los países en desarrollo a crear la capacidad para aprovechar las ganancias derivadas del comercio y busca reforzar:

- El apoyo a la lucha para proteger el medio ambiente y revertir el calentamiento global.
- Encontrar algunas condiciones laborales de los trabajadores en los países en desarrollo.
- Asegurar los más altos estándares de salud y seguridad de los productos que se compra y se vende.⁴¹

4.2.4 Descripción de la importancia Cuantitativa y Cualitativa del comercio con la Unión Europea

4.2.4.1 Importancia Cualitativa

La política que desempeña la Unión Europea está orientada a la apertura de mercados y fomentar la inclusión de países en desarrollo a su sistema de comercio.

La eventual suscripción de un acuerdo comercial con la UE permitiría al Ecuador abrir aún más sus exportaciones hacia esta zona, situación que podría favorecer a captar nuevos mercados y obviamente muchos más amplios. Igualmente, los casos de Colombia, Perú han evidenciado el acceso a este mercado internacional y de potencial mundial, esto se ha logrado con la intervención de políticas comerciales de apertura al mercado europeo.

La importancia que existe dentro de un convenio es promover la reducción de los aranceles y costos de intermediación, al mismo tiempo, permitir un intercambio comercial con Europa trae consigo además del comercio, aspectos relacionados con la educación, infraestructura, nuevas tecnologías, que permitirán al Ecuador promover una mejora en la producción con la consecuente reducción de costos, esto incentivaría al empresario o productor de llevar su mercado a Europa, permitiéndole ampliar sus ventas y generar un mayor beneficio.

Al contar con un acuerdo comercial con la Unión Europea, el comercio para países en vías de desarrollo con el Ecuador se intensificaría, al aumentar sus ingresos por exportación, estimularía la industrialización, ayudaría a diversificar la economía y aceleraría el crecimiento económico. Para ello, se considera varios instrumentos de integración comercial que permitan acceder a estos beneficios, los cuales se vean

⁴¹ Relaciones políticas y económicas, Delegación de la Unión Europea para Ecuador. http://eeas.europa.eu/delegations/uruguay/key_eu_policies/trade/index_es.htm

favorecidos por las preferencias arancelarias. Las preferencias arancelarias deberían ser suficientemente atractivas con el objetivo de motivar a los operadores a usar las oportunidades ofrecidas por este instrumento.

Para aclarar este tipo de preferencias en 1968, la UNCTAD recomendó la creación de un «Sistema Generalizado de Preferencias» en virtud del cual los países industrializados concederían preferencias tarifarias de modo autónomo a todos los países en desarrollo⁴².

El Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) de la Unión Europea ofrece aranceles más bajos o un acceso en franquicia de derechos al mercado de la Unión a las importaciones procedentes de 178 países y territorios en desarrollo.⁴³ El sistema de la Unión Europea ofrece beneficios especiales a 49 países menos desarrollados y a aquellos países que cumplen determinadas normas básicas en el ámbito laboral y de medio ambiente. La Unión Europea concede las preferencias sin exigir contrapartidas a los países beneficiarios.

Otra variable a considerarse es la eliminación de barreras comerciales debido a los acuerdos que se celebren con la UE, por tanto, generaría mayores oportunidades de intercambio comercial entre países, permitiendo alcanzar un mercado más amplio, por otro lado, genera un diálogo por entidades gubernamentales.

4.2.4.2 Importancia Cuantitativa

En esta sección se reconocerá las relaciones que se tiene con otros países destacando la importancia de la comercialización con la Unión Europea, como también la participación que tiene en el mercado con Estados Unidos, por tal motivo se analiza el valor de las exportaciones que permitirá observar la evolución de las principales variables de comercio internacional (exportaciones e importaciones).

A nivel de exportaciones de productos agrícolas, el producto que más exporta la Unión Europea es el Trigo, que en 2012 ascendió a 42'521.873 toneladas, con un valor aproximado de 13 millones de dólares, siendo este el primer producto que a nivel mundial se exporta, seguidamente, se encuentra el maíz con una producción de 16'514.187 toneladas para el 2012, que de igual manera es uno de los productos que en todo el mundo se comercializa, es decir, que a nivel de exportaciones este bloque económico se encuentra con una participación importante en el mercado por su nivel de producción y comercio.

⁴² Conferencia de las naciones unidas para el comercio y el desarrollo

⁴³ El Sistema de Preferencias Generalizadas de la Unión Europea SPG Comisión europea, Dirección general de Comercio, 2014.

Tabla No. 3, Exportaciones de la Unión Europea

| Producto | Cantidad (toneladas) | Valor (1000 \$) | Valor unitario (\$/tonne) |
|--|----------------------|-----------------|---------------------------|
| Trigo | 42521873 | 13812488 | 324,83 |
| Maiz | 16514187 | 6223781 | 376,87 |
| Cebada | 13319120 | 3768855 | 282,97 |
| Aguas, hielo y nieve | 13177538 | 1944603 | 147,57 |
| Bebidas, no alcohólicas | 9097923 | 9625480 | 1057,99 |
| Alimento, Desechos | 8961645 | 7886655 | 880,05 |
| Torta de soja | 8345091 | 3666478 | 439,36 |
| Leche, entera fresca, vaca | 7940431 | 4447823 | 560,15 |
| Papas, patatas | 7907979 | 3003438 | 379,80 |
| Cerveza de cebada | 7609602 | 7627264 | 1002,32 |
| Vino | 7417993 | 23579197 | 3178,65 |
| Azúcar, refinada | 6437036 | 5525662 | 858,42 |
| Colza | 6141142 | 4081553 | 664,62 |
| Alimento, Preparados para consumo humano nep | 6083389 | 23212111 | 3815,65 |
| Torta de colza | 4121769 | 1122215 | 272,27 |
| Malta | 3916063 | 1941991 | 495,90 |
| Alimentos para animales de compañía | 3906574 | 6035958 | 1545,08 |
| Carne, cerdo preparada | 3867860 | 12056557 | 3117,11 |
| Pastelería | 3829347 | 14240709 | 3718,83 |
| Queso de leche entera de vaca | 3778685 | 20760351 | 5494,07 |
| Papas congeladas | 3749808 | 3637412 | 970,03 |
| Manzanas | 3535509 | 3099569 | 876,70 |
| Semilla de girasol | 3492645 | 2551129 | 730,43 |
| Harina, trigo | 3380798 | 1738587 | 514,25 |
| Carne, pollo | 3342774 | 7674024 | 2295,71 |

Fuente: FAOSTAT (2012)

Elaborado: David Romero J.

Es importante tener presente cuales son los bienes que la Unión Europea importa, dado que con base a estas importaciones se puede contar con los elementos de juicio para iniciar un proceso de armonización y comercialización de aquellos bienes que la UE requiere. En efecto, en la siguiente tabla se observa que la UE importa trigo, seguido de la torta de soja y maíz.

En este contexto, las exportaciones de trigo superan a las importaciones, generando un superávit comercial por el comercio de esta gramínea.

Tabla No. 4, Importaciones de la Unión Europea

| Producto | Cantidad (toneladas) | Valor (1000 \$) | Valor unitario (\$/tonne) |
|--|----------------------|-----------------|---------------------------|
| Trigo | 30561027 | 9982168 | 326,6 |
| Torta de soja | 28274816 | 12181095 | 430,8 |
| Maiz | 20710185 | 7355633 | 355,2 |
| Aguas, hielo y nieve | 16105931 | 1181558 | 73,4 |
| Soja | 14301324 | 7759934 | 542,6 |
| Colza | 9964946 | 6578060 | 660,1 |
| Cebada | 9027108 | 2487307 | 275,5 |
| Bebidas, no alcohólicas | 7386884 | 7357451 | 996,0 |
| Leche, entera fresca, vaca | 7274932 | 4107217 | 564,6 |
| Alimento, Desechos | 7269814 | 5504997 | 757,2 |
| Papas, patatas | 7005153 | 2464611 | 351,8 |
| Bananos | 6866491 | 6003085 | 874,3 |
| Aceite, palma | 6697557 | 7660892 | 1143,8 |
| Vino | 6028994 | 15545320 | 2578,4 |
| Alimento, Preparados para consumo humano nep | 5778043 | 19305525 | 3341,2 |
| Azúcar, refinada | 5681860 | 5019672 | 883,5 |
| Cerveza de cebada | 4878770 | 4305564 | 882,5 |
| Azuc Cent Nr | 4209026 | 3050097 | 724,7 |
| Torta de colza | 3650422 | 1035724 | 283,7 |
| Torta de girasol | 3527622 | 875869 | 248,3 |
| Pastelería | 3449357 | 11988568 | 3475,6 |
| Fruta, preparada, nep | 3364833 | 6402500 | 1902,8 |
| Alimentos para animales de compañía | 3290533 | 5421676 | 1647,7 |
| Queso de leche entera de vaca | 3179901 | 16572435 | 5211,6 |
| Café, verde | 3115807 | 13424901 | 4308,6 |

Fuente: FAOSTAT (2012)

Elaborado: David Romero J.

La Unión Europea practica procesos de integración regional más exitosos, con un mercado único donde hay libre movilidad de factores y productos como: bienes, servicios, personas y capitales. La UE es el mayor importador de bienes y servicios en el mundo.⁴⁴ Su PIB asciende a USD 17,522 miles de millones en el 2011 que representa un 25.8% del PIB mundial. La Unión Europea cuenta con más de 503 millones de habitantes, hospeda el 7% de la población mundial, y su comercio con el resto del mundo representa alrededor del 20% de las importaciones y exportaciones, por lo que se consolida como la mayor potencia comercial.

Este bloque económico es el mayor importador de bienes agrícolas, superando la suma de las importaciones agrícolas de Estados Unidos, Australia, Japón, Canadá y Nueva

⁴⁴ En el 2011, La unión Europea fue el principal importador con un valor de US\$6.121 miles de millones

Zelanda. Para simplificar se mostrara los principales departamentos en exportaciones no mineras hacia la Unión Europea para el año 2012.

Con relación a los principales departamentos de Colombia que participan en la exportación hacia la UE, se encuentra Antioquia con 41% del total de exportaciones, seguida de Magdalena con 19%, el tercer departamento con mayores exportaciones es Cundinamarca con 13% que representan el 73% del total de exportaciones de Colombia hacia la UE.

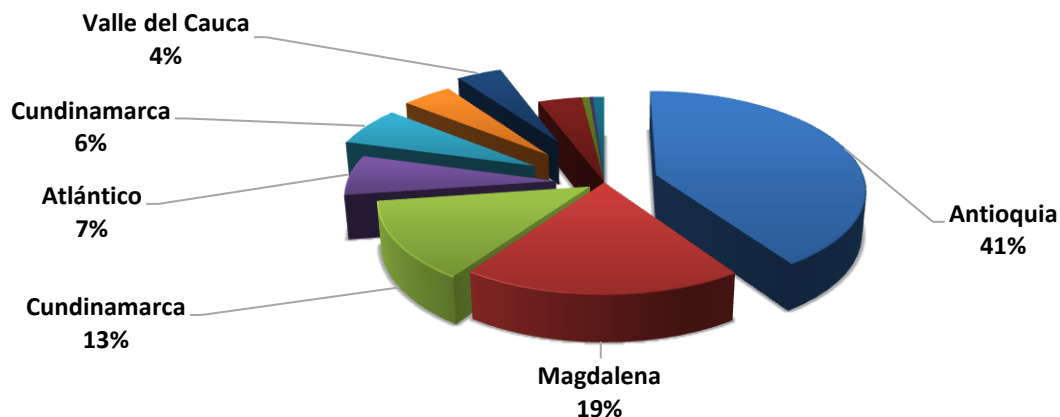
Tabla No. 5, Principales departamentos de Colombia que participan en la exportación hacia la Unión Europea.

| DEPARTAMENTO DE ORIGEN | VALOR FOB US\$ 2009 | VALOR FOB US\$ 2010 | VALOR FOB US\$ 2011 | VALOR FOB US\$ 2012 | PARTICIPACIÓN 2012 |
|------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|--------------------|
| Antioquia | 495.564.949 | 469.684.690 | 584.552.611 | 531.479.290 | 41% |
| Magdalena | 202.272.892 | 157.913.493 | 266.898.151 | 249.765.045 | 19% |
| Bogotá | 90.615.419 | 140.013.797 | 182.638.951 | 170.508.188 | 13% |
| Atlántico | 63.866.924 | 71.838.720 | 105.272.602 | 86.095.201 | 7% |
| Cundinamarca | 111.260.968 | 131.256.233 | 109.478.571 | 83.989.810 | 6% |
| Bolívar | 92.391.117 | 75.709.449 | 72.668.371 | 58.343.464 | 4% |
| Valle del Cauca | 69.321.076 | 53.628.203 | 68.766.066 | 53.240.583 | 4% |
| Caldas | 44.129.277 | 42.611.476 | 59.288.782 | 49.734.297 | 4% |
| Norte de Santander | 1.119.266 | 1.063.774 | 3.998.078 | 8.595.916 | 0,66% |
| Risaralda | 2.336.447 | 2.744.949 | 3.931.263 | 4.109.985 | 0,31% |
| Otros | 26.996.362 | 39.628.283 | 28.805.998 | 12.775.916 | 0,98% |
| TOTAL | 1.199.874.703 | 1.186.093.073 | 1.486.299.449 | 1.308.637.700 | 100% |

Fuente: PROEXPORT COLOMBIA

Elaborado: David Romero J.

Gráfico No. 6. Principales departamentos de Colombia que participan en la exportación hacia la Unión Europea



Fuente: PROEXPORT COLOMBIA

Elaborado: David Romero J.

El banano es el principal producto que la Unión Europea importa, cuya participación es de 43.9%, seguido por aceites y grasas con el 9% y flores con el 8.3%, que en conjunto representan el 61.2% de las exportaciones de Colombia a la Unión Europea. Al observar estos tres bienes, se podría afirmar que el Ecuador tiene un gran potencial de colocar sus productos en el comercio de este bloque económico, debido a que el Ecuador es uno de los países que más exporta estos productos.

Tabla No. 6, Principales productos importación por la Unión Europea de Colombia

| PRINCIPALES SUBSECTORES | VALOR FOB US\$ 2009 | VALOR FOB US\$ 2010 | VALOR FOB US\$ 2011 | VALOR FOB US\$ 2012 | PARTICIPACIÓN 2012 |
|------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|--------------------|
| Banano | 556.083.109 | 510.542.442 | 608.987.427 | 574.213.247 | 43.9% |
| Aceites y grasas | 70.790.313 | 36.051.699 | 152.731.990 | 117.362.753 | 9.0% |
| Flores frescas | 93.307.196 | 128.221.887 | 114.498.539 | 108.569.737 | 8.3% |
| Derivados del café | 57.162.721 | 49.870.103 | 74.717.378 | 56.864.479 | 4.3% |
| Metalurgia | 24.606.086 | 68.693.084 | 77.640.330 | 53.923.527 | 4.1% |
| Confecciones | 39.278.856 | 46.683.283 | 51.620.155 | 47.231.892 | 3.6% |
| Frutas excepto banano | 34.526.888 | 35.123.528 | 41.242.940 | 45.051.235 | 3.4% |
| Cueros en bruto y preparados | 16.649.210 | 36.635.679 | 47.028.329 | 38.278.548 | 2.9% |
| Plástico (plástico y caucho) | 25.778.045 | 25.381.455 | 27.945.552 | 21.678.543 | 1.7% |
| Crustáceos y moluscos | 826.497 | 25.781 | 686.456 | 18.231.032 | 1.4% |
| Otros | 280.865.775 | 248.864.127 | 289.200.348 | 227.232.703 | 17.4% |
| TOTAL | 1.199.874.703 | 1.186.093.073 | 1.486.299.449 | 1.308.637.700 | 100.0% |

Fuente: PROEXPORT COLOMBIA

Elaborado: David Romero J.

4.2.5 Acuerdos Multipartes con la Unión Europea: Caso Perú - Colombia

Dentro del acuerdo comercial entre la UE, Colombia y Perú se establece la internacionalización de la economía de Colombia y Perú, enfocándose en lograr beneficios como un mayor crecimiento y desarrollo económico a través de una relación preferencial y permanente con un bloque económico representativo.

En cuanto al tratado de libre comercio entre Perú y Colombia con la UE se negoció beneficios comerciales mutuos, como la desgravación arancelaria, que resultó atractivo

para estas economías mientras se reglamentaban aspectos de mayor importancia y sensibilidad como los derechos de propiedad intelectual, la contratación pública y la inversión en sectores estratégicos. Este Acuerdo entró en vigencia el 31 de Mayo de 2012 de manera provisional hasta ser ratificado por el Parlamento Europeo.

Colombia y Perú terminaron el proceso de negociación en febrero de 2010 en la Ronda de Bruselas, después de un período de dos y medio años. En este tiempo, se dieron nueve rondas de negociación bajo el formato multipartito⁴⁵. La principal razón por la cual Colombia y Perú mantuvieron su interés en la firma del acuerdo fue lograr un acceso permanente al mercado de la UE, sin regímenes unilaterales especiales ni temporales a diferencia del Sistema General de Preferencias (SGP-Plus), con el cual comercializaban anteriormente y cuya vigencia culminaría en 2015.

Los resultados en general a partir de este acuerdo con la UE son los siguientes:

- Igualdad de condiciones con países como México, Chile, Turquía, Egipto, Marruecos, Israel, Jordania, Corea del Sur y los países del CARIFORUM.
- Incrementar y diversificar las exportaciones, eliminando distorsiones por aranceles.
- Establecer reglas claras y permanentes en el comercio de bienes, servicios e inversiones para fortalecer la institucionalidad, competitividad y prácticas empresariales en los países.

Los sectores agropecuarios y agroindustriales se verían beneficiados en: banano, azúcar, productos con azúcar, etanol y biodiesel, carne de bobino, flores, café, aceite de palma, frutas y hortalizas y tabaco en Colombia.

Perú se vería beneficiado con: minerales de cobre y concentrados, café, gas natural, oro, harina de pescado, zinc, plata y plomo.

Los productos de beneficio para la Unión Europea son lácteos, jamones, licores como whisky, vinos y vodka, aceite de oliva, trigo y cebada. Además Colombia y Perú se comprometieron a desgravar los aranceles a la UE en forma gradual.

En Colombia el proceso de un acuerdo con la Unión Europea abarcó la negociación de un total de catorce capítulos, siendo el más importante el de acceso a mercados europeos, este capítulo involucró la exención arancelaria para bienes agrícolas e industriales. De esta forma, con el acuerdo comercial las empresas colombianas

⁴⁵ Subdirección General de Política Comercial de la Unión Europea- ACUERDO DE ASOCIACIÓN UE-CENTROAMÉRICA-ACUERDO COMERCIAL MULTIPARTITO UE-COLOMBIA Y PERÚ BOLETÍN ECONÓMICO DE ICE N° 3027 DEL 1 AL 30 DE JUNIO DE 2012

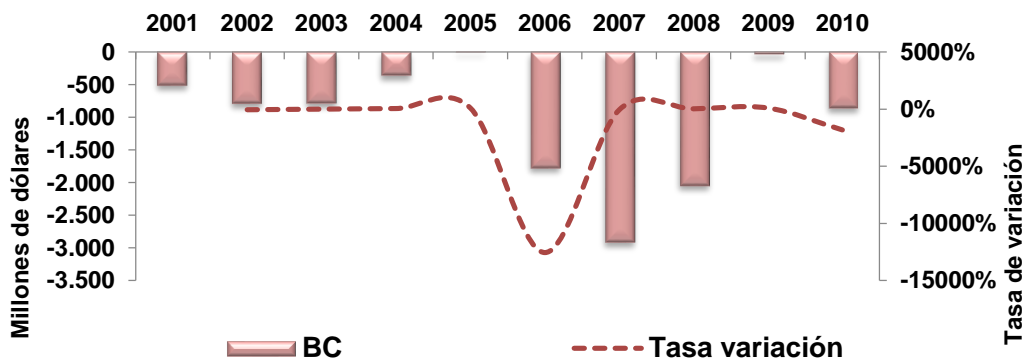
obtendrían igualdad de condiciones frente a sus competidores de países como México, Chile y países centroamericanos.

La Unión Europea ofrece oportunidades a la economía, donde es reconocido por la Organización Mundial del Comercio (OMC), que aclara que es el primer bloque económico importador y exportador mundial de bienes, con cifras estimadas de USD 2.132.888 millones y USD 2.349.849 millones, respectivamente. Así mismo, la UE ocupa el primer lugar en el mundo en compra y venta de servicios comerciales con montos de USD 784.286 millones y USD 644.360 millones. La UE tiene el PIB más grande en el mundo, representando aproximadamente el 20% del PIB mundial.

De acuerdo con análisis del Departamento Nacional de Planeación (DNP), y con base en ejercicios que únicamente consideran la eliminación de aranceles a las exportaciones, se estima que el acuerdo para Colombia tendrá como efecto en la economía un aumento adicional del PIB de alrededor de 0,5%, mientras que las ventas externas tendrían una variación positiva de 0,7%, y las importaciones crecerán en 1,7%; por su parte, la remuneración tendría un aumento de alrededor de 0,3% en el trabajo cualificado, y de 0,5% el no cualificado.⁴⁶

La balanza comercial presenta un saldo negativo durante el periodo 2001- 2010. La variación del saldo comercial alcanza valores relativamente bajos y marginales frente al PIB a excepción del año 2005 y 2006 donde pasó de USD -14 millones a USD - 1.771 millones, respectivamente y en el 2007 alcanzó los USD -2.906 millones, contrayéndose en el 2009 a USD -45 millones de dólares, como se aprecia en la gráfica.

Gráfico No. 7 Balanza comercial Colombia, millones de dólares



Fuente: Banco de la República de Colombia

Elaboración: David Romero J.

Dado el acuerdo comercial entre Colombia y la UE, se clasificaron algunos productos que se vieron influenciados positivamente entre estos como:

⁴⁶ PROEXPORT Colombia 2014

- Azúcar: Para el sector azucarero es una oportunidad valiosa, ya que las posibilidades de ingreso a ese mercado son mínimas por los altos aranceles. Adicionalmente, se pactó una norma de origen en que el azúcar debe ser elaborado a partir de la extracción de caña de azúcar cultivada y cosechada, en este sentido, Colombia contará con un contingente libre de arancel para 62.000 toneladas con crecimiento anual de 3%.
- Etanol y Biodiesel: Libre acceso inmediato.
- Flores: El acuerdo para este producto es tener un acceso libre de manera permanente. Lo cual se logró a través de normas de origen que permita importar el material genético de terceros países para después exportar el producto final a la UE con tratamiento preferencial.
- Café: Se logró libre arancel para el café tostado y para las preparaciones de café. Se pactó una norma de origen general mediante la cual se considerará originario todo café tostado en grano, solo si este ha sido cultivado y cosechado en los países parte de este acuerdo.
- Aceite de palma: Se consiguió libre acceso para el aceite crudo y para el refinado. En el sector se pactó una regla de origen en la que se otorgará preferencia arancelaria a aquellos aceites vegetales y animales y mezclas refinadas, a partir de aceites en bruto originarios, como era el interés de Colombia.
- Frutas y hortalizas: Se beneficiarán con acceso inmediato libre de aranceles. En cuanto a las normas de origen, las frutas y hortalizas tendrán que ser totalmente obtenidas, y para las preparaciones de las mismas, 50% tendrán que ser originarias.
- Lácteos: Se obtuvo, una desgravación que atenderá las particularidades de dicha actividad productiva. Por ejemplo, se dispondrá de unos plazos adecuados de desgravación (hasta 15 años, igual que con Estados Unidos), con unos contingentes de libre acceso que representan cantidades reducidas en comparación con la producción nacional.
- Los acuerdos que tiene la Unión Europea con países Latinoamericanos como es el caso de Colombia, tiene influencia en las exportaciones de estos países, esto permite ver los beneficios que se contrae por firmar un acuerdo comercial, se fundamenta en el incentivo de generar mayor producción a nivel local, y que sea de la mejor calidad. Se ve beneficiado los sectores que se encuentran con una ventaja comparativa, esto también ayuda a los países en temas de costos para la producción. Al igual que ya existen experiencias en temas relacionados de acuerdos con la Unión Europea hay que tomar en cuenta diferentes factores para tener un acuerdo comercial justo y equiparado para el Ecuador.

COMPLEMENTARIEDAD COMERCIAL DE ECUADOR Y LA UNIÓN EUROPEA

Dentro de los modelos de análisis del comercio exterior se pueden identificar dos enfoques básicos, uno orientado hacia conocer el impacto sobre el bienestar agregado y, el segundo, orientado a identificar puntualmente las eventuales actividades “ganadoras” y “perdedoras”, a fin de potenciar las oportunidades de las primeras y prever políticas compensatorias de las segundas.

5.1 Acuerdos Comerciales de Ecuador

El Ecuador se encuentra en situación de intercambio comercial con los siguientes bloques:

A) La Comunidad Andina de Naciones (CAN):

Integrada por: Ecuador, Colombia, Bolivia y Perú. Este acuerdo es uno de los procesos más antiguo de la región (1969), permitiendo la creación de una zona de libre comercio que finalmente se la completó en el 2006.

B) La Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR):

Esta unión la comprenden los países de América del Sur: Ecuador, Brasil, Argentina, Bolivia, Uruguay, Chile, Paraguay, Perú, Surinam, Guyana, Venezuela y Colombia. Esta unión nació en Venezuela en el año 2007.

C) La Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA):

Esta alianza fue promovida por Venezuela, con el motivo de generar una integración de los países de América Latina y el Caribe. Se inició en el año 2004, por un acuerdo en La Habana por Venezuela y Cuba. En los siguientes años, dados las políticas y los acuerdos, varios países se unieron a esta alianza como el Ecuador.

D) La Alianza del Pacífico (AdP):

Esta alianza ha atraído mucho interés, ya que involucra aspectos económicos y comerciales al mismo tiempo, donde el ámbito político se constituye es una parte esencial para su éxito. Se inició en 2011 y finalmente en 2012 se consolidó, está

conformada por Colombia, Chile, México y Perú. En la Cumbre VII realizada en Colombia, se dio la bienvenida como observador a Ecuador.⁴⁷

Ecuador, al igual que los países latinoamericanos, ha llegado a tener una gran influencia hacia el mercado del continente Europeo. Se han visto representados por políticas donde se basan en tres niveles:

a) Política regional: Marco de dialogo y de la concentración con países latinoamericanos del Grupo de Río.

A partir del año 1987 comenzó un diálogo entre los países latinoamericanos y la Unión Europea, entre ellos Ecuador. Estas conversaciones se concentraron en ámbitos económicos que fueron fundamentales para el fortalecimiento del comercio, como en el ámbito político como medida a la defensa de la democracia, sin dejar de lado aspectos sociales y culturales.⁴⁸

b) Bilateral entre Ecuador y la Unión Europea

Para el año 2001, se intensificó las relaciones entre la Unión Europea y Ecuador, que terminó con la firma del Convenio Marco de Cooperación.⁴⁹

Las relaciones se vieron favorecidas por la apertura de la Delegación de la Unión Europea en Quito, el cual se encarga de fortalecer vínculos con las autoridades en relación con las políticas impuestas por la Unión Europea. En las políticas y metas que hay en la cooperación entre Ecuador y la Unión Europea es fomentar un mayor gasto social en función de mejorar la calidad de vida por parte del gobierno ecuatoriano, como se requiere profundizar la competitividad y permitir el acceso a nuevos mercados a las pequeñas y medianas empresas ecuatorianas.

Cabría preguntarse en qué condiciones el Ecuador se adherirá a lo celebrado por Colombia y Perú con la Unión Europea. El Ecuador ha iniciado la negociación de un tratado con la Unión Europea, cuyo peso específico de 28 países representa alrededor de 500 millones de consumidores. El país en uso de su soberanía puede abrir su

⁴⁷Ministerio de asuntos exteriores y de cooperación
<http://www.exteriores.gob.es/Portal/es/PoliticaExteriorCooperacion/lberoamerica/Paginas/ProcesosDelIntegracionRegional.aspx>

⁴⁸ Relaciones políticas y económicas, Delegación de la Unión Europea para Ecuador.

http://eeas.europa.eu/delegations/ecuador/eu_ecuador/political_relations/index_es.htm

⁴⁹ Convenio Marco de Cooperación: "Memorándum de entendimiento entre la Comunidad Europea y la República del Ecuador relativo a las orientaciones plurianuales para la puesta en práctica de la Cooperación

comunitaria, orientada a establecer orientaciones para el programa de cooperación financiera, técnica y económica de la Comunidad con el Ecuador para el período 2000-2006."

mercado a cambio de que se abran posibilidades comerciales en la eurozona, lo que implicaría pactar costos reales frente a beneficios potenciales, por lo que hay que conocer y prever cómo le va a ayudar al Ecuador una operación económica de esta extensión en el largo plazo.

Las negociaciones de esta naturaleza podrían reducir el margen de maniobra de la política comercial de un país como Ecuador que no debería ser influido por la coyuntura económica tendiente a aplicar un proteccionismo comercial para salvaguardar los resultados de la balanza de pagos. La apertura comercial a cambio de las preferencias comerciales irrestrictas son herramientas válidas para producir más y mejor, para atraer nuevas inversiones y crear nuevos empleos remunerativos y estables.

En la práctica los tratados dejan ganadores y perdedores y para éstos se crean mecanismos temporales de compensación como las “donaciones”. Siempre hay una serie de mecanismos, cláusulas de salvaguardia, excepciones temporales, reglas flexibles durante ciertos plazos acordados, que garanticen su ejecución.

c) Subregional: Marco del Acuerdo de diálogo político y de cooperación Unión Europea y la Comunidad Andina de Naciones.

Dentro de esta política la Comunidad Andina de Naciones, cuyo propósito es lograr una integración regional y un desarrollo equilibrado, a través de la cooperación económica y social. Los acuerdos entre la Unión Europea y la Comunidad Andina de Naciones se dieron a partir del año 1970, con lo cual, para el año 2003 se procuró la firma de un Acuerdo de Diálogo Político y de Cooperación, afianzando los acuerdos entre la Unión Europea y Ecuador.

5.2 Diálogos entre Ecuador y la Unión Europea

La estrategia de la Unión Europea se prevé que existan ciertos fracasos, debido a que dentro del continente americano existen cambios políticos, empezando con el ascenso al poder en 1999 de Hugo Chávez en Venezuela, Lula en Brasil y Kirchner en Argentina en 2003, Tabaré Vázquez en Uruguay en 2005, Michelle Bachelet en Chile en 2006, Evo Morales en Bolivia en 2006, Rafael Correa en Ecuador en 2007 y Fernando Lugo en Paraguay en 2008.⁵⁰

Se determinó que habría fracasos debido a que estos gobiernos no tienen posturas y políticas homogéneas, pero tienen tres cosas en común: Una fuerte base social

⁵⁰ CAETANO, Gerardo, La crisis mundial y sus impactos políticos en América del Sur, Editorial Ediciones TRILCE, Uruguay, 2010.

popular, diversos grados de distanciamiento frente a Estados Unidos y del neoliberalismo, siempre teniendo en cuenta su punto de integración, con lo cual dentro de este dialogo. Los medios de comunicación, se volvió un debate público en torno a realizar negociaciones con la CAN y Unión Europea, dada la postura de Bolivia y Ecuador, estos países no estaban dispuestos a firmar un Tratado de Libre Comercio, ya que estaban en desacuerdo, y veían que este tratado limitaría la capacidad de los Estados Nacionales de definir políticas y planes de desarrollo propios que dificultará una verdadera integración regional.⁵¹

En julio de 2007 se determinó una modalidad de negociación que permitió manejar ciertas diferencias que se plasmaron en el principio de que “las asimetrías existentes entre la Comunidad Andina de Naciones y la Unión Europea y al interior de la CAN, así como las sensibilidades que puedan existir en relación a determinados temas serán reconocidas y reflejadas, como sea pertinente, en el grado de compromisos que las partes asuman, y aseguren un trato especial y diferenciado para los países miembros de la CAN, especialmente para Bolivia y Ecuador” (CAN-UE, 2007: 1).⁵² Igualmente, se observan grandes diferencias al interior de la CAN y estas continuarán, pero lo que hay que resaltar es el rol que desempeña la UE que busca una cooperación con la integración regional, la UE debe facilitar los acuerdos al interior de la CAN.

5.3 Evolución del comercio Ecuatoriano

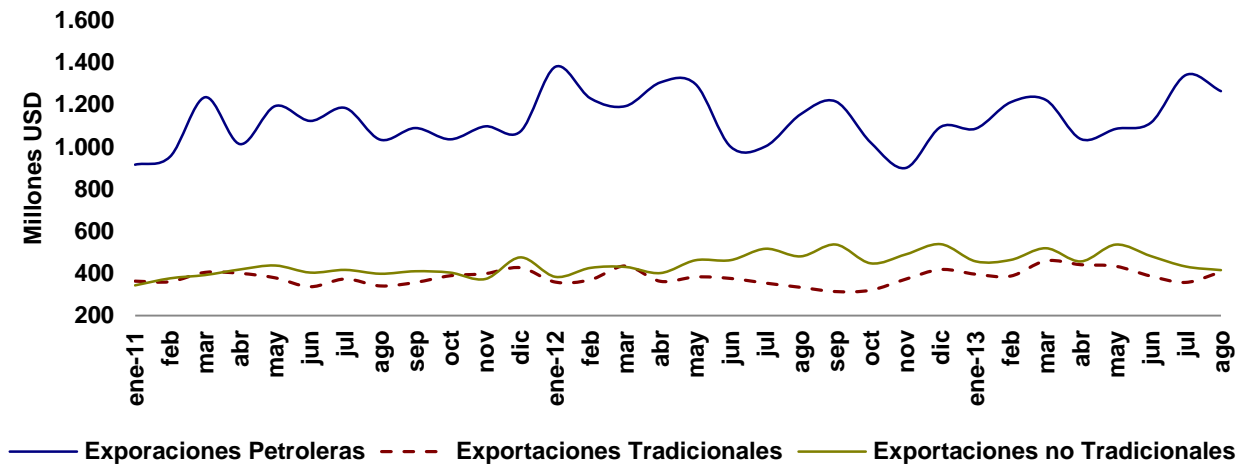
En el Ecuador existe un mercado en el que intervienen pocos compradores y muchos productores que representa la oferta ecuatoriana de bienes transables. En este contexto, se puede identificar las exportaciones petroleras, las exportaciones tradicionales (banano y plátano; camarón; cacao y elaborados; atún y pescado; café y elaborados), de las exportaciones no tradicionales (enlatados de pescado, productos mineros, flores naturales, extractos y aceites vegetales, entre otros).

En la gráfica No.8, se observa que las exportaciones petroleras representan alrededor del 54.0% del total de exportaciones realizadas por el país, lo que equivale al primer rubro de ingresos a la caja fiscal del Estado a 2013, el 46% constituyen las exportaciones tradicionales y no tradicionales.

⁵¹ Gobierno de Bolivia, 2006; Morales, 2007; Terra Noticias, 2009

⁵² Arroyo, Alberto, La Unión Europea: ¿promotora de la integración regional en América Latina? Retórica y Realidad, 2009, México

Gráfico No. 8. Exportaciones por producto, millones de dólares FOB

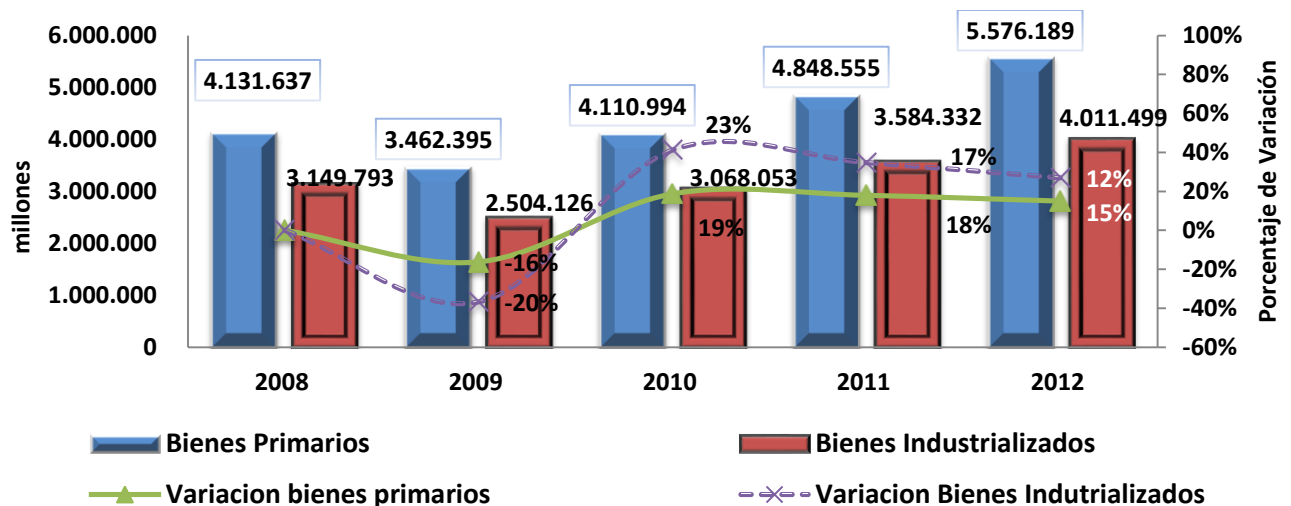


Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado: David Romero J.

5.3.1 Exportaciones

Las exportaciones son llevadas en condiciones específicas, lo cual se somete a varias legislaciones y tratados especiales, donde estas pueden llegar a tener un impacto sobre fenómenos fiscales. Sin embargo, estas pueden a lo largo del tiempo llegar a tener acuerdos bilaterales para que así se genere mayor ingreso económico para el país, dado así que para observar la evolución del valor de ellas, se ha tomado en cuenta datos presentados por el Banco Central del Ecuador y representados en el siguiente gráfico:

Gráfico No. 9 Exportaciones no tradicionales (USD millones)



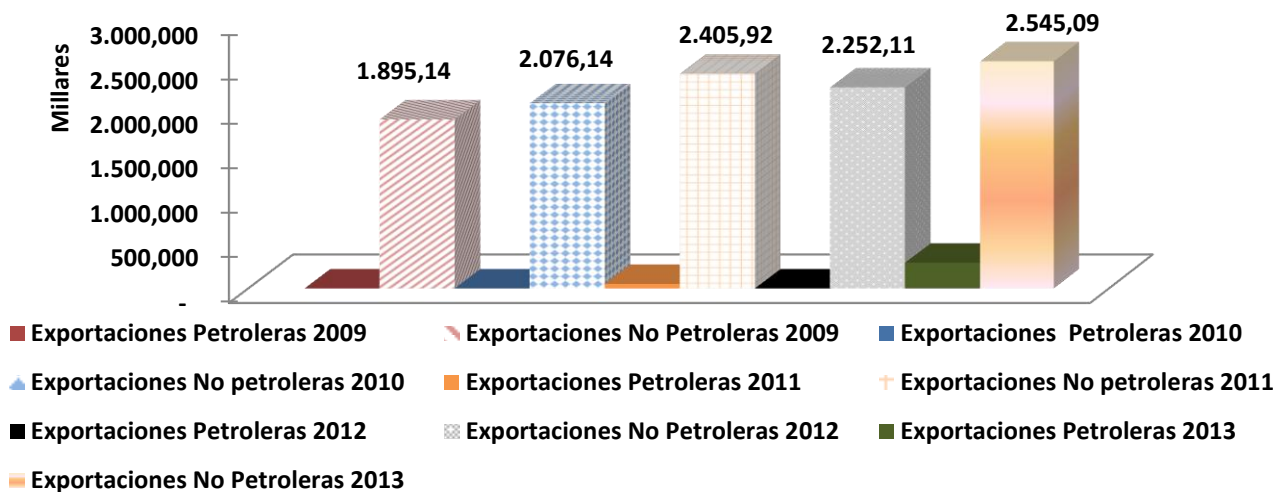
Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado: David Romero J.

En la gráfica se observa que dentro de la evolución de las exportaciones no tradicionales, existe una tendencia a crecer, principalmente en los productos primarios, llegando a ser el pico más alto en el año 2012, representando un valor de USD 5.576.189, reflejando la importancia sobre estos productos y que se debería tomar en cuenta para obtener una ventaja en el comercio mundial.

5.3.2 Exportaciones hacia la Unión Europea

Para demostrar el estudio en análisis es importante ver como se refleja las exportaciones hacia la Unión Europea, por lo que en la gráfica se puede evidenciar que dentro de las exportaciones, se clasifican en exportaciones no petroleras y exportaciones petroleras, dando lugar a que dentro del periodo 2009-2013, el valor de las exportaciones hacia la UE predomina las exportaciones no petroleras llegando a tener un valor para el 2013 de USD 2.545.088,66

Gráfico No. 10 Exportaciones hacia la Unión Europea



Fuente: Banco Central del Ecuador

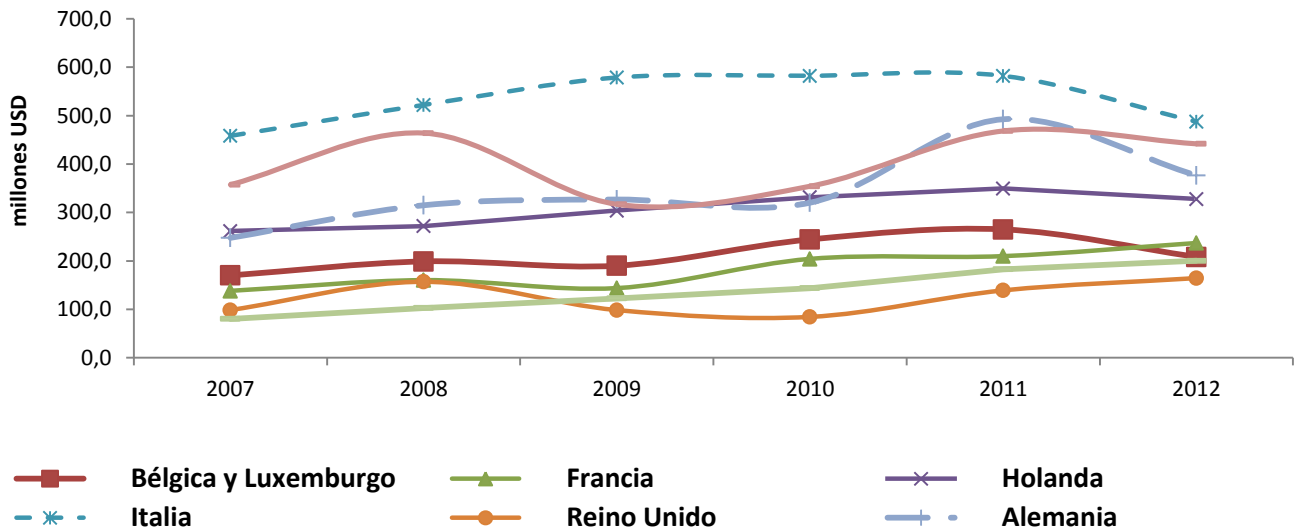
Elaborado: David Romero J.

La evolución de las exportaciones hacia la Unión Europea va en aumento, debido a que el Ecuador cuenta con una mayor producción en las exportaciones no petroleras, esto permite inferir que la UE está interesada en la producción ya sea agrícola o ganadera, como por el banano y cacao, esto se lo podrá constar en la línea de la investigación la cual dará a conocer el nivel de aceptación que tienen los productos ecuatorianos en la UE que arrojará ciertas pautas para encontrar una ventaja comparativa de estos productos.

Según las cifras publicadas por el Banco Central del Ecuador, en el año 2012 cuenta con un total de exportaciones de 23.769.6 millones de dólares, para América existe un total de 18.640.1 millones de dólares, para Estados Unidos representa un valor de 10.618.3 millones de dólares, UE un total de 2.689.5 millones de dólares, por último la Asociación Europea de Libre Comercio que representa un valor de 101 millones de dólares. Cabe notar que el presente estudio se enfoca en el comercio y sus índices de complementariedad comercial entre el Ecuador y Unión Europea, por tanto se considera la evolución de las exportaciones del período 2007-2012.

La evolución de las exportaciones en el período 2007 y 2012, muestra la intensidad de comercio con países miembros de la Unión Europea, medido en volumen y valor como se desprende de la gráfica.

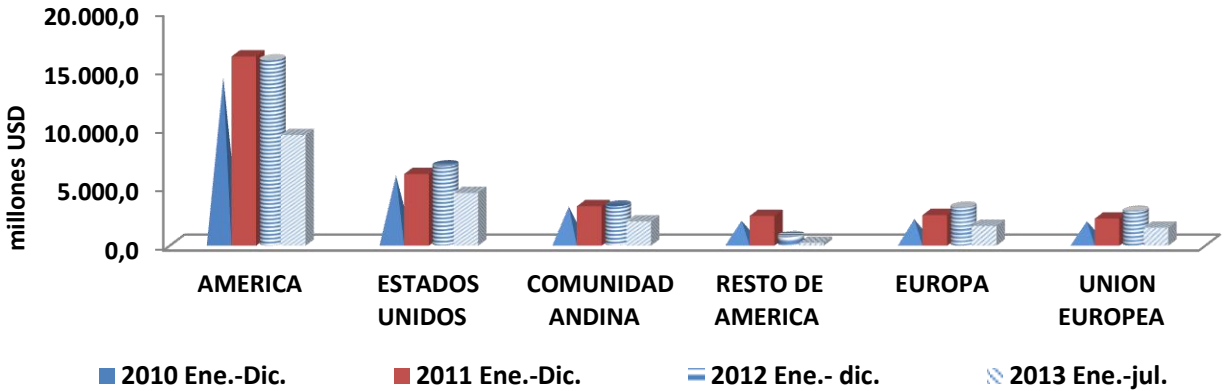
Gráfico No. 11. Exportaciones hacia los países miembros de la Unión Europea



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado: David Romero J.

La gráfica ilustra la evolución de las exportaciones de tal manera que su variación depende de la efectividad de las políticas implementadas por el Gobierno Nacional en materia de política comercial, esto se refleja por fenómenos económicos ya que a partir del 2009 el nivel de las exportaciones disminuyen radicalmente debido a la crisis mundial, mientras que la mayor variación llegó a ser en los años 2009 y 2010 con una variación de 29.2% de crecimiento de las exportaciones.

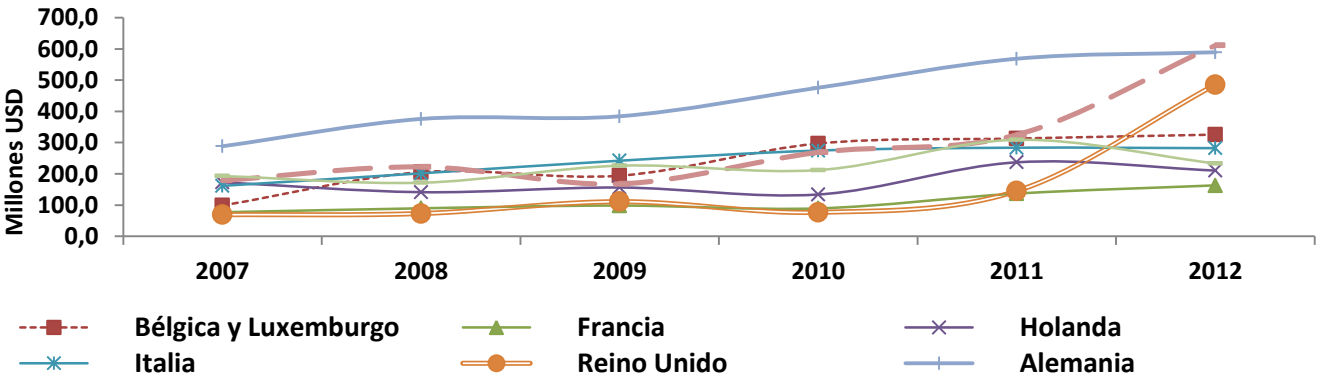
Gráfico No. 12. Importaciones por continente y país, millones USD



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado: David Romero J.

Para el Ecuador la relación que tiene con la Unión Europea consiste en un lineamiento de temas de comercio internacional por lo que dentro de las importaciones el Ecuador tiene una relación comercial con Alemania, España e Italia, países con los cuales negoció en el período 2007 y 2012, por lo que al 2012 Ecuador importó de Alemania USD 589.2 millones, de España USD 610.8 millones, mientras que de Italia se importó USD 282.3 millones de dólares.

Gráfico No. 13. Importaciones hacia países de la Unión Europea



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado: David Romero J.

Como se observa el Ecuador cuenta con buenas relaciones comerciales con estos países miembros de la UE, debido a su capacidad de comerciar. Igualmente, se observa que el Ecuador no cuenta con acuerdos comerciales con el resto de países que

conforman la Unión Europea. Las relaciones internacionales pueden alcanzar a países como Bélgica y Luxemburgo, Reino Unido, Holanda, entre otros, mientras exista una cooperación entre ambas partes, cabe mencionar que este tipo de acuerdos no solo beneficia al sector productivo, sino también beneficia a otros sectores como: turismo, educación, tecnología, e industria.

Para el presente estudio se observa el volumen de exportaciones ecuatorianas por continente que en 2010 comerció USD 6.221 millones, reflejando que existe una segmentación importante hacia Norteamérica, debido al volumen de exportaciones comerciada.

Tabla No. 7, Exportaciones ecuatorianas por continente de destino
Millones de dólares FOB

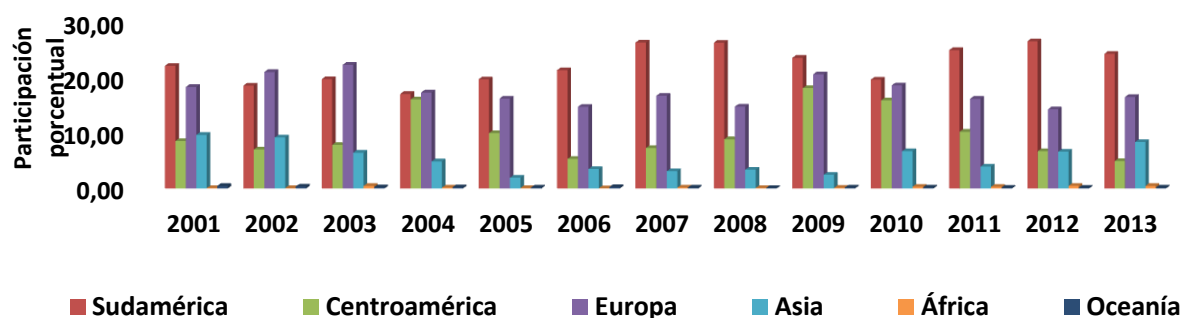
| | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|----------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|
| Norteamérica | 1.862 | 2.138 | 2.530 | 3.371 | 5.172 | 6.923 | 6.346 | 8.494 | 4.720 | 6.221 | 9.771 | 10.617 | 11.124 |
| Sudamérica | 1.021 | 916 | 1.174 | 1.312 | 1.980 | 2.719 | 3.648 | 4.858 | 3.225 | 3.200 | 5.574 | 6.306 | 6.034 |
| Centroamérica | 395 | 347 | 468 | 1.236 | 1.005 | 679 | 1.011 | 1.641 | 2.477 | 2.592 | 2.283 | 1.595 | 1.230 |
| Europa | 845 | 1.037 | 1.328 | 1.332 | 1.631 | 1.879 | 2.318 | 2.725 | 2.819 | 3.030 | 3.613 | 3.392 | 4.098 |
| Asia | 446 | 454 | 384 | 376 | 195 | 446 | 431 | 626 | 339 | 1.095 | 885 | 1.578 | 2.081 |
| África | 3 | 3 | 27 | 12 | 8 | 6 | 21 | 18 | 16 | 50 | 65 | 110 | 112 |
| Oceanía | 21 | 17 | 13 | 16 | 16 | 31 | 20 | 17 | 22 | 30 | 30 | 31 | 36 |

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: David Romero J.

Las exportaciones ecuatorianas por continente para el año 2013 el mercado norteamericano registró una participación de 45% de las exportaciones, Sudamérica representó el 25%, mientras que Europa sumó un 17%. En materia de economía internacional, las relaciones que existe para la exportación de bienes y servicios depende de los incentivos con que cuentan los productores para comerciar sus productos al exterior, en esto puede inferir los temas relacionados con el sistema de preferencias aduaneras.

Gráfico No. 14 Exportaciones ecuatorianas por continente de destino (En porcentaje)



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: David Romero J.

Para evidenciar que existe comercio con Norteamérica y su relevancia con el Ecuador, se observa en la tabla No.8 la balanza comercial del Ecuador por continente, evidencia que existe un superávit hasta el año 2009, mientras que en el 2010 ha disminuido esta relación, por parte de Europa la balanza comercial es positiva, arrojando luces que la suscripción de un acuerdo sería beneficioso.

**Tabla No. 8, Balanza comercial por continente
Millones de dólares FOB**

| | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|----------------------|-------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Norteamérica | 399 | 518 | 924 | 1.480 | 2.862 | 3.853 | 3.090 | 4.341 | 454 | (96) | 2.879 | 3.020 | 2.401 |
| Sudamérica | (601) | (1.237) | (1.160) | (1.732) | (1.500) | (1.203) | (1.107) | (1.776) | (1.432) | (1.675) | (1.502) | (853) | 669 |
| Centroamérica | 147 | 71 | 101 | 842 | 471 | 172 | 461 | 1.113 | 2.059 | 1.510 | (449) | (936) | (1.340) |
| Europa | 106 | 99 | 460 | 369 | 381 | 523 | 990 | 985 | 1.208 | 1.135 | 999 | 118 | 875 |
| Asia | (308) | (426) | (520) | (733) | (1.656) | (1.681) | (2.193) | (3.279) | (2.386) | (2.752) | (4.306) | (4.335) | (4.673) |
| África | (27) | (8) | 21 | 8 | (90) | (104) | (158) | (127) | (98) | (34) | (88) | (10) | 96 |
| Oceanía | 13 | 9 | 0 | 1 | 9 | 24 | 9 | (6) | 4 | 4 | (2) | 2 | 2 |

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: David Romero J.

5.3.3 Determinación de la importancia del acuerdo europeo para Ecuador

La importancia de un acuerdo comercial se evalúa las exportaciones que tiene el Ecuador con los bloques económicos del mundo, la tabla No 9 muestra que para el año 2010 el bloque de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), es uno de los principales importadores de bienes y servicios del Ecuador, representando un valor de USD 3.288 millones seguida de la Unión Europea representado un valor de USD 2.265 millones, el cual refleja una atracción al tener relaciones internacionales para fomentar este tipo de acuerdos.

Tabla No. 9, Exportaciones del Ecuador por bloque económico
Millones de dólares FOB

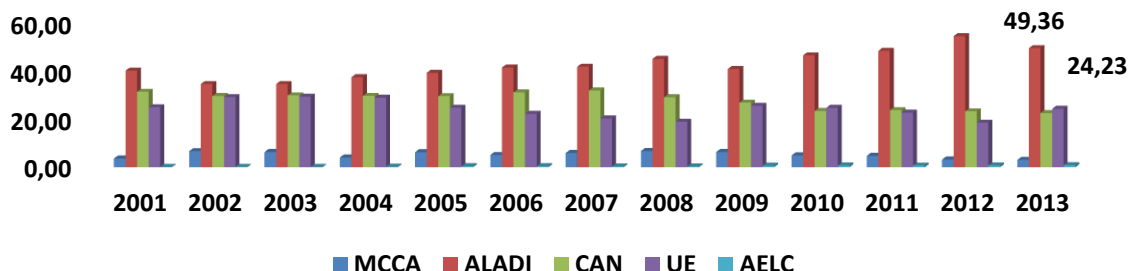
| | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|--------------|-------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| MCCA | 97 | 183 | 224 | 147 | 326 | 342 | 531 | 744 | 513 | 452 | 563 | 426 | 388 |
| ALADI | 1.071 | 942 | 1.222 | 1.354 | 2.041 | 2.777 | 3.732 | 4.946 | 3.295 | 4.262 | 5.740 | 7.191 | 6.216 |
| CAN | 837 | 807 | 1.055 | 1.074 | 1.536 | 2.083 | 2.850 | 3.198 | 2.167 | 2.142 | 2.814 | 3.069 | 2.828 |
| UE | 666 | 794 | 1.037 | 1.046 | 1.287 | 1.487 | 1.812 | 2.080 | 2.062 | 2.265 | 2.690 | 2.445 | 3.051 |
| AELC | 4 | 5 | 6 | 9 | 23 | 29 | 32 | 39 | 52 | 68 | 84 | 101 | 109 |

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: David Romero J.

En el año 2013 la ALADI posee un valor del 49% frente al mercado, mientras que la UE tiene un valor del 24%, esto implica que el Ecuador está ligada al comercio Europeo, sin embargo se puede explotar este mercado con la implementación de un tratado o un acuerdo comercial.

Gráfico No. 15. Exportaciones del Ecuador por bloque económico
En porcentaje



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: David Romero J.

Las importaciones del Ecuador por bloque económico, se encuentra estructurado de la siguiente forma:

Tabla No. 10, Importaciones del Ecuador por bloque económico
Miles de dólares FOB

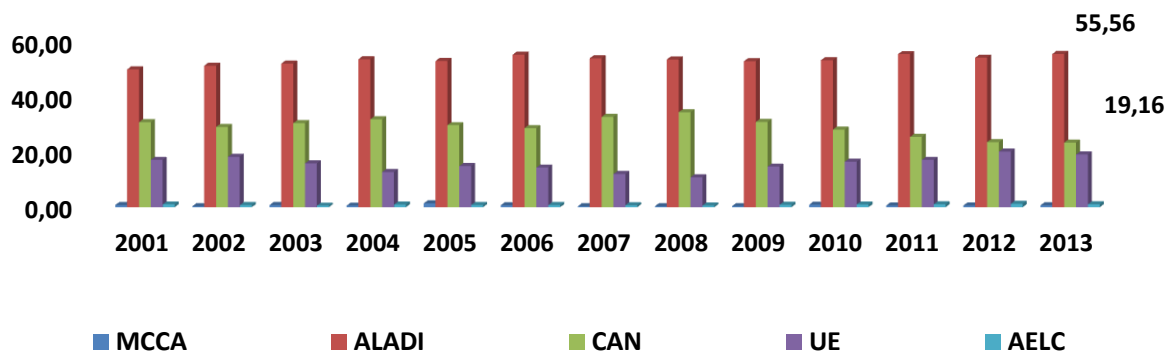
| | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|--------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| MCCA | 29 | 17 | 37 | 35 | 98 | 56 | 35 | 50 | 39 | 97 | 83 | 86 | 100 |
| ALADI | 1.779 | 2.332 | 2.505 | 3.268 | 3.768 | 4.262 | 5.139 | 7.254 | 5.187 | 5.567 | 7.048 | 7.417 | 8.058 |
| CAN | 1.101 | 1.326 | 1.470 | 1.946 | 2.120 | 2.217 | 3.123 | 4.674 | 3.039 | 2.946 | 3.246 | 3.239 | 3.411 |
| UE | 613 | 833 | 767 | 781 | 1.063 | 1.111 | 1.148 | 1.476 | 1.448 | 1.728 | 2.187 | 2.769 | 2.779 |
| AELC | 36 | 35 | 28 | 59 | 57 | 60 | 69 | 83 | 85 | 101 | 134 | 169 | 156 |

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: David Romero J.

Las importaciones por bloque económico del Ecuador se encuentra con una relación principal con la ALADI, con un valor de USD 5.567 millones, seguida de la CAN con USD 2.946 millones, en tercer lugar la Unión Europea con USD 1.728 millones, esto permite identificar que existe temas comunes de comercio con la Unión Europea.

Gráfico No. 16. Importaciones del Ecuador por bloque económico
En porcentaje



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: David Romero J.

La manera de simplificar es a través de un acuerdo comercial con la UE, al observar la balanza comercial por bloque económico. La tabla No 11 presenta valores positivos en relación con el bloque económico de la MCCA y la UE, que en el año 2002 y 2012 presentaron valores deficitarios.

Tabla No. 11, Balanza comercial por bloque económico
Millones de dólares FOB

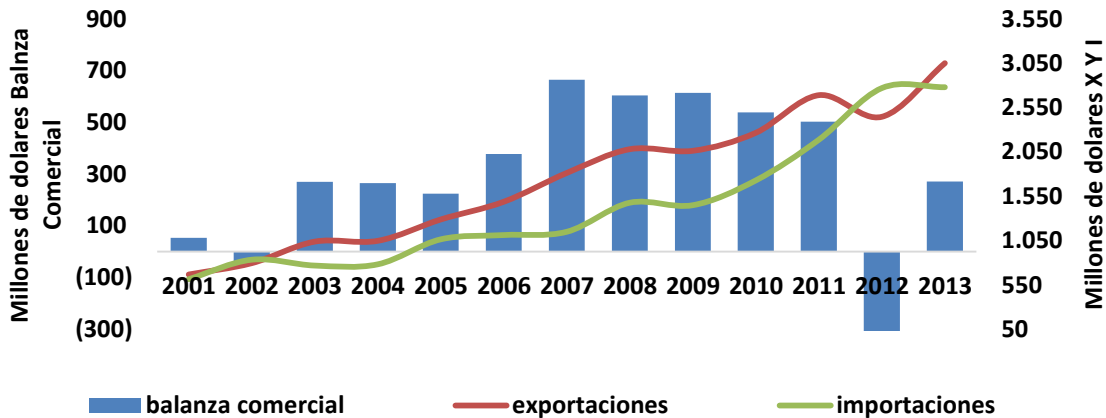
| | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|--------------|-------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|-------|---------|
| MCCA | 69 | 166 | 187 | 112 | 228 | 286 | 496 | 693 | 474 | 356 | 481 | 340 | 288 |
| ALADI | (707) | (1.390) | (1.283) | (1.914) | (1.726) | (1.485) | (1.407) | (2.309) | (1.892) | (2.279) | (1.308) | (226) | (1.842) |
| CAN | (263) | (519) | (415) | (871) | (583) | (134) | (273) | (1.476) | (872) | (803) | (431) | (170) | (583) |
| UE | 53 | (38) | 270 | 265 | 224 | 377 | 665 | 604 | 614 | 538 | 503 | (324) | 271 |
| AELC | (32) | (30) | (21) | (50) | (34) | (32) | (37) | (44) | (33) | (33) | (50) | (68) | (46) |

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: David Romero J.

La balanza comercial del Ecuador con la Unión Europea, observa una evolución del comercio, al mismo tiempo el nivel de exportaciones e importaciones que tiene el Ecuador con este bloque económico, evidenciando que en el periodo 2001 a 2013, existe un incremento de las exportaciones como de importaciones. De la misma manera se identificó que esto se ha logrado sin contar con un acuerdo con la Unión Europea. Al

realizar un acuerdo comercial se podría intensificar estas relaciones económicas con los consecuentes incrementos de ingresos para el Ecuador.

Gráfico No. 17. Balanza comercial Ecuador – Unión Europea
Millones de dólares FOB



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: David Romero J.

5.3.4 Importaciones y Exportaciones de productos agrícolas del Ecuador

Las importaciones del Ecuador a 2011 demuestran el impacto que se tiene entre una relación comercial entre Ecuador y la Unión Europea. Para ello se simplificará para demostrar si existe una ventaja comparativa revelada de estos productos. Igualmente, se consideró las importaciones por producto agrícola, al igual que las exportaciones, con ello se permitirán evaluar esta ventaja.

Tabla No. 12, Importaciones Ecuador

| Producto | Cantidad (toneladas) | Valor (1000 \$) | Valor unitario (\$/toneladas) |
|--------------------|----------------------|-----------------|-------------------------------|
| Torta de soya | 607222 | 253148 | 416.90 |
| Trigo | 565523 | 220798 | 390.43 |
| Maíz | 543817 | 183255 | 336.98 |
| Aceite, soja | 112137 | 142778 | 1273.25 |
| Alimento, Desechos | 96787 | 91438 | 944.73 |
| Azúcar, refinada | 58612 | 49116 | 837.99 |
| Manzanas | 51666 | 41280 | 798.98 |
| Cebollas, secas | 42011 | 8944 | 212.90 |
| Salvado de trigo | 41143 | 9605 | 233.45 |

Fuente: FAOSTAT (2012)

Elaborado: David Romero J.

Como se muestra en la tabla No. 12, el producto que más se importa es la torta de soya, que para el 2011 es de 607.222 toneladas, con un valor de USD 253.148. Seguido del trigo, maíz y aceite de soya entre los principales productos. Esto permite ver que la producción ecuatoriana se encuentra dentro de la demanda de productos de la UE. Conviene indicar que, la celebración de un acuerdo comercial permitiría mayor acceso de estos productos, a su vez generaría nuevas conexiones para facilitar este tipo de comercio.

Tabla No. 13, Exportaciones Ecuador

| Producto | Cantidad (toneladas) | Valor (1000 \$) | Valor unitario (\$/tonne) |
|---|----------------------|-----------------|---------------------------|
| Bananos | 5778170 | 2246351 | 388,77 |
| Aceite, palma | 249764 | 302175 | 1209,84 |
| Cacao, en grano | 157782 | 471652 | 2989,26 |
| Fruta, preparada, nep | 156493 | 158515 | 1012,92 |
| Piña tropical | 88632 | 41805 | 471,67 |
| Alimento, Desechos | 55009 | 36996 | 672,54 |
| Mangos, mangostanes y guayabas | 49066 | 23728 | 483,59 |
| Arroz - total (Arroz elaborado equivalente) | 42322 | 29314 | 692,64 |
| Hortalizas, congeladas | 38731 | 44836 | 1157,63 |
| Café, verde | 35145 | 115165 | 3276,85 |
| Jugo, frutas nep | 30071 | 70988 | 2360,68 |

Fuente: FAOSTAT (2012)

Elaborado: David Romero J.

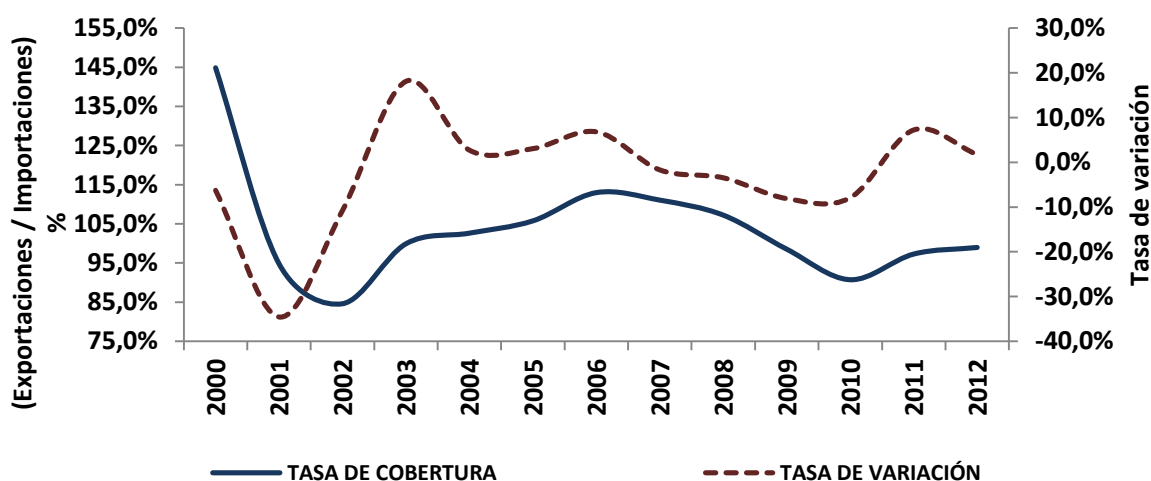
La tabla No 13 muestra las exportaciones del Ecuador que para 2011 alcanzó en la exportación de banano, con una cantidad 5.778.170 toneladas, por un valor de USD 2.246.351, seguido por aceite de palma, cacao en grano, fruta preparada, entre los principales productos. Esto es una aproximación de lo que el Ecuador puede exportar hacia la UE, debido a su volumen de exportación, y a la vez permite observar que el Ecuador podría llegar a comerciar con la UE.

5.3.5 Tasa de Cobertura

Permite medir la cobertura de las exportaciones con relación a las importaciones, cuyos resultados permitieron observar la dinámica del comercio internacional durante 2000 – 2012. La medición media anual del período, ubicó al indicador en aproximadamente 144.9%, es decir, por cada dólar de importación el Ecuador contó con un dólar y cuarenta y cinco centavos para cubrirla. Al efectuar un análisis de estática comparativa se observa que en 2000 este índice se ubicó en 158.8%, en tanto que en 2012, lo hizo en 96.1%, evidenciando que la caída del índice de cobertura, obedecería al incremento de importaciones que en el período creció a un ritmo en 9.7% en promedio anual, en

tanto que las exportaciones lo hicieron en 7.8%, dando como resultado un déficit promedio del período de 1.9%. Bajo esta situación, la oferta global de bienes se vio presionada frente a la demanda interna, denotando el deterioro del indicador, a pesar de ciertas restricciones y barreras arancelarias impuestas por el Estado ecuatoriano, tendiente a limitar y a restringir las importaciones, situación que a mediano y largo plazos en parte se podría corregir con el cambio de la matriz productiva y el consecuente aumento de producción nacional y sustitución de importaciones.

Gráfico No. 18. Tasa de cobertura, (porcentajes, período, 2000 - 2012)



Fuente: Banco Central del Ecuador

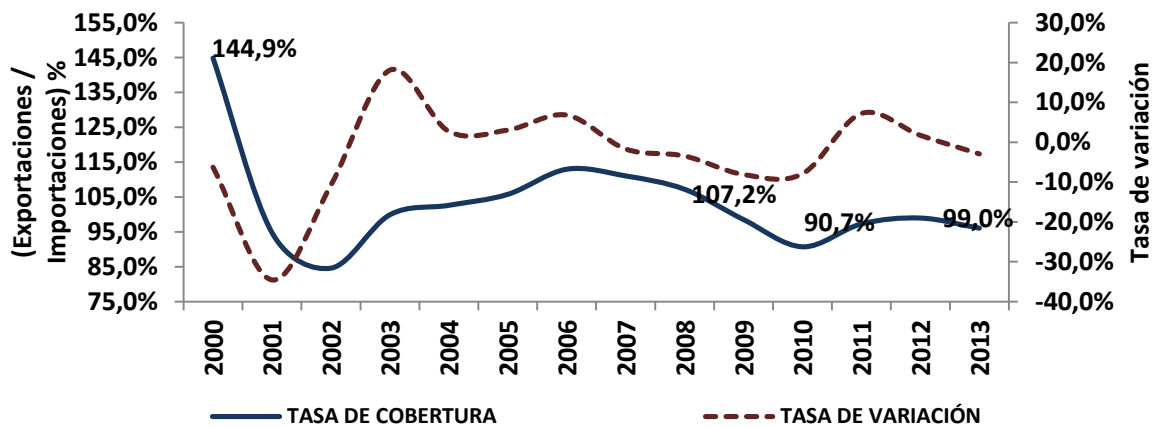
Elaborado: David Romero J.

La evolución del indicador en la década de los 90's muestra una media anual de 130.8% a pesar que en 1998 se desplomó a 80.9%, debido a que las exportaciones en ese año se contrajeron en alrededor de 20.2% frente a las registradas en 1997 y, paralelamente, las importaciones crecieron en 13.1%. Asimismo, en la década de los 2000 la media de la cobertura disminuyó a 106.2%, y en los cuatro últimos años (2010 - 2012) en promedio se contrajo a 95.4%, especialmente en 2010 cuando se situó en 90.7%. Esta disminución se explicaría por los shocks externos que estarían asociados a la crisis financiera internacional que azotó principalmente a Estados Unidos de América y a la Unión Europea, principales destinos de las exportaciones ecuatorianas, pues los exportadores vieron reducidas sus posibilidades de colocar sus productos en estos países frente a la caída de la demanda mundial.

Con el propósito de observar la composición de las exportaciones totales, en el periodo 2000 al 2012, se presenta una trayectoria inter-temporal creciente, influenciada por el ascenso de las exportaciones petroleras, principalmente en la década de los años 2000, por efecto del boom de precios de este commodity. Igualmente, esta dinámica de crecimiento muestran las exportaciones no petroleras, debido a la relativa estabilidad de

precios de sus principales productos como: flores naturales, abacá, madera, producto mineros, excluyendo el petróleo, frutas, tabaco en rama, entre otros. Esto representa que las exportaciones sufrieron un impacto debido a las políticas comerciales tomadas en los respectivos años o por fenómenos económicos que sucedieron en los años mencionados.

**Gráfico No. 19. Evolución de las exportaciones e importaciones
Período 2000 – 2013**



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado: David Romero J.

La gráfica muestra que la trayectoria de las importaciones superan ligeramente a las exportaciones en ciertos años, ya sea por shocks internos o externos que enfrentó la economía ecuatoriana, dejando entrever, que los consumidores nacionales se inclinaron a demandar una mayor cantidad de bienes importados, ya sea por su calidad, variedad, precio, o porque simplemente, éstos no se elaboran en el Ecuador, como artículos electrónicos (celulares, ipod, computadores personales, iPhone, tablets) entre otros, conforme se observa en la tabla y su medición del indicador:

Tabla No. 14 Tasa de cobertura, (Período, 2000 - 2013)

| AÑO | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|-------------------|--------|--------|--------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|-------|-------|-------|-------|-------|
| X / M | 144,9% | 94,8% | 84,6% | 99,9% | 102,6% | 105,8% | 113,0% | 111,1% | 107,2% | 98,5% | 90,7% | 97,3% | 99,0% | 96,1% |
| TASA DE VARIACIÓN | | -34,6% | -10,8% | 18,1% | 2,7% | 3,1% | 6,8% | -1,7% | -3,5% | -8,1% | -7,9% | 7,2% | 1,7% | -2,9% |

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado: David Romero J.

5.3.6 Tasa de cobertura interna

La tasa de cobertura interna, mide la producción nacional frente a la demanda interna, a nivel global y por producto, cuyos cálculos, permitieron, evidenciar que la producción nacional de bienes no cubre la demanda interna. Su valor en promedio anual de la serie ascendió a 0.80 cifra inferior a uno (1), por lo que se podría afirmar que el Ecuador es importador neto, conforme a los resultados de la tabla:

Tabla No. 15, Tasa de cobertura interna, (porcentajes, período, 2000 – 2013)

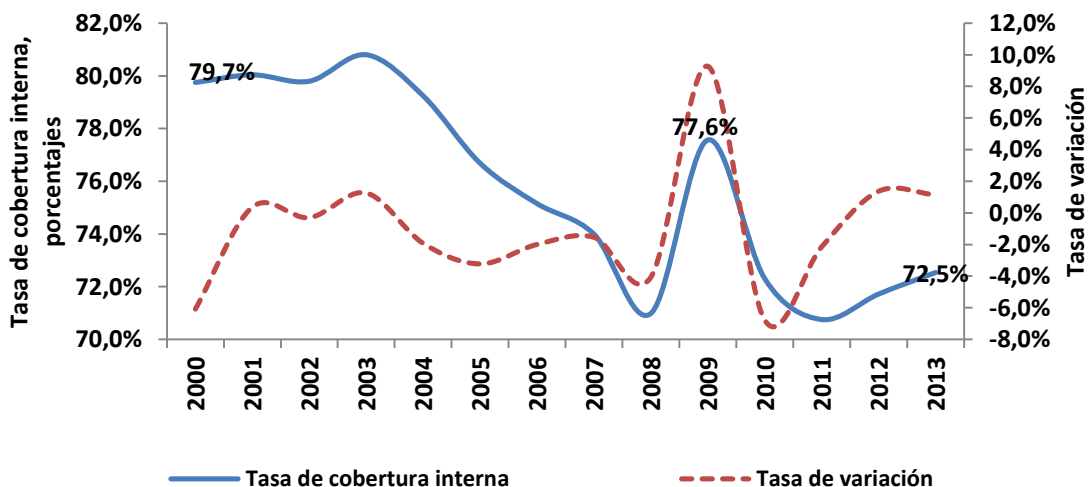
| AÑO | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|-----------------------------|-------|------|-------|------|-------|-------|-------|-------|-------|------|-------|-------|------|------|
| $(PIB - X) / (PIB + M - X)$ | 0,80 | 0,80 | 0,80 | 0,81 | 0,79 | 0,77 | 0,75 | 0,74 | 0,71 | 0,78 | 0,72 | 0,71 | 0,72 | 0,73 |
| Tasa de variación | -6,1% | 0,4% | -0,3% | 1,3% | -1,9% | -3,2% | -2,0% | -1,5% | -4,1% | 9,3% | -6,8% | -2,1% | 1,4% | 1,1% |

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: David Romero J.

Durante el período 2000 – 2013 el petróleo crudo representó alrededor del 42.0% de las exportaciones totales, el banano y plátano participó con el 16.3%, el camarón con 9.5% y flores naturales con el 3.2%, que en conjunto representaron el 71.0% de la oferta exportable. En menor proporción, intervinieron productos como: el café (2.3%), cacao (2.4%), atún y pescado (1.5%), que sumaron el 8.2%.

Gráfico No. 20 Tasa de cobertura petrolera (porcentajes, período, 2000 – 2013)



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: David Romero J.

La gráfica muestra la tendencia creciente de las exportaciones de petróleo, cuya relevancia se observa a partir de 2003, cuando el precio (crudo napo) en promedio

anual, se ubicó en alrededor de USD 25.7 y en 2013 se situó en USD 95.6, aproximadamente. El crecimiento de este mineral, se debió principalmente al incremento de los precios mundiales, observado en los mercados de derivados financieros. Estos valores, permitieron al país mantener una relativa estabilidad, aunque vulnerable a los shocks externos, como la crisis financiera internacional que vulneró dicha estabilidad en 2009, al situar el precio de este commodity en USD 52.6, desplomándose 36.6% con relación al precio promedio registrado en 2008, USD 83.0. En este contexto, a pesar de las turbulencias financieras mundiales, el barril de crudo en 2010 se cotizó en USD 71.9, observando una tasa de crecimiento de 36.8% con relación a 2009. En 2013 cerró en USD 95.6, 2.6% inferior al precio registrado en 2012 (USD 98.1).

5.4 Índices de Ventajas Comparativas Reveladas

Por lo expuesto, dentro del comercio mundial, la predominación de las exportaciones e importaciones de productos agrícolas, se evidencia que se requiere efectuar un estudio sobre el comportamiento de estas variables, para ello, se utilizará las ventajas comparativas reveladas, y posteriormente el índice de complementariedad comercial.

Tabla No. 16, Evolución Ventaja Comparativa Revelada Banano 2000-2011

| VENTAJA COMPARATIVA REVELADA BANANO AÑO 2000-2011 | | | | | | | | | | | | |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| EXPORTACIONES | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
| Xia | 809364 | 828573 | 936596 | 1084169 | 972899 | 1068659 | 1184355 | 1282036 | 1626170 | 1983974 | 2033794 | 2246351 |
| Xwa | 4234425 | 4199544 | 4286995 | 4686740 | 4990755 | 5598774 | 5766891 | 6605622 | 7595842 | 8078241 | 8170548 | 8945885 |
| Xit | 4926626442 | 4678436459 | 5036090198 | 6222730114 | 7752871592 | 10100009138 | 12728197197 | 14321199038 | 18818326808 | 13863057782 | 17489927449 | 22322353186 |
| Xwt | 410983435 | 414355943 | 442672302 | 525226365 | 607329843 | 653300431 | 721260298 | 873337909 | 1063036823 | 950224220 | 1080036546 | 1313940192 |
| IMPORTACIONES | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
| Mia | 1000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 75000 | 104000 | 0 | 9000 |
| Mwa | 6095796 | 5889332 | 5851768 | 7050660 | 7862547 | 8545394 | 8876072 | 10087728 | 11744131 | 11768503 | 11713219 | 13068904 |
| Mit | 3400952470 | 4936033600 | 5953426300 | 6228311680 | 7554614858 | 9549361590 | 11266018520 | 12895240660 | 17551929770 | 14071455130 | 19278713720 | 22945806550 |
| Mwt | 433180996 | 441839956 | 465287347 | 551657777 | 638312766 | 679631622 | 754208909 | 912830655 | 1117878139 | 987365586 | 1103957517 | 1350733385 |
| VCEia= | 4,85672294 | 4,88571503 | 4,95784229 | 5,05388946 | 5,08513614 | 5,025044553 | 5,105591087 | 5,151517175 | 5,22975964 | 5,106839991 | 5,222566459 | 5,328927964 |
| VCIia= | 4,36784557 | 4,38902166 | 4,43759364 | 4,43077025 | 4,46447614 | 4,43142131 | 4,494532928 | 4,561782352 | 4,612802177 | 4,4935475 | 4,590380503 | 4,685795153 |
| VCRia= | 0,48887737 | 0,49669337 | 0,52024865 | 0,62311921 | 0,62065999 | 0,593623243 | 0,61105816 | 0,589734823 | 0,616957463 | 0,613292491 | 0,632185956 | 0,643132811 |

Fuente: FAOSTAT (2012)

Elaborado: David Romero J.

En la siguiente tabla se muestra que el país presenta una ventaja comparativa revelada (VCR) para la exportación e importación de sus productos, para ello, la VCR puede variar dependiendo de las ventajas comparativas para la exportación e importación. La ventaja comparativa revelada en las importaciones nos indica que el país no produce la suficiente cantidad de bienes demandados en el mercado interno, en tanto que al ser exportador muestra que cuenta con una gran capacidad de exportar no necesariamente los excedentes sino en términos absolutos puede comerciar con el exterior.

Tabla No. 17, Evolución Ventaja Comparativa Revelada Aceite de Palma 2000-2011

| VENTAJA COMPARATIVA REVELADA ACEITE DE PALMA AÑO 2000-2011 | | | | | | | | | | | | |
|--|-------------|-------------|-------------|------------|------------|------------|------------|-------------|--------------|-------------|-------------|-------------|
| EXPORTACIONES | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
| Xia | 4587 | 2273 | 14586 | 31913 | 35179 | 47876 | 59485 | 121323 | 185963 | 141292 | 140487 | 302175 |
| Xwa | 4522837 | 4484700 | 6858438 | 9082523 | 10694352 | 10338049 | 12700654 | 19420433 | 30355692 | 23374281 | 29917637 | 40565428 |
| Xit | 4926626442 | 4678436459 | 5036090198 | 6222730114 | 7752871592 | 1,01E+10 | 1,2728E+10 | 14321199038 | 18818326808 | 13863057782 | 17489927449 | 22322353186 |
| Xwt | 410983435 | 414355943 | 442672302 | 525226365 | 607329843 | 653300431 | 721260298 | 873337909 | 1063036823 | 950224220 | 1080036546 | 1313940192 |
| | | | | | | | | | | | | |
| IMPORTACIONES | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
| Mia | 901000 | 1891000 | 620000 | 730 | 6 | 30 | 40 | 58 | 110 | 37 | 15307 | 13172000 |
| Mwa | 5037690 | 5231630 | 7163102 | 9561238 | 11899805 | 11575670 | 14033748 | 18376902 | 29321373 | 25483951 | 29590953 | 42034273 |
| Mit | 3400952470 | 4936033600 | 5953426300 | 6228311680 | 7554614858 | 9549361590 | 1,1266E+10 | 12895240660 | 17551929770 | 14071455130 | 19278713720 | 22945806550 |
| Mwt | 433180996 | 441839956 | 465287347 | 551657777 | 638312766 | 679631622 | 754208909 | 912830655 | 1117878139 | 987365586 | 1103957517 | 1350733385 |
| | | | | | | | | | | | | |
| VCEia= | 4,57863983 | 4,5996607 | 4,23686669 | 4,1232473 | 4,09903348 | 4,19662145 | 4,08045869 | 3,847708168 | 3,586517477 | 3,75095566 | 3,621240892 | 3,509490191 |
| | | | | | | | | | | | | |
| VClia= | 4,75863541 | 4,95836986 | 4,32306414 | 4,12125955 | 4,0431475 | 4,12308861 | 4,02905639 | 3,952185044 | 3,674467098 | 3,696965878 | 3,646767512 | 3,870837911 |
| | | | | | | | | | | | | |
| VCRia= | -0,17999558 | -0,35870916 | -0,08619745 | 0,00198775 | 0,05588597 | 0,07353284 | 0,05140229 | -0,10447688 | -0,087949621 | 0,053989782 | -0,02552662 | -0,36134772 |

Fuente: FAOSTAT (2012)

Elaborado: David Romero J.

El aceite de palma presenta una VCR con valor negativo, es decir que este producto no podría competir en el comercio internacional, asimismo indica que existe una oferta doméstica limitada, también puede ser que la producción realizada no llega a satisfacer la demanda interna, por lo que es sustituida a través de importaciones.

Dando así un enfoque a los productos donde se podría contar con una ventaja, sin embargo no se está llegando a tener resultados favorables para el país.

5.5 Índice de Complementariedad Comercial entre Ecuador y la Unión Europea por producto

El índice de complementariedad comercial permitirá evidenciar el grado de relación de comercio entre Ecuador y la UE, para ello se tomará los productos que el Ecuador exporta, según la clasificación NANDINA, también se tomará los datos de los años 2010 al 2012 por la información disponible.

Por medio del cálculo del índice de complementariedad comercial, se obtuvo en la siguiente tabla:

Tabla No. 18, ICC entre Ecuador y la Unión Europea

| Código del producto | Descripción del producto | ICC | | |
|---------------------|---|---------------|---------------|---------------|
| | | Valor en 2010 | Valor en 2011 | Valor en 2012 |
| TOTAL | Todos los productos | 6.093146232 | 5.101129444 | 6.206415258 |
| '08 | Frutos comestibles, cortezas de agrios o de melones. | 1.168010343 | 1.10181488 | 1.595285515 |
| '16 | Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos. | 2.286353607 | 1.714706975 | 2.131536254 |
| '03 | Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos. | 2.039210719 | 1.500231615 | 1.717296767 |
| '06 | Plantas vivas y productos de la floricultura. | 0.693806285 | 0.639036489 | 0.804131005 |
| '21 | Preparaciones alimenticias diversas | 17.92660558 | 15.47309393 | 20.25466229 |
| '18 | Cacao y sus preparaciones | 3.79779812 | 2.13764116 | 3.171330336 |
| '20 | Preparados de legumbres, hortalizas, frutos o de otras partes de plantas. | 7.416134109 | 8.486200414 | 10.90998325 |
| '15 | Grasas y aceites de animales o vegetales, grasas alimenticias, ceras. | 0.384405857 | 2.758223336 | 3.262056718 |
| '44 | Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera. | 4.112041781 | 3.902950254 | 5.725472369 |
| '07 | Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios. | 14.76480806 | 8.981590725 | 12.68116505 |
| '24 | Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados | 15.49261637 | 20.05225398 | 30.18350347 |
| '53 | Las demás fibras textiles vegetales, hilados. | 7.054685065 | 6.023035867 | 7.141281747 |

| | | | | |
|-----|---|-------------|-------------|-------------|
| '23 | Residuos, desperdicios de las industrias alimentarias, alimentos para animales. | 0.12441284 | 0.552485427 | 2.453491863 |
| '65 | Artículos de sombrerería y sus partes. | 23.47841271 | 17.95812623 | 22.49705059 |
| '09 | Café, té, yerba mate y especias. | 3.748591339 | 2.169908765 | 2.971002306 |
| '17 | Azúcares y artículos de confitería. | 4.128398658 | 4.338136064 | 4.484015214 |
| '74 | Cobre y manufacturas de cobre. | 5.537825233 | 2.499268889 | 12.04740398 |
| '96 | Manufacturas diversas | 12.37776742 | 10.08503776 | 42.58306492 |
| '84 | Máquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos. | 7.220050609 | 19.52255283 | 16.4682651 |
| '10 | Cereales | 8.625997797 | 3.553742291 | 27.1856352 |
| '22 | Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre | 5.333992946 | 6.843249317 | 7.011899321 |
| '32 | Extractos curtientes o tintóreos, taninos, sus derivados, pinturas. | 51.52164951 | 14.60156618 | 20.53367669 |
| '39 | Materias plásticas y manufacturas de estas materias. | 1.922399601 | 1.922701338 | 1.909051744 |
| '90 | Instrumentos, aparatos de óptica, fotografía, cinematografía. | 0.791829529 | 55.72063474 | 105.2780742 |
| '73 | Manufacturas de fundición, de hierro o de acero. | 0.286121047 | 0.31219348 | 0.540646217 |
| '94 | Muebles, mobiliario médico quirúrgico, artículos de cama y similares. | 35.06612269 | 20.83922796 | 33.84956165 |
| '19 | Preparados a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche y pastelería. | 8.888549894 | 84.06284811 | 93.15805992 |
| '40 | Caucho y manufacturas de caucho. | 1.657900856 | 0.874583 | 1.236614646 |
| '83 | Manufacturas diversas de metales comunes | 3.139914231 | 5.760716961 | 30.26722643 |
| '85 | Máquinas, aparatos y material eléctrico. | 17.67953183 | 5.29120988 | 12.37625665 |

Fuente: EUROSTAT, Banco Central del Ecuador

Elaborado: David Romero J.

Donde se indica que para el año 2010, el valor del Índice de Complementariedad Comercial en todos los productos fue de 6,1 mientras que para el año 2011 el valor del Índice de Complementariedad Comercial fue de 5,1, reflejando un caída de un

año a otro, para el año 2012 se observa un mejoramiento del índice al observar un índice de 6.2 donde existe un nivel de complementariedad entre estos dos países.

Se puede observar que el Ecuador con mayor potencial de exportación a la Unión Europea es el de productos del reino vegetal, plantas vías y productos de la floricultura, además de tener en cuenta que productos como:

- ✓ Banano
- ✓ Preparaciones alimenticias diversas
- ✓ Cacao y sus preparaciones
- ✓ Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados
- ✓ Pieles (excepto la peletería) y cueros
- ✓ Fundición, hierro y acero
- ✓ Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos.
- ✓ Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto
- ✓ Productos de la molinera; malta; almidón y fécula ;inulina ;gluten de trigo
- ✓ Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales

El Índice de Complementariedad Comercial representa un valor superior a la unidad que refleja una complementariedad entre Ecuador y la Unión Europea, sin embargo existen ciertas medidas que aún no se han sido tomadas, para llegar a generar un mayor potencial hacia el Ecuador, beneficiando a ambas partes, al tener un acuerdo en donde prevalezcan los parámetros y políticas acordadas.

Se puede agregar que al realizar este cálculo del Índice de Complementariedad Comercial permitió observar en qué productos el país cuenta con una ventaja comparativa revelada, como dentro de ciertos productos, asimismo se observa la factibilidad de explotar ese sector, y fortalecer los sectores más débiles, política que debería ser adoptada por el Estado ecuatoriano.

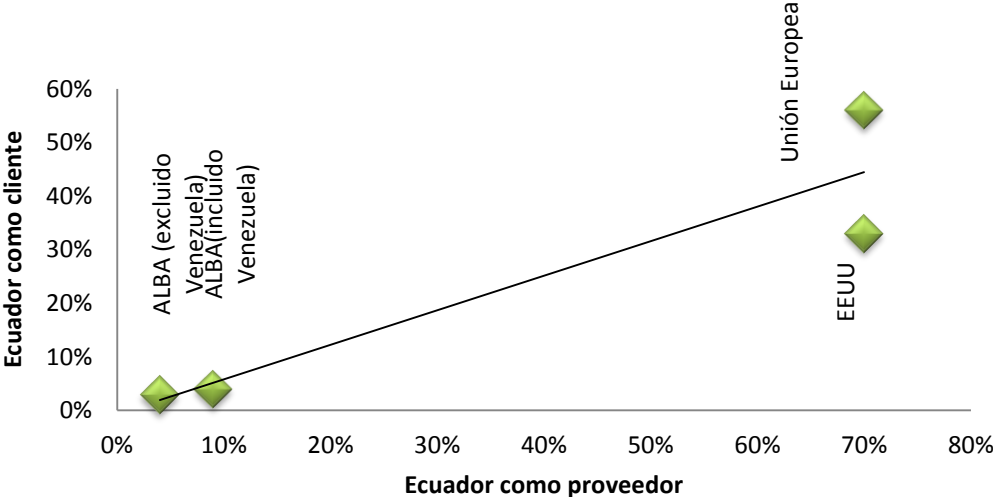
El Índice de Complementariedad Comercial muestra que los sectores agrícolas, agropecuarios, textil, y manufacturero, se encuentran listos para intervenir en el mercado europeo, debido a que existe una complementariedad en estos productos. Cabe señalar que si existe una complementariedad comercial con la Unión Europea, más aún con la eliminación de barreras comerciales que permitirán que los productos de estos sectores se exporten.

Al realizar este cómputo permite observar que el Ecuador cuente con una visión más amplia de apertura de mercados, que además amplíe su horizonte para poder comercializar, así el Ecuador adoptaría nuevas políticas con el resultado de este índice, igualmente, generaría una ventaja hacia sus productores como a sus consumidores por la diversificación de importaciones libres de barrera arancelarias.

La producción interna en el Ecuador se vería afectado si no encontrara nuevas alianzas y nuevos convenios, para poder vender sus productos, en este ámbito se enfocaría en la exportación de bienes primarios, debido a que el Ecuador cuenta con factores como el climático, artesanal, entre otros que generan atracción hacia otros países, y a la vez la calidad del producto mejoraría con la asistencia de tecnologías y desbordamiento del conocimiento para producir con eficiencia.

El grado de complementariedad comercial entre el Ecuador y los países miembros de la Unión Europea, se explica por un alto nivel de comercio internacional; igualmente, es evidente observar el grado de complementariedad con otros socios comerciales especialmente con los EEUU y países miembros del ALBA, situación que permite aceptar la hipótesis planteada en el presente trabajo.

Gráfico No. 21 Complementariedad comercial, (COMERCIO NO PETROLERO)



Fuente: Gestión
Elaborado: David Romero J.

Al realizar una ampliación del análisis de complementariedad comercial con otros países miembro de la UE y comparando con el principal socio comercial (EEUU) sin duda es el mejor cliente para las exportaciones ecuatorianas y además es un buen proveedor de las importaciones domésticas.

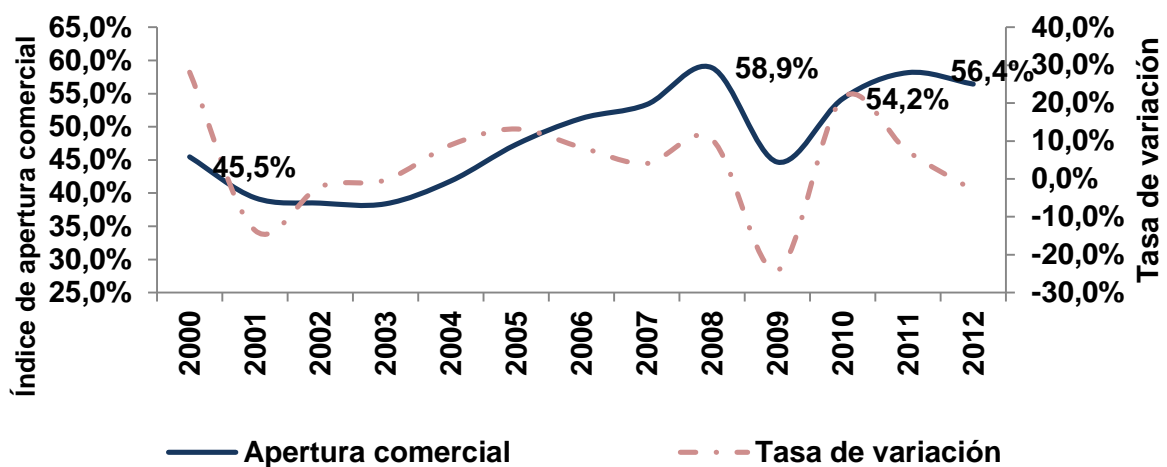
5.6 Apertura Comercial

Para medir la apertura comercial que tiene el Ecuador se basa en la capacidad que tiene el país de transar bienes y servicios con el resto del mundo, esto depende de que del nivel de barreras arancelarias establecidas por el país. Sin embargo según la literatura económica se dice que en una economía más abierta crecerá más rápidamente, mientras otros defienden que medidas proteccionistas pueden contribuir con la buena estructura económica de los países.

Para encontrar los beneficios de una apertura económica hay que tener en cuenta el uso eficiente de los recursos, que permita una mayor competencia frente al resto del mundo, también se dé un beneficio en la productividad, como también es encontrar una mejora en las instituciones y las políticas gubernamentales.

Sin embargo si existe una mayor apertura llega a ser una herramienta contra la inflación al estimular la inversión extranjera. Por lo tanto, si existe un mayor grado de apertura comercial, aumenta la producción, el intercambio, las posibilidades de consumo, y permite alcanzar un mayor nivel de vida.

Gráfico No. 22. Apertura Comercial



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado: David Romero J.

La apertura comercial tiene como función incrementar la eficiencia y productividad de una economía. Entre los diversos mecanismos identificados en la literatura se destacan el incremento de la competencia, economías de escala y, en los países en desarrollo, la posibilidad de absorber tecnologías desde el resto del mundo. Recientemente, a nivel microeconómico se ha comenzado a investigar la evidencia en este sentido, principalmente motivado por el hecho de que, para un gran número de países, las firmas exportadoras muestran un mejor desempeño que las empresas no exportadoras. Esta evidencia sería consistente con la hipótesis de que una mayor orientación exportadora favorecería el crecimiento y la productividad. Sin embargo, se ha argumentado que este fenómeno podría ser el resultado de una causalidad que va desde la productividad a la orientación exportadora de las empresas. Estas han sido denominadas como "aprendizaje por exportar" y "autoselección," respectivamente.

La hipótesis de aprendizaje por exportar señala que la relación positiva entre exportaciones y productividad se origina por las ganancias en conocimiento y transferencia de tecnología generada por la participación de las firmas en los

mercados internacionales. Es decir, el acceso a nuevas tecnologías, incluyendo el diseño de productos y métodos de producción provenientes de compradores externos, a las cuales no tienen acceso los no exportadores, contribuiría a incrementar la productividad de las empresas previo a ingresar en los mercados internacionales.

Los beneficios ligados a la apertura comercial cuentan con el uso eficiente de los recursos, mayor competencia, aumento del flujo de conocimiento y productividad que trae una tasa de acumulación de capital y progreso técnico e incremento de la variedad de bienes, la reducción de la búsqueda de renta. Asimismo, la apertura es una herramienta útil para estimular la inversión extranjera directa (IED). Un mayor grado de apertura comercial tiende a aumentar la producción, el intercambio y posibilidades de consumo y alcanzar un creciente nivel de bienestar de la sociedad. En este contexto, el comercio activa el esfuerzo tecnológico, a través de la generación y el acceso a nuevos productos de consumo o bienes intermedios y de capital, permitiendo una mayor especialización productiva. Igualmente, la innovación depende en gran medida del curso de las invenciones pasadas, de modo que la apertura al comercio permite a los países ampliar su acceso al stock de conocimiento disponible.

El proceso de liberalización que ha registrado la economía ecuatoriana en el período 2000 – 2013 no ha consistido en la disminución o supresión de barrera arancelarias, más por el contrario, la regulación de normas han sido utilizadas con propósitos de proteger la producción nacional, por consiguiente, los objetivos en materia de política comercial trazados por el país es promover y desarrollar la sustitución selectiva de importaciones. Asimismo, es necesario señalar que esta apertura comercial ha generado en el país un relativo crecimiento con productividad (beneficio marginal social) por la entrada de bienes de capital, materias primas y nuevos esquemas de producción.

El Ecuador durante el período en análisis muestra que la apertura comercial ($X + M$) / PIB oscila entre el 45.5% y 56.4% en 2012, y que en promedio anual de la serie esta apertura se situó en 41.8%, cuya tasa de crecimiento anual promedio se ubicó en 3.3%. La economía ecuatoriana con base a estos indicadores demuestra que en el período en estudio tuvo una marcada tendencia orientada al comercio internacional, explicada por el grado de apertura y sobre todo por la evolución intertemporal de estos tres agregados de la economía.

5.6.1 Establecer un tratado y acuerdo comercial con la Unión Europea (UE)

Una vez que se demuestra que existe una apertura comercial, se debe enfocar los objetivos para realizar un tratado comercial, enumerando algunos principios y reglas, que favorezca y exista transparencia. Los objetivos son los siguientes:

- a) Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y de servicios entre los territorios de las Partes;
- b) Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio;
- c) Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes;
- d) Proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada una de las Partes;
- e) Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias; y
- f) Establecer lineamientos para la ulterior cooperación comercial, encaminada a ampliar y mejorar los beneficios.

Un acuerdo comercial debe estipular las mejores opciones para el acceso de productos exportables al mercado europeo. Con lo cual se lo puede asemejar a través de la complementariedad comercial, sin embargo se debe tener en cuenta ciertos lineamientos que cumplan los objetivos antes señalados.

Para ello se enuncia el objetivo de la planificación estatal donde garantiza el cumplimiento de los objetivos del Régimen de Desarrollo y la consecución del Buen Vivir, así como el ejercicio de los derechos y principios consagrados en la Constitución. Es un deber primordial del Estado planificar el desarrollo nacional, erradicar la pobreza, promover el desarrollo sustentable y la (re)distribución equitativa de los recursos y la riqueza, para alcanzar el Buen Vivir.⁵³

El Plan Nacional de Desarrollo es la máxima directriz político-estratégica y administrativa para el diseño y aplicación de la política pública y todos los instrumentos de planificación. Por lo que se propone algunos lineamientos generales para un posible acuerdo, y se encuentre en el Plan Nacional de Desarrollo que son los siguientes:

- 1) Reducción de aranceles: En virtud de favorecer al exportador e importador ecuatoriano.
- 2) Coordinación y gestión transectorial: Una acción que impacte en la división del trabajo por sector y subsectores.
- 3) Articulación gubernamental: Diseñar procesos de planificación de manera articulada entre el Gobierno y el bloque Económico Europeo.
- 4) Articulación con el Plan Nacional de Desarrollo: La observancia al Plan Nacional de Desarrollo será de carácter obligatorio para el Sector Público e indicativo para los demás sectores.

⁵³ Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El Ecuador ha firmado varios acuerdos comerciales (bilaterales o multilaterales como bloque económico), que le han otorgado ciertos beneficios de preferencia arancelaria totales o parciales para el ingreso de productos ecuatorianos a esos países con que se describen en cada uno de los acuerdos. La política de comercio exterior ecuatoriana ha girado en torno al establecimiento de convenios y tratados comerciales, ya sea de libre comercio o tratamiento preferencial, para eliminar o disminuir la discriminación en los aranceles.

Los bloques económicos a los cuales pertenece el Ecuador son:

- Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)
- Comunidad Andina (CAN)
- Sistema Global de Preferencias Comerciales entre los países en desarrollo (SGPC)

La suscripción de un acuerdo comercial con la Unión Europea beneficiará a los productores y exportadores ecuatorianos de las preferencias con respecto a gravámenes y restricciones aplicadas por la UE a la importación de productos ecuatorianos. Las preferencias acordadas podrían ser permanentes, de carácter temporal o estacional, estar sujetas a contingentes o cupos de importación o recaer sobre productos de uno o más sectores. Las preferencias arancelarias que se podrían contar con la UE serían rebajas porcentuales, cuyas magnitudes se aplicarían sobre los aranceles.

Por medio de la investigación realizada, la complementariedad que existe entre Ecuador y la Unión Europea, es muy significativa al alcanzar el 70%, el cual se debe tomar en cuenta para un acuerdo multilateral, para generar lazos de comercio exterior.

El volumen de exportación dirigido a la Unión Europea se ha incrementado, llegando a superar los USD 2'545.1 millones en 2013, con lo cual se observa el impulso hacia este mercado europeo, en este sentido, teniendo un acuerdo comercial se podría llegar a impulsar las exportaciones del Ecuador y ampliar el mercado de la eurozona, precisamente la complementariedad comercial existe a través de ventajas y desventajas que se derivan del ingreso del Ecuador al mercado de la Unión Europea.

Los países de Perú y Colombia utilizaron ciertas estrategias de negociación para conquistar mercados externos, estableciendo una apertura comercial como política de Estado. El acuerdo comercial con la Unión Europea no debe ser visto sólo como

una ventaja para el Ecuador (o para la Unión Europea), sino también como una oportunidad para igualar las condiciones de competencia con otros países; en este caso con algunos de los principales competidores de la región.

Del estudio efectuado se concluye que existe una complementariedad en los productos analizados, el fomentar un convenio, debe ser en particular un acuerdo preferencial, hacia el Ecuador, donde los impuestos sean prácticamente nulos, lo que involucre un impulso hacia generar nuevos mercados con la Unión Europea, y llegar a tener una apertura hacia este nuevo mercado significaría para el país, una ventaja, dando así un impulso a la competitividad y productividad de los diferentes sectores económicos.

El potencial acuerdo proporcionará un nuevo acceso de mercado preferencial a ciertos productos. Por otro lado, algunos productos clave para el país, deben ser excluidos del proceso de reducción de aranceles.

El acuerdo debe propender a eliminar todos los aranceles de la Unión Europea sobre los bienes industriales para los exportadores ecuatorianos a partir de la suscripción del acuerdo. Este instrumento comercial ayudará a encauzar la inversión extranjera directa (IED) en los sectores industriales y manufactureros de Ecuador para lograr un mayor crecimiento sostenible y empleo de alta calidad en estas áreas.

Finalmente, el acuerdo con la UE podría promover la inversión en favor del desarrollo sostenible y ambiental al fomentar y preservar un alto nivel de normas de protección laboral y ecológica, situación que se traducirá en un beneficio tangible a la sociedad ecuatoriana.

Referencia Bibliográfica

- Appleyard, Dennis R., FIELD, Alfred J. (2003). Economía Internacional, cuarta edición, Colombia: Editorial McGraw-Hill Interamericana.
- Argandoña, Antonio (1981). La Teoría Monetaria Moderna de Keynes a la década de los 80, Segunda Edición, España: Editorial Ariel.
- Argandoña, Antonio (1996), Macroeconomía Avanzada I, España: McGraw-Hill.
- Arriba, Nicolás (2000). La situación estratégica de la industria bananera ecuatoriana y del mundo, Ecuador: Centro de investigaciones Universidad de Especialidades Espíritu Santo
- Arroba, Ernesto (2000), Costos y competitividad del sector bananero en una economía dolarizada, Ecuador.
- Banco Central del Ecuador (2004), El Banano en Ecuador, estructura de mercado y formación de precios. Ecuador
- Banco Interamericano de desarrollo, Informe MERCOSUR 2004-2005. <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=33036411> [Consulta: 20/09/2014]
- Beckerman, P. y Solimano, A. (2003). Crisis y dolarización en el Ecuador, Ecuador: editorial Beckerman.
- Bonita Banana (2000), Retos de la productividad de las bananeras en el Ecuador. Ecuador. <http://es.slideshare.net/stevepa02/banano> [Consulta: 01/07/2014]
- Braga de Macedo, Jorge, Oliveira Martins, Joaquin (2006), Growth reform indicators and policy complementaries, National Bureau of Economic Research, Massachusetts.
- Bustillo, Ricardo (2006), Medición de la complementariedad comercial. España frente a la Europa Oriental comunitaria, Boletín Económico de ICE Numero 2878.
- Carbaugh, Robert (1999), Economía Internacional, Sexta Edición. México: Editorial Thompson.
- Casas, Ángel (2005), Integración regional y desarrollo en los países andinos, primera edición. Ecuador: Corporación Editora Nacional.
- Chacholiades, M. (1982), Economía Internacional, Colombia: Editorial McGraw-Hill.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2009), Evolución económica durante 2008 y perspectivas para 2009. México. <http://www.cepal.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/9/36749/P36749.xml&xsl=/mexico/tpl/p9f.xsl&base=/mexico/tpl/top-bottom.xsl> [Consulta: 15/07/2014]
- Compañía de desenvolvimiento de los valles de San Francisco y de Parnaíba, ODEVASF (2008), Oportunidades en inversión en banana en el valle de Sao Francisco y del Parnaíba. Brasil. <http://www.codevasf.gov.br/> [Consulta: 16/07/2013]
- Comunidad Andina De Naciones, Tratado Constitutivo de la Unión de Naciones Suramericanas.

- http://www.comunidadandina.org/unasur/tratado_constitutivo.htm [Consulta: 22/09/2014]
- Conesa, Eduardo, Estudios económicos, Conceptos fundamentales de la integración económica.
http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/integracion_latinoamericana/documentos/071-Estudios_Economicos.pdf [Consulta: 04/09/2014]
- Daniels, John (2004), Negocios Internacionales, Ambientes y Operaciones, Decima Edición. México: Editorial Pearson Prentice Hall.
- Delegación De La Unión Europea Para Ecuador.
http://www.eeas.europa.eu/delegations/ecuador/index_es.htm. [Consulta 04/08/2014]
- Dornbusch, Rudiger y Fisher Stanley (1991), Macroeconomía, Quinta Edición. Colombia: Editorial McGraw-Hill.
- Duran, José, Maldonado, Raúl (2005), América Latina y el Caribe: la Integración regional en la hora de las definiciones. <http://www.cepal.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/7/23617/P23617.xml&xsl=/comercio/tpl/p9f.xsl&base=/comercio/tpl/top-bottom.xsl> [Consulta: 16/09/2014]
- Escribano, Gonzalo, El comercio Internacional.
<http://www.uned.es/deahe/doctorado/gescribano/comercio%20internacional.pdf>. [Consulta: 17/09/2014]
- Fuentes, Noé, Díaz, Alejandro, Martínez, Sárah (2003), Crecimiento con convergencia o divergencia en las regiones de México, Primera edición. México: Editorial Plaza y Valdés, S.A.
- Gregorio, José (2007), Macroeconomía Teoría y Políticas, Primera edición. México: Editorial PEARSON Prentice Hall.
- Instituto De Relaciones Europeo-Latinoamericano (1997), El Mercosur: perspectivas de un bloque emergente. España: Editorial Irela.
- Jerez, José (2011), Comercio Internacional, Cuarta edición, España: Editorial ESIC.
- Kramer, Roland, D`arlin, Maurice, Root, Franklin (1964), Comercio Internacional: teoría, política y práctica, primera edición. México: Editorial Compañía General de Ediciones S.A.
- Krugman, Paul, Obstfeld, Maurice (2006), Economía internacional teoría y política, séptima edición. España: Editorial Pearson Educación S.A.
- Larrain, Felipe, Sachs, Jeffrey (2002), Macroeconomía en la economía global, segunda edición. Argentina: Editorial Pearson Education.
- Larroulet, Cristian y Mochón, Francisco (1995), Economía. España: Editorial McGraw-Hill.
- Ministerio De Comercio Exterior (2002), Acuerdo De Asociación Entre Centro América y La Unión Europea, Sector: Banano y plátano.
- Redrado, Martín y Lacunza, Hernán, Una nueva inserción comercial para América Latina, Banco Interamericano de Desarrollo.
<http://www.iadb.org/wmsfiles/products/publications/documents/35309695.pdf>
 [Consulta: 18/09/2014]

- Salvatore, Dominick (1998), Economía Internacional, cuarta edición, Colombia: Editorial Mcgraw-Hill Interamericana S.A.
- Sanjinés, Freddy (2002), Ventajas Comparativas y competitivas del comercio regional Orureño, segunda edición. Bolivia: Editorial PIEB.
- SICE, Mercado Común Centroamericano. <http://www.sice.oas.org/trade/camers.asp> [Consulta 05/08/2014].
- Tacsan, Rodolfo (2007), Comercio Internacional, cuarta edición. Costa Rica: Editorial Universidad Estatal de San José.
- Tugores, Juan (2005), Economía Internacional, primera edición. España: editorial Mcgraw-Hill-Interamericana de España, S.A.
- Asociación de industriales textiles del Ecuador (2012), Ecuador y los Acuerdos Comerciales, Boletín Mensual 06, 12 de julio de 2012, <http://www.aite.com.ec/> [Consulta: 23/08/2014]
- Cámara de industrias de Guayaquil (2011), Acuerdos Comerciales del Ecuador. Ecuador: Dirección de Estudios/CIG.
- Wong, Sara (2010), Ecuador frente a los acuerdos de libre comercio UE-Latinoamérica, Finanzas Opinión. Argentina: AMÉRICA ECONOMIA.