



UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y TURISMO

Trabajo de fin de carrera titulado:
“EFECTO DE LA POLÍTICA DE COMERCIO EXTERIOR
EN LA BALANZA COMERCIAL NO PETROLERA,
PERIODO 2005-2010”

Realizado por:
GEOMARA LIZETTE GARRIDO RAZA

Como requisito para la obtención del título de:
ECONOMISTA

Quito, abril 2012

DECLARACIÓN JURAMENTADA

Yo, Geomara Lizette Garrido Raza, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional; y, que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

A través de la presente declaración cedo mis derechos de propiedad intelectual correspondientes a este trabajo, a la Universidad Internacional SEK, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y por la normatividad institucional vigente.

.....

Geomara Lizette Garrido Raza

DECLARATORIA

El presente trabajo de investigación de fin de carrera, titulado

**“EFECTO DE LA POLÍTICA DE COMERCIO EXTERIOR EN LA
BALANZA COMERCIAL NO PETROLERA, PERIODO 2005-2010”**

Realizado por la alumna

GEOMARA LIZETTE GARRIDO RAZA

Como requisito para la obtención del título de

ECONOMISTA

Ha sido dirigido por el profesor

ECONOMISTA PABLO CABEZAS

quien considera que constituye un trabajo original de su autora.

.....

Econ. Pablo Cabezas, MSc.

Director

LOS PROFESORES INFORMANTES

Los profesores informantes

MBA Carlos Andrade Ayala

MSc. Hernán Viscarra A.

Después de revisar el trabajo escrito presentado,
lo han calificado como apto para su defensa oral ante el tribunal examinador.

.....

MBA Carlos Andrade Ayala

Lector de tesis

.....

MSc. Hernán Viscarra A.

Lector de tesis

Quito, abril 2012

DEDICATORIA

Con profundo amor dedico este trabajo, signo de término de cinco años de estudio y esfuerzos en la carrera de mis sueños, a mi familia. Para ti mamá por los abrazos y cuidados interminables, para ti papá por las fuerzas y palabras de aliento, para ti hermanita por tu apoyo constante y ser mi amiga más fiel.

¡Les amo!

AGRADECIMIENTO

Sin duda alguna, mi agradecimiento más sentido a mis padres: Patricio Garrido y Raquel Raza, por cada gran esfuerzo realizado para darme una vida llena de privilegios y sobre todo de tanto amor. No me he de cansar de repetirles, que han sido y son mi ejemplo de vida, mi soporte, mis aliados, mi fuerza, porque su forma de ser tan honorable, dignos de respeto y aprecio de todos quienes les rodean, por su inteligencia, la lucha por la justicia, los derechos no solo de ustedes sino que son una luz para los que no pueden levantar su voz, su capacidad de reflexión, su necesidad de estar al tanto de los acontecimientos nacionales e internacionales, por su defensa de sus pensamientos, ideologías y respeto hacia las otras opiniones, por su calidez de personas, por mantener a la familia unida, por sus habilidades para educar y ser felices de compartir lo que conocen, por ser.. Sencillamente grandiosos, han formado desde el hogar una persona con cimientos sólidos, con valores, con sueños tan altos y sabiendo que cuento con ustedes para alcanzarlos, sensible y fuerte a la vez ante el dolor ajeno, presta para dar cariño, respeto y comprensión a la gente que me rodea, porque eso he recibido, lo he sentido y se ha convertido en una forma de actuar, amante de mi país, su cultura, sus tradiciones y, pensando y actuando para mejorarlo.

Gracias hermanita amada por tu cariño, por apoyarme en todo instante, porque aunque seas menor, tú también eres un gran ejemplo para mí, he visto tu lucha y dedicación por alcanzar la perfección y ese corazón tan puro que tienes, tu sonrisa que alegra mi día y todo lo que compartimos me hace inmensamente feliz.

A mi tíos, tías, primos y primas, gracias, porque siempre he recibido de ustedes palabras de aliento, mucho cariño, me han llenado de abrazos y mantenernos unidos, vivir experiencias juntos, me ha sostenido con la mirada fija hacia la cumbre.

A mi enamorado, muchas gracias por su apoyo constante y el amor que me demuestra cada día, porque aunque las circunstancias han sido bastante cambiantes, siempre ha estado presto para ayudarme.

A mis amigas del alma porque siempre han estado ahí para reír y llorar juntas, viviendo experiencias únicas que me hacen sonreír al recordar. Gracias por su verdadera amistad.

A mis amigas y amigos de la universidad por acompañarme, colaborar y compartir durante este trayecto una infinidad de emociones y conocimientos.

A mis abuelitos, la mayoría ya en el cielo, por haber formado a mis padres; a mi abuelita Rosita por su alegría y mantener a la familia unida y a mi mami Luz por sus cuidados y enseñanzas desde muy pequeña.

Gracias a mi director de tesis, Econ. Pablo Cabezas, por su aporte y enseñanzas en esta mi última etapa universitaria de pre- grado; su calidad como persona y profesional, me brindó la suficiente confianza para resolver mis inquietudes y avanzar con paso firme en mi tesis.

Mil gracias a todos mis profesores, que durante los diez semestres de carrera universitaria, compartieron sus conocimientos y experiencias para formarnos en el ámbito profesional y personal. Son ustedes los que me brindaron una visión más amplia del mundo, su realidad, beneficios y problemas, y las herramientas para dar solución a los mismos. Muchos de ustedes, no solo representan para mí, ser grandes catedráticos sino forjadores de sueños y compañeros con los que cuento actualmente.

A mi ilustre Universidad, que puso ante mí, grandes profesionales para que me forjen y al enfrentarme al mundo laboral, sea realmente competitiva y con una visión de empresa socialmente responsable.

RESUMEN EJECUTIVO

En un país en vías de desarrollo, como es la situación del Ecuador, el comercio exterior es el factor elemental para su crecimiento económico, afirmado también por la OMC al señalar que países con una actividad comercial satisfactoria tienden a ser los que más han avanzado en la mitigación de la pobreza y mejoras en los niveles de vida; relevando de esta manera, la importancia de analizar la política de comercio exterior ecuatoriana más aún al ser el comercio internacional el mayor receptor de divisas, sustento necesario para mantenernos en el régimen de la dolarización e inmersos en un mundo cada vez más globalizado.

Este estudio analiza el efecto de la política de comercio exterior en la evolución y composición de la balanza comercial no petrolera en el periodo comprendido desde el año 2005 al 2010, evaluando desde diversos aspectos la política comercial ecuatoriana como son: los procesos aduaneros que se gestionan, las negociaciones internacionales; estimando indicadores de comercio exterior, todo enmarcado dentro del contexto nacional e internacional en el que el Ecuador se ha desenvuelto durante el lapso de tiempo mencionado.

Al hacer uso de los elementos de la política comercial se aumenta o restringe el intercambio comercial, pero ¿cuál es la magnitud del efecto causal de estas políticas en conjunto sobre el comercio?, es la pregunta que se responde mediante la aplicación del modelo de gravedad bajo la metodología ampliada de Rose (2002). El modelo de gravedad del comercio internacional tiene un éxito consistente histórico tanto como herramienta empírica como en la teórica. Las elasticidades del comercio con respecto al ingreso y la distancia son económica y estadísticamente significativas, además que explica las tres quintas partes de la variación en el comercio bilateral, como se evidenciará más adelante.

Los resultados de la aplicación del modelo econométrico sugieren que la política comercial exterior ecuatoriana ha favorecido el comercio, al intercambiar un 30% más que el nivel

“natural” del comercio, pero la calidad de inserción del Ecuador en el mundo no ha sido la mejor, puesto que seguimos manteniendo en su mayoría un modelo primario- extractivo exportador al depender más del 50% de nuestras exportaciones en el petróleo, los cinco principales productos de exportación representan el 77% de nuestras exportaciones y los cinco primeros no petroleros simbolizan el 30% y también son en su mayoría no industrializados. Los cinco principales países a los que se exporta representan 57% del total y de los que se importa representan el 55% del total de importaciones, reflejándose una alta concentración de la canasta exportable a nivel de productos y destinos (mercados).

Aun cuando la diferencia entre productos industrializados y primarios como porcentaje de las exportaciones no petroleras no es abrumadora y el 89% del total de las partidas exportadas pertenecen al sector manufacturero, los bajos volúmenes y/o de precios de los bienes industrializados es muestra de reducidos niveles de productividad y diferenciación de productos frente al resto del mundo; en cambio, se debe aprovechar que los productos principales no petroleros primarios están entre los primeros cinco lugares en los intercambios comerciales a nivel mundial (banano: principal exportador; camarón: cuarto lugar; flores: tercera posición; cacao: sexta posición). Lo mencionado revela la existencia de una falla estructural en la balanza comercial, dado que importamos bienes industrializados y exportamos en términos FOB en su mayoría primarios, lo que ha provocado a lo largo de los años que la balanza comercial no petrolera sea deficitaria, llegando a un máximo en la historia ecuatoriana en el año 2010 al reportar USD \$ - 7.419,18 millones.

Sin embargo, a partir de diciembre de 2010 se dio un cambio en la política comercial ecuatoriana al regirse bajo el Código de la Producción, Comercio e Inversiones, buscando justamente cambiar el patrón de producción de un primario exportador a uno de conocimiento, de alto valor agregado, ganando fuerza al integrarnos a nivel regional sin dejar de lado los acuerdos bilaterales, siempre y cuando, sean Acuerdos de Comercio para el Desarrollo y demás políticas, estrategias, actividades planificadas, delegadas, coordinadas y con metas fijas para dar seguimiento y control a las mismas, por lo que, en un mediano y largo plazo se espera mejorar la balanza comercial total y la no petrolera, aportando en mayor medida al crecimiento económico, generando mayores plazas de trabajo y repercutiendo en la mejora de la calidad de vida de los ecuatorianos, siempre y cuando los ingresos generados puedan ser distribuidos entre la mayoría de la población.

Este trabajo de investigación está dividido en siete capítulos. En el primer capítulo se describe el problema, las hipótesis a comprobarse y el diseño del trabajo. El segundo capítulo abarca el marco teórico tanto de la política de comercio exterior como del modelo de gravedad para el comercio internacional. El tercer capítulo corresponde al análisis de la evolución y estructura de la balanza comercial no petrolera en el periodo 2005- 2010. El cuarto capítulo es una evaluación de las políticas de comercio exterior en la balanza comercial no petrolera entre los años 2005 y 2010. El quinto capítulo contiene los principales indicadores de comercio exterior del Ecuador. El sexto capítulo corresponde a la aplicación del modelo de gravedad de Rose (2002) para el caso ecuatoriano, periodo 1950- 2010 y por último en el capítulo séptimo se exponen las conclusiones y recomendaciones.

SUMMARY

When a country finds itself in a process of development such as Ecuador, foreign trade is a key factor for its economic growth, and so it affirms the WTO, pointing out that countries with a successful commercial activity tend to have greater improvement in terms of poverty mitigation and better living standards; thus bringing up the relevance of analyzing Ecuador's foreign trade policy even more when it is stated that the largest foreign exchange collector is indeed external commerce, which is necessary to stay in the regimen of dollarization and immersed in an increasingly globalized world.

This study analyzes the effect of foreign trade policy in the evolution and composition of the non-oil trade balance in the period from 2005 to 2010, evaluating the Ecuadorian trade policy from different aspects, such as: customs procedures, international negotiations; estimating external commerce indicators, all of these framed within the national and international contexts that have unfolded during the period indicated above.

By using the elements of trade policy, commerce can be either increased or restricted, but what is the magnitude of the causal effect of these policies on commerce? This question is widely answered by applying the gravity model of trade under the expanded methodology of Rose (2002). The gravity model of international trade has a consistent historic success both as an empirical tool and in theory. Trade elasticities regarding income and distance are economically and statistically significant, plus it explains the three fifths of the variation in bilateral trade.

The results of applying the econometric model suggest that the Ecuadorian external trade policy has favored commerce, by exchanging 30% more than the "natural" trade level, nevertheless the country's quality of insertion into the world hasn't been the best since we still keep a primary-extractive exporting model in which more than 50% of our exportations depend on oil, the main five export products represent 77% of our total exports and the first five non-oil ones symbolize an amount of 30% while also being

mostly non-industrialized. The top five countries to which our exportations go account for 57% of the total meanwhile the main five from which we import represent 55% of the total, thus reflecting a high concentration of the exportable basket as far as where products and destinations are concerned (markets).

Even when the difference between manufactured and primary products as percentages of non-oil exportations is not overwhelming and the 89% of the total exported items belong to the manufacturing sector, low volumes and/or prices of manufactured goods is evidence of reduced levels of productivity and product differentiation from the rest of the world; however we should take advantage of the fact that the main non-oil primary products are among the top five in global trade (banana: main export product, shrimp: fourth place, flowers: third place, cocoa: sixth place). This reveals the existence of a structural flaw in the trade balance, we buy in FOB terms manufactured goods and sell mostly primary ones, which has caused over the years for the non-oil trade balance to be in deficit, reaching a maximum in Ecuadorian history in the year of 2010 reporting USD \$7.419,18 millones.

This research work is divided into seven chapters. In the first chapter I describe the problem, the hypothesis to be tested and the design of the study. The second chapter covers both the theoretical framework of foreign trade policy as of the gravity model for international trade. The third chapter corresponds to the analysis of the evolution and structure of the non-oil trade balance in the period from 2005 to 2010. The fourth chapter is an assessment of the foreign trade policies in the non-oil trade balance between the years 2005 and 2010. The fifth chapter contains the main indicators of foreign trade of Ecuador. The sixth chapter corresponds to the applying of Rose's gravity model for the case of Ecuador, period 1950- 2010 and finally in the seventh chapter I expose the conclusions and recommendations.

ÍNDICE

DECLARACIÓN JURAMENTADA	v
DECLARATORIA.....	vi
LOS PROFESORES INFORMANTES.....	vii
DEDICATORIA	viii
AGRADECIMIENTO.....	ix
RESUMEN EJECUTIVO	xi
SUMMARY	xiv
ÍNDICE	xvi
LISTA DE TABLAS.....	xxi
LISTA DE GRÁFICOS	xxiii
ANEXOS.....	xxv
CAPÍTULO I.....	1
1. GENERALIDADES	1
1.1 TEMA	1
1.2 INTRODUCCIÓN	1
1.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	2
1.4 OBJETIVOS	4
1.4.1 OBJETIVO GENERAL	4
1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	4
1.5 HIPÓTESIS	5
1.5.1 HIPÓTESIS GENERAL	5
1.5.2 HIPÓTESIS ESPECÍFICAS	5
1.6 JUSTIFICACIÓN	6

1.7 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	7
CAPITULO II	8
2. MARCO TEÓRICO.....	8
2.1 POLÍTICA DE COMERCIO EXTERIOR.....	8
2.1.1 MARCO LEGAL	8
2.1.2 ESTRATEGIAS PARA LA APLICACIÓN DE LA POLÍTICA COMERCIAL EXTERNA.	13
2.1.2.1 SUSTITUCIÓN ESTRATÉGICA DE IMPORTACIONES.....	14
2.1.2.2 FOMENTO DE LA OFERTA EXPORTABLE.....	16
2.1.3 POLÍTICAS DE COMERCIO EXTERIOR	19
2.1.3.1 POLÍTICA DE COMERCIO EXTERIOR PROTECCIONISTA.....	19
2.1.3.2 POLÍTICA DE COMERCIO EXTERIOR DE LIBRE CAMBIO	20
2.1.4 INSTRUMENTOS DE POLÍTICA DE COMERCIO EXTERIOR	20
2.1.4.1 INSTRUMENTOS ARANCELARIOS	21
2.1.4.2 INSTRUMENTOS NO ARANCELARIOS	23
2.1.4.3 EFECTO EN LOS EXCEDENTES DE LOS PRODUCTORES Y CONSUMIDORES	27
2.2 MODELO DE GRAVEDAD PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL	27
2.2.1 ANTECEDENTES.....	28
2.2.2 REVISIÓN DE LITERATURA.....	30
2.2.3 MODELO TEÓRICO METODOLÓGICO	35
2.2.4 ESPECIFICACIÓN DE VARIABLES DEL MODELO DE ROSE (2002)	37
2.2.5 MODELO EMPÍRICO.....	39
2.2.6 FUENTES DE DATOS.....	42
CAPITULO III	44
3. ANÁLISIS DE LA BALANZA COMERCIAL NO PETROLERA, PERIODO 2005 - 2010	44
3.1 INTRODUCCIÓN	44
3.2 ENTORNO ECONÓMICO MUNDIAL.....	44
3.3 ENTORNO NACIONAL SOCIO ECONÓMICO Y POLÍTICO 2005- 2010	47
3.4 BALANZA COMERCIAL NO PETROLERA ECUATORIANA, PERIODO 2005- 2010.	50

3.4.1 INTRODUCCIÓN	50
3.4.2 EVOLUCIÓN DE LA BALANZA COMERCIAL NO PETROLERA, PERIODO 2005-2010.....	51
3.4.3 ESTRUCTURA DE LA BALANZA COMERCIAL NO PETROLERA, PERIODO 2005- 2010	56
3.4.3.1 EXPORTACIONES	56
3.4.3.2 IMPORTACIONES	62
3.4.3.3 EXPORTACIONES POR CONTINENTE, ÁREA ECONÓMICA Y PAÍS.....	68
3.4.3.4 IMPORTACIONES POR CONTINENTE, ÁREA ECONÓMICA Y PAÍS.....	71
3.4.3.5 BALANZA COMERCIAL CON LOS PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES	73
CAPITULO IV	75
4. EVALUACIÓN DE LAS POLÍTICAS DE COMERCIO EXTERIOR EN LA BALANZA COMERCIAL NO PETROLERA, PERIODO 2005 - 2010.....	75
4.1 INTRODUCCIÓN	75
4.2 RELEVANCIA DEL COMERCIO EXTERIOR SOBRE EL PIB DEL ECUADOR.....	76
4.3 PRINCIPALES ELEMENTOS DE LA POLÍTICA COMERCIAL EXTERNA	80
4.3.1 ARANCELES	80
4.3.2 PROCEDIMIENTOS ADUANEROS	88
4.3.3 DIFERENCIAS EN LOS PROCESOS COMERCIALES ANTE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO.....	92
4.3.4 NEGOCIACIONES INTERNACIONALES- ACUERDOS COMERCIALES	96
4.3.4.1 COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES.....	97
4.3.4.2 UNIÓN DE NACIONES SURAMERICANAS	97
4.3.4.3 ALIANZA BOLIVARIANA PARA LOS PUEBLOS DE NUESTRA AMÉRICA- TRATADO DE COMERCIO DE LOS PUEBLOS	99
4.3.4.4 TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS	100
4.3.4.5 UNIÓN EUROPEA.....	101
4.3.4.6 ÚLTIMOS ACUERDOS BILATERALES PERFECCIONADOS Y PRÓXIMAS NEGOCIACIONES	103

4.3.5 ORGANISMOS INTERNACIONALES DE LOS CUALES ECUADOR FORMA PARTE	104
4.3.6 INFRAESTRUCTURA.....	105
4.3.7 TIPO DE CAMBIO.....	107
4.3.8 OTROS ASPECTOS RELEVANTES SOBRE ALGUNOS DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN, PERIODO 2005- 2010.	109
CAPITULO V	110
5. INDICADORES DE COMERCIO EXTERIOR.....	110
5.1 GRADO DE APERTURA COMERCIAL.....	110
5.2 TASA DE COBERTURA DE LAS EXPORTACIONES	114
5.3 INNOVACIÓN EN TÉRMINOS DE VARIEDAD: NÚMERO DE PRODUCTOS EXPORTADOS Y DIVERSIFICACIÓN DE LA CANASTA EXPORTABLE.....	115
5.3.1 NÚMERO DE PRODUCTOS EXPORTADOS	115
5.3.2 DIVERSIFICACIÓN DE LA CANASTA EXPORTABLE/ INDICADOR BÁSICO DE CONCENTRACIÓN COMERCIAL AL NIVEL DE PRODUCTOS.....	116
5.4 PARTICIPACIÓN EMPRESARIAL EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.....	121
5.5 PROPORCIONES DE COMERCIO EN LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES MUNDIALES.	121
5.5.1 PROPORCIÓN DEL BANANO NACIONAL EN LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES MUNDIALES.	122
5.5.2 PROPORCIÓN DEL CAMARÓN NACIONAL EN LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES MUNDIALES.	123
5.5.3 PROPORCIÓN DE LOS ELABORADOS DE PRODUCTOS DEL MAR NACIONAL EN LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES MUNDIALES.	125
5.5.4 PROPORCIÓN DE FLORES NATURALES NACIONALES EN LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES MUNDIALES.	126
5.5.5 PROPORCIÓN DE CACAO NACIONAL EN LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES MUNDIALES.	128
5.6 NÚMERO DE ACUERDOS COMERCIALES.....	130
5.7 NÚMERO DE MEDIDAS PROTECCIONISTAS Y LIBERALES SEGÚN GLOBAL TRADE ALERT.....	132

5.8 ÍNDICES DE COMPETITIVIDAD PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL.....	138
CAPITULO VI.....	149
6. APLICACIÓN DEL MODELO DE GRAVEDAD DE ROSE (2002) PARA EL CASO ECUATORIANO, PERIODO 1950- 2010.	149
6.1 RESULTADOS DE ROSE (2002).....	150
6.2 CUANTIFICACIÓN DE LAS BARRERAS ARTIFICIALES AL COMERCIO.....	152
6.2.1 RESULTADOS PARA EL CASO ECUATORIANO.....	153
CAPITULO VII	156
7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	156
7.1 CONCLUSIONES	156
7.2 RECOMENDACIONES	160
GLOSARIO.....	164
BIBLIOGRAFÍA.....	171
ANEXOS.....	176

LISTA DE TABLAS

Tabla 2.1 Efecto del uso de los instrumentos de política comercial externa sobre los excedentes de productores y consumidores.....	27
Tabla 3.1 Tabla de la participación promedio de los productos en el total de exportaciones, 2005- 2010.....	56
Tabla 4.1 Estructura arancelaria (ad- valorem) año 2010	82
Tabla 4.2 Ranking en el comercio transfronterizo, junio 2010	91
Tabla 4.3Diferencias de procesos de Ecuador en la OMC	93
Tabla 5.1 Índice de Apertura Comercial comparativo, año 2005- 2010	111
Tabla 5.2 Índice de Apertura Comercial comparativo, año 2005- 2010	114
Tabla 5.3 Número de partidas de productos exportables.....	115
Tabla 5.4 Índice básico de concentración de las exportaciones al nivel de productos.....	118
Tabla 5.5 Índice básico de concentración comercial al nivel de productos no petroleros	120
Tabla 5.6 Principales países exportadores de banano.....	122
Tabla 5.7 Principales países exportadores de camarón	124
Tabla 5.8 Principales países exportadores de preparados y conservas de pescado	125
Tabla 5.9 Principales países exportadores de flores naturales.....	127
Tabla 5.10 Principales países exportadores de cacao	128
Tabla 5.11 Acuerdos comerciales de Ecuador comparado con algunos países de Sudamérica.	131
Tabla 5.12 Medida de comercio exterior en categoría roja implementada por Ecuador...	133
Tabla 5.13 Medidas de comercio exterior en categoría naranja implementadas por Ecuador	134
Tabla 5.14 Medidas de comercio exterior en categoría verde implementadas por Ecuador	136
Tabla 5.15 Índice de competitividad global de Ecuador según World Economic Forum.	140
Tabla 5.16 Indicadores generales- Sección: Instituciones, Infraestructura, Entorno Macroeconómico	141

Tabla 5.17 Indicadores generales- Sección: Eficiencia en el mercado laboral, Desarrollo del mercado financiero	142
Tabla 5.18 Indicadores de capital humano	143
Tabla 5.19 Indicadores de exportación.....	145
Tabla 5.20 Indicadores de importación	147
Tabla 6.1 Determinantes del comercio bilateral.....	151
Tabla 6.2 Estimaciones del proteccionismo de los residuos de la ecuación de gravedad para Ecuador.....	154

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 2.1 Instrumentos de Política Comercial	21
Gráfico 3.1 Balanza Comercial ecuatoriana, 2005- 2010.....	52
Gráfico 3.2 Exportaciones, 1999- 2010.....	52
Gráfico 3.3 Importaciones, 1999- 2010.....	53
Gráfico 3.4 Balanza Comercial como porcentaje del PIB, 2005- 2010	54
Gráfico 3.5 Participación promedio de los productos en el total de exportaciones, 2005- 2010	57
Gráfico 3.6 Participación promedio de los productos primarios sobre el total de exportaciones primarias, 2005- 2010.....	58
Gráfico 3.7 Participación promedio de los productos industrializados sobre el total de exportaciones industrializadas, 2005- 2010.....	59
Gráfico 3.8 Exportaciones no petroleras tradicionales y no tradicionales, 2005- 2010	60
Gráfico 3.9Evolución de las exportaciones no petroleras, 2005- 2010	61
Gráfico 3.10 Participación de las exportaciones no petroleras primarias e industrializadas sobre el total de exportaciones, año 2010.....	62
Gráfico 3.11 Participación promedio de los productos en el total de importaciones, 2005- 2010	63
Gráfico 3.12 Importaciones no petroleras, 2005- 2010	64
Gráfico 3.13 Participación promedio de importaciones por uso en el total de importaciones no petroleras, 2005- 2010	64
Gráfico 3.14 Bienes de consumo, 2005- 2010.....	65
Gráfico 3.15 Bienes de capital, 2005- 2010	66
Gráfico 3.16 Materias primas, 2005- 2010.....	67
Gráfico 3.17 Participación promedio de las exportaciones por continente, 2005- 2010.....	69
Gráfico 3.18 Participación promedio de las exportaciones por principal socio comercial, año 2005- 2010	70

Gráfico 3.19 Participación de las importaciones por principal socio comercial, año 2010	72
Gráfico 3.20 Evolución de la Balanza Comercial con los principales socios comerciales, años 2006- 2010	74
Gráfico 4.1 Relevancia del Comercio Exterior ecuatoriano sobre el PIB	76
Gráfico 4.2 Proporción de subpartidas por nivel de arancel.....	83
Gráfico 4.3 Índice de tipo de cambio efectivo real.....	108
Gráfico 5.1 Coeficiente de Apertura Comercial, año 2010	112
Gráfico 5.2 Participación empresarial en el comercio internacional.....	121
Gráfico 5.3 Participación relativa de Ecuador en las exportaciones mundiales de banano, año 2010	123
Gráfico 5.4 Participación relativa de Ecuador en las exportaciones mundiales de camarón, año 2010	124
Gráfico 5.5 Participación relativa de Ecuador en las exportaciones mundiales de preparados y conservas de pescado, año 2010	126
Gráfico 5.6 Participación relativa de Ecuador en las exportaciones mundiales de flores naturales, año 2010	127
Gráfico 5.7 Participación relativa de Ecuador en las exportaciones mundiales de cacao, año 2010	129
Gráfico 5.8 Medidas proteccionistas de comercio exterior en el mundo	137
Gráfico 5.9 Medidas liberales de comercio exterior en el mundo.....	138

ANEXOS

ANEXO 1: BALANZA COMERCIAL, PERIODO 2005- 2010 EN MILES DE DÓLARES FOB.....	176
ANEXO 2: BALANZA COMERCIAL, PERIODO 2005- 2010, TASAS ANUALES DE VARIACIÓN.....	177
ANEXO 3: ACUERDOS COMERCIALES DE ECUADOR AL AÑO 2010.....	178
ANEXO 4: PRINCIPALES PAÍSES CON LOS QUE COMERCIA ECUADOR, AÑO 2010	179
ANEXO 5: TIPO DE CAMBIO NOMINAL DEL SOL PERUANO, PESO COLOMBIANO, EURO Y FRANCO SUIZO FRENTE AL DÓLAR DE ESTADOS UNIDOS	180
ANEXO 6: ESTIMACIONES DEL PROTECCIONISMO A TRAVÉS DE LOS RESIDUOS DEL MODELO DE GRAVEDAD DE ROSE (2002) PARA EL CASO ECUATORIANO	181

CAPÍTULO I

1. GENERALIDADES

1.1 TEMA

“Efecto de la Política de Comercio Exterior en la Balanza Comercial no petrolera, periodo 2005-2010.”

1.2 INTRODUCCIÓN

El estudio analiza el impacto de la política de comercio exterior en la evolución de la balanza comercial no petrolera, en el periodo comprendido desde al año 2005 al año 2010, en el que existe la presencia de aspectos a considerarse como la caída del mandato de Lucio Gutiérrez en el 2005, luego el cambio de gobierno en el 2007 desde la presidencia de Alfredo Palacio al actual Primer Mandatario Rafael Correa Delgado, y por ende, de la política económica y filosofía a aplicarse en el Ecuador, además, de la crisis financiera por la burbuja inmobiliaria que se desató en Estados Unidos en el año 2008, que redundó en una crisis a nivel mundial.

Al momento de imponer políticas de comercio exterior, ya sea que tiendan a aumentar o contraer la participación e integración de Ecuador con el resto del mundo, las mismas no pueden tener el éxito que se espera al establecerlas, por dos razones: las políticas comerciales por sí mismas (cómo fueron establecidas: objetivo, plazo, alcance) y por las cuestiones institucionales que son la que determinan el resultado de dichas políticas(cuántos procedimientos se requieren, cuántas instituciones están involucradas, costos para el exportador o importador, tiempo, entre otros).

Ante la posibilidad de presentarse cualquier resultado en referencia a estar más o menos integrado a los mercados mundiales, mediante la estimación de un modelo econométrico se cuantificará el impacto de las políticas de comercio exterior y la institucionalidad de las mismas sobre el comercio global del país. La metodología a utilizarse está basada en la establecida por Rose (2002), cuya base es el modelo de gravedad, que permite estimar el volumen de comercio entre dos países (bilateral) a través de dos variables: la masa que influye de manera positiva y la distancia entre ellos que tiene un efecto negativo.

El estudio es de carácter analítico, comparativo y numérico, determinando el tipo de medidas de política de comercio exterior que se han tomado en un tiempo establecido, sus consecuencias sobre la balanza comercial no petrolera y la cuantificación de las mismas sobre el total del comercio exterior ecuatoriano, poniendo en manifiesto la importancia de mantener y crear nuevos mercados internacionales, innovar productos, aumentar el número de exportadores, entre otros aspectos relacionados.

1.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Existen diversas herramientas, mediante las cuales un Estado puede intervenir en la economía del país, una de ellas es la política de comercio exterior que ha tomado gran relevancia, desde la década de los noventa, por las estructuras globalizadas en las que se manejan las economías actuales.

Una política de comercio internacional que no esté clara o bien definida, funda inestabilidad y no genera confianza en los involucrados en el intercambio comercial, ni mejora las condiciones y negociaciones con nuevas potenciales alianzas estratégicas extranjeras para la compra y venta de bienes y servicios. La política de comercio exterior ecuatoriana estuvo regida por más de diez años bajo la Ley de Comercio Exterior e Inversiones (LEXI), que mencionaba el aspecto liberal de Ecuador hacia el mundo, pero no los instrumentos de política de comercio exterior a utilizarse ni de administración de comercio, tampoco se daba a conocer los mecanismos para integrar la economía ecuatoriana con la internacional, por tanto, existía desconocimiento e incertidumbre en el medio; los incentivos y políticas implementadas no estaban estratégicamente planificadas ni tenían un tiempo definido, eran de carácter horizontal; además, se prestaba poco interés en realizar misiones comerciales para dar a conocer a nuestro país y ampliar los socios

comerciales, por lo que, nada de lo mencionado ha aportado para cambiar el modelo productivo del país, manteniéndonos bajo un modelo extractivo primario exportador.

Por otro lado, aunque en el Ecuador se han tomado varias medidas restrictivas a las importaciones, la balanza comercial no petrolera ha presentado déficits, o bien al retirar estas medidas temporales, la brecha negativa existente entre exportaciones e importaciones ha sido cada vez mayor que antes de ajustarlas, lo cual es alarmante, más aún en economías como la nuestra que no contamos con moneda propia y se nos hace imprescindible captar divisas para mantenernos en la dolarización y no causar nuevamente, un impacto social y económico incalculable si llegamos a perder este régimen.

Las cifras confirman lo mencionado, la balanza comercial no petrolera al final de cada año termina siendo negativa; haciendo mención desde el año 2008 de enero a diciembre se tuvo un déficit de USD \$ 7.096,36 millones, en el año 2009 se redujo en un 31,87% al pasar a USD \$ 4.834,72 millones, explicado fundamentalmente por la caída del valor FOB en importaciones de materia prima y bienes de consumo, y por las restricciones a las importaciones impuestas por el gobierno en ese año, pero en el 2010 se genera el mayor déficit en la historia ecuatoriana alcanzando los USD \$ 7.419,18 millones.

Como lo afirma la Organización Mundial del Comercio (OMC) en varios de sus estudios, en un país en vías de desarrollo, como es el Ecuador, el factor elemental para su crecimiento económico es el comercio exterior, la apertura al comercio internacional; por ello, manejar una economía que ha dejado de ser proteccionista para pasar a ser paternalista, al proteger a los sectores productivos que “presentan bajas contribuciones en la generación de valor agregado y empleo, como el caso del grupo de productos No Alimenticios Elaborados” (BCE (2003). Página 9)¹, es ineficiente, y al no especificar el tiempo de duración de la medida de protección, las industrias han tendido a dejar la búsqueda de ser competitivas y a dedicarse a ser solo rentistas al beneficiarse de la protección que le brinda el Estado, que adjunto con la terminación de buenas relaciones con organismos internacionales, como la que se gestiona en este gobierno, no es un buen augurio para el posible crecimiento de la economía nacional en el mediano y largo plazo.

¹Banco Central del Ecuador (2003, junio). “Indicadores de Competitividad: apertura comercial y capital humano”. Dirección General de Estudios.

1.4 OBJETIVOS

1.4.1 OBJETIVO GENERAL

Analizar y cuantificar el efecto de la Política de Comercio Exterior en la Balanza Comercial no petrolera, periodo 2005-2010.

1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Aplicar el modelo econométrico de Rose (2002), que cuantifique el impacto de la política comercial externa y la institucionalidad de la misma sobre el comercio del Ecuador con el mundo.
2. Determinar el tipo de medidas de política de comercio internacional que mantiene el Ecuador en relación al resto del mundo.
3. Examinar el efecto de la política de comercio exterior sobre la evolución de la Balanza Comercial no petrolera, en el periodo 2005- 2010, comprobando con los resultados obtenidos de la aplicación del modelo econométrico.
4. Establecer la influencia que posee la balanza comercial no petrolera en la economía nacional.

1.5 HIPÓTESIS

1.5.1 HIPÓTESIS GENERAL

Las políticas de comercio exterior suministradas por los gobiernos entre el periodo 2005-2010 han provocado un mayor déficit en la balanza comercial no petrolera, lo que ha perjudicado el crecimiento de la economía ecuatoriana.

1.5.2 HIPÓTESIS ESPECÍFICAS

1. Existe menor intercambio comercial con los países que actualmente tenemos relaciones de comercio que el volumen natural de comercio.
2. Ecuador aunque posee políticas para la apertura comercial, sus medidas son proteccionistas en relación al resto del mundo.
3. Los datos históricos de las variaciones en las exportaciones e importaciones no petroleras corroboran los resultados obtenidos en el modelo econométrico.
4. Las variaciones en la balanza comercial no petrolera han perjudicado a la economía ecuatoriana.

1.6 JUSTIFICACIÓN

Ante una economía globalizada, las políticas de comercio exterior que se implementen en el Ecuador, podrían tener gran relevancia en el crecimiento de la economía, por ello, que la manera como se formulen, cuánto tiempo demoren y a qué sector o producto afecten, se verá reflejado en un aumento o disminución de los niveles de ingreso del país.

Estas políticas buscan regular las relaciones comerciales del país con el resto del mundo, donde necesariamente mantener vínculos de apoyo y/o buenas relaciones políticas con los diferentes países u organismos internacionales se vuelve elemental en una economía abierta.

Con este estudio se busca realizar un análisis de los efectos de las políticas de comercio exterior tomadas durante el periodo 2005- 2010, en la balanza comercial no petrolera, que de hecho conlleva muchas más personas que trabajan en la producción del producto exportable que las que trabajan en el sector petrolero, involucra también la industria naciente; de esta forma se pretende evaluar la importancia de la política de comercio internacional en el desarrollo del país.

Los resultados que arroje este análisis podrán servir como base para que las políticas en comercio internacional sean congruentes con los problemas del sector externo de la economía ecuatoriana y poseer una clara visión de la apertura al mercado mundial que se desea conseguir, que realmente mejore las relaciones internacionales, el intercambio comercial, y siempre y cuando los mayores niveles de ingresos obtenidos de dicha apertura sean distribuidos en forma equitativa, repercuta en la mejora de la calidad de vida de los ecuatorianos.

1.7 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Para el desarrollo de este estudio se utilizará el método analítico, mediante el cual se analizará el efecto de las políticas de comercio exterior en la balanza comercial no petrolera, periodo 2005- 2010, se podrá evaluar la efectividad de las mismas y se determinará su importancia.

Igualmente, a través de la aplicación de un modelo econométrico se establecerá el tipo de medidas de política de comercio exterior de Ecuador que se han implementado en un tiempo determinado en relación al resto del mundo, y el resultado que arroje este modelo econométrico se relacionará con las variaciones históricas en la balanza comercial ecuatoriana, y se pondrá en manifiesto la importancia de mantener y crear nuevos mercados internacionales, en pro de un crecimiento económico y beneficio a la sociedad.

El modelo econométrico a aplicarse está basado en la estrategia empírica establecida por Rose (2002), cuyo trabajo fue destinado al Fondo Monetario Internacional, bajo el nombre de “Estimating Protectionism through Residuals from the Gravity Model” cuya base es el modelo de gravedad, utilizando para su cálculo Mínimos Cuadrados con efectos fijos específicos que permite estimar el volumen de comercio natural entre dos países (bilateral) a través de dos variables principales: la masa que influye de manera positiva y la distancia entre ellos que tiene un efecto negativo.

Se elaborará una base de datos con todas las variables necesarias de los principales países con los que comercializa Ecuador, y utilizando los resultados (coeficientes de las variables) del modelo de gravedad de Rose (2002) se estimará el volumen de comercio natural de Ecuador con cada uno de sus principales socios comerciales; luego, en una segunda etapa se calcularán los residuos del modelo, los cuales corresponden al volumen de comercio que no está explicado por las características incluidas en el modelo. Estimando el promedio de los residuos obtenidos de forma bilateral, se conseguirá la cuantificación de las distorsiones de la política comercial, aplicada en Ecuador, que varían el comercio de su nivel “natural”.

CAPITULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1 POLÍTICA DE COMERCIO EXTERIOR

2.1.1 MARCO LEGAL

Por catorce años la Política Comercial del Ecuador estuvo normada por la Ley de Comercio Exterior e Inversiones (LEXI), aprobada por el Congreso Nacional el 22 de mayo de 1997 y publicada en el Suplemento del Registro Oficial N° 82 de junio 9 de 1997.

En el año 2009 mediante publicación en el Registro Oficial N° 156 de marzo 25 se efectúa la primera Ley Reformatoria a la LEXI² y una segunda reforma a la Ley se expide mediante Registro Oficial N° 219 el 26 de noviembre de 2009³.

Sin embargo, esta Ley de Comercio Exterior e Inversiones no contenía los instrumentos de política comercial y de administración de comercio, ni fomentaba las inversiones en sectores estratégicos para el Estado, por lo que, un año después, es decir a finales del 2010, la LEXI es derogada a través de la expedición del Código de la Producción, Comercio e Inversiones⁴ que define, recopila y armoniza la legislación referente a la producción, sus factores, proceso y su ciclo junto con las políticas de comercio exterior e incentivos a

² Se realizan pocas reformas sobre las funciones que ejerce el COMEXI y la forma de constituir la Comisión Ejecutiva (Presidente del Organismo, el Ministro de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca y por un representante del sector privado).

³ Dentro de las principales reformas está la eliminación de las verificadoras u otras entidades especializadas para la determinación del valor declarado en las exportaciones de productos ecuatorianos no sujetos a la fijación de precios mínimos referenciales FOB. También, se disminuye las funciones del COMEXI ya que no propondrán los lineamientos y estrategias de las negociaciones internacionales que el Gobierno Nacional realice en materia de Comercio Exterior, Integración Económica e Inversión Directa, y en cuanto a las directrices sobre las políticas arancelarias en aduanas tanto al COMEXI como al Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca también se les cancela esta atribución.

⁴ Recientemente, en el registro oficial No. 435 del 27 de abril de 2011, se publica el Reglamento de Aplicación del Libro IV del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, en Materia de Política Comercial, sus Órganos de Control e Instrumentos.

las inversiones que se incluyen para el cometido. Este código se publicó el 29 de diciembre de 2010 en el suplemento del Registro Oficial No. 351.

Se debe señalar que la LEXI creó el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI) conformado por 6 representantes del sector público y 5 representantes de las Cámaras de la Producción del país. Por la participación de estos últimos cinco representantes (Federación Ecuatoriana de Exportadores, Federación Nacional de Cámaras de Industrias del Ecuador, Federación Nacional de Cámaras de Comercio del Ecuador, Federación Nacional de Cámaras de Agricultura del Ecuador y de los sectores Agropecuario, Acuicultura y Pesquero de productos de exportación), el Presidente actual del Ecuador, Econ. Rafael Correa Delgado presentó una demanda de inconstitucionalidad⁵, la cual fue aprobada y se excluyeron a estos representantes, a través de la Resolución No. 0003-2008-TC del Tribunal Constitucional publicada en el Suplemento del Registro Oficial No. 432 del 24 septiembre de 2008.

Ahora, en lugar del COMEXI, entra en funcionamiento el Comité de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI, mismas siglas), según dicta el Código de Producción, Comercio e Inversiones, conformado por un cuerpo colegiado de carácter intersectorial público que involucra los Ministerios de política de comercio exterior, política agrícola, política industrial, de desarrollo productivo, política económica, el encargado de sectores estratégicos⁶, el organismo de planificación nacional y la autoridad aduanera.

El principal deber del COMEXI⁷ es determinar las políticas de comercio exterior de bienes, servicios y tecnología, integración e inversión directa, en afinidad con el principio de libre comercio y el entorno nacional e internacional en materia comercial, alineados con el programa macroeconómico y de desarrollo del país.

⁵ Sustentado en el Art. 123 de la Constitución, en el cual se dicta que no pueden ser funcionarios ni miembros de organismos directivos de entidades que ejerzan la potestad estatal de control y regulación, quienes tengan intereses o representen a terceros que los tuvieren en las áreas que vayan a ser controladas o reguladas, por tanto, ya no serán miembros del COMEXI tales representantes de las Federaciones.

⁶ Para la priorización de sectores productivos se usaron tres indicadores: productividad sistémica, el buen vivir y la inserción estratégica mundial, ésta última captura los sectores que sin tener grandes capacidades productivas reveladas tienen gran potencial de inserción internacional

⁷ Art. 78, literal ii) del COPCI: “La Secretaría Técnica del Comité de Comercio Exterior e Inversiones contará con las áreas técnicas necesarias para: diseñar políticas públicas y programas de política comercial, análisis de las inversiones que fomenta esta normativa, así como su monitoreo y evaluación”.

Las atribuciones sobre las cuales tiene competencia el COMEXI son:

- ✓ Dictamen previo, lineamientos y estrategias para las negociaciones internacionales.
- ✓ Formulación y aprobación de políticas y estrategias para el fomento y promoción de las exportaciones e inversiones.
- ✓ Creación o modificación de tarifas arancelarias nacionales.
- ✓ Normas de origen, registros, licencias de carácter general y sectorial, así como medidas para la eficiencia administrativa en materia de comercio exterior.
- ✓ Aprobación de contingentes a las operaciones de comercio exterior.
- ✓ Nomenclatura para la clasificación y descripción de las mercancías de importación y exportación.
- ✓ Fomento de las exportaciones y promoción de importaciones de productos agrícolas o industriales ambientalmente responsables.
- ✓ Procedimientos de exportación e importación, distinto de los procesos aduaneros.
- ✓ Medidas para contrarrestar prácticas desleales de comercio.

Además, la Ley creó otro organismo denominado Corporación para la Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI), de derecho privado sin fines de lucro, cuya función principal era la de ejecutar la promoción no financiera de las exportaciones en Ecuador y en el exterior, y orientar y dirigir la promoción de la inversión directa en el país, pero a partir de la publicación del COPCI, dichas responsabilidades fueron asumidas por el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración, en coordinación con los demás organismos e instituciones del Estado rectores de la materia, hasta que el Presidente de la República, estructure y regule el funcionamiento del Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Extranjeras, que según el Art. 95 de éste código, será un ente adscrito al Ministerio rector de la Política de Comercio Exterior (Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración)⁸. Sin embargo, la CORPEI no cerrará sus puertas, puesto que operará como una institución promotora privada.

⁸El 16 de mayo de 2011 vía Decreto Ejecutivo 776, se expide el reglamento para el Instituto de Promoción de las Exportaciones e Inversiones, PRO ECUADOR, que fundamenta su trabajo en tres ejes: diversificación de productos y mercados e incremento del número de exportadores ecuatorianos, creando una cultura exportadora y de investigación para hallar oportunidades comerciales, y de atracción de inversionistas.

Por otro lado, es imprescindible citar que en la Carta Magna aprobada mediante consulta popular el 29 de octubre de 2008 y en el Plan Nacional para el Buen Vivir se establecen los principios que deben regir la política comercial, y que en lo fundamental, se orientan a una articulación inteligente del país a nivel internacional, promoviendo a la diversificación de productos, de mercados, empresas y propietarios, privilegiando la integración latinoamericana, propiciando la inclusión económica de las MYPYMES y fomentando a nivel internacional una gestión responsable en temas de producción y medio ambiente. Se busca modificar el patrón de especialización productiva del país, de un enfoque de producción primario exportador a uno incluyente y de transformación, basado en el conocimiento y en actividades de alto valor agregado.

La política comercial también debe propiciar un intercambio justo y mercados transparentes, deben impulsar la promoción del consumo y producción de bienes ambientalmente responsables.

Dentro de los principios en materia de política comercial para las relaciones internacionales, se impulsan, entre otros los siguientes:

- Independencia e igualdad jurídica de los Estados, la convivencia pacífica y la autodeterminación de los pueblos, así como la cooperación, la integración y la solidaridad.
- Promueve la conformación de un orden global multipolar con la participación activa de bloques económicos y políticos regionales, y el fortalecimiento de las relaciones horizontales para la construcción de un mundo justo, democrático, solidario, diverso e intercultural.
- Impulsa prioritariamente la integración política, cultural y económica de la región andina, de América del Sur y de Latinoamérica.
- Fomenta un nuevo sistema de comercio e inversión entre los Estados que se sustente en la justicia, la solidaridad, la complementariedad, la creación de mecanismos de control internacional a las corporaciones multinacionales y el establecimiento de un sistema financiero internacional, justo, transparente y equitativo. Rechaza que controversias con empresas privadas extranjeras se conviertan en conflictos entre Estados.

En cuanto a los dos últimos puntos de los principios, se puede citar que ha habido un avance en estos aspectos, por cuanto el 08 de diciembre de 2004, en el Cuzco, Perú; se reunieron los líderes de los países de América del Sur y crearon la Comunidad Sudamericana de Naciones, que luego tomó el nombre de Unión de Naciones Suramericanas, conocida por su acrónimo (Unasur), cuyo tratado constitutivo fue firmado el 23 de mayo de 2008, durante la tercera Cumbre del Consejo de Jefas y Jefes de Estado y de Gobierno celebrada en Brasilia, Brasil⁹.

Así también, Ecuador entró a formar parte de la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América – Tratado de Comercio de los Pueblos¹⁰ (ALBA-TCP), organismo internacional de ámbito regional creado en diciembre de 2004 entre Venezuela y Cuba, en junio de 2009, y uno de los objetivos principales es la implementación del Sistema Único de Compensación Regional (Sucre) que lo establece definitivamente como unidad de cuenta común, para realizar transacciones comerciales entre Bolivia, Cuba, Ecuador, Nicaragua, y Venezuela, países aliados a este sistema.

El Sistema Único de Compensación no requiere del dólar para las transacciones, por lo que mediante este tratado (inscrito el 17 de octubre de 2009 en Cochabamba, Bolivia y puesto en vigencia el 27 de enero de 2010) se ratifica el “propósito de afianzar su independencia y soberanía monetaria y financiera, en la perspectiva de lograr el desacoplamiento progresivo del dólar estadounidense, mediante la creación de una unidad de cuenta denominada “sucre” como expresión del fortalecimiento de la cohesión económica y social y del establecimiento de un proceso de integración, con miras a la consolidación de una zona de complementación económica regional”, que nace de la necesidad de crear una nueva arquitectura financiera regional, que sea capaz de “reducir la vulnerabilidad externa de sus economías, que propicien, impulsen y dinamicen la capacidad productiva de la región, transformen el aparato productivo, promuevan y faciliten el intercambio comercial y coadyuven a la reducción de asimetrías entre los países”.

⁹El tratado entró en vigencia el 11 de marzo de 2011, cumpliendo con el requisito de que después de 30 días de la ratificación del noveno país (fue Uruguay) el Tratado Constitutivo de la UNASUR entrará en vigor.

¹⁰El TCP es un tratado marco del ALBA entre Bolivia, Cuba y Venezuela, el mismo que fue firmado el 29 de abril de 2006 en la Habana. En este tratado se expone los instrumentos de intercambio solidario y complementario entre los países destinados a beneficiar a los pueblos, en contraposición a los Tratados de Libre Comercio tradicionales, que consisten en acuerdos comerciales regionales o bilaterales para ampliar el mercado de bienes y servicios entre los países participantes” (Tercer párrafo del comunicado conjunto de la Habana del 28 y 29 de abril de 2006 en el marco del ALBA).

Ecuador ha asumido no solo compromisos regionales, cuenta también con acuerdos amplios que liberalizan el comercio de bienes como con Chile y el mismo MERCOSUR y acuerdos de carácter selectivo que ofrecen niveles de liberalización comercial, como con Cuba y México.

2.1.2 ESTRATEGIAS PARA LA APLICACIÓN DE LA POLÍTICA COMERCIAL EXTERNA.

La política comercial forma parte de la política industrial del país, y como tal, le corresponde ser un instrumento de la política de desarrollo productivo y del cambio del patrón primario exportador a uno de inclusión y fomento de actividades de alto valor agregado, que tiene como principal factor el conocimiento, del que se deriva la tecnología. A su vez, la política comercial debe propender un intercambio justo y promocionar la producción y consumo de bienes amigables con el medio ambiente.

A modo de resumen y para no dejar pasar la historia de la política industrial en el Ecuador, la primera política de fomento industrial se originó en 1957 con la Ley de Fomento Industrial del Ecuador. En el gobierno nacionalista y revolucionario del Gral. Guillermo Rodríguez Lara, los extraordinarios ingresos por el boom petrolero repercutieron para la eliminación de algunos tributos y el incremento de los créditos a través del Banco Nacional de Fomento (BNF) y la Corporación Financiera Nacional (CFN). Luego, en los ochentas, en los gobiernos de León Febres Cordero (1984- 1988) y Rodrigo Borja (1988- 1992) se aplicaron medidas neoliberales que favorecían a las exportaciones como por ejemplo mediante la maquila, desgravación arancelaria, aplicación del arancel externo común.

Las políticas de desarrollo productivo en el Ecuador en el pasado fueron de carácter horizontal sin asignar prioridades estratégicas, orientadas únicamente a la promoción de exportaciones por demanda y sin la potencia, cobertura e integralidad suficiente, por lo que en el 2007 Ecuador experimentaba una triple concentración¹¹:

- ✓ “Concentración del valor agregado en pocos productos de exportación: solo el 46% de las exportaciones no petroleras son industriales (2008).

¹¹Extraído de “Estrategias económicas, comerciales y productivas del Ecuador para alcanzar un mejor desarrollo económico y social”, publicado por Nathalie Cely, febrero 2011. Página web: <http://www.nathaliecelly.com/>

- ✓ Concentración de mercados de destino: Estados Unidos, Perú, Chile y Colombia constituyen los más importantes destinos, y diez países, entre los que se encuentran Venezuela, Italia, España, Alemania, Holanda, Bélgica concentran el 81% de las exportaciones.
- ✓ Alta concentración de la propiedad empresarial: de las empresas que hay información sobre su capital accionario, el 95% de las empresas tienen el capital en manos de cinco accionistas y de éstas, el 72% en un solo accionista, y en que la mayor parte de sectores empresariales su actividad se encuentra concentrada”.

El gobierno del actual Presidente Eco. Rafael Correa, plantea la construcción de un nuevo modelo de desarrollo y sustenta la forma de conseguirlo a través del Plan Nacional para el Buen Vivir (PNBV) 2009-2013, que incluye una nueva manera de generación de riqueza y redistribución post-petrolera, definiendo doce estrategias de cambio¹². A su vez, la Presidencia de la República y el Consejo Sectorial de la Producción aprobaron los ejes para el diseño de una Agenda de Transformación Productiva (ATP)¹³, basada en políticas horizontales¹⁴, sectoriales, y de frontera, es decir que, como se muestra en el COPCI, “integra las políticas de fomento productivo con las comerciales, y las de sustitución inteligente de importaciones con las de promoción de exportaciones”, siendo éstas dos últimas las estrategias en política de comercio exterior que plantea el gobierno.

2.1.2.1 SUSTITUCIÓN ESTRATÉGICA DE IMPORTACIONES

Los continuos déficits en la balanza comercial no petrolera, situación que tiene mayor relevancia dentro del contexto de dolarización, ocasionan que se busque soluciones que

¹² Véase “Plan Nacional para el Buen Vivir (2009- 2013)”, página 59. En materia de comercio exterior, sobresalen: la transformación del patrón de especialización de la economía a través de la sustitución selectiva de importaciones para el Buen Vivir, aumento de la productividad real y diversificación de las exportaciones, exportadores y destinos mundiales; inserción estratégica y soberana en el mundo e integración latinoamericana; recalcando que las demás estrategias están íntimamente relacionadas

¹³ La Agenda contiene un enfoque integral que incluye la logística, matriz energética, reforma educativa y de salud para el desarrollo del talento humano y está bajo cuatro ejes transversales: fomento de la equidad y democratización del acceso a los medios de producción; inclusión de la dimensión ambiental; equidad regional y competitividad sistémica.

¹⁴ Las políticas **horizontales** hacen referencia a los esfuerzos del Estado por generar competitividad sistémica y un ecosistema para la innovación y el emprendimiento; **las selectivas**, a la promoción de sectores con altas externalidades en mejorar la productividad en general; y las de **frontera**, a las de ciencia y tecnología que provoquen un cambio estructural en el patrón de producción.

vayan más allá del alcance parcial (salvaguardias) como es la sustitución estratégica de importaciones (SEI), para generar estabilidad en el sector externo, alentando la industria nacional y desacelerando o disminuyendo las importaciones.

Nathalie Cely, ex Ministra de Productividad, menciona que “la definición de los productos candidatos a la SEI se realizó en base a una diversidad de criterios entre los cuales se encuentran la capacidad para encadenar otros sectores productivos, la potencialidad de crear productos con condiciones parecidas, similitud de estructura productiva con países que son competencia, la fuerza del comercio intra-industrial”, entre otros; y aunque es un modelo que fracasó en los años cincuenta en países de América Latina por no fortalecer a la par la estructura exportadora (no se buscó mercados externos ni fueron estables las políticas en la región y los insumos para producir se importaban a precios elevados), esta vez, se fomentará a los sectores que sean potenciales para ingresar a este sistema, que a más de ser productos que se importen en volumen y monto significativo, exista oferta productiva en el país y por tanto, genere empleo, mejore los niveles de productividad y de innovación y diversifique la producción.

Esta sustitución estratégica de importaciones es también una medida temporal, en tanto en cuanto, una vez que las empresas que hayan recibido esta protección y beneficios se hayan consolidado y crecido, deberán ser expuestas a la competencia dentro del mercado mundial, ya que será ésta la única manera que las empresas maduren, no solo sean captadoras de rentas y de un mercado cautivo, sino que busquen la eficiencia y eficacia en sus negocios, calidad de servicio, diferenciación, donde el beneficiario final será el consumidor. Asimismo, acceder al mercado internacional permite crear economías de escala y ser competitivos por costos, lo cual difícilmente se obtendría al atender a una demanda de mercado relativamente pequeña, como es el Ecuador.

Las estrategias industriales para la SEI¹⁵ son:

- Atraer inversión privada a sectores priorizados para la SEI.
- Política arancelaria condicionada a incorporar componente nacional y mejora de productividad.

¹⁵Tomado de “Estrategias para reducir el déficit comercial en el corto y mediano plazo”, Consejo Sectorial de la Producción, 2011, página 17.

- Subsidios para la investigación, transferencia tecnológica, etc.
- Financiamiento preferencial en banca pública.
- Inversión pública preferencial.

El objetivo de la implementación de esta estrategia en el 2013 oscila entre los USD \$500 y USD \$650 millones.

2.1.2.2 FOMENTO DE LA OFERTA EXPORTABLE

Fomentar la oferta exportable se refiere a elevar el nivel de exportaciones mediante la diversificación de productos (aumentándolos en cantidad y representatividad en la canasta de productos no petroleros y fundados en el conocimiento), ampliación y diversificación de mercados, disminución de la concentración de las importaciones por país de origen e integrando a más actores económicos en el mercado internacional.

A inicios del 2009, se comenzó las acciones para la apertura y fortalecimiento de *oficinas comerciales del Ecuador en el extranjero*, entre las primeras sedes estuvieron: Los Ángeles y Nueva York (Estados Unidos), París (Francia), Moscú (Rusia) Hamburgo (Alemania), entre otros destinos. Hasta diciembre de 2010, según el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración se tiene 24 oficinas comerciales (OCE) distribuidas en todos los continentes, con excepción de Oceanía, que promocionan a Ecuador en diferentes ámbitos y se piensa seguir ampliando la red de oficinas alrededor del mundo en lugares como: Australia, Holanda, Argentina, Hong Kong, Taiwán, Polonia, Chicago y Houston.

En cuanto a la *diversificación de productos*, se proyecta que en el año 2013 el número de partidas arancelarias exportadas llegue a 3868, superior al análisis de tendencia con el cual se estimaría llegar a 3451 partidas. Las estrategias para este cometido abarcan¹⁶:

- Promover la competitividad de sectores tradicionales mediante el apoyo en mejoras logísticas, reducción de costos de producción no relacionado con la mano de obra, adopción de mejor tecnología, entre otras.

¹⁶Tomado de “Estrategias para reducir el déficit comercial en el corto y mediano plazo”, Consejo Sectorial de la Producción, 2011, página 6.

- Programas de mejoras sectoriales.
- Programa RENOVAINDUSTRIA para la exportación superando la obsolescencia.
- Promover mediante incentivos fiscales el nacimiento y consolidación de nueva oferta exportable.

Caso similar se presenta para el *número de exportadores*, pues se pretende superar la tendencia creciente para el año 2013 de 6006 a 6706 agentes económicos involucrados en las ventas externas. Cabe destacar, que el gobierno busca incorporar, en particular, a las unidades económicas pertenecientes a las *micro, pequeñas y medianas empresas* y a las de la economía popular y solidaria, ya que son éstas las que generan mayor cantidad de empleo en el país. La forma de introducción de estos actores es mediante dos vías: directamente mediante canales de distribución como es el modelo de comercio justo, donde aunque el consumidor paga un precio mayor por cierto producto, la renta está equitativamente distribuida y se mejora el nivel de vida, en especial, de las comunidades agrícolas. El otro empuje que se debe dar consiste en la agrupación de esta gente, organizarla y fusionarla de manera que logren producir en altos volúmenes, disminuyan costos y mejoren la calidad de sus productos.

En cambio, de manera indirecta podrían participar en la cadena de valor del proceso de exportación y aunque no exporten directamente, pueden apoyar prestando sus servicios o integrando algunos elementos.

Otra herramienta para intervenir en las MYPYMES con el fin de que se conviertan en unidades exportadoras, es potenciándolas a través de compras públicas y del programa EXPORTA PYME mediante el co-financiamiento empresarial e incentivos fiscales.

Bajo uno de los objetivos de la promoción de exportaciones, como es el de la *integración*, especialmente la regional, a través del fomento al turismo que genera ventas en el corto plazo y crea una imagen positiva del país, toda vez que los acuerdos que se busca negociar con los potenciales socios comerciales del Ecuador sean Acuerdos de Comercio para el Desarrollo, llamados así por ser complementarios y de desarrollo para los países que formen dicho acuerdo, ya que toma en consideración la heterogeneidad entre los países y la necesidad de un trato especial diferenciado para Ecuador en varios ámbitos (grado de diferencia en términos económicos), lo cual es aceptado dentro de la normativa

internacional y compatible con la Organización Mundial del Comercio, órgano multilateral que tutela el comercio internacional.

Si los países con los que se quiere negociar tienen una matriz productiva no complementaria se deberá establecer Acuerdos de Alcance Parcial y con los que tengamos altos déficits comerciales se deberá también buscar la inversión extranjera directa, el financiamiento de las exportaciones por parte del país importador, priorizar la importación de materia prima, insumos y bienes de capital y obtener cooperación técnica.

Por los volúmenes de exportación hacia Estados Unidos y la Unión Europea se buscará renovar el ATPDEA y el Acuerdo de Comercio para el Desarrollo, respectivamente. Además, para eliminar las barreras sanitarias, fitosanitarias, certificaciones se creará programas para ayudar a cumplir con estos requisitos.

Por otra parte, una de las estrategias para *integrar tecnología e innovación en la producción* de bienes y servicios, es la reforma a la norma que regula las zonas francas por las Zonas Especiales de Desarrollo Económico (ZEDES), ya que se estaba utilizando este mecanismo que posee beneficios tributarios para introducir productos al mercado nacional, lo que provocó una competencia totalmente desleal. En adición, las ZEDES incorporan servicios logísticos como almacenamiento de carga, etiquetado, empaque, administración de inventarios, entre otros.

Sobre el monitoreo de las *importaciones de consumo*, las estrategias a seguir se resumen en:

- Controlar aquellas importaciones de consumo no duradero que hayan crecido por encima del 35%, susceptibles de contrabando.
- Establecer registro de importadores para vehículos, neumáticos, refrigeradoras, CKS y celulares. En otras palabras, utilización de mecanismos de registro de importadores a bienes.
- En la política arancelaria se colocará máximos consolidados a bienes de consumo.
- Estrictez de la utilización de medidas sanitarias.

Los responsables del cumplimiento e implementación de estas estrategias son Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO), Ministerio de Turismo (MINTUR), Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad (MCPEC) y el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración (MRECI). El objetivo, según el Consejo Sectorial de la Producción, es fomentar la producción exportable tradicional y diversificarla con mayor valor agregado para alcanzar en el 2013 un incremento de al menos 1% del PIB. (USD \$500- USD \$600 millones) y una disminución en las importaciones de consumo de al menos USD \$ 493 millones.

2.1.3 POLÍTICAS DE COMERCIO EXTERIOR

Podemos definir dos tipos de políticas de comercio exterior, las cuales son establecidas desde el gobierno central¹⁷ y se arman en base a los intereses públicos y los de la comunidad empresarial.

Habíamos mencionado que una política comercial externa es la que rige las relaciones, en este caso, de Ecuador con el resto del mundo; bajo esta referencia tenemos:

2.1.3.1 POLÍTICA DE COMERCIO EXTERIOR PROTECCIONISTA

Según el Diccionario de Economía de Seldon y Pennance (mejor definición expuesta) “es parte de la política económica de un país, que se caracteriza por la aplicación de restricciones al comercio de importación y exportación; estas prohibiciones pueden ser generales, limitadas, permanentes o temporales y tienen como finalidad principal proteger las producciones nacionales de la competencia extranjera. Otros objetivos son los fiscales, de protección de la salud pública, defensa a la propiedad intelectual, seguridad nacional, etc.”

Según el diccionario de Comercio exterior REEXPORTA, otra definición es “doctrina o sistema de política económica nacional frente al exterior mediante la implantación de

¹⁷Suele primar el pensamiento económico del Primer Mandatario de cada nación, su ideología, forma de gobierno.

gravámenes a la importación de bienes y servicios extranjeros. Todos los países tienen implantadas prácticas comerciales para proteger sus mercados.”

2.1.3.2 POLÍTICA DE COMERCIO EXTERIOR DE LIBRE CAMBIO

Según el Diccionario de Economía de Seldon y Pennance esta política está “caracterizada por la apertura comercial externa sin barreras arancelarias que permitan el libre flujo de bienes y servicios de un país a otro. Quienes apoyan este tipo de políticas buscan facilitar la división internacional del trabajo, a la vez que contribuye al progreso del producto nacional de un país y a la elevación del nivel de vida de sus habitantes”.

Una política comercial aperturista se produce cuando el gobierno estimula las exportaciones y abre las importaciones. En el curso de Economía Internacional de la Universidad de Medellín, se expone que esta política “pretende incrementar la demanda de productos nacionales en el exterior y además someter a la industria nacional a la competencia externa, bajo el supuesto que le obligará a modernizarse y redundará en menores precios para los consumidores nacionales. Puede generar déficit o superávit comercial dependiendo de la relación entre exportaciones e importaciones”¹⁸.

2.1.4 INSTRUMENTOS DE POLÍTICA DE COMERCIO EXTERIOR

Existen diferentes instrumentos de Política Comercial y en su mayoría las decisiones tomadas desde los gobiernos de turno para la aplicación de algún o algunos instrumentos de política exterior son controladas por la Organización Mundial del Comercio (OMC), que regula la actividad comercial entre los diferentes países del mundo.

Se puede afirmar que la política comercial se define también como el manejo del conjunto de instrumentos al alcance del Estado, para mantener, alterar o modificar las exportaciones y/o importaciones del país.

Los instrumentos que incidirán sobre la balanza comercial se dividen en dos categorías: las arancelarias y las no arancelarias; las mismas que dependiendo cómo se apliquen

¹⁸ Universidad de Medellín, Curso de Economía Internacional dictada por el p profesor Juan Carlos Arango, 2011. Página 8.

modificarán las cantidades importadas o exportadas o el precio de los bienes y servicios que entran o salen del territorio nacional, con el fin último de promover una reducción o aumento del intercambio comercial.

En el cuadro siguiente se observa las medidas de política comercial y como estas afectan al intercambio internacional:

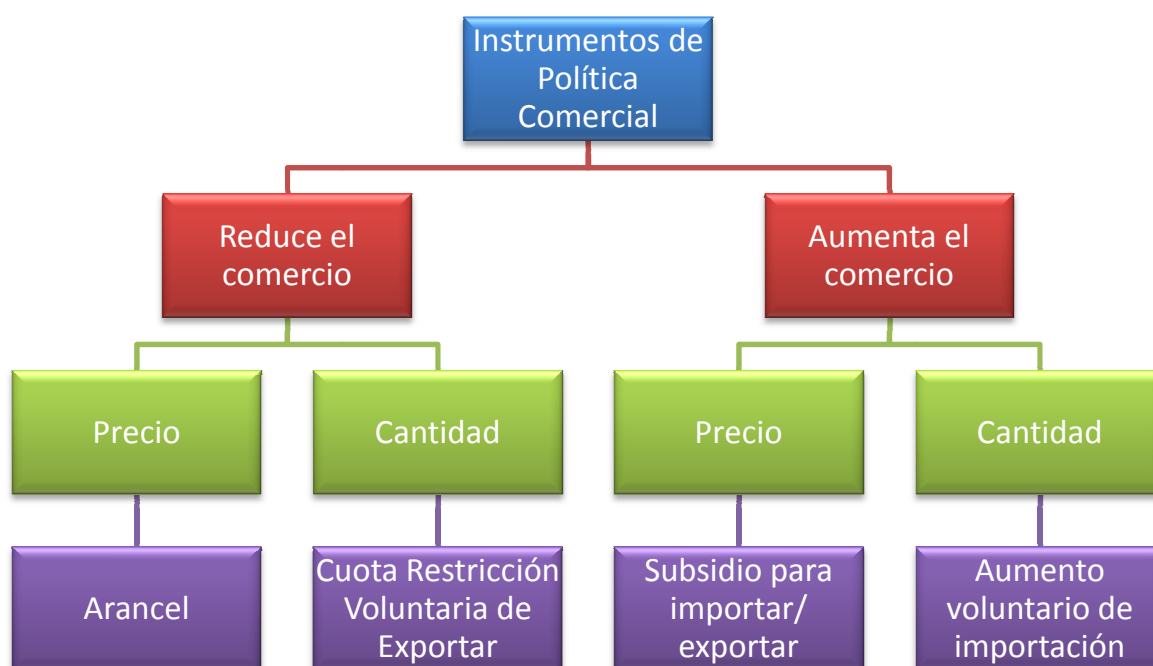


Gráfico 2.1 Instrumentos de Política Comercial
 Fuente: www.zonaeconomica.com
 Elaborado por: El Autor

A continuación se describen los instrumentos de política de comercio exterior arancelarios y no arancelarios:

2.1.4.1 INSTRUMENTOS ARANCELARIOS

Funcionan como un mecanismo protector y de captación de recursos para el Estado que gravan a los bienes objeto de comercio exterior, añadiendo un componente artificial al precio del artículo y volviéndolo, por tanto menos competitivo.

Los aranceles pueden tomar la forma de impuestos o subsidios. Como mecanismos frente a las exportaciones se tiene:

- ✓ **Impuestos:** cuando se predice un desabastecimiento interno, se carga un impuesto a los productos nacionales para evitar que salgan del territorio nacional.
- ✓ **Subsidios:** que son impuestos negativos, se los da para incentivar la producción nacional sea en valor monetario o físico. Ejemplos: cursos técnicos

En cambio, como mecanismo frente a las importaciones, los aranceles pueden ser de tres tipos:

- ✓ **Arancel específico o fijo:** que es un impuesto monetario fijo por unidad física importada.
- ✓ **Arancel Ad- Valorem:** porcentaje que se cobra sobre el valor monetario de una unidad del bien que se importa.
- ✓ **Arancel mixto:** es una combinación de un arancel ad- valorem y de uno específico.

Dentro de las medidas arancelarias se encuentran también los regímenes especiales.

Regímenes especiales¹⁹: de acuerdo a la Ley de Aduanas existen los siguientes regímenes especiales aduaneros:

- ✓ Tránsito Aduanero
- ✓ Importación Temporal con reexportación en el mismo Estado
- ✓ Importación Temporal para perfeccionamiento activo
- ✓ Depósito Aduanero
- ✓ Almacenes libres y especiales
- ✓ Exportación Temporal con reimportación en el mismo Estado

¹⁹No se ahondará en los diferentes regímenes especiales, pues este estudio tiene como finalidad medir el efecto de la política comercial como un todo, sobre la balanza comercial no petrolera, más no, un estudio detallado de los instrumentos de Política Comercial.

- ✓ Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo
- ✓ Devolución Condicionada
- ✓ Reposición con franquicia arancelaria
- ✓ Zona Franca
- ✓ Régimen de maquila

Otra variable a tomarse en cuenta sobre las políticas arancelarias son los acuerdos comerciales que posee el Ecuador, que harán, como en nuestro caso con la CAN, adoptar un Arancel Externo Común Andino²⁰.

Existen aranceles aplicados de acuerdo al origen geográfico de las importaciones como son la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Lucha Antidroga (ATPDEA) o el Sistema General de Preferencias Andinas (SGP) de la Unión Europea.

2.1.4.2 INSTRUMENTOS NO ARANCELARIOS

Las barreras no arancelarias tienden a distorsionar la ventaja comparativa de los países involucrados en el comercio.

- ✓ **Cuotas de importación:** límites dados sobre la cantidad que de un producto se puede importar. Esta restricción directa se la controla a través de la expedición de licencias de importación²¹ o depósitos previos en moneda extranjera para un sector en particular, grupo de empresas o individuos.
- ✓ **Restricciones voluntarias a las exportaciones (RVE):** el país exportador impone una cuota a la cantidad de exportación, por lo general para evitar una sobre oferta del bien y poder mantener el precio del mismo en el mercado internacional; o también a solicitud del país importador.

²⁰ A partir de 1995 el Ecuador asumió el compromiso de aplicar un arancel común junto con Venezuela, Colombia, Perú y Bolivia.

²¹ En el Ecuador se aplican licencias de importaciones para productos agropecuarios como parte de los controles sanitarios y fitosanitarios.

- ✓ **Registros de contenido nacional (Normas de origen):** exige que cierta fracción del bien a importar, sea ésta en porcentaje sobre el valor monetario o porcentaje del contenido físico, sea producido dentro del país importador. “Se lo utiliza como medida compensatoria indirecta para proteger el empleo nacional”, según Juan Carlos Arango (2011)²².
- ✓ **Políticas antidumping:** primero se debe establecer que se entiende por dumping.

El **dumping** es una práctica de competencia desleal en la cual se vende los bienes en el país extranjero a un precio menor que el de producción, o cuando el precio de venta en el país extranjero de dicho bien está por debajo del valor “justo” de mercado.

Desde otra perspectiva, Miltiades Chacholiades, en su libro Economía Internacional, el dumping es “una discriminación de precios internacionales y se presenta cuando un monopolista (o competidor imperfecto) cobra un menor precio a los compradores extranjeros que a los compradores domésticos por un bien igual (o comparable)”²³.

Juan Carlos Arango, considera que el dumping “es un método mediante el cual las empresas liberan su producción excesiva en los mercados extranjeros o pueden ser resultado de un comportamiento rapaz, cuando los productores utilizan ganancias sustanciales de sus mercados nacionales para subsidiar los precios en un mercado extranjero con la finalidad de eliminar a ciertos competidores de su propio mercado”²⁴.

Por lo general, esta operación involucra lavado de dinero o bien ayuda estatal para tratar de introducir el producto y ganar participación en un mercado estratégico donde ya está consolidado algún o algunos proveedores, porque para una empresa común no le sería factible mantenerse en el mercado vendiendo bajo sus costos.

Esta clase de instrumentos de política comercial no son válidos en el comercio internacional, por lo que, el país que está siendo afectado puede presentar ante la OMC el reclamo pertinente y este organismo determinará las sanciones debidas.

²² Profesor de la Universidad de Medellín, Colombia, Curso de Economía Internacional, 2011. Página 11.

²³ Chacoliades, Miltiades, Economía Internacional, México, Mc Graw Hill, segunda edición 1992. Pág. 254

²⁴ Universidad de Medellín, Curso de Economía Internacional dictada por el profesor Juan Carlos Arango, 2011. Página 13.

Ecuador para el efecto creó el Reglamento para Prevenir o Remediar Prácticas de Dumping y Subsidios²⁵.

Dentro del texto unificado de legislación del Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad, en el Título XVI se instituye los procedimientos para prevenir las prácticas de dumping²⁶, el cual tiene por objeto aplicar las disposiciones establecidas por la Organización Mundial del Comercio: Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio del GATT de 1994, el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias y el Acuerdo sobre Salvaguardias de la OMC; determinar las condiciones para la aplicación de derechos antidumping, derechos compensatorios, medidas de salvaguardia²⁷ sobre importaciones, con el fin de contrarrestar las prácticas desleales de comercio y corregir las distorsiones generadas por tales prácticas, en cuanto no se vayan en contra de compromisos internacionales asumidos por el Ecuador en los tratados o convenios firmados.

En el mismo texto se establece el procedimiento para las investigaciones técnicas sobre prácticas desleales y salvaguardias, que permitan determinar la conveniencia de imponer derechos antidumping, derechos compensatorios y medidas de salvaguardia que están a cargo de la autoridad investigadora, la Dirección de operaciones comerciales del Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca (MICIP), a través de su Unidad Técnica de Defensa Comercial.

Sin embargo, según Decisión N° 283 y Decisión N° 456 de la Comisión de la Comunidad Andina, se determina que las investigaciones que tienen como objeto importaciones originadas en países miembros serán llevadas a cabo por la Secretaría de la Comunidad.

- ✓ **Disposiciones sobre compras estatales:** políticas que obligan a todos los organismos, instituciones gubernamentales a adquirir producto nacional sobre el importado.

²⁵ Expedido el 13 de septiembre de 1991. En la presidencia de Rodrigo Borja, Pablo R. Better como Ministro de Finanzas y Crédito Público y Juan Falconi Puig, Ministro de Industrias, Comercio, Integración y Pesca.

²⁶ Resolución No. 052 del COMEXI.

²⁷ En lo que respecta a la aplicación de salvaguardias para los productos textiles, se procederá de conformidad con lo que dispone el artículo 6 del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido de la Organización Mundial del Comercio.

Ecuador cuenta con el Sistema Nacional de Contratación Pública, que lo administra el Instituto de Compras Públicas (INCOP)²⁸ a través de un sistema electrónico cuyo fin es proporcionar mayor transparencia en las compras que realiza el Estado ecuatoriano y obtener información estadística sobre los registros de las compras de bienes y servicios realizadas.

Dentro del plan de Política Industrial se encuentra el programa EcuaCompra cuya finalidad es la promover el desarrollo de la industria nacional (especialmente se busca dar apoyo a las MYPYMES) a través de la contratación pública, pues, obliga a los compradores gubernamentales a priorizar el producto nacional sobre el extranjero²⁹.

- ✓ **Políticas administrativas:** son regulaciones burocráticas diseñadas para restringir los niveles de importación y éstas pueden ser:
 - Inspecciones de aduana.
 - Registros y certificados de tipo ambiental, sanitario, social.
 - Trámites en general y la verificación documental.
 - Controles físicos a la movilidad de personas y mercancías.
- ✓ **Restricciones sobre el comercio de servicio:** limita el transporte por restricciones a la política de cielos y mares abiertos.

Durante el periodo 2005- 2010, los instrumentos de Política Comercial aplicados en el Ecuador que influyeron drásticamente en el nivel de importaciones, especialmente en el año 2009, fueron los aranceles específicos, los aranceles ad- valorem y las cuotas de importación, medidas que pudieron mantenerse durante el tiempo máximo de un año calendario, tiempo fijado por la OMC, después de revisar las causas por las que Ecuador requería de la imposición de estas medidas, que básicamente tenían como finalidad equilibrar la balanza comercial no petrolera, que cada vez, presentaba déficits más asfixiantes.

²⁸ Creado en el año 2008.

²⁹ En el año 2007, el 30% de las compras públicas corresponden a producción nacional.

2.1.4.3 EFECTO EN LOS EXCEDENTES DE LOS PRODUCTORES Y CONSUMIDORES

En cuanto a los excedentes entre los productores, consumidores y gobierno central, cada decisión tomada tendrá un efecto nulo sobre los participantes, es decir, beneficiará a uno y perjudicará a otros.

En resumen, la manera cómo afectan las medidas que en política de comercio exterior se tomen sobre los excedentes de los actores económicos, haciendo uso de los instrumentos que se posea en esta materia, se explica con el siguiente cuadro:

Efecto de la aplicación de los instrumentos de política comercial externa sobre los excedentes de productores y consumidores				
Excedente	Arancel	Subsidio	Cuota	Restricción voluntaria a la exportación
Excedente productores	Aumenta	Aumenta	Aumenta	Aumenta
Excedente consumidores	Disminuye	Disminuye	Disminuye	Disminuye
Ingresos del gobierno	Aumenta	Disminuye	Sin cambio	Sin cambio
Bienestar Nacional global	Ambiguo	Disminuye	Ambiguo	Disminuye

Tabla 2.1 Efecto del uso de los instrumentos de política comercial externa sobre los excedentes de productores y consumidores

Fuente: www.zonaeconomica.com

Elaborado por: El autor

A su vez, los efectos de las barreras arancelarias dependerán de las características de la estructura productiva que posee el país, que pueden ser complementaria a la industria nacional o sustitutiva de la misma.

2.2 MODELO DE GRAVEDAD PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL

El modelo de gravedad es un modelo empírico simple que explica el volumen de comercio internacional entre dos países, siendo proporcionales a su masa económica, entendida como ingreso nacional, y es inversamente proporcional a la distancia entre los países objeto de estudio.

La ecuación de gravedad adquirió ese nombre desde la similar función que describe las fuerzas de gravedad en física de Newton.

2.2.1 ANTECEDENTES

La Ley de la Gravedad fue desarrollada por Newton, sin embargo la versión modificada de esta ley con el fin de conocer los movimientos de personas o mercaderías entre dos puntos geográficos, tuvo sus inicios en 1962. En 1960, Savage y Deutsch desarrollaron un modelo “aplicable al flujo de cualquier tipo de transacción cuantificable, tales como, importaciones y exportaciones, correos, llamadas telefónicas y migración” (Savage y Deutsch, (1960). Página 551).

Pero el primero en desarrollar estudios econométricos de los flujos de comercio basados en el modelo gravitacional fue Tinbergen (1962), y luego le siguió Pöyhönen (1963). Tinbergen en su estudio midió el flujo de comercio entre dos países considerando el PIB como efecto positivo y la distancia entre ellos como una función decreciente; sin embargo el modelo fue bastante sencillo y no hubo una justificación teórica fuerte.

“Linnemann (1966), siguiendo la misma línea que Tinbergen, considera el potencial de oferta del país exportador, el potencial de compra del país importador y los factores de resistencia al flujo de comercio entre ellos, para explicar cuantitativamente el tamaño del flujo de comercio entre dos países.” (Deardorff (1998). Página 8).

Ya a partir de los años setenta, el modelo gravitacional tuvo una gran acogida y se realizaron múltiples trabajos con base en este modelo, así también aumentaron los estudios que pretendían justificarlo teóricamente. Hubieron quienes del modelo extrajeron teorías y otros cuantos que daban sustento teórico al modelo.

Uno de los más reconocidos teóricos del modelo de gravedad es Anderson (1979), “quien demostró que la ecuación de gravedad puede ser derivada de las propiedades de los modelos de gasto en un contexto de bienes diferenciados, usando el denominado supuesto de Armington (1969), donde los productos se distinguen por su país de origen.” (Cafiero, Revista del CEI. Página 78).

Otros estudios demuestran que la ecuación de gravedad puede provenir tanto de teorías tradicionales como de las nuevas que surgen en el ámbito de comercio exterior, así, Deardorff demostró que este modelo puede partir de la teoría ricardiana o el de Heckscher-Ohlin en el que los países se especializan completamente en la producción de un bien.

Poco a poco se fueron introduciendo más variables que permitieran explicar de mejor manera el modelo, por tanto, se incrementaron variables geográficas, como el hecho de compartir fronteras que le hace menos costosa las transacciones, el costo del transporte y el control al empresario, especialmente PYMES que desean abrir sus puertas al exterior y prefieren mercados aledaños; también, se integran variables culturales como el idioma, y su historia: si fueron alguna vez colonias o formaban una misma nación que por estudios de Menil y Maurel (1994) podemos afirmar que cuando dos países comparten estas características su volumen de comercio bilateral es superior al que predice la versión más sencilla de la ecuación de gravedad.

A la vez, es utilizado para analizar la influencia de las barreras artificiales al comercio internacional; en este ámbito, los estudios empíricos contemplan, mayoritariamente, si un país pertenece a un acuerdo que incluya preferencias comerciales, el cual puede facilitar el comercio.

También, se ha manifestado la necesidad de incorporar el índice de precios en la ecuación, para ello se han utilizado algunas medidas como utilizar el deflactor del PIB como aproximado del índice de precios de cada país pero no es certero, actualmente se han desarrollado modelos que utilizan el método de efectos fijos para controlar la influencia del índice de precios de cada país en el comercio bilateral Rose y Van Wincoop (2001).

Una muy importante razón para considerar y trabajar con el modelo de gravedad, entre otras, es los buenos resultados de sus estimaciones empíricas. “Por ello, varios autores han concluido que más importante que el sustento teórico del modelo de gravedad es su utilidad para explicar la variación del volumen del comercio bilateral a través de una larga variedad de países y períodos”. (Cafiero, Revista del CEI. Página 80).

El modelo de gravedad de comercio internacional tiene una consistencia histórica considerable de éxito como una herramienta empírica.

2.2.2 REVISIÓN DE LITERATURA

Algunas de las investigaciones tanto teóricas como las que conllevan modelos econométricos, que se han llevado a cabo en torno al tema de este estudio son:

- ✓ ***Padrao, Reinaldo (2001), Modelo econométrico sectorial de la economía portuguesa e impacto positivo del comercio exterior***

En este paper se analiza como la apertura comercial dinamiza la economía portuguesa durante el periodo 1946- 1999, distinguiendo las etapas de apertura exterior de las etapas de autarquía. El autor estima un modelo macro econométrico que comprende el período de 1951 a 1992 que pone de manifiesto la importancia de las relaciones intersectoriales y el impacto positivo del comercio exterior sobre el desarrollo industrial y el crecimiento económico.

Para el desarrollo econométrico presenta un sistema de ecuaciones que relaciona a las variables endógenas PIB3 (industrias transformadoras), PIB5 (sectores de servicios) con el comercio exterior, el Consumo Interior, el PIB total. Cada una de las ecuaciones se estima tanto por Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) como por Mínimos Cuadrados Ordinarios en 2 Etapas (MC2E), resultando en ambos casos positivo y significativo el incremento de la capacidad exportadora sobre el crecimiento del PIB. En este sistema se consideran como exógena, a efectos de simplificación, las variables PIB1 (sector de agricultura y pesca) PIB2 (energía) y PIB4 (construcción), ya que el efecto del comercio exterior, aunque también se muestra positivo sobre ellas, no tiene en general un efecto tan importante como el que incide en las variables PIB3 y PIB5.

Los resultados muestran que en las estimaciones por Mínimos Cuadrados Ordinarios, el incremento de las exportaciones resulta positivo significativo tanto sobre PIB3 como sobre PIB5. Este efecto positivo se transmite también al Consumo Interior a través del efecto que sobre él tiene el incremento del PIB total.

Además, utiliza el método de Mínimos Cuadrados en 2 Etapas, ya que proporciona estimadores consistentes teniendo en cuenta la interdependencia existente entre las variables, de esta manera comprobó si el efecto significativo de las variables explicativas se mantiene al tener en cuenta la interdependencia. Las variables explicativas continuaron

mostrando un efecto positivo y significativo, y por lo tanto las exportaciones muestran una importancia grande en el crecimiento del PIB total de Portugal y en particular de los sectores de industrias transformadoras y de servicios.

✓ ***Reuven Glick and Andrew K. Rose (2001), Does a Currency Union affect Trade? The Time Series Evidence***

Plantean la siguiente pregunta: ¿Al salir de una unión monetaria se reduce el comercio internacional? Se responde a esta pregunta con un gran panel de datos anuales que cubren 217 países establecidos desde 1948 hasta 1997. Durante esta muestra un gran número de países dejó las uniones monetarias, que experimentaron económica y estadísticamente disminuciones significativas en el comercio bilateral, después de considerar otros factores. Suponiendo simetría, estimaron que un par de países que comienza a utilizar una moneda común duplica su comercio bilateral.

Rose (2000) mediante un enfoque esencialmente transversal, usó datos para un gran número de países entre 1970 y 1990 y encontró que el comercio bilateral era más alto para un par de países que utilizan la misma moneda que para un par de países con sus propios fondos soberanos.

Más precisamente, el coeficiente de una variable dummy de unión monetaria (CU) en un modelo empírico del comercio bilateral fue encontrado positivo y significativo en ambos términos económicos y estadísticos. Su valor rara vez se cayó por debajo de 1.2, lo que implica un efecto de la unión monetaria en el comercio de alrededor de ($e^{1.2} \approx$) 300%. Esto fue cierto incluso después de controlar por una serie de otros factores que podrían afectar al comercio a través del modelo de gravedad.

Partió del modelo de gravedad y utilizó métodos que impliquen datos de panel y mediante la comparación del comercio antes y después de este cambio de régimen por parte del país decisor (manteniendo constantes otros efectos), se puede estimar el efecto de la adhesión de la Unión Monetaria al comercio.

Estimaron mediante Mínimos Cuadrados Ordenados y luego, mediante efectos fijos, porque es la forma más apropiada para explotar la naturaleza de los datos de panel sin hacer supuestos heroicos.

Como conclusión, es que un par de países quienes integran/ disuelven una unión monetaria experimentan una duplicación/ o reducción a la mitad del comercio bilateral. Estos resultados son estadísticamente significativos y parecen insensibles a una serie de perturbaciones en su metodología.

✓ ***Cafiero, José A., Modelos Gravitacionales para el Análisis del Comercio Exterior***

Menciona que el denominado modelo gravitacional se ha convertido en una de las herramientas de mayor eficacia para analizar los flujos de comercio entre países. En su trabajo, con datos correspondientes a los 74 principales actores del comercio internacional (compradores) y 147 países proveedores y utilizando técnicas estadísticas de datos de panel, se realizó una estimación sobre el efecto que distintas variables económicas generan sobre el intercambio comercial a escala mundial.

Se presenta un ejemplo para el caso de Argentina para de esta forma poder detectar fortalezas y debilidades en las relaciones comerciales bilaterales. También, dentro de este paper existe una breve descripción de los modelos gravitacionales y su justificación teórica. Los resultados obtenidos sugieren que las variables del ingreso y del tipo de cambio tienen una importante relevancia sobre el intercambio comercial. Por otro lado, tales estimaciones permiten comparar la posición relativa de las exportaciones e importaciones de los distintos países.

De la innumerable cantidad de técnicas que se han utilizado para estimar el modelo de gravedad, en este estudio el autor siguió la propuesta por Cheng y Wall (2004), quienes sugieren utilizar el modelo de efectos fijos (EF). Con relación al sesgo por heterogeneidad dichos autores señalan: "... en este sentido la modelización con efectos fijos es el resultado de nuestra ignorancia: nosotros no sabemos bien que variables son las responsables de esta heterogeneidad, entonces simplemente incorporamos una variable ficticia para cada par de países...".

Después, se desarrolló otro modelo con efectos dinámicos (AB), que posibilitaron «calibrar y calificar» el nivel de comercio de Argentina con sus socios comerciales a escala agregada, de forma tal de poder identificar mercados con potencial exportador para ese país.

Concluyó que “no es sencillo esquematizar las características de los países con los cuales Argentina tiene un nivel de comercio «normal» o por «debajo del normal» según las estimaciones presentadas. En principio, en ambos modelos, y con la excepción de México, el comercio es normal en el caso de los países pertenecientes a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), incluyendo allí a los socios del Mercosur” (Revista de Comercio Exterior e Integración, página 83).

Según el primer modelo (efectos fijos) las ventas argentinas están por debajo de la media mundial para países como India, China, Alemania, Australia, Italia, Japón.

Por otro lado, al aplicar el segundo modelo (AB) se concluye que los países a los que Argentina exporta a un nivel inferior al promedio son, entre otros: los desarrollados o de desarrollo medio: Finlandia, Irlanda, Israel, Nueva Zelanda, Noruega, Singapur, Suecia y Suiza. Dentro de los países en desarrollo se destaca como región Centro América, es decir, con estos países no se está aprovechando plenamente las posibilidades de exportación que posee Argentina.

✓ ***Sanso Marcos, Cuariran Rogelio, Sanz Fernando (1989), Flujo bilaterales de comercio internacional, ecuación de gravedad y teoría Heckscher- Ohlin***

En este estudio se relaciona en que la ecuación de gravedad, que relaciona el valor de los flujos monetarios de comercio entre dos países con sus rentas y poblaciones respectivas y la distancia entre ellos, no es compatible con la teoría Heckscher-Ohlin. El estudio surge por la inexistencia en la literatura de una clara idea de cuál es la posición de ambas.

La razón fundamental de la incompatibilidad está en que la influencia de las variables de los dos países en la ecuación de gravedad, “excepto la distancia, es distinta de la que se desprende de la teoría, aunque la forma funcional sea parecida y aparezcan exactamente las mismas variables. Tampoco se cumplen cuando se introducen los costos de transporte, la propiedad de simetría, características de la ecuación de gravedad” (Investigaciones Económicas, Vol. XIII (1989), página 155).

El modelo simple de Heckscher-Ohlin en su modelo simple de $2 \times 2 \times 2$ con funciones de utilidad y producción tipo Cobb- Douglas no es compatible con la ecuación de gravedad, por cuanto la influencia de las variables renta y población “tienen sentido contradictorios

en ambos casos, a pesar de que se obtiene una forma funcional muy próxima a la doblemente logarítmica y se demuestra que puede encontrarse una relación entre las variables que postula la ecuación de gravedad” (Investigaciones Económicas, Vol. XIII (1989), página 155).

Mientras que en dicha ecuación las rentas influyen positivamente y las poblaciones negativamente, en la ecuación que se obtiene de la teoría una población y una renta influyen positivamente mientras que la otra población y la otra renta lo hacen negativamente. La renta del país relativamente abundante en capital influye positivamente y su población negativamente. La renta del país relativamente abundante en trabajo influye negativamente, mientras su población lo hace positivamente.

✓ ***José E. Durán Lima, Mariano Álvarez; Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial***

En este estudio se presenta una gran cantidad de indicadores para el análisis de la posición comercial de un país en particular, a partir de fuentes de datos de comercio exterior disponibles en cada uno de los países como son: las aduanas, bancos centrales, producto sectorial, entre otras. Se describen las metodologías de cálculo de estos indicadores de una forma sencilla, pudiendo llegar a un nivel más complejo.

Para el mejor entendimiento del patrón de comercio de un país y su dinamismo comercial se hace necesario aplicar indicadores de comercio exterior, teniendo en cuenta los diversos tipos de empresas y sectores involucrados en el comercio internacional. Algunos de los indicadores desarrollados y analizados son: índices de diversificación/concentración simple y de Herfindahl Hirschmann; índices de similitud, ventaja comparativa revelada, índice de Balassa, índice de comercio intraindustrial (Grubel & Lloyd), entre otros.

El principal objetivo del trabajo “es dar apoyo técnico y sustantivo a técnicos de gobierno, negociadores y/o tomadores de decisiones en los ámbitos político y empresarial. No obstante, se espera que el trabajo sea también utilizado en ámbitos académicos y de difusión del estudio de los patrones de comercio internacional en América Latina y el Caribe” (CEPAL (2008), página 5).

2.2.3 MODELO TEÓRICO METODOLÓGICO

Modelo Econométrico: Modelo Logit con datos de panel de Rose (2002)

La metodología para determinar si la política de comercio exterior aplicada durante el periodo 2005- 2010 es proteccionista o liberal consta de dos etapas. En la primera etapa se utilizará los resultados del modelo aumentado sobre los determinantes del comercio exterior entre dos países obtenido mediante el modelo econométrico con Mínimos Cuadrados con efectos fijos de tiempo y robusteciendo los errores estándar, estimado por Rose (2002). Una vez que se han establecido los parámetros que explican el comercio bilateral a nivel mundial, en la segunda etapa se calculan los residuos del modelo que representan el volumen de comercio atribuido a las barreras artificiales entre Ecuador con sus principales socios comerciales.

Para la segunda parte del estudio se deberá formar una base de datos de panel, es decir, muchas observaciones, las mismas que son medidas en diferentes momentos de tiempo. En datos de panel, la misma unidad transversal se estudia a lo largo del tiempo.

Otros nombres que reciben los datos de panel son: datos agrupados, combinaciones de series de tiempo y transversales, datos de micropanel, datos longitudinales, entre otras.

Para entender como Rose (2002) aplica el modelo de gravedad, se explicará el modelo para datos de panel de Efectos Fijos.

La fórmula que distingue de mejor forma datos de panel es:

$$Y_{it} = \beta_1 + \beta_2 X_{2it} + \beta_3 X_{3it} + U_{it}$$

$$i = 1, 2, 3 \dots n \rightarrow \text{observaciones}$$

$$t = 1, 2, 3 \dots, t \rightarrow \text{momentos}$$

Donde: i significa la i -ésima unidad transversal (observaciones) y t el tiempo t (momentos). En forma matricial se tiene:

$$Y_{it} = X_{it}\beta + \alpha_i + U_{it} \quad (1)$$

Donde: α_i es la heterogeneidad no observada, es decir, es un shock para cada observación más allá del tiempo en el que se encuentre, mientras que el error es un shock específico para cada observación.

Con efectos fijos son menos restrictivos los supuestos de datos de panel que con efectos aleatorios³⁰. Por tanto, efectos fijos permitirá que exista correlación entre cualquiera de las variables y la heterogeneidad no observada

El modelo básico de efectos fijos será:

$$\bar{Y}_i = \bar{X}_i\beta + \alpha_i + \bar{U}_i \quad (2)$$

$\alpha_i \rightarrow$ aparece como una constante y no varía en t.

Para poder calcular los promedios respecto a T, para que éste no me cambie se realizará:

$$\bar{Y}_i = \frac{\sum_{t=1}^T Y_{it}}{T} \quad (2.1)$$

$$\bar{X}_i = \frac{\sum_{t=1}^T X_{it}}{T} \quad (2.2)$$

$$\bar{U}_i = \frac{\sum_{t=1}^T U_{it}}{T} \quad (2.3)$$

Como se desea eliminar el efecto por el paso del tiempo del modelo (α_i), se realiza una diferencia de la ecuación (1) con la (2).

Al realizar esta operación, no solo desaparece α_i del modelo, sino que también desaparecen las variables que no varían en el tiempo, como por ejemplo, el idioma oficial en un país, y los interceptos.

El modelo queda de la siguiente manera:

³⁰Véase los supuestos en Gujarati (2009), páginas 624-625

$$\left. \begin{aligned} Y_{it} - \bar{Y}_i &= \tilde{Y}_i \\ X_{it} - \bar{X}_i &= \tilde{X}_i \\ U_{it} - \bar{U}_i &= \tilde{U}_i \end{aligned} \right\} \tilde{Y}_i = \tilde{X}_i \beta + \tilde{U}_i$$

Se obtienen, con este procedimiento, estimadores consistentes, pero se requiere estimadores consistentes y eficientes, para lo cual se necesitará comprobar dos supuestos:

- El error es exógeno en el modelo estructural.
- La varianza es homocedástica y no existe autocorrelación.

Si existiese autocorrelación, busco estimar errores robustos para dar solución a este problema. La fórmula para calcular la varianza del error es:

$$\hat{\sigma}_u^2 = \frac{\sum_{i=1}^N \sum_{t=1}^T \tilde{U}_{it}^2}{N(T-1) - K}$$

Al eliminar o corregir estos dos supuestos se puede confiar en los resultados obtenidos.

Una vez estimado el modelo sobre los determinantes del comercio exterior bilateral entre dos países, la segunda etapa consiste en calcular los residuos del modelo que representan el volumen de comercio atribuido a las barreras artificiales, que se obtiene de la diferencia existente entre el comercio real bilateral y el comercio “natural” estimado. Luego, estimando el promedio de los residuos obtenidos de forma bilateral, se conseguirá la cuantificación de las distorsiones de la política comercial, aplicada en Ecuador.

2.2.4 ESPECIFICACIÓN DE VARIABLES DEL MODELO DE ROSE (2002)

El modelo de gravedad ampliado estimado por Rose (2002) es ampliado ya que involucra tantos factores como es posible para controlar los diferentes efectos “naturales” sobre el comercio. Esta ampliación al modelo estándar³¹ toma en consideración el fenómeno

³¹ El modelo estándar incluye el logaritmo natural de los ingresos totales y la distancia entre los países.

cultural, la geografía natural de las naciones y la naturaleza histórica de las relaciones entre los países.

Las variables del modelo se describen a continuación:

✓ ***Variables demográficas- culturales:***

Las variables de carácter demográfico son:

- Población: número de habitantes de un país determinado, expresado en miles de millones de unidades.
- Idioma: lengua oficial utilizada mayoritariamente en el país en mención.

✓ ***Variables económicas:***

Comprende:

- PIB: Producto Interno Bruto, cantidad de bienes y servicios que produce una nación.
- Exportaciones: las exportaciones a precios FOB en millones de dólares.
- Importaciones: las importaciones a precios CIF en millones de dólares.
- Moneda: moneda oficial utilizada en el país. En otros estudios econométricos se concluye que la unión aduanera influye positivamente en el intercambio comercial entre los países participantes.

✓ ***Variables geográficas:***

- Área: masa terrestre del país, medida en kilómetros cuadrados.
- Distancia: expresada en kilómetros de un país a otro, medido desde sus respectivas capitales. Donde están inmersos los costos de transacción, a mayor

distancia, mayor costo de transacción, a menor distancia son menores los costos de transporte.

- Territorios colindantes: cuando los territorios comparten fronteras terrestres.
- Islas: distinción entre países continentales e islas.
- Presencia de costas: se toma en cuenta si el país tiene salida al mar o no.

✓ ***Variables históricas:***

- Colonias: se obtendrá la información referente a: si en la actualidad o en el pasado fueron alguna vez o son colonias del mismo colonizador; o si un país alguna vez colonizó el otro.
- Pertenecientes a la misma nación: si hubo divisiones territoriales e independencias dentro del periodo estudiado.

✓ ***Variables de integración comercial***

- Tratados comerciales: EEC/EC/EU; US- Israel FTA, NAFTA, CARICOM, CACM, PATCRA, ANZCERTA, MERCOSUR, ASEAN y SPARTECA

2.2.5 MODELO EMPÍRICO

El modelo econométrico, cuyos resultados se utilizan para la presente investigación es basado en la metodología de Rose (2002), titulado: “Estimating Protectionism through Residuals from the Gravity Model”, en el cual se realiza una estimación de los determinantes del comercio mundial.

El modelo de gravedad para el comercio internacional no solo en la práctica ha presentado un éxito consistente, algo inusual en la Economía, sino que también es consistente en la teoría; ahora cuál de los modelos teóricos (modelo de diferenciación de bienes por país de origen, modelo de diferenciación tecnológica nacional, modelos de dotación de factores internacional, entre otros) describe de mejor manera los resultados empíricos encontrados

del modelo de gravedad puede ser un tema de discusión en otro estudio pero en éste es irrelevante, basta conocer que los resultados que arroja el modelo son consistentes y eficientes.

La ecuación del modelo de gravedad ampliado de Rose (2002) se detalla a continuación:

$$\ln(X_{ijt}) = \beta_0 + \beta_1 \ln D_{ijt} + \beta_2 \ln(Y_i Y_j) + \beta_3 \ln(Y_i Y_j / \text{Pop}_i \text{Pop}_j) + \beta_4 \text{Lang}_{ij} + \beta_5 \text{Cont}_{ij} + \beta_6 \text{Landl}_{ij} + \beta_7 \text{Island}_{ij} + \beta_8 \ln(\text{Area}_i \text{Area}_j) + \beta_9 \text{ComCol}_{ij} + \beta_{10} \text{CurCol}_{ijt} + \beta_{11} \text{Colony}_{ij} + \beta_{12} \text{ComNat}_{ij} + \beta_{13} \text{CU}_{ijt} + \beta_{14} \text{FTA}_{ijtk} + \sum_t \phi_t T_t + \varepsilon_{ijt}$$

Donde:

- X_{ijt} : valor real promedio en dólares del comercio bilateral entre el país i y el país j en el momento t ³²,
- Y : PIB real,
- Pop : población,
- D : distancia entre i y j ,
- Lang : variable dummy que vale 1 si los países i y j comparten el idioma y cero si no,
- Cont : variable dummy que vale 1 si i y j comparten fronteras terrestres y cero si no,
- Landl : número de países sin costas en la pareja (0, 1 o 2),
- Island : número de naciones isla en la pareja (0, 1 o 2),
- Area : masa terrestre del país,
- ComCol : variable dummy que vale 1 si i y j fueron alguna vez colonias del mismo colonizador después de 1945 y cero si no,
- CurCol : variable dummy que vale 1 si i y j son actualmente colonias, y cero si no,

³² Incluye las exportaciones e importaciones reales de i hacia j y de j hacia i . Las exportaciones a precios FOB y las importaciones a precios CIF, las mismas que se deflactan por el Índice de Precios al Consumidor de Estados Unidos

- Colony: variable dummy que vale 1 si i alguna vez colonizó j o viceversa,
- ComNat: variable dummy que vale 1 si i y j pertenecieron a la misma nación durante el periodo comprendido en la muestra,
- CU: variable dummy que vale 1 si i y j usan la misma moneda en t,
- FTA: variable binaria que vale 1 si el país i y el país j pertenecen al acuerdo de comercio regional k,
- T: Efectos fijos de tiempo,
- B y ϕ : son los coeficientes.
- ε_{ij} : representa la infinidad de otras influencias sobre el intercambio comercial, se asume están bien comportados.

Las variables: exportaciones e importaciones reales, PIB real y PIB per cápita están transformadas en logaritmo, lo que no implica ningún problema de estimación, dado que las series originales conservan su comportamiento con logaritmo natural.

Otra variable importante para estimar el volumen de comercio bilateral, es el tipo de cambio vigente; por ello, para esta investigación y siguiendo la metodología de Rose (2002), se trabajará bajo el supuesto de que la paridad cambiaria entre dos países es de 1:1 para un periodo de tiempo prolongado. En este tema existen innumerables estudios, que están fuera del alcance de este examen.

Como se puede observar, en el modelo se incluyen todas las variables levantadas en el modelo teórico, sean éstas en los aspectos geográficos, culturales, económicos e históricos, el objetivo por tanto, es controlar los efectos “naturales” importantes de comercio tanto como sea posible para que lo que queda por explicar en el modelo, sea atribuible a barreras artificiales al comercio.

Para la segunda parte, correspondiente a los datos de Ecuador con sus principales socios comerciales, se calculará los residuos del modelo, con los cuales se estimará su promedio para conseguir la cuantificación de las distorsiones de la política de comercio exterior ecuatoriana que varían el comercio de su nivel “natural”.

2.2.6 FUENTES DE DATOS

Para los datos que se requiere, se tendrá como referencia diversos documentos oficiales. Las fuentes de datos son secundarias, extraídas de la recopilación de datos que conserva el Fondo Monetario Internacional y a través del “International Trade Centre” que se basa en el COMTRADE³³, la misma que es gestionada por la División de Estadísticas de las Naciones Unidas (UNSD), en cuanto al comercio internacional bilateral entre 230 socios comerciales entre los años 1948 y 2010, que no son necesariamente países sino que también se incluyen colonias, territorios, departamentos en el mar territorial.

El comercio bilateral está dado por las exportaciones en valor FOB y las importaciones en valor CIF en dólares norteamericanos, las mismas que se deflactan por el Índice de Precios al Consumidor de Estados Unidos para todos los consumidores urbanos (1982- 1984=100; tomado de www.freelunch.com), esta última fuente sigue la estrategia de Rose (2002).

Los datos del PIB, expresados en dólares estadounidenses y la población de cada país, así como datos generales de cada país como el idioma, serán extraídos de la base de datos World Development Statistics que mantiene el Banco Mundial, caso de faltar algún dato también se podrá recurrir al Fondo Monetario Internacional.

Para las variables como latitud y longitud, área territorial, estado de isla o nación, aspectos físicos con contiguos países, colonias y datos de independencia, se obtienen de la base de datos de la Cia’s “World Factbook”.

De la Organización Mundial de Comercio, se extrae los datos respecto a los acuerdos de comercio regionales, sean éstos: European Economic Community (EEC/EC/EU); US - Israel Free Trade Agreement (US- Israel FTA), North American Free Trade Agreement (NAFTA), Caribbean Community (CARICOM), Central American Common Market (CACM), Papua New Guinea-Australia Trade and Commercial Relations Agreement (PATCRA), Australia New Zealand Closer Economic Agreement (ANZCERTA), Mercado Común del Sur (MERCOSUR), Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) y South Pacific Regional Trade and Economic Co-operation Agreement (SPARTECA).

³³“La mayor base de datos mundial de estadísticas de comercio” (FAQ of International Trade Centre en su página web).

El Banco Central del Ecuador, también será una de las fuentes más importantes de información en cuanto a los datos históricos en la balanza comercial no petrolera, a través de sus estadísticas e informes anuales y mensuales que mantiene dentro de su página web.

A la vez, las bases de datos de Ecuador en cifras, serán útiles para esta investigación.

CAPITULO III

3. ANÁLISIS DE LA BALANZA COMERCIAL NO PETROLERA, PERIODO 2005 - 2010

3.1 INTRODUCCIÓN

El periodo para el análisis descriptivo del comportamiento del comercio exterior ecuatoriano está comprendido entre los años 2005 y 2010. Se realiza este análisis para comprender como ha evolucionado nuestra balanza comercial en este lapso de tiempo, tomando en cuenta no solo los datos estadísticos obtenidos en mayor proporción del Banco Central del Ecuador, sino también aspectos cualitativos como son el entorno político y social tanto nacional como internacional.

Primero, para tener una visión general se realiza un pequeño resumen del entorno mundial en el año 2010, después al entrar en el entorno nacional con un mayor detalle se da una breve descripción del contexto político en el que se ha desenvuelto nuestro comercio exterior durante el periodo 2005- 2010, luego se presentan datos estadísticos de la balanza comercial y se exponen las causas más relevantes de sus variaciones, sean estas causas controladas a través de políticas comerciales o no controladas como catástrofes naturales o conflictos armados. Seguidamente, se hará referencia a la estructura del comercio exterior ecuatoriano, es decir, los componentes de los que están formadas las exportaciones y las importaciones del país.

3.2 ENTORNO ECONÓMICO MUNDIAL

En el 2010 la mayoría de los países de Latinoamérica obtuvieron resultados positivos en su PIB y según se expone en el Balance preliminar de las economías de América Latina y el

Caribe 2010, publicado por la CEPAL, esta recuperación económica empezó desde el segundo semestre de 2009 y básicamente, estuvo impulsado por las políticas económicas aplicadas en cada país, medidas contracíclicas que se tomaron ante la crisis internacional y que ahora empiezan a dar resultados en cuanto al crecimiento de cada nación se refiere.

A la vez, en esta misma publicación se señala que el consumo privado y la inversión fueron reanimando paulatinamente, impulsados por una mejora en los indicadores de mercado laboral (el desempleo bajó 0,6 puntos porcentuales respecto al 2009) y mayores créditos concedidos, que al seguir el círculo virtuoso de la economía desemboca en una mejora de la calidad de vida de los habitantes de un estado. Cabe resaltar, que se ha incrementado la inversión en bienes de capital (maquinarias, equipos) con lo que se mejora y/o aumenta la producción.

Según datos de la CEPAL (2010), el crecimiento promedio del PIB para América Latina y el Caribe para el 2010 fue del 6,0%, ocupando el primer lugar Paraguay (9,7%), seguido de Uruguay (9,0%), Perú (8,6%), Argentina (8,4%) y Brasil (7,7%).

Otro aspecto alentador, fue el incremento en los términos de intercambio (relación entre el precio de las exportaciones e importaciones) de América Latina en 5,9% en el año 2010; donde los países exportadores de productos básicos fueron los más beneficiados pues sus precios a nivel internacional se elevaron, lo que provocó un aumento de las exportaciones; sin embargo, el crecimiento de las importaciones fue aún mayor, reportándose un déficit en la cuenta corriente de la región equivalente al 1,1% del PIB. Los países que han registrado mejores términos de intercambio son los países mineros como Chile y Perú, y también los países petroleros como Colombia, Ecuador, Bolivia y Venezuela, presentando una mejora del 18,7% para los primeros y del 14,1% para los segundos.

Igualmente, la CEPAL (2010) indicó que el crecimiento mundial avanza a dos velocidades distintas, ya que los países en desarrollo crecen con mayor rapidez que las potencias mundiales.

En el antiguo continente, por su parte, ante los déficits fiscales récord presentados en Grecia, España, Portugal, Irlanda e Italia, se crea en mayo 2010 el Fondo Europeo de Estabilización Financiera (FEEF) y junto con la participación del Fondo Monetario Internacional (FMI) aprueban el plan de rescate de 110.000 millones de euros para Grecia

y en noviembre 2010 aprueban 85.000 millones de euros para Irlanda. A través de medidas de austeridad, Grecia prevé reducir su déficit fiscal de 13,6% del PIB a 2,6% en el 2014, España de 9,3% a 3% en el 2013; Portugal buscará llevar su déficit de 7% a 4,6% en el 2011; Italia e Irlanda anunciaron recortes presupuestarios. Países como Alemania también buscan reducir su déficit del 5% al 3% en el 2013 y Francia en este mismo periodo prevé reducirlo de 8% a 3%³⁴.

Dentro de la Unión Europea, los países nórdicos presentaron una mejor posición, así por ejemplo Alemania registró la mayor tasa de crecimiento (3,7%) de la zona euro en el 2010, debido a su fuerte comercio (el segundo mayor exportador de productos manufacturados) y a una excelente infraestructura. Las exportaciones de la Unión Europea se incrementaron en el 2010 en 18% impulsadas por la alta demanda China; mientras las importaciones también crecieron en un 18%³⁵.

Por otro lado, Estados Unidos creció en un 3% en el 2010, pese a niveles de desempleo elevados (alrededor del 9%), el sector inmobiliario estancado, un déficit fiscal del 7,5% del PIB y un gasto público que varió en 1% con respecto al 2009³⁶.

Japón creció en un 4% en el 2010, “uno de los más rápidos entre las economías industrializadas. Este repunte fue impulsado por un considerable estímulo fiscal y una fuerte recuperación de las exportaciones” (CEPAL (2010-2011). Página 12).

El año 2010, también ha sido uno de los más turbulentos a nivel mundial, ya que han estado acompañados no solo de crisis financieras sino también, por desastres naturales, como fue el terremoto de Haití en enero, las inundaciones en Pakistán en julio, el terremoto en Chile en febrero, y otros acontecimientos relevantes como el intento de golpe de estado en Ecuador en septiembre, la guerra mexicana con el narcotráfico, elecciones presidenciales en Chile, Costa Rica, Uruguay y Brasil.

³⁴ Notas de la CEPAL (2010, agosto). “La crisis europea y posibles impactos en América Latina y el Caribe”, No. 65. www.eclac.cl/notas/65/Titulares1.html

³⁵ Datos económicos estadísticos extraídos de “Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe. 2010- 2011”, publicado por la CEPAL en junio 2011. Página 37.

³⁶ Datos económicos estadísticos extraídos de “Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe. 2010- 2011”, publicado por la CEPAL en junio 2011. Página 35.

Tales eventos marcaron cambios en las políticas de gobierno, a más de la movilización de altos montos de capital para tratar de regularizar el mercado y la banca, y no caer en un caos más profundo; a la vez, que se hizo conocer la solidaridad entre las naciones.

3.3 ENTORNO NACIONAL SOCIO ECONÓMICO Y POLÍTICO 2005- 2010

Durante el periodo 2005- 2010, Ecuador tuvo dos cambios presidenciales, el primero al pasar del Cnel. Lucio Gutiérrez al Dr. Alfredo Palacio y luego, mediante elecciones al gobierno del actual presidente del Ecuador, el economista Rafael Correa Delgado.

El año 2005 fue el último en el que el Cnel. Lucio Gutiérrez estuvo al poder, del partido Sociedad Patriótica creado el 21 de enero de 2000, fecha en la cual fue derrocado el presidente Jamil Mahuad, donde el coronel Gutiérrez encabezó una revuelta indígena y militar que ocasionó la caída de ese gobierno. Es nombrado Presidente de Ecuador el 24 de noviembre del 2002 con el apoyo de partidos como Pachakútik y otros movimientos de izquierda (MPD)³⁷, opuestos al FMI y a la dolarización.

En su gobierno prevaleció el nepotismo y el amiguismo para los nombramientos burocráticos, se declaró “el mejor amigo de los Estados Unidos” y firmó acuerdos con el Fondo Monetario Internacional, que como era de esperarse, venía acompañado de políticas para controlar el gasto público que entre otros aspectos, como cita Meza³⁸ “mantuvo a los médicos en huelgas por más de 50 días y a los jubilados en huelga de hambre”. Se puso en marcha la Ley de Servicio Civil y Carrera Administrativa y de Homologación y Unificación Salarial, en la cual ningún servidor público podría ganar más que el Presidente. Además, manifestó que en su periodo se firmaría el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, pero salió del mandato antes de lograrlo.

Su salida del puesto de Presidente, se dio por la reestructuración inconstitucional de la Corte Suprema de Justicia, el Consejo de la Judicatura y los tribunales de Garantías Constitucionales y Supremo Electoral, donde la nominada “Pichi Corte” permitió el regreso del ex presidente Abdalá Bucaram al anular los juicios por corrupción que le imputaban. También, fueron absueltos el Dr. Gustavo Noboa y el ex vicepresidente

³⁷ Movimiento Popular Democrático

³⁸ Meza Bolaños, Reinaldo, CIENCIAS SOCIALES, 10° año de Educación Básica, EDICIEM, 2006- 2007, cuarta edición. Página 144.

Alberto Dahik. Estos hechos despertaron a los autoproclamados “forajidos”, grupo conformado por quiteños que elevaron su descontento con la gestión de Gutiérrez. Su frase tan conocida “o moriré en el intento”, tampoco se cumplió y aún se recuerda su salida vergonzosa del país en un helicóptero.

El Congreso Nacional dispuso que en relevo al cargo de Lucio Gutiérrez, sea el vicepresidente Alfredo Palacio (20 de abril 2005 – 15 de enero 2007), quien asumió esta responsabilidad como lo dicta la Constitución. Palacio no se define ni como derechista ni como izquierdista pero se conoce que estuvo enfrentado con Gutiérrez.

En su gobierno, una Comisión especial reestructuró la Corte Suprema de Justicia en siete meses. Se suspendió la firma del TLC con Estados Unidos por considerar que afectaría a los sectores más sensibles de la economía del país y sectores populares solicitaban se concrete la salida de la petrolera estadounidense Occidental por perjudicar los intereses nacionales.

El economista Rafael Correa, se da a conocer en el gobierno del Dr. Alfredo Palacio ocupando el cargo de Ministro de Economía por el lapso de tres meses, que le sirvió de plataforma política para lanzarse de presidente y entrar con un nuevo movimiento llamado Alianza País, que unido al partido de Pachakútik y el MPD logra constituirse en el Primer Mandatario del Ecuador el 15 de enero de 2007 hasta la actualidad.

Según Correa y su movimiento, para pensar en un país fortalecido se deben practicar valores fundamentales como la democracia, la solidaridad, justicia, ética y en especial la equidad. Dice aplicar la corriente de pensamiento económico del socialismo del siglo XXI, con la idea de disminuir la brecha entre ricos y pobres. Intenta pasar a la historia como el mandatario del pueblo, prueba de ello inmediatamente se redujo su salario presidencial y por primera vez en la historia ecuatoriana, un Presidente fue investido, simbólicamente por el pueblo indígena.

Dentro de los aspectos relevantes durante su gobierno en el periodo 2007- 2010 constan: aumento del bono de desarrollo humano³⁹, creación del bono de la vivienda, el proyecto

³⁹ Tuvo su origen en la presidencia del Dr. Jamil Mahuad Witt, cuyo periodo presidencial abarcó desde el 10 de agosto de 1998 al 21 de enero de 2000.

555⁴⁰, el proyecto para el ahorro de luz eléctrica con los focos ahorradores y el pago mínimo si consume menos de 110 KWh al mes a través del subsidio llamado tarifa dignidad, el cambio de refrigeradoras viejas por nuevas, el proyecto “Manuela Espejo”⁴¹ impulsado por la Vicepresidencia de la República. A la vez, se ha incrementado el gasto público en gran medida para brindar salud y educación gratuita con uniformes, libros y materiales de estudio sin ningún costo.

Dentro de los hechos trascendentales están:

- Convocó a una consulta popular para crear una asamblea constituyente con plenos poderes que permita elaborar una nueva Carta Magna. Y así se hizo, mediante consulta popular el 28 septiembre de 2008 se aprueba la nueva Constitución de la República del Ecuador y es puesta en vigencia el 20 de octubre del mismo año.
- La expulsión de la base militar estadounidense situada en la ciudad de Manta.⁴
- La crisis energética que disminuyó la producción local.
- El reingreso del Ecuador a la OPEP⁴².
- La explosión del volcán Tungurahua.
- Declarar a la deuda externa ilegítima.
- Presidente de la recién creada Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR), que fortalecía su propuesta de gobierno en uno de sus cinco ejes⁴³: el de la revolución por la dignidad, la soberanía y la integración latinoamericana. La UNASUR⁴⁴, creada el 6 de abril de 2007, pretende consolidarse como un bloque económico que pueda negociar

⁴⁰ Este proyecto brindaba préstamos de USD \$ 5000,00 a cinco años plazo y con una tasa de interés del 5% anual.

⁴¹ Proyecto destinado a mejorar la calidad de vida de personas con discapacidad en todo el país.

⁴² Salimos de la OPEP, en el gobierno de Sixto Durán Ballén, en diciembre de 1992. En este gobierno, en el aspecto comercial Ecuador pasó a formar parte de los países del grupo de Río, se establece relación económica con Australia, Singapur y también, pasó a formar parte de la OMC

⁴³ Los cinco ejes de reformas o “revoluciones” de la propuesta de gobierno de Rafael Correa fueron: constitucional y democrática, ética, económica y productiva, educativa y de salud, y revolución por la dignidad, la soberanía y la integración latinoamericana (Holguín (2009), página 90).

⁴⁴ La UNASUR busca el desarrollo de un espacio integrado en lo político, social, cultural, económico, financiero, ambiental y en la infraestructura. Este nuevo modelo de integración incluirá todos los logros y lo avanzado por los procesos del Mercosur y la Comunidad Andina, así como la experiencia de Chile, Guyana y Suriname.

de mejor manera con el resto de países u organismos, velando por el bienestar de quienes son parte de este acuerdo y elevando la integración para un desarrollo justo.

Le caracteriza defender una patria “digna y soberana” a costa de cualquier efecto en contrario, como lo sucedido con Colombia⁴⁵, con quienes se cerraron los acuerdos diplomáticos por alrededor de seis meses, lo cual redujo el intercambio comercial entre las naciones. Con Estados Unidos, nuestro principal socio comercial, definitivamente no se firmó el TLC, y los comentarios negativos hacia esta nación y organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional han disminuido las posibilidades del país para obtener créditos externos o aumentar el intercambio internacional de bienes, servicios y tecnología.

Se han realizado varios viajes diplomáticos y en este gobierno se busca diversificar tanto los productos objeto de exportación como los mercados. Se han enfocado en formar acuerdos con países como China, Rusia, Japón, entre otros.

3.4 BALANZA COMERCIAL NO PETROLERA ECUATORIANA, PERIODO 2005- 2010.

3.4.1 INTRODUCCIÓN

El Banco Central del Ecuador clasifica a los productos exportables en Petroleros, y No Petroleros. Dentro de los productos exportables petroleros se encuentran el petróleo crudo y sus derivados; y dentro de los productos exportables no petroleros se encuentran los productos Tradicionales correspondientes a: banano y plátano, café y elaborados, camarón, cacao y elaborados, atún y pescado; y los No tradicionales como son: las flores naturales, madera, frutas, productos mineros, jugos y conservas de frutas, harina de pescado, químicos y fármacos, vehículos, entre otros.

⁴⁵ Las fuerzas armadas de Colombia el 1 de marzo de 2008, interrumpieron en territorio ecuatoriano sin autorización para dar muerte a uno de los más buscados y segundo líder de las FARC, Luis Devia más conocido por su nombre de guerrillero, Raúl Reyes.

Ante el hecho Rafael Correa, llamó a consultas a su embajador en Bogotá, ordenó el cierre de la frontera común y exigió una disculpa formal e indemnizaciones por el incidente que a su juicio violó su soberanía territorial y las normas internacionales. Se restringió el paso de personas, vehículos y mercancías entre Sucumbíos y el Putumayo.

Para este estudio se tomarán en cuenta los rubros de las exportaciones No Petroleros a precios FOB; mientras que, para las importaciones No Petroleras que están clasificadas por uso o destino económico en: Bienes de Consumo; Materias Primas; Bienes de Capital y Diversos, se tomarán en cuenta los valores CIF y FOB para establecer la evolución y composición de la Balanza Comercial del Ecuador en el mencionado periodo.

3.4.2 EVOLUCIÓN DE LA BALANZA COMERCIAL NO PETROLERA, PERIODO 2005- 2010

La balanza comercial no petrolera durante el periodo de análisis (y también en años anteriores y posteriores) registra resultados deficitarios y su tendencia es decreciente, y la balanza comercial petrolera al contrario de la no petrolera, todos los años registra superávits y su tendencia es positiva, presentando un pico en el año 2008 por un valor de USD \$ 8.362,76 millones y en el mismo año la balanza comercial no petrolera de USD \$ - 7.096,36 millones se constituía en el mayor déficit de la historia ecuatoriana, pero fue en el año 2010 donde registró una caída más fuerte llegando a USD \$ -7.419,18 millones.

La balanza comercial total ha presentado pequeños superávits al final de cada año de estudio, a excepción del año 2009 y 2010 donde la balanza comercial total presentó déficits de USD \$ -208,39 millones y USD \$ -1.788,78 millones, respectivamente; pero cabe anotar que son las exportaciones de nuestro crudo ecuatoriano las que no nos permiten mostrar balanzas comerciales negativas todos los años; de esta manera se revela la gran dependencia de nuestra economía del petróleo; sin embargo, la volatilidad del precio del petróleo y, sus compras y ventas, no son de interés para esta investigación; el enfoque está dado en los productos tradicionales y no tradicionales, objeto de intercambio comercial.

El mayor saldo positivo de la balanza comercial ecuatoriana se genera en el 2006 alcanzando los USD \$ 1.462,13 millones; por el contrario, el mayor déficit es de USD \$ - 1.788,78 millones en el 2010; lo mencionado se ilustra a continuación:

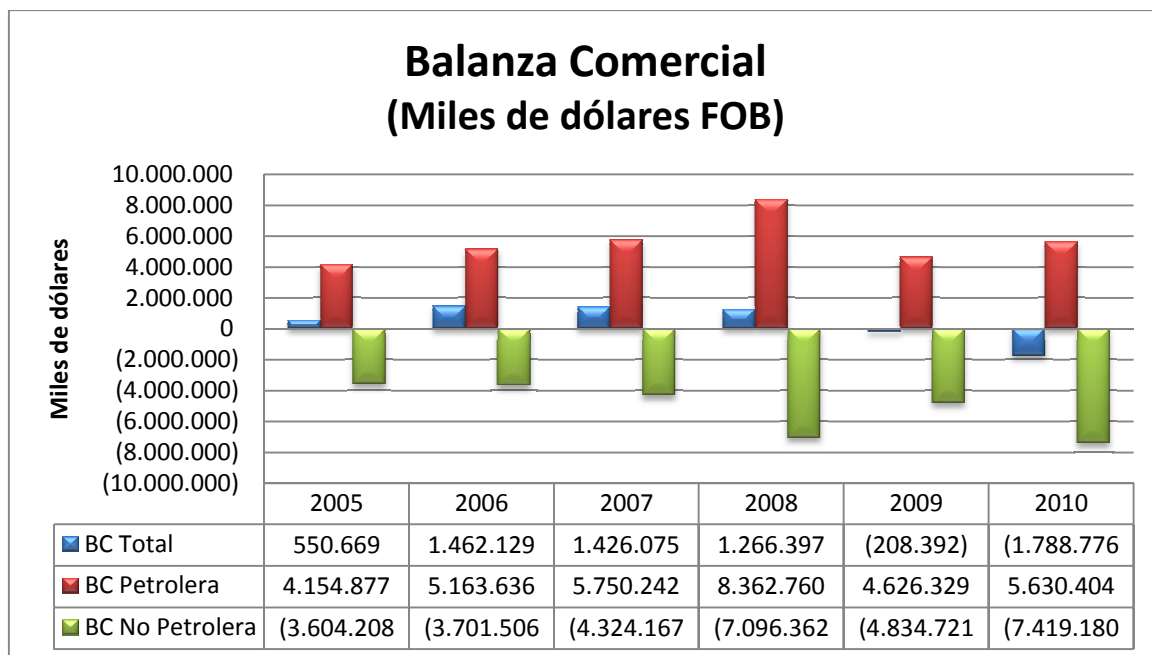


Gráfico 3.1 Balanza Comercial ecuatoriana, 2005- 2010
Fuente: Boletín Anuario año 2011. Banco Central del Ecuador.
Elaborado por: El autor

Para visualizar los datos con mayor detalle, véase el Anexo 1 y Anexo 2.

Desde el año 2005 hasta la actualidad las exportaciones en el Ecuador marcan una tendencia creciente, después de una relativa estabilidad desde el año 1998 al 2005, según se muestra en la siguiente gráfica:

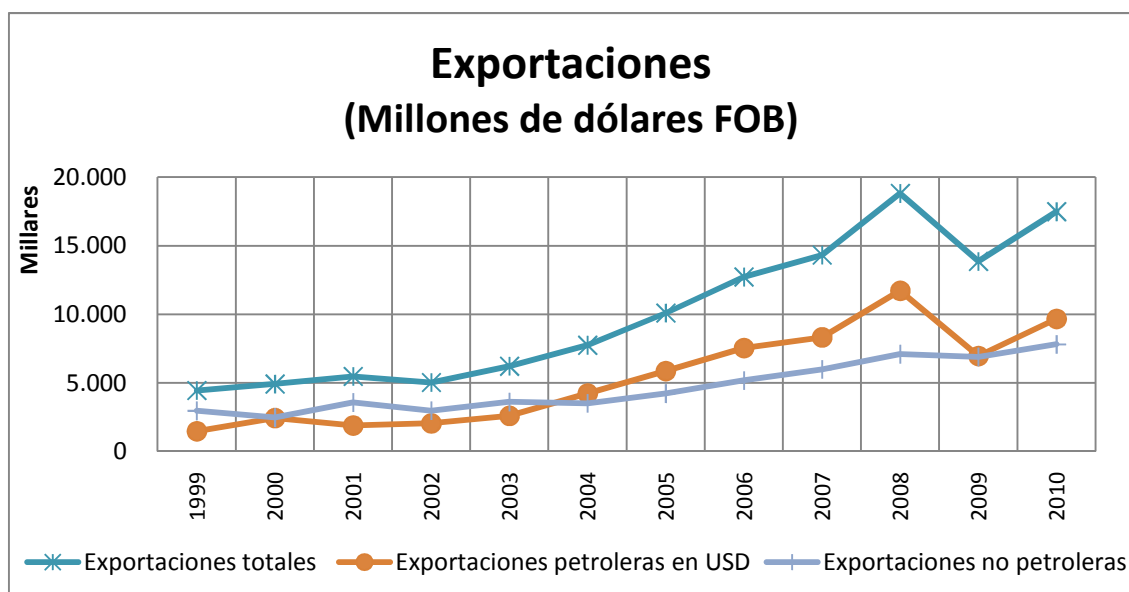


Gráfico 3.2 Exportaciones, 1999- 2010
Fuente: Boletín Anuario año 2011. Banco Central del Ecuador
Elaborado por: El Autor

Aunque se observa de manera positiva crecimientos paulatinos a partir del año 2005 de las exportaciones no petroleras, con una caída en el año 2009 por efectos de la crisis internacional que tuvo su origen en agosto de 2008 en Estados Unidos por el colapso de la burbuja inmobiliaria, es evidente, según los resultados de la balanza comercial no petrolera, que si bien las exportaciones no petroleras crecieron, las importaciones no petroleras también lo hicieron y en mayor medida que las exportaciones. Se observa la evolución de las importaciones en el siguiente esquema:

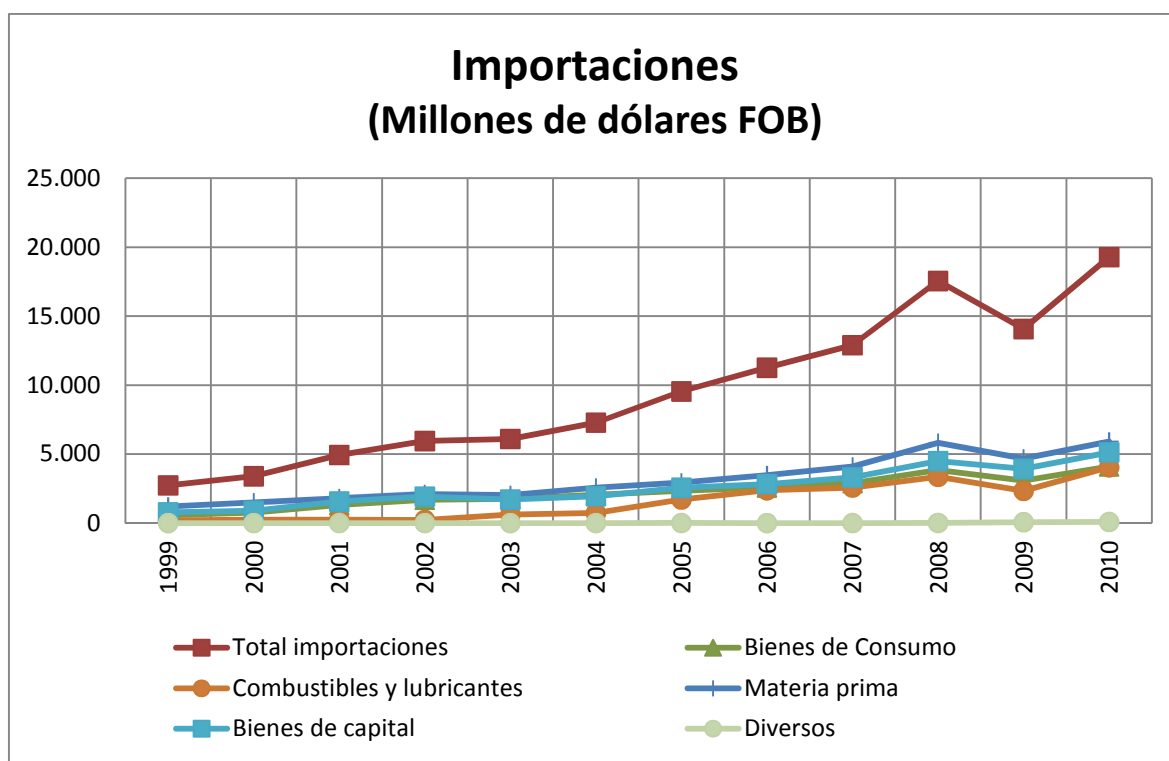


Gráfico 3.3 Importaciones, 1999- 2010
Fuente: Boletín Anuario año 2011. Banco Central del Ecuador
Elaborado por: El Autor

Para finales del periodo de análisis, la balanza comercial petrolera, contabilizó un saldo favorable de USD \$ 5.630,404 millones entre enero y diciembre de 2010, es decir; 21,7% más que el superávit obtenido en el año 2009 que fue de USD \$ 4.626,33 millones, como resultado del aumento en los precios del barril de petróleo crudo y sus derivados en un 36%. Es importante señalar que en el período analizado las importaciones de los Combustibles y Lubricantes crecieron en valor FOB en 26,9%.

De otra parte, la Balanza Comercial No Petrolera correspondiente al período enero – diciembre de 2010, incrementó su déficit comercial en un 53,5% respecto al saldo registrado en el año 2009, al pasar de USD \$ -4.834,72 millones a USD \$ -7.419,18 millones; aumento generado por un crecimiento en el valor FOB de las importaciones no petroleras del 29,9%, donde sobresalen los Bienes de Consumo (33,8%); seguidos por los Bienes de Capital (30,6%); y las Materias Primas (26,7%). Según la cantidad en volumen exportado no petrolero, éstas decrecieron en -13,1%, mientras que las compras externas no petroleras en volumen crecieron en 13,1%.

Por otro lado, haciendo referencia a la balanza comercial petrolera en relación a su participación sobre el PIB, ésta pasó de 11,3% en el 2005 a 9,7% en el 2010; mientras que la balanza comercial no petrolera ha incidido negativamente sobre el PIB, representando en el 2005 -9,8% y en el 2010 registra -13,3% del PIB, es decir, se incrementó en contra 3,44 puntos porcentuales.

En términos globales, la balanza comercial en relación al PIB presentó una mayor participación en el año 2006 con 3,5% y en el año 2010 se genera la mayor participación negativa con un -3,5%.

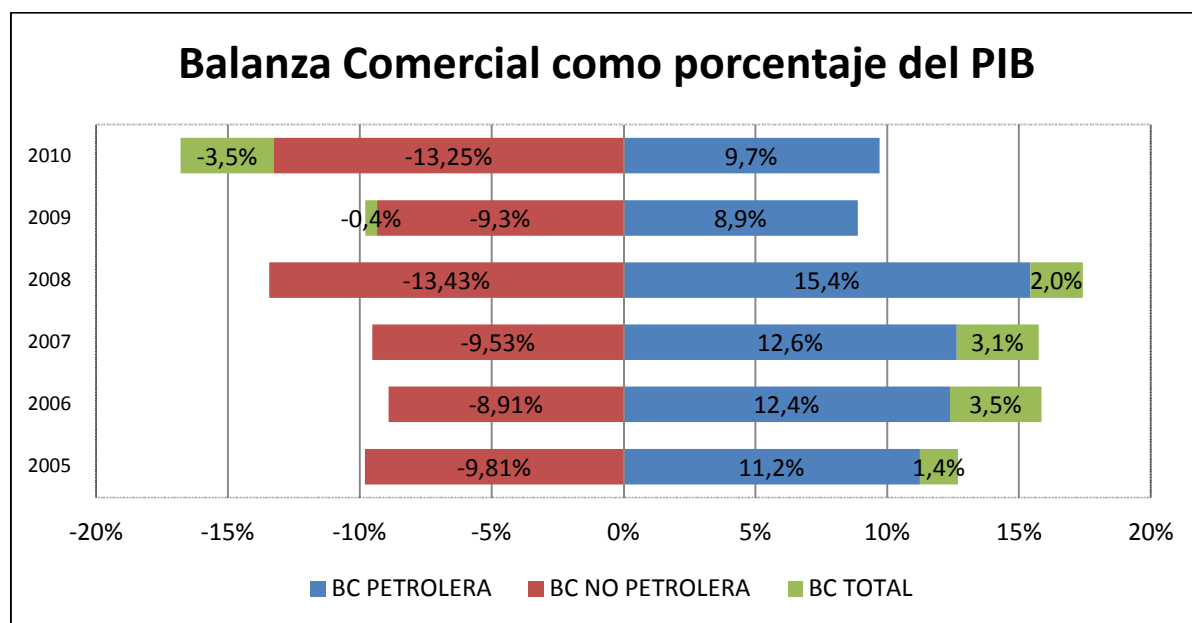


Gráfico 3.4 Balanza Comercial como porcentaje del PIB, 2005- 2010
Fuente: Boletín Anuario año 2011. Banco Central del Ecuador
Elaborado por: El autor

Ahora bien, haciendo un análisis comparativo entre el año 2005 y 2010, es decir, después de transcurridos seis años, se tiene que la balanza comercial se redujo en -424,8%, atribuido básicamente a un incremento en el déficit de la balanza comercial no petrolera del 105,8% que reportó USD \$ -3.604,21 millones en el 2005 y USD \$ -7.419,18 millones en el 2010. Las exportaciones no petroleras presentaron una variación en los precios del 68,6% al 2010 y las importaciones no petroleras del 35,2%; sin embargo, el volumen de las exportaciones no petroleras se incrementó en 9,6% mientras que el de las importaciones creció drásticamente en un 43,9%, aportando en mayor proporción los bienes de capital que durante este periodo incrementaron en volumen en un 74%, seguido por los bienes de consumo 47,9% y las materias primas en 41,1%.

Este crecimiento tan magro del 9% en el volumen de exportaciones no petroleras durante seis años (2005-2010) demuestra el estancamiento que ha sufrido nuestro país tanto en la producción nacional como en la inserción en el mercado mundial (en cuanto a las exportaciones), sin objetivos claros, sin incentivos decisivos ni la suficiente capacitación por parte del gobierno para que los empresarios- productores fijen su meta fuera de las fronteras ecuatorianas donde exista mayor demanda por sus productos y se esfuercen por producir bienes de mejor calidad, en mayor cantidad y a menor costo (economías de escala); recién, con el Código de la Producción, Comercio e Inversiones publicado en diciembre del 2010 se establecen las condiciones para que en sinergia con el sector privado se mejore en la producción, comercio e inversionesycon ello, se procure incentivar el desarrollo económico y social del país.

Por otro lado, es favorable para la economía de un país que el mayor incremento en volumen de importaciones, le corresponda a los bienes de capital con un 24,8% en el 2010 en relación al anterior año. Entiéndase capital como importación de maquinaria, tecnología que aumenta y/o mejora la producción nacional.

3.4.3 ESTRUCTURA DE LA BALANZA COMERCIAL NO PETROLERA, PERIODO 2005- 2010

3.4.3.1 EXPORTACIONES

Las exportaciones están altamente concentradas en bienes primarios, es decir, con bajo o nulo grado de elaboración e innovación (en promedio desde el año 2005 al 2010 representan el 76,4% sobre el total de exportaciones), que como se manifestó, los precios de estos productos sin valor agregado tienden a fluctuar bastante y son vulnerables a los shocks negativos que podrían producirse en la economía internacional. Así por ejemplo, por la crisis financiera de Estados Unidos, las exportaciones ecuatorianas de bienes primarios se redujeron -26,6% en términos FOB en el 2009, al pasar de USD \$ 14.334,76 millones en el 2008 a USD \$ 10.525,45 millones en el 2009; y tambalear en este aspecto también vuelve frágil a la economía ecuatoriana, ya que es nuestro mayor medio para captar divisas.

Por su parte, las exportaciones de productos industrializados (alto valor agregado) desde 2005 hasta 2010 han representado el 23,6% en promedio de las exportaciones totales.

Participación promedio en el total de exportaciones Año 2005- 2010	
Total Exportaciones	100%
PRIMARIOS	76.44%
Petróleo Crudo	52.08%
Banano y plátano	10.68%
Café	0.24%
Camarón	4.48%
Cacao	1.55%
Abacá	0.08%
Madera	0.63%
Atún	0.54%
Pescado	0.69%
Flores naturales	3.50%
Otros	1.98%
INDUSTRIALIZADOS	23.56%
Derivados del petróleo	5.15%
Café elaborado	0.62%
Elaborados de cacao	0.39%
Harina de pescado	0.40%
Elaborados productos del mar	4.57%
Químicos y fármacos	0.86%
Manufacturas metales	4.13%
Sombreros	0.04%
Manufacturas textiles	0.82%
Otros	6.57%

Tabla 3.1 Tabla de la participación promedio de los productos en el total de exportaciones, 2005- 2010

Fuente: Boletín Anuario año 2011. Banco Central del Ecuador

Elaborado por: El autor

Del total de productos primarios e industrializados, los siete productos que aportan más al total de exportaciones en promedio son: petróleo crudo con más de la mitad de los ingresos (52,08%), el banano y plátano con 10,68%, los derivados de petróleo con 5,15%, los elaborados de productos del mar, el camarón, manufacturas de metales y flores, con 4,57%, 4,48%, 4,13% y 3,50%, respectivamente.

La exportación total promedio durante este periodo de análisis es de USD \$ 14.553,48 millones. Las exportaciones no petroleras registradas de enero a diciembre del año 2010, sumaron un valor FOB de USD \$ 7.816,7 millones, nivel superior en 13,3% respecto al registrado durante el mismo período de 2009, que fueron de USD \$6.898,42 millones. Se observa en este grupo de productos, una caída en los volúmenes de ventas de -13,1% y un incremento en los precios de 30,3%.

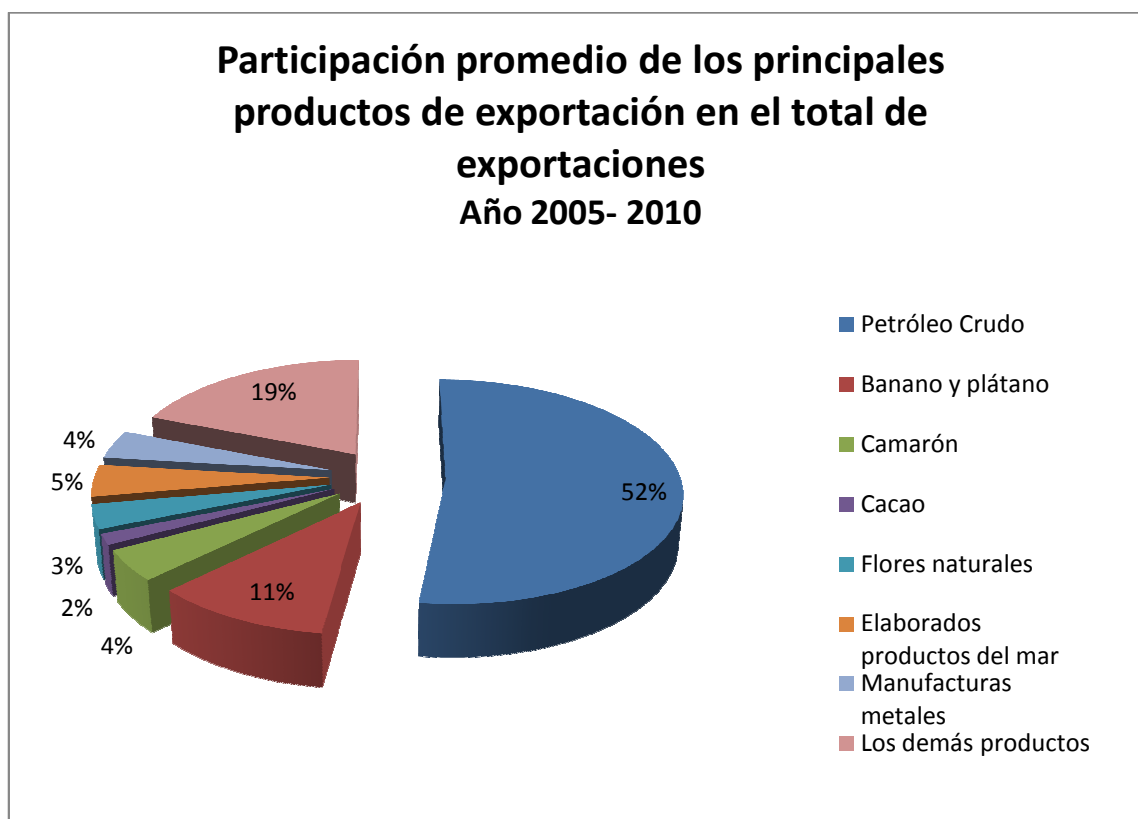


Gráfico 3.5 Participación promedio de los productos en el total de exportaciones, 2005- 2010
Fuente: Boletín Anuario año 2011. Banco Central del Ecuador
Elaborado por: El autor

Dentro de los bienes primarios (poco valor agregado) están concentrados, en promedio, en cinco productos básicos: el petróleo crudo que posee una mayor participación sobre el total de exportaciones primarias con un 68,12% (altamente concentrado), seguido muy por debajo por el banano y plátano con 13,97%, el camarón 5,86%, flores 4,58% y cacao 2,03%, los demás están bajo el 1%, como lo muestra la gráfica:

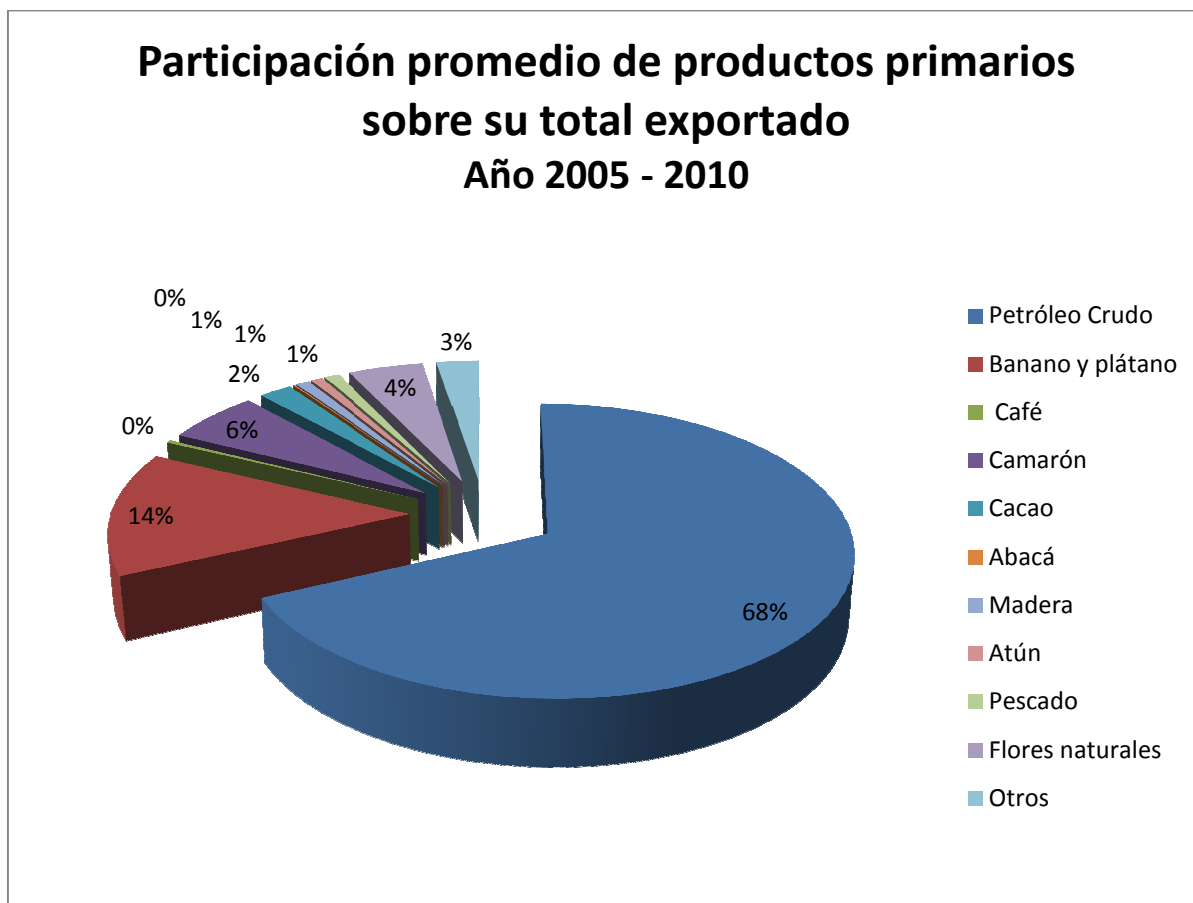


Gráfico 3.6 Participación promedio de los productos primarios sobre el total de exportaciones primarias, 2005- 2010

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: El autor

Dentro de los productos industrializados, los derivados de petróleo son los que poseen una mayor participación en promedio sobre el total de exportaciones industrializadas con un 21,80%, seguido de elaborados de productos de mar con 19,41%, las manufacturas de metales (incluye vehículos) 17,54% y con al menos 3,69% y 3,48% los químicos y fármacos, y las manufacturas textiles, respectivamente. A diferencia de las exportaciones

de productos primarios, los productos industrializados están mucho más diversificados como se observa al comparar las gráficas 3.6 y 3.7



Gráfico 3.7 Participación promedio de los productos industrializados sobre el total de exportaciones industrializadas, 2005- 2010

**Fuente: Boletín Anuario año 2011. Banco Central del Ecuador
Elaborado por: El autor**

Según la división de las exportaciones no petroleras, entre ventas externas de productos tradicionales y no tradicionales, los tradicionales representan en promedio durante el periodo 2005- 2010 el 44,63% sobre el total de exportaciones no petroleras y sobre el total de exportaciones el 19,20%, mientras las no tradicionales sobre el total de exportaciones no petroleras representan el 55,37% y sobre el total de exportaciones el 23,58%, es decir, las exportaciones no tradicionales (dentro de las que se incluyen: flores naturales, madera, productos mineros, frutas, harina de pescado, jugos y conservas de frutas, prendas de vestir de fibras textiles, elaborados de banano, entre otros) aportan en mayor cantidad para la captación de divisas.

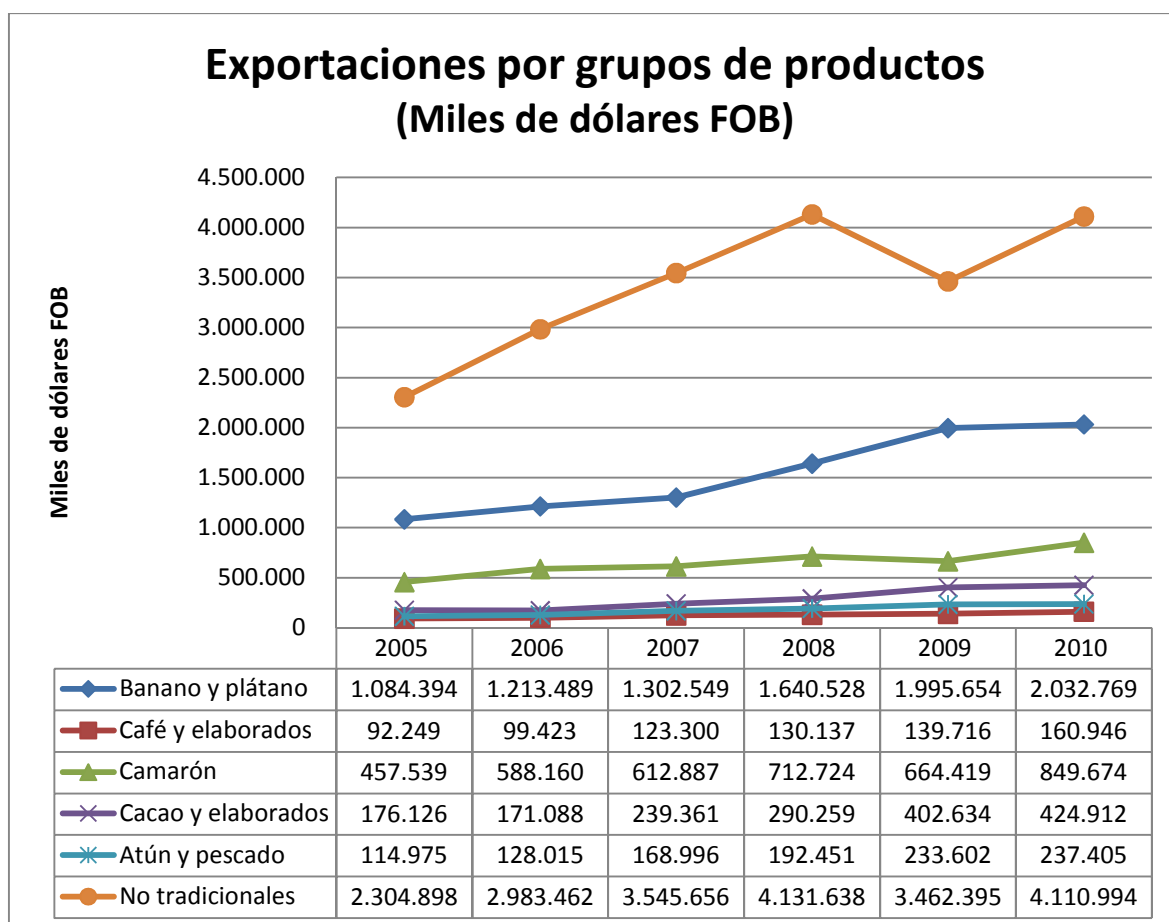


Gráfico 3.8 Exportaciones no petroleras tradicionales y no tradicionales, 2005- 2010
Fuente: Boletín Anuario año 2011. Banco Central del Ecuador
Elaborado por: El autor

Lo preocupante de las exportaciones no petroleras no tradicionales (y también de las petroleras) es que las mismas son muy vulnerables a los shocks externos, así en el 2009 se puede observar claramente que dichas exportaciones disminuyeron ante la crisis mundial que se vivió, soportando los mayores efectos en ese lapso de tiempo, para recuperarse en el 2010 pero con montos menores a los registrados en el 2008; igual comportamiento que el de las exportaciones petroleras; en cambio, las tradicionales mantienen una tendencia creciente y en el año 2009 en referencia al 2008, incrementaron en un 15,84%. La tendencia a disminuir los dólares recibidos por exportaciones no petroleras tradicionales en el 2009 solo se cumple en el camarón que registró en el 2008 USD \$ 712,72 millones y en el 2009 USD \$ 664,41 millones para incrementarse en el 2010 a USD \$ 849,67 millones.



Gráfico 3.9 Evolución de las exportaciones no petroleras, 2005- 2010
Fuente: Boletín Anuario año 2011. Banco Central del Ecuador
Elaborado por: El autor

En el año 2010, de las exportaciones de productos primarios no tradicionales que representan el 25,37% del total de exportaciones no tradicionales, los de mayor participación son las flores naturales (58,27%), madera (12,61%), productos mineros (8,55%) y frutas (6,33%).

En el mismo año, del 74,63% de las exportaciones no tradicionales correspondiente a los productos industrializados no tradicionales, los enlatados de pescado tienen mayores ventas en mercados internacionales (19,68%), seguido por los vehículos (12,22%), otras manufacturas de metales (10,85%) y los jugos y conservas de frutas, extractos y aceites vegetales, y los químicos y fármacos con 6,43%, 6,42% y 6,20%, respectivamente.

Si se clasifica a las exportaciones no petroleras entre primarias e industrializadas, las primarias representaron en el 2010 el 26,1% sobre el total de exportaciones y 58,4% sobre las exportaciones no petroleras; mientras las industrializadas le siguen de cerca representando el 18,6% y 41,6%, respectivamente.

Participación de las exportaciones no petroleras primarias e industrializadas sobre el total de exportaciones Año 2010

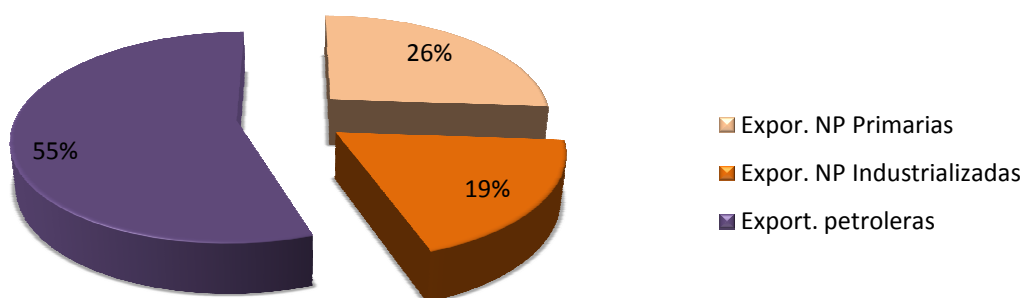


Gráfico 3.10 Participación de las exportaciones no petroleras primarias e industrializadas sobre el total de exportaciones, año 2010

Fuente: Boletín Anuario año 2011. Banco Central del Ecuador
Elaborado por: El autor

3.4.3.2 IMPORTACIONES

Por el lado de las importaciones, lo que principalmente compramos del exterior, con datos promedio entre los años 2005- 2010, son un 17,7% en combustibles, seguido por un 9,7% en productos mineros, 8,6% en productos químicos, 7,1% en maquinaria industrial, 5,4% en equipo rodante de transporte, 5,2% en productos farmacéuticos y de tocador, 4,2% en vehículos particulares y 3,5% en partes y accesorios de equipo de transporte.

En promedio el total de importaciones durante el periodo mencionado es de USD \$ 15.137,76 millones, en términos CIF. En el año 2010, las importaciones totales en valor FOB, alcanzaron los USD \$ 19.278,70 millones, más que las compras externas realizadas en el año 2009 que fueron de USD \$ 14.071,45 millones, dicho monto representó un crecimiento en valor FOB de 37%. Este comportamiento responde a un aumento en los volúmenes y precios totales de 20,7% y 13,5%, respectivamente.

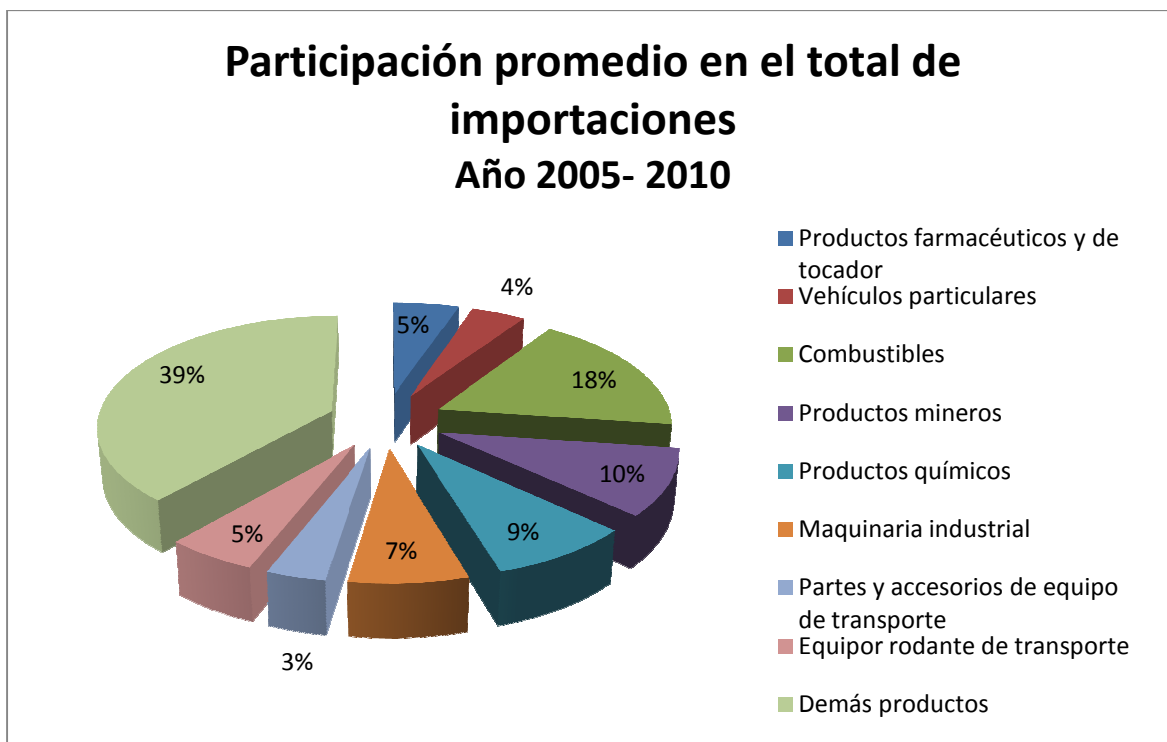


Gráfico 3.11 Participación promedio de los productos en el total de importaciones, 2005- 2010
Fuente: Boletín Anuario año 2011. Banco Central del Ecuador
Elaborado por: El autor

Los productos como combustibles, maquinaria industrial, los equipos de transporte, vehículos y productos farmacéuticos y de tocador, señalados entre los de mayor participación, son de carácter industrial, con alto valor agregado, por tanto que el valor que pagamos por ellos es muy superior a lo que esos mismos países nos compran de productos primarios, lo que nos pone en una seria desventaja frente al resto de países y redundando en no poder alcanzar superávit en la balanza comercial no petrolera.

De acuerdo con la Clasificación Económica de los Productos por Uso o Destino Económico (CUODE), tenemos que las importaciones están divididas en bienes de capital, materias primas, bienes de consumo y diversos. Las materias primas durante el periodo de análisis son las que presentan mayor participación sobre el total de importaciones; sin embargo, existe una tendencia a aumentar la participación de los bienes de capital en especial a partir del 2008, como se puede visualizar en el siguiente gráfico:

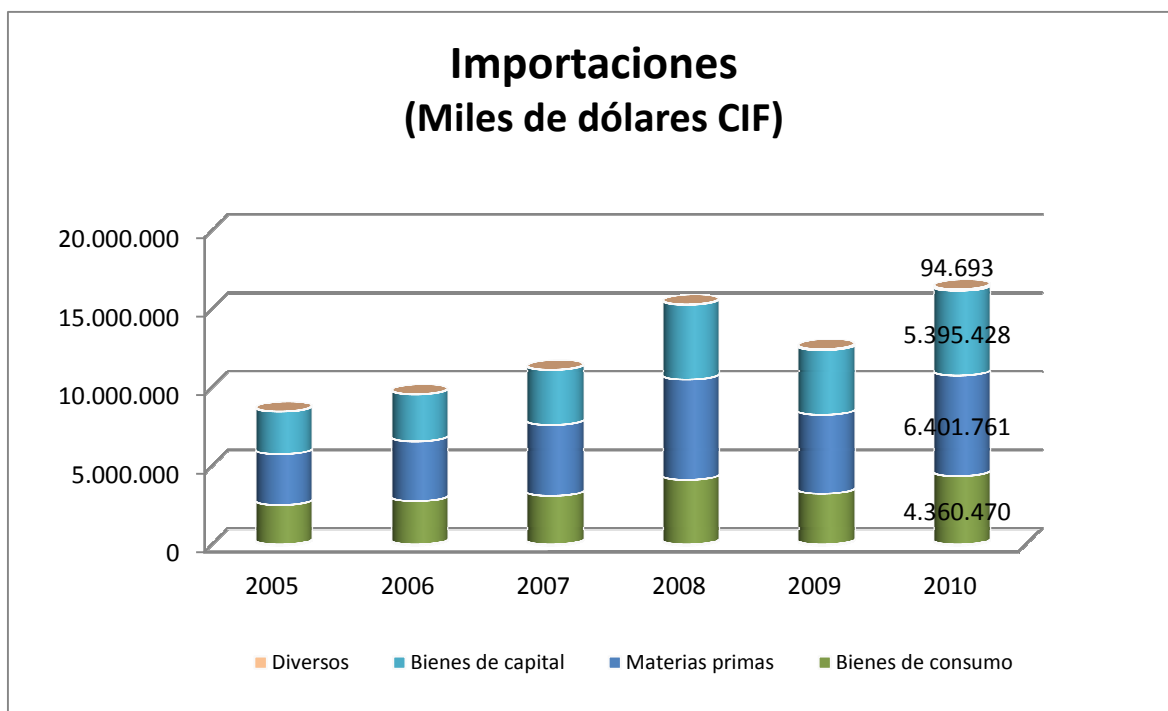


Gráfico 3.12 Importaciones no petroleras, 2005- 2010
 Fuente: Boletín Anuario año 2011. Banco Central del Ecuador
 Elaborado por: El autor

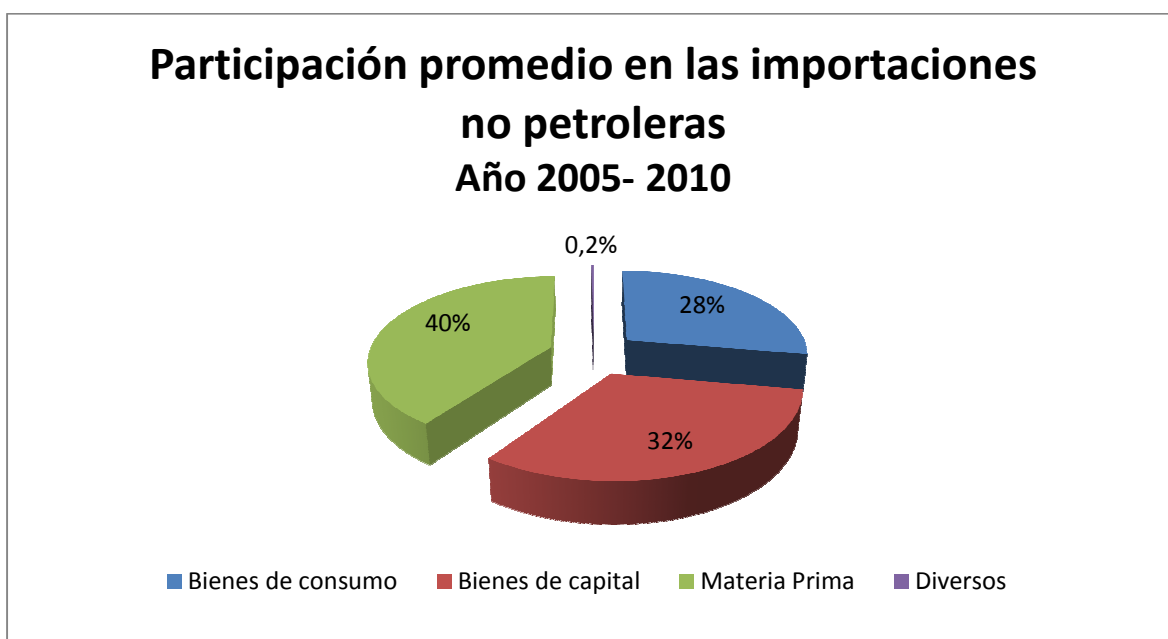


Gráfico 3.13 Participación promedio de importaciones por uso en el total de importaciones no petroleras, 2005- 2010
 Fuente: Boletín Anuario año 2011. Banco Central del Ecuador
 Elaborado por: El autor

En el 2010, los bienes de consumo en valor CIF ascendieron a USD \$ 4.360,47 millones representando el 26,8% del total de importaciones no petroleras y en promedio desde el 2005 al 2010 el 27,7%. Los bienes de consumo en el 2010 en términos FOB crecieron en valor unitario un 16,6% y en volumen 14,1%. Se destaca el crecimiento de las importaciones de bienes de consumo duradero del 58.4% en el 2010 en relación al 2009, el mayor incremento registrado en el periodo de análisis.

Los bienes de consumo no duradero aumentaron en un 19,5% en el 2010 en relación al anterior año. Los bienes de consumo no duradero representan en promedio el 58,7% del total de bienes de consumo y los no duraderos la diferencia (41,3%).

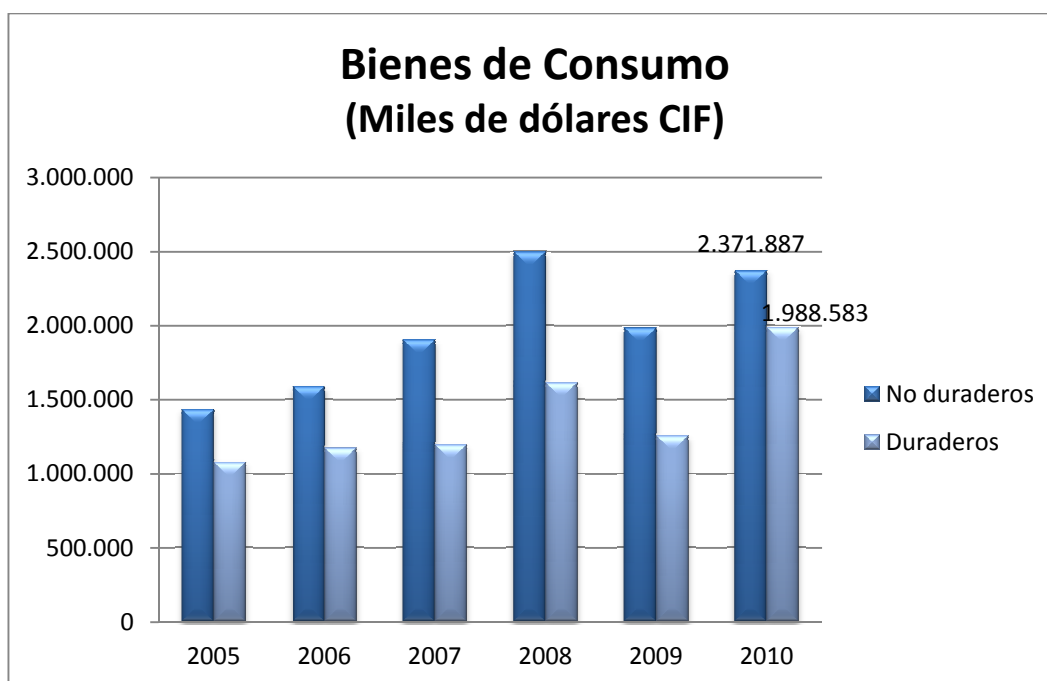


Gráfico 3.14 Bienes de consumo, 2005- 2010
Fuente: Boletín Anuario año 2011. Banco Central del Ecuador
Elaborado por: El autor

Los bienes de capital registraron un aumento en el precio unitario del 4,7% y en volumen un 24,8%, el incremento anual fue de 30,6% en el año 2010, determinado por mayores adquisiciones para la industria (29%) y de equipos de transporte (37,7%), lo cual es beneficioso para la industria ecuatoriana, ya que estos bienes de capital se importan con el objetivo de incrementar la producción, mejorar la tecnología actual o reducir los costos de

fabricación, que a la vez, repercute en empresas o industrias con productos más competitivos dentro y fuera del territorio ecuatoriano, lo que incrementará sus ventas.

En el año 2008, los bienes de capital tuvieron un crecimiento importante y es en este año cuando las tasas de variación anual alcanzan la mayor variación positiva de entre los seis años de análisis; así, los bienes de capital agrícola crecieron en 66,84%, industriales 39,83% y equipos de transporte 27,83%. En el año 2009, a excepción de los bienes de capital agrícolas, los industriales y de transporte se redujeron en -8,39% y -23,72%, respectivamente, pero de igual forma son estos dos los que en el 2010, en valores CIF, llegan a su máximo registrado (USD \$ 3.535,70 millones y USD \$ 1.768,64 millones, siguiendo el orden).

Los bienes de capital en promedio desde el año 2005 al 2010 son 32,1% del total de importaciones no petroleras. Los bienes de capital agrícolas representan en promedio 1,8% del total de los bienes de capital, los industriales 63,2% y equipos de transporte 35%.

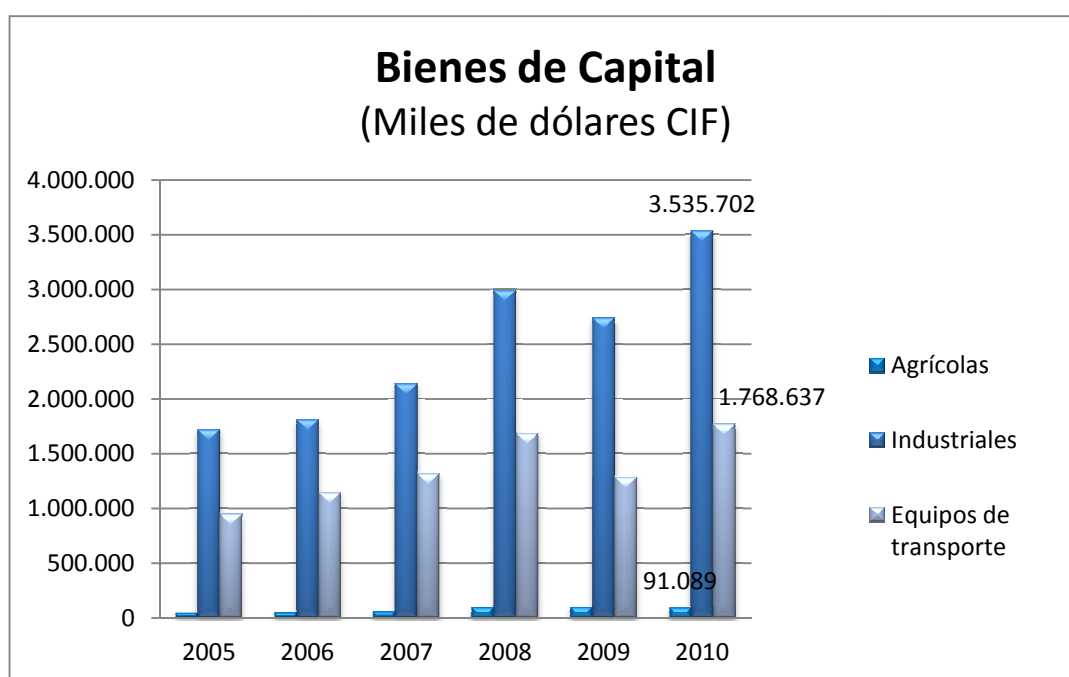


Gráfico 3.15 Bienes de capital, 2005- 2010
Fuente: Boletín Anuario año 2011. Banco Central del Ecuador
Elaborado por: El autor

Entre enero y diciembre de 2010, las importaciones de materias primas registraron un valor CIF de USD \$ 6.401,76 millones, representando el 39,4% del monto total importado no

petrolero, con una variación anual de 27,6% dado por un incremento en el valor unitario de 12,9% y volumen 12,1%.

Durante el periodo de análisis el promedio las importaciones de materia prima representan 40% sobre las importaciones no petroleras, y dentro de su composición las materias primas industriales son las de mayor proporción (77,7%), los agrícolas 12,8% y materiales de construcción 9,5% en promedio.

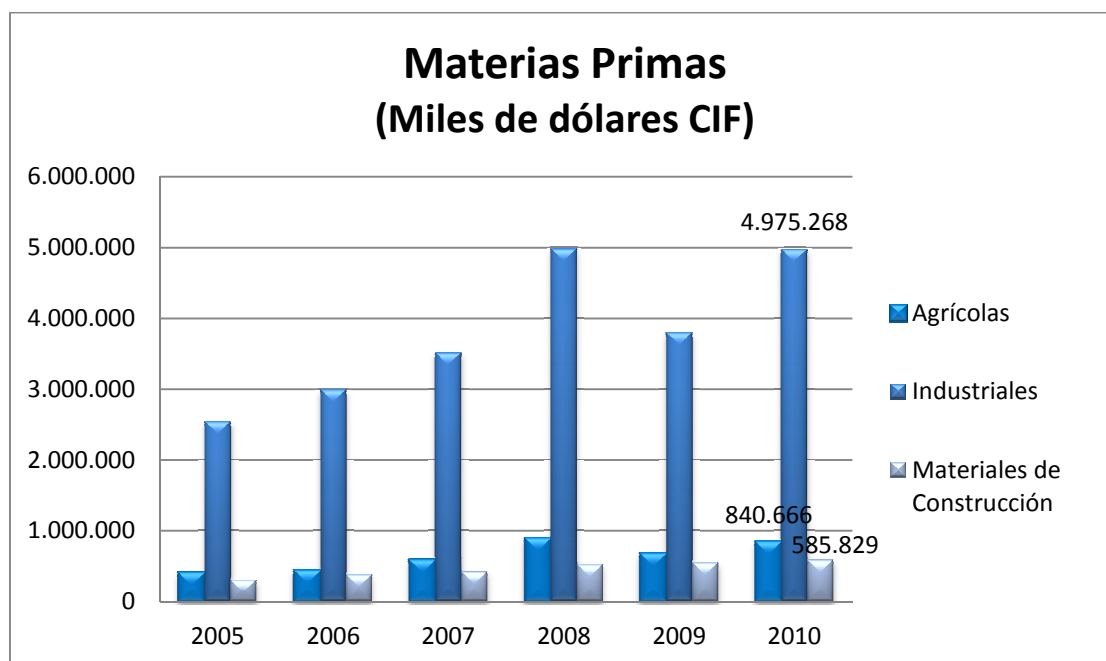


Gráfico 3.16 Materias primas, 2005- 2010
Fuente: Boletín Anuario año 2011. Banco Central del Ecuador
Elaborado por: El autor

La importación de materias primas refleja dos puntos críticos. Por un lado, el hecho de importar materias primas manifiesta que la industria ecuatoriana está creando productos manufacturados, con valor agregado, lo cual es positivo ya que estos nuevos productos más elaborados tienen un mejor precio en el mercado y no fluctúan tanto como los productos sin valor agregado que además, son vulnerables a shocks externos negativos que se produzcan en la economía.

El otro punto importante, es que refleja la falta de ayuda del gobierno para la creación y fomento de clúster industriales⁴⁶, en donde se posea una integración horizontal y vertical que permita las interconexiones entre las empresas de una misma industria, todos inmersos pero especializados en una actividad de la cadena de valor de esa industria, así unos se dedicarán a fabricar la materia prima, mientras otros la irán transformando, otros se encargarán de la distribución, otros de la comercialización, etc., lo que les permite llegar a producir en economías de escala, y por ende, ser más competitivos, generar mayor empleo y crecimiento entre sí.

3.4.3.3 EXPORTACIONES POR CONTINENTE, ÁREA ECONÓMICA Y PAÍS.

De acuerdo a las exportaciones en los meses de enero a diciembre de 2010, del total de exportaciones en valor FOB se comercializaron el 75,9% en América, un 17,3% en Europa (tercer mercado más importante y donde la Unión Europea tiene el 13%); 6,3% en Asia; 0,3% en África y 0,2% en Oceanía.

Estados Unidos es el primer mercado para las ventas externas ecuatorianas con 34,7% de participación, seguido por los países que forman el ALADI con el 24,4% y dentro de este la CAN con el 17,8%. Los países que sobresalen son Perú con 7,6%, Chile con el 4,8%, Colombia con 4,5%, Venezuela 5,6% y al resto de países de América se exportó el 14,2%.

Como promedio entre los años 2005- 2010, del total de exportaciones en valor FOB se comercializaron el 79,6% en América (mayor participación en el 2008 con 81,7%), un 16,6% en Europa (la mayor participación se da en el 2009 con 20,5%); 3,4% en Asia (mayor participación de 6,3% en 2010); 0,3% en África y 0,2% en Oceanía y 0,1% Otros.

⁴⁶“Un **clúster** en el mundo industrial (o *clúster industrial*) es una concentración de empresas, instituciones y demás agentes, relacionados entre sí por un mercado o producto, en una zona geográfica relativamente definida, de modo de conformar en sí misma un polo de conocimiento especializado con ventajas competitivas”. Este concepto fue popularizado por el economista Michael Porter el año 1990, en su libro *The Competitive Advantage of Nations* (Ventaja Competitiva de las Naciones).

Michael Porter (1990) afirma que los clúster tienen el potencial de afectar a la competencia de cinco maneras:

1. Por el aumento de la productividad de las empresas del grupo.
2. Por impulsar la innovación en el campo. Por estimular nuevas empresas en el campo.
3. Por reducir comportamientos oportunistas.
4. Por aumentar la presión de coordinación entre empresas.

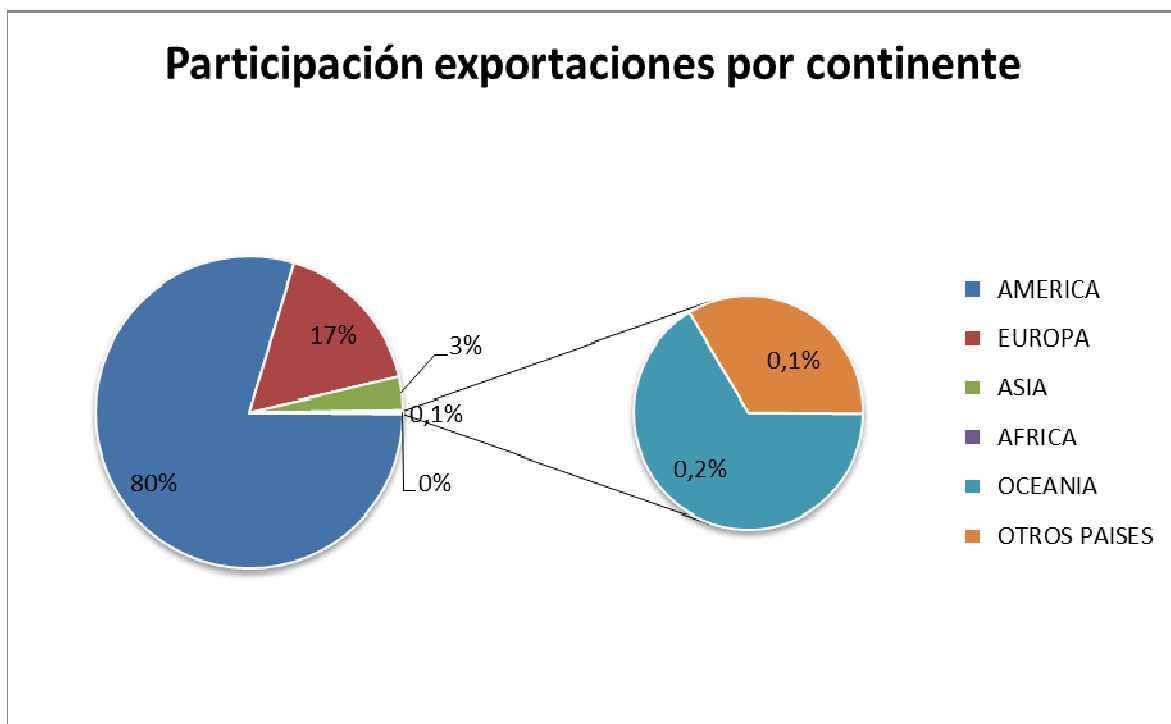


Gráfico 3.17 Participación promedio de las exportaciones por continente, 2005- 2010
Fuente: Boletín Anuario año 2011. Banco Central del Ecuador
Elaborado por: El autor

Estados Unidos ha sido el primer mercado para exportaciones ecuatorianas con más de la tercera parte del total, en promedio entre los años 2005- 2010 el 43,3%, pero nuestra gran dependencia con este país se ha ido reduciendo hasta en 18 puntos porcentuales al variar de 53,6% en el 2008 a 34,7% en el 2010. Le siguen los países que conforman el ALADI con el 23,9% y dentro de este la CAN con el 17,1%. Los países que sobresalen son Perú con 8,5% (mayor participación en el 2007 con 10,5%); Chile con el 5,2% (mayor participación en el 2008 cuando sufrió el terremoto con 8,1%), Colombia con 4,9%, Venezuela 3,6% (se incrementa de 1,4% en el 2005 a 4,1% en el 2007 y 5,6% en el 2010 por los acuerdos comerciales y la buena relación entre los Presidentes: Correa y Chávez) y al resto de países de América se exportó el 9,1%.

Participación promedio de las exportaciones por principal socio comercial Año 2005- 2010

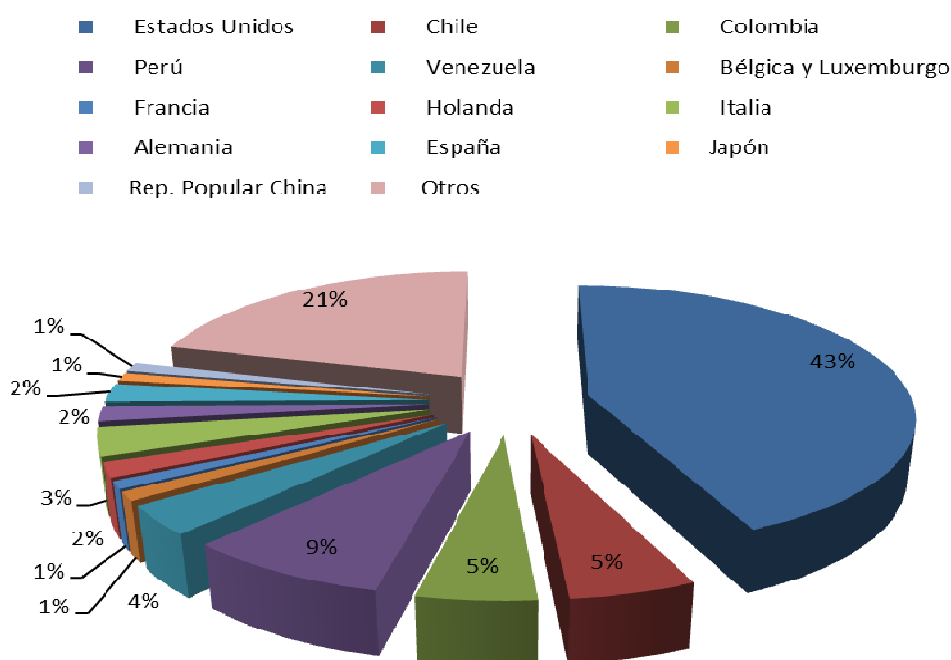


Gráfico 3.18 Participación promedio de las exportaciones por principal socio comercial, año 2005-2010

**Fuente: Boletín Anuario año 2011. Banco Central del Ecuador
Elaborado por: El autor**

En términos de valor FOB, las exportaciones hacia Estados Unidos se incrementaron en un 20,3% durante el periodo de tiempo 2005- 2010; mientras que con países como Argentina incrementó las ventas ecuatorianas en un 166,3%, Chile 177,4%, México 41,5%, Venezuela 1048,8% más que hace seis años, con Bolivia, Colombia y Perú superan el 50%. Con países de la Unión Europea, creció en 212,7% con Bélgica y Luxemburgo, 123,3% con Francia; 62,7% con España. Mientras con los socios principales de Asia, como mínimo la venta de los productos ecuatorianos se ha duplicado, así tenemos a República Popular de China que nos compró 4482% más que hace seis años, Taiwán, Japón y Corea del Sur han incrementado sus compras comparando el año 2010 con el 2005 en 182,1%; 450%; 157,9%; respectivamente.

Según continentes y áreas económicas, comparando los años 2010 y 2005, las exportaciones crecieron en mayor proporción con África (532,1%), seguido de Oceanía (94,4%), Europa (85,5%) y al final con América (61%); con la Asociación Europea de Libre Comercio 201,7%, con el ALADI 108,8%, dentro del cual está la CAN con 102,8%.

3.4.3.4 IMPORTACIONES POR CONTINENTE, ÁREA ECONÓMICA Y PAÍS.

Las compras del exterior registradas durante los doce meses del año 2010, muestran que el mercado común de la ALADI es el principal proveedor del Ecuador, contribuyendo con el 31,5% del valor total FOB de las importaciones, la CAN aporta con el 17,9%. El segundo proveedor de las importaciones del país es Estados Unidos con 28%, Asia ocupa el tercer lugar con 20% y finalmente Europa con el 9,8%.

De los países de América, del que más importamos en el 2010 fue de Estados Unidos con una contribución del 28%, seguido por Colombia con 10,1%, Perú 5,1%; Brasil 4,2%, México 3,6%, Chile, Argentina y Venezuela con alrededor de 2,7% cada uno. Con los países de Europa, al país que compramos en mayor proporción es a Alemania con 2,3%, luego está Bélgica y Luxemburgo con 1,5% e Italia y España con 1,3% cada una. A los países de Asia: República Popular de China, Corea del Sur y Japón importamos el 7,5%: 4,3% y 3,4%, respectivamente.

Participación de las importaciones por principal socio comercial Año 2010

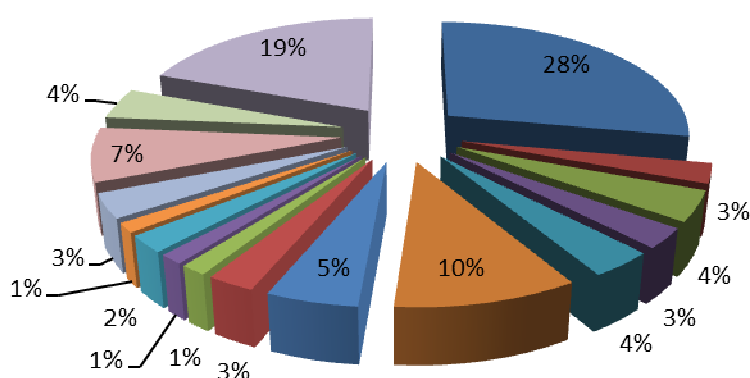


Gráfico 3.19 Participación de las importaciones por principal socio comercial, año 2010
Fuente: Boletín Anuario año 2011. Banco Central del Ecuador
Elaborado por: El autor

A Estados Unidos en el 2010 le compramos 180,4% más que el 2005, a México un 139,7% más, a Argentina 74,7%, a Bolivia el 655,4% al pasar de USD \$ 4.9 millones en términos FOB en el 2005 a USD \$ 17,9 millones en el 2010, Perú 172,7%; Bélgica y Luxemburgo 192%; Alemania \$106,1%; Italia 142%, República Popular de China 155,3%, con Oceanía el 308,2% y con el único país que hemos disminuido nuestras importaciones es Reino Unido (-50,5%).

3.4.3.5 BALANZA COMERCIAL CON LOS PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES

En el periodo de enero a diciembre de 2010, el Ecuador registró con sus principales socios⁴⁷ balanzas comerciales totales en millones de dólares favorables con: Estados Unidos (USD \$ 687,60); Venezuela (USD \$ 463,08); Perú (USD \$ 357,95); Italia (USD \$ 322,77); Chile (USD \$ 312,69); mientras que, los saldos comerciales fueron deficitarios con: Colombia (USD \$ -1.156,94); China(USD \$ -1.100,70); Corea del Sur (USD \$ -817,46); Brasil (USD \$ -754,37); México (USD \$ -603,97); Argentina (USD \$ -414,88); Japón (USD \$ -250,93) y Alemania (USD \$ -131,48).

A continuación se expone el gráfico correspondiente a las balanzas comerciales de Ecuador con sus principales socios comerciales durante el periodo 2006- 2010:

⁴⁷Para determinar los principales socios comerciales de Ecuador se consideró los quince países que entre la suma de las exportaciones de Ecuador hacia ellos y las importaciones de Ecuador desde ellos representan los mayores volúmenes de intercambio comercial, en términos FOB, entre los años 1995 y 2010, según los datos estadísticos que mantiene la ALADI.

Evolución de la balanza comercial del Ecuador con principales socios comerciales (Millones de dólares FOB)

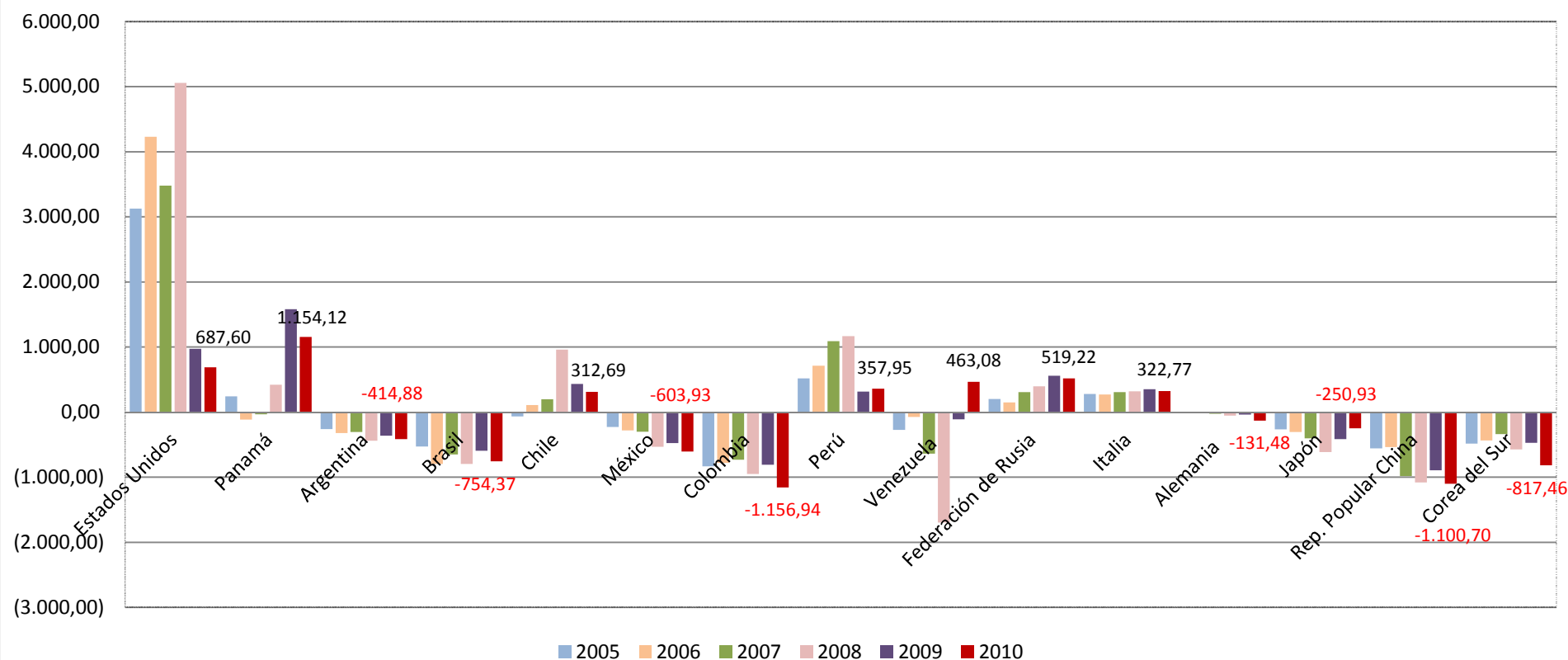


Gráfico 3.20 Evolución de la Balanza Comercial con los principales socios comerciales, años 2006- 2010

Fuente: Boletín Anuario año 2011. Banco Central del Ecuador

Elaborado por: El autor

CAPITULO IV

4. EVALUACIÓN DE LAS POLÍTICAS DE COMERCIO EXTERIOR EN LA BALANZA COMERCIAL NO PETROLERA, PERIODO 2005 - 2010

4.1 INTRODUCCIÓN

Desde épocas remotas y con mayor énfasis desde el mercantilismo (siglo XV al XVII) donde se dio gran importancia al comercio exterior, mientras las naciones iban evolucionando, ha habido discrepancias en cómo manejar los diferentes instrumentos de política comercial para relacionarse con el resto del mundo. Dentro de las escuelas de pensamiento económico, propias de cada época y generadas como consecuencia de la situación real de su gente y el entorno en el que se desenvolvían, se destacan dos teorías antagónicas: la una abarca las medidas proteccionistas y por otra parte está el planteamiento librecambista.

En la época del mercantilismo primó el proteccionismo y actualmente, la política comercial cada vez más aperturista, marcada por el entorno económico internacional, se ha convertido en el nuevo pilar del crecimiento económico de los países, en donde el Ecuador no es la excepción. En el lapso de tiempo en estudio, el Ecuador, aunque de una manera pausada, se ha orientado por la creación y consolidación de vínculos comerciales y procesos de integración regional, no solo en el aspecto de comercio exterior sino en políticas de atracción de inversiones extranjeras, acceso a tecnologías relacionadas con el desarrollo y a la vez, fortaleciendo la institucionalidad para facilitar el desarrollo de las actividades comerciales y productivas.

Bajo este esquema, la política comercial existente en el Ecuador, regido por el reciente Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI) que prima sobre la Ley de Comercio Exterior e Inversiones (LEXI) y que a su vez está bajo los lineamientos

del Plan Nacional para el Buen Vivir, busca principalmente la integración regional, multilateral y bilateral. Los mayores pasos se han dado en el ámbito regional con la creación de la UNASUR y la firma del acuerdo para pertenecer al Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), a la vez, las continuas reuniones que se mantiene entre los países que conforman la CAN para llegar a acuerdos de verdadera integración más allá de regular solo el comercio internacional.

4.2 RELEVANCIA DEL COMERCIO EXTERIOR SOBRE EL PIB DEL ECUADOR

La economía ecuatoriana se ve comprometida cada vez más con el sector externo, así lo manifiesta la proporción de las exportaciones e importaciones sobre el PIB que siguen una tendencia creciente. En el 2005 las exportaciones sobre el PIB representaron un 27,3% (15,9% las no petroleras) mientras que en el 2010 pasaron a ser el 30,2% (16,7% las no petroleras); de igual forma, las importaciones sobre el PIB fueron en el 2005 el 25,8% (21,2% las no petroleras) y en el último año de análisis (2010) participan con el 33,3% (26,3% las no petroleras). Otra comparación válida, acerca del efecto que tiene la actividad comercial del país con el exterior sobre la producción nacional, es la tasa de crecimiento de las exportaciones que desde el 2005 al 2010 creció un 10,51% anual, las importaciones un 14,23% anual y el PIB creció a un ritmo de 9,4% anual.

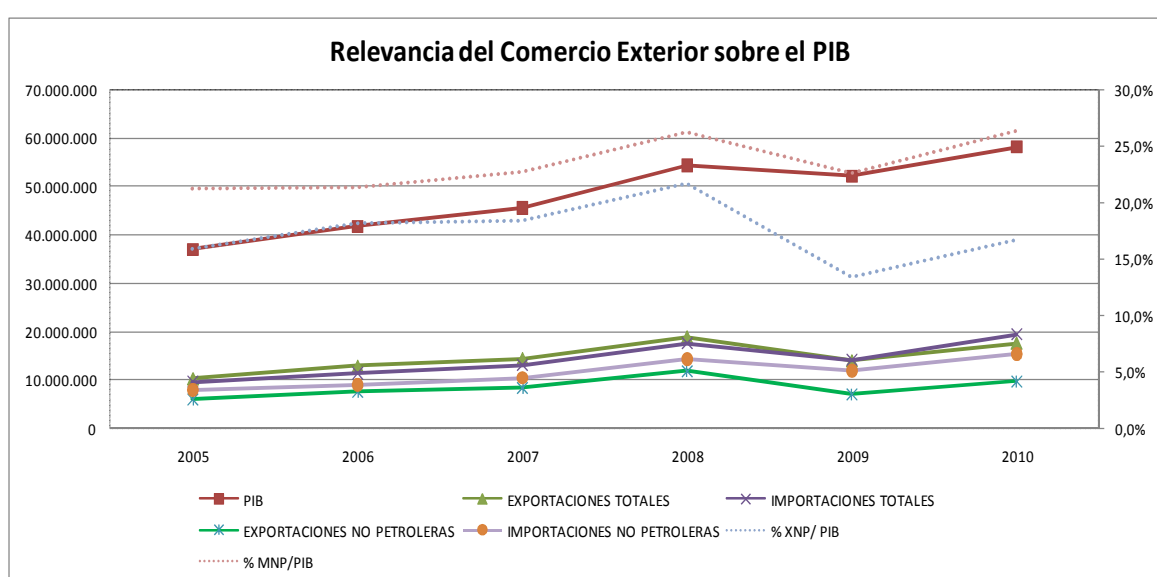


Gráfico 4.1 Relevancia del Comercio Exterior ecuatoriano sobre el PIB

Fuente: Boletín Anuario año 2011. Banco Central del Ecuador

Elaborado por: El autor

En cuanto a la balanza comercial no petrolera, como se manifestó en el anterior capítulo a detalle, incidió negativamente sobre el PIB al representar en el 2005 -9.81% y en el 2010 registró -13,25%, pero tomando en consideración la balanza comercial total en el 2010 también incidió en forma negativa en el PIB con -3,54%. En los años 2008 y 2010 se presentan los cambios más fuertes en cuanto a la relación de la balanza comercial no petrolera sobre el PIB se refiere, al registrar participaciones negativas superiores al 13%; mientras, en los demás años no sobrepasaban el -10%.

Por otro lado, la actividad comercial exterior, a través de una balanza comercial positiva, es la principal fuente de divisas para la economía nacional, por ello la importancia que se le debe dar no solo al sector exportador de bienes sino también a la exportación de servicios; en un entorno globalizado, donde los Estados se vuelven más interdependientes entre sí. Cabe resaltar, que el crecimiento de las economías se basa principalmente en el aumento de la producción de bienes que en la prestación de servicios.

Asimismo, como lo afirma Pablo Lucio Paredes (2006) “existe una gran cantidad de evidencia que demuestra que los países que mayor inversión extranjera reciben son los que tienen mayor grado de crecimiento en su comercio exterior”, ya que, explica, que un comercio exterior fuerte es un polo de atracción de la inversión nacional y extranjera, y con estos mayores flujos de inversión se alcanzará “un nivel sustentable y competitivo de crecimiento económico”. Siguiendo esta misma línea de pensamiento, la OMC señala que “los países en desarrollo con una actividad comercial satisfactoria tienden a ser los que más han avanzado en la mitigación de la pobreza y la mejora de los niveles de vida”.

Para revelar de mejor manera la importancia del comercio exterior en la economía ecuatoriana, citaré el paper de Diego Ochoa y Jenny Ordóñez (2009), en el que se explica la restricción impuesta por la balanza de pagos, los flujos de capital y el pago por servicio de deuda al crecimiento ecuatoriano.

Los postulados post-keynesianos sostienen que los diferentes ritmos de crecimiento que experimentan los países obedecen a restricciones que la demanda impone al crecimiento en condiciones de economía abierta. Este supuesto es el principal para quienes afirman que el sector externo y un equilibrio en la balanza de pagos a través de la cuenta corriente es el determinante de las posibilidades de crecimiento de un país; de ahí que, esta premisa se

presta para debatir con las concepciones neoclásicas de crecimiento económico fundamentado en la oferta.

Para el modelo econométrico parten de la ley fundamental de Thirlwall que indica como la restricción impuesta al crecimiento vía demanda, se puede modelar mediante un modelo de crecimiento a través de las exportaciones, luego la amplían con los flujos de fondos bajo el supuesto de desequilibrio en la cuenta corriente (Thirlwall y Hussain, 1982) e incluyen los efectos por el pago de deuda (Elliott y Rhodd, 2009).

Thirlwall (1979), afirmó que la balanza de pagos impone una restricción al crecimiento de la nación, de tal forma que una economía no puede crecer más allá del tope permitido por la disponibilidad de moneda extranjera. Dada esta condición, y bajo el supuesto de equilibrio en la cuenta corriente y de términos de intercambio constantes, la tasa de crecimiento en el largo plazo depende de la diferencia entre las tasas de crecimiento de los ingresos y egresos por cuenta del comercio exterior, y de modo más específico, de las elasticidades ingreso de las demandas de exportaciones e importaciones, de este modo el incremento de las exportaciones mejora el crecimiento, mientras que el incremento de las importaciones lo empeora.

Sin embargo, al tratar de aplicar el modelo, los supuestos mencionados no iban acorde a la realidad económica de los países en desarrollo, pues en ellos existen desequilibrios en cuenta corriente que se compensan con flujos de capital, por tanto, para estos casos la tasa de crecimiento está restringida por los crecimientos de los flujos de capital para compensar las balanzas comerciales deficitarias.

Thirlwall “destaca en el origen del crecimiento económico, el rol de las exportaciones, por encima de los otros componentes de la demanda autónoma (consumo privado, público e inversión), principalmente por considerarlas como el único elemento realmente autónomo de la demanda ya que justamente los pedidos provienen de afuera del sistema”⁴⁸; en cambio, los otros dependen del crecimiento mismo del ingreso. Además, Thirlwall & Hussain (1982) asumen la existencia de un desequilibrio en la cuenta corriente (déficit comercial) y por tanto, evalúan los efectos de los flujos de capital principalmente en el pago de deuda para equilibrar la cuenta de la balanza de pagos.

⁴⁸Ochoa, Diego; Ordóñez, Jenny, “Crecimiento económico y restricción externa del Ecuador 1970-2008: una aplicación del modelo de Elliott y Rhodd”, 2009. véase Página 5.

Diego Ochoa y Jenny Ordóñez (2009), a través de vectores autorregresivos (VAR) y después de evidenciar la fiabilidad y estabilidad del modelo⁴⁹ (que tiene en un primer momento como variable independiente al PIB y como dependientes a las exportaciones y al tipo de cambio), entre las conclusiones, la que compete a este tema de estudio, es la comprobación de la correlación de largo plazo entre el PIB y las exportaciones, afinando, esto quiere decir que cuando las exportaciones ecuatorianas se incrementan en un punto porcentual, el PIB crece en 0,78.

Este 0,78 del parámetro estimado ($\ln X$ = logaritmo de las exportaciones) es el valor de la elasticidad ingreso de las exportaciones, por lo que, para obtener la elasticidad ingreso de las importaciones, se calcula la inversa de este coeficiente, que es 1,28 y significa que por cada punto porcentual que crece el PIB, la demanda de importaciones aumenta en 1,28.

Por el lado del tipo de cambio real, por cada punto porcentual que éste se incrementa, el PIB restringe su crecimiento en 0,74 y teóricamente esto es certero ya que “la devaluación de la moneda tiende a contraer la demanda agregada”, además, se ve respaldo por el deterioro de los términos de intercambio que ha sufrido el Ecuador, que indica, al tener un modelo primario exportador, que el “volumen de exportación de materias primas durante el periodo de estudio, no han permitido absorber las elevadas importaciones de productos industrializados”.

Todo lo mencionado ratifica que la economía ecuatoriana depende en gran medida del comercio exterior, tanto las exportaciones como las importaciones, bajo el contexto de identidad en la balanza de pagos, dinamizan o restringen el crecimiento económico, que sin duda alguna, repercutirá en el bienestar de su gente.

⁴⁹. Para la metodología, fiabilidad y estabilidad del modelo, así como todos los resultados, véase: Ochoa, Diego; Ordóñez, Jenny, “Crecimiento económico y restricción externa del Ecuador 1970-2008: una aplicación del modelo de Elliott y Rhodd”, 2009. Págs. 7-18.

4.3 PRINCIPALES ELEMENTOS DE LA POLÍTICA COMERCIAL EXTERNA

4.3.1 ARANCELES

Dentro de los instrumentos de política comercial que permiten mantener, alterar o modificar sustantivamente las relaciones comerciales con el resto del mundo, la más utilizada es, quizás, la política arancelaria, no solo por los gobiernos ecuatorianos sino a nivel general por todos los países, por su relativa fácil aplicación ya que es un impuesto que se carga a un producto según la partida arancelaria a la que pertenece; además, de su capacidad para proteger a ciertas industrias nacionales y captar recursos para el Estado.

En la Constitución de 1998, se facultaba exclusivamente al Presidente de la República para modificar el arancel, pero, actualmente, de conformidad con el Art. 78 del COPCI, el órgano rector que “aprobará las políticas públicas en materia de política comercial e inversiones a nivel nacional, será un cuerpo colegiado de carácter intersectorial público, encargado de la regulación de todos los asuntos y procesos vinculados a estas materias, que se denominará Comité de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI)”⁵⁰.

Sin embargo, cabe resaltar que los tratados internacionales se superponen a lo mencionado en el COPCI⁵¹, por ello, el Ecuador aplica un arancel externo común desde 1995, dando cumplimiento al compromiso que asumió con la Comunidad Andina, y de requerir modificaciones en la política arancelaria, las mismas tienen que hacerse en función de la normativa andina existente y demás acuerdos firmados por el Ecuador.

⁵⁰ Está compuesto por las siguientes instituciones: Ministerio rector de la política de comercio exterior; Ministerio rector de la política agrícola; Ministerio rector de la política industrial; Ministerio a cargo de coordinar el desarrollo productivo; Ministerio a cargo de coordinar la política económica; Organismo Nacional de Planificación; Ministerio a cargo de coordinar los sectores estratégicos; Servicio de Rentas Internas; la autoridad aduanera nacional y las demás instituciones que determine el Presidente de la República mediante Decreto Ejecutivo.

El Comité funcionará conforme a las normas establecidas para los órganos colegiados de la Función Ejecutiva, además será presidido por el Ministerio integrante que el Presidente de la República determine, y éste ejercerá también como Secretaría Técnica del mismo.

⁵¹ En Ecuador conforme el Art. 425 de su Constitución se establece que “El orden jerárquico de aplicación de las normas será el siguiente: La Constitución; los tratados y convenios internacionales; las leyes orgánicas; las leyes ordinarias; las normas regionales y las ordenanzas.

Para la imposición de medidas arancelarias y no arancelarias a las mercancías objeto de comercio internacional, se utiliza la nomenclatura común de los países de la Comunidad Andina, conocida como NANDINA⁵², para la clasificación de las mercancías, de conformidad con el Convenio sobre el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (Sistema Armonizado)⁵³. Sin embargo, el órgano rector en materia de comercio exterior, en nuestro caso el COMEXI, podrá crear códigos adicionales o secundarios para la aplicación de medidas comerciales específicas, respecto de productos que no puedan ser clasificados, total o parcialmente, en las nomenclaturas vigentes. Los productos agrícolas se clasifican desde el capítulo 01 “Animales vivos” al 24 “Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados” del Sistema Armonizado; mientras, los productos industriales se clasifican del capítulo 25 “Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos” al 97 “Objetos de arte o colección y antigüedades”. La NANDINA también se aplica para analizar y publicar las estadísticas de comercio exterior.

En la I Etapa de la Reforma Arancelaria del Gobierno Nacional instrumentada mediante Resolución 389 del entonces Consejo de Comercio Exterior e Inversiones y el Decreto Ejecutivo 592, publicado en el Suplemento al Registro Oficial No. 191 del 15 de octubre de 2007, entró en vigencia el Arancel Nacional de importaciones basado en la NANDINA 653⁵⁴.

A través de éste, se impuso los siguientes niveles de arancel: 0%, 5%, 10%, 15%, 20% y 35%, los mismos que están definidos según criterios técnicos, así los productos más sensibles en nuestra economía, como son los productos agrícolas y por otro lado, los bienes de mayor grado de elaboración tiene arancel de 15% y 20%; los productos semi-elaborados, algunas materias primas e insumos 10% y los bienes de capital y la mayoría de

⁵² Según la decisión 653 actualizada mediante decisión 675 en el 2008, la NANDINA comprende las partidas, subpartidas correspondientes, notas de sección, de capítulo y de subpartidas, notas complementarias, así como las Reglas Generales para su interpretación. El código numérico de la NANDINA está compuesto de ocho (8) dígitos: Los dos primeros identifican el Capítulo; al tener cuatro dígitos se denomina partida; con seis dígitos subpartida del Sistema Armonizado y los ocho dígitos conforman la subpartida NANDINA. Hasta tanto se apruebe la Decisión sobre Creación del Arancel Integrado Andino (ARIAN), los Países Miembros podrán crear subpartidas nacionales para la clasificación de mercancías a un nivel más detallado que el de la NANDINA. Podrán, además, introducir Notas Complementarias Nacionales a las nuevas subpartidas.

⁵³ De igual forma, para la clasificación de las mercancías se tomará en cuenta cualquier otro sistema reconocido en los tratados internacionales debidamente ratificados por Ecuador.

⁵⁴ TodoComercioExterior, ARANCEL DE IMPORTACIONES DEL ECUADOR, febrero 2011.

materias primas e insumos con el 5% o 0%. Existen medidas arancelarias especiales para el sector automotriz y el de combustibles⁵⁵.

Como resultado de la apertura comercial ecuatoriana iniciada a finales de los años 80, hubo reformas estructurales, entre ellas las de simplificación y reducción de los niveles arancelarios en 1989 y 1992. El resultado de esta reforma se hace evidente en los niveles arancelarios promedios observados en 1989 (29%) y 1994 (11%), respectivamente. En 1992, el tipo arancelario máximo se redujo de 290% al 40%⁵⁶.

Al 2005 la media de los tipos arancelarios aplicados fue de 11,9% y en la actualidad el arancel nominal promedio ponderado por comercio se ha reducido al 9,51%, observándose los avances en materia de desgravación arancelaria para disminuir las barreras al comercio exterior e insertarse más en el mundo globalizado. En Ecuador no se aplican aranceles estacionales, ya que todo el año se aplican los mismos aranceles.

La estructura arancelaria de Ecuador es la siguiente:

**Estructura arancelaria (advalorem)
2010**

Nº. Subpartidas	Advalorem	Porcentaje
3872	0%	47,31%
8	1%	0,10%
68	3%	0,83%
451	5%	5,51%
815	10%	9,96%
851	15%	10,40%
2	17%	0,02%
916	20%	11,19%
323	25%	3,95%
775	30%	9,47%
4	32%	0,05%
19	35%	0,23%
32	40%	0,39%
26	45%	0,32%
9	54%	0,11%
6	67,5%	0,07%
7	85,5%	0,09%
8184		100,00 %

Tabla 4.1 Estructura arancelaria (ad- valorem) año 2010
Fuente: Estadísticas dinámicas. Corporación Aduanera del Ecuador
Elaborado por: El autor

⁵⁵ Para el sector automotriz se establece un nivel de 35% de arancel para automóviles, 10% para camiones y 3% para el CKD de estos vehículos. Referente a los combustibles, existen subpartidas a las que se cobra el arancel en función de la variación precios internacionales.

⁵⁶ Paredes, Pablo Lucio, Espinosa, Cristian, ELEMENTOS PARA LA DEFINICIÓN DE UNA POLÍTICA DE COMERCIO EXTERIOR DEL ECUADOR, marzo 2006, MICIP, Programa de Apoyo al Comercio Exterior "PACE".

El nivel máximo de arancel nominal en el 2010 se encuentra en 85,5%, mientras que en el 2003 era del 35%, debido a la salvaguardia por balanza de pagos que se aprobó en enero 2009, la más fuerte medida en materia de comercio exterior tomada dentro del periodo 2005 – 2010 que se explicará con mayor profundidad más adelante.

De las 8184 sub partidas nacionales existentes, casi el 50% de las mismas están gravadas con arancel 0% y menos del 1% tienen gravados aranceles superiores al 35%. Sobresale el porcentaje de sub partidas que están gravadas con arancel 20%, 15%, 10% y 30%, en orden descendente, con el 11,19%, 10,4%, 9,96% y 9,47% del total de sub partidas, respectivamente.

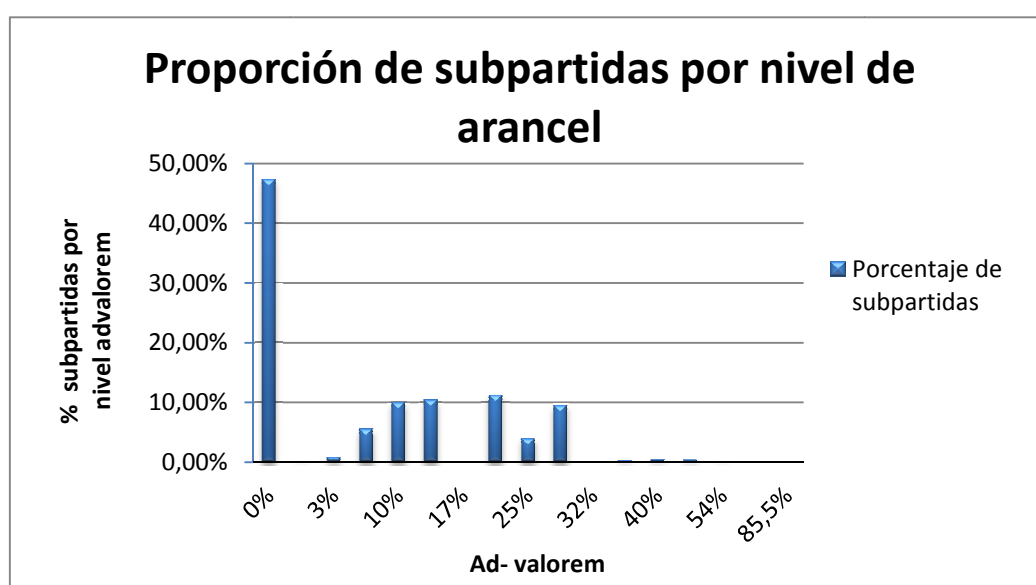


Gráfico 4.2 Proporción de subpartidas por nivel de arancel
Fuente: Estadísticas dinámicas. Corporación Aduanera del Ecuador
Elaborado por: El autor

Según lo señala un estudio de comercio internacional del Banco Central del Ecuador⁵⁷“la tendencia descendente de la inflación y la evolución del tipo de cambio real determinó un abaratamiento relativo de los bienes importados. Adicionalmente, el influjo creciente de remesas de los migrantes y la mayor disponibilidad de crédito, a partir del año 2004, canalizado al consumo, facilitaron el acelerado crecimiento de las importaciones”; es así, que desde el 2007 las importaciones presentaron un mayor dinamismo, afín al crecimiento

⁵⁷ Dirección General de Estudios del BCE, CHINA: ¿Una oportunidad comercial o un mercado lejano?, febrero 2007

de la economía y a las políticas de carácter comercial tomadas por el gobierno para impulsar la competitividad en el sector productivo del país, mediante el diferimiento de aranceles a determinadas partidas para la importación de materias primas y bienes de capital. Durante 2005- 2008, las importaciones de materia prima crecieron 26,19% en promedio, las de consumo 18,53% y los bienes de capital en 21,19%.

Profundizando, en agosto del 2007, el COMEXI inició las cinco fases de reforma arancelaria que se aplicaron al 50% de las subpartidas de la producción nacional, mediante la reducción de aranceles para la importación de materias primas, insumos y bienes de capital no producidos en el país, y tiene como finalidad impulsar la producción de bienes con valor agregado, proteger las fuentes de generación de empleo y dinamizar las cadenas productivas; beneficiando especialmente al sector agropecuario, según lo indica el Ministerio de Industrias y Competitividad. Con la última fase realizada en octubre del 2008, se aprobó una reducción arancelaria al 0% de 2.378 partidas y un incremento desde el 5% hasta el 35% de 825 más. El efecto fiscal total para el Estado llegó a USD \$ 94,08 millones de dólares.

En el 2009, ante los efectos negativos de la crisis desatada en Estados Unidos, el comercio internacional ecuatoriano también se vio afectado y para intentar revertir dichos efectos e impulsar la economía, como una de las primeras medidas, el primer mandatario, Rafael Correa, “decretó un paquete de 17 medidas, entre las cuales se establecieron la devolución más ágil del Impuesto al Valor Agregado (IVA) e incremento del crédito al sector exportador”⁵⁸.

Sin embargo, la medida más radical se dio en el aspecto arancelario. El COMEXI el 22 de enero de 2009, mediante Registro Oficial No. 512 expide la resolución 466, en la cual se aplica medidas restrictivas a 627 partidas arancelarias, por el elevado crecimiento de las importaciones no petroleras que continuaba generando una mayor brecha deficitaria en la balanza comercial, lo que traía repercusiones negativas sobre la balanza de pagos, al presionar por mayores recursos para su financiamiento. Para la aplicación de esta medida se hizo uso de tres instrumentos de política comercial (datos extraídos de la página de TodoComercioExterior):

⁵⁸Diario El Hoy, El Ecuador avanza sin tener una clara política comercial, publicado el 15 de enero de 2009.

- ✓ **Aranceles específicos:** a productos como calzado (USD \$ 10 por cada par de zapatos de 26 partidas), placas y baldosas de cerámica (USD % 0,10 por kilogramo neto) y textiles (USD \$ 12 por kilogramo neto en 255 partidas).
- ✓ **Aranceles ad- valorem:** El recargo arancelario adicional es de 30% a 37 partidas, como confites, chocolates, confituras, maquillaje, vajillas, reproductores de imagen y sonido, asientos giratorios, triciclos y de 35% a 36 partidas (cerveza de malta, vino espumoso, whisky, ron, tequila, aguardiente, vodka, estatuillas y adornos, espejos, teléfonos celulares, entre otras).
- ✓ **Restricción cuantitativa de valor o cupos de importación:** La distribución de los cupos se divide en dos partes: 1) La distribución del cupo por subpartidas que se pretendía disminuir en un 65% (23 partidas: vehículos, motocicletas) o 70% (en 255 partidas: carnes, frutas, hortalizas, perfumes, libros, televisores, otros) de lo importado en valor CIF en el 2008, y 2) La distribución del cupo de esa subpartida por importador, aplicando las reglas de la OMC.

Los dos primeros aplicados a importaciones de consumo tanto duraderos como no duraderos, considerados “suntuarios” o aquellos que registran producción nacional.

Esta disposición estuvo bajo los lineamientos de los diferentes acuerdos internacionales de los que Ecuador es signatario⁵⁹, cuyo objetivo principal era establecer una salvaguardia por la balanza de pagos, la misma que fue de aplicación general⁶⁰ y no discriminatoria a las importaciones provenientes de todos los países, de carácter temporal por el período de un año a partir del 23 de enero del 2009.

Por nombrar algunos aspectos que le facultan a Ecuador para tomar estas medidas, dentro de los acuerdos internacionales, están:

⁵⁹ Los acuerdos y convenios a los que se rige para este tipo de medidas son: a la Comunidad Andina (CAN), ALADI, OMC organismo multilateral basado en el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) de 1947. ⁵⁴ Incluye los acuerdos de Complementación Económica y de Alcance Parcial, suscritos por el Ecuador, por lo tanto, a estas importaciones se aplicará no sólo la salvaguardia, sino también el arancel nacional vigente.

⁶⁰ Incluye los acuerdos de Complementación Económica y de Alcance Parcial, suscritos por el Ecuador, por lo tanto, a estas importaciones se aplicará no sólo la salvaguardia, sino también el arancel nacional vigente.

- ✓ Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) de 1947⁶¹, contempla en el Art. XVIII, Sección B, la posibilidad de que una Parte Contratante del antes mencionado acuerdo, cuando experimente dificultades para equilibrar su balanza de pagos y requiera mantener la ejecución de su programa de desarrollo económico, pueda limitar el volumen o el valor de las mercancías de importación, a condición de que las restricciones establecidas no excedan de los límites necesarios para oponerse a la amenaza de una disminución importante de sus reservas monetarias o detener dicha disminución.
- ✓ “Entendimiento relativo a las disposiciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 en materia de Balanza de Pagos”, de la Organización Mundial del Comercio (OMC), que aclara las disposiciones aplicables para el establecimiento de salvaguardias por balanza de pagos, procedimientos para la celebración de consultas, notificación, documentación y conclusiones de las consultas.
- ✓ La Decisión 563 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, publicada el 25 de junio del 2003, que contiene en el Capítulo XI, “Cláusulas de Salvaguardia”, dispone en su artículo 95 la facultad de adoptar medidas para corregir el desequilibrio de su balanza de pagos, inclusive, con el carácter de medida emergente.
- ✓ La Decisión 389 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, publicada el 17 de julio de 1996, en la que se establece el Reglamento para la Aplicación de la Cláusula de Salvaguardia por Balanza de Pagos, que permite a los Países Miembros exceptuarse temporalmente de los compromisos asumidos en el Programa de Liberación y establece los procedimientos para su aplicación al comercio intrasubregional.
- ✓ La Resolución 70, artículo primero, literal a), del Comité de Representantes de la ALADI, ampara la aplicación del Régimen Regional de Salvaguardia para corregir desequilibrios en la balanza de pagos de sus miembros.

⁶¹“El GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) fue sustituido como una organización internacional por la OMC. El Acuerdo General actualizado es ahora el acuerdo de la OMC que rige el comercio de mercancías. GATT de 1947: término legal oficial para la antigua versión (pre- 1994) del GATT. GATT de 1994: término legal oficial para la nueva versión del Acuerdo General, incorporado en el marco de la OMC e incluye el GATT de 1947” (Glosario de la OMC en la página web oficial: http://www.wto.org/english/thewto_e/glossary_e/gatt_e.htm).

Mediante informe del Banco Central del Ecuador, se establece que para no generar un déficit severo en la balanza de pagos para el año 2009, se requiere la reducción de las importaciones por un monto de dos mil ciento sesenta y nueve millones de dólares americanos (USD \$ 2.169'000.000,00), para equilibrar el sector externo y conservar el equilibrio macroeconómico, precautelando la liquidez de la economía.

Al final del año, se consiguió el objetivo, pues hubo una caída importante en el nivel de compras no petroleras y se rompió con la tendencia de obtener déficits en la balanza comercial no petrolera cada vez más elevados, puesto que las importaciones no petroleras registraron una reducción de USD \$ 2.460,954 millones, un 17,3% menos que las importaciones no petroleras del año 2008. El déficit en la balanza comercial no petrolera se redujo en un 31,9% respecto al 2008, y pudo ser mejor este resultado, pero la situación inestable de Estados Unidos, nuestro principal socio comercial, junto con su efecto dominó en las demás economías, hizo que nuestras exportaciones petroleras también se reduzcan en un 40,6% y las no petroleras en un 2,8% (explicado básicamente por una disminución en los precios unitarios de nuestros productos del 12,1%; el menor desempeño se dio en las exportaciones no tradicionales, que fue parcialmente compensado por las exportaciones tradicionales principalmente de banano, atún y pescado), cuando su crecimiento promedio desde el 2005 había sido de un 18,9% anual.

El 11 de febrero de 2010, mediante la resolución 549 publicada en el Registro Oficial N°128, el COMEXI⁶² estableció el cronograma de desgravación para los meses de marzo (30%), mayo (30%) y julio (30%) de todos los recargos establecidos por concepto de Salvaguardia por Balanza de Pagos a todas las subpartidas sujetas a esta medida, pues el primer desmonte se realizó el 22 de diciembre con una reducción del 10% del recargo arancelario y está vigente desde el 23 de enero de 2010 mediante Resolución 533.

Es importante mencionar, que tales reducciones se las hizo previa evaluación técnica que permitió analizar las condiciones económicas y las proyecciones del Banco Central del Ecuador. Pero mientras se iban desgravando los recargos por la salvaguardia y las economías emergentes iban presentando crecimientos en su PIB⁶³, recuperándose así de la crisis financiera mundial reciente, las importaciones ecuatorianas no petroleras al final del

⁶²Consejo de Comercio Exterior e Inversiones.

⁶³ Es a partir del tercer trimestre del 2009 cuando Ecuador empieza a presentar una recuperación de su economía nacional, pero es en el 2010 cuando los crecimientos trimestrales ya son representativos (4,5% de crecimiento en el tercer trimestre de 2010 en relación al 2009).

año 2010 sobrepasaron los niveles alcanzados en el 2008 (29,9% más que el año 2009, motivado por un crecimiento en volumen 13,1% y precio unitario 14,8%), mientras nuestras exportaciones no petroleras crecieron 13,3% (en volumen -12,8% y valor unitario 30%), alcanzando el mayor déficit comercial no petrolero y total en la historia del país⁶⁴.

4.3.2 PROCEDIMIENTOS ADUANEROS

La Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE) se ha mantenido en una constante evolución desde su constitución en el 2001. La modernización de los procesos para mejorar el servicio en cuanto a calidad de la información y tiempos de despacho para dinamizar el comercio internacional, ha implicado una alta inversión en sistemas informáticos, capacitación del recurso humano dentro de la institución y para los operadores de comercio, así como, reformas institucionales, impulsadas desde el gobierno de turno.

El Sistema Informático de Comercio Exterior (SICE) que permite el intercambio electrónico de datos entre los operadores de comercio exterior y la CAE, con la finalidad de reducir los tiempos en los despachos⁶⁵ de las importaciones y exportaciones, se actualiza con la brevedad del caso mediante resoluciones, cada vez que se toma alguna medida que cambie las NANDINA o sus aranceles por disposiciones del gobierno como por nuevos acuerdos comerciales o modificaciones a los existentes, firmados por el Ecuador.

En la Agenda de Transformación Productiva (ATP)⁶⁶, cuyos ejes principales fueron aprobados por la Presidencia de la República y el Consejo Sectorial de la Producción, se incluye el programa “Sin Trámites”, que reduce la tramitología empresarial y sus costos, además, incluye entre otras, la iniciativa de ventanilla única electrónica para el comercio exterior, que busca hacer eficiente los procesos de todas las instituciones involucradas en el comercio exterior públicas y privadas.

⁶⁴ Los datos estadísticos sobre las exportaciones e importaciones se obtuvo del BCE, mientras el análisis estadístico le corresponde al Autor

⁶⁵ Los procesos de mejora en despacho tienen como base las normas supranacionales emanadas de la Comunidad Andina, Asociación Latinoamérica de Integración, Organización Mundial de Aduanas y la Organización Mundial de Comercio.

⁶⁶ La ATP está basada en políticas horizontales, sectoriales y de frontera, y contiene un enfoque integral logístico, ya que incluye la matriz energética, la reforma educativa y de salud para el desarrollo del talento humano.

Las empresas públicas involucradas son los organismos de control, como la policía antinarcóticos, Agrocalidad, el INEN, el Instituto Nacional de Higiene Y Medicina Tropical “Izquierda Pérez”, es decir, las que tengan relación con las operaciones de comercio exterior, en cuanto a, por ejemplo, permisos o requisitos. El núcleo de esta plataforma integral es la CAE (SENAE) y con ella también se busca disminuir la corrupción, ya que los trámites son en línea y en tiempo real, y el funcionario público no tendrá la discrecionalidad de otorgar o no el permiso sino que el sistema valida o no los procedimientos establecidos. Con el sistema se podría ir construyendo una base de datos y los criterios de evaluación de riesgos por persona o por producto o por destino o por origen de la mercadería, constituyéndose en una potente herramienta de control.

La Ventanilla Única Ecuatoriana de Comercio Exterior significará la reducción de aproximadamente el 60% de los tiempos en importaciones y exportaciones, y la estandarización de 280 procesos de 26 entidades relacionadas al comercio exterior que se integrarán a través de un único portal para la realización de todos los trámites. El desarrollo del nuevo “Sistema Aduanero de Gestión para las Operaciones de Comercio Exterior”⁶⁷, bajo convenio, está a cargo de KCingle-CUPIA, que pertenece al Servicio de Aduanas de Corea del Sur, cuyo sistema electrónico, UNI-PASS, es catalogado como el mejor sistema aduanero del mundo en los últimos cinco años, calificación dada por la OMC, lo que garantizará una implementación eficaz del sistema aduanero en Ecuador y será de gran transcendencia para el mejoramiento de su comercio exterior. Se prevé que se culmine la implementación de este proyecto, incluido pruebas, en septiembre de 2012.

Otro proyecto, el de Aforo Automático, empezó en el 2007⁶⁸ y con su implementación a finales del 2008, este modelo de despacho agiliza los procedimientos aduaneros y es una medida a favor del medio ambiente, al no utilizarse nada de papel.

Existen tres modalidades de despacho de las mercancías que ingresan al país: Aforo físico⁶⁹ (se revisa totalmente la mercadería), Aforo documental (se verifican los papeles) y Aforo automático (la información se transmite y se verifica electrónicamente).

⁶⁷ En diciembre de 2010, la Ministra de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad de ese entonces, Nathaly Cely, firmó un contrato con el Servicio de Aduanas de Corea del Sur (KCS) para trabajar en el diseño e implementación del sistema periférico de ventanilla única, el cual se prevé inicie en marzo 2011. El costo de la implementación es de 15’800.00 dólares y permitirá reducir el costo de las transacciones en 12 millones de dólares.

⁶⁸ En el 2007 se empezó a crear una base de datos con el historial de los importadores que sirvió de base para establecer el Perfil de Riesgo.

El Perfil de Riesgo del importador (conformado por componentes que llevan reglas fijas y modelos econométricos) es el que determina quienes serán beneficiados del aforo automático⁷⁰. El aforo automático ha incrementado su participación dentro del total de trámites atendidos al pasar del 2,11% en diciembre de 2008, a 3,01% en el 2009 y 14,56% en el 2010 (32.062 declaraciones que corresponden al 11,58% de las 276.705 declaraciones de importación a consumo ingresadas en el 2010), lo que ha contribuido a que el tiempo de aduana dentro del proceso de nacionalización de mercancías sea de 0,78 días en este último año, superando la meta institucional del SENA de un día.. El uso del aforo automático ha permitido un ahorro de seis millones de folios al año. La estructura a la que se espera llegar en el 2011 es: 40% en aforos físicos, 40% en aforos documentales y 20% aforo automático.

Por otro lado, de acuerdo al Informe de Gestión del SENA del segundo semestre de 2010, los patrullajes de la Unidad de Vigilancia Aduanera (UVA) junto con operativos con las Fuerzas Armadas, han generado USD \$17,8 millones en mercancías aprehendidas, USD \$ 67 millones en captura de droga y USD \$ 3 millones en lavados de activos, lo cual hace evidente el compromiso de la aduana en impulsar una competencia equilibrada en el sector económico del país.

Cabe resaltar, que así como se da mayores facilidades al comercio y se delimitan a casos muy específicos o muy graves los delitos y aspectos reglamentarios aduaneros (errores u omisiones de buena fe), las sanciones serán endurecidas para equilibrar la apertura.

De acuerdo a los datos extraídos del Doing Business, en lo que concierne a comercio transfronterizo, que recopila los procedimientos oficiales que se requieren para exportar e importar un cargamento estándar de mercaderías desde el acuerdo contractual entre las dos partes hasta la entrega de las mercaderías, Ecuador se sitúa en el 2010 en la posición 126 de 181 economías⁷¹.

⁶⁹ Ley Orgánica de Aduana (LOA) estaba predeterminada hacia el control del 100% de la mercadería, pero con el COPCI se permite el uso del Perfilador de Riesgo.

⁷⁰ Dentro de los beneficiados están los importadores que constan como Contribuyentes Especiales del SRI, sin embargo, el 5% de sus declaraciones son inspeccionadas en el año mediante aforo físico.

⁷¹ Doing Business abarca 181 economías incluyendo las economías pequeñas y algunas de las más pobres. Doing Business se basa en las leyes y regulaciones nacionales, así como en los requisitos administrativos (para obtener una explicación detallada de la metodología de Doing Business, ingrese a www.doingbusiness.org).

Comparado con algunos países de Latinoamérica y también con el promedio de la región, los datos hasta junio 2010 son los siguientes:

RANKING DE ECUADOR EN EL COMERCIO TRANSFRONTERIZO (DOING BUSINESS, JUNIO 2010)							
Región o País	Ranking 2010	Documentos para exportar (número) [1]	Tiempo para exportar (días)[2]	Costo de exportación (US\$ por contenedor) [3]	Documentos para importar (número) [4]	Tiempo para importar (días) [5]	Costo de importación (US\$ por contenedor) [6]
Latinoamérica y el Caribe		6,6	18	1228,3	7,1	20,1	1487,9
Ecuador	124	9	20	1.345	7	29	1.332
Argentina	115	9	13	1.480	7	16	1.810
Bolivia	121	8	19	1.425	7	23	1.747
Brasil	98	8	13	1.790	7	17	1.730
Chile	60	6	21	745	7	21	795
Colombia	99	6	14	1.770	8	14	1.750
Venezuela	166	8	49	2.590	9	71	2.868
México	41	5	12	1.420	4	12	1.880

Tabla 4.2 Ranking en el comercio transfronterizo, junio 2010

Fuente: Rankings junio 2010. Doing Business

Elaborado por: El autor

[1] El número total de documentos que exigen, respecto de cada cargamento de mercaderías destinados a la exportación, los ministerios, las autoridades aduaneras, las autoridades de los puertos y terminales de carga, los organismos de sanidad y de control técnico y los bancos.

[2] Tiempo necesario para cumplir con todos los procedimientos exigidos para exportar mercaderías. Si se puede acelerar un procedimiento a un costo adicional, se elige el procedimiento legal más rápido.

[3] Costo asociado a todos los procedimientos necesarios para exportar mercaderías, incluyendo los costos por documentos, las tarifas administrativas para despacho de aduanas y control técnico, los honorarios de los gestores de aduanas, los gastos por manejo en la terminal y el transporte en el interior del país.

[4] El número total de documentos que exigen, respecto de cada cargamento de mercaderías destinados a la importación, los ministerios, las autoridades aduaneras, las autoridades de los puertos y terminales de carga, los organismos de sanidad y de control técnico y los bancos.

[5] Tiempo necesario para cumplir con todos los procedimientos exigidos para importar mercaderías. Si se puede acelerar un procedimiento a un costo adicional, se elige el procedimiento legal más rápido.

[6] Costo asociado a todos los procedimientos necesarios para importar mercaderías, incluyendo los costos por documentos, las tarifas administrativas para despacho de aduanas

y control técnico, los honorarios de los gestores de aduanas, los gastos por manejo en la terminal y el transporte en el interior del país⁷².

Ecuador entre los países escogidos solo está por delante de Bolivia y Venezuela; México y Chile se destacan como los países con mayor facilidad para ejercer el comercio transfronterizo y tomando en cuenta el promedio en Latinoamérica y el Caribe, el número de documentos necesarios en Ecuador para exportar, el tiempo y su costo por contenedor es superior a la media de la región, mientras los documentos para importar y su costo es menor al de la media.

Todos estos procesos y proyectos para la mejora en las operaciones y el servicio que presta la aduana ecuatoriana benefician y dinamizan el comercio exterior, ganando con ello, la sociedad, ya que la SENAE optimiza costos y recauda más, lo que servirá para seguir invirtiendo en la institución, mientras los exportadores e importadores reducen costos, tiempos y tienen mayores facilidades para acceder al comercio internacional y explorar nuevos destinos, mientras para otros serviría como incentivo para abrirse al mercado mundial, lo que a su vez, se podría traducir en un aumento de la producción nacional (siempre y cuando estén inmersas políticas industriales que se complementen), lo que genera más plazas de trabajo y mayor calidad de vida para sus familias.

4.3.3 DIFERENCIAS EN LOS PROCESOS COMERCIALES ANTE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO

En el periodo extendido de 1996 al 2010, Ecuador con cuatro de sus socios comerciales (Estados Unidos, México, Chile y la Comunidad Europea) ha estado involucrado en diferencias de procesos comerciales ante la OMC, lo que ha producido ciertos cambios en las exportaciones y/o importaciones del producto en cuestión.

Ante la OMC, Ecuador participa o ha participado directamente como reclamante o demandado en seis casos, tres en cada uno.

⁷² Las notas metodológicas de la uno a la seis, fueron extraídas de www.doingbusiness.org

DIFERENCIAS EN PROCESOS COMERCIALES DEL ECUADOR ANTE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO

Como reclamante					
N° caso	Fecha inicio (1)	Fecha final (2)	Otros reclamantes	Demandado	Detalle
DS27	05.02.1996	02.07.2001	Guatemala; Honduras; México; Estados Unidos de América	Comunidades Europeas	Comunidades Europeas . Régimen de la importación, venta y distribución de bananos
DS237	31.08.2001	29.11.2002	-	Turquía	Procedimientos para la importación de frutos frescos, especialmente banano.
DS335	17.11.2005	30.01.2007	-	Estados Unidos	Medida antidumping relativa a los camarones procedentes del Ecuador
Como Demandado					
N° caso	Fecha inicio(1)	Fecha final (2)	Reclamante	Demandado	Detalle
DS182	05.10.1999	En fase de consultas	México	Ecuador	Medida antidumping provisional aplicada al cemento procedente de México
DS191	15.03.2000	En fase de consultas	México	Ecuador	Medida antidumping definitiva aplicada al cemento procedente de México
DS303	24.11.2003	En fase de consultas	Chile	Ecuador	Medida de salvaguardia definitiva sobre las importaciones de tableros de fibra de madera de densidad media

(1) Fecha de solicitud de celebración de consultas.

(2) Fecha de notificación de solución convenida.

Tabla 4.3Diferencias de procesos de Ecuador en la OMC
Fuente: Organización Mundial de Comercio
Elaborado por: El autor

El Acuerdo Antidumping de la OMC no emite ningún juicio sobre si es o no una competencia desleal el dumping, ya que éste se centra en la manera en que los gobiernos pueden o no responder al dumping⁷³. Este acuerdo “autoriza a los gobiernos a adoptar medidas contra el dumping cuando se ocasione un daño genuino (“importante”) a la rama de producción nacional competidora. Para poder adoptar esas medidas, el gobierno tiene

⁷³Por regla general, la medida antidumping consiste en aplicar un derecho de importación adicional a un producto determinado de un país exportador determinado para lograr que el precio de dicho producto se aproxime al “valor normal” o para suprimir el daño causado a la rama de producción nacional en el país importador. Se establecen procedimientos detallados sobre cómo han de iniciarse los casos antidumping y cómo deben llevarse a cabo las investigaciones y sobre las condiciones para lograr que todas las partes interesadas tengan oportunidad de presentar pruebas. Las medidas antidumping deben expirar transcurridos cinco años a partir de la fecha de su imposición, salvo que una investigación demuestre que la supresión de la medida ocasionaría un daño (OMC).

que poder demostrar que existe dumping, calcular su magnitud (cuánto más bajo es el precio de exportación en comparación con el precio en el mercado del país del exportador), y demostrar que el dumping está causando daño o amenaza causarlo” (OMC).

Durante el tiempo de estudio (2005- 2010), las medidas de antidumping impuestas por Estados Unidos para el ingreso de camarón ecuatoriano a su territorio son las que tuvieron un mayor efecto sobre las exportaciones de ese producto.

En el 2005, las exportaciones camaroneras se empezaron a direccionar hacia Europa debido, precisamente, al panel planteado por los Estados Unidos ante la OMC por acusaciones de dumping de las exportaciones ecuatorianas, por lo que, en el 2006⁷⁴ se redujo ligeramente en 1,9 puntos porcentuales el valor total exportado a nuestro principal mercado, el país norteamericano, mientras al mercado europeo se aumentó 2 puntos porcentuales (de 45,5% en el 2005 a 47,5% en el 2006). En el 2007, la Unión Europea se convirtió en el principal destino para las exportaciones de camarón ecuatoriano con 51,6% del total y EEUU con el 49,5%.

Sin embargo, en el 2007 el reclamo del Ecuador contra los aranceles antidumping⁷⁵ fijados por EEUU sobre las exportaciones de camarones ante la OMC fue respaldado, ya que Estados Unidos, mediante informe del Grupo Especial, el 20 de enero de 2007, había actuado de manera incompatible con las reglas de comercio mundial al concluir que el “método de reducción a cero”, utilizado por EEUU para calcular el supuesto daño a su industria del camarón era ilegal y en un plazo de seis meses deberían poner sus normas en conformidad con sus obligaciones bajo el acuerdo antidumping de la OMC, contados a partir de marzo de 2007. Efectivamente, en octubre de ese año, los Estados Unidos habían aplicado las recomendaciones y resoluciones del Organismo de Solución de Diferencias (OSD) y el Departamento de Comercio norteamericano anunció que a partir del mes de diciembre el camarón ecuatoriano ingresará sin aranceles a su país.

Por otro lado, con las exportaciones del banano a Europa también tuvimos complicaciones por medidas arancelarias impuestas a este producto, haciendo caso omiso a las preferencias arancelarias y al de la Nación Más Favorecida, acordadas con la OMC, por ello, la causa de la menor demanda europea del banano en el 2006 se debió por el arancel que cobraba

⁷⁴ El sector camaronero alcanzó los niveles de producción de 1998, año récord para la producción.

⁷⁵ Los productores ecuatorianos debían pagar un arancel antidumping de entre 2,35% y 4,48% para ingresar el camarón a territorio estadounidense. Ecuador había cancelado USD \$ 65 millones por esta sanción.

este bloque al ingreso de la fruta, mientras los países de África, Caribe y Pacífico (ACP) estaban exentos de su pago, lo cual provocó el desplazamiento de nuestro producto del mercado europeo. Ante este hecho, en el mes de noviembre Ecuador presentó nuevamente una denuncia en la OMC, calificándolo como discriminatorio. Europa señaló que esto podría retrasar las conversaciones sobre el TLC planteado entre la Comunidad Europea y la Comunidad Andina.

En el año 2007, la Unión Europea hizo varias ofertas para recortar los aranceles a las importaciones de banano de América Latina. Una de las opciones era la de llegar a un acuerdo en la ronda de Doha y la otra de no darse el acuerdo, el arancel se reduciría a 123 euros por tonelada métrica por cinco años, tiempo luego del cual el arancel llegaría a cero, pero Ecuador y los otros demandantes, no aceptaron ningún convenio.

Desde la primera investigación del Grupo Especial en el 96, se concluyó que el régimen de importación de bananos de la Comunidad Europea, así como los procedimientos de concesión de licencias para la importación de bananos dentro de este régimen, eran incompatibles con el GATT.

“La preferencia concedida por las Comunidades Europeas a un contingente arancelario anual libre de derechos de 775.000 toneladas métricas de bananos importados originarios de países ACP constituía una ventaja para esa categoría de bananos que no se concedía a los bananos similares originarios de Miembros de la OMC que no son países ACP y era, por lo tanto, incompatible con el párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994” (OMC); por tanto, el OSD solicitó aplicar la misma preferencia a los miembros de la OMC y más aún a los beneficiarios de la NMF, pero, desde que el OSD, en septiembre de 1997, adoptó el informe del Órgano de Apelación y el informe del Grupo Especial, hasta el 11 de diciembre de 2008 (última consulta que se realizó ante la OMC) se constató que el demandado (Comunidad Europea) no cumplió con las resoluciones.

Los casos en los cuales el Ecuador es el demandado, no han pasado de la primera fase correspondiente a la solicitud para la celebración de consultas, por tanto, no se ha realizado ningún cambio en las medidas antidumping o de salvaguardia adoptadas por la nación.

4.3.4 NEGOCIACIONES INTERNACIONALES- ACUERDOS COMERCIALES

La estrategia de inserción del Ecuador en los mercados mundiales está orientada a la creación y consolidación de vínculos comerciales y procesos de integración regional y subregional⁷⁶, las mismas que se sujetan a las disposiciones del COPCI desde el 2010, pero anteriormente, se regían a la LEXI (desde 1997); ahora el COMEXI, órgano rector en materia de política comercial e inversiones, dentro de sus competencias tiene la de “emitir dictamen previo para el inicio de negociaciones de acuerdos y tratados internacionales en materia de comercio e integración económica; así como los lineamientos y estrategias para la negociación”. Simultáneamente, el Estado puede otorgar preferencias arancelarias o tributarias para la entrada de productos que sean de su interés, haciendo énfasis en los bienes ambientalmente responsables.

La tendencia mundial indica la continuación de la liberalización del comercio, y Ecuador al ser miembro de la OMC, posee también en este organismo la base legal para las relaciones comerciales del país con el mundo, cuyas reglas fueron adoptadas por consenso entre todos sus miembros. Los acuerdos comerciales de los cuales Ecuador forma parte se resumen en el Anexo 3.

Adquieren gran relevancia las negociaciones internacionales porque aparte que nos abren la posibilidad de incrementar nuestra oferta exportable, desde que asumimos el sistema de la dolarización, el sector externo se convierte en el principal generador de divisas para el país. Cabe señalar, que con balanzas comerciales deficitarias el régimen monetario actual tambalea, por ello, también los esfuerzos del gobierno por revertir esta situación, en especial, en el sector no petrolero.

La apertura comercial del Ecuador se ha manifestado a través de iniciativas multilaterales, regionales y bilaterales, pero las dos primeras han sido las generadoras de cambios estructurales, así, se puede nombrar que a nivel subregional, la de mayor empuje es con la Comunidad Andina, que “se visiona como una integración profunda entre las naciones que la conforman”.⁷⁷

⁷⁶ Organización Mundial del Comercio, Examen de las Políticas Comerciales Ecuador, 2005, pág. 9

⁷⁷ Página web de la Comunidad Andina www.comunidadandina.org

4.3.4.1 COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES

Habiendo nombrado a la Comunidad Andina es elemental señalar que en el 2006, Venezuela dejó de pertenecer a la CAN, periodo en el cual Chávez ya se desempeñaba como Presidente de esa nación⁷⁸ y luego en ese mismo año, al solicitar Venezuela su adhesión del Mercosur, la petición es rechazada por los parlamentos de Brasilia y Asunción.

Tanto la CAN, que surgió tras el Pacto Andino en 1969 a través del Acuerdo de Cartagena, como el MERCOSUR que se creó en 1991 como respuesta al entorno internacional donde la Unión Europea era el modelo a seguir, según el artículo publicado en el diario El Universal de Venezuela, “Unasur: más allá de la CAN y Mercosur” que se expone en la página web del UNASUR, estos dos acuerdos están cayendo en un letargo permanente, explicado por la salida de Venezuela de la CAN y tensiones dentro de los países que quedan y por otro lado, la asimetría entre las dos grandes economías de Brasil y Argentina, y diferendos bilaterales como el de la hidroeléctrica entre Paraguay y Brasil, y Montevideo y Buenos Aires en la cuestión medioambiental, lo que ha llevado a estas dos naciones a recurrir ante la Corte Internacional de Justicia de La Haya.

4.3.4.2 UNIÓN DE NACIONES SURAMERICANAS

La UNASUR lo conforman 12 Estados (Ecuador, Perú, Bolivia, Colombia, Brasil, Venezuela, Argentina, Paraguay, Uruguay, Chile, Surinam y Guyana) y el objetivo último es y será favorecer un desarrollo más equitativo, armónico e integral de América del Sur⁷⁹.

Los esfuerzos por crear este organismo se remontan al año 2000, con las primeras tres Reuniones de Presidentes de América del Sur (RPAS), donde se afianzó el respeto a la democracia, se establecieron las bases para la interconectividad física y se vio la necesidad de avanzar en el entendimiento y armonía de las naciones del sur de América. En la

⁷⁸ Chile salió de la CAN durante el gobierno del dictador Pinochet.

⁷⁹ Página web de la UNASUR.

tercera reunión realizada en el Cusco, Perú, en el 2004, surge la Cumbre Sudamericana de Presidentes (CSP) en donde se sientan tres pilares: conformación, unión y acción⁸⁰.

En el 2005, la Comunidad Sudamericana de Naciones definió la reducción de asimetrías en los procesos de integración como prioridad, se mejoraron las relaciones entre regiones del mundo en desarrollo: Países Árabes, Unión Africana. Se busca también ir mejorando la convergencia entre los acuerdos de la CAN, MERCOSUR y la ALADI.

En el 2006, en la II CSP se concentran los seis cimientos para el nuevo modelo de integración regional: 1) solidaridad y cooperación para una mayor equidad regional, 2) soberanía y respeto a la integridad territorial y autodeterminación de los pueblos, 3) paz y resolución pacífica de controversias, 4) democracia y pluralismo que impidan las dictaduras y el no respeto a los derechos humanos, 5) la universalidad, interdependencia e indivisibilidad de los mismos y 6) el desarrollo sostenible.

Se designa a la ciudad de Quito como la sede de la secretaría permanente de la CSN en el 2007, año en el cual la CSN cambia su nombre a UNASUR pero fue en mayo de 2008 cuando se hizo oficial esta modificación y se constituye en una organización dotada de personalidad jurídica internacional.

Gana mérito este organismo cuando el 15 de septiembre de 2008 en Santiago de Chile declara condenatoria la destitución de Evo Morales del poder de Bolivia y se tradujo en el fin de la crisis de ese país, también su rol en la crisis política de Ecuador en el 2005 y en el 2008 por el problema suscitado entre Ecuador con Colombia. Para el 2009 y 2010 el enfoque se dio en las políticas de defensa, cooperación militar y humanitaria, gastos en defensa, el despliegue de las siete bases militares de EEUU en Colombia y se traspasó la presidencia pro- tempore de Michelle Bachelet a Rafael Correa.

Hoy en día, la UNASUR tiene un rol importante en el cambio de visión, de procesos subregionales que tuvieron su partida en la década de los 60⁸¹ y afianzándose en los 90's⁸²,

⁸⁰ La conformación se refiere a valores e intereses compartidos, el segundo (unión) se refieren a desarrollar una posición coordinada en la política y diplomática, integración no solo económica, social e institucional sino física, energética y de comunicaciones, desarrollo rural y agroalimentario, transferencia de tecnología, y el tercero (acción) habla sobre la convergencia de la institucionalidad existente.

⁸¹En los 60's se crearon instancias regionales como: Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) y el Mercado Común Centroamericano (MCCM) en 1969, Caribbean Free Trade Association (CARIFTA) en 1965, Pacto Andino en 1969. Heredero de CARIFTA nace el Caribbean Community

a una sustentada en procesos regionales, ya que se desarrolla un nuevo modelo de integración basado en los seis cimientos mencionados y que en breve significaría unir fuerzas de las todas las naciones suramericanas, conformándose como bloque y con miras a una integración similar al de la Unión Europea, al considerar la perspectiva geográfica histórica, política, económica, sostenibilidad social, sustentabilidad ambiental, desarrollo institucional, infraestructura y tecnología.

4.3.4.3 ALIANZA BOLIVARIANA PARA LOS PUEBLOS DE NUESTRA AMÉRICA- TRATADO DE COMERCIO DE LOS PUEBLOS

Otro acuerdo, que no se queda atrás al de UNASUR, es el ALBA- TCP, al cual Ecuador se suscribió en junio de 2009, donde es apremiante y una solución a nuestro reto de mantener divisas dentro del territorio nacional, para seguir con el régimen de la dolarización, el Sistema Único de Compensación Regional (Sucre), que, aunque sirve como una unidad de cuenta común para realizar transacciones comerciales (no requiere del dólar), los usuarios de este sistema aún son pocos y no son, para Ecuador, socios comerciales muy influyentes, a excepción de Venezuela.

Además, el Sucre es parte de la nueva arquitectura financiera, que busca entre otros aspectos⁸³ disminuir la inferencia de Estados Unidos sobre los mercados latinos, aunque ciertamente este extenso país tiene la posición de actor principal mundial, es importante desplazarlo, comercialmente hablando, mediante la diversificación de los destinos de las exportaciones y/o el origen de las importaciones, con el fin de reducir significativamente las posibles externalidades negativas producidas por el debilitamiento del dólar y la interdependencia económica en un solo país.

Según el Ministro de Política Económica de Ecuador, este sistema fortalecerá la balanza comercial, disminuirá la presión de necesidad de divisas (ahorro de divisas por importaciones) y multiplicará la producción y el empleo. Por el lado de Venezuela, el ex

(CARICOM) en 1973, en 1980 la Asociación Latino Americana de Integración (ALADI) que es el organismo que le sucede al ALALC y en 1986 se origina el Grupo del Río.

⁸²El Mercado Común del Sur (MERCOSUR) en 1991 y la Comunidad Andina de Naciones (CAN) en 1993 que le sucede al Panto Andino, se forma en este año también el Sistema de la Integración Centroamericana (SICA).

⁸³ Impulsa el aparato productivo, facilita el comercio exterior y ayuda a disminuir las asimetrías entre los países.

Ministro del Poder Popular para Economía y Finanzas, Alí Rodríguez Araque, manifestó que esfuerzos como el Sucre servirán como punto de apoyo para acuerdos con monedas unitarias que están comenzando a plantearse en otras latitudes como es el caso de Rusia y China.

Ecuador y Venezuela realizaron la primera transacción bilateral a través del Sistema Único de Compensación Regional (SUCRE) el 06 de julio de 2010, la cual consistió en la venta de 5 mil 430 toneladas de arroz por parte de Ecuador a Venezuela; el exportador fue el Banco Nacional de Fomento, ente que recibió por la transacción un millón 894 mil 15 Sucres, mientras el importador fue la empresa venezolana Corporación de Abastecimiento y Servicios Agrícolas.

4.3.4.4 TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS

Un tratado que tuvo una gran polémica fue el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, el mismo que se suspendió en el gobierno de Gustavo Noboa y se canceló con el actual gobierno porque se dice que éste perjudicaría a los sectores más sensibles de la economía del país, entre éstos la propiedad intelectual (encarecimiento de los medicamentos), la agricultura, tomando en cuenta que Estados Unidos (y otros como Japón y la Unión Europea⁸⁴) coopera con sus agricultores con amplios subsidios⁸⁵, de 1998 a 2007, recibieron un promedio anual de 16.4 billones de dólares., alentando la sobreproducción, y provocando un efecto rebote sobre los precios, haciendo que los mismos bajen a niveles que los agricultores de países en desarrollo, como nosotros, no podamos igualar ni aún dentro de nuestros propios países y convirtiéndose en medidas que

⁸⁴Igual de preocupante, son los subsidios en Europa que representan “tan sólo un tercio de los de Estados Unidos” THE NEW YORK TIMES, Un mortífero calor para el último lugar, traducido por Rafael Norma Méndez, publicado el 14 de octubre de 2005.

⁸⁵“El 13 de mayo del 2002 el presidente de los EEUU, George W. Bush, firmó la Ley de Seguridad Agrícola, conocida como Farm Bill, que garantiza subsidios a sus agricultores por el orden de 190 mil millones de dólares durante 10 años. Cuando firmó esta ley (2002) el monto dirigido a los subsidios ya era 20 veces superior a todas las exportaciones de Centroamérica (2001)” (Giovanni Beluche V.). Según estudio de Brian M. Riedl de la Heritage Foundation, se dan no acorde a la necesidad del productor sino con base en la producción de ciertos productos; el 90% del subsidio va a maíz, trigo, soya y arroz; el 75% del subsidio es “consumido” por el 10% de los beneficiarios. Los productores más grandes, y de más rendimiento económico, reciben la mayor parte del subsidio, así entre más grandes más subsidio (Un gigante del agrobusiness en promedio recibe \$2.600.000 por año, comparado con un promedio de \$899 para el pequeño a mediano productor).

distorsionan el mercado de los precios de los productos agrícolas a nivel internacional y una competencia desleal⁸⁶.

Sin embargo, países vecinos como Perú y Chile ya han firmado el TLC y Colombia está esperando tan solo una ratificación, lo que preocupa a los exportadores ecuatorianos, ya que sus productos perderían competitividad en el país del norte, y aún más angustiante, es la incertidumbre por la renovación del ATPDEA tanto para Ecuador como para otros como Colombia, cuyos plazos de vigencia son cada vez más cortos y en comprobación a ello, el 22 de diciembre de 2010, el Congreso estadounidense aprobó una prórroga por seis semanas (hasta el 15 de febrero de 2011) de esta ley que estaba vigente hasta el 31 de diciembre de 2010.

4.3.4.5 UNIÓN EUROPEA

Otro acuerdo no tan sonado pero igualmente importante, es el de la CAN con la Unión Europea, cuyas negociaciones por un Acuerdo de Asociación⁸⁷, que incluía diálogo político, cooperación y comercio, entre ambos bloques regionales empezó en julio de 2007, pero por diferencias entre los países andinos ante la negociación europea fue interrumpido a finales del 2008; sin embargo, Colombia y Perú, siguieron bilateralmente con la UE⁸⁸ cerrando las negociaciones en febrero del 2010 (oficialmente el 1ro de marzo), a espera de las ratificaciones por los congresos de ambas partes para que entre en vigencia, posiblemente, en el 2012.

Ecuador junto con Bolivia no estuvieron de acuerdo con las disciplinas en cuanto a propiedad intelectual, compras públicas con trato nacional, y comercio y desarrollo sostenible, por lo que Bolivia dejó de participar en la cuarta ronda y Ecuador salió en la

⁸⁶Los países en vía de desarrollo han venido presionando a los países industrializados, a través de la Organización Mundial del Comercio (WTO) para que hagan sustanciales reducciones en los subsidios que entregan a los agricultores. “Sin embargo, después de 10 años de haber firmado el Pacto de Agricultura (Agreement on Agriculture) y seis conferencias ministeriales, no se ha logrado avanzar en reducir los subsidios. Se estima que los países de la OECD destinaron \$380 billones en subsidios directos e indirectos en 2007, un aumento sustancial de los más 289 billones que destinaron en 2006.” (Manuel García, 2011).

⁸⁷La CAN adopta la Decisión 667 que serviría como marco general para las negociaciones de dicho acuerdo, asegurando un Trato Especial y Diferenciado para Bolivia y Ecuador.

⁸⁸UE “flexibilizó” su posición aceptando una negociación comercial “multipartes”, dejando de lado los pilares de diálogo político y cooperación.

quinta ronda, especialmente, por el trato al banano y el enfoque netamente comercial que tenía la negociación.

La Unión Europea es el segundo socio comercial de los países de la CAN, le precede Estados Unidos; adicionalmente, es una importante fuente de inversiones para Colombia y Perú. Ecuador exporta principalmente banano, caviar y crustáceos y los demás países también exportan, especialmente, materia prima hacia este destino. Del otro lado, para la UE, la CAN representa menos del 1% del total de sus exportaciones e importaciones y su balanza comercial con este bloque regional ha sido deficitaria.

En la UE los países andinos en desarrollo, desde 1991, cuentan con el Sistema General de Preferencias (SGP “Plus”)⁸⁹ que permite acceso preferencial a algunos productos. De este sistema, mayoritariamente, los países que más hacen uso son Ecuador (54,9%), Bolivia y Perú (22%) y Colombia el (12,4%), pero Colombia es el que más exporta (54%) e importa (43%) dentro de la CAN a la UE.

Ecuador ha planteado retomar la negociación en el 2011 bajo el esquema de “Acuerdo Comercial para el Desarrollo”, criterio que comparte Bolivia, y que contempla las asimetrías entre las partes donde se incluya temas como el diálogo político y los sensibles para Ecuador en cuanto a migración y propiedad intelectual.

Sin embargo, este hecho también tensa más la situación dentro de la Comunidad Andina, por su incapacidad interna como bloque de llegar a un convenio o de irrespetar el acuerdo para salvar los diálogos bilaterales. Este escenario, en lugar “de ser un factor de cohesión, puede convertirse en uno adicional de fragmentación de la integración andina, que en el contexto actual podría ser irreversible” (Fairlie, Queija, 2008).

⁸⁹La Unión Europea adoptó un nuevo Sistema Generalizado de Preferencias para el período 2006-2015, cuyo Reglamento entró en vigencia el 1 de julio de 2005, mediante el cual los países andinos se benefician de las preferencias otorgadas de acuerdo al Régimen Especial de Estímulo del Desarrollo Sostenible y la Gobernabilidad (SGP “Plus”), el cual incorpora dos criterios de elegibilidad: la ratificación e implementación de una serie de instrumentos internacionales en materia de derechos humanos, derechos laborales, medio ambiente, drogas y corrupción; y, la calificación como economía vulnerable con base en indicadores previamente definidos.

4.3.4.6 ÚLTIMOS ACUERDOS BILATERALES PERFECCIONADOS Y PRÓXIMAS NEGOCIACIONES

Ciertamente, las oportunidades para concretar relaciones comerciales con los países del mundo han aumentado debido principalmente por el gran desarrollo tecnológico en cuanto a la información a la que se tiene acceso, a los progresos en la logística- transporte y sin duda a las comunicaciones, que unido a la creación de nuevos mercados como la subcontratación de componentes y a una concepción globalizada, ajustan coyunturas para formar alianzas o acuerdos internacionales, donde las regulaciones sobre la propiedad intelectual, el éxito basado en imaginación y valor agregado, con un aumento significativo de la competencia y la baja de precios, tienen mayor importancia.

Por ello, como se mencionó en el punto 2.1.2 de este documento, dentro de los objetivos de política comercial está incrementar la canasta de productos exportables, aumentar los destinos y ampliar su oferta de bienes y servicios con valor agregado, pero no a través de un libre mercado sin limitaciones, sino como lo han manifestado ministros, viceministros relacionados al comercio exterior y la producción y el mismo Presidente, el Ecuador negocia los acuerdos comerciales de acuerdo a la realidad de cada país, en base a las constituciones de cada uno y son resultado de un trabajo técnico-comercial y de complementariedad.

Tomando las palabras de Nathaly Cely, ex Ministra de Producción, “los acuerdos comerciales deben ser un instrumento para transformar la matriz productiva, reducir la vulnerabilidad externa de la balanza de pagos, y eliminar las barreras al comercio preservando el espacio para las políticas nacionales”. A medida que nos vayamos desarrollando, es importante que en los acuerdos se cuente con cero arancel no solo para los productos primarios sino para los productos industrializados que partan de estos primarios.

En relación a la búsqueda de relaciones comerciales bilaterales, se tiene en la `mira´ entablar conversaciones y lograr la firma de acuerdos comerciales de desarrollo y de complementación económica con países como: China, Brasil, Argentina, Paraguay, Cuba, Chile, Guatemala, Nicaragua, Venezuela, El Salvador, México, República Dominicana. Pero al país no solo le interesa el mercado latino, también están los europeos y asiáticos

como Turquía, Egipto, Siria, Kuwait, Qatar, Líbano, Irán, Arabia Saudita, India, Corea, China, Rusia.

De éstos, el 29 noviembre de 2010 se firmó el Acuerdo Marco de Cooperación Comercial con Turquía que permitirá el inicio de las negociaciones bilaterales para un Acuerdo de Comercio para el Desarrollo que, entre otros aspectos, busca reducir los altos aranceles que establece Turquía y superar los problemas que causan los requisitos sanitarios y fitosanitarios, además que su posición estratégica sirve como puerto de entrada a varias subregiones de la zona: desde los países del Cáucaso (Rumania, Georgia), alrededor del Mar Negro (Ucrania), al norte de África, al norte de la Península Arábiga (Siria, Jordania, Irak e incluso Irán).

Otros dos acuerdos importantes son: el nuevo Acuerdo de Complementación Económica entre Ecuador y Chile, ACE No. 65, firmado el 10 de marzo de 2008 (entró en vigencia el 22 de enero de 2010), que deja sin efecto el ACE No. 32 (1994), cuyo objetivo es establecer un espacio económico ampliado, que permita la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos⁹⁰, además de fortalecer el diálogo político y social, de cooperación y cultura, fundamentándose en los principios de solidaridad y beneficio equitativo; y por otro lado, la relación bilateral cada vez más fuerte con Venezuela que gira en base a seis ejes: Eje de Conocimiento, Eje Social, Eje de Seguridad y Defensa; Eje Financiero Comercial, Eje Energético y Eje Productivo.

4.3.5 ORGANISMOS INTERNACIONALES DE LOS CUALES ECUADOR FORMA PARTE

Cabe destacar, que Ecuador también es miembro del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Banco Mundial, Fondo Monetaria Internacional (FMI), Corporación Andina de Fomento (CAF). En noviembre de 2007, Ecuador se convirtió nuevamente en miembro pleno de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), de la cual se había ausentado por 14 años. También, el 26 de septiembre de 2009 se firmó el convenio

⁹⁰ Alrededor del 96,6% de los productos se encuentran libres de arancel. El ACE No. 65 profundiza las disciplinas en materia de obstáculos técnicos al comercio, normas sanitarias y fitosanitarias, normas de origen, asuntos aduaneros y solución de controversias.

constitutivo del Banco del Sur⁹¹, junto con otras seis naciones vecinas (Argentina, Brasil, Bolivia, Ecuador, Paraguay, Uruguay y Venezuela) y dos participan como observadores (Chile y Perú), que funcionará como un fondo monetario, un banco de desarrollo que financie obras de infraestructura y apoye a las empresas públicas y privadas de los países firmantes, cuya finalidad elemental es la integración latinoamericana. El banco se plantea como una alternativa al FMI, el Banco Mundial y el BID.

4.3.6 INFRAESTRUCTURA

Ecuador en los últimos años ha puesto énfasis en el mejoramiento de la infraestructura física y de comunicación vial, y uno de los proyectos más ambiciosos que persigue es la construcción del corredor vial interoceánico Manta- Manaos (Brasil), modelo multimodal, que permitirá una comunicación directa entre los océanos Atlántico y Pacífico, convirtiéndose en una plataforma hacia el Sur y hacia el Asia.

Cuenta con dos aeropuertos internacionales ubicados en sus ciudades principales: Quito y Guayaquil. “Este último ha sido catalogado como el mejor de América Latina⁹²”, mientras que el actual de Quito cesará sus funciones a partir del segundo semestre del 2012, momento en el cual se pondrá en marcha el nuevo aeropuerto ubicado en la zona de Tababela, al este de la capital. Además de ser más amplio, permitirá el acceso de aviones más largos, por sobre los 80 metros, respecto a los 60 que se permite actualmente, lo que implicará una reducción en el tiempo de los vuelos y en el costo del transporte aéreo. Un punto en contra acerca de este proyecto surge en el año 2008, cuando la Organización Internacional de Aviación Civil (OACI) y la Federal Aviation Administration (FAA), máximas autoridades aeronáuticas del mundo, expresaron que los estudios del concesionario no cumplían con las normas de procedimientos y de vuelos especificados

⁹¹La creación del Banco del Sur generó críticas positivas como negativas. Joseph Stiglitz, ganador del Premio Nobel de economía, ex del Banco Mundial, traduciendo al español menciona: "Una de las ventajas de tener un Banco del Sur es que se reflejen las perspectivas de los del sur," y que " Es un buen método para tener competencia en la mayoría de los mercados, incluido el mercado de préstamos para el desarrollo".

En cambio, el director de la Escuela de Negocios de la Universidad de Viña del Mar, Piero Molledo, expresó que "el proyecto presenta una contradicción en cuanto a si se presta dinero a bajo interés en proyectos no necesariamente rentables, incluso desechados por los otros bancos, existe el alto riesgo de que esta política lleve al banco a la quiebra; y si por el contrario se procede con los resguardos y las tasas de interés normales, no tiene sentido su existencia. En el fondo, este proyecto es parte de una estrategia del Presidente Chávez de antagonismo con Estados Unidos".

⁹²Página web de Pro Ecuador www.proecuador.gob.ec

por la OACI, y en el 2009 aún no se contaba con la licencia de la Dirección de Aviación Civil (DAC), siendo que su construcción empezó en el 2006.

Dispone de cuatro puertos estatales comerciales: Guayaquil, Manta, Esmeraldas y Bolívar. Los puertos privados suman 17 y está en construcción otro en Posorja, Guayaquil.

En relación a los puertos estatales, se cuenta desde el 2006 con el convenio de “Hermandad entre los puertos de Manta y de Kelang” en Malasia, con el propósito de desarrollar el Puerto de Manta a fin de que se convierta en un punto logístico de vínculo entre Malasia y América del Sur. Adicionalmente, por sus condiciones naturales será un puerto de aguas profundas, apto para la llegada de los más grandes buques, para los cual se están llevando a cabo trabajos de dragado, construcción de la torre de control, reparaciones en muelles y centros de almacenamiento, entre otros.

La mayor parte del intercambio comercial se lo realiza mediante transporte marítimo, razón por la cual se está potenciando la operatividad de los cuatro puertos estatales para optimizar tiempo y abaratar costos, además de crear normas e incentivos para que los productores hagan uso del puerto que esté más cerca a sus actividades productivas.

En el ámbito de las telecomunicaciones, Ecuador “está conectado a la red de fibra óptica que administra la Telefónica International Wholesale Services, que rodea a América del Sur para luego conectarse con los Estados Unidos y España. Eso genera oportunidades para la innovación tecnológica y el desarrollo de productos con mayor valor agregado”.⁹³

Por otra parte, se encuentran en construcción (3) o por iniciar construcción (7) diez centrales hidroeléctricas y una está en estudio de factibilidad. Estas hidroeléctricas generarían más de 2515 Mw. El mayor proyecto de generación de energía limpia es el Coca Codo Sinclair (Napo), seguido de Sopladora (Azuay y Cañar) y Toachi- Pilatón (Pichincha) que generarán 1500 Mw, 487 Mw y 254,4 Mw, respectivamente. Dentro de los proyectos de energía renovable como la eólica están por iniciar su construcción Villonaco (15 Mw) y Baltra (2,5 Mw); en energía geotérmica están en estudios Tufiño- Chiles- Cerro Negro (138 Mw y vendría a ser un proyecto binacional con Colombia ya que está ubicado

⁹³Página web de Pro Ecuador www.proecuador.gob.ec.

en el frontera) y Chachimbiro (113 Mw); y, para los fotovoltaicos se están construyendo Baltra y Santa Cruz y están en estudio Tufiño- Chiles- Cerro Negro y Chachimbiro.

Con todos estos proyectos ya no necesitaremos importar energía, por lo que las empresas privadas se beneficiarán de energía más barata para su producción de bienes o prestación de servicios.

El consumo de energía eléctrica a nivel nacional, en el año 2007, se distribuyó de la siguiente manera: 34,7% para el sector residencial; 18,9% para el comercial; 30,7% para el sector industrial; 6,5% para alumbrado público y 9,2% para otros servicios.

El consumo intermedio de energía eléctrica por industrias, se concentra en la industria de Suministro de Electricidad y Agua con más del 50%, seguido de la industria del Comercio al por mayor y menor con alrededor del 10% y Fabricación de otros Productos Minerales no Metálicos cercano al 4%.

4.3.7 TIPO DE CAMBIO

El Índice de Tipo de Cambio Efectivo Real (ITCER) sirve para determinar, en términos de precios los cambios en la competitividad de un país. “Este indicador relaciona los niveles de precios internos y externos con el tipo de cambio nominal del país, con el objetivo de medir su verdadero poder adquisitivo”⁹⁴.

En el Ecuador el tipo de cambio nominal permanece anclado a razón de USD \$ 1 dólar = \$25000 sucres, lo que ocasiona que el ITCER dependa básicamente de la inflación tanto doméstica como de la inflación internacional, por tanto, para intentar mediante este medio incrementar las exportaciones, es importante poseer reducidas tasas de inflación o que por lo menos esta tasa aumente en menor ritmo en relación al nivel de precios internacionales.

Dentro del tiempo de análisis, se distinguen dos etapas en el ITCER, la una desde el año 2005 al 2007 donde este índice aumentó y a partir del año 2008 al 2010 el ITCER tiende a disminuir, como se observa en la siguiente gráfica. “Una disminución del ITCER refleja un deterioro de la competitividad externa. Cuando el ITCER aumenta hay estímulos para

⁹⁴Revista EKOS N°13(2009). Página 28.

producir bienes transables que serán vendidos en el extranjero; y cuando desciende, hay incentivos para importar”⁹⁵.

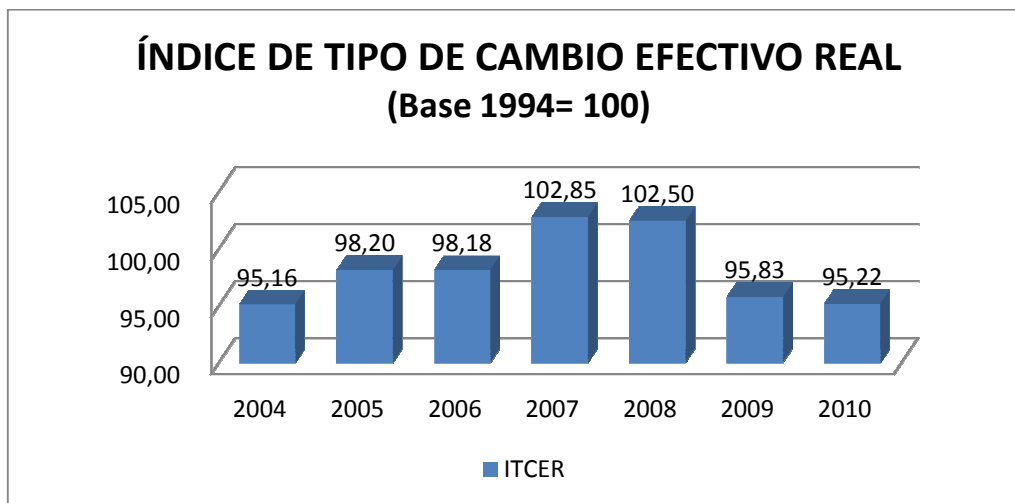


Gráfico 4.3 Índice de tipo de cambio efectivo real
Fuente: Corporación Aduanera del Ecuador
Elaborado por: El autor

Por el lado del tipo de cambio nominal, durante el periodo de análisis (2005- 2010) el dólar estadounidense se depreció continuamente frente a las principales monedas del mundo (Ver anexo 5). De acuerdo a la evidencia teórica, las devaluaciones realizadas incrementan las exportaciones, por cuanto éstas tienen un valor menor en el exterior mientras las importaciones se encarecen; sin embargo, el aumento en las exportaciones no fue lo suficientemente amplio para balancear la balanza comercial por la expansión simultánea y en mayor medida de las importaciones; lo que contrario a lo que se asume por teoría (la depreciación del dólar encarece las importaciones y brinda una competitividad espuria al abaratare las exportaciones) se podría indicar que estas situaciones, deben ser acompañadas de otras políticas, como las de carácter arancelario.

En general, las exportaciones tradicionales son “poco sensibles a los efectos de una devaluación nominal, mientras, hay evidencia de mayor sensibilidad de los productos de exportación no tradicionales; en cambio, las importaciones parecen tener un comportamiento más sensible”⁹⁶.

⁹⁵Banco Central del Ecuador (1988), “Metodología de cálculo de los índices de tipo de cambio real del Ecuador”, Dirección de Investigaciones Económicas.

⁹⁶Banco Central del Ecuador, Dirección de Investigaciones Económicas, Nota técnica N° 68: Tipo de cambio real, desempeño macroeconómico y social bajo dolarización, diciembre 2002.

4.3.8 OTROS ASPECTOS RELEVANTES SOBRE ALGUNOS DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN, PERIODO 2005- 2010.

Como se mencionó, las exportaciones no petroleras no tradicionales se concentran en commodities o bienes con menor valor agregado y de bajo nivel tecnológico, y que se caracterizan porque en el mercado mundial muestran reducidos crecimientos o disminuciones en sus precios y en algunos casos su demanda también se encuentra a la baja, además, que son vulnerables a los shocks externos, es así que durante el periodo de análisis algunos de los principales productos de exportación han sufrido las consecuencias de su naturaleza.

En el 2005, la serie de huracanes que afectaron la producción del banano en Guatemala, México, Honduras y Panamá así como los altos precios del petróleo hicieron que el precio de este producto se recuperara en el corto plazo. A la vez, en noviembre de ese año se realizaron negociaciones sobre la forma de comercialización de la fruta entre países latinoamericanos y la Unión Europea, acordándose que a partir de enero de 2006 se suprimiría el esquema de licencias de exportación y pasándose a uno exclusivamente de aranceles, lo que produjo que más gremios puedan exportar banano.

Además, ese año “las flores cayeron en volumen debido a que el año pasado (2004) se registró un récord de huracanes y depresiones tropicales que afectaron las operaciones del aeropuerto de Miami, por donde ingresa el 70% de las exportaciones a EEUU, el cual es el principal destino de este producto con un 60% de participación” (Evolución de la Balanza Comercial del Banco Central del Ecuador, 2005).

En cuanto a las exportaciones de atún y pescado en el 2006 sufrieron una caída de -9,6% respecto al 2005 (en volumen -10,0% y precio 0,5%) debido a que durante el año la Comisión Internacional para la Conservación del Atún Atlántico (ICCAT) aprobó la reducción de los cupos de captura en 32.000 toneladas, así como la extensión de los períodos de veda.

CAPITULO V

5. INDICADORES DE COMERCIO EXTERIOR

5.1 GRADO DE APERTURA COMERCIAL

Al dividir el total de las exportaciones o el total de las importaciones y/o la suma total del intercambio comercial para la población total del país o bien para el PIB del mismo, se obtiene el comercio por habitante o un índice de apertura.

En el primer caso, conociendo el monto de comercio por cada persona, este valor me permite comparar la posición relativa de un país entre un grupo de países y si se lo calcula anualmente, el índice denota la evolución del crecimiento del volumen del intercambio comercial (exportaciones más importaciones) en términos relativos.

Según el nivel de apertura, el índice da lugar al nivel de internacionalización de la economía estudiada y al presentarse en porcentaje puede ser comparado entre las diferentes naciones. Los datos correspondientes a Ecuador y algunos países de Sudamérica y el Caribe, según datos de la CEPAL disponibles hasta el año 2010, se presentan a continuación:

Países de América Latina y el Caribe: GRADO DE APERTURA COMERCIAL 2005- 2010
(En porcentaje del total sobre la base de moneda corriente)

Países y Regiones	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Posición 2009	Posición 2010
Panamá	144,5	146,2	155,1	161,2	145,4	151,7	1	1
Santa Lucía	124,6	121,4	122,9	140,6	121,6	117,3	3	2
Nicaragua	87,6	93,8	103,4	109,3	96,2	111,0	9	3
Paraguay	106,8	111,9	104,8	105,9	98,1	109,7	8	4
Honduras	136,5	133,1	134,7	136,8	102,9	108,5	6	5
Antigua y Barbuda	134,9	129,3	127,6	126,6	124,6	104,3	2	6
Dominica	108,8	107,9	108,4	108,5	108,5	94,9	4	7
Bahamas	106,1	110,1	109,8	108,9	93,7	93,3	10	8
San Vicente y las Granadinas	109,6	107,3	110,1	110,7	101,9	84,2	7	9
Saint Kitts y Nevis	115,5	113,2	110,6	109,4	107,3	80,9	5	10
Costa Rica	102,5	104,4	102,2	100,8	84,7	79,2	11	11
Bolivia	67,6	74,5	76,1	82,9	68,6	75,5	13	12
Chile	74,1	76,5	80,5	85,7	68,5	73,8	14	13
Ecuador	62,9	66,8	69,5	75,7	61,5	71,6	15	14
El Salvador	68,5	70,4	72,3	73,6	59,7	69,8	16	15
Granada	97,5	98,8	101,5	93,5	83,7	69,6	12	16
Haití	57,0	59,5	52,2	56,9	58,1	69,4	17	17
México	55,8	57,4	57,6	58,5	57,0	62,0	18	18
Guatemala	66,0	66,8	67,9	64,1	56,0	61,1	19	19
República Dominicana	65,5	68,0	66,7	64,7	52,5	56,3	20	20
Uruguay	59,7	61,0	57,9	62,7	52,0	50,9	21	21
Perú	44,3	48,4	51,4	53,4	43,3	47,3	22	22
Venezuela	60,1	58,7	56,5	51,8	38,7	46,1	23	23
Argentina	44,3	44,0	45,0	45,1	37,4	40,1	24	24
Colombia	35,6	38,2	36,3	38,3	34,6	33,6	25	25
Brasil	26,6	25,8	25,2	27,4	22,6	22,8	27	26
Cuba	39,4	37,2	38,0	44,9	32,8	...	26	27
América Latina y el Caribe	47,3	47,5	46,5	47,2	39,6	40,8		
América Latina	46,5	46,6	45,8	46,4	39,5	40,7		
El Caribe	92,2	100,6	94,5	96,8	46,2	45,1		

Tabla 5.1 Índice de Apertura Comercial comparativo, año 2005- 2010

Fuente: CEPAL

Elaborado por: El Autor

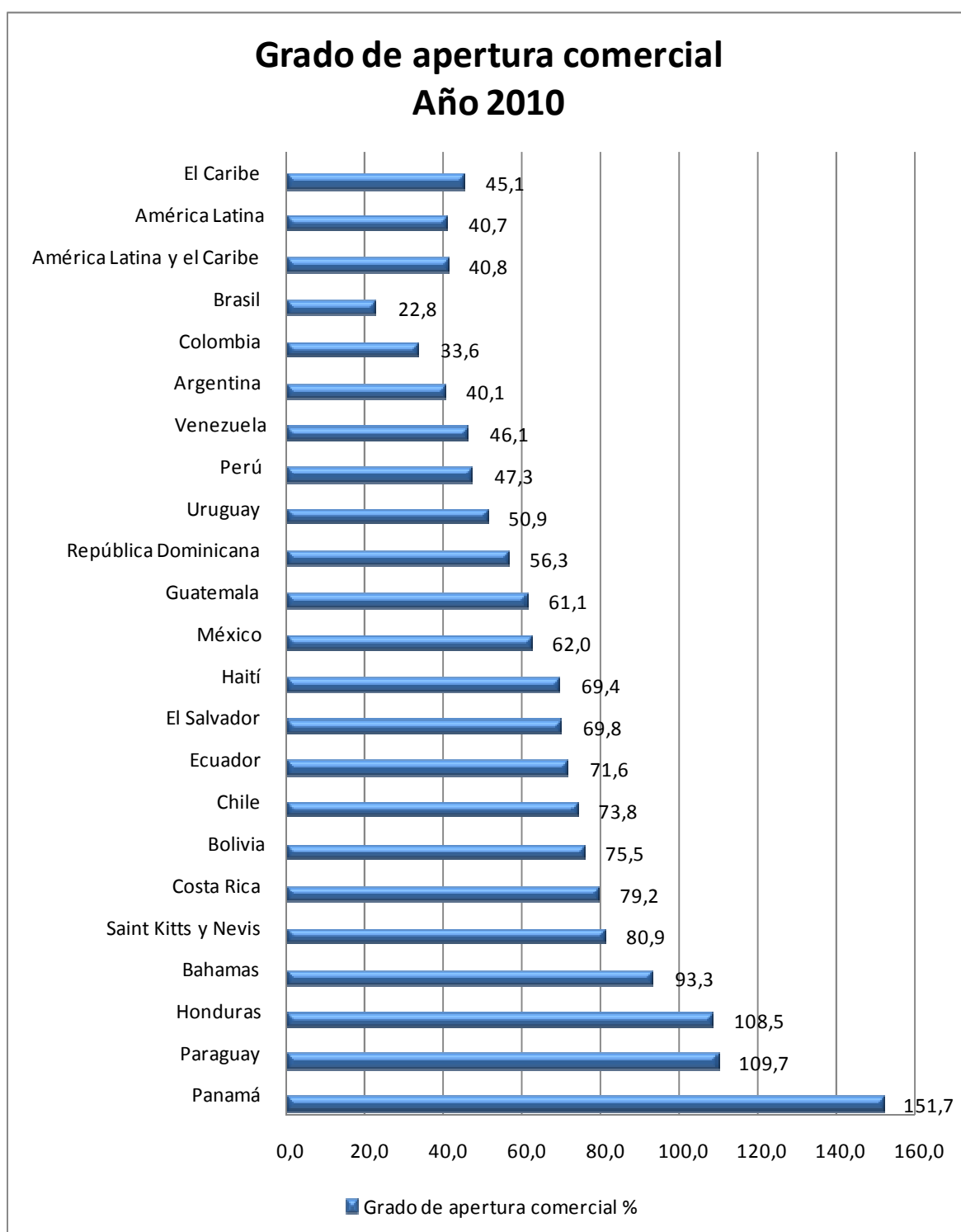


Gráfico 5.1 Coeficiente de Apertura Comercial, año 2010

Fuente: CEPAL

Elaborado por: El Autor

Como se observa, la mayoría de economías pequeñas presentan mayor apertura al comercio internacional, como es el caso de Ecuador, con un grado de apertura de 71,6% en el 2010 (61,5% en el 2009), mientras Brasil presenta un grado de apertura del 22,8%.

Nuestros vecinos países, como Colombia presenta un grado de apertura comercial del 33,6% y Perú del 47,3%.

Países con los que mantenemos importantes montos de intercambio comercial, como es Estados Unidos presenta un grado de apertura comercial del 22,6%, España 40,1%; Francia 44,2%; Italia 45,8%, Alemania 69,8%, los Países Bajos reportan una apertura comercial del 140%; mientras, las naciones más relevantes de continente Asiático como son China y Japón presentan un índice de apertura comercial de 50% y 27%; respectivamente.

La razón por lo que las economías grandes presentan una menor apertura al comercio exterior es porque, desagregando al PIB según el gasto: el consumo, la inversión y el gasto público tienden a representar alrededor del 60% o más de éste, por lo que su mercado doméstico es relevante e importante y propende a que la apertura (exportaciones e importaciones) sea más baja, lo cual difiere al caso ecuatoriano, que al ser una economía relativamente pequeña, su mercado interno no da abasto y para conseguir producción bajo economías de escala, requiere ampliar el mercado consumidor y proveedor abriendo sus fronteras al mundo.

Dentro de las 27 naciones de América Latina y el Caribe presentadas, Ecuador en el 2009 ocupa el puesto 15 y en el 2010 sube una posición al ubicarse en el puesto 14 de entre las naciones con mayor índice de apertura comercial, superior al promedio de América Latina (40,7%), al de América Latina y el Caribe (40,8%) y al del Caribe (45,1%) en alrededor de 30 puntos porcentuales. Ahora, si no se toma en cuenta a los países del Caribe, Ecuador ocuparía el cuarto puesto, después de Paraguay (109,7%), Bolivia (75,5%) y Chile (73,8).

En promedio, durante el periodo del 2005 al 2010, el grado de apertura comercial del Ecuador fue del 68%; mostrando una tendencia creciente a partir del año 2003, a excepción del año 2009 que por efectos de la crisis mundial el grado de internalización de la economía se redujo en un 19% al pasar de 75,7% en el 2008 al 61,5% en el 2009; sin embargo, este aumento en el grado de apertura comercial no denota la calidad de inserción del país en el mundo, puesto que se deberá involucrar la cantidad y calidad de los productos exportados, así como también la cantidad y calidad de la inversión extranjera captada⁹⁷.

⁹⁷La inversión extranjera directa no es tema de análisis en esta tesis.

5.2 TASA DE COBERTURA DE LAS EXPORTACIONES

Este índice indica la proporción de las importaciones que son cubiertas por las exportaciones. Si el índice es superior a 1 o 100% es positivo para la economía de un país, por cuanto las exportaciones estarían financiando todas las importaciones. De forma contraria, si el índice es inferior a 1 las ventas externas no alcanzan a financiar las importaciones.

La tasa de cobertura de las exportaciones de Ecuador durante el periodo 2005- 2010 se presentan a continuación:

TASA DE COBERTURA DE LAS EXPORTACIONES			
AÑO	EXPORTACIONES FOB (millones de dólares)	IMPORTACIONES FOB (millones de dólares)	TASA DE COBERTURA (X/M)
2005	10.100,03	9.568,36	106%
2006	12.728,24	11.279,46	113%
2007	14.321,32	12.907,11	111%
2008	18.510,60	17.600,30	105%
2009	13.799,01	14.097,56	98%
2010	17.369,22	18.858,65	92%

Tabla 5.2 Índice de Apertura Comercial comparativo, año 2005- 2010

Fuente: Boletín Anuario año 2011. Banco Central del Ecuador

Elaborado por: El Autor

Entre los años 2005 y 2008 las exportaciones ecuatorianas en términos FOB financiaron al total de importaciones en términos FOB, lo que significó obtener un superávit en la balanza comercial ecuatoriana; sin embargo, en los dos últimos años la tasa de cobertura de las exportaciones fue menor al 100%, es decir, las exportaciones financiaron las importaciones en un 98% en el año 2009 y en un 92% en el 2010, generándose déficits comerciales.

Este índice desde el año 2006 muestra una tendencia decreciente, lo cual es perjudicial para la economía ecuatoriana, puesto que significaría mayores salidas de divisas que entradas de recursos, en cuanto a la balanza comercial se refiere.

5.3 INNOVACIÓN EN TÉRMINOS DE VARIEDAD: NÚMERO DE PRODUCTOS EXPORTADOS Y DIVERSIFICACIÓN DE LA CANASTA EXPORTABLE.

5.3.1 NÚMERO DE PRODUCTOS EXPORTADOS

Uno de los grandes problemas que mantiene el Ecuador es el de poca diversificación de sus productos exportables, sin embargo, en los últimos años ha habido un avance, tal como muestra los datos siguientes en cuanto al número de partidas exportadas:

Número de partidas arancelarias
exportadas

Año	Número de partidas	Variación
1990	444	
1991	580	30,6%
1992	941	62,2%
1993	1672	77,7%
1994	1764	5,5%
1995	1737	-1,5%
1996	1749	0,7%
1997	1482	-15,3%
1998	1398	-5,7%
1999	1605	14,8%
2000	1612	0,4%
2001	1663	3,2%
2002	1744	4,9%
2003	2202	26,3%
2004	2360	7,2%
2005	2692	14,1%
2006	2741	1,8%
2007	3092	12,8%
2008	3021	-2,3%
2009	3154	4,4%
2010	3219	2,1%

Tabla 5.3 Número de partidas de productos exportables
Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: El Autor

Con los datos dados, se puede distinguir tres etapas: de 1990 al 94 el número de bienes exportados mantiene una tendencia creciente; a partir del 94 al 2002 existe una pérdida en la dinámica observada, obteniéndose en el 2002 similar número de partidas arancelarias que en 1994, pero en el 2003 empieza nuevamente la tendencia creciente, a excepción del año 2008 que se contrajo en un 2,3% por la coyuntura internacional. Entre el 2005 y 2010, el número de bienes exportados se incrementó en 527 ítems, un crecimiento del 19,6%.

Casi por una década (del 94 al 2002) se estancó la capacidad de innovación en la variedad de productos ofrecidos al mercado mundial y/o se elevó la dificultad de mantener los productos que ya se estaban exportando. Aplicando las estrategias creadas por el gobierno actual en materia de política exterior que se detalla en el punto 2.1.2, se proyecta que el año 2013 el número de partidas arancelarias exportadas llegue a 3868.

5.3.2 DIVERSIFICACIÓN DE LA CANASTA EXPORTABLE/ INDICADOR BÁSICO DE CONCENTRACIÓN COMERCIAL AL NIVEL DE PRODUCTOS

Alrededor del 89% de las partidas exportadas pertenecen al sector manufacturero, lo cual sugiere un alto grado de especialización productiva en este sector, pero como se evidenció en el punto 3.4.3.1 en términos de valor FOB hay una baja diversificación de la oferta exportable, ya que las exportaciones se encuentran altamente concentradas en bienes primarios (en promedio 76,4% entre 2005 y 2010).

Aunque la mayor variedad de bienes exportados corresponde a bienes manufacturados, éstos se exportan en bajos volúmenes y/o se comercializan a precios bajos en el mercado internacional, estas dos razones explicarían el bajo valor de las exportaciones de productos manufacturados en el total de exportaciones. “Bajos volúmenes y/o de precios de exportación de productos manufacturados es una señal de reducidos niveles de productividad, calidad y diferenciación de productos frente al resto del mundo, siendo estos los únicos ejes de la competitividad sistémica y sostenible en el mediano y largo plazo” (Agenda de Competitividad y Productividad del Banco Central del Ecuador, 2003).

Conectado a este índice de diversificación de la canasta exportable, se encuentra el indicador básico de concentración comercial al nivel de productos, el cual se lo mide de

dos formas: el primero es contabilizando el número de productos que representan el 80%⁹⁸ del total de la canasta exportable del país y el segundo, es mediante un listado de los cinco primeros productos de exportación, consignando su participación en el total de exportaciones y pudiendo comparar este peso relativo con los cinco principales productos de venta al exterior de otras naciones.

Los cinco principales productos de exportación del Ecuador (petróleo crudo, banano, derivados del petróleo, elaborados de mar, camarón) concentran entre el 2005 y 2010, en promedio el 76,96% del valor total de las exportaciones, sin observarse una tendencia a la disminución dentro de este lapso.

A manera comparativa, se recogen los datos sobre el peso relativo de los cinco principales productos de exportación de algunos países de Sudamérica, de igual forma se toman los cinco principales productos no petroleros y se determina su peso relativo:

⁹⁸Este valor lo elige el analista. En CEPAL se utiliza el umbral del 80%, pero nada impide que se pueda utilizar otro criterio alternativo.

GRADO DE CONCENTRACIÓN EN EL NIVEL DE PRODUCTOS CON MAYOR INCIDENCIA EN EL TOTAL DE LAS EXPORTACIONES

(AÑO 2010)

PAÍS	CINCO PRINCIPALES PRODUCTOS	% EN EL TOTAL DE EXPORTACIONES
Bolivia	Gas natural (40,2%) Mineral de Zinc y sus concentrados (12,8%) Minerales y concentrados de argentíferos, platiníferos (9,8%) Tortas y harinas de semillas oleaginosas (4,7%) Estaño y sus aleaciones, sin forjar (4,2%)	71,70 %
Chile	Cobre refinado (incluido el refundido) (34,6%) Mineral y concentrados de cobre (18,4%) Pescado fresco, refrigerado o congelado (3,4%) Pulpa de madera al sulfato blanqueada, con excepción de la soluble (3,3%) Cobre blister y demás cobre sin refinar (3,5%)	63,20 %
Brasil	Mineral de hierro y sus concentrados (14,3%) Soya (excepto la harina fina y gruesa) (5,4%) Petróleos crudos (8%) Azúcar de remolacha y de caña, sin refinar (4,6%) Productos derivados del petróleo (3,3%)	35,6 %
Colombia	Petróleos crudos (33,4%) Carbón (antracita, hullas) (13,9%) Productos derivados del petróleo (7,3%) Café verde o tostado y sucedáneos del café (4,8%) Oro no monetario, en bruto semilabrado o en polvo (5,4%)	64,80 %
Ecuador	Petróleos crudos (51,2%) Plátanos (incluso bananas) frescos (11,6%) Crustáceos y moluscos, frescos, refrigerados, congelados, salados o desecados (4,9%) Preparados y conservas de pescado (incluso caviar) (3,4%) Productos derivados del petróleo (3,9%)	75,0 %
Venezuela*	Petróleos crudos (68,9%) Productos derivados del petróleo (18,6%) Gas natural (2,2%) Aluminio y sus aleaciones, sin forjar (1,6%) Esponja de hierro o de acero (1,1%)	92,4 %
Paraguay	Soya (excepto la harina fina y gruesa) (35,1%) Carne de ganado vacuno, fresca, refrigerada o congelada (19,4%) Tortas y harinas de semillas oleaginosas y otros residuos de aceite vegetal (7,1%) Aceite de soya (4,9%) Maíz sin moler (5,3%)	71,80 %
Perú	Oro no monetario, en bruto semilabrado o en polvo (22,1%) Mineral y concentrados de cobre (17,7%) Cobre refinado (incluido el refundido) (7,3%) Productos derivados del petróleo (6,5%) Harina de carne (incluso el residuo de grasas) y harina de pescado, impropios para la alimentación humana (4,7%)	58,30 %

* Año 2007, último año disponible.

Tabla 5.4 Índice básico de concentración de las exportaciones al nivel de productos

Fuente: CEPAL

Elaborado por: El Autor

De los siete países sudamericanos, se observa que Ecuador tiene una alta concentración en su canasta exportable, se encuentra solo después de Venezuela, ya que los cinco principales productos de exportación concentran el 75% del total de las exportaciones ecuatorianas. Tanto para Ecuador como para Venezuela, el petróleo crudo representa más del 50% y 65%, respectivamente, del total de exportaciones que a diferencia de Paraguay, el tercer país con mayor grado de concentración, su principal producto, la soya, representa solo un tercio del total de ventas al exterior. Brasil sobresale como el país con una mayor diversificación de su oferta exportable.

Ahora, sin tomar en cuenta los productos del sector petrolero, los primeros cinco productos de exportación ecuatoriana representan el 25,4% del total de las exportaciones según datos de la CEPAL del año 2009; Venezuela solo consigue un 4%, mientras países como Bolivia, Chile, Brasil, Colombia y Perú basan sus exportaciones en otros minerales como zinc, cobre, hierro, carbón y oro, respectivamente y el porcentaje en el total de las exportaciones de sus cinco principales productos no petroleros, manteniendo el orden mencionado, representan el 34,1%; 63,2%; 29,5%; 29,1% y el 56,1%.

**GRADO DE CONCENTRACIÓN EN EL NIVEL DE PRODUCTOS NO PETROLEROS CON MAYOR
INCIDENCIA EN EL TOTAL DE LAS EXPORTACIONES**

(AÑO 2010)

PAÍS	CINCO PRINCIPALES PRODUCTOS NO PETROLEROS	% EN EL TOTAL DE EXPORTACIONES
Bolivia	Mineral de Zinc y sus concentrados (12,8%) Minerales y concentrados de argentíferos, platiníferos (9,8%) Tortas y harinas de semillas oleaginosas (4,7%) Estaño y sus aleaciones, sin forjar (4,2%) Aceite de soya (2,6%)	34,10 %
Chile	Cobre refinado (incluido el refundido) (34,6%) Mineral y concentrados de cobre (18,4%) Pescado fresco, refrigerado o congelado (3,4%) Pulpa de madera al sulfato blanqueada, con excepción de la soluble (3,3%) Cobre blister y demás cobre sin refinar (3,5%)	63,20 %
Brasil	Mineral de hierro y sus concentrados (14,3%) Soya (excepto la harina fina y gruesa) (5,4%) Azúcar de remolacha y de caña, sin refinar (4,6%) Aves de corral, muertas o limpias (incluso sus despojos, excepto el hígado), frescas, refrigeradas o congeladas (2,9%) Tortas y harinas de semillas oleaginosas y otros residuos de aceite vegetal (2,3%)	29,50 %
Colombia	Carbón (antracita, hullas) (13,9%) Café verde o tostado y sucedáneos del café (4,8%) Oro no monetario, en bruto semilabrado o en polvo (5,4%) Flores y capullos cortados para adomos (3,1%) Plátanos (incluso bananas) frescos (1,9%)	29,10 %
Ecuador	Plátanos (incluso bananas) frescos (11,6%) Crustáceos y moluscos, frescos, refrigerados, congelados, salados o desecados (4,9%) Preparados y conservas de pescado (incluso caviar) (3,4%) Flores y capullos cortados para adomos (3,5%) Cacao en grano, crudo o tostado (2,0%)	25,4 %
Venezuela*	Aluminio y sus aleaciones, sin forjar (1,6%) Esponja de hierro o de acero (1,1%) Otras ferroaleaciones (0,5%) Planchas y láminas de hierro o acero que no sean acero fino (0,4%) Carbón (antracita, hullas) (0,4%)	4,0 %
Paraguay	Soya (excepto la harina fina y gruesa) (35,1%) Carne de ganado vacuno, fresca, refrigerada o congelada (19,4%) Tortas y harinas de semillas oleaginosas y otros residuos de aceite vegetal (7,1%) Aceite de soya (4,9%) Maíz sin moler (5,3%)	71,80 %
Perú	Oro no monetario, en bruto semilabrado o en polvo (22,1%) Mineral y concentrados de cobre (17,7%) Cobre refinado (incluido el refundido) (7,3%) Harina de carne (incluso el residuo de grasas) y harina de pescado, impropios para la alimentación humana (4,7%) Mineral de zinc y sus concentrados (4,3%)	56,10 %

* Año 2007, último año disponible.

Tabla 5.5 Índice básico de concentración comercial al nivel de productos no petroleros

Fuente: CEPAL

Elaborado por: El Autor

5.4 PARTICIPACIÓN EMPRESARIAL EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

Mediante este indicador se puede conocer el grado de participación empresarial en el comercio exterior a través del conteo de las compañías que se dedican a la exportación y su evolución en el tiempo.

Para el periodo de análisis (2005- 2010) se tiene que el número de exportadores crece anualmente alrededor del 10% y mantiene una tendencia ascendente durante todo el lapso de tiempo, y con las políticas del actual gobierno, como la sustitución de importaciones, se espera superar las proyecciones que según la tendencia llegarían a 5134 en el 2011.

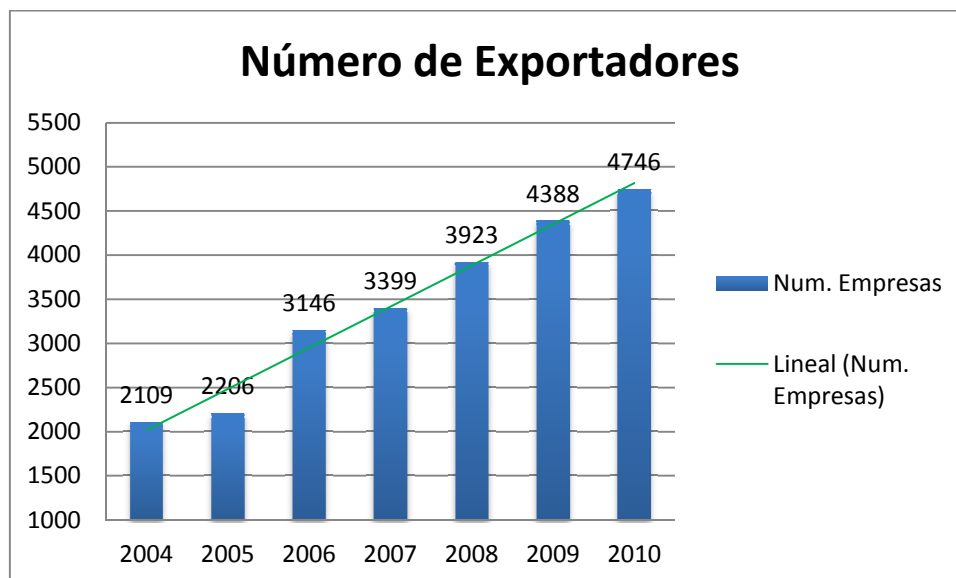


Gráfico 5.2 Participación empresarial en el comercio internacional.
Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: El Autor

5.5 PROPORCIONES DE COMERCIO EN LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES MUNDIALES.

Para este indicador se consideran los productos no petroleros de mayor exportación del Ecuador en el año 2010, es decir, se expondrá cuánto simbolizan las exportaciones del banano (11,6% sobre el total de exportaciones ecuatorianas), camarón (4,9%), elaborados de productos de mar (4,2%), flores (3,5%) y cacao (2%) ecuatoriano en relación a la totalidad de las exportaciones de cada ítem a nivel mundial y con ello, también,

revelaremos la importancia y de cierta forma la incidencia y reconocimiento de los productos ecuatorianos en el mercado internacional.

5.5.1 PROPORCIÓN DEL BANANO NACIONAL EN LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES MUNDIALES.

Según información detallada por el Centro de Comercio Internacional, Ecuador es el más grande exportador de banano del mundo, el valor FOB de las exportaciones supera en más del 50% al de Bélgica, el segundo más grande exportador de banano y en tercer lugar aparece Colombia. Bélgica desde el 2007 ha ido reduciendo sus exportaciones de banano, mientras Ecuador se mantiene en una tendencia creciente desde el 2005 al igual que Colombia.⁹⁹

PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES DE BANANO (P.A.: 080300 bananas o plátanos, frescos o secos) En miles de dólares americanos						
Exportadores	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Mundo	5.766.165	6.266.026	7.292.547	8.210.813	8.457.869	9.563.893
Ecuador	1.083.610	1.213.576	1.302.739	1.639.701	1.995.211	2.961.175
Bélgica	1.112.755	1.131.260	1.322.328	1.540.799	1.389.031	1.279.331
Colombia	508.125	525.458	569.624	654.354	837.042	748.100
Costa Rica	489.964	645.152	688.597	711.664	448.150	702.009
Estados Unidos de América	218.548	240.070	253.478	344.114	376.322	400.040

Tabla 5.6 Principales países exportadores de banano
Fuente: Centro de Comercio Internacional basado en estadísticas de COMTRADE
Elaborado por: El Autor

⁹⁹Estadísticas de comercio para el desarrollo internacional de las empresas.

El peso de Ecuador en el comercio mundial del banano en el año 2010 es del 31%, le sigue Bélgica con el 14%, Colombia 8%, Costa Rica 7%, Estados Unidos, Guatemala y Alemania con el 4% y los demás países, en forma individual, están por debajo del 4% y constituyen entre todos el 28% del comercio mundial del banano.



Gráfico 5.3 Participación relativa de Ecuador en las exportaciones mundiales de banano, año 2010
Fuente: Centro de Comercio Internacional basado en estadísticas de COMTRADE
Elaborado por: El Autor

Los cinco principales países importadores de banana en orden descendente son: Estados Unidos, Bélgica, Alemania, Japón y Reino Unido.

5.5.2 PROPORCIÓN DEL CAMARÓN NACIONAL EN LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES MUNDIALES.

Ecuador se encuentra entre los cinco más grandes exportadores de camarón del mundo. Tailandia, Viet Nam e India ocupan los tres primeros lugares, seguidos de cerca por Ecuador y China.

PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES DE CAMARÓN (P.A.: 030613camarones, langostinos, quisquillas) En miles de dólares americanos						
Exportadores	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Mundo	8.792.137	9.620.114	9.741.672	10.036.796	10.193.833	11.877.666
Tailandia	903.470	1.054.484	1.084.677	1.256.630	1.336.693	1.656.504
Viet Nam	1.129.467	1.225.602	1.371.561	1.300.719	1.278.001	1.347.784
India	869.141	871.659	831.709	715.458	740.082	1.007.176
Ecuador	446.439	587.600	596.651	673.562	649.407	951.576
China	326.705	187.614	182.176	235.678	733.358	859.662

Tabla 5.7 Principales países exportadores de camarón
Fuente: Centro de Comercio Internacional basado en estadísticas de COMTRADE
Elaborado por: El Autor

La participación relativa de Ecuador en el comercio mundial del camarón en el año 2010 es del 8%, superado por Tailandia 14%, Viet Nam 11% e India 9% y superior a China e Indonesia con el 7%, Argentina y Bangladesh con el 4% y Malasia con el 3%. Los restantes países exportadores de camarón significan el 33% del total de las exportaciones mundiales de este producto e individualmente representan menos del 3%.

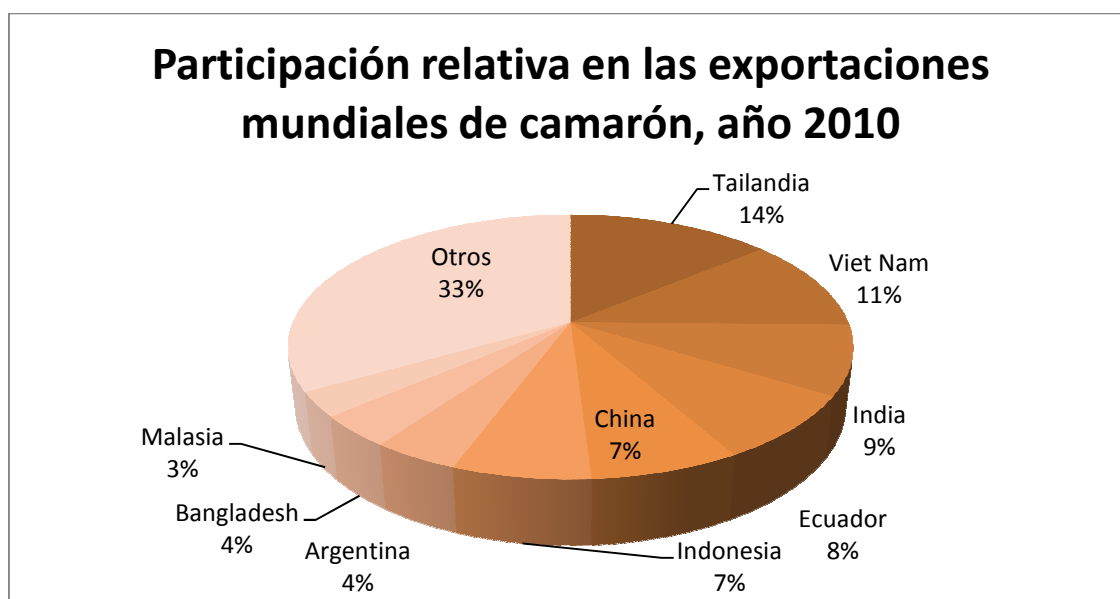


Gráfico 5.4 Participación relativa de Ecuador en las exportaciones mundiales de camarón, año 2010
Fuente: Centro de Comercio Internacional basado en estadísticas de COMTRADE
Elaborado por: El Autor

Los mayores compradores de camarón a nivel mundial son: Estados Unidos, Japón, España, Francia e Italia.

5.5.3 PROPORCIÓN DE LOS ELABORADOS DE PRODUCTOS DEL MAR NACIONAL EN LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES MUNDIALES.

Ecuador se encuentra entre los cinco más grandes exportadores de elaborados de productos de mar del mundo. Al igual que con el camarón, Tailandia es el mayor exportador de elaborados de productos de mar, le sigue de cerca China y bastante inferior al monto en dólares (valor FOB), en tercer lugar, está Ecuador reportando USD \$757.727,00 miles de dólares. Alemania y España ocupan el cuarto y quinto lugar, respectivamente.

PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES DE PREPARADOS Y CONSERVAS DE PESCADO (P.A.: 01604 Preparaciones y conservas de pescado; caviar y sus sucedáneos preparados) En miles de dólares americanos						
Exportadores	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Mundo	8.525.328	9.818.585	11.354.159	13.478.900	11.787.194	12.551.367
Tailandia	1.468.917	1.655.930	1.823.589	2.440.740	2.176.741	2.410.578
China	1.331.119	1.814.677	2.127.791	2.318.191	1.637.703	2.043.344
Ecuador	433.467	558.325	578.206	806.869	624.578	757.727
Alemania	486.387	539.600	695.160	835.376	680.741	609.676
España	415.933	479.808	559.606	680.667	565.888	605.189

Tabla 5.8 Principales países exportadores de preparados y conservas de pescado
Fuente: Centro de Comercio Internacional basado en estadísticas de COMTRADE
Elaborado por: El Autor

El peso relativo de los principales países exportadores de preparados y conservas de pescado en el año 2010, en orden descendente es el siguiente: Tailandia 19%, China 16%, Ecuador 6%, Alemania y España 5%, Marruecos 4%, mientras Polonia, Dinamarca y Estados Unidos comparten el 3% cada uno, los demás países representan el 36% sobre el total de exportaciones de estos productos.

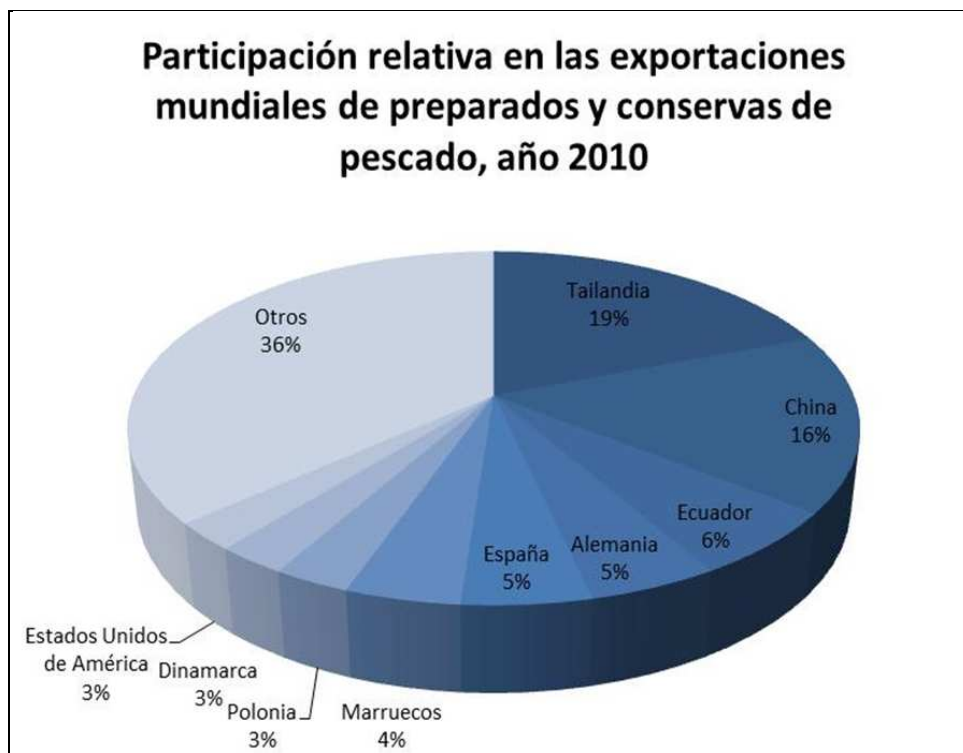


Gráfico 5.5 Participación relativa de Ecuador en las exportaciones mundiales de preparados y conservas de pescado, año 2010

**Fuente: Centro de Comercio Internacional basado en estadísticas de COMTRADE
Elaborado por: El Autor**

Los países que realizan mayores compras externas de preparados y conservas de pescado en el año 2010 son: Estados Unidos, Japón, Italia, Reino Unido y Francia.

5.5.4 PROPORCIÓN DE FLORES NATURALES NACIONALES EN LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES MUNDIALES.

Ecuador se encuentra en el puesto tres entre los países de mayor exportación de flores naturales. Holanda ocupa el primer puesto reportando alrededor de tres veces más exportaciones en valor FOB que Colombia, el segundo país de mayor exportación de este producto, que a su vez exporta casi el doble que Ecuador. En cuarto lugar está Kenya y en quinto Bélgica.

PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES DE FLORES NATURALES (P.A.: 0603 Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos) En miles de dólares americanos						
Exportadores	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Mundo	5.617.447	6.811.427	7.122.050	7.707.086	7.317.517	7.588.124
Países Bajos (Holanda)	3.116.423	3.332.398	3.944.605	4.179.795	3.620.270	3.627.291
Colombia	906.320	967.037	1.114.884	1.094.475	1.049.225	1.240.481
Ecuador	370.251	435.834	403.028	565.513	507.810	650.975
Kenya	242.561	274.946	313.412	445.996	421.484	413.417
Bélgica	66.331	75.129	87.305	103.868	167.716	248.628

Tabla 5.9 Principales países exportadores de flores naturales
Fuente: Centro de Comercio Internacional basado en estadísticas de COMTRADE
Elaborado por: El Autor

Según su peso relativo en las exportaciones mundiales de flores naturales, Ecuador figura con el 9%, superado por Colombia con 16% y Países Bajos (Holanda) con casi la mitad de las exportaciones totales de flores naturales con el 49%. Bajo Ecuador, Kenya participa con el 6%, Bélgica con el 3%, Etiopía e Israel con el 2%, los países restantes individualmente representan alrededor del 1% y sumados alcanzan el 14%.

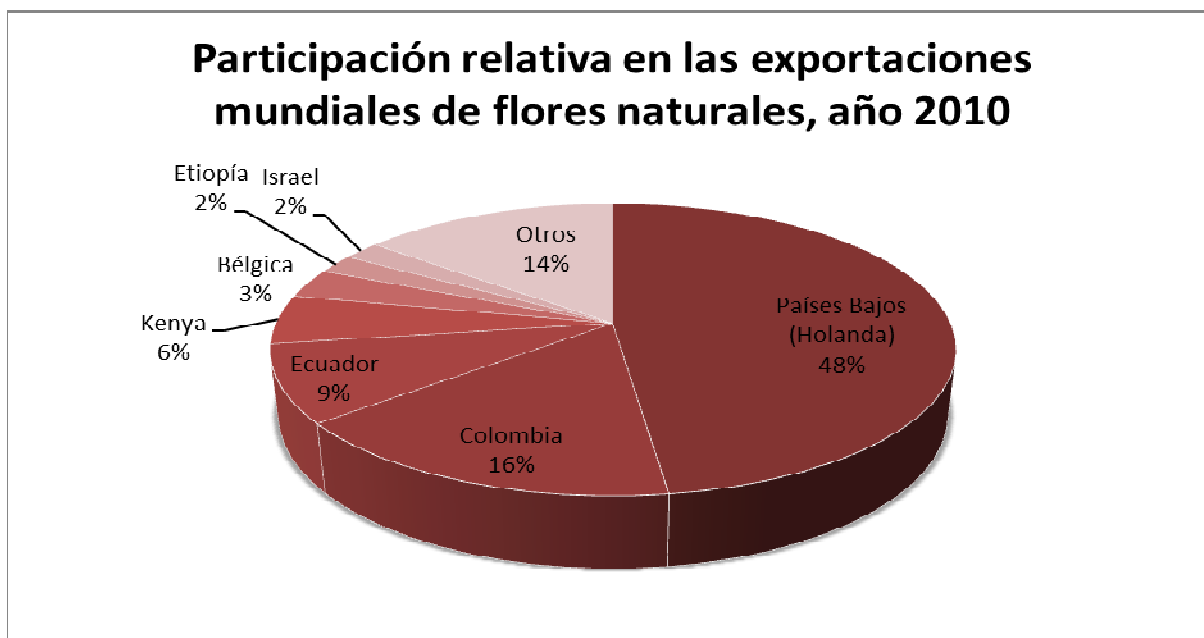


Gráfico 5.6 Participación relativa de Ecuador en las exportaciones mundiales de flores naturales, año 2010
Fuente: Centro de Comercio Internacional basado en estadísticas de COMTRADE
Elaborado por: El Autor

Los principales importadores de flores son: Alemania, Estados Unidos, Reino Unido, Holanda y Rusia.

5.5.5 PROPORCIÓN DE CACAO NACIONAL EN LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES MUNDIALES.

Ecuador se posiciona entre los diez principales países exportadores de cacao del mundo, ocupando el puesto siete. En general, para este producto desde el 2005 los países presentan una tendencia creciente. Para Costa de Marfil, principal exportador de flores a nivel mundial, el máximo crecimiento anual fue del 48% en el 2009 y el mínimo del -3% en el 2006, mientras para Ecuador el máximo crecimiento fue del 61% en el 2009 y el mínimo en el 2008 con el 6%.

PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES DE CACAO (P.A.: 1801 Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado) En miles de dólares americanos						
Exportadores	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Mundo	4.192.270	4.399.021	4.877.885	6.068.452	9.183.346	10.401.299
Costa de Marfil	1.473.895	1.422.913	1.438.372	1.754.113	2.596.121	3.048.659
Ghana	792.130	1.096.322	896.390	974.135	1.578.472	1.931.639
Indonesia	467.827	619.017	622.600	854.585	1.087.485	1.190.740
Nigeria		5.038	377.325	510.312	1.250.868	1.048.004
Camerún	209.587	221.863	287.658	363.760	659.038	657.484
Países Bajos (Holanda)	60.048	53.165	98.337	116.217	267.904	566.089
Ecuador	114.011	143.288	190.441	201.566	325.105	354.242
Bélgica	232.640	241.408	300.514	319.876	297.103	297.475
Togo	20.088		5.308	262.119	320.109	290.255
Papua Nueva Guinea	96.239	77.339	117.982	181.366	219.601	202.027

Tabla 5.10 Principales países exportadores de cacao
Fuente: Centro de Comercio Internacional basado en estadísticas de COMTRADE
Elaborado por: El Autor

El peso relativo de las exportaciones de cacao de Ecuador en relación a las exportaciones mundiales de este producto es de apenas el 3%, junto con Bélgica y Togo. En los primeros lugares figuran países del oeste y centro de África como: Costa de Marfil con el 29%, Ghana 19%, Nigeria 10% y Camerún 6%. Indonesia dispone el 12%, Holanda 5% y el resto 10%.

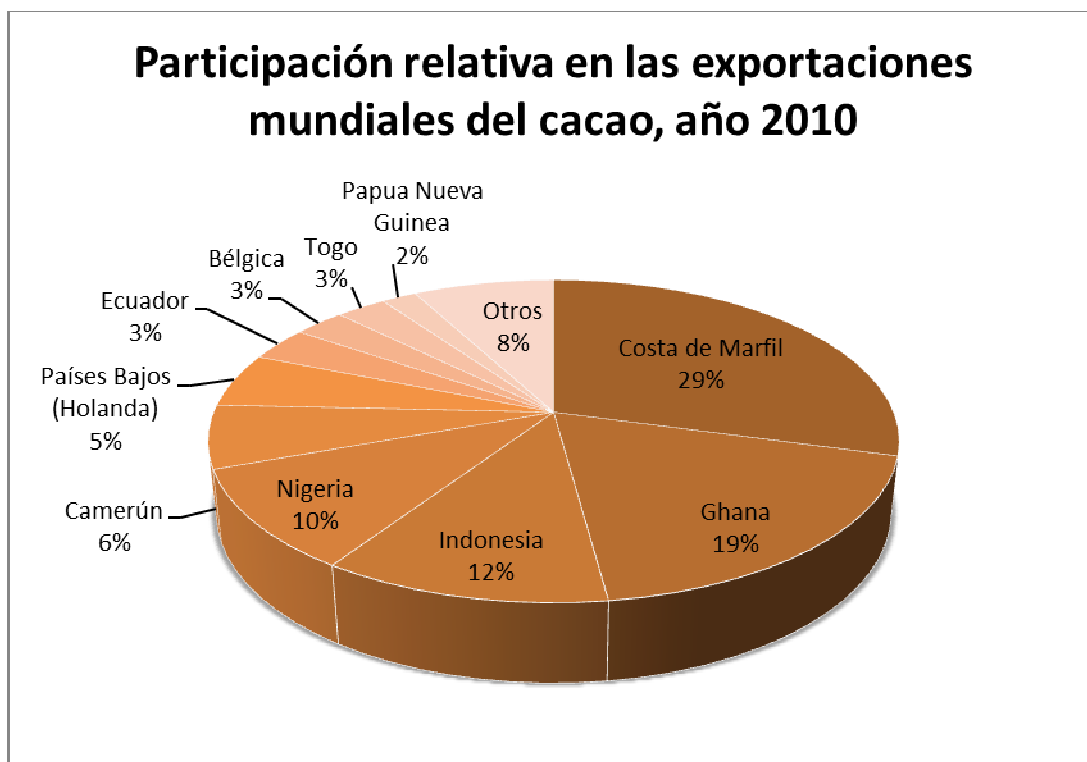


Gráfico 5.7 Participación relativa de Ecuador en las exportaciones mundiales de cacao, año 2010
Fuente: Centro de Comercio Internacional basado en estadísticas de COMTRADE
Elaborado por: El Autor

Los cinco países que importan mayor cantidad de cacao en grano a nivel mundial son: Holanda, Estados Unidos, Alemania, Malasia y Bélgica.

Con las estadísticas detalladas, revelamos que los cinco productos de mayor exportación de Ecuador, tienen una incidencia relativamente alta en el comercio internacional y que gozan de cierto reconocimiento, que puede ser dado por la calidad de sus productos, por el sabor o por su precio, ya que el Ecuador figura entre los principales exportadores de camarón, elaborados de productos de mar, flores naturales, cacao y es el principal proveedor de banano del mundo; sin embargo, es importante indicar que estos bienes no son de primera necesidad, por lo que, ante cambios desfavorables en las economías internacionales (en

especial en la de nuestros principales compradores), las exportaciones de estos productos podrían verse seriamente afectadas.

5.6 NÚMERO DE ACUERDOS COMERCIALES.

A manera de comparación con los países vecinos, se expone la cantidad de acuerdos comerciales que mantienen actualmente las economías escogidas. A mayor cantidad de acuerdos comerciales, mayores son las posibilidades de incrementar el intercambio comercial entre las naciones integrantes de estos acuerdos.

ACUERDOS COMERCIALES POR PAÍS

ECUADOR	COLOMBIA	PERU	VENEZUELA	BOLIVIA	CHILE
Acuerdos multilaterales					
OMC	OMC	OMC	OMC	OMC	OMC
Uniones aduaneras					
Comunidad Andina	Comunidad Andina	Comunidad Andina	Comunidad Andina MERCOSUR	Comunidad Andina	
Acuerdos Marco					
Comunidad Andina- MERCOSUR (ACE 59)		Comunidad Andina- MERCOSUR (ACE 59)		Comunidad Andina- MERCOSUR (ACE 59)	
Comunidad Andina- MERCOSUR (ACE 56)		Comunidad Andina- MERCOSUR (ACE 56)		Comunidad Andina- MERCOSUR (ACE 56)	
		MERCOSUR-Perú (ACE 58)			
Acuerdos de alcance parcial					
Comunidad Andina - Argentina (ACE 48)	CAN (Colombia, Ecuador y Venezuela) - MERCOSUR	Chile (ACE 38)	Argentina (ACE 48)	Chile (ACE 22)	Ecuador (ACE 65)
Comunidad Andina - Brasil (ACE 39)	CARICOM	Comunidad Andina- Argentina (ACE 48)	Brasil (ACE 39)		India
Cuba (ACE 46)	Costa Rica	Comunidad Andina - Brasil (ACE 39)	Chile (ACE 23)		
Chile (ACE 65)	Nicaragua	Cuba	CARICOM		Perú (ACE 38)
			Países miembros de la Comunidad Andina (Colombia, Ecuador y Venezuela) - MERCOSUR		
México (ACE 29)	Panamá	México (ACE 8)	Cuba (ACE 40)		Colombia (ACE 24)
Paraguay			Trinidad y Tobago (ACE 21)		Bolivia (ACE 22)
Uruguay			Nicaragua (ACE Costa Rica (ACE 26)		Venezuela (ACE 23)
			El Salvador (ACE 27)		Argentina (ACE 16)
			Honduras (ACE 16)		
			Guatemala (ACE 23)		
			Guyana		
Acuerdos de libre comercio					
-	Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)	Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)	-	México (ACE 66)	Turquía
	Canadá	Canadá		MERCOSUR (ACE 36)	Australia
	Chile	China			Japón
	El Salvador, Guatemala y Honduras (Triángulo del Norte)	Chile			Colombia
	Mexico	Corea del Sur			Perú
		Estados Unidos			Panamá
		Singapur			China
					AELC
					Estados Unidos
					Corea del Sur
					Costa Rica, El Salvador, Guatemala y Honduras
					(Chile-Centroamérica)
					México (ACE 41)
					Canadá
					MERCOSUR (ACE 35)

Tabla 5.11 Acuerdos comerciales de Ecuador comparado con algunos países de Sudamérica.

Fuente: Sistema de Información de Comercio Exterior (SICE)

Elaborado por: El Autor

De la información extraída del Sistema de Información de Comercio Exterior (SICE), se observa que Bolivia y Venezuela no poseen acuerdos de libre comercio, mientras Chile se distingue por poseer mayor cantidad de estos acuerdos, seguido de Perú y Colombia. Venezuela suma la mayor cantidad de acuerdos de alcance parcial con alrededor de 16 países y le secundan Ecuador y Chile con siete países cada uno.

Ecuador, Perú y Bolivia no poseen acuerdos comerciales con los países de Centroamérica, pero dentro de las estrategias de Ecuador para expandir los mercados mundiales se encuentra pactar acuerdos comerciales de complementariedad con los países de esta región, además, de celebrar acuerdos con países de Asia, que según los datos del SICE solo Perú y Chile actualmente lo poseen.

5.7 NÚMERO DE MEDIDAS PROTECCIONISTAS Y LIBERALES SEGÚN GLOBAL TRADE ALERT

Global Trade Alert¹⁰⁰ “ofrece información en tiempo real del estado de las medidas estatales adoptadas durante la actual desaceleración económica mundial que es probable que discriminen al comercio exterior”. Las medidas adoptadas por las naciones son divididas en tres categorías:

¹⁰⁰Global Trade Alert recurre también a los expertos de “institutos de investigación independientes en siete regiones, complementa y va más allá de la OMC y el Banco Mundial a través de las iniciativas de vigilancia mediante la identificación de los socios comerciales que pueden verse perjudicados por las medidas estatales tomadas por los países del mundo”. Es una iniciativa del Centro de Investigación de Políticas Económicas (www.globaltradealert.org).

Global Trade Alert tiene el soporte de: Department for Business Innovation & Skills, Department of International Development, University of St. Gallen, The German Marshall of the United States, The World Bank, y otros.

CATEGORÍA	SIGNIFICADO
▲ Red	La medida se ha puesto en práctica y casi ciertamente discrimina contra intereses comerciales extranjeros.
▲ Amber	(i) La medida ha sido aplicada y puede implicar discriminación contra intereses comerciales extranjeros; o (ii) La medida ha sido anunciada o se está estudiando y que (si aplica) casi con toda seguridad implican discriminación contra intereses comerciales extranjeros.
▲ Green	(i) La medida ha sido anunciada e involucra una liberalización no discriminatoria (es decir, nación más favorecida) base; o (ii) La medida se ha puesto en práctica y se encuentra (a raíz de la investigación), que no sea discriminatoria, o (iii) La medida que haya sido ejecutada, no implica una mayor discriminación, y mejora la transparencia de una jurisdicción de políticas relacionadas con el comercio.

Ecuador como implementador de medidas, según el Global Trade Alert consta de 12 medidas, de las cuales 8 son catalogadas como medidas verdes o liberales, 3 como naranjas y 1 como roja, las dos últimas categorías dadas entre protección a la propiedad intelectual, medidas arancelarias y una medida sobre la inversión.

La única medida roja afecta a 4 líneas arancelarias, a un sector específico y a 33 socios comerciales.

CATEGORÍA ROJA	
Medida tomada:	Régimen de licencias obligatorias para medicamentos
Fecha:	Creada el 23 de octubre de 2009 y publicada el 19 de noviembre de 2009 mediante decreto.
Descripción:	La Presidencia de la República emitió el Decreto Ejecutivo No. 118 con respecto a la concesión de licencias, incluyendo la obligatoriedad de licencias para medicamentos.
Sectores a los que afecta:	Otros productos químicos; fibras sintéticas o artificiales
Líneas arancelarias a las que afecta	1. Medicamentos de las mezclas, no Dosis etc. 2. Medicamentos mezclados o no, en la dosis etc. 3. Vendas etc., recubiertos etc., en venta al por menor. 4. Productos Farmacéuticos (especificado estéril, etc.)

Tabla 5.12 Medida de comercio exterior en categoría roja implementada por Ecuador

Fuente: Global Trade Alert

Elaborado por: El Autor

CATEGORÍA NARANJA: PRIMERA Y SEGUNDA MEDIDA	
Medidas tomadas:	1. Impuesto mixto a la importación de productos del sector calzado. 2. Impuesto mixto en productos textiles.
Fecha:	1. Creada el 1 de junio de 2010. 2. Creada el 4 de marzo de 2010.
Descripción:	1. El 3 de febrero de 2010, el Consejo para el Comercio y la Inversión (COMEXI) emitió la Resolución No. 550, mediante la cual un nuevo tipo de impuesto se aplica a los productos importados del sector del calzado. Afecta al sector calzado y a 6 líneas arancelarias. 2. El 4 marzo de 2010, el gobierno de Ecuador cambió su régimen arancelario con respecto a los productos textiles. Afecta a 3 sectores (artículos textiles distintos de vestir, tejidos de punto/ prendas de vestir y residuos textiles) y 28 líneas arancelarias.
Socios comerciales afectados	1. Brasil, China, Colombia, Hong Kong, Perú, Estados Unidos, Viet Nam 2. China, Colombia, India, Perú, Estados Unidos.

Tabla 5.13 Medidas de comercio exterior en categoría naranja implementadas por Ecuador
Fuente: Global Trade Alert
Elaborado por: El Autor

La tercera medida naranja se refiere a la propuesta del Presidente Rafael Correa, en agosto 26 del 2009, donde dentro de las “Medidas Económicas para la Producción y el Empleo” incluye: la introducción de una tarifa arancelaria del 12% para el papel usado para los periódicos y revistas, y por otro lado, el incremento del impuesto a la salida de divisas del 1% al 2% para preservar la liquidez dentro del territorio ecuatoriano. La primera medida no se implementó y la segunda sí, e influye en los intereses comerciales extranjeros ya que incrementa el costo a pagar por las importaciones, además, de afectar a la repatriación de los beneficios generados por subsidiarias extranjeras localizadas en Ecuador.

La mayoría de las medidas catalogadas como verdes o liberales son por la reducción o eliminación de aranceles, como se mostrará en la siguiente tabla:

CATEGORÍA VERDE: OCHO MEDIDAS	
Medidas tomadas:	1. Eliminación de la tarifa de importación de los residuos de pescado. 2. Eliminación temporal de impuestos a la importación de medidores de electricidad. 3. Reducción de la tarifa de importación para automóviles híbridos. 4. Suspensión temporal del impuesto a la importación de la maquinaria para minería. 5. Suspensión temporal del impuesto a la importación de la maquinaria para la industria azucarera. 6. Eliminación temporal del impuesto a la importación de trigo y morcajo y harina hecha de los mismos. 7. Eliminación de las restricciones a la importación de sal de mesa. 8. Implementación y abolición de la salvaguarda por balanza de pagos.
Fecha:	1. Creada el 4 de mayo de 2010. 2. Creada el 11 de enero de 2010. 3. Creada el 20 de mayo de 2010. 4. Creada el 17 de septiembre de 2009. 5. Creada el 9 de diciembre de 2008. 6. Creada el 20 de octubre de 2009. 7. Creada el 15 de diciembre de 2009. 8. Creada 22 de junio de 2009.
Descripción:	1. Antes del cambio, las importaciones de desechos de pescado habían sido objeto de un impuesto del 5%. 2. Durante 12 meses, el tradicional arancel de 15% no será recogido por dos líneas arancelarias para los medidores. 3. Se redujo la tarifa estándar de 35% a una por diferencia de automóviles híbridos según su cilindraje desde 0% a 15% de arancel. 4. Durante un período de tres meses, las máquinas pueden ser importadas libres de derechos (antes era del 10%). 5. Eliminación de los impuestos por seis meses, luego se renovó el 17 de septiembre de 2009 y el 4 de marzo de 2010 por 6 meses más cada vez.

	6. La reducción temporal es por 12 meses, y el 29 de junio se extendió por 12 meses más. 7. El COMEXI aplicó el veredicto del Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina, que solicitó se pusiera fin a la prohibición de importación de sal de mesa el 15 de julio de 2009, que había impuesto Ecuador el 11 de julio de 2007. 8. En enero de 2009, el Ecuador tomó una serie de severas restricciones a la importación para 630 líneas arancelarias, afectando 8,7% de su "universo arancelario" y 23% del volumen de las importaciones. Se aumentó el arancel de 369 líneas arancelarias y se impuso restricciones cuantitativas sobre 271 para un período de un año. Para abolir la medida se creó un cronograma de desgravación mediante resolución No. 549 el 3 de febrero de 2010: a) Comenzando el 23 marzo de 2010, el % de reducción será del 40%. b) Comenzando el 23 mayo de 2010, el porcentaje de reducción alcanzará el 70 %. c) Comenzando el 23 julio de 2010, el porcentaje de reducción se incrementa en un 30 %, completando el 100% previsto.
Socios comerciales beneficiados	1. Estados Unidos. 2. Brasil, China, Colombia, Estados Unidos. 3. Argentina, Brasil, China, Colombia, Francia, Alemania, India, Japón, México, Corea, Tailandia, Reino Unido, Estados Unidos, Venezuela. 4. Brasil, China, Colombia, Alemania, Italia, Gran Bretaña, Irlanda, Estados Unidos. 5. El Salvador, Alemania, India. Estados Unidos, Italia, España. 6. Argentina, Canadá, Alemania, México, Estados Unidos. 7. No menciona. 8. 36 países nombrados, entre ellos: Argentina, Canadá, Chile, China, Colombia, Estonia, Francia, Alemania, Grecia, Finlandia, Bélgica.

Tabla 5.14 Medidas de comercio exterior en categoría verde implementadas por Ecuador
Fuente: Global Trade Alert
Elaborado por: El Autor

En sentido contrario, Ecuador se ha visto afectado por 95 medidas tomadas por 45 de sus socios comerciales, de las cuales 14 son liberales, 30 son naranjas, es decir, implican una posible discriminación contra los intereses comerciales ecuatorianos y 49 medidas ciertamente han sido discriminatorias contra los intereses comerciales de Ecuador (ver anexo 4.2).

De las 95 medidas, 83 ya se están implementadas y del resto (12), que están pendientes, 11 están clasificadas como naranja o rojas. Las políticas tomadas por las naciones que afectan al Ecuador están concentradas en: barreras no arancelarias (16), subsidios a las exportaciones (11), rescate o ayuda estatal (11), medidas arancelarias (11), impuestos o restricciones a las exportaciones (9) y financiamiento al comercio (7).

En un mapa del mundo, se exponen las medidas de carácter proteccionista que han tomado los diferentes países. Mientras el tamaño del círculo aumenta, es mayor el número de medidas proteccionistas que han decidido proclamar o implementar las naciones. Se observa una alta concentración de medidas proteccionistas en los países del este de Europa.



Gráfico 5.8 Medidas proteccionistas de comercio exterior en el mundo

Fuente: Global Trade Alert

Elaborado por: Global Trade Alert

Pero en definitiva, han sido más las medidas liberales que se han aplicado en el mundo para facilitar el comercio exterior, como se observa en el siguiente gráfico:

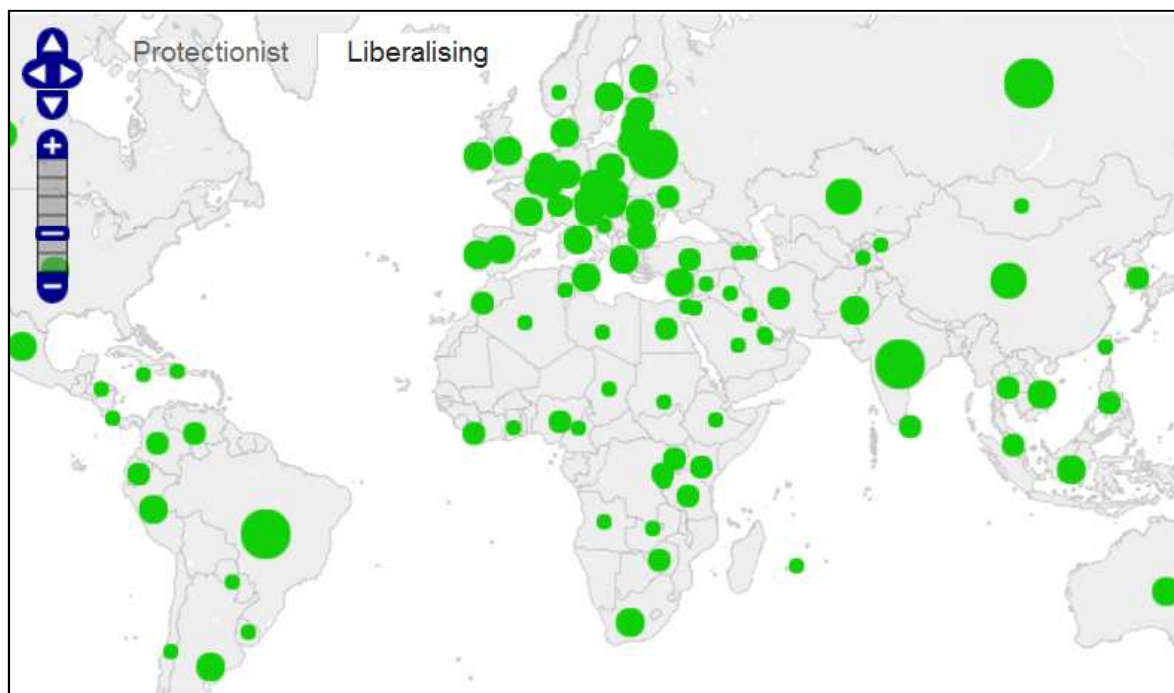


Gráfico 5.9 Medidas liberales de comercio exterior en el mundo

Fuente: Global Trade Alert

Elaborado por: Global Trade Alert

5.8 ÍNDICES DE COMPETITIVIDAD PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL

La competitividad “es la capacidad que posee un país para participar en los mercados internacionales, de manera sostenible e incremental” (Andrade (2008). Página 55). Así también, aparte de las ventajas comparativas que posee el Ecuador, relacionadas con la dotación de factores, “las ventajas competitivas del país dependen del clima de negocios junto con incrementos sostenidos de la productividad de las empresas, por el uso eficiente de los factores de la producción y la innovación tecnológica” (Andrade (2008). Página 59).

Según el Boletín de Competitividad No. 20 del Banco Central del Ecuador (2007) la competitividad del país se ve reflejada mediante el cálculo de dos indicadores: el índice de entorno competitivo y el índice de esfuerzo empresarial.

El primero abarca el entorno macroeconómico y político, los costos empresariales e índices de infraestructura física, de los recursos humanos y la tecnología; mientras el segundo índice considera el esfuerzo de los empresarios en el sector productivo por incorporar mejores y mayores tecnologías para ampliar su capacidad instalada, ser más productivos, innovar y junto con los incentivos del entorno, contribuir al aumento de los estándares de competitividad en el sector empresarial- industrial.

Sin embargo, un índice de competitividad global es el estimado por el World Economic Forum¹⁰¹ que considera tanto el entorno macroeconómico del país (representa el 35% del total del índice) como a nivel microeconómico, mediante la percepción sobre los negocios de los líderes de opinión y empresarios de diversas áreas de negocios (representa el 65% del total del índice)¹⁰². Para el cálculo de este índice se considera alrededor de 117 subíndices, los cuales están distribuidos en trece secciones: indicadores básicos, instituciones, infraestructura, entorno macroeconómico, salud y educación primaria, educación superior, eficiencia en el mercado de bienes, eficiencia en el mercado laboral, desarrollo del mercado financiero, preparación tecnológica, tamaño del mercado, sofisticación de negocios e innovación.

Dentro de este ranking, el Ecuador en el año 2010 ocupa la posición 105 de 139 países a nivel mundial. El primer lugar lo ocupa Suiza, seguido de Suecia, Singapur, Estados Unidos y Alemania. Los últimos lugares corresponden a Burundi, Angola y Chad desde la posición 137 a la 139 en el orden mencionado.

A nivel de Latinoamérica y el Caribe, el país mejor posicionado es Chile en el puesto 30, Puerto Rico en el 41, Panamá en el 53, Costa Rica en el 56, Brasil en el 58, Uruguay, México, Colombia, Perú, Guatemala, El Salvador, Trinidad y Tobago, Argentina, Honduras y República Dominicana sobre Ecuador en las posiciones número: 64, 66, 68, 73, 78, 82, 84, 87, 91 y 101, respectivamente. Bajo Ecuador se encuentran Bolivia (108), Guyana (110), Nicaragua (112), Paraguay (120) y Venezuela (122).

¹⁰¹ “Es la comunidad más importante y trascendente de los líderes empresariales, políticos, intelectuales y otros sectores sociales que se han comprometido en mejorar el estado del mundo. El Foro es una organización independiente, sin fines de lucro que reúne a los líderes para trabajar juntos en proyectos que mejoren la vida de las personas” (Página web de World Economic Forum: <http://www.weforum.org/faq>)

¹⁰² Para estimar el índice de competitividad global, el Word Economic Forum aplica una encuesta de opinión ejecutiva, cuyas respuestas están en una escala del 1 al 7, donde 1 es el peor resultado y 7 el mejor, junto con estadísticas de cada país extraídos de fuentes como el FMI y el Banco Mundial. Para mayor información visite su página web: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-2011-2012/#=>

Las posiciones en el ranking de competitividad global señalados y el de otros países¹⁰³ se pueden observar en la tabla siguiente:

ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD GLOBAL (WORLD ECONOMIC FORUM, 2010)	
País	Ranking
Suiza	1
Suecia	2
Singapur	3
Estados Unidos	4
Alemania	5
Japón	6
Finlandia	7
Holanda	8
Hong Kong SAR	11
Reino Unido	12
China	27
Chile	30
Puerto Rico	41
España	42
Italia	48
India	51
Panamá	53
Sudáfrica	54
Costa Rica	56
Brasil	58
Federación de Rusia	63
Uruguay	64
México	66
Colombia	68
Perú	73
Guatemala	78
El Salvador	82
Trinidad and Tobago	84
Argentina	87
Honduras	91
Syria	97
República Dominicana	101
Ecuador	105
Bolivia	108
Guyana	110
Nicaragua	112
Paraguay	120
Venezuela	122
Pakistán	123
Burundi	137
Angola	138
Chad	139

Tabla 5.15 Índice de competitividad global de Ecuador según World Economic Forum
Fuente: Reporte de Competitividad Global 2010- 2011. World Economic Forum
Elaborado por: El Autor

¹⁰³ No se expone de los 139 países, pues el objetivo no es analizarlos a todos, sino realizar comparaciones de algunos indicadores de Ecuador en relación a los países de la región y con algunos de sus socios comerciales.

Basándome en los subíndices que calcula esta entidad y datos económicos obtenidos del Anuario estadístico de la CEPAL 2011, señalaré algunos de los más importantes que están relacionados con la competitividad de las exportaciones e importaciones del país¹⁰⁴ comparados con los de los países de la CAN y Chile, como el país de Latinoamérica mejor posicionado dentro de este ranking.

Cabe mencionar que los resultados no necesariamente reflejan la verdadera realidad del país al ser índices en su mayoría formados de la percepción de los líderes de opinión y empresarios a los cuales se les aplica la encuesta.

En cuanto a los índices generales sobre instituciones, infraestructura, entorno macroeconómico, eficiencia del mercado laboral, mercado financiero, los resultados son los siguientes:

INDICADORES GENERALES (Parte I)							
Secciones	Instituciones	Infraestructura				Macroeconómico	
País/ Indicador	Derecho de propiedad ¿Cómo calificaría la protección de los derechos de propiedad, incluyendo los activos financieros, en su país? [1 = muy	Calidad de la infraestructura en general ¿Cómo evaluaría la infraestructura general (por ejemplo, el transporte, la telefonía y la energía) en su país? [1 = muy poco desarrollado, 7 = extensa y eficiente para los estándares internacionales] 2010-11 promedio ponderado	Calidad del suministro eléctrico ¿Cómo evaluaría la calidad del suministro eléctrico en su país (falta de interrupciones y la falta de fluctuaciones de voltaje)? [1 = frecuentes interrupciones insuficiente y sufre, 7 = suficiente y confiable] 2010-11 promedio ponderado	Capacidad instalada para la producción de energía eléctrica Capacidad instalada para producir energía eléctrica en Megavatios I 2009	Oferta Energía Renovable Participación total sobre la oferta total de energía I 2009	Inflación anual % Inflación anual porcentual del índice de precios al consumidor (promedio del año) 2010	Spread tasa de interés % Tasa de interés promedio, diferencial entre los préstamos típicos y las tasas de depósito 2010
Bolivia	2,68	3,44	4,02	1528,90	17,74	2,5	8,86
Chile	5,04	5,51	5,75	16049,40	23,04	1,52	3
Colombia	3,91	3,65	5,24	13568,39	23,54	2,27	5,72
Ecuador	3,21	3,69	3,6	4838,71	11,05	3,55	4,3
Perú	3,87	3,54	4,9	7982,15	22,54	1,53	17,43

Tabla 5.16 Indicadores generales- Sección: Instituciones, Infraestructura, Entorno Macroeconómico
Fuente: Reporte de Competitividad Global 2010- 2011. World Economic Forum y Anuario estadístico de la CEPAL 2011
Elaborado por: El Autor

¹⁰⁴ Se consideran los indicadores señalados en: Andrade, Carlos (2008), Apuntes de la asignatura de Comercio Exterior- Introducción, Universidad Internacional SEK, páginas 79- 90.

Como se observa, Ecuador posee el índice más bajo en cuanto a la protección de los derechos de propiedad intelectual entre los países escogidos para la comparación; su situación cambia cuando se considera la calidad de la infraestructura en términos generales del país, presentando un índice mayor que los países pertenecientes a la CAN pero por debajo en 1,82 puntos de Chile. En este aspecto el punto de inflexión de Ecuador se encuentra en la insuficiente capacidad de producción de energía eléctrica; sin embargo, como se detalla en el apartado 4.3.6 “Infraestructura”, con los nuevos proyectos hidroeléctricos emprendidos, en los próximos años ya no será necesario importar energía.

En la sección de entorno económico, la inflación del país aunque es relativamente baja, es superior a la de los países objeto de comparación; sin embargo, la tasa de interés spread de Ecuador es la segunda más baja del grupo, después de Chile.

Otros indicadores generales en relación a la eficiencia en el mercado laboral y el desarrollo del mercado financiero, se exponen a continuación:

INDICADORES GENERALES (Parte II)				
Secciones	Eficiencia en el mercado laboral		Desarrollo del mercado financiero	
País/ Indicador	Paga y la productividad ¿Hasta qué punto está relacionado la paga en su país con la productividad? [1 = no relacionados con la productividad de los trabajadores; 7 = fuertemente relacionada con la productividad del trabajador] 2010-2011	La fuga de cerebros ¿Tiene su país incentivos para retener y atraer personas con talento? [1 = no, mejores y más brillantes suelen salir a buscar oportunidades en otros países, 7 = sí, hay muchas oportunidades para las personas con talento en el país] 2010-11 promedio ponderado	Facilidad de acceso a los préstamos ¿Qué tan fácil es obtener un préstamo bancario de su país con sólo un buen plan de negocios y sin garantía? [1 = muy difícil; 7 = muy fácil] 2010-11 promedio ponderado	La disponibilidad de capital de riesgo En su país, ¿cuán fácil es para los emprendedores con proyectos innovadores pero arriesgados de encontrar capital de riesgo? [1 = muy difícil; 7 = muy fácil] 2010-11 promedio ponderado
Bolivia	3,17	2,73	2,86	2,89
Chile	4,25	5,03	3,59	3,11
Colombia	3,58	3,35	3,21	2,88
Ecuador	3,24	3,05	2,45	2,24
Perú	3,72	4,14	3,65	3,01

Tabla 5.17 Indicadores generales- Sección: Eficiencia en el mercado laboral, Desarrollo del mercado financiero

Fuente: Reporte de Competitividad Global 2010- 2011. World Economic Forum y Anuario estadístico de la CEPAL 2011

Elaborado por: El Autor

Ecuador se mantiene en un rango relativamente aceptable dentro de los índices de eficiencia en el mercado laboral frente al promedio de los países del Área Andina, es decir, el pago a los empleados y su productividad en los países de esta área están relacionados a similares niveles, así como también, los incentivos del gobierno para retener y atraer a personas con talento.

El desarrollo del mercado financiero de Ecuador correspondiente a las facilidades para acceder al crédito y la disponibilidad de capitales para proyectos innovadores pero de alto riesgo, es relativamente bajo en relación a las demás economías comparadas.

Por el lado de los indicadores de capital humano, los índices obtenidos son los siguientes:

INDICADORES DE CAPITAL HUMANO							
Secciones	Salud y educación primaria				Educación superior y capacitación		
País/ Indicador	Gasto en salud, sector público % Gasto en salud como % del PIB	Gasto en educación, sector público % I 2010 Gasto en educación como % del PIB	Población analfabeta de 15 años y más años de edad I 2010 % de la población analfabeta mayores de 15 años.	La salud y la educación primaria Considera impacto sobre los negocios de la malaria, tuberculosis, VIH/SIDA, el número de casos de cada uno, mortalidad infantil, la esperanza de vida, calidad de la educación primaria, índice de enrolamiento a la educación primaria	Tasa de matriculación en la educación superior Tasa bruta de matrícula en educación terciaria 2008	Calidad del sistema educativo ¿En qué medida el sistema educativo en su país satisface las necesidades de una economía competitiva? [1 = no es así en absoluto; 7 = muy bien] 2010-11 promedio ponderado	Actividades de formación del personal ¿En qué medida las empresas de su país invierten en formación y desarrollo de los empleados? [1 = casi nada; 7 = en gran medida] 2010-11 ponderado promedio
Bolivia	3,1	6,7	9,4	91,28	38,32	4,5	3,41
Chile	3,8	4,5	2,9	94,91	54,79	5,33	4,39
Colombia	5,4	4,7	5,9	89,63	36,98	4,93	3,73
Ecuador	2,9	3,7	5,8	97,01	42,41	4,62	3,63
Perú	2,7	2,5	7	94,44	34,48	4,66	3,87

Tabla 5.18 Indicadores de capital humano

Fuente: Reporte de Competitividad Global 2010- 2011. World Economic Forum y Anuario estadístico de la CEPAL 2011

Elaborado por: El Autor

Los gastos del sector público en salud y educación como porcentaje del PIB de Ecuador son inferiores a la media de los países de la CAN (el gasto del sector público en salud en los países de la CAN en promedio es del 3,53% del PIB y en educación es del 4,4% sobre el PIB) en 0,63 puntos porcentuales y 0,7 puntos porcentuales, respectivamente. La población analfabeta mayor de 15 años de edad es menor en Ecuador (5,8%) en relación a Perú (7%), Colombia (5,9%), Bolivia (9,4%) y superior a la de Chile en 2,9 puntos porcentuales.

La tasa de matriculación en educación superior de Ecuador es la más alta entre los países de la CAN, mientras la calidad de su sistema educativo y las actividades de capacitación del personal por parte de sus empleadores se encuentra en niveles aceptables dentro del rango de índices de los países en comparación.

El índice total en salud y educación primaria que calcula el WEF que incluye subíndices en relación al impacto sobre los negocios de la malaria, tuberculosis, VIH/SIDA, el número de casos de cada uno, mortalidad infantil, la esperanza de vida, calidad de la educación primaria, índice de enrolamiento a la educación primaria, favorece al Ecuador, ya que este índice es superior incluso al reportado para Chile en 2,1 puntos.

Por el lado de los indicadores de competitividad relacionados más con las actividades de exportación, se mencionan los siguientes:

INDICADORES DE EXPORTACIÓN											
Secciones	Preparación tecnológica		Tamaño del mercado	Sofisticación en los negocios					Innovación		
País/ Indicador	A nivel de empresa la absorción de tecnología ¿En qué medida las empresas de su país absorben la nueva tecnología? [1 = nada; 7 = absorben agresivamente] 2010-11 promedio ponderado		Transferencia de la inversión extranjera directa y la tecnología ¿En qué medida la inversión extranjera directa (IED) aporta a las nuevas tecnologías en su país? [1 = nada; 7 = IED es una fuente clave de la nueva tecnología] 2010-11 promedio ponderado	Las exportaciones como porcentaje del PIB Las exportaciones de bienes y servicios como porcentaje del producto interno bruto 2010	Estado de desarrollo de clusters En la economía de su país, es frecuente o bien desarrollada los clusters a profundidad? [1 = inexistente, 7 = muy extendido en muchos campos] 2010-11 promedio ponderado	La naturaleza de la ventaja competitiva ¿Cuál es la naturaleza de la ventaja competitiva de las empresas de su país en los mercados internacionales sobre la base de? [1 = recursos de bajo costo o natural; 7 = productos y procesos únicos] 2010-11	Amplitud de la cadena de valor En su país, las empresas exportadoras tienen una presencia limitada o amplia en la cadena de valor? [1 = estrecha, centra su actividad en los distintos pasos de la cadena de valor (por ejemplo, la extracción de recursos o de producción); 7 = amplio, presente en toda la cadena de valor (es decir, no sólo producen sino que también realizan el diseño de productos, las ventas de marketing, la logística, y los servicios post-venta)] 2010-11 promedio ponderado	Control de la distribución internacional ¿En qué medida son la distribución y el marketing internacional de su país de propiedad y control de las empresas nacionales? [1 = nada, se llevará a cabo a través de empresas extranjeras; 7 = ampliamente, son principalmente propiedad y control de las empresas nacionales] 2010-11 promedio ponderado	Sofisticación del proceso de producción En su país, ¿cuán sofisticados son los procesos de producción? [1 = nada - métodos de trabajo intensivo o de procesos con tecnología anterior; 7 = altamente - el mundo de la mejor tecnología y más eficientes prevalecen en los procesos] 2010-11 promedio ponderado	Gasto de las compañías en I + D ¿En qué medida las empresas de su país gastan en I + D? [1 = no gastan en I + D; 7 = gastan mucho en I + D] 2010-11 promedio ponderado	Universidad-industria en la colaboración en I + D ¿En qué medida las empresas y las universidades colaborarán en investigación y desarrollo (I + D) en su país? [1 = no colaboran en absoluto; 7 = colaboran ampliamente] 2010-11 promedio ponderado
Bolivia	3,58	3,57	34,88	3,29	3,16	3,24	3,72	3,24	2,99	3,14	3,22
Chile	5,36	5,18	39,01	4,44	2,95	3,68	4,31	4,54	3,14	4,09	3,98
Colombia	4,62	4,81	15,44	4,09	3,24	3,67	4,19	3,7	3	4,09	4
Ecuador	4,3	3,62	31,63	3,18	2,99	3,34	3,87	3,3	2,81	3,24	3,43
Perú	4,9	5	25,81	3,58	2,86	3,29	4,14	3,59	2,55	3,19	3,3
Prom. CAN	4,35	4,25	26,94	3,54	3,06	3,39	3,98	3,46	2,84	3,42	3,49

Tabla 5.19 Indicadores de exportación
Fuente: Reporte de Competitividad Global 2010- 2011. World Economic Forum
Elaborado por: El Autor

Ecuador en estos índices sobre exportaciones presenta valores menores a la media de los países de la CAN, por tanto, sus condiciones competitivas en relación a las exportaciones no son favorables relativamente, ya que las empresas ecuatorianas absorben en menor medida la nueva tecnología que las empresas ubicadas en Colombia, Perú y Chile, la inversión extranjera directa aporta poco con nuevas tecnologías al país en relación a los países objeto de comparación, la formación de clusters industriales en el país no está desarrollada, las empresas exportadoras ecuatorianas tienen una limitada presencia en la cadena de valor ya que centran su actividad en la extracción de recursos (los países

seleccionados cumplen con esta misma característica), lo mismo ocurre con la sofisticación en los procesos de producción, pues los procesos se centran en actividades intensivas en mano de obra y con poca tecnología (a excepción para el caso de Chile, cuyo índice es de 4,54 puntos); las empresas no invierten grandes cantidades en investigación y desarrollo, las universidades y las empresas colaboran entre sí en actividades de investigación y desarrollo a un nivel medio en relación a la máxima puntuación de 7 puntos, igual situación se presenta sobre las decisiones de contratación pública para promover la innovación en los diferentes países.

Cabe señalar, que en este tipo de indicadores Chile y Colombia presentan similares valores, incluso las decisiones en contratación pública colombianas promueven en mayor medida la innovación en los productos que en Chile.

En cuanto a la naturaleza de la ventaja competitiva de las empresas en cada uno de los países, sobresale Colombia pues presenta una mayor sofisticación en sus negocios al basarse en mayor medida en productos y procesos únicos, que a diferencia de los demás países de la CAN e incluso Chile (por sus exportaciones de cobre) basan su ventaja competitiva en recursos de bajo costo o naturales.

Las exportaciones como porcentaje del PIB participan en mayor medida en Chile (39,01%), Bolivia (34,88%), Ecuador (31,63%), Perú (25,81) y por último, Colombia con (15,44%).

Por el lado de los indicadores de importación se tiene:

INDICADORES DE IMPORTACIÓN								
Secciones	Eficiencia en el mercado de bienes							
País/ Indicador	Intensidad de la competencia local ¿Cómo evalúa la intensidad de la competencia en los mercados locales en su país? [1 = limitado en la mayoría de las industrias; 7 = intensa en la mayoría de las industrias] 2010-11 promedio ponderado	Alcance y efecto de los impuestos ¿Qué impacto tiene el nivel de impuestos en su país sobre los incentivos para trabajar o invertir? [1 = limita significativamente los incentivos para trabajar o invertir; 7 = no tiene impacto en los incentivos para trabajar o invertir] 2010-11 promedio ponderado	Tasa de impuesto total Esta variable es una combinación de impuesto a las ganancias (% de las ganancias), impuesto sobre el trabajo y la contribución (% de las ganancias), y otros impuestos (% de las ganancias) 2010	La prevalencia de las barreras comerciales En su país, ¿En qué medida las barreras arancelarias y no arancelarias limitan la capacidad de los productos importados para competir en el mercado interno? [1 = limitan totalmente; 7 = no limitan] 2010-11 Promedio ponderado	Tasa arancelaria Tasa arancelaria promedio ponderada sobre el comercio 2010	Impacto en el negocio de las normas sobre la IED En lo que concierne a las reglas del gobierno que rigen la inversión extranjera directa (IED), ¿éstas las desalientan o las alientan lo? [1 = Desalientan mucho la inversión extranjera directa, 7 = Las alientan fuertemente] 2010-11 promedio ponderado "	Industria, valor agregado Industria, valor agregado como % del PIB 2010	Las importaciones como porcentaje del PIB Las importaciones de bienes y servicios como porcentaje del producto interno bruto 2010
Bolivia	3,76	3,26	80	3,63	8,69	3,31	37	32,93
Chile	5,36	4,25	25	6,04	4,67	5,62	43	34,05
Colombia	4,61	2,87	78,7	3,97	11,19	4,64	36	17,07
Ecuador	4,2	2,89	35,3	3,06	7,66	2,91	38	38,83
Perú	5,09	3,46	40,2	5,08	3,07	5,38	34	23,37
Prom. CAN	4,42	3,12	58,55	3,94	7,65	4,06	36,25	28,05

Tabla 5.20 Indicadores de importación
Fuente: Reporte de Competitividad Global 2010- 2011. World Economic Forum
Elaborado por: El Autor

De igual forma que en los indicadores de exportación, el Ecuador presenta índices de importación inferiores a la media de los países del Área Andina. El impacto del nivel de impuestos en Ecuador y Colombia limita significativamente los incentivos para trabajar o invertir en estos países, aunque la tasa de impuesto total en Ecuador es la segunda menor de este grupo con 35,3%, después de Chile (25%), Colombia por su parte registra una tasa impositiva total de 78,7%, Bolivia 80% y Perú 40,2%.

Las barreras arancelarias y no arancelarias limitan la capacidad de los productos importados para competir en el mercado interno en mayor proporción en Ecuador (3,06), seguido de Bolivia (3,63) y Colombia (3,97). Chile y Perú no limitan esta capacidad de

competir de los productos importados al reportar en este índice 5,62 y 5,38 puntos; respectivamente.

El valor agregado de la industria sobre el PIB de Ecuador es el más alto entre los países de la CAN y menor que la de Chile en -5 puntos porcentuales. La participación de las importaciones ecuatorianas sobre el PIB es la más alta entre el grupo de países seleccionado, al representar un 38,83%, le sigue Chile (34,05%), Bolivia (32,93%), Perú (23,37%) y Colombia (17,07%).

Acerca del número de procedimientos oficiales que se requieren para exportar e importar, así como los costos inmersos en estos procesos se explican en el apartado 4.3.2 “Procedimientos aduaneros” en referencia al ranking que estima la entidad Doing Business; así mismo, el tema de competitividad espuria se aborda en el apartado 4.3.7 “Tipo de cambio”.

En su conjunto, estos indicadores de competitividad muestran que Ecuador mantiene una clara desventaja frente a los países de la CAN (a excepción de Bolivia, con quien comparte similares condiciones), por tanto, se hace necesaria la aplicación de políticas económicas, dentro de las cuales se contempla las políticas comerciales para incentivar la inversión privada que traiga consigo mayor tecnología, que pueda ser transferida a las cadenas de valor locales, apoyar a los proyectos de productos innovadores, incrementar el nivel de educación y capacitación de la población, facilitar el acceso al crédito, incentivar a las grandes, medianas y pequeñas empresas a producir con mayor valor agregado y a participar de forma más activa en la exportación de productos y servicios de calidad.

CAPITULO VI

6. APLICACIÓN DEL MODELO DE GRAVEDAD DE ROSE (2002) PARA EL CASO ECUATORIANO, PERIODO 1950-2010.

En base a lo expuesto y explicado en el capítulo II sobre el modelo de gravedad para el comercio internacional en su aspecto teórico general, empírico y metodológico, en esta última sección se explicarán los resultados conseguidos para Ecuador de aplicar el modelo de gravedad bajo la metodología utilizada por Rose (2002) y los resultados obtenidos por él, con Mínimos Cuadrados Ordinarios con efectos fijos, en su estudio “Estimating Protectionism through Residuals from the Gravity Model”. Las derivaciones que se alcance de esta aplicación, nos permitirán determinar si la política de comercio exterior ecuatoriana es del tipo proteccionista o por el contrario, es liberal.

Hasta el momento, hemos comprobado que en el periodo de análisis correspondiente a esta investigación, las políticas de comercio exterior han pretendido de manera general introducir al país cada vez más al mercado internacional, pero la forma de aplicarlas no ha sido la correcta (incentivos, programas y acciones aisladas, no integradas; sin objetivos claros ni difundidos ni debidamente priorizados) y por tanto, no ha dado verdaderos e importantes resultados que activen el aparato productivo y su necesidad de transformación en pro del crecimiento y desarrollo económico nacional; sin embargo, hoy en día, la política de comercio exterior tiene gran relevancia y forma parte de un plan estratégico organizado del gobierno de turno con una visión de largo plazo.

A la vez, dentro del mismo contexto, “después de un proceso de apertura económica, un país puede resultar más o menos integrado a los mercados internacionales; depende de las políticas comerciales en sí mismas y de las instituciones que determinan el resultado de las políticas” (Ximena Cadena, 2003, página 3). Es entonces la institucionalidad importante en

el comercio internacional, ya que afecta las relaciones comerciales entre Ecuador y sus socios comerciales y el resto de naciones entre ellas; y con la aplicación del modelo econométrico se cuantificará el efecto tanto de las políticas comerciales como de la institucionalidad de las mismas sobre el comercio de Ecuador con el mundo.

6.1 RESULTADOS DE ROSE (2002)

La hipótesis general para el modelo de gravedad aumentado de Rose es que la atracción entre dos cuerpos, llámese países, depende positivamente de la masa económica y geográfica, y negativamente de la distancia geográfica, cultural, económica- histórica. Se dice que es un modelo ampliado porque introduce las variables necesarias para explicar en su totalidad las restricciones o ventajas naturales que pueden afectar el comercio bilateral¹⁰⁵, así lo que queda por el explicar en el modelo (los residuos) corresponde a los determinantes artificiales asociados a la política comercial.

El modelo empírico se aplicó para 230 socios comerciales en el periodo comprendido entre 1948 y 1999¹⁰⁶ y los resultados explican el 64% del comercio bilateral mundial por lo que la ecuación se ajusta a los datos relativamente bien. Asimismo, cumple con las pruebas de rigor para comprobar la fiabilidad y estabilidad del modelo¹⁰⁷ y los signos de los coeficientes son los esperados. En la tabla se exponen los resultados obtenidos por Rose que se utilizarán para este trabajo:

¹⁰⁵Véase el punto 2.2.4 Especificación de variables del modelo de Rose (2002).

¹⁰⁶ Véase el punto 2.2.6 Fuentes de datos.

¹⁰⁷Véase el punto 2.2.3 Modelo teórico metodológico.

**Determinantes del comercio bilateral, Rose
(2002)**

Variables	Coefficiente
Log Distancia	-1.1*** (.02)
Log producto de PIB real	0,93*** (.01)
Log producto de PIB real per cápita	0,39*** (.01)
Lenguaje Común	0,33*** (.04)
Frontera terrestre común	0,46*** (.11)
Países sin costas	-0,2*** (.03)
Islas	0,06 (.04)
Log producto Área terrestre	-0,09*** (.01)
Colonizador común	0,46*** (.07)
Colonia hoy	0,86*** (.025)
Colonizador- Colonizado	1,32*** (.13)
Nación común	-0,16*** (1.01)
Unión monetaria	1,25*** (.13)
Tratado Regional de Comercio	0,9*** (.12)
Constante	-29.58***
R2- Ajustado	0,64
Observaciones	234.597

***Significativo al 99%

Errores estándar robustos por grupos por par de países se muestran en paréntesis.

**Tabla 6.1 Determinantes del comercio bilateral.
Fuente: Rose (2002)
Elaborado por: El autor**

Andrew K. Rose comprueba que los resultados del modelo de gravedad a más de ser económica y estadísticamente significativos, son también insensibles a la metodología econométrica exacta, lo cual lo demostró mediante extensivos chequeos de robustez.

Entre las conclusiones por la aplicación del modelo están:

- ✓ A menor distancia entre dos naciones y a más alta combinación entre sus PIBs, mayor es el intercambio comercial.
- ✓ Países con mayor PIB real per cápita comercian más.
- ✓ Ser países limítrofes, compartir el mismo idioma, una misma moneda o un acuerdo comercial regional también incrementa el comercio en montos económicos y estadísticamente significativos.
- ✓ Naciones sin salida al mar comercian menos mientras las islas comercian un poco más.
- ✓ Ex o colonias actuales comercian más con sus colonizadores al igual que los países con el mismo colonizador.

6.2 CUANTIFICACIÓN DE LAS BARRERAS ARTIFICIALES AL COMERCIO

Con la aplicación de los coeficientes de los determinantes del comercio exterior se obtiene el valor del “comercio natural”, es decir, el valor del comercio sin barreras artificiales entre Ecuador y cada uno de sus socios comerciales para cada momento del tiempo.

Este “comercio natural” se lo compara con el comercio observado, y las diferencias que se presenten con cada socio comercial son las distorsiones causadas por efecto de la política comercial del Ecuador sobre el comercio exterior, así se tendrá dos posibles resultados: si el comercio observado es superior al estimado se está hablando de un “sobre- comercio”, es decir, la política comercial está favoreciendo el intercambio comercial, y si es menor al estimado habrá un “sub- comercio”.

Esta diferencia es el valor del residuo del modelo y se lo interpreta como la desviación del comercio observado de su nivel natural, expresado en términos porcentuales. El promedio de estos residuos permite cuantificar de manera general los efectos de la política de comercio exterior sobre el comercio externo ecuatoriano.

6.2.1 RESULTADOS PARA EL CASO ECUATORIANO

A la base de datos proporcionada por Rose desde el año 1950 a 1999 de Ecuador se la actualizó hasta el año 2010.

Con la aplicación de los coeficientes estimados por Rose se nos permite aislar los determinantes idiosincráticos del comercio ecuatoriano, sean éstos: nuestra política comercial o la institucional inmersa en ella, y compararlo con el comercio mundial. Al extraer el promedio de los residuos del modelo se conocerá el efecto de la política comercial del Ecuador sobre el comercio.

El valor del promedio de los residuos para el comercio de Ecuador con sus principales socios comerciales¹⁰⁸ a lo largo del periodo comprendido entre 1950 y 2010, es de **0,30051**; es decir, Ecuador ha comerciado un **30,05%** más que el comercio natural entre el país y sus socios comerciales sin las distorsiones concebidas por la política comercial y de acuerdo a los determinantes del comercio mundial. En otras palabras, la política comercial ecuatoriana ha favorecido el intercambio comercial con el mundo y le ha significado al Ecuador incrementar el comercio en alrededor de un tercio más.

Si solo se toma en consideración el periodo de análisis de esta investigación (2005-2010) el promedio de los residuos es de 0,5526; es decir, el sobre- comercio es de 55,3%; mientras en el periodo antes de la dolarización (1950-1999) el promedio es de 26,6% y entre los años 2000 y 2004 el promedio es de 28,63%, por lo que, en los últimos cinco años prácticamente se ha duplicado el sobre comercio. Los residuos por cada socio comercial de Ecuador y por cada año, se puede visualizar en el Anexo 6.

Los datos sobre la desviación del nivel natural de comercio entre sus principales socios comerciales se presentan en la siguiente tabla para los años 1985, 1995 y 2010. Se observa que Ecuador con sus principales socios comerciales en 1985 comerciaba un 70% menos de lo que predice el modelo de gravedad del comercio mundial; para el año 1995 Ecuador se acercó a su nivel “natural” de comercio y en el 2010 superó en 60% a este nivel “natural”, atribuido a las políticas de comercio exterior que liberaron el intercambio comercial con el mundo.

¹⁰⁸ Para determinar los principales socios comerciales de Ecuador, se consideró los veinte y cinco países que entre la suma de las exportaciones de Ecuador hacia ellos y las importaciones de Ecuador desde ellos representan mayores volúmenes de intercambio comercial, en términos FOB, entre los años 1995 y 2010, según datos obtenidos de la ALADI. Véase Anexo 4.

En la mayoría de los casos con los socios comerciales se pasó de sub comercio a sobre comercio (excepto Bélgica y Luxemburgo). Al 2010 con Japón y Argentina se comercia muy cerca del nivel “natural” de comercio y con Francia coincide que el intercambio comercial con Ecuador es lo que se espera de acuerdo a las características económicas, geográficas, históricas, de capacidad comercial y culturales de ambas naciones.

**Estimaciones del proteccionismo de los residuos de la
ecuación de gravedad con los principales socios
comerciales de Ecuador**

No.	SOCIO COMERCIAL	RESIDUOS		
		1985	1995	2010
1	Estados Unidos	1,0	0,5	0,8
2	Colombia	-0,6	0,0	1,5
3	Perú	-0,4	-0,8	1,8
4	China	-0,9	0,6	2,0
5	Venezuela	-3,4	0,0	1,5
6	Chile	1,4	1,4	2,7
7	Japón	0,7	0,5	0,1
8	Corea	4,1	2,0	1,9
9	Brasil	-0,2	-0,3	0,2
10	Panamá	2,1	1,5	3,2
11	Italia	-0,1	0,4	1,1
12	México	-1,3	-0,5	0,8
13	Alemania	0,8	-0,1	1,1
14	Argentina	-0,5	0,3	0,1
15	España	-1,4	-0,6	-8,9
16	Bélgica y Luxemburgo*		1,1	-10,1
17	Holanda	0,5	0,3	0,9
18	Francia	-1,0	0,0	0,0
19	India*	-8,3	-2,1	1,1
20	Rusia*		2,7	3,4
21	El Salvador	-2,9	-1,6	2,3
22	Malasia	-0,6	-0,9	2,9
23	Guatemala	-1,1	-0,1	2,0
24	Tailandia	-3,2	-1,7	3,2
25	Canadá	0,0	-0,2	0,4
Promedio		-0,7	0,1	0,6

* Información no disponible para ese año

Tabla 6.2 Estimaciones del proteccionismo de los residuos de la ecuación de gravedad para Ecuador

Fuente: El autor

Elaborado por: El autor

Ecuador no ha quedado entonces rezagado del proceso de integración comercial; aunque el ritmo de inserción en la globalización de los países del mundo ha avanzado con mayor rapidez y profundidad que en el caso ecuatoriano.

Lo mencionado en el párrafo anterior lo corroboran las estadísticas referentes al porcentaje de las exportaciones en relación al PIB, que desde el 2005 al 2010, según datos del Banco Mundial y del International Trade Centre, las exportaciones sobre el PIB a nivel mundial se incrementaron en 6 puntos porcentuales (del 29% al 35%), mientras en Ecuador se aumentó en 3 puntos porcentuales (del 27% al 30%) durante el mismo periodo.

En conclusión: la política de comercio exterior del Ecuador y la institucionalidad involucrada en el intercambio comercial favoreció el comercio en 30% en promedio, durante el periodo comprendido entre 1950 y 2010; sin embargo, según el análisis realizado sobre la evolución y la estructura de la balanza comercial no petrolera ecuatoriana, la evaluación de las políticas de comercio exterior, así como de los indicadores de comercio exterior con énfasis en el sector no petrolero, durante el periodo 2005- 2010, se podría asumir que la profundidad y calidad de inserción de Ecuador en el mercado internacional no ha sido el más adecuado, por cuanto, aún no se logra cambiar el modelo primario extractivo- exportador del país, en el cual hemos estado inmersos por varias décadas.

CAPITULO VII

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1 CONCLUSIONES

- ✓ Una vez aplicado el modelo de gravedad según estimaciones y metodología de Rose (2002), complementando la base de datos concerniente al comercio bilateral entre Ecuador y sus socios comerciales para el periodo 2000- 2010, se obtuvo como resultado que el Ecuador durante el periodo que concierne de 1950 al 2010 presenta un mayor intercambio comercial con los principales países con lo que mantiene relaciones de comercio que su volumen “natural”, por tanto, la Política de Comercio Exterior ecuatoriana implementada y la institucionalidad inmersa en ella tuvo un efecto positivo sobre el comercio, al beneficiar a este en un 30% más en promedio.
- ✓ Los resultados sugieren que las medidas en el orden de la Política de Comercio Exterior que ha aplicado el Ecuador (1950- 2010) son liberales en relación al resto del mundo; sin embargo, el ritmo en el que los demás países del mundo fueron insertándose en la globalización fue más dinámico y profundo que el de Ecuador, como por ejemplo en Chile, Brasil, Perú, entre los países vecinos y otros como China y Japón.
- ✓ Al relacionar los resultados antes mencionados con los encontrados al estudiar la evolución de la balanza comercial no petrolera del Ecuador durante los años 2005 y 2010, se hace evidente que la calidad de inserción del Ecuador en el mundo no ha sido la adecuada, ya que aún no logramos cambiar el patrón productivo en el Ecuador y nos hemos mantenido bajo el modelo primario- extractivo exportador, lo que ha desembocado y de manera repetitiva año tras año en balanzas comerciales no petroleras deficitarias (la única superavitaria se dio en 1999 cuando nos encontrábamos inmersos

en la crisis financiera ecuatoriana¹⁰⁹) llegando a presentarse en el 2010 el déficit (de la balanza comercial no petrolera) más alto en la historia de la economía ecuatoriana.

- ✓ Al comparar el año 2005 con el 2010, las exportaciones no petroleras presentaron una variación en los precios del 69,6% y las importaciones no petroleras del 35,2%; mientras el volumen de las exportaciones no petroleras se incrementó en el 9% y el de las importaciones creció drásticamente en un 43,8% (desde la dolarización las compras externas se impulsaron); sin embargo, lo rescatable de esta situación es que este gran incremento en las importaciones en mayor proporción lo explica el incremento del volumen de bienes de capital en 73,9% y las materias primas en 41,1%; por tanto, es beneficioso para la industria ecuatoriana ya que los bienes de capital incrementan la producción, se mejora la tecnología o bien se reducen costos, lo cual les permite a los empresarios ser más competitivos; y, en referencia a la importación de materia prima es símbolo de que se está produciendo en el país bienes con mayor valor agregado que obviamente tienen un mayor precio en el mercado internacional y nacional, y no fluctúan tanto como los productos con nulo o poco valor agregado.
- ✓ Por el lado de las exportaciones no petroleras es positivo el hecho de que las ventas externas de productos no tradicionales (23,58% en promedio sobre el total de exportaciones) aportan en mayor cantidad para la captación de divisas que las tradicionales (19,19%), y más importante aún, dentro de las exportaciones no tradicionales el mayor rubro lo cubren las exportaciones industrializadas con un 74% en promedio durante el periodo de análisis.
- ✓ Dentro del total de exportaciones, las exportaciones industrializadas no petroleras en el 2010 representan alrededor de siete puntos porcentuales menos que las exportaciones primarias no petroleras (19% y 26%, respectivamente), lo que sugiere que el punto central por el que se producen balanzas comerciales no petroleras deficitarias no está en si los productos son o no industrializados, sino que el volumen en los que se producen o el precio en los que se vende en el mercado internacional son relativamente bajos por la poca diferenciación o falta de calidad en los mismos en relación al resto del mundo. Lo mencionado, se une a la necesidad apremiante de diversificar los

¹⁰⁹ Hubo una fuerte devaluación de nuestra moneda lo que incentivaba las exportaciones y se produjo el congelamiento de depósitos lo que disminuyó drásticamente la liquidez de la economía nacional, contrayéndose las importaciones en una cantidad importante.

mercados, los productos y aumentar e involucrar a nuevos actores económicos para que fijen sus metas fuera de las fronteras ecuatorianas, incrementando la cantidad demandada de nuestros productos (y de nuevos) de forma exponencial, induciendo a la industria nacional a alcanzar economías de escala y fomentando la iniciativa de los exportadores para que produzcan bienes o brinden servicios diferenciados, de calidad y amigables con el medio ambiente, es decir, volviéndose competitivos; sin descuidar el control sobre las importaciones, lo que al final del círculo virtuoso de la economía llevará aun mayor crecimiento y posible desarrollo económico del país.

- ✓ Para Ecuador el comercio exterior es uno de los factores elementales para su crecimiento económico y su importancia toma mayor relevancia al ser éste su principal fuente de divisas, indispensable para mantenernos en el actual contexto de la dolarización y no causar nuevamente un caos económico, financiero y social como se vivió en el año 1999, a más que, al estar inmersos en un entorno globalizado, los países del todo el mundo son cada vez más interdependientes entre sí; sin embargo y pese a su importancia, los resultados indican que la balanza comercial no petrolera ecuatoriana incidió negativamente en la economía del país, ya que en el año 2005 participó negativamente en el PIB ecuatoriano con -9,81% del PIB y en el 2010 se incrementó en contra 3,44 puntos porcentuales (-13,25%); mientras la balanza comercial total incidió negativamente solo en los años 2009 y 2010, en este último representó -3,54% del PIB. Además, en el paper citado de Diego Ochoa y Jenny Ordóñez (2009), se concluye que cuando las exportaciones ecuatorianas se incrementan en un punto porcentual, el PIB crece en 0,78 y que por cada punto porcentual que crece el PIB, la demanda de importaciones aumenta en 1,28.
- ✓ A la vez, debido al limitado mercado que representa el Ecuador, su actividad económica comercial ha dependido principalmente de los mercados externos, por ello que, las épocas de mayor crecimiento económico han sido resultado de una serie de booms cíclicos de exportación de productos primarios, empezando con el cacao (1866-1925), el banano (1946- 1968) y el petróleo en 1972, el cual sigue siendo el principal producto de exportación que ha sostenido la economía del país; pero esto supone un gran riesgo porque a más de la vulnerabilidad al que está expuesto un productor y exportador de productos primarios por los altibajos en los precios debido a la demanda mundial, un aumento drástico en las exportaciones de cierto producto o bien el aumento del precio internacional de nuestro principal producto de exportación, pudo

haber provocado que en la economía ecuatoriana se generara la enfermedad holandesa, lo que desalienta el desarrollo de nuevas actividades, particularmente de las de mayor valor agregado e intensivas en contenido tecnológico; de ahí que, es imperante el apoyo y la aplicación de una política industrial y comercial, con el fin último de cambiar el patrón productivo ecuatoriano.

- ✓ Recordemos, que las grandes potencias mundiales como Estados Unidos, en un comienzo aplicaron políticas de comercio exterior netamente proteccionistas a fin de proteger a su industria, fortaleciendo sus estructuras internas para luego ingresar al mercado internacional con fuerza, y ciertamente, aunque su nivel de proteccionismo se ha reducido considerablemente y ahora más bien es catalogado como un país que aplica medidas de carácter liberal, aún destina millones de dólares anuales en subsidios para el sector agrícola, muy difíciles de igualar por el resto de naciones; y, en un mercado como el ecuatoriano donde existen importantes distorsiones fundadas en asimetrías de información, una concentración de productos, mercados y propietarios, se hace necesaria una fuerte intervención del Estado, que difiere de lo aplicado por otras economías de Sudamérica como Colombia y Chile donde prefirieron dar más espacio a la apertura de su sector externo. La intervención del gobierno a través de políticas acordes con la realidad del país deben incentivar los sectores donde se posea una ventaja comparativa para que al abrir las fronteras, éstas puedan ser competitivas, con el fin de transformar el patrón productivo de la nación por uno inclusivo de bienes y servicios con alto valor agregado y ambientalmente responsables.
- ✓ La crisis mundial originada en Estados Unidos afectó a la economía ecuatoriana en varios aspectos y uno de los más relevantes fue el del intercambio comercial, que de no haber optado el Ecuador en el año 2009 por la aplicación de la salvaguardia por balanza de pagos junto con otras medidas como el incremento del crédito al sector exportador, nuestra balanza de pagos, afectada por una tendencia en la balanza comercial no petrolera de presentar cada año mayores déficit (en efecto, con la salvaguardia el déficit en la balanza comercial no petrolera se redujo en un 31,9% respecto al 2008), habría puesto en jaque a la economía nacional, debiendo pagar más deuda pública o bien reduciendo las reversas del Banco Central para su financiamiento.
- ✓ Aunque algunos de los indicadores de comercio exterior no son favorables para el Ecuador como la elevada concentración en su canasta exportable y de mercados, otros

indicadores muestran resultados alentadores como el grado de apertura y el número de exportadores que van en aumento, y nuestros principales productos no petroleros gozan de cierto reconocimiento en el mercado mundial; además, se evidencia que el Estado está trabajando para el elevar el servicio que presta en cuanto al comercio exterior se refiere, a través de capacitaciones a sus funcionarios, incorporación de tecnología en las instituciones, inversión en infraestructura física de puertos, aeropuertos y carreteras, proyectos y construcción de centrales hidroeléctricas que junto con el reforzamiento de su marco institucional y jurídico mediante el COPCI, la Agenda de Transformación Productiva , la “Ley de Control del Poder del Mercado”, entre otros, da la pauta para que el país siga creciendo e incentiva a la empresa privada a ser parte de este esfuerzo, del cual se beneficiará a través de menores costos.

7.2 RECOMENDACIONES

- ✓ El gobierno debería fomentar la formación de clúster industriales, ya que ésta es una buena opción para aumentar la productividad del sector industrial, presionando a las empresas inmersas a coordinar, reducir comportamientos oportunistas, innovar, especializarse, generar economías de escala y a la vez generar mayores plazas de trabajo al integrar cuantas empresas sean necesarias para abarcar toda la cadena de valor del sector, desde la manufactura de la materia prima, el proceso de transformación hasta su comercialización y distribución, logrando ser competitivos en el mercado nacional e internacional con productos de calidad y con alto valor agregado, que es lo que se busca.
- ✓ Es importante mantener una política de comercio exterior estable a largo plazo, fijar metas claras, sociabilizarlas e ir controlando los avances en esta materia, ya que lo mencionado permitirá obtener en el mediano plazo un comercio exterior saludable, que atraerá inversión tanto nacional como extranjera, ya que el inversionista sabrá a qué acogerse y cómo beneficiarse, su incertidumbre en el marco legal será mucho menor, además tendrá asegurado mercados amplios para comercializar sus productos, ya no solo será un mercado relativamente pequeño como es el Ecuador, sino podrá ser competitivo produciendo en economías de escala.

- ✓ No debemos olvidar el comercio de servicios porque la tendencia mundial demuestra que este sector va en aumento y en Ecuador, aunque el crecimiento del PIB depende fundamentalmente de la producción de bienes, es recomendable establecer una política clara al respecto y que incentive su crecimiento; sin embargo, cabe destacar que está esforzándose en mejorar la infraestructura para el servicio de transporte, siendo la construcción del corredor vial interoceánico Manta- Manaos (Brasil) uno de los proyectos de mayor relevancia.
- ✓ Ciertamente no hay un país que pueda considerarse autosuficiente y Ecuador no es la excepción, por ello que, para suplir sus necesidades o carencias es importante mantener buenas relaciones comerciales con el resto de países e incrementar los acuerdos comerciales, pero éstos deben considerar las asimetrías de las economías involucradas y bajo el esquema de la Organización Mundial de Comercio, de lograr un comercio equitativo y justo, el equipo negociador ecuatoriano debe buscar los beneficios que por ser un país en vías de desarrollo le corresponde; por lo que, es válido mantenernos y conseguir la firma de Acuerdos Comerciales para el Desarrollo y de Complementación económica con las diferentes naciones con las que poseamos intereses mutuos, y de ser posible adelantarnos a nuestros países vecinos en obtener acuerdos bilaterales, ya que así seremos nosotros quienes dejemos “limitando el terreno” y no deberemos alinearnos a acuerdos ya existentes, como lo ocurrido con la Unión Europea, que aunque compartimos algunas cuestiones económicas, sociales y culturales con los países de la CAN, nuestra situación es diferente. Sin embargo, es preferible negociar como comunidad por el peso relativo que involucra.

En el caso de la CAN de la cual formamos parte desde 1993, el hecho de no haber logrado un consenso entre los cuatro países para negociar con la Unión Europea, y luego con el problema ya resuelto suscitado entre Ecuador y Colombia que a juicio del Primer Mandatario ecuatoriano violó la soberanía territorial y las normas internacionales, las tensiones dentro de la comunidad auguran una menor integración de las economías involucradas y hasta una posible fragmentación.

- ✓ Es importante, afianzar los acuerdos regionales como lo es la unión de los países de Sudamérica a través de la UNASUR, ya que es un instrumento valioso para contar con el peso necesario como bloque para la toma de decisiones en el ámbito financiero, económico, comercial, social que podrían afectar al mundo. A la vez, incentivar y

fomentar el Sucre como parte de la nueva arquitectura financiera subregional facilitará el intercambio comercial, además, que permite disminuir las asimetrías entre los países.

- ✓ La apertura comercial por si sola no asegura el cambio productivo que requiere el país; entonces, la política comercial exterior debe estar acompañada de políticas macro y microeconómicas, horizontales, verticales y de frontera implementadas en forma integral y sistemática, destinadas al desarrollo interno de sus estructuras productivas e institucionales, con la creación de sistemas de fomento de adquisición de nueva tecnología, capacitación, infraestructura, acceso al crédito y que se acuerde con el sector empresarial- industrial la innovación, la reestructuración empresarial, una producción basada en conocimiento, siendo social y ambientalmente responsables para lograr competitividad. La idea es que se creen enlaces fuertes entre el sector exportador y el resto de la economía nacional, así las exportaciones recogerán las innovaciones que en el mundo se generen y las transmitirá a los demás sectores por medio de bienes intermedios, servicios, tecnología, entre otros; y por el otro lado, fomentar la demanda de bienes y servicios ecuatorianos que luego serán objeto de exportación.
- ✓ Dentro de las políticas arancelarias compensatorias, la CAN contempla las salvaguardias cambiarias, cuando las devaluaciones de los socios comerciales generen impactos negativos en la economía de otro país miembro; por tanto, esta es una buena opción que podría aplicar el Ecuador, siguiendo un mecanismo adecuado de operatividad cuando se den este tipo casos, y que en cierta medida compensan nuestra falta de política cambiaria ante la adopción del régimen monetario de dolarización en el año 2000. Además, debemos aprovechar la asistencia técnica que ofrece la OMC para aumentar la capacidad humana en cuanto a una mejor comprensión de los Acuerdos de la Organización y sus normas complejas para reforzar los regímenes comerciales del país y negociar más eficazmente con los socios comerciales.
- ✓ La política arancelaria ecuatoriana no ha estado orientada a los sectores de mayor generación de empleo y valor agregado, ahora una de las estrategias que tiene el gobierno para la transformación productiva es la sustitución inteligente de importaciones, que busca proteger a la industria nacional, pero cabe señalar que las industrias a las que se proteja deben ser aquellas con ventajas comparativas futuras, que produzcan la mayor cantidad de externalidades positivas para el desarrollo de otros y que el mercado por si solo no es capaz de desarrollar, si no estaremos cayendo es una

situación ineficiente, además que esta política debe mantenerse como de carácter temporal y debe estar claramente definida su objetivo y duración, pues en este tiempo se busca desarrollar y elevar la productividad del sector y una vez que estén adaptados abrirlos a la competencia mundial para no desincentivar los esfuerzos de estas empresas por seguir mejorando sus niveles de calidad y productividad, a la vez que los empuja a seguir innovando para ganar una mayor cuota de mercado, donde el mayor beneficiado será el consumidor final.

- ✓ Ecuador tiene el potencial para ser productor de riqueza y no solo poseedor de riqueza, tenemos la mayor concentración de mega diversidad por metro cuadrado del mundo, somos el primer exportador de banano en el mundo, el tercero en camarón, nuestras flores son apetecidas por los más estrictos clientes así como su cacao fino de aroma, el clima es tan diverso y junto con el trabajo en sinergia entre el sector público y privado podemos transformar al Ecuador en una potencia comercial.

GLOSARIO¹¹⁰

- **Acuerdos Comerciales:** contratos entre dos o más países, mediante los cuales se regulan materias estrictamente comerciales. Tienen carácter de tratados arancelarios para procurar ventajas y seguridad en las aplicaciones de las tarifas y regímenes aduaneros que afectan a los contratantes.
- **Aduana:** unidad administrativa encargada de la aplicación de la legislación relativa a la importación y exportación de mercadería, como el control del tráfico de los bienes que se internan o externa de un territorio aduanero, realizando su valoración, clasificación y verificación, y de la aplicación y la fiscalización de un régimen arancelario y de prohibiciones.
- **Arancel:** impuesto o derecho de aduana, que se cobra sobre una mercancía cuando ésta se importa o exporta.
- **Balanza Comercial:** conjunto de transacciones comerciales realizadas por un país con el exterior, en un periodo determinado (un año), consistentes en las importaciones y exportaciones de mercancías consideradas en su conjunto.
- **Bien de capital:** se refieren a máquinas, vehículos, equipos, máquinas herramientas y herramientas destinadas, directa o indirectamente, a la producción de bienes o servicios o a la comercialización de los mismos.
- **Cámara de Comercio:** asociación o institución que a nivel local, provincial, nacional o internacional, agrupa a los comerciantes (sean importadores, exportadores, industriales, mayorista, minoristas, etc.) con el objeto de proteger sus intereses, mejorar sus actividades comerciales sobre la base de la mutua cooperación y promover su prosperidad, así como también la de la comunidad en la cual se halla asentada.

¹¹⁰ Las definiciones de los conceptos, en su mayoría se obtuvieron de diccionarios de Economía y Comercio Exterior, los mismos que se detallan en la sección de Bibliografía.

- **CIF(Cost, Insurance & Freight - Costo, Seguro y Flete):** incoterm cuyo precio incluye la mercadería puesta en puerto de destino con flete pagado y seguro cubierto. El vendedor contrata el seguro y paga la prima correspondiente. El vendedor sólo está obligado a conseguir un seguro con cobertura mínima.
- **Competitividad sistémica:** entre los tópicos que atañen al concepto de competitividad sistémica están: a) propender a crear un entorno nacional, propicio para el desarrollo sustentable de las empresas, fomentando una cultura empresarial con responsabilidad social; b) que facilite el acceso de las empresas a la formación empresarial, capacitación, asesoría y consultoría e información; c) que fortalezca la gestión tecnológica de las empresas; d) que vincule a las empresas con instituciones académicas y centros de investigación aplicada; e) que cuente con un sistema financiero sólido, competitivo y accesible; f) que dote de las capacidades suficientes a las empresas para vincularse a la cadena exportadora; g) que provoque la sustitución eficiente de importaciones; h) que consolide la oferta exportable; i) que incorpore a las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) en nuevos mercados¹¹¹.
- **Datos de panel:** es aquel que contiene una serie de observaciones repetidas, sobre las mismas unidades a través del tiempo.
- **Deflactar:** consiste en llevar una serie estadística o un conjunto de datos a un año (o período) base, descontando el efecto de la inflación entre la base y los años sucesivos; aislando el efecto de los precios sobre el efecto cantidad o también denominado quantum que es indicativo de la evolución del volumen de la variable o indicador sujeto a medición. Se divide entonces el valor nominal (o corriente) por el deflactor arrojando como resultado el valor deflactado o real¹¹².
- **Desarrollo sostenible:** las características de un desarrollo sostenible son: a) buscar la manera de que la actividad económica mantenga o mejore el sistema ambiental; b) asegurar que la actividad económica mejore la calidad de vida de todos, no sólo de unos pocos selectos; c) usar los recursos eficientemente: promover el máximo de reciclaje y reutilización, poner su confianza en el desarrollo e implantación de

¹¹¹Asesor Regional de la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL.

¹¹²Página web de la CEPAL

tecnologías limpias y restaurar los ecosistemas dañados; d) promover la autosuficiencia regional; e) reconocer la importancia de la naturaleza para el bienestar humano¹¹³.

- **Desarrollo sustentable:** es un proceso integral que consiste en Satisfacer las necesidades de las generaciones presentes sin comprometer las posibilidades de las del futuro para atender sus propias necesidades¹¹⁴.
- **Divisa:** medio de pago internacional representado por una moneda extranjera.
- **Dumping:** venta de productos de un país a otro a precios inferiores a los de exportación establecidos o por debajo de los costos de producción en el país de origen.
- **Economía Política:** es una ciencia social que estudia las leyes de producción social y la distribución de los bienes materiales en las diferentes fases del desarrollo de la sociedad humana, no solo le interesa el conocimiento de las leyes, sino que actúa sobre ellas para modificarla en beneficio de la sociedad¹¹⁵.
- **Enfermedad holandesa:** se refiere a los efectos adversos que sufren los diversos sectores de una economía como resultado de la apreciación o revaluación del tipo de cambio de su moneda. Este término se viene aplicando en economía a cualquier proceso económico que acarree pérdida internacional de competitividad por la apreciación de la moneda, como puede ser: un aumento drástico en las exportaciones de un sector, entradas de capital a corto plazo, las que provienen de la ayuda al desarrollo, las remesas en montos elevados.
- **Estructura económica:** forma de distribución y organización de productores y consumidores de bienes y servicios en un espacio referido y en un periodo de tiempo determinado. Conjunto de medios humanos y materiales, y de relaciones sociales encaminadas a producir, distribuir bienes y servicios; es decir, todo lo necesario para la vida de los individuos y de la comunidad. Los medios de producción (capital-

¹¹³Varian Hal R., Microeconomía Intermedia, Ed. Antoni Bosch, 1992, págs., 670-673.

¹¹⁴Informe de la Comisión Mundial sobre Ambiente y Desarrollo, Nuestro Futuro Común-World commission on Environment and Development, Our commomn Future, Oxford University Press, 1987.

¹¹⁵Manual de Economía Política, URSS, Editorial Cartago

equipamiento material y científico- técnico con que cuenta la sociedad) y las relaciones de producción (relaciones entre los que se apropian de los excedentes de producción y los productores directos) constituyen el núcleo de toda estructura económica y determinan a largo plazo la índole (producción orientada a la agricultura, industria, servicios, etc.) y desarrollo de una sociedad.

- **Exportación:** transferencia o salida de bienes, servicios o capital humano de un país a otro, ya sea en forma temporal o definitiva.
- **FOB. FREE ON BOARD, Incoterm. "Franco a bordo":** significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador debe soportar todos los costes y riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde aquel punto. El término FOB exige al vendedor despachar la mercancía en aduana para la exportación.
- **Franquicia arancelaria:** régimen aduanero con el cual se permite importar mercancías idénticas o similares sin el pago de impuestos, como compensación a aquellas mercancías importadas anteriormente y que retornaron al exterior después de haber sido sometidas a un proceso de transformación dentro del país, o que también pudieron ser utilizadas para producir, acondicionar o envasar mercancías exportadas¹¹⁶.
- **GATT. General Agreement on Tariffs and Trade:** este organismo intergubernamental, al que ha sucedido la Organización Mundial del Comercio (OMC) y que organizaba las negociaciones para la liberalización del comercio mundial, velaba por el sistema comercial multilateral y, en particular, por el principio de no discriminación, que rige las relaciones comerciales de las Partes Contratantes, principio comúnmente denominado "cláusula de la nación más favorecida" (NMF).
- **Heterogeneidad:** son características no observables que surgen con el paso del tiempo en datos de panel.
- **Importación:** se refiere a la entrada de mercancías de procedencia extranjera en un territorio nacional.

¹¹⁶Página web de la OMC

- **Incoterms:** son reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales fijados por la Cámara de Comercio Internacional. Su objetivo es establecer criterios definidos sobre la distribución de gastos y transmisión de riesgos, entre exportador e importador. Hay 13 términos: EXW, FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ, DAF, DDP, DDU, FCA, CPT, CIP.
- **Mercado emergente:** definición de aquellos países que se encuentran en vías de desarrollo. En cuanto a las características de los mercados emergentes, se señala que los mismos cuentan con un gran crecimiento de su economía en forma acelerada pero con un riesgo de situación política y financiera inestable. El funcionamiento de los mercados emergentes se describen por padecer de ciclos económicos irregulares y variables donde su política monetaria amerita de ciertas variables teniendo como indicadores esenciales a la inflación, la balanza de pagos y la evolución del PBI, siendo sensibles ante la existencia de crisis o inestabilidades económicas que se reflejan a largo plazo. Otra de las características es su volatilidad en materia monetaria, lo cual hace en muchos casos estén afectadas por su carencia de liquidez en sus activos, provocando desaceleraciones y cambios bruscos en su funcionamiento¹¹⁷.
- **Mercosur:** mercado común de América del Sur. Agrupación regional formada por Argentina; Brasil, Paraguay y Uruguay. El día 26 de marzo de 1991, en la ciudad de Asunción del Paraguay se firma el “Tratado de Asunción” para la Constitución de un Mercado Común entre estos países. Bolivia y Chile son países socios del MERCOSUR.
- **Método de efectos fijos:** con datos de panel, el método más elemental y consistente es el de efectos fijos ya que implica menos suposiciones sobre el comportamiento de los residuos. MCO: Mínimos Cuadrados Ordinarios.
- **NAFTA:** (North American Free Trade Agreement) Acuerdo comercial que abarca Canadá, México y los Estados Unidos, implementado el 1 de enero de 1994, con un período de transición de 15 años. Las mayores previsiones agrícolas incluyen: eliminación de barreras no arancelarias - inmediatamente a la implementación,

¹¹⁷Página web Gestipolis.

generalmente a través de la conversión de éstas a aranceles; eliminación de tarifas (aranceles), algunos de manera inmediata, la mayoría dentro de 10 años y algunos otros productos sensibles gradualmente a más de 15 años; previsiones de salvaguardias especiales; y reglas de origen para asegurar que México no sirva como una plataforma para exportaciones de terceros países hacia los Estados Unidos

- **OMC:** Organización Mundial de Comercio.
- **País de Origen:** por tal se entiende, si se trata de productos naturales, allí donde son producidos, y si de manufacturas, el lugar donde se ha efectuado la transformación para darles la condición con que son introducidas en el país importador.
- **País de procedencia:** se entiende el país del cual llega directamente la mercadería, sin considerar si fue producida o manufacturada en él.
- **Política de comercio exterior de libre cambio:** caracterizada por la apertura comercial externa sin barreras arancelarias que permitan el libre flujo de bienes y servicios de un país a otro. Quienes apoyan este tipo de políticas buscan facilitar la división internacional del trabajo, a la vez que contribuye al progreso del producto nacional de un país y a la elevación del nivel de vida de sus habitantes.
- **Política de comercio exterior proteccionista:** es parte de la política económica de un país, que se caracteriza por la aplicación de restricciones al comercio de importación y exportación; estas prohibiciones pueden ser generales, limitadas, permanentes o temporales y tienen como finalidad principal proteger las producciones nacionales de la competencia extranjera. Otros objetivos son los fiscales, de protección de la salud pública, defensa a la propiedad intelectual, seguridad nacional, etc.
- **Política de comercio exterior:** buscar limitar el comercio exterior libre, mediante la imposición de aranceles, cuotas de importación, impuestos, etc.
- **Política económica:** es el conjunto de estrategias y acciones que formulan los gobiernos y en general el Estado para conducir e influir sobre la economía de los países. Esta estrategia está constituida por el conjunto de medidas, leyes, regulaciones,

subsidios e impuestos que alteran los incentivos económicos para obtener unos fines o resultados económicos específicos¹¹⁸.

- **Régimen Aduanero:** tratamiento aplicable a todas las mercaderías sujetas al control de la aduana, respecto de las leyes y reglamentos aduaneros y de conformidad a su naturaleza y al objetivo de cada operación.
- **Restricciones o prohibiciones aduaneras:** a las franquicias aduaneras se les suele oponer numerosos procedimientos de restricciones del comercio de importación y exportación; estas prohibiciones pueden ser generales, limitadas, permanentes o temporales, se explican por diversas finalidades: fiscales, protección industrial o comercial, protección de la salud pública, defensa de la propiedad intelectual o artística, etc.
- **Salvaguardas:** medidas excepcionales de protección que utiliza un país para proteger temporalmente a determinadas industrias nacionales que se encuentran dañadas o que se enfrentan a una amenaza de daño grave, debido a un incremento significativo de las mercancías que fluyen al mercado interno en condiciones de competencia leal.
- **Valoración en aduana:** la valoración en aduana es el procedimiento aduanero aplicado para determinar el valor en aduana de las mercancías importadas. Si se aplica un derecho ad- valorem, el valor en aduana es esencial para determinar el derecho pagadero por el producto importado. Tiene por objeto establecer un sistema equitativo, uniforme y neutro de valoración en aduana de las mercancías: un sistema que se ajusta a las realidades comerciales y que prescribe la utilización de valores arbitrarios o ficticios¹¹⁹.

¹¹⁸Turmero, Iván. Las Finanzas Públicas, 2010

¹¹⁹OMC: http://www.wto.org/spanish/tratop_s/cusval_s/cusval_s.htm

BIBLIOGRAFÍA

Anderson, J.E. (1979). “*A Theoretical Foundation for the Gravity Equation*, *American Economic Review*”. Páginas 69; 106-116.

Alonso, Julio y Patiño, Carlos (2005, marzo). “*¿Crecer para exportar o exportar para crecer?*”.

Álvarez, Rodrigo (2009, octubre). “*UNASUR: desde la perspectiva subregional a la regional*”. N°6, Documentos del Programa Seguridad y Ciudadanía de la FLACSO-Chile.

Andrade, Carlos (2008). “*Apuntes de la asignatura de Comercio Exterior- Introducción*”. Universidad Internacional SEK.

Arango, Juan Carlos (2011). “*Curso de Economía Internacional*”. Universidad de Medellín

Avedaño, Hernán(2008, junio). “*Fundamentos de la política comercial*”.

Banco Central del Ecuador (2010, diciembre). “*Cifras Económicas del Ecuador*”.

Banco Central del Ecuador (2010, enero-diciembre). “*Ecuador: Evolución de la Balanza Comercial*”. Resumen ejecutivo.

Banco Central del Ecuador (2011, enero). “*Estadísticas macroeconómicas*”.

Banco Central del Ecuador (2012, julio). “*Una propuesta de plan estratégico de Desarrollo de largo plazo para el Ecuador*”.

Banco Central del Ecuador (2005, febrero). “*Boletín de competitividad*”. Consejo Nacional de Competitividad, N°10.

Banco Central del Ecuador (2011, enero). “*Cuentas Nacionales Trimestrales del Ecuador No. 73*”. Dirección de Estadística Económica.

Banco Central del Ecuador (2010). "*La economía ecuatoriana luego de 10 años de Dolarización*". Dirección General de Estudios.

Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (2009). "*Reporte anual Doing Business*".

Cadena, Ximena (2003). "*Impacto de la Política Comercial en Colombia*".

Cafiero, José (2005, noviembre). "*Modelos gravitacionales para el análisis del Comercio Exterior*". Revista del Comercio Exterior e Integración.

Cely, Nathalie (2011, febrero). "*Estrategias económicas, comerciales y productivas del Ecuador para alcanzar un mejor desarrollo económico y social*". <http://www.nathaliecelly.com/>

CEPAL (2011). "*Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe. 2010- 2011*", Capítulo I: Crisis y convergencia en el escenario internacional.

Consejo Sectorial de la Producción (2011). "*Estrategias para reducir el déficit comercial en el corto y mediano plazo*". Quito, Ecuador.

Córdova, Gabriela y Oleas, Julio (1993). "*Las clasificaciones de industrias y de productos del Sistema de Cuentas Nacionales 1993 aplicadas a la economía ecuatoriana*".

Dan, Ben David (1993, agosto), "*Trade Liberalization and Income Convergence*". Vol.108, N°3.

Departamento de Apoyo a los PMDER (2006). "*Estudio de complementariedad comercial de Ecuador con países centroamericanos*". Publicación N° 05-06.

Devlin, Robert y Estevadeordal, Antoni (s.a). "*¿Qué hay de nuevo en el nuevo regionalismo de las Américas?*". Institute for the Integration of Latin.

Durán, José y Álvarez, Mariano (2008, noviembre). "*Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial*". CEPAL.

Durán, José y Herreros, Sebastián (2010, mayo). "*La política comercial en América Latina durante la crisis*". Red Latinoamericana de Política Comercial, brief # 53.

Durán, José; Lafleur, Marcelo; Pellandra, Andrea (2010). "*Comercio, Pobreza y Políticas Complementarias en América Latina*". División de Comercio Internacional e Integración, San José.

Freire, María Belén y Jimbo, Guillermo (2003, junio). "*Indicadores de Competitividad: Apertura Comercial y Capital Humano*". Dirección de Investigaciones Económicas del Banco Central del Ecuador.

Gerber, James; Muñoz, Osear; Delich, Francisco, y otros (s.a.). "*Inserción económica internacional de América Latina*". FLACSO-Chile.

Holguín, Rubén (2009, enero). "*MEMORIAS ESTUDIOS SOCIALES*". Décimo año de Educación Básica, octava edición, Ediciones Holguín S.A., Ecuador.

Jacobo, Alejandro (s.a.). "*Incrementando la presencia comercial de América Latina: ¿Qué tienen los modelos gravitacionales para decir?*".

Leamer, E. y Levinsohn, J. (1995). "*International Trade Theory: The Evidence*". The Handbook of International Economics: Vol. III , edited by G. Grossman and K. Rogoff, Elsevier Science B.V., pp. 1339-1394.

Ley de Comercio Exterior e Inversiones "LEXI" (1997, junio). Ley No. 12. RO/ Sup 82. Quito, Ecuador.

Meza Bolaños, Reinaldo (2006- 2007). "*CIENCIAS SOCIALES*".Décimo año de Educación Básica, cuarta edición, EDICIEM, Ecuador.

Ministerio de Coordinación de la Política Económica (2011). "*Costo arancelario de la no renovación del ATPDEA para Ecuador*".

Ministerio de Educación (2008). "*ESTUDIOS SOCIALES*". Décimo año de Educación Básica, Don Bosco, LNS, Cuenca.

Ministerio de Industrias y Productividad (2008). "*Política Industrial del Ecuador 2008-2012*".

Ministerio de Relaciones Exteriores (2006). "*Plan Nacional de Política Exterior 2006-2020*". (PLANEX), Quito, Ecuador.

Ministerio de Trabajo (2008). "*Flexibilización Laboral*". INFOLAB.

Notas de la CEPAL (2010, agosto). "*La crisis europea y posibles impactos en América Latina y el Caribe*", No. 65. www.eclac.cl/notas/65/Titulares1.html

Ochoa, Diego; Jiménez, Jenny M; Ordóñez (2009). "*Crecimiento económico y restricción externa del Ecuador: una aplicación del modelo de Elliott y Rhodd*". Universidad Técnica Particular de Loja.

Padrao,Reinaldo (2001). "*Modelo econométrico sectorial de la economía portuguesa e impacto positivo del comercio exterior*". Instituto Empresarial A Maia.

Paredes, Lucio y Espinosa, Cristian (2006, marzo). "*Elementos para la definición de una política de comercio exterior del Ecuador*".

Pinto, Mauricio; Paredes, Pablo; Dávila, Oswaldo; Palán, Zonia (1994, marzo). "*Estrategias para una política de Comercio Exterior*". Quito.

Rodríguez L., Fernando (s.a.). "*Metodología de cálculo de los índices de tipo de cambio real del Ecuador*".

Rose, Andrew K. (2002). "*Estimating Protectionism through Residuals from the Gravity Model*". Background for chapter III of the September 2002, World Economic Outlook. FMI.

Rose, Andrew K. y VanWincoop E. (2001). "*National Money as a barrier to International Trade: The Case for Currency Union*". American Economic Review, 91, p. 386-390

Rose, Andrew K. (2002). "*Estimating Protectionism through Residuals from the Gravity Model*".

Rose, Andrew K. (2004, agosto). "*Macroeconomic Determinants of International Trade*".

Sanso, Marcos; Cuairán, Rogelio; Sanz, Fernando (1989). "*Flujos bilaterales de comercio internacional, ecuación de gravedad y teoría Heckscher- Ohlin*". Universidad de Zaragoza, Investigaciones Económicas, Vol. XIII, p. 155-166.

Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (2009)."*Plan Nacional para el Buen Vivir 2009-2013*".Primera edición, Quito, Ecuador.

Seldon, Arthur y Pennance, F.G. (1995). "*DICCIONARIO DE ECONOMÍA*". Cuarta edición, Oikos- Tau, España.

Sigüenza, Juan (2006). "*Situación Económica del Ecuador*".

Solórzano, Gustavo (2007, septiembre). "*Lapolítica comercial del nuevo gobierno*". Centro de Investigaciones Económicas CIEC. ESPOL.

Tamayo, Luz (1996). "*La evolución del arancel en el Ecuador: 1990-1996*".

Tinbergen, J. (1962). "*Shaping the World Economy, New York: The Twentieth Century fund*".

Velasteguí; Martínez; L.A.; Campos Núñez; T.A. (2004, agosto). "*Análisis de la balanza comercial del Ecuador, 1994-2003 (I)*". Observatorio de la Economía Latinoamericana. N° 29.

Páginas web:

- www.bce.fin.ec
- www.weforum.org
- www.freelunch.com
- www.gestiopolis.com/economía
- www.Scholargoogle.com
- www.definicion.org
- http://es.mimi.hu/economia/politica_comercial.html
- <http://www.globaltradealert.org/site-statistics#>
- http://www.ielat.es/inicio/index.php?option=com_content&view=article&id=161
- <http://databank.worldbank.org/ddp/home.do?Step=3&id=4>
- http://websie.eclac.cl/badecel/badecel_new/basededatos.asp
- <http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WsdbStatisticalNoData.aspx?QueryType=VIEW&Language=E>

ANEXOS

ANEXO 1: BALANZA COMERCIAL, PERIODO 2005- 2010 EN MILES DE DÓLARES FOB

Balanza Comercial, periodo 2005- 2010

(Miles de dólares FOB)

	Año 2005			Año 2006			Año 2007			Año 2008			Año 2009			Año 2010		
	Volumen	Valor FOB	Valor unitario	Volumen	Valor FOB	Valor unitario	Volumen	Valor FOB	Valor unitario	Volumen	Valor FOB	Valor unitario	Volumen	Valor FOB	Valor unitario	Volumen	Valor FOB	Valor unitario
Exportaciones totales	27'322	10'100'031	370	28'609	12'728'243	445	27'733	14'321'315	516	27'934	18'818'327	674	27'271	13'863'058	508	26'538	17'489'927	659
Petroleras	20'317	5'869'850	289	21'153	7'544'510	357	19'726	8'328'566	422	20'018	11'720'589	586	18'517	6'964'638	376	18'906	9'673'228	512
No petroleras	7'004	4'230'181	604	7'456	5'183'733	695	8'007	5'992'750	748	7'916	7'097'738	897	8'754	6'898'419	788	7'632	7'816'700	1'024
Importaciones totales	8'449	9'549'362	1'130	10'074	11'266'019	1'118	10'844	12'895'241	1'189	11'355	17'551'930	1'546	11'260	14'071'455	1'250	12'849	19'278'714	1'500
Bienes de consumo	710	2'337'268	3'291	744	2'584'995	3'473	811	2'901'330	3'578	1'069	3'852'039	3'605	922	3'094'035	3'356	1'052	4'116'470	3'913
Materias primas	4'620	2'934'859	635	5'426	3'469'307	639	5'946	4'093'484	688	6'193	5'827'571	941	5'812	4'669'806	804	6'517	5'914'771	908
Bienes de capital	285	2'557'048	8'963	319	2'829'427	8'867	364	3'319'344	9'121	468	4'501'472	9'622	398	3'926'591	9'868	496	5'129'089	10'341
Diversos	0.213	5'213	24'530	0.140	1'414	10'082	0.215	2'759	12'842	3	13'017	5'075	9	42'715	4'881	12	75'560	6'344
Combustibles y Lubricantes	2'834	1'714'973	605	3'584	2'380'875	664	3'723	2'578'324	693	3'623	3'357'830	927	4'120	2'338'309	568	4'772	4'042'823	847
Balanza Comercial Total	550'669			1'462'225			1'426'075			1'266'397			-208'397			-1'788'786		
BC Petrolera	4'154'877			5'163'636			5'750'242			8'362'760			4'626'329			5'630'404		
BC No Petrolera	-3'604'208			-3'701'411			-4'324'167			-7'096'362			-4'834'727			-7'419'191		

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: El Autor

ANEXO 2: BALANZA COMERCIAL, PERIODO 2005- 2010, TASAS ANUALES DE VARIACIÓN

Balanza Comercial, periodo 2005- 2010

(Tasas de variación anual y tasa de variación entre el año 2005 y el 2010)

	Variación 2005- 2006			Variación 2006- 2007			Variación 2007- 2008			Variación 2008- 2009			Variación 2009- 2010			Variación 2005- 2010		
	Volumen	Valor FOB	Valor unitario	Volumen	Valor FOB	Valor unitario	Volumen	Valor FOB	Valor unitario	Volumen	Valor FOB	Valor unitario	Volumen	Valor FOB	Valor unitario	Volumen	Valor FOB	
Exportaciones totales	4.7%	26.0%	20.4%	-3.1%	12.5%	16.1%	0.7%	31.4%	30.5%	-2.4%	-26.3%	-24.5%	-2.7%	26.2%	29.6%	-2.9%	73.2%	78.3%
Petroleras	4.1%	28.5%	23.5%	-6.7%	10.4%	18.4%	1.5%	40.7%	38.7%	-7.5%	-40.6%	-35.8%	2.1%	38.9%	36.0%	-6.9%	64.8%	77.1%
No petroleras	6.4%	22.5%	15.1%	7.4%	15.6%	7.7%	-1.1%	18.4%	19.8%	10.6%	-2.8%	-12.1%	-12.8%	13.3%	30.0%	9.0%	84.8%	69.6%
Importaciones totales	19.2%	18.0%	-1.0%	7.6%	14.5%	6.3%	4.7%	36.1%	30.0%	-0.8%	-19.8%	-19.2%	14.1%	37.0%	20.1%	52.1%	101.9%	32.8%
Bienes de consumo	4.8%	10.6%	5.5%	8.9%	12.2%	3.0%	31.8%	32.8%	0.8%	-13.7%	-19.7%	-6.9%	14.1%	33.0%	16.6%	48.1%	76.1%	18.9%
Materias primas	17.5%	18.2%	0.6%	9.6%	18.0%	7.7%	4.2%	42.4%	36.7%	-6.2%	-19.9%	-14.6%	12.1%	26.7%	13.0%	41.1%	101.5%	42.9%
Bienes de capital	11.8%	10.7%	-1.1%	14.1%	17.3%	2.9%	28.6%	35.6%	5.5%	-14.9%	-12.8%	2.6%	24.7%	30.6%	4.8%	73.9%	100.6%	15.4%
Diversos	-34.0%	-72.9%	-58.9%	53.1%	95.1%	27.4%	1093.8%	371.8%	-60.5%	241.2%	228.1%	-3.8%	36.1%	76.9%	30.0%	5504.2%	1349.4%	-74.1%
Combustibles y Lubricantes	26.5%	38.8%	9.8%	3.9%	8.3%	4.3%	-2.7%	30.2%	33.8%	13.7%	-30.4%	-38.8%	15.8%	72.9%	49.3%	68.4%	135.7%	40.0%
Balanza Comercial Total	166%			-2.5%			-11.2%			-116.5%			758.4%			-424.8%		
BC Petrolera	24%			11.4%			45.4%			-44.7%			21.7%			35.5%		
BC No Petrolera	3%			16.8%			64.1%			-31.9%			53.5%			105.8%		

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: El Autor

ANEXO 3: ACUERDOS COMERCIALES DE ECUADOR AL AÑO 2010

Tipo de Acuerdo	Acuerdo/ Tratado/ Negociación	Fecha de suscripción	Países Miembros	Resumen
Acuerdos Multilaterales	Miembro de la OMC	21 de enero de 1996	152 países	Negociaciones de la Ronda de Uruguay (1984- 94). El objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades
Acuerdos Regionales	Asociación Latinoamericana de Integración	12-ago-80	Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.	El Tratado de Montevideo (12.08.1980) Es el mayor grupo latinoamericano de integración.
	UNASUR	8 de Diciembre de 2004.	Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Guyana, Paraguay, Perú, Suriname, Uruguay y Venezuela.	Creación: 8 de Diciembre de 2004 Este nuevo modelo de integración incluirá todos los logros y lo avanzado por los procesos del Mercosur y la Comunidad Andina, así como la experiencia de Chile, Guyana y Suriname. El objetivo último es y será favorecer un desarrollo más equitativo, armónico e integral de América del Sur
Uniones Aduaneras	Comunidad Andina	26 de mayo 1969	Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela	
	Tratado para adoptar un Arancel Común	1995	Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.	Los miembros asociados son: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Chile. Países observadores: México y Panamá
Acuerdo Marco	Comunidad Andina- Mercosur (ACE 59)	18 de octubre de 2004	Mercosur: Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay	
	Comunidad Andina- Mercosur (ACE 56)	06 de diciembre de 2002	Mercosur: Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay	
Acuerdos de alcance parcial	Comunidad Andina- Argentina (ACE 48)	29 de junio de 2000	Argentina	
	Comunidad Andina- Brasil (ACE 39)	12 de agosto de 1999	Brasil	
	Cuba (ACE 46)	10 de mayo de 2008	Cuba	
	Chile (ACE 65)	31 de mayo de 1993	Chile	
	México (ACE 29)	15 de septiembre de 1994	México	
	Paraguay	01 de mayo de 1994	Paraguay	
	Uruguay		Uruguay	
Acuerdos Generales de Asociación	CAN- UE	15 de Diciembre de 2003	Acuerdo de Diálogo Político y de Cooperación	
Acuerdos de Cooperación	Alternativa Bolivariana para América Latina y El Caribe (ALBA)	15 de 2008	Bolivia, Cuba, Nicaragua, Honduras, Venezuela y Ecuador	14 de diciembre de 2004. Es una propuesta de integración, fundamentada en la creación de mecanismos para crear ventajas cooperativas entre las naciones que permitan compensar las asimetrías existentes entre los países del hemisferio

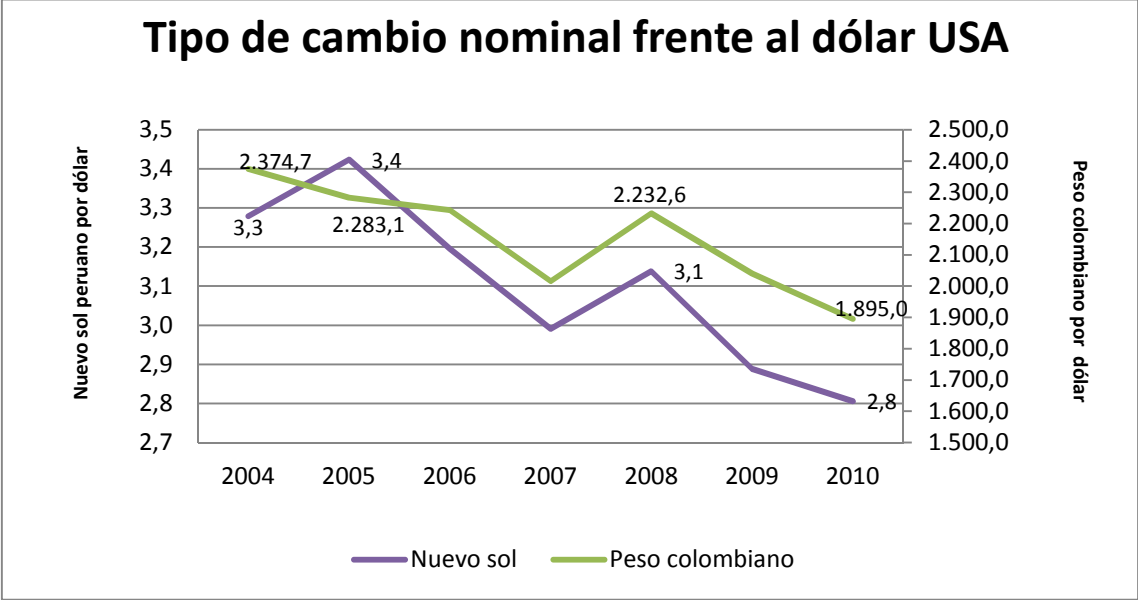
Fuente: Sistema Informático de Comercio Exterior
Elaborado por: El Autor

**ANEXO 4: PRINCIPALES PAÍSES CON LOS QUE COMERCIA
ECUADOR, AÑO 2010**

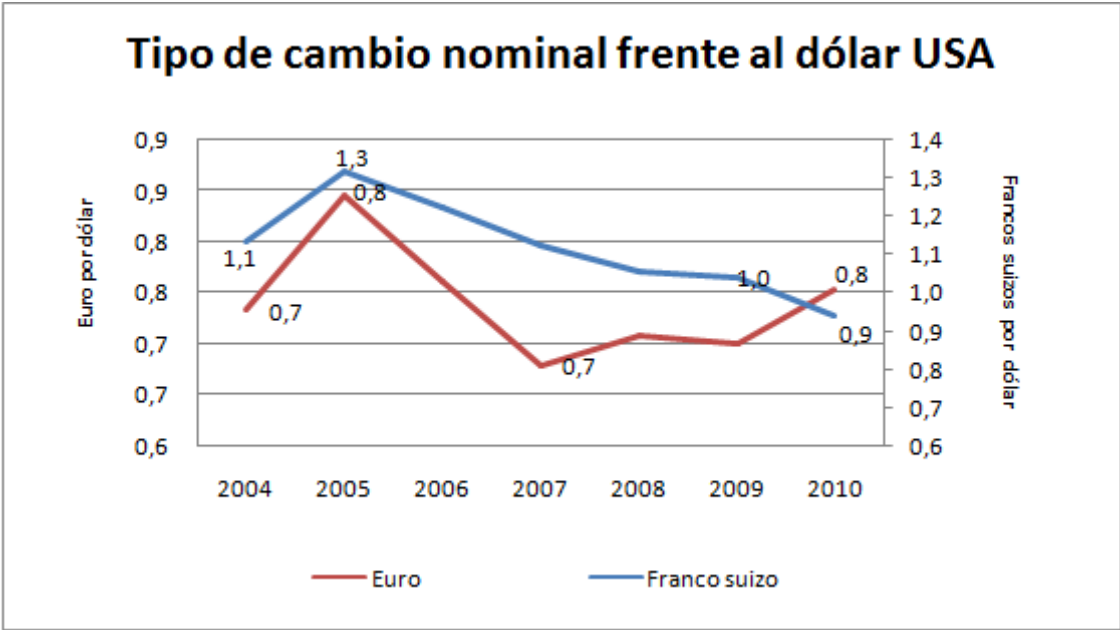
PRINCIPALES PAÍSES CON LOS QUE COMERCIALIZA ECUADOR
Estados Unidos
Perú
Chile
Panamá
Colombia
Venezuela
Federación de Rusia
Italia
España
República Popular de China
El Salvador
Alemania
Holanda
Bélgica y Luxemburgo
Guatemala
Francia
Japón
Argentina
México
Canadá
Corea del Sur
Malasia
India
Bahamas
Brasil

**Fuente: ALADI y El Autor
Elaborado por: El Autor**

ANEXO 5: TIPO DE CAMBIO NOMINAL DEL SOL PERUANO, PESO COLOMBIANO, EURO Y FRANCO SUIZO FRENTE AL DÓLAR DE ESTADOS UNIDOS



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: El Autor



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: El Autor

**ANEXO 6: ESTIMACIONES DEL PROTECCIONISMO A TRAVÉS
DE LOS RESIDUOS DEL MODELO DE GRAVEDAD DE ROSE (2002)
PARA EL CASO ECUATORIANO**

Country 1	Country 2	Year	Comercio bilateral estimado (ln)	Residuos del modelo
111	248	1950	118.752.216	227.304
111	248	1951	119.913.369	216.612
111	248	1952	120.692.046	219.889
111	248	1953	122.061.645	214.745
111	248	1954	123.038.454	228.640
111	248	1955	124.275.111	208.224
111	248	1956	124.660.491	199.816
111	248	1957	125.104.389	198.566
111	248	1958	124.997.004	194.531
111	248	1959	126.302.208	184.365
111	248	1960	127.041.024	185.426
111	248	1961	12.756.819	167.729
111	248	1962	128.420.067	168.881
111	248	1963	129.103.983	170.580
111	248	1964	130.950.087	167.406
111	248	1965	132.367.695	155.995
111	248	1966	134.322.474	132.573
111	248	1967	135.651.546	127.375
111	248	1968	136.614.366	116.062
111	248	1969	137.759.988	0.87716
111	248	1970	137.212.446	114.144
111	248	1971	138.459.501	0.97235
111	248	1972	139.961.352	0.91964
111	248	1973	14.267.646	0.89482
111	248	1974	144.185.625	145.047
111	248	1975	14.502.915	141.546
111	248	1976	14.651.835	126.932
111	248	1977	148.307.214	124.134
111	248	1978	149.597.019	118.075
111	248	1979	150.346.203	109.522
111	248	1980	150.859.107	107.075
111	248	1981	151.248.795	100.975
111	248	1982	151.015.206	100.616
111	248	1983	1.505.085	103.969
111	248	1984	151.541.676	107.456
111	248	1985	152.190.333	100.655
111	248	1986	152.603.598	0.78343
111	248	1987	152.637.153	0.64544
111	248	1988	153.630.162	0.48717
111	248	1989	154.022.964	0.56827
111	248	1990	154.146.447	0.46682
111	248	1991	15.449.295	0.49838
111	248	1992	155.043.363	0.43598
111	248	1993	155.501.244	0.39598
111	248	1994	156.419.391	0.43841
111	248	1995	156.943.032	0.54055
111	248	1996	157.552.371	0.42641
111	248	1997	158.384.484	0.44105

Country 1	Country 2	Year	Comercio bilateral estimado (ln)	Residuos del modelo
111	248	1998	15.589.155	0.59895
111	248	1999	155.240.229	0.47699
111	248	2000	1.557.764.026	0.28479
111	248	2001	1.565.013.602	0.41324
111	248	2002	1.571.858.901	0.40843
111	248	2003	1.578.750.974	0.42836
111	248	2004	1.592.538.183	0.54663
111	248	2005	1.603.216.456	0.71618
111	248	2006	161.322.379	0.85718
111	248	2007	1.617.443.789	0.69408
111	248	2008	1.625.702.324	0.91391
111	248	2009	162.170.894	0.59928
111	248	2010	1.629.259.039	0.83183
293	248	1950	96.564.641	196.531
293	248	1951	98.371.949	0.81263
293	248	1952	9.928.196	0.61309
293	248	1953	100.404.974	0.51049
293	248	1954	102.578.963	0.39821
293	248	1955	103.596.512	0.82278
293	248	1956	104.339.744	0.76851
293	248	1957	104.859.644	103.206
293	248	1958	105.059.879	0.16754
293	248	1959	105.635.525	0.30971
293	248	1960	107.326.484	0.15359
293	248	1961	108.627.062	-0.56446
293	248	1962	109.918.526	-0.19068
293	248	1963	110.713.739	-0.36297
293	248	1964	112.686.989	-0.33819
293	248	1965	113.985.893	-0.36765
293	248	1966	116.240.054	-0.28721
293	248	1967	117.751.565	-0.80618
293	248	1968	117.854.042	-0.90065
293	248	1969	119.144.459	-0.89063
293	248	1970	119.408.522	-0.58050
293	248	1971	120.812.441	-0.39083
293	248	1972	121.914.494	-0.47039
293	248	1973	124.871.981	0.19315
293	248	1974	127.747.709	0.73447
293	248	1975	129.241.712	0.98147
293	248	1976	130.092.632	123.918
293	248	1977	13.127.015	0.94136
293	248	1978	131.058.968	-0.65928
293	248	1979	131.792.105	0.06778
293	248	1980	133.104.227	-0.22368
293	248	1981	134.288.948	-132.842
293	248	1982	13.434.626	-0.79242
293	248	1983	131.653.643	-112.311
293	248	1984	132.052.463	-118.481
293	248	1985	132.541.079	-0.41524
293	248	1986	134.184.227	-130.314
293	248	1987	134.956.919	-101.874
293	248	1988	13.422.578	-0.32954
293	248	1989	131.882.237	0.13500
293	248	1990	131.768.732	-0.11522
293	248	1991	132.419.156	0.20387
293	248	1992	132.286.997	-0.09793
293	248	1993	133.225.535	-0.01018
293	248	1994	135.265.223	-0.02737

Country 1	Country 2	Year	Comercio bilateral estimado (ln)	Residuos del modelo
293	248	1995	136.377.221	-0.77838
293	248	1996	136.817.756	-0.78698
293	248	1997	138.033.182	-0.43097
293	248	1998	128.109.728	0.69384
293	248	1999	127.153.172	0.28838
293	248	2000	1.243.794.939	142.483
293	248	2001	124.974.401	155.778
293	248	2002	1.260.516.888	161.210
293	248	2003	126.921.306	189.399
293	248	2004	1.284.657.107	175.519
293	248	2005	1.299.981.593	192.599
293	248	2006	1.316.286.525	188.115
293	248	2007	1.329.200.084	151.753
293	248	2008	1.349.780.807	198.975
293	248	2009	1.350.414.812	159.911
293	248	2010	136.521.576	178.036
228	248	1950	82.279.484	236.868
228	248	1951	83.318.987	242.744
228	248	1952	84.631.259	221.466
228	248	1953	86.532.716	215.643
228	248	1954	87.191.033	244.349
228	248	1955	87.579.764	199.043
228	248	1956	87.811.853	191.376
228	248	1957	89.295.287	188.799
228	248	1958	89.836.661	173.359
228	248	1959	90.015.593	194.831
228	248	1960	91.582.796	195.935
228	248	1961	92.686.805	151.008
228	248	1962	93.330.296	143.404
228	248	1963	94.060.934	202.407
228	248	1964	95.618.792	151.280
228	248	1965	9.681.755	139.949
228	248	1966	98.957.216	153.305
228	248	1967	100.231.985	158.265
228	248	1968	101.086.349	170.666
228	248	1969	102.327.356	166.962
228	248	1970	102.014.459	160.419
228	248	1971	104.014.655	154.693
228	248	1972	104.977.787	167.093
228	248	1973	106.329.842	164.422
228	248	1974	107.986.766	284.841
228	248	1975	1.069.385	305.019
228	248	1976	107.731.139	296.148
228	248	1977	110.180.162	280.580
228	248	1978	111.841.292	241.600
228	248	1979	113.498.048	270.483
228	248	1980	115.024.562	268.199
228	248	1981	116.037.701	163.413
228	248	1982	114.078.677	144.901
228	248	1983	112.256.207	163.884
228	248	1984	113.242.367	136.517
228	248	1985	114.066.668	140.228
228	248	1986	11.471.918	140.286
228	248	1987	115.314.914	111.709
228	248	1988	116.686.154	119.641
228	248	1989	118.042.283	124.310
228	248	1990	118.187.987	118.615
228	248	1991	119.329.754	142.945

Country 1	Country 2	Year	Comercio bilateral estimado (ln)	Residuos del modelo
228	248	1992	120.852.197	143.098
228	248	1993	121.863.443	112.575
228	248	1994	123.011.633	134.909
228	248	1995	124.511.357	141.105
228	248	1996	125.575.853	141.167
228	248	1997	12.678.593	138.315
228	248	1998	115.926.269	227.453
228	248	1999	114.658.559	234.806
228	248	2000	1.129.671.177	264.360
228	248	2001	1.139.806.034	245.162
228	248	2002	1.147.036.869	229.950
228	248	2003	1.155.646.103	228.165
228	248	2004	1.172.471.764	229.577
228	248	2005	1.186.264.187	244.093
228	248	2006	119.868.715	273.279
228	248	2007	120.630.583	276.917
228	248	2008	1.219.320.277	321.372
228	248	2009	1.216.624.021	279.728
228	248	2010	12.270.457	265.270
283	248	1950	68.107.111	317.979
283	248	1951	68.124.433	248.487
283	248	1952	70.016.965	281.398
283	248	1953	71.191.744	202.282
283	248	1954	72.736.018	234.102
283	248	1955	73.282.744	257.038
283	248	1956	23.372.128	787.769
283	248	1957	75.672.313	184.782
283	248	1958	76.003.405	0.61395
283	248	1959	76.999.162	0.53586
283	248	1960	78.131.308	0.31253
283	248	1961	79.637.134	194.306
283	248	1962	80.766.046	168.494
283	248	1963	81.993.976	141.750
283	248	1964	83.613.289	179.997
283	248	1965	8.523.058	0.18083
283	248	1966	87.438.058	-0.52890
283	248	1967	89.476.375	-0.15406
283	248	1968	90.660.439	-0.40935
283	248	1969	92.391.076	-0.20683
283	248	1970	92.799.922	-0.33548
283	248	1971	94.843.042	-0.70529
283	248	1972	96.385.621	201.880
283	248	1973	98.888.269	332.830
283	248	1974	100.910.569	396.266
283	248	1975	102.123.274	360.484
283	248	1976	103.070.077	380.770
283	248	1977	104.208.793	349.701
283	248	1978	106.063.684	352.209
283	248	1979	107.020.117	334.990
283	248	1980	109.302.412	127.523
283	248	1981	110.014.123	0.91224
283	248	1982	110.792.377	194.835
283	248	1983	109.628.044	267.630
283	248	1984	109.799.842	233.882
283	248	1985	110.540.017	211.781
283	248	1986	110.962.114	138.080
283	248	1987	110.862.163	121.369
283	248	1988	108.526.447	118.493

Country 1	Country 2	Year	Comercio bilateral estimado (ln)	Residuos del modelo
283	248	1989	108.612.199	161.950
283	248	1990	109.333.102	236.229
283	248	1991	111.050.401	182.578
283	248	1992	112.351.564	176.759
283	248	1993	113.165.311	168.000
283	248	1994	113.944.495	167.749
283	248	1995	114.332.041	152.788
283	248	1996	114.781.054	169.628
283	248	1997	115.653.769	170.190
283	248	1998	106.112.629	278.886
283	248	1999	105.359.506	266.633
283	248	2000	1.070.637.745	302.556
283	248	2001	1.076.869.486	286.165
283	248	2002	1.083.880.444	211.554
283	248	2003	1.092.577.356	209.480
283	248	2004	1.110.955.347	310.984
283	248	2005	1.126.495.761	257.136
283	248	2006	1.143.522.871	240.125
283	248	2007	1.160.026.229	243.358
283	248	2008	1.180.749.092	258.634
283	248	2009	1.184.184.891	302.189
283	248	2010	1.197.165.623	315.288
233	248	1950	9.987.331	129.069
233	248	1951	100.452.505	142.948
233	248	1952	101.798.917	136.847
233	248	1953	103.590.445	120.953
233	248	1954	105.796.567	136.934
233	248	1955	106.417.213	115.320
233	248	1956	106.801.531	0.78027
233	248	1957	107.038.825	104.515
233	248	1958	107.082.253	0.18020
233	248	1959	10.820.239	0.13962
233	248	1960	109.961.716	-0.17251
233	248	1961	11.091.589	0.42712
233	248	1962	111.622.615	0.16592
233	248	1963	111.798.634	0.45411
233	248	1964	114.258.766	0.46347
233	248	1965	114.851.698	0.55935
233	248	1966	11.710.867	0.20225
233	248	1967	118.199.398	0.21942
233	248	1968	119.435.515	0.19130
233	248	1969	121.052.542	0.16366
233	248	1970	121.264.621	0.23177
233	248	1971	122.915.995	0.66298
233	248	1972	124.631.455	0.34891
233	248	1973	127.451.569	0.42811
233	248	1974	129.749.194	0.34035
233	248	1975	131.055.154	0.13391
233	248	1976	132.572.242	0.39643
233	248	1977	134.255.602	0.17321
233	248	1978	135.851.524	0.22144
233	248	1979	136.917.367	-0.12372
233	248	1980	138.148.027	-0.09149
233	248	1981	138.571.261	-0.30261
233	248	1982	138.869.533	-0.38770
233	248	1983	138.010.018	-0.01694
233	248	1984	138.497.686	-0.75233
233	248	1985	139.087.519	-0.61842

Country 1	Country 2	Year	Comercio bilateral estimado (ln)	Residuos del modelo
233	248	1986	139.727.146	-104.068
233	248	1987	140.115.772	-111.229
233	248	1988	141.075.802	-123.746
233	248	1989	141.502.666	-125.866
233	248	1990	141.796.618	-127.725
233	248	1991	142.554.238	-105.809
233	248	1992	143.247.022	-0.81247
233	248	1993	144.050.653	-0.46399
233	248	1994	145.200.019	-0.07457
233	248	1995	146.099.317	-0.00118
233	248	1996	14.647.585	0.04377
233	248	1997	147.164.437	0.09608
233	248	1998	133.131.364	149.800
233	248	1999	131.412.061	124.234
233	248	2000	1.311.674.086	150.835
233	248	2001	1.319.444.847	170.791
233	248	2002	1.326.907.165	175.004
233	248	2003	1.335.334.702	166.790
233	248	2004	1.351.087.954	161.142
233	248	2005	1.363.619.257	172.858
233	248	2006	1.378.483.139	165.791
233	248	2007	1.388.780.121	153.099
233	248	2008	140.145.577	154.328
233	248	2009	1.402.713.593	136.963
233	248	2010	1.411.830.565	150.654
299	248	1950	96.034.697	167.563
299	248	1951	97.720.679	-0.69390
299	248	1952	99.403.793	-175.363
299	248	1953	100.723.022	-189.312
299	248	1954	102.839.723	-110.636
299	248	1955	104.113.961	-213.793
299	248	1956	105.680.672	-235.802
299	248	1957	107.565.575	-257.988
299	248	1958	107.201.714	-0.86568
299	248	1959	108.394.412	0.66035
299	248	1960	108.737.042	0.39640
299	248	1961	10.952.585	-0.33744
299	248	1962	110.779.463	0.01105
299	248	1963	111.676.928	0.93701
299	248	1964	114.039.632	0.37430
299	248	1965	115.171.016	0.38234
299	248	1966	116.414.165	0.01905
299	248	1967	117.901.517	0.70660
299	248	1968	118.889.753	0.00358
299	248	1969	120.133.988	0.03360
299	248	1970	120.051.743	-0.41401
299	248	1971	120.937.598	-0.68991
299	248	1972	121.986.767	-0.62321
299	248	1973	124.133.213	0.18582
299	248	1974	126.229.478	0.60250
299	248	1975	127.660.274	-111.439
299	248	1976	129.532.244	-180.685
299	248	1977	131.656.493	-148.591
299	248	1978	132.785.462	-131.815
299	248	1979	133.305.959	-0.75559
299	248	1980	133.126.109	-0.51989
299	248	1981	133.163.039	-0.46656
299	248	1982	132.951.878	-0.35092

Country 1	Country 2	Year	Comercio bilateral estimado (ln)	Residuos del modelo
299	248	1983	131.604.548	-241.771
299	248	1984	131.653.238	-299.569
299	248	1985	13.187.135	-339.642
299	248	1986	132.525.002	-260.698
299	248	1987	132.642.959	0.07049
299	248	1988	133.972.331	-188.862
299	248	1989	132.433.685	-182.905
299	248	1990	133.091.888	-0.48287
299	248	1991	13.508.069	-0.82537
299	248	1992	136.369.154	-140.797
299	248	1993	13.650.125	-150.589
299	248	1994	136.579.769	-0.42268
299	248	1995	137.195.471	0.01823
299	248	1996	137.244.794	0.02371
299	248	1997	138.188.711	-0.03556
299	248	1998	121.683.743	155.845
299	248	1999	119.552.651	147.430
299	248	2000	1.238.419.254	161.029
299	248	2001	1.248.318.043	150.259
299	248	2002	1.240.193.855	153.269
299	248	2003	123.281.187	142.068
299	248	2004	1.263.799.944	154.271
299	248	2005	1.283.154.184	129.690
299	248	2006	1.301.817.571	116.344
299	248	2007	1.313.584.853	148.361
299	248	2008	1.327.759.635	209.704
299	248	2009	1.322.638.341	153.514
299	248	2010	1.323.579.418	146.759
922	248	1998	103.343.227	273.151
922	248	1999	102.703.714	241.534
922	248	2000	9.851.953.333	321.477
922	248	2001	9.980.598.987	325.187
922	248	2002	1.009.177.241	328.301
922	248	2003	1.022.630.645	336.319
922	248	2004	1.041.483.316	335.732
922	248	2005	105.689.092	337.911
922	248	2006	1.074.311.206	341.631
922	248	2007	1.087.301.704	338.366
922	248	2008	1.102.739.929	345.035
922	248	2009	1.091.940.326	345.265
922	248	2010	1.101.282.613	341.558
136	248	1950	87.449.648	308.230
136	248	1951	88.924.391	290.074
136	248	1952	90.145.508	299.263
136	248	1953	9.196.412	236.595
136	248	1954	93.529.274	202.936
136	248	1955	94.606.244	197.187
136	248	1956	95.377.607	206.427
136	248	1957	96.289.838	209.732
136	248	1958	96.937.646	178.222
136	248	1959	98.276.864	157.088
136	248	1960	99.936.707	145.342
136	248	1961	101.292.635	120.463
136	248	1962	102.282.332	113.511
136	248	1963	103.258.373	115.867
136	248	1964	10.472.201	116.228
136	248	1965	105.693.344	148.677
136	248	1966	107.759.807	155.321

Country 1	Country 2	Year	Comercio bilateral estimado (ln)	Residuos del modelo
136	248	1967	109.758.152	159.884
136	248	1968	110.976.356	186.767
136	248	1969	112.578.227	113.550
136	248	1970	112.689.485	0.97553
136	248	1971	113.651.219	0.77798
136	248	1972	114.823.454	0.69992
136	248	1973	117.817.193	0.75950
136	248	1974	120.195.515	0.98806
136	248	1975	120.776.708	109.196
136	248	1976	1.224.818	0.65702
136	248	1977	124.014.314	0.81168
136	248	1978	125.095.085	112.095
136	248	1979	12.635.693	108.882
136	248	1980	127.736.213	100.182
136	248	1981	127.819.712	0.57455
136	248	1982	128.000.207	0.45865
136	248	1983	127.113.038	0.56362
136	248	1984	127.594.121	0.22968
136	248	1985	128.214.767	-0.12747
136	248	1986	128.692.742	0.00359
136	248	1987	128.779.742	0.09728
136	248	1988	129.819.266	0.05311
136	248	1989	13.020.698	0.10722
136	248	1990	13.052.702	0.16205
136	248	1991	131.239.862	0.30713
136	248	1992	131.565.731	0.41511
136	248	1993	131.581.985	0.55547
136	248	1994	132.337.007	0.47807
136	248	1995	132.938.723	0.40193
136	248	1996	13.319.531	0.38508
136	248	1997	133.745.792	0.51393
136	248	1998	130.905.296	0.93559
136	248	1999	130.016.912	0.70842
136	248	2000	1.280.045.404	0.54052
136	248	2001	1.288.616.264	0.81045
136	248	2002	129.391.913	103.899
136	248	2003	1.297.562.386	103.042
136	248	2004	1.308.686.687	0.86054
136	248	2005	1.316.319.589	0.91631
136	248	2006	1.325.654.771	0.90957
136	248	2007	1.329.380.624	0.91914
136	248	2008	1.335.968.731	101.691
136	248	2009	1.328.574.079	109.416
136	248	2010	133.417.981	107.436
184	248	1950	95.575.001	-122.523
184	248	1951	98.080.754	-155.222
184	248	1952	99.353.183	-126.380
184	248	1953	9.973.475	-102.993
184	248	1954	102.544.445	-118.862
184	248	1955	103.450.262	-0.40206
184	248	1956	104.630.939	-201.010
184	248	1957	105.504.407	-0.97504
184	248	1958	106.213.856	-106.881
184	248	1959	106.265.876	-153.061
184	248	1960	107.978.582	-195.436
184	248	1961	109.845.728	-215.172
184	248	1962	111.304.403	-208.127
184	248	1963	112.560.143	-158.106

Country 1	Country 2	Year	Comercio bilateral estimado (ln)	Residuos del modelo
184	248	1964	114.478.589	-121.260
184	248	1965	116.005.661	-166.289
184	248	1966	118.186.979	-160.288
184	248	1967	119.801.807	-199.406
184	248	1968	12.100.343	-143.879
184	248	1969	1.228.988	-145.209
184	248	1970	122.680.937	-0.70536
184	248	1971	124.015.052	-146.711
184	248	1972	125.965.565	-154.242
184	248	1973	128.986.439	-137.341
184	248	1974	131.425.046	-107.146
184	248	1975	132.554.108	-100.172
184	248	1976	133.777.427	-147.886
184	248	1977	135.175.826	-111.083
184	248	1978	135.884.447	-103.339
184	248	1979	136.332.188	-0.65883
184	248	1980	137.192.468	-0.86363
184	248	1981	137.128.859	-134.599
184	248	1982	137.494.166	-122.449
184	248	1983	136.735.442	-123.466
184	248	1984	136.926.191	-151.505
184	248	1985	137.547.929	-141.039
184	248	1986	138.172.475	-105.861
184	248	1987	138.652.757	-109.616
184	248	1988	139.909.415	-117.517
184	248	1989	1.406.519	-107.288
184	248	1990	141.207.233	-106.644
184	248	1991	142.067.819	-0.81233
184	248	1992	142.317.905	-0.65353
184	248	1993	142.338.446	-0.77349
184	248	1994	143.098.898	-0.84274
184	248	1995	143.672.393	-0.64230
184	248	1996	144.145.688	-0.45354
184	248	1997	144.959.795	-0.73536
184	248	1998	142.498.844	-0.67420
184	248	1999	14.190.944	-0.56589
184	248	2000	2.237.977.196	-954.263
184	248	2001	2.248.480.748	-926.423
184	248	2002	2.256.264.209	-918.591
184	248	2003	2.263.612.526	-900.011
184	248	2004	2.276.725.046	-921.111
184	248	2005	2.287.829.985	-899.921
184	248	2006	2.299.287.095	-893.507
184	248	2007	2.305.324.103	-888.767
184	248	2008	2.314.515.934	-872.501
184	248	2009	2.309.120.253	-893.987
184	248	2010	2.312.877.843	-885.818
532	248	1960	63.723.554	330.087
532	248	1961	65.098.532	234.710
532	248	1962	66.808.112	271.723
532	248	1963	69.121.058	273.688
532	248	1964	71.420.525	248.321
532	248	1965	73.773.143	232.372
532	248	1966	76.066.559	154.652
532	248	1967	77.446.481	135.908
532	248	1968	7.843.811	142.807
532	248	1969	80.647.799	133.498
532	248	1970	80.669.123	0.49620

Country 1	Country 2	Year	Comercio bilateral estimado (ln)	Residuos del modelo
532	248	1971	82.657.037	0.42180
532	248	1972	84.686.672	0.66355
532	248	1973	88.235.645	0.90153
532	248	1974	89.946.662	0.77756
532	248	1975	9.117.698	0.79596
532	248	1976	93.708.512	0.26925
532	248	1977	96.510.506	0.64768
532	248	1978	98.559.743	0.65691
532	248	1979	100.124.801	0.68145
532	248	1980	102.185.588	0.65574
532	248	1981	103.364.396	0.50581
532	248	1982	103.928.402	0.32296
532	248	1983	103.768.862	-0.79081
532	248	1984	104.900.552	-0.40201
532	248	1985	10.534.874	-0.89701
532	248	1986	106.671.515	-117.775
532	248	1987	108.010.202	-113.143
532	248	1988	109.587.458	-134.306
532	248	1989	109.978.742	-131.405
532	248	1990	110.597.945	-0.79874
532	248	1991	111.919.403	-0.27133
532	248	1992	11.289.503	0.00419
532	248	1993	113.798.735	-0.06980
532	248	1994	114.907.748	0.53438
532	248	1995	115.539.764	0.58074
532	248	1996	116.207.783	0.44801
532	248	1997	11.713.691	0.43350
532	248	1998	111.165.917	0.66499
532	248	1999	110.429.789	0.30671
532	248	2000	1.162.288.513	148.545
532	248	2001	1.178.744.593	144.035
532	248	2002	1.194.805.424	160.710
532	248	2003	1.211.113.032	174.964
532	248	2004	1.233.084.361	193.943
532	248	2005	1.254.045.139	192.370
532	248	2006	1.276.505.735	202.360
532	248	2007	1.295.898.797	203.119
532	248	2008	1.316.444.422	244.912
532	248	2009	1.327.776.595	200.347
532	248	2010	1.344.609.044	204.681
253	248	1953	73.960.586	0.87844
253	248	1954	75.483.935	111.196
253	248	1955	76.221.707	186.946
253	248	1956	77.106.968	159.796
253	248	1957	77.996.786	111.894
253	248	1958	78.151.493	0.38339
253	248	1964	84.942.698	-0.41657
253	248	1965	86.265.464	-0.92118
253	248	1966	88.384.907	-126.267
253	248	1967	8.998.544	-139.889
253	248	1968	90.908.951	-172.518
253	248	1969	92.013.254	-173.701
253	248	1970	91.380.173	-0.66132
253	248	1971	9.255.845	-0.84223
253	248	1972	9.419.729	-148.718
253	248	1973	9.699.017	-163.986
253	248	1974	99.117.677	-185.885
253	248	1975	100.808.411	-189.613

Country 1	Country 2	Year	Comercio bilateral estimado (ln)	Residuos del modelo
253	248	1976	102.503.294	-233.300
253	248	1977	10.458.728	-197.367
253	248	1978	10.595.876	-311.263
253	248	1979	106.029.569	-0.18501
253	248	1980	105.554.492	-151.949
253	248	1981	104.753.774	-289.878
253	248	1982	104.157.512	-262.685
253	248	1983	10.330.457	-406.606
253	248	1984	103.797.197	-0.13250
253	248	1985	104.507.378	-286.836
253	248	1986	104.633.633	-254.534
253	248	1987	104.554.634	-258.097
253	248	1988	105.226.439	-0.24565
253	248	1989	105.250.073	-240.058
253	248	1990	10.548.338	-250.420
253	248	1991	106.452.899	-268.430
253	248	1992	106.983.116	-0.34291
253	248	1993	108.026.333	-158.186
253	248	1994	109.196.093	-129.184
253	248	1995	11.015.342	-164.824
253	248	1996	110.489.633	0.43112
253	248	1997	111.282.353	0.43541
253	248	1998	1.003.913	218.888
253	248	1999	9.968.975	222.826
253	248	2000	101.138.376	259.736
253	248	2001	101.966.674	239.192
253	248	2002	1.027.400.935	241.203
253	248	2003	1.034.240.256	253.136
253	248	2004	104.603.137	181.648
253	248	2005	1.056.960.523	180.934
253	248	2006	1.069.113.605	185.978
253	248	2007	1.076.959.183	229.308
253	248	2008	1.088.594.905	270.489
253	248	2009	1.083.553.873	217.941
253	248	2010	1.088.699.022	226.153
134	248	1950	91.104.892	249.893
134	248	1951	92.662.984	262.054
134	248	1952	94.471.585	229.317
134	248	1953	96.292.696	261.955
134	248	1954	98.414.758	301.802
134	248	1955	100.258.909	291.729
134	248	1956	101.248.786	290.019
134	248	1957	102.264.793	302.303
134	248	1958	10.281.721	319.704
134	248	1959	104.271.586	294.246
134	248	1960	105.787.942	281.833
134	248	1961	10.670.527	260.927
134	248	1962	107.396.188	244.991
134	248	1963	107.894.356	253.584
134	248	1964	109.970.605	259.498
134	248	1965	111.319.408	257.969
134	248	1966	112.822.036	247.560
134	248	1967	113.797.159	239.333
134	248	1968	115.054.357	215.755
134	248	1969	116.781.649	189.506
134	248	1970	11.682.658	175.022
134	248	1971	117.994.576	183.140
134	248	1972	11.938.624	168.526

Country 1	Country 2	Year	Comercio bilateral estimado (ln)	Residuos del modelo
134	248	1973	12.199.837	158.342
134	248	1974	123.578.638	177.040
134	248	1975	124.523.338	155.991
134	248	1976	126.103.978	142.334
134	248	1977	127.662.292	155.790
134	248	1978	128.713.708	158.406
134	248	1979	129.792.607	119.761
134	248	1980	130.561.087	0.91603
134	248	1981	130.573.324	0.90551
134	248	1982	130.610.008	0.73803
134	248	1983	129.965.431	0.49513
134	248	1984	130.448.881	0.49194
134	248	1985	130.985.005	0.81925
134	248	1986	1.314.151	0.87737
134	248	1987	131.297.308	0.81608
134	248	1988	132.297.316	0.55895
134	248	1989	134.990.215	0.20118
134	248	1990	135.597.598	0.19777
134	248	1991	136.625.257	0.39816
134	248	1992	136.844.545	0.37778
134	248	1993	140.397.709	-1.266.479
134	248	1994	141.470.458	0.07841
134	248	1995	143.530.453	-0.13168
134	248	1996	14.303.743	-0.06673
134	248	1997	141.563.344	0.16816
134	248	1998	140.282.482	-1.262.417
134	248	1999	13.939.999	0.00766
134	248	2000	1.339.411.838	0.46866
134	248	2001	1.347.194.618	0.58964
134	248	2002	135.193.744	0.64855
134	248	2003	135.560.427	0.87871
134	248	2004	136.670.263	208.288
134	248	2005	1.374.773.535	0.99466
134	248	2006	1.386.087.364	0.90326
134	248	2007	1.391.671.609	107.021
134	248	2008	1.401.688.932	115.195
134	248	2009	1.395.318.846	0.90592
134	248	2010	1.404.217.399	109.296
138	248	1950	82.124.955	144.818
138	248	1951	82.501.368	166.870
138	248	1952	82.898.964	136.648
138	248	1953	84.878.796	181.100
138	248	1954	87.100.122	230.785
138	248	1955	881.223	223.976
138	248	1956	89.130.498	223.218
138	248	1957	89.770.293	211.336
138	248	1958	89.377.125	219.096
138	248	1959	90.540.255	244.797
138	248	1960	92.289.276	228.112
138	248	1961	93.034.287	229.666
138	248	1962	93.709.902	219.885
138	248	1963	94.384.113	202.488
138	248	1964	96.744.048	202.898
138	248	1965	98.010.354	167.708
138	248	1966	99.641.187	139.170
138	248	1967	101.366.313	151.655
138	248	1968	102.638.541	119.696
138	248	1969	104.235.657	0.99034

Country 1	Country 2	Year	Comercio bilateral estimado (ln)	Residuos del modelo
138	248	1970	104.369.532	0.93768
138	248	1971	105.715.251	0.88726
138	248	1972	107.007.675	131.063
138	248	1973	109.626.594	106.019
138	248	1974	111.804.843	154.119
138	248	1975	112.862.427	108.257
138	248	1976	114.340.785	0.84935
138	248	1977	115.829.313	131.509
138	248	1978	116.794.833	104.681
138	248	1979	117.547.686	101.449
138	248	1980	118.334.814	0.90517
138	248	1981	118.277.292	0.60650
138	248	1982	118.270.923	0.36560
138	248	1983	117.508.224	-0.18445
138	248	1984	118.051.491	0.06411
138	248	1985	118.698.327	0.48743
138	248	1986	119.149.107	0.43423
138	248	1987	118.964.721	0.20405
138	248	1988	119.789.259	-0.01009
138	248	1989	120.405.582	-0.40084
138	248	1990	120.976.353	-0.22191
138	248	1991	12.180.525	-0.11264
138	248	1992	122.140.515	-0.21018
138	248	1993	122.397.867	-0.00099
138	248	1994	123.267.315	0.07536
138	248	1995	123.767.319	0.30130
138	248	1996	124.358.523	0.31939
138	248	1997	125.152.347	0.34085
138	248	1998	126.202.515	0.22414
138	248	1999	125.568.486	0.33392
138	248	2000	1.214.397.568	0.30198
138	248	2001	1.222.835.398	0.30838
138	248	2002	1.227.512.757	0.27860
138	248	2003	1.231.740.649	0.47211
138	248	2004	1.244.026.869	0.57344
138	248	2005	12.536.682	0.78968
138	248	2006	1.264.908.174	0.64957
138	248	2007	1.271.969.349	0.67199
138	248	2008	1.282.923.366	0.66219
138	248	2009	127.736.378	0.79040
138	248	2010	1.283.576.992	0.93385
124	248	1997	1.212.839.963	108.353
124	248	1998	1.225.104.668	0.84452
124	248	1999	1.217.621.399	0.56242
126	248	2000	2.331.223.949	-1.071.924
126	248	2001	2.338.339.106	-1.052.032
126	248	2002	2.344.782.868	-1.061.669
126	248	2003	2.349.622.919	-1.054.463
126	248	2004	236.315.817	-1.051.549
126	248	2005	2.372.246.583	-1.054.954
126	248	2006	2.382.391.972	-1.046.977
126	248	2007	2.387.977.588	-1.022.434
126	248	2008	2.397.633.776	-1.016.876
126	248	2009	2.393.551.821	-1.029.135
126	248	2010	2.400.191.214	-1.013.103
548	248	1966	68.808.391	-0.45769
548	248	1967	7.018.357	-0.62268
548	248	1968	71.232.442	0.84030

Country 1	Country 2	Year	Comercio bilateral estimado (ln)	Residuos del modelo
548	248	1969	72.460.201	158.087
548	248	1970	74.328.124	0.82608
548	248	1971	75.805.075	195.429
548	248	1972	77.675.431	218.704
548	248	1973	81.062.443	272.194
548	248	1974	84.154.966	250.605
548	248	1975	8.488.192	0.39997
548	248	1976	86.832.763	177.092
548	248	1977	89.231.992	177.107
548	248	1978	908.011	0.09527
548	248	1979	92.405.104	0.13944
548	248	1980	94.535.158	101.532
548	248	1981	9.560.128	-0.45727
548	248	1982	9.655.567	-0.39670
548	248	1983	96.224.203	-0.25661
548	248	1984	97.021.594	-0.38847
548	248	1985	96.746.332	-0.55775
548	248	1986	96.213.727	0.07868
548	248	1987	96.255.274	-0.01900
548	248	1988	98.260.039	-0.48567
548	248	1989	99.770.647	-0.61218
548	248	1990	101.315.029	-132.687
548	248	1991	103.342.639	-0.64714
548	248	1992	10.406.029	-0.95666
548	248	1993	105.208.087	-0.91193
548	248	1994	106.765.438	-163.016
548	248	1995	108.078.547	-0.88244
548	248	1996	109.256.668	-113.379
548	248	1997	110.504.968	-159.969
548	248	1998	95.161.342	192.522
548	248	1999	94.742.611	137.457
548	248	2000	9.212.147.417	0.96638
548	248	2001	9.272.056.417	135.220
548	248	2002	9.380.761.187	145.676
548	248	2003	9.486.162.575	148.445
548	248	2004	9.659.652.176	149.292
548	248	2005	9.791.114.735	138.479
548	248	2006	9.927.915.758	134.780
548	248	2007	1.002.473.325	132.852
548	248	2008	101.654.712	143.778
548	248	2009	1.013.548.848	133.912
548	248	2010	1.026.140.601	286.587
258	248	1955	78.317.266	0.79842
258	248	1957	80.477.758	0.17770
258	248	1964	86.878.006	-0.61010
258	248	1965	87.839.374	-135.051
258	248	1966	89.511.562	-230.487
258	248	1967	91.083.841	-201.956
258	248	1968	92.284.951	-137.031
258	248	1969	93.606.088	-165.457
258	248	1970	93.772.699	-146.086
258	248	1971	95.165.986	-146.752
258	248	1972	96.673.267	-113.490
258	248	1973	99.379.165	-132.169
258	248	1974	101.731.711	-113.359
258	248	1975	102.994.672	-198.610
258	248	1976	104.956.354	-105.993
258	248	1977	107.031.634	-181.890

Country 1	Country 2	Year	Comercio bilateral estimado (ln)	Residuos del modelo
258	248	1978	108.227.572	-167.923
258	248	1979	108.946.381	-221.777
258	248	1980	109.873.432	-181.326
258	248	1981	110.021.251	-156.440
258	248	1982	109.458.286	-0.30862
258	248	1983	107.976.832	107.856
258	248	1984	108.183.277	-0.03924
258	248	1985	108.144.778	-112.448
258	248	1986	108.147.808	-0.68484
258	248	1987	108.495.667	-0.73917
258	248	1988	109.368.304	-0.34276
258	248	1989	109.689.262	0.25017
258	248	1990	109.902.685	0.39730
258	248	1991	110.875.105	101.570
258	248	1992	111.878.824	0.70280
258	248	1993	112.471.159	-0.24287
258	248	1994	113.370.226	-0.07589
258	248	1995	114.134.032	-0.08626
258	248	1996	114.601.702	-0.01998
258	248	1997	115.416.823	-0.36512
258	248	1998	101.600.518	129.113
258	248	1999	100.897.999	132.321
258	248	2000	1.011.161.161	0.89287
258	248	2001	101.947.436	101.234
258	248	2002	1.028.345.073	161.526
258	248	2003	1.034.640.404	120.715
258	248	2004	1.047.264.211	0.92939
258	248	2005	1.057.587.337	225.962
258	248	2006	1.070.438.299	233.602
258	248	2007	1.079.620.111	233.956
258	248	2008	1.091.569.599	197.182
258	248	2009	1.091.227.497	225.369
258	248	2010	1.097.720.078	198.701
132	248	1950	91.910.232	0.95770
132	248	1951	93.130.404	141.935
132	248	1952	94.197.915	126.016
132	248	1953	95.359.881	140.772
132	248	1954	96.976.698	123.415
132	248	1955	97.822.059	145.309
132	248	1956	98.992.527	111.567
132	248	1957	99.981.477	124.426
132	248	1958	100.393.422	125.743
132	248	1959	101.305.035	0.90588
132	248	1960	102.668.544	105.237
132	248	1961	103.655.916	114.309
132	248	1962	104.659.587	0.78474
132	248	1963	105.518.865	114.036
132	248	1964	107.573.841	0.85109
132	248	1965	1.087.614	0.77840
132	248	1966	110.717.106	0.85626
132	248	1967	112.360.944	0.87621
132	248	1968	11.333.298	0.86869
132	248	1969	11.504.256	0.04261
132	248	1970	115.117.251	0.21290
132	248	1971	116.538.285	-0.03513
132	248	1972	11.792.634	0.00223
132	248	1973	120.661.632	0.37391
132	248	1974	122.671.845	0.13393

Country 1	Country 2	Year	Comercio bilateral estimado (ln)	Residuos del modelo
132	248	1975	123.572.247	0.18060
132	248	1976	125.023.311	-0.15380
132	248	1977	126.616.782	0.39600
132	248	1978	127.649.406	0.27459
132	248	1979	128.547.411	0.99489
132	248	1980	129.414.069	-0.00667
132	248	1981	129.575.883	-0.63704
132	248	1982	130.079.469	-0.76922
132	248	1983	129.148.635	-0.81848
132	248	1984	12.943.857	-103.417
132	248	1985	129.976.401	-0.95310
132	248	1986	130.443.396	-0.85138
132	248	1987	130.418.985	-0.62825
132	248	1988	131.496.375	-0.87850
132	248	1989	131.984.754	-0.74435
132	248	1990	132.340.161	-0.59039
132	248	1991	132.947.772	0.13212
132	248	1992	133.229.364	0.02968
132	248	1993	133.215.522	-0.13354
132	248	1994	134.042.364	-0.33266
132	248	1995	134.525.031	0.02158
132	248	1996	134.887.761	-0.20539
132	248	1997	13.553.196	-0.04604
132	248	1998	136.042.437	-0.42878
132	248	1999	135.336.777	-0.77369
132	248	2000	1.306.462.595	-0.88773
132	248	2001	1.314.796.973	-0.38678
132	248	2002	1.320.562.138	-0.33816
132	248	2003	1.325.440.069	-0.07145
132	248	2004	1.337.974.655	-0.44395
132	248	2005	1.347.131.012	-0.24148
132	248	2006	1.356.975.265	-0.28326
132	248	2007	1.361.789.123	-0.17830
132	248	2008	137.010.739	0.00960
132	248	2009	1.366.151.992	-0.11907
132	248	2010	1.371.984.143	0.01625
273	248	1950	91.992.086	-0.17379
273	248	1952	94.561.295	-117.407
273	248	1953	9.516.011	-124.152
273	248	1954	97.472.297	-0.25818
273	248	1955	98.564.798	-0.91396
273	248	1956	99.514.988	-0.46052
273	248	1957	100.804.142	-0.25507
273	248	1958	101.413.205	-0.44401
273	248	1959	102.087.776	-0.77358
273	248	1960	103.134.347	-0.75269
273	248	1961	103.856.186	-0.73374
273	248	1962	1.044.671	-0.60292
273	248	1963	105.491.945	-0.21234
273	248	1964	107.981.291	-108.467
273	248	1965	10.927.634	-0.82054
273	248	1966	111.296.585	-0.96157
273	248	1967	113.084.594	-0.77543
273	248	1968	114.485.066	-118.101
273	248	1969	115.855.388	-135.077
273	248	1970	115.984.391	-133.031
273	248	1971	117.866.228	-105.485
273	248	1972	119.646.359	-114.680

Country 1	Country 2	Year	Comercio bilateral estimado (ln)	Residuos del modelo
273	248	1973	122.571.653	-0.68115
273	248	1974	125.046.314	-0.72133
273	248	1975	126.847.592	-0.70365
273	248	1976	128.079.239	-0.99612
273	248	1977	129.329.183	-0.60049
273	248	1978	131.044.409	-0.40651
273	248	1979	132.770.909	-0.62494
273	248	1980	134.696.357	-0.81404
273	248	1981	135.909.161	-0.77742
273	248	1982	135.206.366	-177.436
273	248	1983	133.214.621	-175.529
273	248	1984	133.854.641	-137.346
273	248	1985	134.590.805	-132.015
273	248	1986	134.069.213	-0.86568
273	248	1987	133.890.101	-0.51444
273	248	1988	13.480.034	-0.78403
273	248	1989	135.524.942	-0.95042
273	248	1990	136.360.589	-121.602
273	248	1991	137.542.994	-133.845
273	248	1992	138.404.297	-104.417
273	248	1993	138.772.274	-114.686
273	248	1994	139.750.349	-0.49257
273	248	1995	139.067.924	-0.51995
273	248	1996	139.850.147	-0.67690
273	248	1997	14.103.803	-0.70701
273	248	1998	125.115.821	0.82524
273	248	1999	124.445.126	0.46907
273	248	2000	1.297.556.607	0.16303
273	248	2001	1.303.032.711	0.45190
273	248	2002	1.308.446.161	0.31867
273	248	2003	1.313.708.779	0.34703
273	248	2004	1.327.980.729	0.26290
273	248	2005	1.338.721.903	0.60674
273	248	2006	1.351.755.499	0.51869
273	248	2007	1.357.562.111	0.61383
273	248	2008	1.367.674.758	0.86411
273	248	2009	1.358.816.465	0.70759
273	248	2010	1.369.497.537	0.81893
158	248	1950	8.057.118	115.062
158	248	1951	82.771.731	181.924
158	248	1952	84.606.723	321.141
158	248	1953	86.295.537	243.377
158	248	1954	88.120.929	246.754
158	248	1955	89.374.158	134.138
158	248	1956	90.540.351	0.98055
158	248	1957	91.834.353	0.97079
158	248	1958	92.622.606	170.090
158	248	1959	94.219.554	159.396
158	248	1960	96.352.608	162.153
158	248	1961	9.840.582	152.189
158	248	1962	99.441.882	188.422
158	248	1963	100.908.384	294.858
158	248	1964	103.667.073	248.843
158	248	1965	104.840.085	184.071
158	248	1966	107.416.347	186.721
158	248	1967	109.824.399	174.229
158	248	1968	111.813.714	228.006
158	248	1969	114.038.958	208.587

Country 1	Country 2	Year	Comercio bilateral estimado (ln)	Residuos del modelo
158	248	1970	114.698.469	246.220
158	248	1971	116.037.291	238.272
158	248	1972	117.932.529	220.129
158	248	1973	120.871.881	170.503
158	248	1974	122.370.186	178.518
158	248	1975	123.783.726	192.327
158	248	1976	12.515.664	167.004
158	248	1977	126.907.713	187.678
158	248	1978	128.148.084	160.185
158	248	1979	129.280.821	131.495
158	248	1980	130.490.118	197.503
158	248	1981	131.077.344	196.144
158	248	1982	131.664.036	0.91652
158	248	1983	131.045.241	0.40772
158	248	1984	131.726.142	0.61415
158	248	1985	132.705.096	0.74989
158	248	1986	133.119.519	0.91065
158	248	1987	133.322.664	0.79378
158	248	1988	134.623.644	0.39257
158	248	1989	13.522.347	0.15149
158	248	1990	135.898.971	0.13681
158	248	1991	137.061.345	0.19964
158	248	1992	137.417.028	0.43988
158	248	1993	137.629.791	0.34737
158	248	1994	138.177.915	0.65010
158	248	1995	138.568.149	0.46022
158	248	1996	139.206.528	0.20772
158	248	1997	139.745.865	0.33440
158	248	1998	144.474.504	0.02061
158	248	1999	14.342.499	-0.53810
158	248	2000	1.403.060.043	-0.59537
158	248	2001	1.409.431.894	0.05368
158	248	2002	1.414.512.564	-0.00800
158	248	2003	14.202.515	-0.27079
158	248	2004	1.433.314.058	-0.36917
158	248	2005	1.442.897.372	-0.39153
158	248	2006	1.452.464.119	-0.26632
158	248	2007	1.457.611.931	-0.21707
158	248	2008	1.464.730.472	-0.00592
158	248	2009	1.456.115.915	-0.13420
158	248	2010	1.466.835.497	0.11587
213	248	1950	95.283.131	0.41340
213	248	1951	96.388.949	-138.304
213	248	1952	96.107.363	0.07532
213	248	1953	97.236.641	0.59391
213	248	1954	99.000.047	107.364
213	248	1955	100.257.962	163.287
213	248	1956	100.455.365	134.256
213	248	1957	101.485.274	0.70230
213	248	1958	102.454.214	0.54339
213	248	1959	101.966.945	0.50873
213	248	1960	103.440.974	-221.844
213	248	1961	104.816.381	-234.193
213	248	1962	104.434.709	-0.43804
213	248	1963	104.064.275	-0.60179
213	248	1964	10.660.043	-0.05861
213	248	1965	108.210.206	-0.00851
213	248	1966	109.450.988	-0.35142

Country 1	Country 2	Year	Comercio bilateral estimado (ln)	Residuos del modelo
213	248	1967	110.807.189	0.02111
213	248	1968	111.775.661	-0.06772
213	248	1969	113.531.894	0.07045
213	248	1970	113.354.498	-0.02649
213	248	1971	114.783.995	-0.00473
213	248	1972	115.825.265	-0.14815
213	248	1973	118.275.887	0.34034
213	248	1974	120.661.727	0.46884
213	248	1975	121.690.367	0.07441
213	248	1976	122.237.753	-0.17622
213	248	1977	124.182.155	0.41893
213	248	1978	124.357.037	0.06034
213	248	1979	125.967.167	0.13456
213	248	1980	127.234.619	0.10810
213	248	1981	126.576.428	0.02916
213	248	1982	125.592.296	-0.04470
213	248	1983	125.086.151	-0.76938
213	248	1984	125.642.195	-0.87436
213	248	1985	125.138.996	-0.48380
213	248	1986	126.108.875	-0.56079
213	248	1987	126.156.632	-0.69830
213	248	1988	125.916.227	-0.84902
213	248	1989	124.924.412	-0.20107
213	248	1990	124.552.655	-0.28156
213	248	1991	12.641.723	-0.02711
213	248	1992	127.761.488	0.06977
213	248	1993	128.627.933	-0.07189
213	248	1994	130.070.057	0.05556
213	248	1995	129.702.317	0.27975
213	248	1996	130.450.811	0.25448
213	248	1997	131.853.278	0.12724
213	248	1998	127.370.657	0.68534
213	248	1999	12.582.002	0.58043
213	248	2000	1.239.401.458	0.60196
213	248	2001	1.239.273.694	0.81669
213	248	2002	1.228.503.626	0.85149
213	248	2003	1.243.296.612	0.70124
213	248	2004	1.263.863.047	0.86781
213	248	2005	1.282.168.665	0.94475
213	248	2006	1.299.448.493	0.85104
213	248	2007	1.312.130.612	0.83938
213	248	2008	1.329.067.108	0.93306
213	248	2009	1.329.757.079	0.88468
213	248	2010	1.345.082.265	0.10524
534	248	1950	788.392	0.49714
534	248	1951	79.882.354	0.26762
534	248	1952	80.889.391	145.266
534	248	1953	82.419.568	113.115
534	248	1954	84.189.004	0.75871
534	248	1955	84.639.016	-0.19043
534	248	1956	85.396.297	0.62593
534	248	1957	85.961.746	113.865
534	248	1958	86.803.927	0.91627
534	248	1959	87.471.577	0.82840
534	248	1960	88.934.227	0.98144
534	248	1961	89.181.832	0.63191
534	248	1962	89.721.349	0.27859
534	248	1963	91.050.004	0.54398

Country 1	Country 2	Year	Comercio bilateral estimado (ln)	Residuos del modelo
534	248	1964	92.968.396	0.22778
534	248	1965	92.228.761	-0.06223
534	248	1966	91.877.329	121.821
534	248	1967	94.036.615	-0.38694
534	248	1968	95.197.789	-0.54463
534	248	1969	96.814.693	-0.63946
534	248	1970	97.113.232	-138.789
534	248	1971	98.282.218	-137.433
534	248	1972	99.028.165	-230.531
534	248	1973	101.271.205	-283.878
534	248	1974	102.827.683	-233.163
534	248	1975	105.003.745	-134.395
534	248	1976	54.655.447	349.840
534	248	1977	108.122.785	-369.160
534	248	1978	57.378.478	290.531
534	248	1979	109.374.268	-287.633
534	248	1980	58.814.851	131.537
534	248	1981	111.702.361	-347.429
534	248	1988	116.844.283	-830.154
534	248	1989	117.392.245	-353.970
534	248	1990	117.941.491	-599.055
534	248	1991	65.641.081	150.668
534	248	1992	11.925.208	-362.075
534	248	1993	120.005.515	-401.925
534	248	1994	12.142.147	-355.638
534	248	1995	122.601.148	-212.629
534	248	1996	123.640.717	-232.315
534	248	1997	124.608.037	-267.416
534	248	1998	99.127.585	0.29621
534	248	1999	98.817.262	0.28842
534	248	2000	9.777.389.287	-0.32664
534	248	2001	9.900.357.384	0.75737
534	248	2002	9.991.362.638	0.90520
534	248	2003	1.013.135.551	0.81877
534	248	2004	1.032.578.612	139.201
534	248	2005	105.086.492	150.223
534	248	2006	1.068.926.861	171.107
534	248	2007	1.082.834.919	229.440
534	248	2008	1.097.312.817	178.699
534	248	2009	110.820.535	166.917
534	248	2010	1.124.020.188	106.493
313	248	1968	80.239.838	-236.302
313	248	1969	82.013.105	-190.015
313	248	1970	80.449.928	-198.332
313	248	1971	81.454.454	-194.285
313	248	1972	81.798.476	-200.946
313	248	1973	84.731.141	-0.07765
313	248	1974	83.931.821	386.395
313	248	1975	8.286.518	391.909
313	248	1976	84.298.148	-187.506
313	248	1977	86.563.565	-355.059
313	248	1978	89.010.353	396.895
313	248	1979	92.910.542	254.131
313	248	1980	9.401.087	154.205
313	248	1981	92.775.059	-296.785
313	248	1982	93.513.038	-214.590
313	248	1983	92.893.328	213.904
313	248	1984	95.246.966	-600.793

Country 1	Country 2	Year	Comercio bilateral estimado (ln)	Residuos del modelo
313	248	1985	96.008.402	156.091
313	248	1986	96.358.937	0.23053
313	248	1987	96.344.507	-237.900
313	248	1988	97.080.293	-293.919
313	248	1989	97.325.492	0.76811
313	248	1993	9.785.126	-265.583
313	248	1998	92.981.276	-287.901
313	248	1999	92.564.051	-285.902
313	248	2000	9.575.346.999	-0.38263
313	248	2001	9.666.223.996	0.28447
313	248	2002	9.744.260.558	-0.30891
313	248	2003	9.761.112.336	118.889
313	248	2004	9.862.295.863	-226.113
313	248	2005	997.133.135	-178.497
313	248	2006	9.995.931.961	-239.429
313	248	2007	100.292.519	128.004
313	248	2008	1.009.278.202	0.65636
313	248	2009	1.001.318.161	-0.19972
313	248	2010	1.006.077.572	230.122
578	248	1965	72.413.161	0.71536
578	248	1967	76.735.948	-0.87245
578	248	1968	78.139.858	-0.07358
578	248	1969	799.087	134.284
578	248	1975	89.945.902	-376.999
578	248	1976	91.767.445	-400.829
578	248	1977	94.116.529	-131.015
578	248	1978	9.579.238	-454.700
578	248	1982	99.169.399	-111.760
578	248	1984	100.195.018	133.831
578	248	1985	100.680.661	-323.356
578	248	1986	101.183.503	-0.88718
578	248	1987	101.975.488	-502.777
578	248	1988	103.919.446	-549.157
578	248	1989	105.272.815	-0.80264
578	248	1990	106.777.342	-0.68702
578	248	1991	108.149.473	-252.496
578	248	1992	109.108.576	-245.576
578	248	1993	110.306.278	-274.444
578	248	1994	111.869.857	-238.235
578	248	1995	11.316.799	-172.330
578	248	1996	114.019.921	-177.246
578	248	1997	114.287.869	-0.46810
578	248	1998	97.455.304	0.30457
578	248	1999	96.892.402	0.02234
578	248	2000	9.161.253.701	0.87191
578	248	2001	9.247.132.872	223.630
578	248	2002	9.359.263.509	193.679
578	248	2003	9.485.630.717	179.613
578	248	2004	9.657.748.559	218.917
578	248	2005	9.784.007.127	301.001
578	248	2006	9.915.178.381	309.776
578	248	2007	999.783.158	325.131
578	248	2008	101.139.744	344.353
578	248	2009	1.007.948.965	293.171
578	248	2010	1.021.725.982	319.646
156	248	1950	88.080.188	192.049
156	248	1951	89.114.504	215.271
156	248	1952	90.573.077	213.842

Country 1	Country 2	Year	Comercio bilateral estimado (ln)	Residuos del modelo
156	248	1953	91.945.181	216.530
156	248	1954	92.682.731	263.323
156	248	1955	93.891.251	247.331
156	248	1956	95.218.475	208.985
156	248	1957	95.674.145	191.140
156	248	1958	95.762.009	235.705
156	248	1959	96.701.447	246.981
156	248	1960	97.356.953	224.594
156	248	1961	97.853.636	204.195
156	248	1962	98.810.645	193.010
156	248	1963	99.639.065	178.341
156	248	1964	101.611.382	178.582
156	248	1965	103.066.325	159.374
156	248	1966	105.153.833	114.638
156	248	1967	106.581.764	0.97098
156	248	1968	107.667.476	100.840
156	248	1969	109.120.319	0.68238
156	248	1970	108.802.346	0.82446
156	248	1971	110.404.145	0.49386
156	248	1972	112.091.138	105.138
156	248	1973	115.119.476	0.70435
156	248	1974	117.396.485	121.101
156	248	1975	118.767.656	0.68002
156	248	1976	120.407.441	0.87009
156	248	1977	121.960.865	108.794
156	248	1978	123.155.267	139.138
156	248	1979	12.418.688	0.68444
156	248	1980	125.040.518	0.62678
156	248	1981	125.665.229	0.66343
156	248	1982	125.219.852	0.35305
156	248	1983	124.723.799	0.31366
156	248	1984	125.729.603	0.12246
156	248	1985	126.677.807	0.02518
156	248	1986	127.246.445	0.10460
156	248	1987	127.520.306	-0.09619
156	248	1988	128.663.999	-0.26859
156	248	1989	129.052.895	-0.18195
156	248	1990	128.979.815	-0.01548
156	248	1991	129.043.229	0.02085
156	248	1992	129.361.073	-0.16832
156	248	1993	129.819.446	-0.33352
156	248	1994	130.762.154	-0.24330
156	248	1995	131.217.254	-0.17597
156	248	1996	131.514.722	-0.17336
156	248	1997	132.315.947	-0.08261
156	248	1998	12.648.095	0.50829
156	248	1999	125.971.103	0.50285
156	248	2000	1.258.152.165	-0.07228
156	248	2001	1.266.306.667	0.36319
156	248	2002	1.274.587.423	0.17853
156	248	2003	1.280.628.425	0.28231
156	248	2004	1.293.795.134	0.21263
156	248	2005	1.304.395.164	0.12649
156	248	2006	1.314.561.835	0.13278
156	248	2007	1.319.115.355	0.50973
156	248	2008	1.328.048.338	0.31417
156	248	2009	1.324.172.114	0.37489
156	248	2010	1.331.834.951	0.44396

Country 1	Country 2	Year	Comercio bilateral estimado (ln)	Residuos del modelo
223	248	1952	93.016.537	-0.63013
223	248	1953	94.062.805	-0.04917
223	248	1954	96.496.783	-142.758
223	248	1955	97.420.681	0.72862
223	248	1963	105.125.314	-232.638
223	248	1964	106.585.627	-185.492
223	248	1965	107.332.435	-223.295
223	248	1966	10.908.742	-232.611
223	248	1967	110.845.597	-168.692
223	248	1968	112.713.232	-208.400
223	248	1969	114.236.467	-189.415
223	248	1970	114.943.198	-124.618
223	248	1971	117.193.969	-130.839
223	248	1972	1.194.922	-0.59972
223	248	1973	12.312.724	-0.33123
223	248	1974	125.958.526	-0.27040
223	248	1975	127.485.931	-0.14303
223	248	1976	129.552.487	-0.80551
223	248	1977	131.233.861	-0.87550
223	248	1978	132.204.382	-0.30676
223	248	1979	133.537.588	-0.66977
223	248	1980	135.174.262	-0.33645
223	248	1981	134.528.749	-0.02840
223	248	1982	134.837.884	0.73540
223	248	1983	13.336.381	-0.09644
223	248	1984	133.977.979	0.30085
223	248	1985	135.094.948	-0.23799
223	248	1986	136.262.113	-0.22565
223	248	1987	13.619.416	-0.35998
223	248	1988	136.535.755	-0.41710
223	248	1989	1.369.141	-0.21656
223	248	1990	136.397.011	-0.46616
223	248	1991	137.019.346	-0.49996
223	248	1992	136.928.935	-0.54078
223	248	1993	137.686.585	-0.53295
223	248	1994	138.865.501	-0.20913
223	248	1995	1.395.814	-0.33748
223	248	1996	140.075.962	-0.48469
223	248	1997	140.803.279	-0.69091
223	248	1998	132.956.056	0.19423
223	248	1999	131.939.725	-0.32153
223	248	2000	1.356.863.748	-0.53400
223	248	2001	1.364.584.666	-0.29935
223	248	2002	1.372.624.576	0.25138
223	248	2003	1.377.995.031	0.10513
223	248	2004	1.393.470.749	0.29911
223	248	2005	1.404.197.633	0.45337
223	248	2006	1.415.382.858	0.48599
223	248	2007	142.341.183	0.15370
223	248	2008	1.436.546.858	0.24917
223	248	2009	1.434.387.536	-0.00734
223	248	2010	1.445.954.174	0.15665
542	248	1968	80.896.004	-242.864
542	248	1969	83.019.293	-200.076
542	248	1970	84.453.956	-110.279
542	248	1971	86.525.633	-119.720
542	248	1972	87.830.432	-110.857
542	248	1973	91.542.128	-0.93431

Country 1	Country 2	Year	Comercio bilateral estimado (ln)	Residuos del modelo
542	248	1974	94.471.514	-142.702
542	248	1975	96.283.457	0.40027
542	248	1976	98.548.493	0.00190
542	248	1977	100.978.376	0.66042
542	248	1978	103.146.032	0.90179
542	248	1979	104.747.933	103.007
542	248	1980	104.669.705	124.473
542	248	1981	105.433.946	398.127
542	248	1982	106.512.278	377.842
542	248	1983	106.892.195	331.195
542	248	1984	108.154.745	368.708
542	248	1985	109.240.064	407.770
542	248	1986	110.644.028	310.553
542	248	1987	111.667.442	207.394
542	248	1988	113.571.413	257.319
542	248	1989	114.779.126	127.033
542	248	1990	11.614.118	0.35373
542	248	1991	117.911.507	227.335
542	248	1992	118.713.047	235.943
542	248	1993	119.599.307	197.243
542	248	1994	121.127.798	198.241
542	248	1995	122.436.194	200.220
542	248	1996	123.472.337	221.257
542	248	1997	124.505.834	140.604
542	248	1998	117.586.802	159.434
542	248	1999	117.817.199	226.262
542	248	2000	1.157.203.844	233.495
542	248	2001	1.168.273.187	235.021
542	248	2002	1.181.997.069	231.009
542	248	2003	1.189.421.806	214.781
542	248	2004	1.204.737.959	215.564
542	248	2005	121.683.876	185.652
542	248	2006	1.230.271.442	163.522
542	248	2007	1.238.786.171	160.339
542	248	2008	1.250.309.731	178.818
542	248	2009	1.250.531.447	144.547
542	248	2010	1.262.416.207	190.943
			PROMEDIO	0.30051

Fuente: El Autor
Elaborado por: El Autor

*Los códigos de los países están en base al “IFS country codes 2002” utilizado en Estadísticas Financieras Internacionales.