

UNIVERSIDAD DE LAS AMERICAS
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

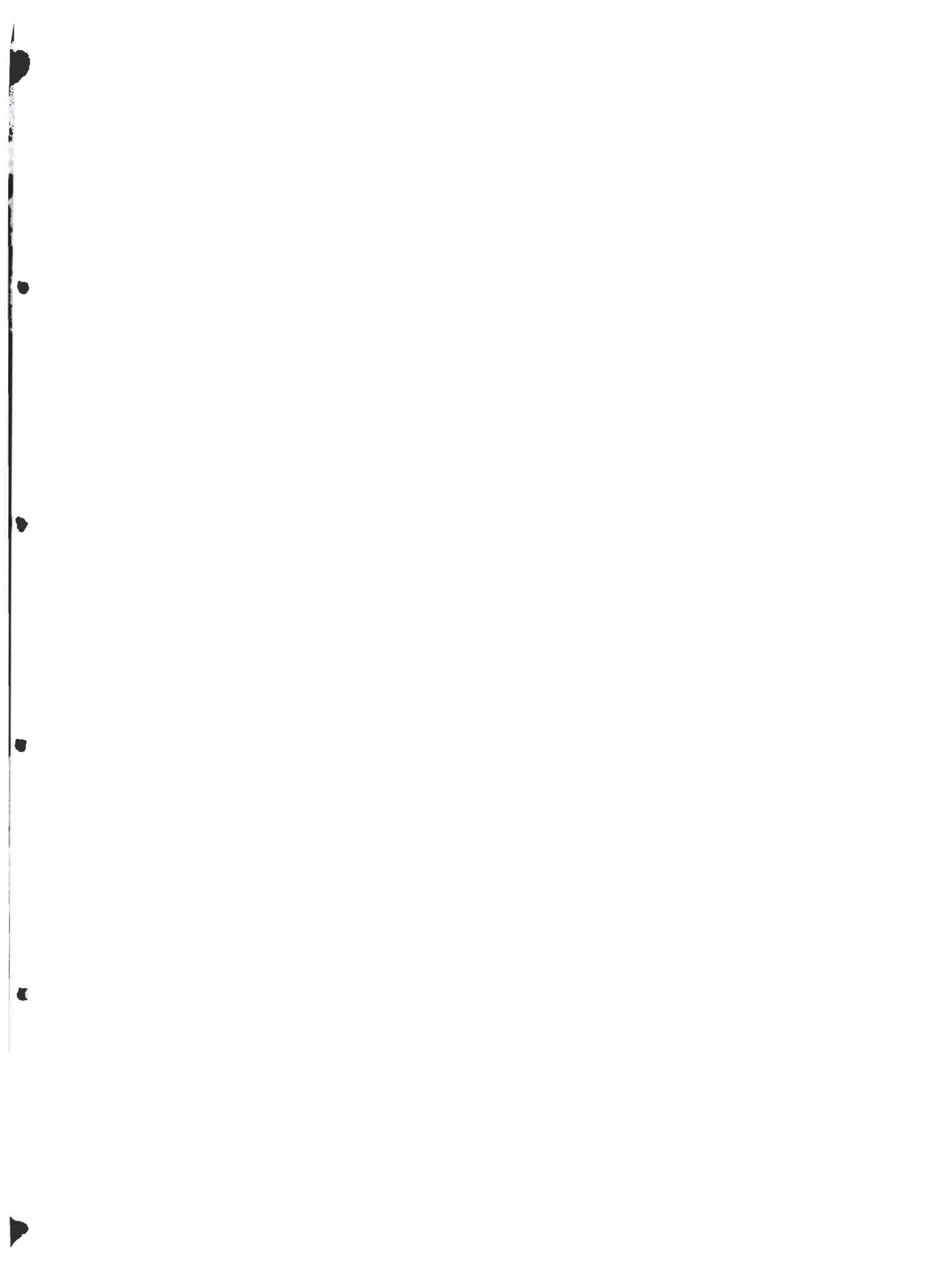
“Oportunidades y amenazas del comercio con los Estados Unidos en el marco del ALCA y acuerdos similares: análisis de competitividad en sectores y productos específicos del Ecuador”

Trabajo de titulación presentado en conformidad a los requisitos para obtener el título de Ingeniero Comercial

Profesor Guía: Carol Chehab

JULIO JOSÉ PRADO LUCIO-PAREDES

2004



Dedico este trabajo :

A mi familia, la de aquí y la de allá, por enseñarme que el amor no tiene fronteras.

A mi hermana, compañera de días buenos y no tan buenos.

A todos los que confiaron...

Aclaración

La presente investigación se ha realizado en forma complementaria y paralela con una investigación presentada por el mismo autor en la Pontificia Universidad de Católica del Ecuador, que lleva por título "El impacto de la apertura comercial y la integración en la economía: el caso de la economía ecuatoriana durante la década de los noventa y sus perspectivas a futuro". Por lo tanto, se presentan aquí, algunas teorías, datos y conclusiones, que han sido tomadas de dicho trabajo, y que servirán de base para la elaboración de la investigación. La investigación de la PUCE, abarca aspectos de tipo macroeconómico en los que el objetivo primordial es conocer si la liberalización comercial es positiva o no para la economía en general; por su parte, la presente investigación, partiendo de un análisis macroeconómico, aterriza en la problemática sectorial y empresarial, puntualizando aspectos microeconómicos que se deben tener en cuenta para sacar el mayor provecho de los acuerdos de liberalización comercial.

Si se desea tener una visión completa del impacto que han tenido y que tendrán los acuerdos de liberalización comercial en la economía ecuatoriana, el autor, recomienda la lectura de ambos trabajos, que por su naturaleza complementaria, se han enriquecido mutuamente con los datos y conclusiones.

Declaración del Profesor Guía:

Yo, Carol Chehab Rouaiheb, profesora de La Universidad de Las Américas (UDLA), certifico que Julio José Prado, ha realizado su Trabajo de Tesis, requisito para obtener el título de Ingeniero Comercial, bajo mi tutoría y dirección. El trabajo ha sido concluido en el mes de Abril de 2004.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Carol Chehab', written in a cursive style.

Resumen ejecutivo

La presente investigación, responde a la necesidad de comprender cuáles son los fundamentos básicos del intercambio comercial, para de esta manera desmentir algunos mitos que se han creado en torno a este tema. De igual manera, se analiza el desempeño del comercio exterior ecuatoriano desde la década de los noventa hasta la fecha, con el fin de entender la situación general del sector externo ecuatoriano y sus perspectivas dentro del ALCA o un acuerdo de liberalización comercial similar. El presente trabajo, constituye una guía para todos aquellos empresarios y agentes económicos, que quieren entender cómo el comercio internacional afecta a la economía (y por tanto a su empresa), y cuáles serían los sectores amenazados y aventajados, tras la apertura comercial.

Hace más de 200 años, el economista británico David Ricardo, expuso en forma magistral, los beneficios del intercambio y la liberalización comercial. Actualmente, el mundo camina en forma acelerada hacia la conformación de asociaciones comerciales que profundicen los niveles de intercambio comercial entre las naciones, a través de la liberalización de los mercados y la integración comercial.

La teoría y la práctica, demuestran que un país puede beneficiarse del comercio internacional, aún cuando tenga bajos niveles de productividad o que sus ventajas comparativas se basen en salarios bajos. El caso ecuatoriano confirma lo anterior, pues nuestro país se ha beneficiado del creciente intercambio comercial durante la década de los noventa, aún cuando presenta niveles de productividad comparativamente más bajos que los de sus socios comerciales.

El ALCA, surge como una buena oportunidad de profundizar el intercambio comercial entre los países del continente americano, y de buscar nuevas plazas para colocar productos ecuatorianos además de la CAN y los EEUU. Sin embargo, el impacto positivo del ALCA para el Ecuador, desde el punto de vista comercial, sería limitado, pues gran cantidad de productos entran actualmente al mercado norteamericano (nuestro principal socio comercial) sin ninguna restricción arancelaria. A pesar de esto, las ventajas comerciales de la liberalización han demostrado ser más grandes que las desventajas, por lo que convendría que el Ecuador no quede fuera del proceso de integración. Un Tratado de Libre Comercio (TLC) como el que se espera firmar con Estados Unidos, representa una opción interesante a la luz de experiencias positivas que han tenido otros países. El ALCA y el TLC son complementarios, pues otorgan diferentes niveles de profundidad en la integración comercial y física de América y Ecuador, pero se deberá transitar por cada uno de ellos en forma cuidadosa y gradual, sin desestimar las amenazas de cada uno.

Se deberán hacer grandes esfuerzos, sobre todo en cuanto a elevar el nivel de productividad de la economía ecuatoriana, con el fin de que se puedan aprovechar de mejor manera los beneficios y oportunidades, del intercambio comercial en general. Los empresarios tienen un gran desafío por delante, quienes lo acepten y sepan como mejorar el desempeño de su empresa para mantenerse en un ambiente extremadamente competitivo, serán en última instancia los triunfadores.

INTRODUCCIÓN.....II

<i>Justificación:</i>	iii
<i>Problema investigativo:</i>	iv
<i>Objetivos de la investigación:</i>	v
<i>Hipótesis:</i>	vi

PRIMERA PARTE: ANÁLISIS TEÓRICO2

1. TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL	3
1.1. <i>Orígenes del comercio</i>	3
1.2. <i>La ventaja absoluta</i>	6
1.3. <i>La ventaja comparativa</i>	9
2. LA COMPETITIVIDAD	13
2.1. <i>Concepto de competitividad</i>	13
2.2. <i>Michael Porter y la ventaja competitiva</i>	15
2.3. <i>Los mitos del libre comercio y la competitividad</i>	18
2.3.1. Comercio en base a la productividad	18
2.3.3 Comercio en base a salarios bajos	19
2.3.3 El intercambio desigual	21
3. APERTURA VS PROTECCIONISMO	23
3.1. <i>¿Son beneficiosos los aranceles?</i>	23
3.2. <i>La integración como mecanismo de comercio</i>	27
2.2.2. Orígenes de la integración	27

SEGUNDA PARTE: ANÁLISIS EMPÍRICO.....30

4. ANÁLISIS DEL PANORAMA INTERNACIONAL	31
4.1. <i>Situación en los países desarrollados</i>	31
4.1.1. La década de los noventa	31
4.1.2. Inicios del Siglo XXI: 2000-2003	33
4.2. <i>Situación en los países de Latinoamérica</i>	36
4.2.1. La década de los noventa	36
4.2.2. Perspectivas para el inicio del Siglo XXI	39
5. DESEMPEÑO DEL SECTOR EXTERNO ECUATORIANO	43
5.1. <i>El sector exportador</i>	43
5.1.1. Evolución de las exportaciones desde la década del noventa	43
5.1.2. Estructura y destino de las exportaciones	47
5.1.2.1. Estructura	47
5.1.2.2. Destino	50
5.2. <i>El sector importador</i>	53
5.2.1. Evolución de las importaciones desde la década del noventa	53
5.2.2. Estructura y origen de las importaciones	54
5.2.2.1. Estructura	55

5.2.2.2. Origen	56
5.3. <i>La importancia del sector externo</i>	59
5.3.1. Balanza comercial	59
5.3.2. Términos de intercambio	64
5.3.3. Relación con el PIB	67
6. OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DE LA APERTURA COMERCIAL	70
6.1. <i>El ALCA y sus perspectivas</i>	70
6.1.1. Antecedentes y objetivos	70
6.1.2. La lógica detrás del ALCA	73
6.1.2.1. ¿Por qué es necesario el ALCA?	73
6.1.2.2. La participación de Estados Unidos en el ALCA	75
6.1.3. El impacto del ALCA en Ecuador	78
6.1.3.1. Los efectos de la dolarización	78
6.1.3.2. Índices de intensidad y complementariedad para el Ecuador	81
6.1.3.3. El intercambio con EE.UU.: oportunidades y amenazas	87
6.1.3.4. Agricultura: una negociación difícil	93
6.2. <i>TLC: un nuevo proyecto, la misma visión</i>	104
6.2.1. México, un espejo de lo que puede suceder	105
6.2.2. Chile un modelo de negociación	109
6.2.3. Lo que Ecuador debe saber.	113
6.3. <i>Oportunidades y amenazas en sectores específicos</i>	118
6.3.1. El sector automotor: un panorama sombrío	118
6.3.1.1. El desempeño del sector	121
6.3.1.2. Indicadores de competitividad relevantes	126
6.3.2. El sector pesquero: buenas perspectivas	136
6.3.2.1. El desempeño del sector	138
6.3.2.2. Indicadores de competitividad	141
7. TEMAS CRÍTICOS, DESAFÍOS, Y ESTRATEGIAS A TOMAR EN CUENTA PARA EL CASO ECUATORIANO.	148
7.1. <i>El nuevo escenario internacional.</i>	148
7.2. <i>La estabilidad y otros pilares fundamentales de la economía.</i>	149
7.3. <i>Las opciones integración comercial</i>	153
7.4. <i>El reto de ser competitivos a nivel microeconómico.</i>	157
7.4.1. Índice Global de Competitividad	157
7.4.2. Medidas para mejorar los factores de competitividad	160
7.4.3. Nuevas oportunidades comerciales	165
CONCLUSIONES	167
RECOMENDACIONES	178
BIBLIOGRAFÍA	182

Introducción

Justificación:

Desde mediados de la década de los noventa, se viene discutiendo en el continente americano la posibilidad de crear una zona de libre comercio a nivel de todo el continente. Las negociaciones para la conformación del ALCA, que comenzaron en 1995 y terminarán con la entrada en vigencia de este acuerdo en 2005, están ya bastante avanzadas. Sin embargo, la propuesta ha recibido varias críticas provenientes de diferentes sectores de la sociedad, que ven al ALCA como una pretensión imperialista y dominadora de los Estados Unidos. Según los críticos, los productos estadounidenses invadirán los mercados latinoamericanos que son poco competitivos, lo cual destruiría las industrias nacionales. Por otro lado, los defensores del ALCA, sostienen que ésta, es una oportunidad inmejorable de ampliar los mercados de exportación y de tener acceso a bienes más baratos por medio de las importaciones, lo cual beneficiaría a toda la sociedad. ¿Quién tiene la razón?

La presente investigación, busca ser una luz al final del túnel, a través de la cual se pueda analizar en forma objetiva, las oportunidades y amenazas que generará un acuerdo de liberalización comercial para los sectores exportadores e importadores ecuatorianos, con respecto a la economía estadounidense. Mientras se analiza lo anterior, se evaluará cuál ha sido el desempeño del comercio exterior ecuatoriano durante la década de los noventa, y se analizará la *situación competitiva de los sectores que presentan mayores oportunidades y amenazas*. De esta manera, se podrán delinear estrategias que permitan a las empresas enfrentar de mejor forma la situación.

Problema investigativo:

- ¿Qué sectores presentarán amenazas y/o oportunidades en el intercambio comercial con los Estados Unidos en el marco de la liberalización comercial?
 - ¿Qué hechos económicos, nacionales e internacionales, han influido en el desempeño del sector externo ecuatoriano?
 - ¿En qué medida se verá afectado o beneficiado el sector externo ecuatoriano, por la reducción arancelaria en las importaciones y exportaciones con los Estados Unidos, en el marco de la apertura comercial?
 - ¿Cuál es la situación competitiva de los sectores ecuatorianos que presentan mayores oportunidades y/o amenazas comerciales con los Estados Unidos? ¿Qué estrategias se deben tomar en dichos sectores para afrontar de mejor forma la venida de la apertura?

Objetivos de la investigación:**• Objetivo General:**

Identificar cuáles son los sectores y productos que presentarían un mayor nivel de oportunidades/amenazas en el intercambio comercial con los Estados Unidos, en el marco de la apertura comercial.

• Objetivos Específicos:

- Conocer cuál ha sido el desempeño del sector externo de la economía ecuatoriana, específicamente en aspectos concernientes a la estructura y al nivel de importaciones y exportaciones, realizadas desde la década del noventa.
- Utilizar indicadores de competitividad para identificar los sectores y productos que se verían aventajados y/o afectados por el comercio con los Estados Unidos en el marco de una liberalización comercial como la propuesta por el ALCA.
- En función de los datos obtenidos en el inciso anterior, analizar la situación competitiva específica de dos sectores representativos de la economía, para evaluar las amenazas y oportunidades de cada uno en el marco de la liberalización comercial, y señalar qué tipo de estrategias y acciones se deberán tomar para tratar de mitigar o aprovechar los efectos de esta liberalización.

Hipótesis:

1. La canasta exportadora ecuatoriana, se ha diversificado desde la década de los noventa, lo cuál ha permitido que se tenga acceso a nuevos mercados. Sin embargo, el Ecuador sigue siendo extremadamente dependiente de la exportación de productos primarios y de su principal socio comercial que continúa siendo los Estados Unidos.
2. Las oportunidades comerciales que tendría el Ecuador en el marco ALCA, superan por poco a las amenazas. Por lo tanto las ventajas que pueda obtener el sector empresarial de un acuerdo como el ALCA estarán directamente relacionados con aspectos de competitividad microeconómica.
3. El sector automotor, por tener una protección arancelaria muy alta, será uno de los más amenazados por la liberalización comercial propuesta por el ALCA; mientras que el sector pesquero, específicamente el atunero, podría beneficiarse de la reducción de trabas para ingresar a los mercados del continente, principalmente el norteamericano.
4. Si bien la situación económica del país y la capacidad de negociación, con factores importantes para aprovechar las ventajas y mitigar las desventajas del ALCA, lo más importante será la capacidad de las empresas para generar propuestas innovadoras, de excelente calidad, buscando elevar los bajos niveles de productividad que actualmente agobian a las empresas nacionales. La buena gestión empresarial diferenciará a los triunfadores de los perdedores.

Primera parte: Análisis teórico

1. Teoría del comercio internacional

1.1. Orígenes del comercio

El tema del comercio internacional no es nuevo, las sociedades más primitivas, se dieron cuenta de que era necesario intercambiar bienes (en este tiempo básicamente alimentos) con otras sociedades, con el fin de obtener aquello de lo que carecían. Esta primera forma de comercio, se conoció como “trueque”, y consistía simplemente en intercambiar un producto por otro. El aparecimiento de las primeras monedas, fue un hecho determinante dentro de la historia comercial de la humanidad, pues permitió que el valor de cada mercadería pudiera ser asignado en función de la cantidad de dinero (o moneda de cualquier clase) que dicha mercadería podía comprar; así el intercambio de bienes fue mucho más sencillo y por consiguiente el volumen del comercio aumentó.

Con el fin de satisfacer sus necesidades, las personas requieren de una amplia gama de bienes; sin embargo, los recursos, por ser limitados, no están disponibles por igual para todas las personas y por lo tanto existen algunas que tienen más cantidad de un bien dado, pero no poseen tanta cantidad de algún otro bien, que otra persona posee en exceso. Por ejemplo, un carpintero, para vivir, no puede sólo consumir mesas de madera, pues además necesita alimentos, ropa, vivienda, etc. Para obtener todos estos otros bienes y servicios el carpintero debe intercambiar el fruto de su trabajo (las mesas de madera), por el fruto del trabajo de otros. Esta premisa tan lógica e incluso aparentemente sencilla de comprender, es la base del comercio y sirve de punto de partida para cualquier teoría sobre este tema.

De la misma manera en la que los individuos tienen la necesidad de recurrir al comercio para adquirir bienes y servicios, los países, también tienen necesidad de hacerlo. Esta necesidad nace por una parte, de importar bienes que otros países producen en forma más barata, y por otra parte de importar bienes que el país importador no puede producir de forma alguna. Para ilustrar estos casos. Chacholiades, nos dice que *“los Estados Unidos pueden importar textiles de Taiwán debido a que Taiwán produce textiles en forma más barata que los Estados Unidos y no debido a que los Estados Unidos no puedan producir textiles internamente. Por otra parte, Japón tiene que importar petróleo de Arabia Saudita simplemente porque Japón no tiene campos petroleros”*¹

Vemos pues, que el comercio tiene una función primordial dentro de la economía, dado que permite mejorar el nivel de vida de los individuos, ofreciendo la oportunidad de adquirir productos que otra manera fueran imposibles de conseguir o cuyo costo de producción sería extremadamente alto. De igual manera, el comercio internacional, es el responsable de permitir que los países se beneficien, intercambiando bienes al mejor precio posible y por lo tanto, es también el responsable de mejorar el nivel de vida del conjunto de la sociedad.

Con todo lo anterior, podemos comprender y tener un mayor acercamiento a una definición del comercio internacional:

“es el intercambio de bienes y servicios entre países. Los bienes pueden definirse como productos finales, productos intermedios necesarios para la producción de los finales o materias primas y productos agrícolas. El comercio internacional permite a un país especializarse en la producción de los bienes que fabrica de forma más eficiente y con menores costes. El comercio también permite a un Estado consumir más de lo que podría si produjese en condiciones de autarquía. Por último, el comercio internacional aumenta el mercado potencial de los bienes que produce

¹ Chacholiades Miltiades, Economía Internacional, McGraw Hill, 1981

determinada economía, y caracteriza las relaciones entre países, permitiendo medir la fortaleza de sus respectivas economías.²

Aún cuando, existen varias escuelas de pensamiento que han formulado diferentes teorías sobre el comercio internacional, existen dos ideologías bastante marcadas y diferenciadas; la primera que sugiere que el Estado debe intervenir en el comercio internacional por medio de varios mecanismos que permitan un mejor aprovechamiento de los recursos (mercantilistas), y la segunda que sugiere que la intervención del Estado sólo acarrea distorsiones que tienden a eliminar los beneficios del comercio internacional (clásicos).

La posición de los mercantilistas, se confundió muchas veces con ideas de tipo nacionalistas, que muy poco tenían que ver con aspectos económicos, sino que respondían a ideologías de otra índole. Las teorías mercantilistas más radicales, sugerían que un país sólo podía salir ganando del intercambio comercial con el exterior, si otro país salía perdiendo. Es decir que en el "juego" del comercio internacional, no podían existir dos ganadores.

A medida que pasaba el tiempo, se vio que las teorías formuladas por los mercantilistas sobretodo en cuanto a la necesidad de una balanza comercial superavitaria constante, no podían ser sustentadas en la práctica. De hecho, la teoría de que el bienestar de un país se logra en detrimento de otro, comenzaba a ser gravemente cuestionada, pues en la práctica existían varios ejemplos que demostraban que la ganancia obtenida por el comercio internacional no era unilateral. Esta nueva forma de pensar, en la que además se rechazaba la

²"Comercio internacional," *Enciclopedia Microsoft® Encarta® 2000*. © 1993-1999 Microsoft

intervención del Estado, característica durante el mercantilismo, era la que caracterizaba a la doctrina “clásica”, que parece en la segunda mitad del siglo XVIII.

1.2. La ventaja absoluta

La teoría de la ventaja absoluta *nace* como una crítica a la doctrina mercantilista que estuvo tan de moda en Europa durante la época del Renacimiento y el Barroco. El primer expositor de la teoría clásica fue Adam Smith (1723-1790), filósofo y economista británico, que logró plasmar sus ideas en una obra magistral que se conoce como “La riqueza de las naciones”, escrita en 1776. El pensamiento de Smith fue ampliamente influenciado por los filósofos franceses del siglo XVIII y sobretodo por Francois Quesnay, principal exponente de la fisiocracia, que defendía la política económica del “*laissez faire, laissez passer*”.

Adam Smith, fue el primer autor en hablar abiertamente de los beneficios del comercio internacional para las naciones; afirmaba, que era completamente ilógico, producir un bien dentro del país, si ese mismo bien puede ser adquirido en otro lugar por un precio menor. En su famosa “Investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones” (1776), A. Smith dice que:

“(...) Es la máxima de todo jefe de familia prudente, nunca tratar de producir en casa lo que le costaría más producir que comprar. Lo que es prudencia en la conducción de toda familia privada, puede difícilmente ser locura en un gran reino. Si un país extranjero puede proveernos un bien más barato de lo que nosotros mismos podemos producirlo, es mejor comprárselo con alguna parte de la producción de nuestra propia industria, empleada en una forma en la que tengamos alguna ventaja...”³.

³ Smith Adam, La riqueza de las naciones,

A través de esta cita, podemos tener un primer acercamiento a la teoría del comercio internacional que propone Smith. Queda claro, que sí existe la posibilidad de que dos países salgan ganando al comerciar entre si, pero todo dependerá de que el producto que cada país venda, tenga algún tipo de ventaja con respecto al producto del otro país.

La teoría de la ventaja absoluta expuesta por Adam Smith se explica de mejor forma con un ejemplo⁴; tomemos el caso de dos países, Estados Unidos e Inglaterra, que producen dos tipos de bienes, alimentos y telas. Supongamos que los Estados Unidos requieren de 8 horas de trabajo para producir 1 unidad de tela y de 12 horas de trabajo para producir 1 unidad de alimentos; por su parte, Inglaterra requiere de 4 horas de trabajo para producir 1 unidad de tela, y de 18 horas para producir 1 unidad de alimento. Esta información se puede visualizar de mejor forma en la tabla 1-1.

Como se puede notar en el ejemplo anterior, Estados Unidos es más eficiente que Inglaterra en la producción de alimento pues requiere sólo 12 horas para producir 1 unidad de alimento mientras Inglaterra requiere de 18. Por otro lado, Inglaterra es más eficiente en la producción de telas, pues sólo requiere de 4 horas para producir 1 unidad, mientras Estados Unidos requiere de 8 horas. Esta relación entre los dos países, es lo que A. Smith nos da a entender por “ventaja absoluta”; es decir que Inglaterra tiene una ventaja absoluta en telas, mientras Estados Unidos la tiene en alimentos.

Adam Smith, sostiene que los países deben especializarse, en la producción de aquellos bienes en los que poseen una ventaja absoluta, pues de esta forma ambos países se pueden beneficiar del comercio. Esta teoría nos dice que si cada país se especializa en aquello que

⁴ Tomado de: Chacholiades Miltiades, Economía Internacional, Mcgraw Hill, 1981

hace mejor (e importa aquellos productos en los que no es tan bueno), puede obtener mayores ganancias que si se dedica a producir todos aquellos productos en lo que no es eficiente. ¿Cómo es esto posible?

TABLA 1.1: Ventaja Absoluta entre EEUU e Inglaterra		
Requisitos de trabajo por cada unidad de:	Estados Unidos	Inglaterra
ALIMENTO	12	18
TELA	8	4

Fuente: Propia
Elaboración: El autor

Imaginemos primero que en el mercado internacional, 1 unidad de alimento se intercambia por 4 unidades de tela, y analicemos cada país por separado. Si Estados Unidos, decide especializarse en la producción de alimentos, deberá intercambiar este producto por las telas que ha dejado de producir, esto se hará a la tasa antes expuesta (1 de alimento por 4 de tela). Por lo tanto, Estados Unidos deberán exportar $\frac{1}{4}$ de unidad de alimentos para adquirir una unidad de tela, y para producir $\frac{1}{4}$ de unidad de alimento, sólo son necesarias 4 horas. En suma, bajo la teoría de la ventaja absoluta, Estados Unidos se beneficia del comercio internacional, pues obtiene 1 unidad de tela por tan sólo 4 horas de trabajo (indirectamente), mientras que de no haberse especializado, la producción 1 unidad de tela le costaría 8 horas de trabajo (directamente).

Pero muchos dirán que en este proceso Inglaterra sale perdiendo pues debe exportar 4 unidades de tela para conseguir tan sólo 1 unidad de alimento. Analicemos este caso. Si Inglaterra quiere comprar una 1 unidad de alimento deberá exportar 4 unidades de tela, por un

costo de 16 ($4 * 4$) horas de trabajo, pero si no decidía especializarse este costo hubiera sido de 18, así que Inglaterra también sale ganando.

Según Milton Friedman: *“El mérito de A. Smith consistió en reconocer que los precios que se establecían en las transacciones voluntarias entre compradores y vendedores podían coordinar la actividad de millones de personas, buscando cada una de ellas su propio interés, de tal modo que todas se beneficiasen”*⁵. Este mismo autor comenta más adelante que:

“La idea clave de ‘la riqueza de las naciones’ es engañosamente sencilla: si un intercambio entre dos parte es voluntario, no se llevará a cabo a menos que ambas crean que dicho intercambio les beneficiará. Muchos errores económicos se derivan de creer que hay una verdad inmutable: una parte sólo puede ganar a expensas de la otra”.

La teoría de A. Smith, sirve en gran medida para comenzar a entender las razones por las cuáles los países comercian entre sí, pero la “ventaja absoluta”, deja grandes inconsistencias a la hora de ser confrontada con la realidad o con algún otro supuesto. Por ejemplo, ¿qué pasaría si Estados Unidos fuera más eficiente en la producción de todos los bienes?, ¿tendría Inglaterra que dejar de producir y sólo dedicarse a importar tos?, si es así, ¿de dónde obtienen los ingleses el dinero para comprar los bienes importados? Todas estas preguntas y muchas otras, son contestadas por la teoría de la “ventaja comparativa”.

1.3. La ventaja comparativa

Sin duda alguna, uno de los autores que más ha logrado influir dentro de la economía internacional es David Ricardo (1772-1823), quién basándose en ejemplos dados por el mismo Smith y observando el comercio en la “práctica”, refutó la teoría de la ventaja absoluta

⁵ Friedman Milton. Libertad de elegir, Grijalvo, 1980

y propuso que los países comerciaban en base a lo que llamó la “ventaja comparativa”. Cabe recalcar que esta teoría sigue siendo la base de todas las teorías modernas sobre el comercio internacional.

Supongamos, que Estados Unidos experimenta algún tipo de progreso técnico, que permite producir la misma cantidad de unidades en un menor tiempo (el tiempo se reduce en un 75%). Para producir 1 una unidad de alimento sólo se requieren 3 horas y para producir 1 unidad de tela sólo se requieren 2 horas, es decir que los Estados Unidos pueden producir tanto tela como alimentos en mejor forma que Inglaterra, pues poseen una ventaja absoluta. Los datos se presentan en la tabla 1-2 ¿Significa esto que Inglaterra debería dejar de producir por completo? Según Ricardo, la respuesta es No.

TABLA 1.2: Ventaja Comparativa entre EEUU e Inglaterra		
Requisitos de trabajo por cada unidad de:	Estados Unidos	Inglaterra
ALIMENTO	3	18
TELA	2	4

Fuente: Propia
Elaboración: El autor

Es indudable que los Estados Unidos tienen una ventaja absoluta en los dos bienes, sin embargo la ventaja es mayor en alimentos (3/18 equivalente al 16.6%), mientras en telas la ventaja es menor (2/4 equivalente al 50%). Ricardo sugiere que en esta situación, Estados Unidos tiene una ventaja comparativa en alimentos y una desventaja comparativa en telas. En el caso de Inglaterra, la ventaja comparativa está dada porque es menos costos para ellos

producir telas (4/2) que producir alimentos (18/3). Entonces, según esta teoría todo país tiene, por definición, una ventaja comparativa. Además, según Ricardo (al igual que con Adam Smith), la especialización es fundamental para que el comercio internacional se realice y sea favorable a ambos países.

Tratemos de demostrar la ley de la ventaja comparativa de David Ricardo, como lo hicimos antes como con la teoría de Smith. Supongamos nuevamente que en el mercado internacional se intercambian 1 unidad de alimento por 4 de tela, en este caso, los Estados Unidos deberán exportar $\frac{1}{4}$ de unidad de alimentos para adquirir una unidad de tela, y para producir $\frac{1}{4}$ de unidad de alimento, serán necesarias 0.75 horas (45 minutos). El beneficio de la ventaja comparativa es claro, si Estados Unidos no se especializa, para producir 1 unidad de tela hubiesen sido necesarias 2 horas. En el caso de Inglaterra, la situación es parecida, el costo de adquirir 1 unidad de alimento en Estados Unidos es de 16, mientras que sin la especialización sería de 18.

Con estos ejemplos queda claro que tanto Estados Unidos como Inglaterra pueden salir ganando gracias al intercambio comercial, pero si sabemos que Estados Unidos no es productivo e Inglaterra sí lo es, entonces ¿en base a qué factores debe competir cada país?

Sabemos, por el supuesto de nuestro ejemplo, que Estados Unidos gracias al progreso técnico logró reducir el número de horas necesarias para producir cualquier bien, es decir, que este país se volvió más productivo. Por otra parte, tenemos a Inglaterra, que no ha sufrido ninguna transformación de tipo tecnológico, pero sin embargo comercia con Estados Unidos (e incluso sale ganado en el proceso) ¿cómo lo logra? Esto se logra en base a un nivel salarial más bajo en Inglaterra. Los salarios bajos permiten compensar la falta de tecnificación, pues logran

hacer que el precio de los productos que se venden al exterior resulte más bajo y por tanto siga siendo atractivo para el país importador (en este caso los Estados Unidos) comprar bienes a Inglaterra.

2. La Competitividad

2.1. Concepto de competitividad

Existen grandes divergencias en lo que respecta a la definición exacta de competitividad, esto responde en parte, a que hay diferentes criterios y teorías sobre la forma en la que se genera la competitividad.

En 1985 la Comisión de Competencia Industrial designada por el Presidente de los Estados Unidos de Norteamérica definió a la competitividad como:

“(...) la capacidad para sostener e incrementar la participación en los mercados internacionales, con una elevación paralela del nivel de vida de la población. El único camino sólido para lograr esto se basa en el aumento de la productividad y, por ende, en la incorporación del progreso técnico.”⁶

Lo cierto es que la mayoría de autores, están de acuerdo en que la competitividad no es un término específico, sino una suma de factores que permiten mantener una cierta ventaja con relación a nuestra competencia. La dificultad para determinar el nivel de competitividad de una industria o una empresa, radica pues en la inmensa cantidad de factores que pueden influir en dicho proceso.

⁶ DORYAN, Economía y Reconversión Industrial, INCAE, 120.

Para muchas personas es más sencillo comprender el significado de la palabra competitividad cuando se refiere a las empresas que cuando se hace referencia a la competitividad de una nación. Cuando hablamos de que una empresa no es competitiva, nos referimos a que su posición dentro del mercado internacional, es insostenible en el largo plazo, y que a menos que mejore (generalmente hablamos de mejorar su eficiencia), dejará de existir. Sin embargo, si un país no es “competitivo”, difícilmente podemos decir que desaparecerá: ciertamente el bienestar social disminuirá, pero decir que un país dejará de existir por no ser competitivo es querer ir demasiado lejos. Por lo tanto, el concepto de “competitividad nacional” puede resultar engañoso.

En este momento puede resultar de gran beneficio clarificar un tema que generalmente crea confusión y acaba por obscurecer aún más el concepto de la competitividad. El público en general suele aceptar con gran incredulidad y facilismo, la siguiente premisa: “Las naciones compiten entre sí en la misma forma en la que lo hacen las empresas”. Esta creencia es errada.

Paul Krugman, clarifica este tema por medio de un ejemplo sencillo:

“Coca-Cola y Pepsi son casi rivales puros: sólo una fracción insignificante de las ventas de Coca-Cola va a los trabajadores de Pepsi y sólo una fracción insignificante de los bienes que compran los trabajadores de Coca-Cola son productos de Pepsi. Por lo tanto si Pepsi tiene éxito, tendrá que ser a expensas de Coca-Cola. Sin embargo, si a la economía europea le va bien, no lo será necesariamente a costa de la de Estados Unidos; de hecho, lo más probable es que el éxito de la economía europea ayude a los Estados Unidos proveyéndole de mayores mercados y vendiéndole bienes de mejor calidad a precios inferiores.”⁷

⁷ Krugman Paul, Internacionalismo Pop, Crítica, 1997

2.2. Michael Porter y la ventaja competitiva

Michael Porter, es considerado como el principal expositor de las teorías modernas sobre la competitividad de las naciones y se ha convertido en un *Gurú* en estos temas. En su famoso libro "La competitividad de las naciones" (1990), Porter nos ofrece un primer acercamiento a las diferentes percepciones que existen sobre los determinantes de la competitividad.

Según este autor, algunas personas consideran a la ventaja competitiva como un fenómeno macroeconómico, en el que existe influencia positiva de factores tales como la devaluación del tipo de cambio, las tasas de interés bajas y el superávit fiscal. Sin embargo, varios países han logrado tener experiencias exitosas a pesar de tener déficit presupuestario (Japón, Italia y Corea), o una apreciación significativa de la moneda (Alemania y Suiza) o a pesar de haber tenido altas tasas de interés (Italia y Corea).

Porter dice otras personas sostienen que la ventaja competitiva esta en función de la mano de obra barata y abundante. Sin embargo, naciones como Alemania, Suiza, Suecia y Estados Unidos han prosperado no obstante los salarios elevados y los largos periodos en que escasea la mano de obra. Y por otra parte, las empresas japonesas han triunfado a nivel internacional después de sustituir a muchos trabajadores por máquinas. Otro punto de vista, sostiene que la ventaja competitiva depende de la abundancia de recursos naturales. No obstante, en épocas recientes las naciones que mayores éxitos han logrado en el comercio (entre ellas Alemania, Japón, Suiza, Italia y Corea) son países con recursos naturales muy limitados que necesitan importar la mayor parte de sus materias primas.

Finalmente, Porter afirma que es hora de dejar de lado el concepto de “competitividad nacional”, pues crea muchas ambigüedades; él propone hablar de un concepto más interesante “la productividad nacional”. La productividad se mide relacionando la producción, con respecto a cada uno de los factores productivos (por ejemplo, el número de telas producidas por cada trabajador en una hora). Porter⁸ afirma que:

“La productividad es el principal determinante en el largo plazo, del estándar de vida de una nación, pues es la que determina el ingreso per cápita nacional. La productividad de los trabajadores determinará sus salarios y la productividad del capital determinará el retorno de las utilidades para los accionistas. La productividad no sólo permite aumentar el nivel de ingreso per cápita, sino que además permite tener la opción entre más horas de trabajo o más horas de ocio.”⁹

Porter comparte el criterio de que las naciones se benefician del comercio internacional a través de la especialización, pero añade a esta teoría la importancia de la productividad. Según él, el comercio internacional permite a una nación aumentar su productividad eliminando para ello la necesidad de producir todos los bienes y servicios dentro de la misma nación. Así, un país puede especializarse en las industrias y en los sectores donde sus empresas son relativamente más productivas e importar artículos y servicios en los cuales sus empresas son menos productivas que las de los competidores extranjeros. Las importaciones y las exportaciones son, por consiguiente, partes integrales del aumento de la productividad.

Según la teoría de la ventaja competitiva, no es tan importante el total, como las partes que lo componen; es decir que no es tan importante fijarse en la productividad nacional sino en la productividad individual de cada una de las industrias y los sectores que conforman una nación (criterio que es discutido por varios autores, y de lo cuáles se hablará más adelante).

Porter menciona que: “(...) *para explicar la competitividad a nivel empresarial debemos*

⁸ Michael Porter, The competitive advantage of nations, Free Press, 1990

⁹ Traducción realizada por el autor

*comprender los determinantes de la productividad y la tasa de crecimiento de la productividad. Para encontrar respuestas debemos concentrar la atención no en el conjunto de la economía, sino en industrias y sectores industriales específicos.”*¹⁰

Las teorías que explican los patrones del comercio internacional, específicamente aquellas de Ricardo y Hecksher-Ohlin, han sido completamente superadas por las nuevas condiciones en las que el mundo comercia actualmente. Esto no significa que estas teorías no sirvan en alguna medida para explicar los mecanismos del comercio internacional, pero son sobretodo sus supuestos, los que hacen que sean poco aplicables. Se asume, por ejemplo, que no existen economías de escala, que la tecnología es idéntica en todas partes, que los productos son idénticos, y que los factores son fijos. Todos estos supuestos, guardan muy poca relación con los parámetros actuales de competencia internacional. Según Porter:

*“Una teoría que resta valor a las estrategias empresariales, al progreso técnico o a la diferenciación de productos, deja a las empresas con el único recurso de tratar de influenciar en la política gubernamental (lo cuál es indeseable según Porter).¹¹ No es sorprendente que la mayoría de gerentes consideren que dichas teorías dejan de lado, aquellos factores que ellos consideran esenciales para el buen desempeño de una empresa”*¹²

¹⁰ Michael Porter, The competitive advantage of nations, Free Press, 1990

¹¹ Nota del autor

¹² Michael Porter, The competitive advantage of nations, Free Press, 1990

2.3. Los mitos del libre comercio y la competitividad

2.3.1. Comercio en base a la productividad

En general, se piensa que un país que tiene una productividad menor que sus rivales está en una posición en la que sólo puede salir perdiendo con el intercambio comercial; se dice por ejemplo, “que muchos países pequeños no tienen una ventaja comparativa en nada” -lo cuál seguramente haría que Ricardo se retuerza en su tumba. Según esta afirmación los países en vías de desarrollo, que no han alcanzado el nivel de competitividad de sus socios comerciales, deberían aislarse pues es el comercio internacional les produce más pérdidas que ganancias.

Como ya se ha explicado ampliamente, el comercio internacional se rige por las ventajas comparativas y no por las absolutas; si un país es más productivo que otro en la producción de un bien, no significa necesariamente que no tenga nada que exportar. De hecho, si este fuera el caso, la mayoría de los países latinoamericanos debería optar por la autarquía, pues son menos competitivos que los Estados Unidos (que es el principal comprador de la región); sin embargo todos estos países exportan y salen ganado en el proceso. ¿Cómo lo hacen?, pues en base a su ventaja comparativa, la abundante mano de obra, es decir en base a salarios más bajos. Krugman y Obstfeld, a este respecto dicen que: *“La ventaja competitiva de una industria depende no sólo de su productividad en relación a la industria extranjera, sino también de la tasa de salarios en relación a la tasa de salarios extranjera”*¹³. La ventaja comparativa es válida tanto para los países más ricos como para los más pobres.

¹³ Krugman-Obstfeld, Economía internacional, McGraw-Hill, 1994

2.3.3 Comercio en base a salarios bajos

En la práctica los países del primer mundo se han especializado en producir bienes intensivos en capital o tecnología, mientras que los países menos desarrollados realizan intercambio comercial en base a bienes intensivos en mano de obra barata (es decir salarios bajos). Este hecho, tiene dos puntos de vista: por una parte está el punto de vista de los países desarrollados que piensan que la competencia de los países con salarios bajos es “desleal” y puede destruir la industria nacional; y por otra parte, la posición de los países menos desarrollados (y generalmente menos productivos) que sostienen que competir en base a mano de obra barata no es bueno para la economía interna. Dejemos el segundo punto de vista para una discusión posterior y enfoquémonos en la tesis de los países desarrollados.

Quienes han tenido la oportunidad de estudiar un poco más a fondo los fenómenos económicos, pueden dar cuenta de la complejidad de éstos. Muchas veces, se trata de simplificar en demasía a la economía (con el loable fin de que esta ciencia sea más comprensible para el común de los mortales) y los resultados son teorías, que no tienen pies ni cabeza, pero que terminan por convencer a todo el mundo por su aparente simplicidad (la tesis de que los países compiten entre sí como lo hacen las empresas, que analizamos en el numeral 1, es un ejemplo). Imaginemos que “Jorge” era el único que sabía usar la computadora, sin embargo, “Juan”, aprende también a usar la computadora, no tan eficientemente como Jorge, pero está dispuesto a trabajar por la mitad de sueldo; Jorge perdería su puesto a menos que esté dispuesto a recibir un menor salario. La conclusión apresurada sería decir que así como esto sucede entre dos personas, puede suceder entre dos países: aquel país en el que se pagan salarios bajos está en posición de destruir la industria del país en el que se pagan mayores salarios. ¡Totalmente falso!

Lo cierto es que el crecimiento que se produce en el tercer mundo, sea en base a un aumento en la productividad y/o en base a sueldos más bajos, no reduce la prosperidad del primer mundo. Un país no crece en detrimento de otro; cuando el tercer mundo aumenta su productividad, los salarios que en un principio eran muy bajos se elevan (sin llegar a igualar a los salarios en el primer mundo), lo cuál permite elevar, a su vez, el nivel de consumo de productos importados de los países del primer mundo. Por otra parte, los consumidores del primer mundo se benefician porque pueden adquirir bienes de calidad aceptable a un precio mucho menor, en otras palabras el ingreso real de los consumidores aumenta, que es el caso por ejemplo, de los vehículos japoneses vendidos en los Estados Unidos.

El crecimiento en el tercer mundo puede tener un impacto negativo en las economías del primer mundo, no porque los salarios sean bajos, sino porque en el mediano plazo, estos tienden a aumentar y por tanto empujan al alza del precio de algunos bienes exportados. En este sentido, Estados Unidos no debería temer a que los salarios bajos en la industria automotriz coreana puedan destruir la industria nacional, sino que el aumento de salarios encarezca la importación de otros bienes, como telas y juguetes, que Estados Unidos ya importaba.

La verdadera amenaza no está en los salarios bajos, sino en las medidas erradas que se puedan tomar como consecuencia de una percepción equivocada del impacto que tiene el libre comercio y la competitividad sobre la economía. Algunos países desarrollados, particularmente los Estados Unidos y la Comunidad Europea, tratan de entablar demandas en tribunales internacionales contra la única ventaja competitiva que tienen los países del tercer mundo: el trabajo abundante. A este respecto Krugman dice que:

“Si el Oeste crea barreras a las importaciones a causa de la creencia equivocada de que así protegerán los niveles de vida occidentales, el efecto podría ser la destrucción del aspecto más prometedor de la economía mundial actual: el inicio del desarrollo económico generalizado(...).El crecimiento económico en el tercer mundo es una oportunidad, no una amenaza; es nuestro temor al éxito del tercer mundo y no tal éxito en sí mismo, el peligro real para la economía mundial.”¹⁴

2.3.3 El intercambio desigual

Retomemos ahora el tema del intercambio, que dejamos de lado en el punto anterior, desde la óptica de los países menos desarrollados. Según esta teoría, el comercio explota a un país y lo empobrece si dicho país utiliza más trabajo para producir los bienes que exporta que el que otros países utilizan para producir los bienes que dicho país recibe a cambio. Según Nehru, ex-ministro de la India: *“Si se permite el libre juego de las fuerzas económicas, éstas convertirán en más ricas y poderosas a las naciones ricas mientras las otras se debatirán angustiosamente para satisfacer las necesidades básicas.”¹⁵*

Así pues, esta teoría, ampliamente reconocida y apoyada en los países latinoamericanos propone que las economías deben favorecer la industrialización de la economía, por medio de una sustitución de importaciones, que buscaría primero “fortalecer el mercado interno para luego entrar a competir en mejores condiciones en el mercado internacional”. La propuesta no suena tan descabellada y es por eso que tuvo tan buena acogida en los años 50 a través de la CEPAL; pero en la práctica la sustitución de importaciones fue un rotundo fracaso. Alberto Acosta, con respecto a este tema comenta que : *“No se transformó dinámicamente el mercado interno, no se dio una redistribución productiva, no se garantizó el flujo adecuado de*

¹⁴ Krugman Paul, Internacionalismo Pop, Crítica, 1997

¹⁵ Tomado de: René Baez, Teorías del subdesarrollo, editorial El duende, 1991

*capitales para la readecuación del aparato productivo, no hubo una real concentración de esfuerzos privados y estatales (...)*¹⁶

Pero, en definitiva, ¿es el comercio internacional tan malo para los países que compiten en base a sueldos bajos, como se lo pinta?. La respuesta no es totalmente clara. Lo cierto es que aún cuando está claro que el nivel de términos de intercambio se ha ido deteriorando en los países en desarrollo, esto no implica necesariamente que el comercio internacional sea perjudicial para estos países. Muchas veces se confunde el tipo de razonamiento que se debe usar en estos casos. Por ejemplo, si bien es cierto que para comprar una computadora, que se produjo en tan sólo 3 horas el Ecuador debe intercambiar varias de cajas de banano que se produjeron en 10 horas, lo relevante no es este análisis; lo importante es saber cuánto tiempo hubiese sido necesario para producir esa computadora en Ecuador (la respuesta es: mucho más que 3 horas). Paul Krugman nos dice a este respecto que: *“Si otro país puede producir nuestras importaciones con mucho menos trabajo del que se requeriría en nuestro país, mejor para ellos; esto no reduce nuestro propio beneficio del comercio.”*¹⁷

¹⁶ Acosta Alberto, Breve historia económica del Ecuador, Corporación editora nacional, 1995.

¹⁷ Krugman-Obstfeld, Economía internacional, McGraw-Hill, 1994

3. Apertura Vs Proteccionismo

3.1. ¿Son beneficiosos los aranceles?

El arancel, o gravamen, es un impuesto que se impone a un bien cuando cruza la frontera de un país. Existen dos tipos de aranceles: a la importación (más común), y a las exportaciones (que es menos utilizado). Al principio, el objetivo era el aumentar los ingresos del Estado, pero tras el crecimiento de la industria y la formación de economías nacionales empezaron a imponerse, fundamentalmente, como instrumentos de la política económica nacional.

Los aranceles se establecían para proteger la industria nacional de la competencia externa y para lograr superávit de la balanza comercial. Estas prácticas llevaron a que un gobierno impusiera impuestos elevados y discriminatorios para mostrar su hostilidad hacia otro gobierno; los gobiernos afines entre sí suelen establecer acuerdos arancelarios preferentes. Los tratados de paz negociados entre las principales potencias europeas durante los siglos XVII y XVIII solían incluir cláusulas para la reducción de los impuestos sobre las importaciones; después de 1700, casi todos los tratados que regulaban las relaciones comerciales incluían una cláusula de nación más favorecida entre los países firmantes para extender entre ellos cualquier otra reducción arancelaria concedida a otro país.¹⁸

Los aranceles se pueden imponer bajo cualquiera de las siguientes formas¹⁹:

1. **Arancel ad valorem:** se especifica como un porcentaje fijo del valor del bien importado o exportado, excluyendo el costo del transporte.

¹⁸ Tomado de: *Enciclopedia Microsoft® Encarta® 2000*. © 1993-1999 Microsoft

¹⁹ Tomado de: Chacholiades Miltiades, *Economía Internacional*, McGraw Hill, 1981

2. **Arancel específico:** Se especifica como una suma constante de dinero por unidad física importada o exportada.
3. **Arancel compuesto:** Es una combinación de un impuesto ad valorem y un impuesto específico (por ejemplo, al momento de importar un vehículo, se cobra 100 dólares sin importar el tipo de vehículo y además el 1% del valor total)

Los aranceles tienen un efecto directo sobre los precios, y hacen que se produzca una distorsión entre precios internos y externos. Supongamos que nuestro país exporta alimentos a un precio de US\$10 e importa tela a un precio de US\$50. Normalmente bajo condiciones de libre comercio el precio de cualquier de estos productos en el mercado interno debe ser el reflejo del precio internacional. Si nuestro país decide imponer un arancel del 20% a la importación de tela, el precio interno de este producto subiría a US\$60 ($1.20 \cdot 50$); es decir que cualquier consumidor ya sea intermedio o final, deberá pagar 10 dólares más por adquirir dicho producto.

En este caso, el arancel a la importación, busca “proteger” a industria textil nacional. Dado que el costo de oportunidad entre producir tela o producir alimentos sube (es decir que se vuelve más rentable producir tela), los recursos productivos se desplazan hacia la industria textil; esto es lo que se conoce como el “efecto protector” del arancel. Los consumidores dejan de comprar tela en el exterior y comienzan a comprar el producto nacional, pero el nivel general de consumo se ve inevitablemente afectado, porque aún cuando el aumento en el precio de la tela no será equivalente al arancel, los precios sí serán mayores que el precio internacional (es decir que a nivel interno la tela se venderá por valor menor a 60, pero

superior al precio internacional de 50). En consecuencia, el consumo se ubica en un nivel menor al que existía antes del arancel.

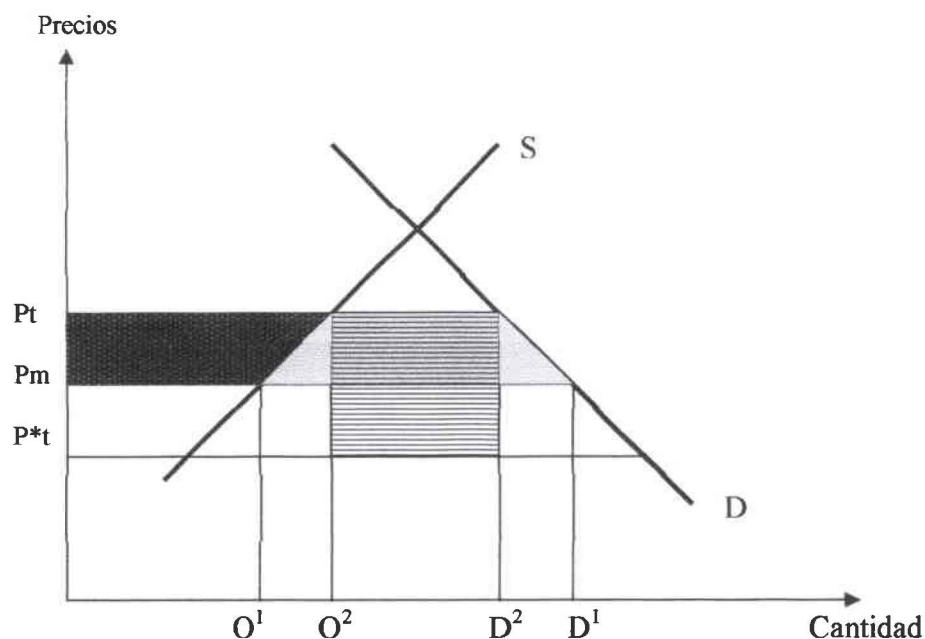
La política arancelaria va en contra de las teorías que estudiamos anteriormente que recalcan la necesidad de que un país se especialice en aquello en lo que es más eficiente (ventajas comparativas). Al imponer un arancel, se obliga al consumidor a comprar un producto a un precio distorsionado. Sin embargo, el arancel puede ser una medida aceptable cuando es temporal y cuando tenga por objetivo reducir el nivel de precios a nivel internacional de un producto importado, pero si este objetivo no se consigue (o si se persiguen otro tipo de objetivos como la protección de la industria) el bienestar de la sociedad se reduce. A este respecto Krugman y Obstfeld²⁰ comentan: *“La ganancia [del arancel] depende de la capacidad del país que impone el arancel para provocar una reducción del precio de los exportadores extranjeros; si el país no puede afectar a los precios mundiales (el caso de un país pequeño), la ganancia por la relación de intercambio desaparece y está claro que el arancel reduce el bienestar”*

Existe ganadores y perdedores a la hora de implementar un arancel. El arancel aumenta el precio nacional de P_m a P_t , pero hace que los exportadores extranjeros reduzcan su precio de P_m a P^* ; por otra parte, la producción nacional aumenta de O^1 a O^2 , pero el consumo se reduce de D^1 a D^2 . Los productores nacionales reciben un mayor precio y por lo tanto tienen un mayor excedente del productor. Los consumidores se enfrentan a un precio más elevado y por tanto su nivel de consumo cae y también su excedente. Un tercer actor, es el Estado, el cuál se beneficia por una mayor recaudación de impuestos. Por lo tanto, el efecto neto del arancel estará dado por:

²⁰ Krugman-Obstfeld, Economía internacional, McGraw-Hill, 1994

Pérdida de los consumidores – Ganancia de los productores – Ingresos del Estado.

Ilustración 2-1: Costes y beneficios de un arancel



Pérdida de los consumidores

Ganancia de los productores

Ingresos del Estado

Fuente: Krugman-Obstfeld

Elaboración: El autor

Entonces, ¿es o no beneficioso el arancel para la economía?. Como se pudo apreciar, el arancel reduce el ingreso real de las personas, pues los éstas deben pagar mayor cantidad de dinero para adquirir un bien. Cuando miramos la economía industria por industria, haciendo un análisis microeconómico, puede parecer que el arancel efectivamente beneficia a ciertas industria, como de hecho de lo hace, pero el conjunto de la economía se perjudica. Al disminuir el ingreso real de las personas, el nivel de consumo cae, es decir que si bien el

consumo de algunos bienes protegidos por el arancel aumentará, en el resto de bienes que no están protegidos, el consumo cae.

3.2. La integración como mecanismo de comercio

2.2.2. Orígenes de la integración

A lo largo de la historia, los países han formado alianzas entre sí con el fin de mejorar su posición frente a sus rivales. Una de las principales razones por la que los pueblos y las naciones unían sus fuerzas, era para aumentar su poderío militar y contrarrestar las amenazas que *provenían del exterior*. En el *siglo XX*, esta práctica se volvió más común y tomo dimensiones mundiales, durante la 1^{era} y 2^{da} Guerra Mundial cuando el planeta se polarizó en dos bandos que lucharon entre sí, durante cuatro (1914-1918) y seis años (1939-1945) respectivamente. Así como los países se unían entre sí para luchar, se descubrió, que también era beneficioso que los países se unieran para comerciar entre sí y obtener ventajas para ambos lados.

En América, los primeros intentos de integración son dados por Simón Bolívar, luego de realizar una larga campaña en la que logró liberar a la mayor parte de Sudamérica de la colonización española; el llamado “bolivarismo” quedó plasmado en el Congreso de Panamá, realizado en 1826, en el que se exponían las principales teorías a favor de la integración. Este “sueño”, no prosperó porque no se lograron plasmar las ideologías en hechos concretos y además las incipientes economías post-coloniales eran aún muy frágiles e inestables.

Al entrar el Siglo XX, los países establecían aranceles sin ninguna base técnica, lo cuál generalmente constituía un impedimento para el flujo normal de las mercaderías; es así, que se comenzó a considerar seriamente la necesidad de impulsar un acuerdo comercial a nivel mundial. A pesar de las buenas intenciones, no vislumbró ningún acuerdo sino hasta la segunda mitad del siglo, al finalizar la segunda guerra mundial. En 1947, los países que apoyaban el capitalismo como régimen económico crearon el GATT (*General Agreement of Tarifs and Trade*), tratado firmado en la Conferencia Arancelaria de Ginebra por los representantes de 23 países (no comunistas). Los miembros del GATT estudiaron y propusieron medidas que minimizaran las barreras comerciales, tanto las nuevas como las ya existentes, incluyendo la reducción de los aranceles a la importación, así como los contingentes de importación, aboliendo los acuerdos comerciales preferentes entre los países miembros. Las concesiones arancelarias se negociaban bajo el principio de reciprocidad, es decir que una concesión arancelaria respecto a un determinado producto se aplicaba a todas las partes contratantes, aunque se podía pedir una cláusula de salvaguarda para retirar una concesión inicial en caso de que la reducción arancelaria provocara graves problemas a la industria nacional. Una de las características fundamentales del GATT es el principio de no discriminación comercial entre los países miembros. Todos los países adheridos al GATT acordaron una política de nación más favorecida entre todos los miembros. Los miembros del GATT perseguían, en teoría, la abolición de todas las barreras proteccionistas no arancelarias, aún cuando esto en la práctica no se ha cumplido a cabalidad.²¹

Después de varias rondas de negociación, el GATT, fue finalmente sustituido por la OMC, fundada en 1993 durante la Ronda de Uruguay. A diferencia de su predecesora, es una entidad

²¹Tomado de: *Enciclopedia Microsoft® Encarta® 2000*. © 1993-1999 Microsoft

constituida de modo formal cuyas decisiones son vinculantes para sus miembros. La OMC proporciona un marco para el ejercicio de la ley dentro del comercio internacional, amplía las disposiciones recogidas en el GATT e incluye además los servicios, los derechos a la propiedad intelectual y la inversión.

Actualmente sólo en América existen más de diez asociaciones de libre comercio entre las que se puede nombrar, por ejemplo al TLC, a la CAN, al MERCOSUR, el CARICOM, entre otros; esto sin contar con las decenas de acuerdos multilaterales y regionales que existen en los diferentes países.

Segunda parte: Análisis empírico

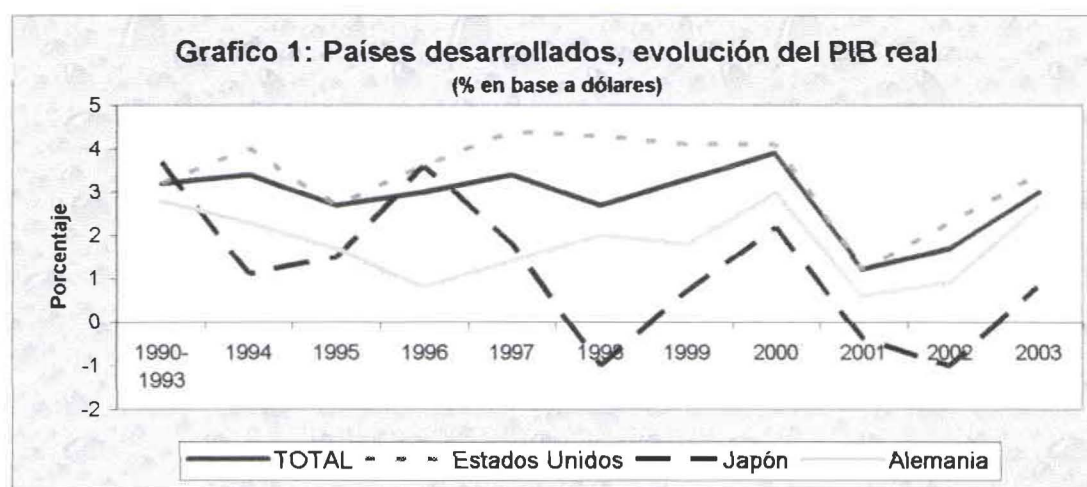
4. Análisis del panorama internacional

4.1. Situación en los países desarrollados

4.1.1. La década de los noventa

A lo largo de la década de los noventa, el crecimiento del PIB real del conjunto de los países avanzados fue en promedio del 3.5%, el punto más bajo se produce en 1998 cuando el crecimiento en estos países cae al 2.7%, mientras que el punto más alto se alcanza en 1997, justo antes de que se comiencen a sentirse los estragos de la crisis asiática. Se puede decir, que a pesar de que existieron altibajos a lo largo de toda la década, el crecimiento en los países desarrollados fue bastante estable, pero sin llegar a ser demasiado importante. Cabe recalcar que según la clasificación del Fondo Monetario Internacional (FMI), las economías avanzadas o desarrolladas se componen tan sólo de 29 países, pero sin embargo estos pocos países representan el 56.3% del PIB mundial; de entre estas economías avanzadas son realmente 7 las que tienen la sartén por el mango (Estados Unidos, Japón, Alemania, Francia, Italia, Reino Unido y Canadá), pues son responsables del 44.7% del PIB mundial²². Teniendo en cuenta lo anterior, no es raro que cualquier fenómeno económico de importancia que suceda en los siete países antes mencionados tenga una amplia repercusión a nivel mundial.

²² Información tomada de: FMI, Perspectivas de la economía mundial, Abril 2002. Los datos correspondientes a 2002 y 2003 son proyecciones realizadas por el FMI



Fuente: FMI
Elaboración: El autor

Los Estados Unidos, controlan por sí solos el 21.4% del PIB mundial, lo cual convierte a esta economía en la más importante del planeta, de allí que la salud de la economía mundial esté estrechamente vinculada con la de este país. Durante la primera mitad de la década de los noventa, la economía estadounidense, tuvo una serie de altibajos que llegaron a su punto más bajo en 1995 con un crecimiento moderado del PIB de 2.7%. Sin embargo, a partir de 1996, gracias al buen manejo económico del gobierno de Clinton, el crecimiento del PIB sobrepasó el 4%, lo cuál era muy bueno teniendo en cuenta la crisis económica en la que estaban sumidas las economías asiáticas.

Pero sin duda, aquello que marcó la década de los noventa fue la crisis asiática, que ventajosamente, no causó la devastación económica que muchos analistas preconizaban, a pesar de haber sido muy fuerte para la región. La caída de muchos de los países asiáticos fue tan espectacular como su crecimiento; Tailandia, por ejemplo, que había venido creciendo en la década de los ochenta a un promedio superior a 8.5% anual, en 1997 sólo creció en 0.6%²³. En Japón, la crisis parecía comenzar a mostrar sus primeros síntomas desde principios de la

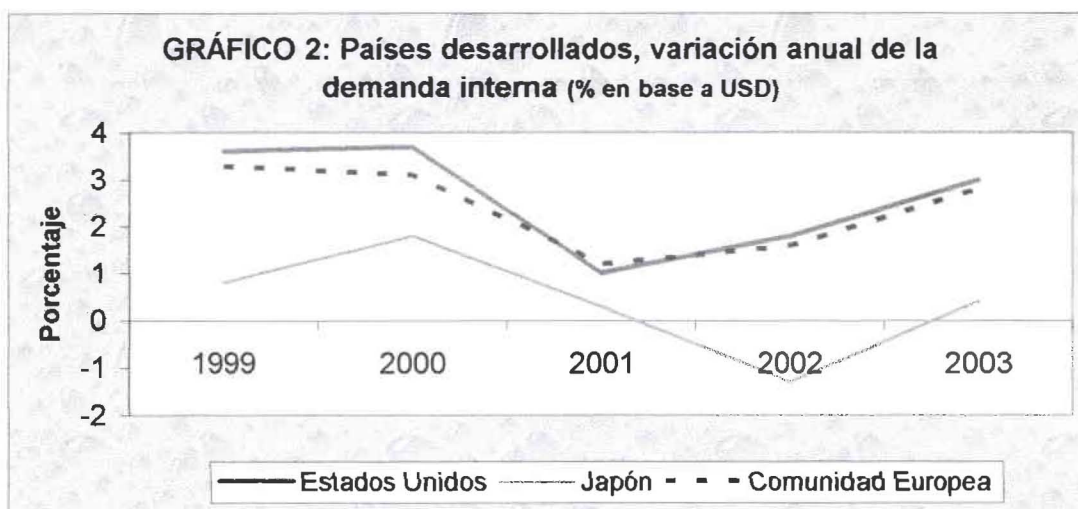
²³ Información obtenida de: ILDIS, La crisis asiática: lecciones para América Latina, 1998

década de los noventa, pues tan sólo entre 1990 y 1993, el crecimiento del PIB pasó de 5% a 0.3%; sin embargo, la confianza internacional en las economías asiáticas (y sobretodo en Japón) era tan fuerte que nadie advirtió que el problema era más grave de lo que parecía. En 1996, Japón logró retomar la senda del crecimiento alcanzando nuevamente los fabulosos niveles de principios de la década, lo cuál sin duda tranquilizó a los inversionistas y a los capitales extranjeros. Pero, en 1997 la economía de toda la región se desploma y la tasa de crecimiento del PIB en Japón cae al alarmante nivel de -1%.

Para finales de la década de los noventa la crisis asiática había sido sobrellevada en forma bastante aceptable, gracias a varios cambios en la política económica de los países asiáticos y sobretodo gracias a que la reserva federal del los Estados Unidos logró controlar la incertidumbre evitando que la crisis se vuelva global. Como se puede observar en el Gráfico 1, después de una década bastante difícil sobre todo para Europa y Asia, parecía que finalmente los países desarrollados se encaminaban hacia un crecimiento económico sostenido. Nada más lejos de la verdad.

4.1.2. Inicios del Siglo XXI: 2000-2003

El nuevo siglo llegó con buenos augurios, pues se había logrado controlar los efectos recesivos de la crisis asiática y parecía que ésta no se había diseminado por el resto del mundo. A finales de la década de los noventa, la mayoría de los países desarrollados presentaban una tendencia creciente en lo que se refiere al crecimiento del PIB. Estados Unidos tuvo un crecimiento superior a 4% durante finales de la década de los noventa y principios de siglo; mientras Japón parecía dejar atrás los fantasmas de la crisis con un crecimiento del PIB real de 2.2% en el año 2000.

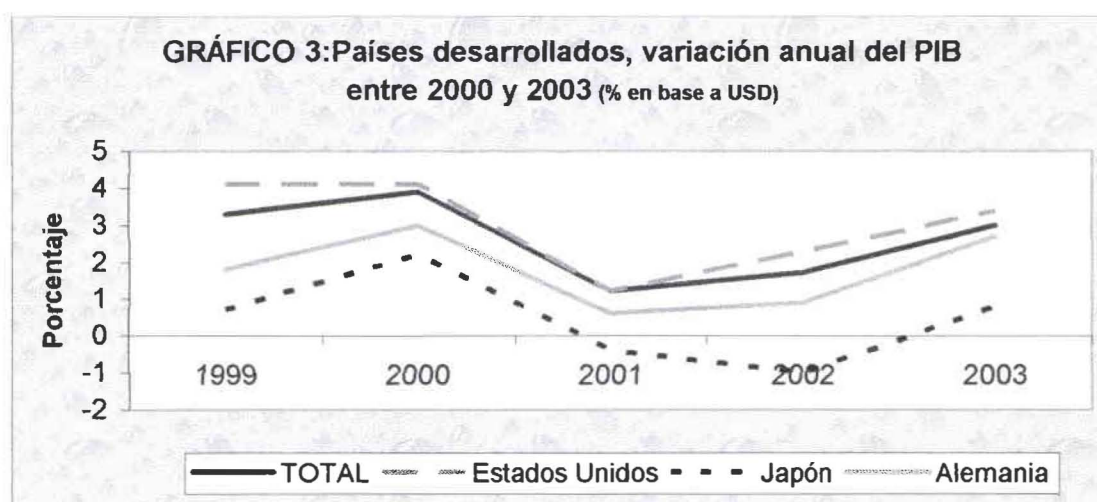


Fuente: FMI
Elaboración: El autor

Sin embargo, a partir de la segunda mitad del año 2000, se comenzó a sentir una desaceleración de la economía mundial liderada por los Estados Unidos. La demanda interna en este país que venía creciendo a un promedio de 5% anual durante la década de los noventa, se ubicaba en apenas 1.3% de crecimiento para 2001 (Gráfico 2). Grandes empresas que cotizaban en bolsa se desplomaron en pocos meses, lo cuál elevó significativamente el nivel de desempleo (que se ubicó en el 6% de la PEA); además con las quiebras se desataron varios escándalos de corrupción que involucraban incluso a la administración Bush (basta recordar el sonado caso de la empresa Enron, la sexta más grande de Estados Unidos con activos valorados en 63.000 millones de dólares, cuyas acciones crecieron un 500% entre 1995 y 2000, para luego caer desde un precio de 80 dólares hasta 0.26 dólares en menos de un año). La tasa de inflación que históricamente se ha mantenido baja en Estados Unidos, se redujo aún más pues en 2000 se ubicó en 2.3% mientras que para el 2002 ya era de 1.3%; este fenómeno contribuyó a que la economía se contrajera aún más entrando en un círculo vicioso

que apenas se pudo controlar con la elevación progresiva y reitera de las tasas de interés por parte de la Reserva Federal.

Así, el crecimiento del PIB real en Estados Unidos pasó de 3.9% en 2000 a 1.2% en 2001, arrastrando al mismo tiempo al resto del mundo en una desaceleración económica (Gráfico 3). Se ha especulado mucho sobre si la crisis de principios del siglo XX constituye una recesión mundial o tan sólo una desaceleración de la economía mundial. Varios analistas coinciden en señalar que si bien no fue una recesión mundial pues indicadores como el PIB per cápita no fueron tan negativos como en otras recesiones, el mundo estuvo muy cerca de entrar en una recesión y las condiciones que nos llevaron al borde de ella, aún no se han disipado por completo y constituyen una constante llamada de alerta.



Fuente: FMI
Elaboración: El autor

Actualmente, la recuperación de Estados Unidos parece avanzar a buen ritmo; los efectos nocivos del ataque terrorista del 11 de Septiembre han resultado ser menos nocivos de lo que se esperaba en un principio. La demanda interna ha comenzado a dar signos de crecimiento, mientras que el desempleo ha disminuido levemente. Sin embargo, la inversión sigue estando

en niveles de crecimiento negativos y el precio del petróleo por el momento, mientras dura la crisis política en Venezuela y la tensión en Medio Oriente, sigue al alza. Las proyecciones del FMI, son bastante alentadoras, pero posiblemente demasiado positivas, teniendo en cuenta que los países asiáticos, excepto China, aún no han logrado salir de la crisis que los agobia, y que varias de las grandes empresas que cotizan en la bolsa de Nueva York siguen teniendo problemas financieros (el caso de la mayoría de las aerolíneas norteamericanas).

Los problemas económicos durante la década de los noventa y principios del Siglo XX, han involucrado a la mayoría de los países desarrollados. La crisis en Asia y la desaceleración en Estados Unidos, tuvieron gran impacto en el resto del mundo y por supuesto, las debilitadas economías en desarrollo y sobre todo las economías latinoamericanas, sufrieron también los estragos de esta problemática mundial.

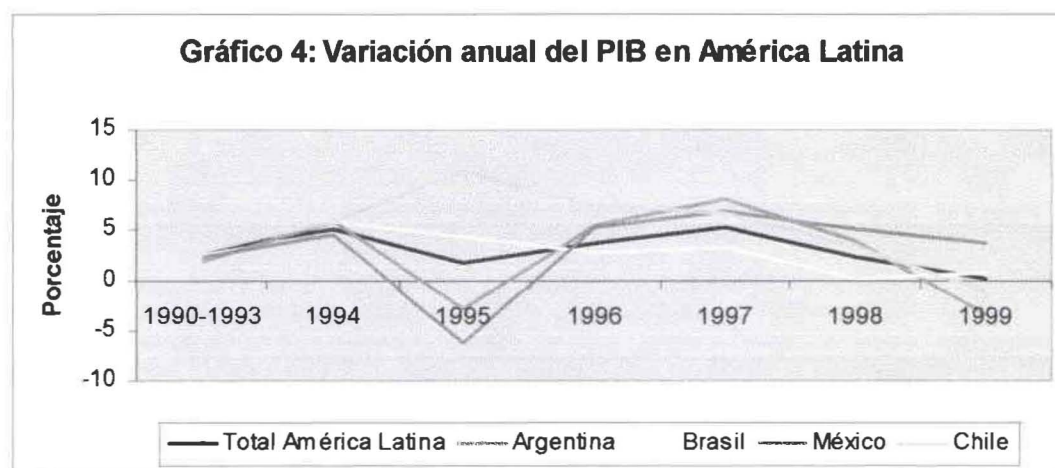
4.2. Situación en los países de Latinoamérica

4.2.1. La década de los noventa

La primera mitad de la década de los noventa fue extremadamente difícil para las economías de América Latina. Las dos economías más grandes del cono sur, Argentina y Brasil, trataban desesperadamente de salir de la hiperinflación, que había alcanzado niveles históricos. Para 1990, Argentina tenía una inflación de 2300% anual, mientras que su vecino Brasil se enfrentaba a una inflación de 2900%

La crítica situación por la que atravesaba Argentina requería de medidas radicales; así, Domingo Cavallo, ministro de economía nombrado por el presidente Menem, desempolvó su

libro de economía e introdujo un sistema monetario que hacía décadas no se veía en la economía mundial: la convertibilidad. Asombrosamente (milagrosamente dirían algunos), la economía comenzó a responder en forma adecuada, y para 1991, tan sólo un año después de la convertibilidad, la inflación cayó a 171%, los capitales extranjeros comenzaron a regresar al país y el crecimiento del PIB se reactivó en forma importante. El resto de la década de los noventa, el panorama argentino fue relativamente bueno, se iniciaron privatizaciones agresivas a todo nivel, se reestructuró la banca y se limitaron las restricciones al comercio exterior. Los inversionistas extranjeros veían con beneplácito la nueva posición de Argentina en el mercado latinoamericano y mundial. El mayor tropiezo que tuvo Argentina, fue a mediados de la década cuando su economía sintió los estragos de la crisis mexicana, pero supo recuperarse, para alcanzar durante la segunda mitad de la década un crecimiento del PIB muy importante que llegaría a su punto más alto en 1997 con un 8.1% de crecimiento (Gráfico 4).



Fuente: FMI
Elaboración: El autor

Para principios de la década de los noventa, la economía Mexicana, parecía caminar hacia la recuperación económica, después de la grave crisis sufrida en los ochenta. Se habían

implementado varios cambios en la política económica para asegurar que la inversión extranjera regresara, lo que de hecho había sucedido. Las autoridades mexicanas dieron paso a una política de privatizaciones, encaminaron la economía hacia el libre mercado, e incluso sorprendieron al mundo al proponer la creación de un área de libre comercio entre México, Estados Unidos y Canadá, lo que se conocería posteriormente como el TLC. Sin embargo, la economía, a pesar de todas las reformas que se hicieron no funcionaba del todo bien.

El peso mexicano se había convertido en una moneda fuerte para principios de la década, lo cuál en principio es bueno; el problema se presentó cuando exportadores mexicanos que habían estado acostumbrados a obtener competitividad vía devaluación, no pudieron mantener una posición comercial favorable en el mercado exterior. Así, las exportaciones mexicanas comenzaron a caer en forma drástica, mientras las importaciones crecían. La respuesta del gobierno mexicano, fue una devaluación (que era lo que habían sugerido varios economistas entre los que se encontraban Dornbusch, por ejemplo); pero el gobierno mexicano cometió dos errores que a la postre desencadenarían una profunda crisis (la crisis del tequila). Primero, la devaluación fue demasiado pequeña (la devaluación inicial fue sólo del 15%, la mitad de lo que varios economistas habían recomendado), por lo que los agentes económicos presintieron que no sería la única, iniciando una ola especulativa que desequilibró la economía. Segundo, el gobierno mexicano no mostró confianza ni liderazgo durante la devaluación, lo que desencadenó una fuga masiva de capitales.

Los inversionistas extranjeros han tenido siempre la tendencia a considerar a América Latina como un solo bloque, así, cada vez que ocurre alguna crisis importante en un país de esta región, los efectos se sienten en todo el resto de países. De hecho, los inversionistas nunca

han tenido mucha confianza en los frágiles gobiernos latinoamericanos, lo que sin duda, a la hora de una crisis, fomenta la especulación y agrava la situación.

A finales de la década de los noventa, América Latina, presentaba un panorama sombrío. Es cierto, se había logrado controlar la inflación en casi todos los países (excepto en Ecuador), la economía se había recuperado en cierta forma desde la crisis

de 1995, pero los costos de la estabilidad habían sido extremadamente grandes. México, Brasil y Argentina, manejaban para finales de la década deudas externas prácticamente insostenibles, los niveles de desempleo eran altos, y el sistema bancario se encontraba muy propenso a sufrir ataques especulativos.

4.2.2. Perspectivas para el inicio del Siglo XXI

La economía de América Latina a principios del Siglo XXI, está marcada por dos eventos claramente definidos que tuvieron gran impacto en la región: la desaceleración de la economía estadounidense, y la crisis argentina.

Estados Unidos concentra 1/5 del producto interno bruto mundial; así mismo, este país es el mayor importador de bienes y servicios en el mundo, con un volumen de importación equivalente al 20% del total mundial. En otras palabras, no existe región en el mundo que no venda algún tipo de producto a los Estados Unidos, por lo tanto cualquier disminución en la demanda de este país tendrá una incidencia negativa en la economía del resto del mundo.

Como se pudo ver anteriormente, la demanda interna en Estados Unidos pasó de registrar un crecimiento de 3.7% en 2000 a un crecimiento extremadamente moderado de 1% en 2001; por otra parte, el volumen de las importaciones que registró una tasa de crecimiento de 13.4% en 2000, cayó a -2.7% en 2001. Esta disminución en el consumo por parte de los Estados Unidos fue particularmente dura para América Latina pues más del 50% de las exportaciones van hacia este mercado.

La desaceleración tuvo dos efectos en Latinoamérica. El primero fue la reducción del volumen de las exportaciones de la región, que pasaron de tener un crecimiento del 11.3% en 2000 a un crecimiento de tan sólo 3.8% en 2001; el segundo efecto, sin duda el más nefasto, hizo que los precios de la mayoría de los productos exportados cayera en forma importante, así, el valor de las exportaciones de Latinoamérica que para el año 2000 había registrado un crecimiento de 20.1%, en 2001 registró un crecimiento negativo del -1.5%.

El impacto de la desaceleración estadounidense fue particularmente fuerte para México y los países del Grupo Andino, pues este mercado representa el 87 y 40% respectivamente de sus exportaciones totales (Tabla 1); no así, para el MERCOSUR, que es un bloque que no es tan dependiente de las exportaciones hacia Norteamérica (el 15% de las exportaciones se destinan a Estados Unidos). Por otra parte, no se puede descartar el efecto indirecto de la desaceleración; es decir el efecto negativo de la reducción del comercio mundial sobre las economías asiáticas y europeas (que también exportan bienes hacia Estados Unidos). Al ser una desaceleración con carácter global, los déficit comerciales de América Latina se presentaron no sólo con Estados Unidos, sino también con Europa y Asia, es decir problemas por partida doble.

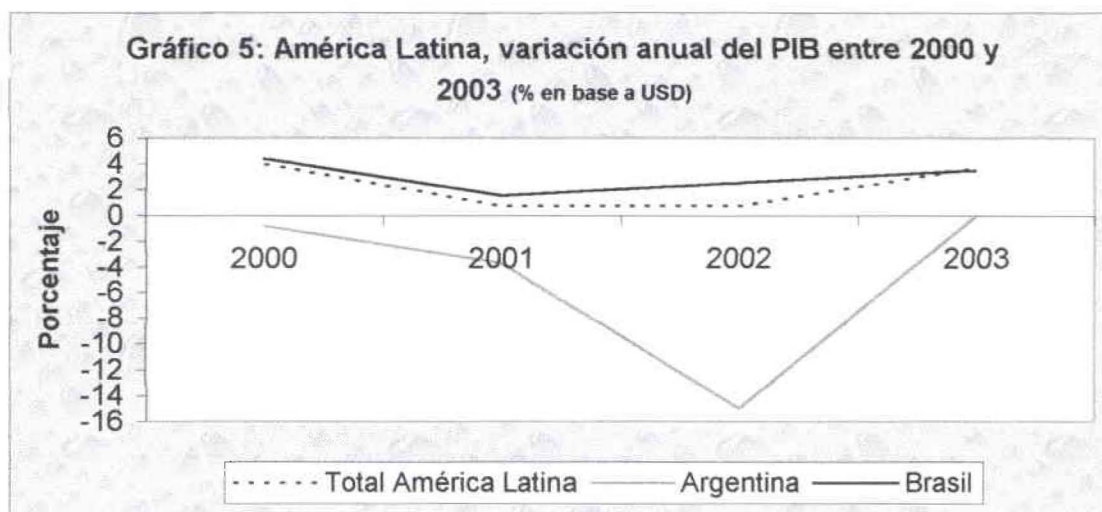
Tabla 4.1: Destino de las exportaciones Latinoamericanas, en 2002
(Participación por destino en base a dólares FOB)

	Estados Unidos	Europa	Japón	Asia	América Latina	Otros	Total
México	87,0%	3,5%	0,5%	1,2%	5,5%	2,3%	100%
Centro América	36,3%	18,8%	1,6%	3,5%	35,1%	4,7%	100%
Mercosur	15,1%	25,9%	5,2%	7,6%	35,0%	11,2%	100%
Grupo Andino	40,5%	13,0%	2,1%	2,2%	26,9%	15,3%	100%
Total América Latina	51,7%	13,6%	2,5%	3,8%	20,6%	7,8%	100%

Fuente: CEPAL

Elaboración: El autor

Bajo este nefasto panorama mundial, la economía de Argentina, que venía ya bastante debilitada desde la década pasada, no resistió más y finalmente se derrumbó. Bajo un sistema de convertibilidad cambiaria como el utilizado en Argentina, el único mecanismo de política monetaria que posee el gobierno para estabilizar la economía durante una recesión es la tasa de interés, sin embargo, las tasas de inflación en este país eran negativas lo que eliminaba cualquier intento de reanimar la economía por la vía de las tasas de interés. La incertidumbre y la desconfianza se apoderaron de los inversionistas y del público en general, llevando a una espectacular corrida bancaria, que derivó en una crisis. El PIB de Argentina que ya venía cayendo desde inicios de la presente década finalmente tocó fondo en 2002 con un crecimiento negativo de -15% (Gráfico 5)



Fuente: FMI
Elaboración: El autor

Ventajosamente, los efectos económicos de la crisis Argentina no se esparcieron en el resto de países (salvo en Uruguay), pero esta crisis volvió a demostrar la fragilidad de las economías de la región y puso nuevamente en alerta a los inversionistas extranjeros. La economía norteamericana muestra actualmente signos de franca recuperación (la demanda interna creció al 2% en 2002 y se espera que para 2003 crezca en 3%), lo cuál sin duda es beneficioso para Latinoamérica, aún cuando el panorama para la región sigue siendo extremadamente incierto.

5. Desempeño del sector externo ecuatoriano

5.1. El sector exportador

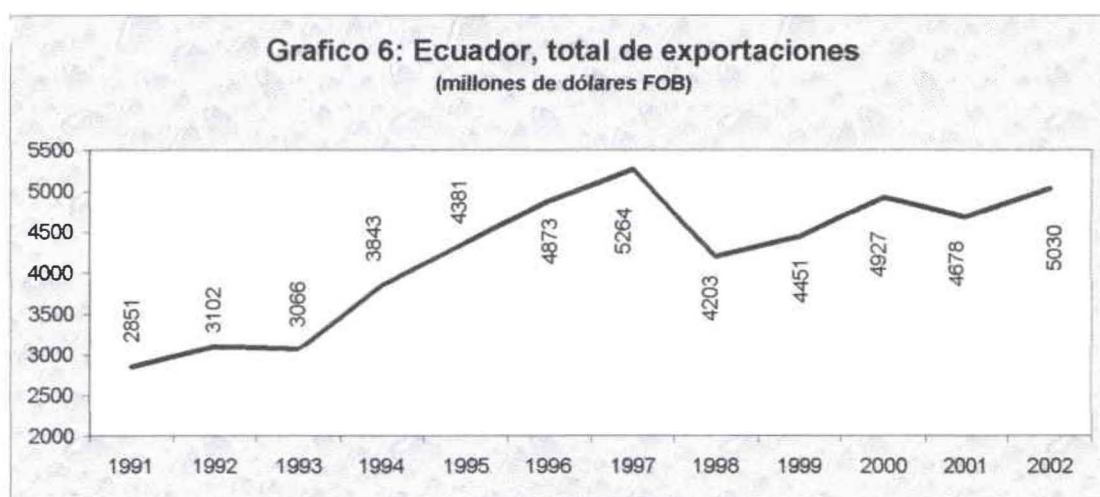
5.1.1. Evolución de las exportaciones desde la década del noventa

El comportamiento de las exportaciones ecuatorianas ha sido muy variable a lo largo del tiempo, sin embargo, desde la década de los sesenta hasta la fecha se puede apreciar claramente una tendencia al alza importante en el volumen de las exportaciones. El evento que permitió que el volumen de exportaciones crezca en forma espectacular fue el “boom petrolero” de principios de la década de los setenta, para corroborar esto basta ver un par de datos; en 1965 el volumen de las exportaciones se ubicaba en alrededor de 130 millones de dólares FOB, para 1974 era de 1123 millones de dólares, lo que equivale al 754% de variación en 10 años.

Sin duda, la época dorada de la economía ecuatoriana fue la década de los setenta, época que lamentablemente pasó a la historia como el momento en el que el país pudo haber dado su gran paso hacia el desarrollo, pero no lo hizo. Entre 1970 y 1980 la tasa de variación de las exportaciones fue la más alta que se ha registrado en el Ecuador para una década, alcanzando una tasa espectacular del 1200% de crecimiento. Resulta lamentable observar cómo este hecho, no se repetirá nunca más en los años posteriores; entre 1980 y 1990 la tasa de crecimiento de las exportaciones fue tan sólo del 9% , y posteriormente entre 1990 y 2000 la tasa de crecimiento mejoró llegando al 82%.

Durante la década de los noventa se logró recuperar el bajón que sufrieron las exportaciones ecuatorianas durante los ochenta. En 1990, el nivel de exportación era de 2700 millones de

dólares FOB, alcanzando para finales la década los 4920 millones de USD (Gráfico 6). Un análisis superficial de este crecimiento puede hacernos pensar que todo marchaba bien, sin embargo haciendo un análisis más profundo podemos ver que existen varias cosas por las que no debemos estar tan felices por el desempeño de las exportaciones ecuatorianas durante la década del noventa.



Fuente: BCE
Elaboración: El autor

El panorama de las exportaciones ecuatorianas durante la década pasada, está claramente dividido en dos partes; la primera que va desde 1990 hasta el año 1997, y la segunda que va desde 1998 hasta la época actual (2002). Durante la primera etapa, las exportaciones ecuatorianas crecieron en forma importante registrando una tasa de variación del 94%, en 1997 el volumen de exportación alcanzó su punto más alto con un total de 5260 millones de dólares. Sin embargo, a pesar de que los indicadores globales de la primera mitad de la década mostraban que las exportaciones estaban en auge, los indicadores anuales mostraban un panorama diferente.

La tasa de crecimiento anual de las exportaciones, que para principios de la década había sido del 15%, comenzó a tener una serie de altibajos hasta 1994, año en el que se alcanzó la tasa de crecimiento más alta equivalente al 25% (Gráfico 7). A partir de este año, la variación anual de las exportaciones comenzó a crecer más lentamente, aún cuando su valor (registrado en el Gráfico 6) continuaba en alza; en el año 1997, fecha en la que se logró un record en el nivel de exportaciones, la tasa de crecimiento fue apenas de 8%, bastante inferior a los niveles que se registraron tres años atrás (en 1994)



Fuente: BCE
Elaboración: El autor

La segunda etapa en la evolución de las exportaciones se produce a partir de 1998. A partir de este año, la economía ecuatoriana comienza a presentar los primeros síntomas de la crisis económica y financiera que castigaría al país tan sólo un año después. A pesar de las fuertes y crecientes devaluaciones monetarias que se venían registrando en Ecuador desde 1996, las exportaciones no lograban despegar en forma eficaz; así, para 1998, a pesar de la devaluación de 54%, el crecimiento de las exportaciones fue negativo alcanzando el -20% anual. Las devaluaciones que vinieron en los años posteriores, que alcanzaron su máximo a finales de

1999 con un 194%, permitieron que las exportaciones cobraran cierta vitalidad, pero el costo de la crisis (y de las devaluaciones) para el resto de la economía era demasiado alto e insoportable, por lo que se hizo inevitable la adopción de un nuevo sistema monetario que fuese capaz de controlar la inestabilidad cambiaria; se optó por la dolarización. No es importante analizar si la decisión de dolarizar la economía fue acertada o no, resulta más interesante analizar los efectos de esta política en la economía y sobretodo en el comercio exterior.

Con la eliminación de las devaluaciones, las exportaciones ecuatorianas perdieron la competitividad cambiaria que había sido su ángel guardián durante toda le década de los noventa. A partir de 2000, los exportadores se han visto en la necesidad de buscar competitividad en otros frentes, distintos al tipo de cambio, es decir, en la eficiencia y en la calidad; lamentablemente muchos productores y exportadores han tenido dificultad en transformar la infraestructura física (y la estructura mental) para competir en estas nuevas condiciones. Así, desde el implemento de la dolarización a principios de esta década, se nota un decrecimiento en las exportaciones, aún cuando el valor que se exporta sigue siendo superior en cerca de 1700 millones de dólares al valor que se exportaba a principios de la década de los noventa.

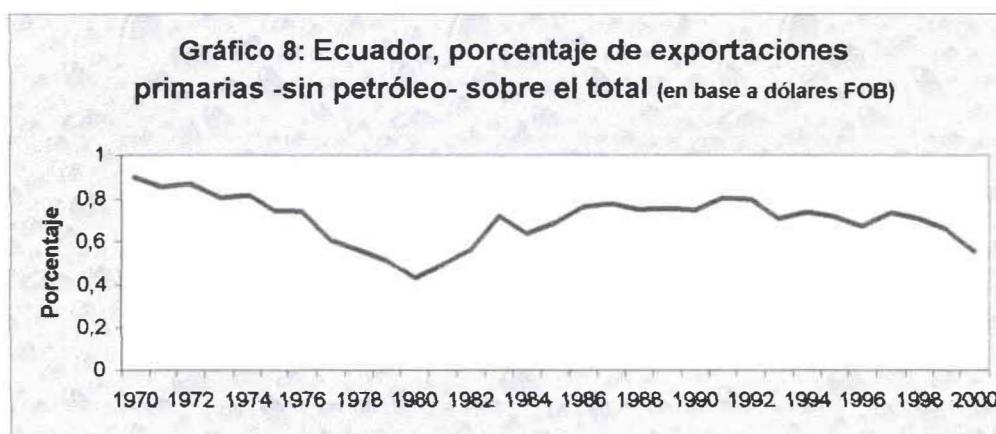
Actualmente, la reducción de las exportaciones ha generado una serie de controversias, pues se asegura que bajo un sistema de dolarización, en el que el Estado no puede imprimir dinero, la única forma de conseguir recursos monetarios para que la economía continúe funcionando, es a través del aumento de las exportaciones. Un poco más adelante se analizará, cuál es el impacto de la reducción de las exportaciones en la economía, y más importante aún, se

analizará si el déficit comercial que actualmente mantiene el Ecuador, es tan grave como se piensa.

5.1.2. Estructura y destino de las exportaciones

5.1.2.1. Estructura

La estructura de las exportaciones ecuatorianas ha cambiado mucho en los últimos 30 años. A principios de los años setenta, las exportaciones se componían prácticamente en su totalidad de productos primarios, para finales de la década de los ochenta, gracias a la riqueza petrolera de la década anterior, los productores pudieron acceder a créditos con mayor facilidad, lo cual permitió que la actividad industrial tomara un nuevo auge; en 1980, las exportaciones primarias (salvo el petróleo) representaban el 43% del total, cuando 10 años atrás representaban el 90% (Gráfico 8). Sin embargo, durante toda la década del ochenta, se observa un repunte de las actividades primarias, para luego, durante la década del noventa dar paso nuevamente hacia las actividades industriales. En la actualidad, las exportaciones primarias sobrepasan por muy poco a las industrializadas, pues la relación es de 56% y 44% de total respectivamente.

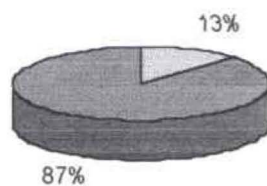


Fuente: BCE
Elaboración: El autor

El Ecuador es un país eminentemente agrícola y es por esto que la mayor parte de nuestra canasta exportadora está basada en productos agropecuarios, ya sea de tipo industrializado o no. El principal producto no-agropecuario que exporta el Ecuador es el petróleo, éste representa el mayor ingreso que obtiene el país por concepto de exportaciones. Históricamente, desde los años setenta, el país ha tenido una gran dependencia del petróleo; durante la primera mitad de la década de los ochenta las exportaciones petroleras representaban en promedio el 60% de la exportación total, para la década de los noventa, esta cifra disminuyó al 35%. Esta reducción en la participación del crudo en las exportaciones totales, tiene dos explicaciones: por una parte, que efectivamente la producción y exportación de los productos no-petroleros aumentó, y por otra parte, que los precios del petróleo fueron excesivamente bajos durante la mayor parte de la década de los noventa, lo cuál hace que la participación de este producto en el total baje, aún cuando en realidad la cantidad exportada haya sido mayor.

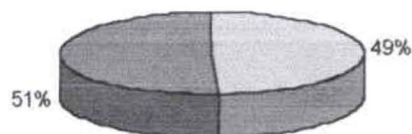
Un fenómeno extremadamente interesante que ha ocurrido principalmente en la década de los noventa, es el crecimiento de la participación de las exportaciones no tradicionales dentro de la canasta exportadora total. A principios de la década los no tradicionales representaban tan sólo el 13% del total, mientras que actualmente representan el 49% (Gráficos 9a y 9b).

Gráfico 9a: Exportaciones tradicionales Vs no tradicionales 1990 (en base a dólares FOB)



■ TOTAL NO TRADICIONALES ■ TOTAL TRADICIONALES

Gráfico 9b: Exportaciones tradicionales Vs no tradicionales (2002)



■ TOTAL NO TRADICIONALES ■ TOTAL TRADICIONALES

Fuente: BCE
Elaboración: El autor

El fenómeno anteriormente descrito, es extremadamente importante para la economía ecuatoriana, pues denota que los exportadores y productores en general, han entendido la importancia de la diversificación para mitigar los efectos de la fluctuación internacional de precios. Entre los productos no tradicionales que más crecimiento han tenido durante la última década, se encuentran las flores, las frutas y la madera; mientras que los productos tradicionales tienden a perder cierto dinamismo en el mercado internacional, los productos no tradicionales ganan terreno. Sin embargo, a pesar de que los productos tradicionales que exporta el Ecuador han disminuido su participación dentro del total, siguen siendo muy importantes para nuestro país, por lo que si bien por una parte es bueno que exista una mayor

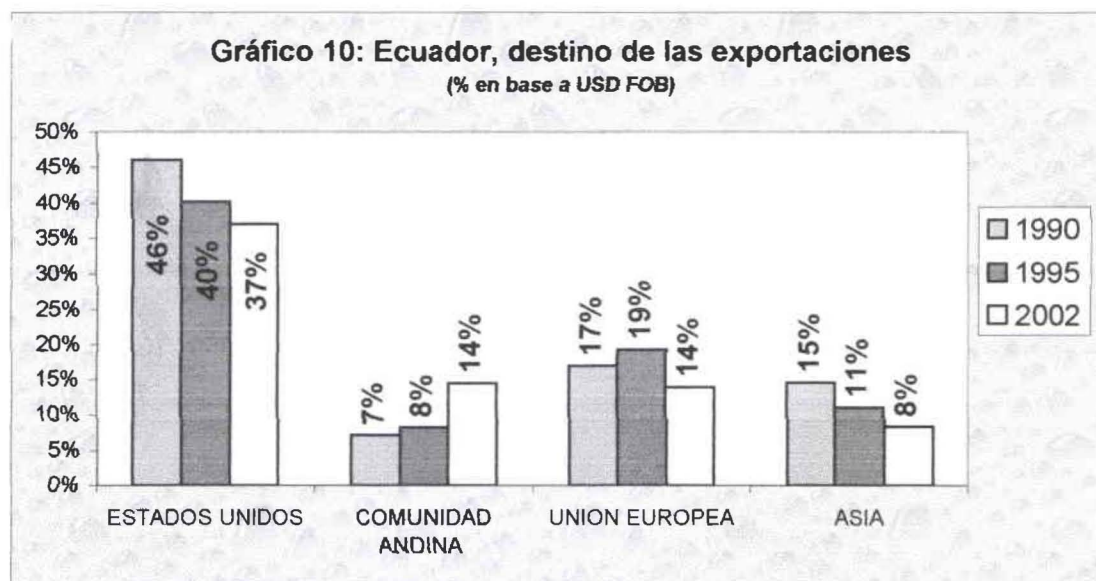
diversificación de la producción exportable, también es importante que no se deje morir a las actividades tradicionales, como el banano, camarón, atún y pescado, que por sí solas siguen siendo las principales fuentes de ingreso de divisas por concepto de exportación (después del petróleo, el banano y el camarón son los productos que más ingresos reportan).

5.1.2.2. Destino

Hace un par de décadas, el Ecuador basaba su comercio internacional en el intercambio con pocos países, este hecho sumado a que las exportaciones dependían de algunos pocos productos primarios, volvían muy vulnerable a la economía, pues cualquier variación negativa en los precios internacionales dificultaba la buena a marcha de la economía interna. Ventajosamente, a medida que se fue diversificando la canasta exportadora, también lo fue haciendo el número de socios comerciales.

El principal socio comercial del Ecuador es los Estados Unidos; durante los últimos doce años, el porcentaje de las exportaciones hacia este país con relación al total ha disminuido en forma importante. A principios de la década de los noventa, las exportaciones hacia Estados Unidos representaban un 46% del total, pero para 2002, este porcentaje había disminuido paulatinamente hasta alcanzar el 37% del total (Gráfico 10). Sin embargo, a pesar de esta gran disminución, Estados Unidos sigue siendo el más grande importador de bienes ecuatorianos. Si tenemos en cuenta los datos anteriores, no es difícil imaginar porqué el enfriamiento de la economía estadounidense tuvo un gran impacto sobre el nivel de exportaciones de nuestro país; de hecho las exportaciones hacia Estados Unidos tuvieron una variación anual del -5% durante los primeros dos años de la presente década. Las previsiones para el 2003 son un poco más alentadoras, ya que la reactivación de Estados Unidos parece estar en marcha lo cuál sin

duda permitirá un repunte de las exportaciones. Los cuatro productos que más se exportan hacia este país son, los derivados del petróleo, el banano, materiales de medicina y atún²⁴.



Fuente: BCE
Elaboración: El autor

La Unión Europea representa el segundo socio del Ecuador, con un promedio de exportaciones del 17% sobre el total, sin embargo a partir de la segunda mitad de la década de los noventa se observa una disminución de las ventas en esta región. Las exportaciones en esta parte del mundo se han visto afectadas sobretudo por políticas comerciales restrictivas o mal encaminadas, como en el caso del banano, producto que se vio ampliamente afectado por la imposición de cuotas de exportación y otras trabas de tipo no arancelarias.

Un destino que ha ganado mucho terreno dentro del total de exportaciones es la Comunidad Andina. La cercanía de los países, la facilidades brindadas y la serie de convenios comerciales que se han firmado durante la última década, han permitido que desde 1990 hasta 2002, el

²⁴ Fuente: Revista Ekos # 94 de Febrero 2002

porcentaje de exportaciones que se envían a la Comunidad Andina con respecto al total pasen del 7% al 14%. Con este crecimiento, los países miembros de la Comunidad, están a punto de convertirse en los segundos socios comerciales del Ecuador, superando a Europa. El tema de las relaciones Ecuatorianas con la Comunidad Andina es tan complejo, que más adelante se hará un análisis completo y particular.

5.2. El sector importador

5.2.1. Evolución de las importaciones desde la década del noventa

Como sucedió antes con las exportaciones, las importaciones ecuatorianas presentan también una ruptura que se puede apreciar claramente a partir del año 1998. Así, el primer período de análisis deberá ser desde principios de la década de los noventa hasta el año 1998 y el segundo período comprenderá el análisis de 1998 hasta 2002.

Entre 1990 y 1998, año en el que el nivel de importaciones ecuatorianas fue el más alto de la década pasada, la tasa de crecimiento fue de 147%. Esta gran variación en las importaciones totales se debe a que la producción en casi todo el país se multiplicó; el crecimiento de los productos primarios no tradicionales así como de industrializados (tradicionales y no tradicionales), elevó la demanda de materias primas y de bienes de capital. Sin duda este importante incremento en la actividad importadora refleja que la producción al interior del país era dinámica; para entender como funciona esto en la economía, basta comparar al Ecuador con una empresa que requiere comprar una gran cantidad de materias primas y bienes de capital para poder lograr con éxito su fase de “despegue”.

Hasta 1998, la tendencia en las importaciones fue siempre creciente, aún cuando la tasa anual de crecimiento a partir de 1994 era más baja. Un tipo de cambio relativamente estable, con “devaluaciones controladas” o “mini devaluaciones”, permitían que los importadores se anticiparan a la subida del tipo de cambio reestructuran sus costos y sus pedidos. Para finales de 1998 la situación cambió.

La devaluación se había convertido en la peste de los importadores, pues cada vez se hacía más difícil conseguir dólares para honrar los compromisos internacionales; importadores que se endeudaron en 1998 a un dólar de 6780 en promedio, para 1999, debían cancelar sus deudas con un dólar de 20100 en promedio. Esta situación hizo que el negocio de la importación se viniera abajo; era imposible continuar trayendo mercaderías al país bajo las condiciones de incertidumbre que se habían generado alrededor del tipo de cambio.

Fue así como para finales 1999 la tasa de variación de las importaciones fue del -46% anual, con un valor de 3017 millones de dólares el cuál era apenas superior a los valores registrados a principios de la década cuando las importaciones comenzaron a despuntar (Gráfico 11). El valor de los productos traídos del exterior continuó cayendo por las presiones del tipo de cambio, hasta cuando se decidió frenar la estampida cambiaria con la implementación de la dolarización en 2000. Entre 2000 y 2001, tan sólo un año después de que se fijara el tipo de cambio, las importaciones habían crecido en 44% anual, y para el año 2002 ya alcanzaban un record en cuánto al nivel de importación.



Fuente: BCE
Elaboración: El autor

5.2.2. Estructura y origen de las importaciones

5.2.2.1. Estructura

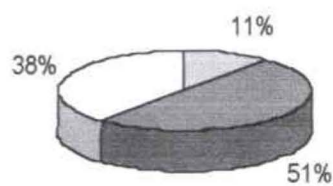
El Ecuador es un país que produce en su gran mayoría bienes agrícolas, es por eso que todo lo que son productos de tipo industrial tiene que ser importado; debido a esto, no es raro ver que durante los último treinta años más del 92% de las materias primas y bienes de capital importados, sean de tipo industrial.

Analizando el conjunto de las importaciones ecuatorianas se puede observar un cambio importante en la estructura, llevado a cabo a lo largo de los últimos doce años. A principios de la década de los noventa, en 1990, la mitad de las importaciones eran de materias primas, el segundo lugar lo ocupaban los bienes de capital con un 38% de participación en el total y finalmente los bienes de consumo con un 11%. Esta estructura refleja el crecimiento de la actividad productiva que se dio al interior del país durante la primera mitad de la década del noventa. Sin embargo, una década más tarde, la estructura de las importaciones había cambiado en forma importante, aún cuando las posiciones se seguían manteniendo; la participación de las materias primas dentro del total cayó al 38%, los bienes de capital bajaron ligeramente al 33% , y los bienes de consumo crecieron al 29% (Gráficos 12a y 12b).

En este momento, puede resultar importante hacer una aclaración. El hecho de que la estructura de las importaciones haya variado como se ha descrito en el párrafo anterior, no es necesariamente malo. Normalmente se podría pensar que es más beneficioso para una economía importar más bienes de capital y materia prima (que son necesarios para elevar la producción), que bienes de consumo (que no fomentan el nivel de producción interna); esto es cierto, y de hecho la economía ecuatoriana requiere de importaciones productivas para sobrevivir, pero por otra parte, el aumento de las exportaciones en bienes de consumo

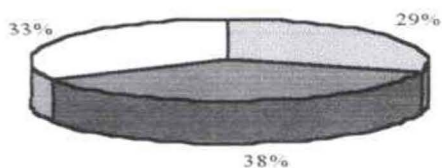
demuestra que el poder adquisitivo de los ecuatorianos ha mejorado o por lo menos no se ha deteriorado en los últimos tiempos. Además, aún cuando la participación de bienes de capital y materias primas ha disminuido, el valor total de estas importaciones ha aumentado, tanto es así que incluso se han igualado o sobrepasado los niveles anteriores a la crisis, después de que el crecimiento anual en 1999 para materias primas y bienes de capital fuera del -39% y -56% respectivamente.

Gráfico 12a: Importaciones por destino económico en 1990



■ Bienes de consumo ■ Materias primas □ Bienes de capital

Gráfico 12b: Importaciones por destino económico en 2002 (% en base a USD CIF)



■ Bienes de consumo ■ Materias primas □ Bienes de capital

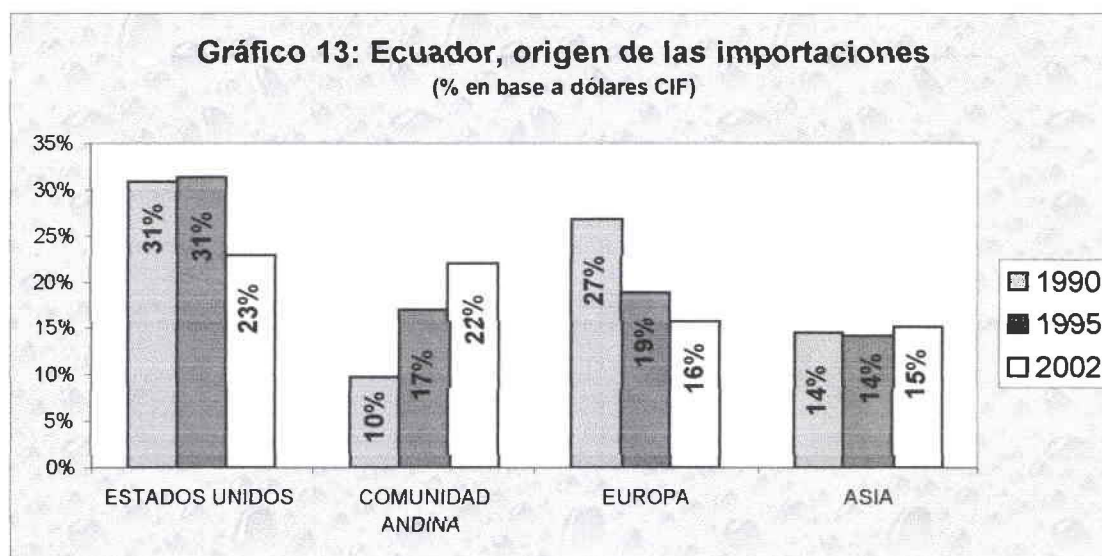
Fuente: BCE
Elaboración: El autor

5.2.2.2. Origen

El origen de las importaciones ha cambiado en forma notable en los últimos doce años. Aquellos países o regiones que tradicionalmente habían sido los principales proveedores de bienes para el Ecuador, comenzaron a tener mayor participación dentro del total de importaciones, mientras que nuestros vecinos más cercanos, en la Comunidad Andina, han ganado cada vez mayor representatividad. Analicemos este tema en detalle.

El principal país proveedor de bienes importados es los Estados Unidos. A principios de la década de los noventa, cerca de un tercio de todo lo que importaba el Ecuador era proveniente este país, con un total superior a los 700 millones de dólares; 12 años después en 2002, el valor de mercadería importadas había casi sido doblado, llegando a sobrepasar los 1350 millones de dólares, pero sin embargo, la participación de las importaciones estadounidenses dentro del total había bajado en forma considerable, ubicándose en un 23% del total (Gráfico 13).

La zona Europea ha sido tradicionalmente el segundo socio comercial del Ecuador, sin embargo, al igual que para el caso de las exportaciones, las importaciones provenientes de este continente han dejado de ser tan importantes para el país. Para 1990, las importaciones originarias de Europa representaban el 27% del total con un valor superior a los 600 millones de dólares, pero para 2002, aún cuando en valor las importaciones superaron los 900 millones, la participación dentro del total bajó al 16%.



Fuente: BCE
Elaboración: El autor

Las relaciones con la Comunidad Andina han sido siempre buenas, aún más cuando a partir de la segunda mitad de la década de los noventa se concretaron varios acuerdos comerciales que facilitaron el intercambio entre países. Así, la Comunidad Andina, que tenía una participación marginal dentro del total de importaciones en 1990, pasó prácticamente a igualar a los Estados Unidos con 22% del total. El crecimiento de las importaciones provenientes de este grupo de integración crecieron un 460%, lo cuál indica que de mantenerse esta tendencia, para el 2003 la Comunidad Andina será el principal origen de bienes importados por el Ecuador.

5.3. La importancia del sector externo

5.3.1. Balanza comercial

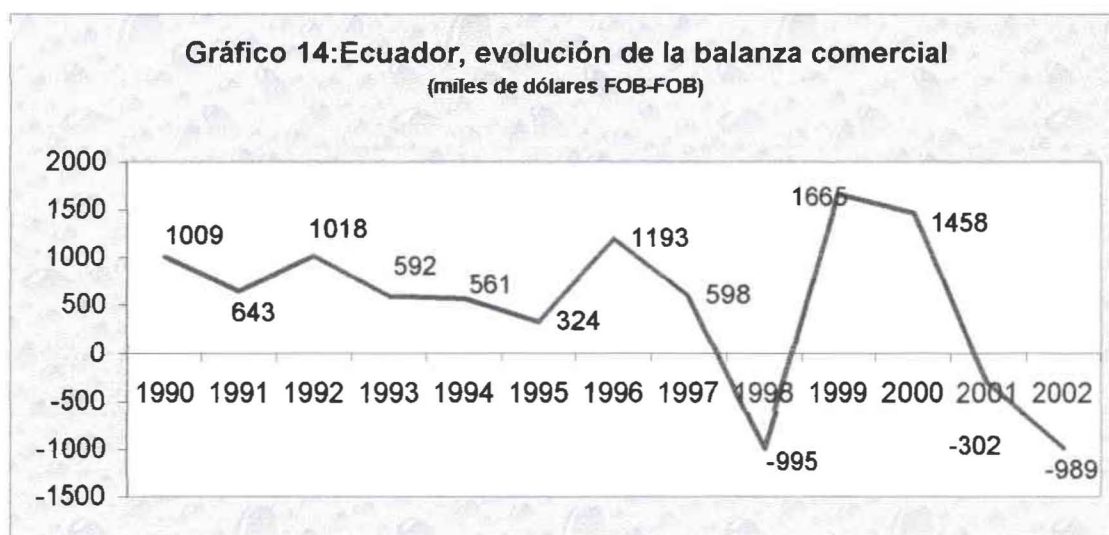
Después de haber analizado el comportamiento de las exportaciones y las importaciones por separado, es hora, de analizar cuál ha sido el comportamiento del comercio exterior en su conjunto.

La balanza comercial en su sentido más estricto es el resultado de restar a las exportaciones, el valor de las importaciones; un concepto más amplio que también puede ser útil para este análisis es el de la balanza de pagos, que es más amplia que la balanza comercial, pues agrupa todas las transacciones que realiza un país con el exterior durante un tiempo dado (y no sólo las exportaciones e importaciones).

Como ya se ha dicho anteriormente, el Ecuador exporta principalmente productos agrícolas e importa principalmente productos industrializados; esta situación se ve reflejada claramente si se hace una diferenciación entre la balanza comercial agrícola y la balanza comercial industrial. La primera, es siempre positiva, mientras la segunda, la industrial, tiende siempre a ser negativa.

Durante la mayor parte de las décadas del ochenta y noventa, la balanza comercial ecuatoriana ha sido superavitaria (salvo en 1998 cuando el déficit fue extremadamente alto superando los 990 millones de dólares), pero sin embargo, ésta, no ha estado exenta de altibajos que se acentuaron durante la última década. De año a año, la balanza comercial registró crecimiento importantes para después caer nuevamente en el orden del -40% anual, pero manteniéndose

todavía dentro del superávit. Justo antes de que la crisis financiera y económica se desatara a finales de la década de los noventa, la balanza comercial se volvió deficitaria por primera vez en toda la década, alcanzando un nivel escandalosamente bajo, para recuperarse inmediatamente después alcanzado un récord en cuanto al nivel de superávit comercial (Gráfico 14).



Fuente: BCE
Elaboración: El autor

A partir de la aplicación del sistema de dolarización en el año 2000, las exportaciones comenzaron a bajar, mientras las importaciones subían, arrastrando al Ecuador hacia un inevitable déficit comercial que se empezó a registrar a partir de 2001 y con más fuerza en 2002 cuando el déficit se acercó a los 1000 millones de dólares. Quienes se oponían a la implementación del sistema de dolarización vieron, en el déficit comercial, al chivo expiatorio perfecto para demostrar que el sistema era insostenible y que la economía corría hacia una nueva crisis económica. Pero, ¿es el déficit comercial tan insostenible como se dice? ¿Qué factores han llevado a que la economía ecuatoriana registre tal déficit?

Se pueden hacer varios análisis en torno a la balanza comercial; si se pregunta a cualquier empresario o trabajador en el Ecuador si tener un déficit comercial es malo y tener un superávit es bueno, seguramente responderá afirmativamente. Esto sucede porque existe la percepción de que exportar es bueno mientras que importar sólo nos vuelve más pobres; parecería pues, que el fin de una nación debe ser exportar por exportar, lo cuál no puede estar más lejos de la verdad. Las personas, y los países, no son más ricos por la cantidad de bienes que venden, sino por la cantidad de bienestar que pueden adquirir gracias a dichas ventas. En otras palabras, lo importante no es exportar sino importar; porque tenemos que adquirir todos aquellos bienes y servicios de los que carecemos, pero que otros tienen y quieren vendernos (estos conceptos fueron ya profundizados en la primera parte de la disertación).

Existen varias razones por las que el déficit comercial en el Ecuador no debe preocuparnos mucho. Imaginemos primero una empresa que acaba de ser creada. Para poder comenzar a producir la empresa tiene que realizar una serie de gastos, además deberá realizar una serie de inversiones en maquinarias, edificios, vehículos, en fin, todo lo necesario para montar un negocio. Como todo empresario sabe, los primeros años arrojan utilidades negativas (o pérdidas), porque el negocio debe comenzar a generar riqueza para pagar las deudas contraídas en la fase pre-operativa. Este ejemplo, que suena tan lógico y fácil de entender, al parecer resulta sumamente complejo cuando se lo lleva a la macroeconomía. Un país, en vías de desarrollo como es el caso del Ecuador, necesita al igual que la empresa que recién inicia, comprar más de lo que vende, pues todos aquellos bienes y servicios que se requieren no están disponibles en la nación y deben ser importados; esta acción, conlleva inevitablemente a un déficit comercial.

Pero si lo anterior es cierto, ¿porqué el déficit comercial en Ecuador se presentó a principios del siglo XXI y no antes?. Nuevamente, existen varias razones para este hecho. Primero, es

indudable, que a raíz de la adopción del sistema de dolarización, los desequilibrios de la economía ecuatoriana se destaparon; las devaluaciones que habían mantenido una competitividad espuria de las exportaciones, se eliminaron; las grandes subvenciones a empresas ineficientes que se realizaban gracias al aumento de la masa monetaria, disminuyeron; y en general las distorsiones que se creaban por la incertidumbre concerniente al tipo de cambio, se redujeron.

Segundo, el Ecuador gracias a la firma para la construcción del Oleoducto de Crudos Pesados (OCP), ha generado una gran movilidad de mano de obra y de recursos tanto físicos como monetarios, estos dos últimos no están disponibles en nuestro país en las cantidades necesarias para completar una obra de las dimensiones que tiene el OCP; de no incurrir en un déficit comercial, esta obra de vital importancia para el país, no hubiese podido ser realizada.

Tercero, durante la crisis de finales de la década de los noventa el consumo de los hogares se redujo en forma dramática y el PIB se contrajo en el 7%; con el crecimiento en el PIB que vino posteriormente (muy superior al promedio normal), era lógico que las personas destinen su riqueza a consumir todo aquello que no habían consumido en el período anterior (esto es a lo que los economistas se refieren con consumo intertemporal), dando como resultado un déficit comercial. Una mayor productividad y crecimiento, requerirán necesariamente de recursos frescos que no están disponibles en el Ecuador, si esto genera un déficit comercial, ¿se puede asegurar que el déficit es contraproducente?. La respuesta es no.

Cuarto, un fenómeno que pocas veces se toma en cuenta es el de las remesas de los emigrantes. Todo este dinero proveniente del exterior, no tiene una contrapartida, y por lo tanto al ser registrado dentro de la balanza de pagos (que como dijimos es una denominación ampliada de la balanza comercial), genera un déficit. Pero el impacto va más allá de las

cuentas fiscales, pues mucho de este ingreso "extra" es destinado al consumo de bienes importados, generando un impacto directa en la balanza comercial.

Finalmente, un hecho que ha precipitado el déficit comercial del Ecuador, es la desaceleración de la economía norteamericana. Como hemos visto anteriormente, la economía estadounidense tuvo grandes problemas durante 2000, 2001 y 2002, con un crecimiento del PIB que apenas llegó al 1.2% (muy por debajo de los promedios normales) y el consumo interno que se contrajo en forma importante. Este hecho, eminentemente coyuntural, hizo que las exportaciones del Ecuador cayeran en una proporción significativa, pues Estados Unidos es el principal socio comercial de nuestro país (ventajosamente, Estados Unidos muestra signos de recuperación).

Como se ha podido apreciar, el déficit comercial ecuatoriano, no se produce por casualidad, se trata de un fenómeno muy complejo, pero que tiene varias explicaciones coherentes. El déficit parece estar, al menos por el momento, financiado, por lo que no representa una grave amenaza para la economía. Se esperaría que en el mediano plazo, el déficit vaya reduciéndose. La brecha comercial podría tornarse incontrolable si fuese generada por una falta de ahorro nacional o por constantes déficit fiscales, pero al parecer las causas de la brecha están más cercanas del aumento de la producción interna y una disminución de la demanda internacional, que de una falta de ahorro.

5.3.2. Términos de intercambio

Los términos de intercambio representan el precio de las exportaciones de un país relativo al precio de sus importaciones. Los términos de intercambio tienen un efecto directo sobre el bienestar del país, tal como lo tiene el producto nacional (PIB); cuando decimos que ha habido un alza en términos de intercambio, significa que el precio de las exportaciones ha subido con relación a las importaciones, lo cuál quiere decir que con la misma cantidad física de exportaciones un país puede ahora importar mayor cantidad de bienes.

La consecuencia del aumento de los términos de intercambio es que el ingreso real del país aumenta debido a la mayor disponibilidad de importaciones. Una forma sencilla de calcular cuál ha sido el impacto de la variación en los términos de intercambio sobre el ingreso real, es multiplicar el cambio porcentual de los términos de intercambio por la participación de las importaciones en el PIB²⁵. Si aplicamos esta fórmula al caso ecuatoriano, podemos apreciar que el efecto de los términos de intercambio sobre el ingreso real ha sido muy limitado; hasta 1998, el impacto ha ido de -1% hasta 2%, pero la mayoría del tiempo el impacto ha sido nulo (0%). Para finales de 1998 el efecto negativo por el deterioro de los términos de intercambio sobre el ingreso real se acentúa, llegando a ser del -4%; de ahí en adelante, salvo en 2001, el impacto sobre el ingreso real de la población es positivo (Tabla 2). En suma, se puede decir que durante los últimos doce años, el impacto negativo que ha tenido la sociedad por efecto de los términos de intercambio ha sido muy reducido.

²⁵ Tomado de: Sacks-Larrain, Macroeconomía en la Economía global, pag. 162

TABLA 2: Cálculo del efecto de los términos de intercambio en el ingreso real del Ecuador

Año	Índice de términos de intercambio	PIB	Importaciones	Porcentaje de las importaciones sobre PIB	Variación intercambio	Efecto en el ingreso real de la población
1990	107,5	10569	1715	16%		
1991	101,5	11525	2208	19%	-6%	-1%
1992	100,0	12430	2084	17%	-1%	0%
1993	92,0	14540	2474	17%	-8%	-1%
1994	96,2	18573	3282	18%	5%	1%
1995	94,2	20196	4057	20%	-2%	0%
1996	103,9	21268	3680	17%	10%	2%
1997	104,5	23636	4666	20%	1%	0%
1998	87,2	23255	5198	22%	-17%	-4%
1999	91,2	16674	2786	17%	5%	1%
2000	111,7	15934	3469	22%	22%	5%
2001	100,5	21024	4981	24%	-10%	-2%
2002	108,67	24417	5525	23%	8%	2%

Fuente: BCE

Elaboración: El autor

Desde que se aplicó la dolarización en el año 2000, se puede apreciar una revaluación de los términos de intercambio, es decir que el nivel se mantiene sobre 100 puntos (Gráfico 15). Los términos de intercambio se revalúan cuando el tipo de cambio real sube, lo cuál quiere decir que la moneda local se avalúa frente a otras monedas (en muchas ocasiones se habla de moneda “fuerte” cuando esto ocurre). Como consecuencia de la apreciación del tipo de cambio, se produce una entrada de capitales, lo que a su vez, hace que los precios domésticos tienden a subir, pero aquí cabe una diferenciación. Los precios que suben son aquellos de los bienes no transables²⁶ (mayoritariamente servicios y bienes raíces), porque los precios de bienes transables se mantienen a precios internacionales (el Ecuador por ser un país pequeño no tiene prácticamente ninguna ingerencia sobre los precios internacionales de transables). Así, el flujo de dólares hacia la economía ecuatoriana revalúa los términos de intercambio, lo

²⁶ El aumento del precio de los bienes no transables en Ecuador ha sido corroborado en un estudio realizado por Franklin López, profesor de la Universidad de Nueva Orleans, titulado “¿Importa el déficit de balanza comercial?”

cuál se traduce en un aumento de las importaciones frente a las exportaciones, en otras palabras: déficit comercial.

¿Es la situación anterior deseable?. El aumento de las importaciones implica un aumento del bienestar de la población, porque las personas acceden a una mayor cantidad de bienes a un buen precio; después de todo resulta lógico, que es mejor vender caro que vender barato, y viceversa, es decir, es mejor comprar barato, que comprar caro. El consumidor está haciendo una elección racional. Además, se cumplen las condiciones expuestas por la teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo; en la medida en la que importar sea más barato que producir, es lógico escoger la primera opción. La producción tiene que responder a necesidades de consumo y tiene que responder al mercado con alto grado de eficiencia y eficacia, si alguien produce vehículos mejor que nosotros (en precio y calidad), es contraproducente que sigamos haciendo vehículos, cuando podríamos importarlos y dedicarnos a otra cosa.



Fuente: BCE
Elaboración: El autor

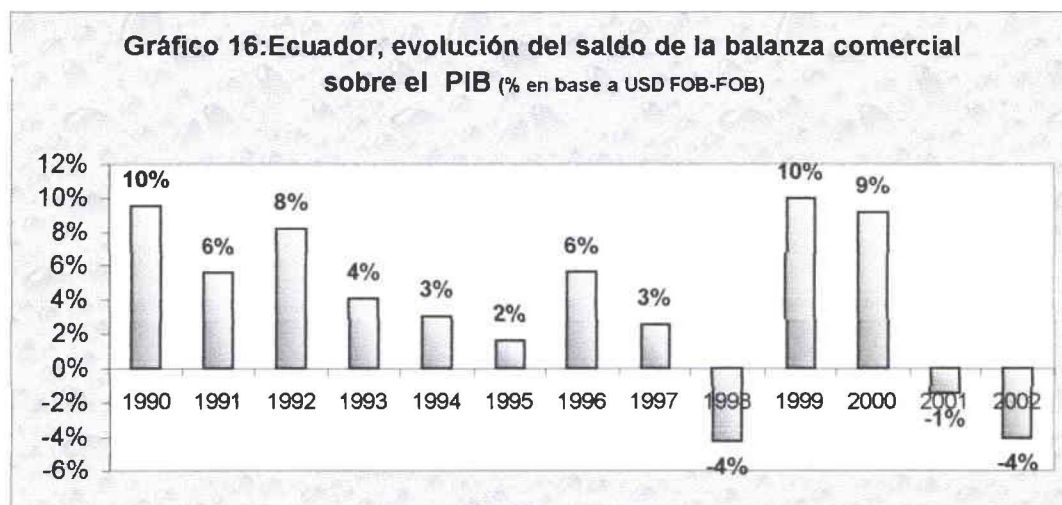
5.3.3. Relación con el PIB

El comercio internacional cumple un papel fundamental dentro de la economías, puesto que gran parte de la riqueza del país es generada gracias a las exportaciones e importaciones; basta recordar la ecuación del Producto Interno Bruto (PIB), para ratificar esto:

$$\text{PIB} = \text{Consumo (C)} + \text{Inversión (I)} + \text{Gasto público(G)} + \\ \text{Exportaciones(X)} - \text{Importaciones(I)}$$

En el caso ecuatoriano, el valor total del comercio internacional (la suma del valor de las exportaciones y las importaciones) sobre el PIB es en promedio del 42% del total durante los últimos doce años. Este dato, nos indica la gran importancia que tiene el comercio internacional en nuestro país, pero si queremos analizar el impacto real del comercio sobre la riqueza nacional, se debe estudiar el saldo de la balanza comercial sobre el PIB.

Desde inicios de la década de los noventa hasta 1998, fecha en la que la tasa de crecimiento de las exportaciones llega al -20%, la contribución de la balanza comercial al PIB es positiva, aún cuando se observa una clara tendencia a la baja durante todo este período (Gráfico 16). Para 1999 y 2000, el aporte del comercio internacional al PIB es extremadamente alto con un promedio para estos dos años del 9.5%, debido principalmente a que las importaciones cayeron debido a la fuerte devaluación del sucre. Para 2001 y 2002, el aporte de la balanza comercial al PIB ha sido negativa porque , como ya hemos visto anteriormente, el valor de las importaciones supera al de las exportaciones.

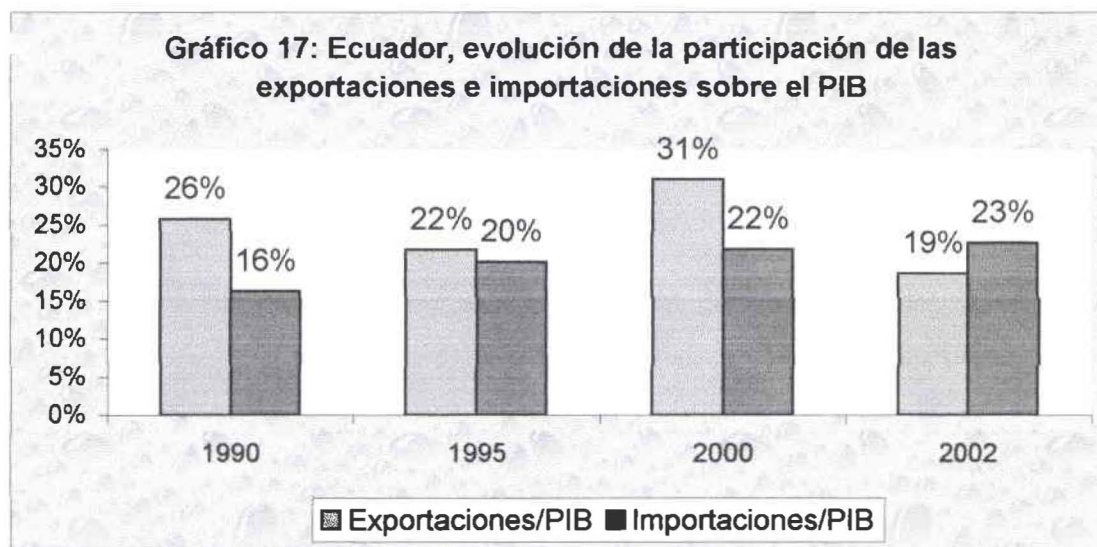


Fuente: BCE
Elaboración: El autor

El análisis del impacto de la balanza comercial sobre el PIB, que se acaba de realizar, puede conducir a una mala interpretación del verdadero impacto del comercio internacional. Como se pudo ver anteriormente, las exportaciones se consideran como beneficiosas para el país, mientras que las importaciones se consideran como “malas”, esto se puede apreciar claramente incluso en la forma de calcular la riqueza nacional, es decir el PIB; las exportaciones se suman a la riqueza, mientras que las importaciones se restan. Así, no se logra medir en forma óptima el impacto positivo que puede llegar a tener una importación sobre el ingreso real de la población, desechando de plano los beneficios que se obtienen de una importación en cuanto a la elevación del bienestar de la población. Además, es importante recordar que tanto las importaciones como las exportaciones generan una serie de impuestos que no se registran dentro de la balanza comercial, pero que de igual forma elevan la riqueza del país.

Desde 1990 hasta 2000, la participación de las exportaciones sobre el PIB, es mayor que el porcentaje de las importaciones, pero para los dos últimos años, es decir 2001 y 2002, esta tendencia se revierte, llegando a ser las importaciones más importantes que las exportaciones

(Gráfico 17). Hace doce años, las exportaciones representaban el 61% dentro del valor total del comercio exterior, para 2002, este porcentaje se había reducido al 45%.



Fuente: BCE
Elaboración: El autor

6. Oportunidades y amenazas de la apertura comercial

6.1. El ALCA y sus perspectivas

6.1.1. Antecedentes y objetivos

El punto de partida de este proyecto fue la "Iniciativa para las Américas", lanzada por el presidente estadounidense George Bush en junio de 1990, bajo la óptica de que el camino para mantener la paz y la prosperidad en el continente americano se debía sustentar sobre una profundización de las relaciones comerciales. Varios hechos frenaron la iniciativa de Bush por más de cuatro años, pero para 1994 el Presidente Bill Clinton concretó el tema con la propuesta de creación del ALCA, cuyas negociaciones comenzarían en 1995 y debían concluir diez años después. En la primera "Reunión de las Américas", realizada en Miami en Diciembre de 1994, se establecieron los objetivos generales del ALCA, que se basan en cuatro pilares fundamentales:

1.- Pacto para el desarrollo y la prosperidad: democracia, libre comercio y desarrollo sostenible de las Américas. Que Incluye:

1. El fortalecimiento de la democracia
2. La promoción y protección de los derechos humanos
3. El fortalecimiento de la sociedad y de la participación comunitaria
4. La promoción de los valores culturales
5. La lucha contra la corrupción
6. La lucha contra el problema de las drogas ilícitas y delitos conexos
7. La eliminación de la amenaza del terrorismo nacional e internacional
8. El fomento de la confianza mutua

2.- Promover la prosperidad a través de la integración económica y el libre comercio:

Lo cuál implica, construir un sistema de comercio sin barreras, sin subsidios, sin prácticas desleales y con un creciente flujo de inversiones productivas, lo que promoverá el crecimiento económico. Para esto el ALCA se respaldará plenamente la instrumentación de la Ronda de Uruguay, las activas negociaciones multilaterales en la OMC (Organización Mundial de Comercio), los acuerdos comerciales bilaterales y subregionales, y otros arreglos comerciales que sean compatibles con las disposiciones del GATT/OMC y que no levanten barreras a otras naciones. Forma parte de este principio:

1. El libre comercio en las Américas
2. El desarrollo y la liberalización de los mercados de capital
3. La infraestructura hemisférica
4. Cooperación energética
5. Las telecomunicaciones y la infraestructura de la información
6. La cooperación en ciencia y tecnología
7. El turismo

3.- Erradicar la pobreza y la discriminación

Se propone buscar medios para dar lugar a un mayor acceso a la educación de calidad y a la atención primaria en materia de salud, así como a erradicar la pobreza extrema y el analfabetismo, creando oportunidades de empleo que mejoren los ingresos, los salarios y las condiciones de trabajo. Comprende:

1. El acceso universal a la educación
2. El acceso equitativo a los servicios básicos de salud
3. El fortalecimiento del papel de la mujer en la sociedad
4. El fomento de las microempresas y las pequeñas empresas

4.- Garantizar el desarrollo sostenible y conservar el medio ambiente para las generaciones futuras.

El progreso social y la prosperidad económica solo se puede mantener si los pueblos viven en un entorno saludable y los ecosistemas y recursos naturales se utilizan cuidadosamente y de manera responsable. Siendo un punto importante la cooperación tecnológica, financiera y de otros tipos. Se basa en tres alianzas:

1. La alianza para el uso sostenible de la energía
2. La alianza para la biodiversidad
3. La alianza para la prevención de la contaminación

Para poder implementar el ALCA hasta la fecha límite de Diciembre de 2005, se han creado 9 grupos de negociación que tienen por objetivo determinar en qué condiciones ingresarán los países en área de libre comercio y cuáles serán las políticas que regirán en los diferentes tratados. Los 9 grupos de negociación son:

- Acceso a mercados
- Inversiones
- Agricultura
- Subsidios, medidas antidumping y derechos compensatorios
- Compras del sector público
- Derechos de propiedad intelectual
- Servicios
- Política de competencia
- Solución de controversias

6.1.2. La lógica detrás del ALCA

6.1.2.1. ¿Por qué es necesario el ALCA?

El ALCA busca crear la zona de libre comercio más grande del mundo, que iría desde el Yukon en Alaska, hasta Tierra de Fuego en la Antártica, territorio que comprende cerca de 40.000 Km². Cuando hablamos de una unión de toda América, las dimensiones son enormes; el ALCA reuniría a 34 países (es decir al conjunto de países americanos excepto Cuba, que por ser un régimen dictatorial no puede participar), en los cuáles viven 800 millones de personas. En este último dato, radica el principal atractivo del ALCA, pues se trata de 800 millones de potenciales consumidores a quienes hay que satisfacer de una u otra forma, lo cuál representa una oportunidad inmejorable. El volumen de comercio de los 34 países, constituye $\frac{1}{4}$ del total mundial.

Los países que conformarán el ALCA suman entre sí, un PIB de 11.000 billones de dólares, equivalente al 40% de la riqueza mundial, pero de este PIB, el 77% corresponde tan sólo a los Estados Unidos. La diferencias de tamaño entre las economías del ALCA, son muy grandes; el ingreso per cápita entre el país más pobre y el más rico va desde los 300 a 27.000 dólares, de allí que incluso desde este punto existan opositores.

En América, existen actualmente cerca de 30 acuerdos bilaterales o subregionales, que funcionan activamente, entre los que se puede nombrar por ejemplo, al CARICOM, a la CAN, al Mercado Común Centroamericano, la ALADI, el TLC, el G3, etc... Algunos acuerdos han avanzado en forma importante en materia de integración y liberación comercial, como la CAN, el MERCOSUR y el TLC, pero la mayoría han quedado sólo en el papel o se aplican parcialmente. El ALCA, tendría por objetivo, la profundización de acuerdos que actualmente

ya funcionan en forma acertada y la creación de nuevos acuerdos a nivel continental, que permitan elevar el volumen del intercambio comercial.

Existe una pregunta que muchos se hacen, ¿por qué es necesaria la creación del ALCA, si existen acuerdos que funcionan medianamente bien y que sólo necesitarían de un poco de apoyo y empuje para salir adelante? A medida que el intercambio comercial entre los países se acentúa y el fenómeno de la globalización tiende a unificar las preferencias de los consumidores, las condiciones bajo las cuáles los países comercian, se ven modificadas; los mercados se vuelven más exigentes y la rivalidad entre empresas tiende a crecer. Para poder sobrevivir en este ambiente globalizado, los países deben ser capaces de obtener el mayor beneficio posible del intercambio comercial, lo cual se logra por medio de la negociación y los procesos de integración. Los acuerdos bilaterales y subregionales existentes, se vuelven insuficientes para satisfacer los requerimientos del mercado internacional, y competir en el nuevo ordenamiento mundial (que tiende a la conformación de grandes bloques comerciales); los países deben por tanto buscar alianzas a un nivel más elevado y profundo, que permitan un desarrollo acelerado del comercio internacional.

Así, la lógica del ALCA, implica que a pesar de las grandes diferencias, en tamaño y productividad, existente entre los países americanos, la integración comercial permitirá asignar de manera más eficiente los recursos, vía liberalización de los mercados, lo cual conduciría a que cada país se especialice en aquellos bienes en los que posee una ventaja comparativa y competitiva. Como resultado, se estimularía el intercambio comercial y la competitividad, permitiendo obtener un crecimiento sostenido. Bajo condiciones ideales, se incentivaría la transferencia de tecnología de los países más desarrollados hacia los menos

desarrollados, vía reducción de aranceles en la importación de bienes de capital, lo cuál permitiría aumentar la productividad interna del país y elevar los salarios.

Tendiendo en cuenta la anterior, se esperaría que el ALCA genere las siguientes ventajas:

- Ampliación de mercados
- Reducción de tarifas de importación
- Reducción de trabas administrativas para la exportación
- Mayor poder de negociación frente a otros bloques
- Libertad de elección para los consumidores

6.1.2.2. La participación de Estados Unidos en el ALCA

La participación de los Estados Unidos en el ALCA, ha sido uno de los temas más criticados y controversiales, desde que se iniciaron las negociaciones para su conformación en 1995. Existen varios analistas, que sostienen que la participación de las Estados Unidos es completamente interesada y que el ALCA, es una necesidad imperiosa para esta super potencia, pues su economía se ha ido debilitando paulatinamente por la saturación de su mercado interno. Así, el ALCA se convierte en la única salida viable para poder mantener su poder hegemónico mundial, es decir un instrumento más para ejercer su “neo colonialismo” en América Latina. En la sesión inaugural del Encuentro Hemisférico de Lucha Contra el ALCA, realizada en Enero de 2002, Osvaldo Martínez, el presidente del Comité Organizador, pronunciaba lo siguiente:

“(...) Bien sabemos que el ALCA es un proyecto estratégico de ‘recolonización’ y absorción de América Latina y el Caribe. (...) Las razones para la premura detrás del ALCA, no son las opciones latinoamericanas, o las ventajas de la integración, sino los apetitos estratégicos de dominio norteamericano sobre la región, en la pugna con otros centros de poder económico, y las debilidades que casi todos los gobiernos y elites latinoamericanas han promovido con su fidelidad al pensamiento único. (...) La premura se debe también a la inocultable crisis económica, social y política del modelo creado en las dos últimas décadas bajo el molde ideológico del Consenso de Washington”²⁷.

Existen cientos de opiniones como las expuestas en el párrafo anterior (incluso más radicales), contra la conformación del ALCA; se ha creado en torno a este tema una especie de debate público en la que todo el mundo cree tener la razón, ya sea con argumentos a favor o en contra. Lo cierto es que si bien muchas de las objeciones y críticas al ALCA tienen gran validez, y deberán ser tomadas muy en cuenta durante el proceso de negociación, otras sólo responden a exacerbados sentimientos nacionalistas, que en diversas ocasiones no tienen ni pies ni cabeza.

Alejándonos del discurso político, analicemos en forma objetiva algunos temas concernientes al ALCA, sobretudo en lo que se refiere a la participación de Estados Unidos. No es un misterio, que la economía norteamericana ha entrado desde algunos años en una etapa de enfriamiento económico. El nivel de actividad en la bolsa ha caído en 75% entre 2000 y 2003, el desempleo tiende a subir, y el consumo interno ha bajado en forma importante; todos estos aspectos (ya analizados en un capítulo anterior de esta investigación), confirman el grave problema por el que atraviesa Estados Unidos. ¿Tiene Estados Unidos premura de conformar el ALCA, dada la mala situación por la que atraviesa su economía?, la respuesta es SI. Un acuerdo de comercio como el ALCA, sería un desfogue para la estancada producción estadounidense por medio de las exportaciones, lo cuál a su vez permitiría elevar los niveles

²⁷ Tomado del discurso pronunciado por Oswaldo Martínez, director del Centro de Investigaciones de la Economía Mundial (CIEM), en el marco del “Encuentro Hemisférico de la Lucha Contra el ALCA”

de consumo interno incentivando la importación. ¿Es esto malo para Latinoamérica?, la respuesta es NO. Es conveniente para toda la región, que los Estados Unidos, principal socio comercial de Latinoamérica, tenga una economía fuerte que pueda absorber el gran contingente de exportaciones de la región. Como se ha demostrado durante los últimos 3 años, si a Estados Unidos le va mal económicamente. América Latina también tendrá problemas.

Otro tema que se ha repetido incansablemente, es el de los subsidios norteamericanos a la producción, los cuáles han sido extremadamente altos, sobre todo para el caso de la agricultura. ¿Cuáles son los efectos de los subsidios norteamericanos sobre los países latinoamericanos?. Existen dos aspectos que se deben considerar. Primero, por el lado del consumo, los subsidios no son tan negativos, porque permiten que los productores estadounidenses produzcan, ya sea a menor costo, o ya sea reduzcan su precio de venta, de cualquier forma, el impacto del subsidio sobre el ingreso real de la población será positivo, pues permitirá adquirir más bienes al mismo precio o ahorrar para consumo futuro. En este caso el subsidio es bueno para Latinoamérica, pues permite aumentar el nivel de exportaciones hacia el mercado estadounidense (gracias al aumento de la demanda interna), y además, permite a la región, importar algunos productos a precios más baratos, no olvidemos que las exportaciones de Estados Unidos, son nuestras importaciones.

Segundo, por el lado de la producción latinoamericana, se verían afectados por el subsidio, todos aquellos productos que compitan directamente en el mercado norteamericano con los sectores subsidiados. En este sentido, se verían afectados varios países que basan sus exportaciones hacia Norteamérica en productos como la soja, el maíz, y el trigo. No olvidemos sin embargo, que el mayor porcentaje de la producción agrícola de Estados Unidos

se destina a consumo interno y no a exportación, por lo que el impacto del subsidio, incluso en este caso, no es tan grande como parece.

6.1.3. El impacto del ALCA en Ecuador

6.1.3.1. Los efectos de la dolarización

Con el fin de tener un panorama completo sobre el impacto que tendría el ALCA en el Ecuador, será necesario primero, analizar brevemente, un tema que ha suscitado grandes y acalorados debates en el Ecuador: la dolarización.

Como todos conocemos, a finales del año 1999, la economía ecuatoriana atravesaba por la peor crisis de su historia; la inflación crecía en forma alarmante y descontrolada, el tipo de cambio creció en tal forma que la devaluación en menos de un año llegó a ser superior al 300%, y la crisis se apoderaba del sistema financiero. Así, para los primeros meses del año 2000, se tomó la decisión, apresurada sin duda, de entrar en un proceso de dolarización formal de la economía con un tipo de cambio que quedaría anclado en 25.000 sucres por dólar. No se trata aquí, de analizar si la decisión de dolarizar o no la economía fue correcta, sino de conocer y analizar en forma sucinta los efectos de este sistema cambiario sobre la economía.

En este punto de nuestra investigación, queda claro que la riqueza de un país, no está determinada por un sistema cambiario en particular, sino por la eficiencia del conjunto de la economía, que se deriva en un aumento de la productividad. En el Ecuador, hasta antes de la

dolarización se creía que las exportaciones eran altamente competitivas, porque los niveles de intercambio eran altos; esto se debía básicamente a la ventaja que nos otorgaba la devaluación sobre el resto de nuestros competidores, porque el precio de las exportaciones ecuatorianas disminuía. ¿Era buena esta situación?. Desde el punto de vista estrictamente comercial sí, porque las exportaciones se veían incentivadas, pero desde el punto de vista de la eficiencia (que es el que realmente nos interesa), no era buena, porque no se estaba generando una competitividad sostenida. La competitividad vía devaluación era espúrea, pues no respondía a un aumento de la eficiencia sino a una simple relación cambiaria; por otra parte los efectos nocivos de la “bendita” devaluación causaban estragos en el resto de la economía, llevándonos a finales de 1999 a una situación económicamente incontrolable.

Como la devaluación, no había sido el camino correcto para ganar productividad, se creyó que la dolarización sería la salvación del Ecuador. Pero como se sabe, la dolarización no puede (¡ningún régimen cambiario puede!) afectar directamente al nivel de productividad; lo que puede hacer, es crear mejores condiciones de las que existían antes, para generar dicha productividad. Entonces, ¿qué necesario para ser más eficientes? Se requiere, una serie de factores, que dependerán de las condiciones del país, el tipo de industria, etc..., pero en general, los economistas están de acuerdo en que para ser eficientes se requiere mayor tecnología y mejores empleados, para lograr esto será indispensable invertir en capital fijo y en capital humano.

Teniendo en cuenta lo anterior, la dolarización favorece indirectamente a la eficiencia, porque crea un ambiente de estabilidad macroeconómica, en el cual los agentes están más dispuestos a invertir y ahorrar, lo cual permite tener un sistema financiero más saludable y con la capacidad suficiente de conceder préstamos en términos interesantes para los empresarios.

Además, al eliminar la incertidumbre en cuanto al tipo de cambio, las devaluaciones y la inflación, se crea un mayor horizonte de planificación para las empresas, lo cuál permite diseñar estrategias de mediano y largo plazo, con los consabidos efectos positivos.

Actualmente, la dolarización enfrenta grandes críticas, pues según sus detractores. este sistema está llevando a la ruina a las empresas exportadoras que ven cómo la balanza comercial se hace cada vez más negativa. En primer lugar cabe recalcar que el déficit comercial no responde a una disminución de las exportaciones, sino a un gran aumento de las importaciones (tema que se ha tratado ya en capítulos anteriores). Por otra parte, ahora que la dolarización ha eliminado las devaluaciones, los exportadores deberán mejorar su nivel de eficiencia, cosa que antes no era necesaria pues compensaban su ineficiencia con las ganancias “extras” que dejaba el tipo de cambio en alza.

Ciertamente, con la dolarización existe un proceso de transición, en el cuál la economía tiene problemas para encontrar la senda hacia la productividad, transición de la cuál el Ecuador todavía no ha salido; las empresas no han logrado aún adaptarse a este nuevo esquema en el que se requiere ser más competitivos que antes. Muchos sostienen que la dolarización nos ha restado competitividad y que por tanto seremos invadidos de productos Colombianos (¡nuevamente la profecía de la invasión colombiana!), a este respecto Pablo Lucio-Paredes no dice que:

“El Ecuador comercia, no en función de la dolarización, sino de los salarios que determinan el nivel de productividad. Y como esos niveles salariales son bajos, seguiremos siendo competitivos en los bienes intensivos en mano de obra, y tendremos dificultades en los bienes que utilizan mucha maquinaria y materia prima importadas, simplemente porque la tecnología no es nuestra ventaja...aún!”²⁸

²⁸ Lucio-Paredes Pablo, El libro de la dolarización, febrero 2000.

La dolarización, no es, ni ha sido la “barita mágica” que muchos esperaban que sea. Simplemente es un sistema en el que se crean las oportunidades necesarias para que las empresas que son eficientes logren progresar y aquellas que son ineficientes tengan oportunidades de adaptarse a las exigencias del mercado. ¡Nada más!. Se debe aprovechar el hecho de que ahora se puede importar las cosas más baratas que antes, lo cuál favorecería a ciertas empresas que requieren importar tecnología, pero que por su alto costo (antes de la dolarización), no podían hacerlo.

Los empresarios ineficientes encontrarán justificativos para su baja productividad, con o sin dolarización; siempre habrá algo que no funcione bien, algo que el gobierno ha dejado de hacer. Por el contrario, los empresario eficientes, sabrán potenciar las oportunidades y minimizar las amenazas del sistema de dolarización.

En suma, la dolarización a afectado en el corto plazo el desempeño comercial de las exportaciones ecuatorianas, pero permitirá, de tomarse algunas medidas complementarias necesarias, sentar las bases para un crecimiento sostenido del intercambio comercial a futuro.

6.1.3.2. Índices de intensidad y complementariedad para el Ecuador

Como hemos podido analizar a lo largo de toda la presente investigación, Norteamérica, específicamente los Estados Unidos, es el principal socio de toda la región Latinoamericana, por lo tanto si queremos medir el impacto del ALCA en la economía de esta zona, será necesario topar dos temas importantes. Primero, se deben identificar las alteraciones en el intercambio comercial de América Latina, que se producirán como resultado de la total

apertura de mercados para los Estados Unidos (EEUU); esto significa analizar en qué forma las exportaciones de EEUU desplazarían los flujos de comercio latinoamericanos (la tan temida “invasión de productos extranjeros”, de la que todo el mundo habla). Segundo, se deben de identificar las oportunidades que se presentarán en los diferentes sectores como consecuencia de la expansión del comercio hacia Estados Unidos.

Para tratar de realizar el análisis anterior, será necesario recurrir a algunos índices e indicadores matemáticos referentes al comercio internacional, que nos permitirán identificar aspectos importantes de los flujos comerciales entre los países del continente americano. Para tal efecto, se utilizarán dos indicadores: el Índice de Intensidad del Comercio (IIC) y el Índice de Complementariedad del Comercio (ICC)²⁹.

El **Índice de Intensidad del Comercio (IIC)**, mide la razón entre las exportaciones de un mercado A a un mercado B como proporción de las importaciones de B en las importaciones mundiales descontadas las importaciones de A.

La fórmula de la **IIC** es la siguiente:

$$I_{ij} = \frac{X_{ij}/X_i}{M_j/\sum_{k \neq i} M_k} = \frac{x_{ij}}{m_j}$$

en donde:

I_{ij} es el índice de intensidad de las exportaciones del país i hacia el país (o región) j;

X_{ij} son las exportaciones desde i hacia j;

X_i son las exportaciones totales de i;

M_k son las importaciones totales de un país k; y, por lo tanto,

²⁹ Las fórmulas, procedimientos y datos para el cálculo han sido tomadas del Estudio #139 de la ALADI, denominado “Impacto del ALCA en el comercio intrarregional y en el comercio de los países miembros de la ALADI con Estados Unidos y Canadá”

x_{ij} es la participación del socio j en las exportaciones del país i ; y
 m_j es la participación del socio j en las importaciones mundiales (netas de las importaciones de i dado que un país no puede exportarse a sí mismo)

Cuando este índice es igual a la unidad, se dice que no existe sesgo geográfico en el comercio con el socio j en el sentido de que la participación de j en las exportaciones de i y en las importaciones mundiales es la misma. Por el contrario, si $I_{ij} > 1$ ($I_{ij} < 1$), la proporción de las exportaciones del país i que tienen por destino el socio j es mayor (menor) que la que correspondería de acuerdo con la participación de j en la demanda mundial de importaciones, es decir, la que existiría en ausencia de sesgo geográfico.

El **Índice de Complementariedad del Comercio (ICC)**, mide el grado de asociación entre los productos que exporta una economía y los que importa la otra. Se realiza un “*matching*” entre la estructura de las ventajas comparativas sectoriales del país A (en las exportaciones) con las desventajas comparativas del país B (en las importaciones) y luego se resumen en un índice ponderando por la importancia en el comercio mundial de cada sector.

La fórmula del ICC es la siguiente:

$$C_{ij} = \sum_s \left[\frac{x_i^s}{t_w^s} \cdot \frac{m_j^s}{t_w^s} \cdot t_w^s \right] = \sum_s \left[\frac{x_i^s \cdot m_j^s}{t_w^s} \right]$$

en donde:

x_{is} , es la participación del bien s en las exportaciones de i (X_{is}/X_i);

m_{js} , es la participación del bien s en las importaciones de j (M_{js}/M_j); y

t_{ws} , es la participación del bien s en las importaciones mundiales (neta de las importaciones de i).

El ICC procura capturar el efecto de que cuanto mayor es la coincidencia entre la oferta exportable de un país y la demanda de importaciones de su socio, mayor es la tendencia a comerciar entre ellos. Este índice tiende a cero cuando el país i no exporta los mismos bienes

que j importa. Un valor mayor que uno implica que existe una fuerte complementariedad entre la oferta exportable de i y la demanda de importaciones de j ; el índice adoptaría valores muy altos cuando la especialización exportadora de i coincidiera con la especialización importadora de j . Finalmente, un valor del índice de complementariedad comercial próximo a uno indicaría que la especialización importadora y exportadora de ambos países se asemejan a la mundial y, por lo tanto, el sesgo geográfico en el comercio bilateral no podría explicarse por la existencia de ventajas comparativas.

Los resultados presentados en la **Tabla 6-1**, representan la IIC y la ICC del Ecuador con respecto a los principales bloques comerciales del continente.

El índice de intensidad comercial, indica que el Ecuador tiene un marcado sesgo comercial con respecto a tres países de la región sudamericana, estos son: Chile, Colombia y Perú (con un IIC de 14, 20, y 27 respectivamente). Estas cifras muestran que el nivel de exportaciones a estos países, por parte del Ecuador, es mucho más elevado que el nivel medio de importaciones que realizan Chile, Colombia y Perú. En otras palabras, para los países antes mencionados, el nivel de importaciones provenientes del Ecuador, es muy superior al promedio de importaciones totales. Existen tres países que mantienen una IIC media con el Ecuador, estos son, Argentina, Venezuela y los Estados Unidos; entre éstos causa cierto asombro la presencia de Argentina, pues tradicionalmente no ha sido considerado como un mercado estratégico para el Ecuador, sin embargo, los datos confirman que el intercambio con este país es importante y debe ser tomado muy en cuenta pues se trata de un mercado extremadamente grande aún cuando actualmente su economía este en depresión. Con el resto de países del continente, el Ecuador mantiene una IIC que está por debajo de la unidad, por lo que se consideran al resto de mercados como marginales.

hecho de que EEUU sea el único país con el que mantengamos una IIC e ICC positiva, nos da la medida de la importancia de este mercado para el país. Esta es una pauta que deberá tomarse en cuenta para cualquier negociación en el marco del ALCA, pues un acuerdo de libre comercio en el que no participe el principal socio del Ecuador, no puede considerarse beneficioso.

El Ecuador mantiene un nivel de intensidad comercial superior a la unidad con varios países del continente, sin embargo, se puede claramente apreciar, que existen oportunidades que se están desperdiciando. Se debería prestar mayor atención al tipo de productos que importan nuestros socios comerciales con los que se mantiene un nivel de IIC alto, para de esta manera tratar de proveer una mayor cantidad de productos que el país en cuestión necesita. En otras palabras se debe tratar de elevar el nivel de complementariedad comercial por medio de la diversificación de la canasta exportable de nuestro país, creando así una ventaja competitiva con nuestro socio.

Otro caso digno de analizar, es el de Brasil, país con el cuál mantenemos un nivel de complementariedad comercial interesante, pero con el cuál no hemos sabido elevar el nivel de intensidad comercial. En este caso, la oferta de productos hacia Brasil se ha diversificado, pero el volumen de comercio es incipiente. Tanto en el caso analizado anteriormente como en este, los indicadores IIC e ICC demuestran que se están desaprovechando oportunidades importantes en el mercado latinoamericano.

6.1.3.3. El intercambio con EE.UU.: oportunidades y amenazas

Como se dijo anteriormente, existen dos temas que deben concentrar nuestra atención, estos son; el impacto negativo que sufriría el comercio intraregional del Ecuador con la liberalización arancelaria propuesta por el ALCA, y el impacto positivo que sufrirán las exportaciones con la apertura de nuevos mercados.

Dado que el principal y más grande mercado del continente americano es los Estados Unidos, es prioritario realizar cualquier análisis de impacto del ALCA en referencia a este gigante; después de todo, la principal objeción a la creación del ALCA, es la participación de Estados Unidos, pues existe el temor de que el impresionante tamaño de su economía destruya la economía latinoamericana y ecuatoriana.

Para poder medir el impacto del ALCA en los diferentes sectores exportadores del Ecuador, se utilizará la metodología basada en dos etapas de selección³⁰. El primer criterio se basa en la selección de aquellos sectores en los cuáles Estados Unidos posee una complementariedad (ICC) superior a 1. El segundo criterio de selección es saber en qué punto la oferta exportable de los Estados Unidos se superpone con la oferta exportable del Ecuador, se trata pues, de analizar, en qué sectores, la liberalización comercial, puede favorecer a los Estados Unidos en detrimento del Ecuador.

Así, utilizando los filtros de selección antes mencionados y comparando los datos obtenidos para el caso de las exportaciones estadounidenses, con los diferentes sectores exportadores ecuatorianos, se obtiene una matriz de amenazas (**Tabla 6-2**).

³⁰ Metodología tomada del “Estudio #139”, de la ALADI

Los mercados que aparecen como amenazados por las exportaciones estadounidenses, tienen una alta participación en relación al total de exportaciones del sector, por ejemplo, el maíz, que tiene como destino únicamente a Colombia (100% del total) o el arroz, que tiene en Colombia el 94% de sus exportaciones, lo mismo con casi todo el resto de sectores presentados. El producto que tiene la mayor amenaza, es el del Maíz, pues en éste. Estados Unidos posee un ICC extremadamente alto de 18.6, lo cuál prácticamente sacaría al Ecuador del mercado. Sin embargo, la situación de amenaza que se presenta con estos 8 productos es extremadamente manejable pues en conjunto, representan un porcentaje muy pequeño sobre el total de exportaciones ecuatorianas, llegando tan sólo a ser del 1.5% del total. Por ejemplo, el Maíz sin moler, que sin lugar a dudas sería el producto más afectado, tiene una participación en el total de exportaciones del Ecuador que llega apenas al 0.3%; lo mismo sucede con el resto de sectores amenazados (Tabla 6-2).

Tabla 6-2: Canasta de exportaciones ecuatorianas amenazadas por las exportaciones de Estados Unidos en el marco del ALCA

SECTORES		Mercados de destino	Índice de complementariedad de EEUU en el sector	Exp. mercado/Total Exp. (%)	Participación del sector en el total de exportaciones (%)
CUCI	DESCRIPCION				
042	Arroces	Colombia	3,2	94	0,33
081	Alimento para animales	Colombia	2,4	51	0,25
044	Maíz sin moler	Colombia	18,6	100	0,21
583	Productos para polimerización	Perú y Colomb	1,3	75	0,12
512	Alcoholes y fenoles	Colombia	2,1	77	0,10
692	Contenedores metálicos	Perú y Colomb	1,7	98	0,21
625	Neumáticos	Colombia	1,2	69	0,14
782	Automotores para transporte de mercaderías	Col y Ven	2,2	100	0,13
Participación de exportaciones amenazadas sobre exportaciones totales					1,49

Fuente: ALADI, y Programa CAN

Elaboración: El autor

Antes de continuar con el análisis de las oportunidades que se generarían para el Ecuador en el marco del ALCA, es importante hacer una precisión en cuanto a la diferencia entre las oportunidades y las opciones comerciales. Cuando se trata de analizar las ventajas del ALCA en términos comerciales para el Ecuador, debemos interesarnos por dos temas en concreto. Primero, cuáles son los sectores que presentan un alto nivel de complementariedad con el mercado estadounidense, es decir en qué medida los productos nacionales exportados son demandados por el mercado del norte; esto, nos permitirá tener una dimensión de los productos y sectores que conforman la canasta de **opciones** del Ecuador (es decir que tendrían, en principio, facilidad para ingresar en el mercado norteamericano). Después de conocer cuáles son los sectores que cuentan con un buen nivel de opciones de ingreso, se deberá incluir al análisis una segunda consideración; esta es, la política comercial de los Estados Unidos, en materia de aranceles (ad-valorem y específicos) que afecten a los sectores que conforman la canasta de opciones del Ecuador. Incorporando la información arancelaria a nivel de productos, sabremos cuáles son los sectores que tienen **oportunidades** reales, dentro del mercado estadounidense.

Es de esperar, que la canasta de productos con oportunidades reales en el mercado de EEUU, sea menor que la canasta de productos con opciones. Esto se debe a que actualmente, los Estados Unidos mantiene un nivel de liberalización comercial bastante alto con la economía ecuatoriana, por lo tanto, muchos de los productos que componen la canasta de opciones, entran ya sin ninguna restricción a este mercado; es así como en estos productos, el ALCA no tendría ningún efecto directo. Lo que nos interesará conocer es cuáles son los productos que presentando una buena opción de ingreso, aún no tienen entrada libre (sin restricción arancelaria) a los EEUU, y que por tanto sí se beneficiarían de la aplicación del ALCA.

Utilizando el IIC y el ICC, ya no a nivel general, sino en este caso para sectores específicos de la economía ecuatoriana, se obtiene una matriz de productos que presentan un índice de complementariedad superior a 1 y que por lo tanto poseen una ventaja comparativa en el mercado estadounidense (Tabla 6-3).

Tabla 6-3: Ecuador, canasta de sectores con opciones en el mercado de Estados Unidos (al año 2000)				
SECTORES		Estados Unidos		Participación del sector en el total de exportaciones (%)
CUCI	DESCRIPCION	Indice Complementariedad	Intensidad Intensidad	
057	Frutas frescas o secas	25,6	3,0	21,19
036	Mariscos frescos o congelados	60,0	3,2	15,45
071	Café y substitutos	21,3	2,3	4,55
073	Cacao y productos	8,7	5,1	3,11
037	Peces, etc... preparados o congelados	12,0	1,4	2,43
034	Pescado, fresco, enfriado, congelado	3,7	6,0	1,91
058	Frutas preservadas preparadas	2,5	2,0	0,73
292	Material vegetal crudo	3,7	6,2	1,64
333	Petróleo crudo	13,4	1,8	33,80
334	Productos de petróleo refinado	1,4	3,4	3,44
634	Plywood	2,0	2,4	0,69
971	Oro no monetario	1,8	2,4	1,40
Participación de los sectores con opciones sobre el total de exportaciones				90,34

Fuente: ALADI, y Programa CAN

Elaboración: El autor

La canasta de opciones de exportación del Ecuador está compuesta por ocho sectores, principalmente relacionados con la agroindustria. Los productos que poseen un índice de complementariedad más alto, y que por lo tanto tienen mayores opciones de ingreso en el mercado estadounidense son: los mariscos (entre los que principalmente consta el camarón), las frutas (entre las que principalmente consta el banano), el café, el petróleo y el pescado, con un ICC 60, 25, 21, 13 y 12 respectivamente. Los ocho sectores que componen la canasta de opciones frente a los Estados Unidos, son extremadamente importantes dentro del conjunto de

exportaciones ecuatorianas, pues sumados representan el 90% del total. Como se puede apreciar las ventajas del intercambio con los Estados Unidos, son muy altas para el Ecuador. Sin embargo, como se dijo antes, la mayoría de productos ya gozan de preferencias comerciales con los Estados Unidos, por lo que el impacto directo del ALCA en éstos sería mínimo.

Para considerar las posibles oportunidades se requiere el cumplimiento de las siguientes condiciones: 1) que existe un arancel ad-valorem y/o un arancel específico para el producto en cuestión, y 2) que las exportaciones totales del producto, sean al menos el 0.05% de las exportaciones totales. A través de estos filtros, se obtiene la lista de productos que tienen buenas oportunidades bajo el ALCA (**Tabla 6-4**). La canasta de productos que presentan oportunidades bajo el ALCA, se deriva directamente de la tabla de opciones (tabla 6-5). Para efectos pedagógicos, se presentan en la siguiente tabla, sólo los ocho productos que fueron identificados como oportunidad (pues cumplen los criterios de selección antes mencionados).

La cantidad de productos que presentan una oportunidad frente a la cantidad de sectores que presentaban una opción, es mucho menor, como se esperaba. De entre estos productos, tan sólo 3 tienen arancel ad-valorem, estos son el Atún, el Palmito y el Aceite de petróleo excepto crudo. Todos los productos pertenecientes a la canasta de oportunidades tienen vigente un arancel específico, por lo que, en el ALCA, todos estos productos deberían ser liberalizados.

Estados Unidos tiene una participación alta en las importaciones de tan sólo tres rubros de la canasta, estos son, la Guayaba, mango y mangostán; Piña; y Aceite crudo de petróleo, con un 68, 57 y 49% del total de exportaciones. El resto de productos exportados a EEUU mantienen una participación marginal con respecto al total de exportaciones por producto.

Tabla 6-4: Canasta de oportunidades de exportación para Ecuador en los EEUU, en el marco del ALCA

SECTORES		Nombre del producto	Estados Unidos			(B) Participación del producto en las exportaciones totales al 2002 (%)	(C) = (A)*(B) Oportunidad (%)
CUCI	Nomenclatura arancelaria		Arancel ad-valorem (%)	Arancel específico	(A) Participación de EEUU como destino en las exportaciones por producto al 2002 (%)		
037	160414	Atún	10,06	SI	10	0,9	0,09
057	080430	Piña	0	SI	57	0,3	0,17
	080450	Guayaba, Mango y Mangostán	0	SI	68	0,3	0,21
058	200899	Palmito	6,04	SI	4	0,5	0,02
	200980	Jugos de fruta	0	SI	15	0,5	0,08
073	180500	Cacao en polvo	0	SI	3	0,1	0,003
333	270900	Aceite crudo de petróleo	0	SI	49	36,5	17,7
334	271000	Aceite de petróleo expto. crudo	1,16	SI	9	3,4	0,3
Participación de las oportunidades sobre exportaciones totales, y participación sobre exportaciones a EEUU						42,5	18,6

Fuente: ALADI, Programa CAN, y BCE

Elaboración: El autor

Lo que realmente nos interesa conocer con respecto a la canasta de oportunidades del ALCA, es el porcentaje que representan los productos con oportunidad sobre el total de exportaciones del Ecuador, es decir el porcentaje de oportunidad. Para esto, era necesario conocer cuál era el porcentaje de participación de cada uno de los productos en el total de exportaciones (A), para luego relacionarlo con el nivel de exportaciones de ese producto a Estados Unidos (B), que es en dónde se ha identificado la oportunidad. El resultado (C), es una representación bastante realista de cuál es el porcentaje de oportunidad real, que se presentaría en el ALCA (Tabla 6-4).

Los productos que componen la canasta de oportunidades, representan en conjunto el 42,5% de las exportaciones totales, lo cual sin duda es un número bastante alto. Sin embargo cuando analizamos el porcentaje de oportunidades sólo tomando en cuenta los EEUU como destino, el porcentaje baja al 18,6%. Se puede deducir entonces, que las oportunidades que creará el ALCA para la economía ecuatoriana en el mercado estadounidense, son bajas; esto se debe a que actualmente, un gran porcentaje de las exportaciones entran libremente a los Estados Unidos y por tanto el ALCA no cambiaría gran cosa.

Por otra parte, si tomamos en cuenta que las oportunidades representan el 18% de las exportaciones, mientras que las amenazas (calculadas anteriormente) representan tan sólo el 1.5% del total, se puede claramente dilucidar que el ALCA es más bueno que malo para el Ecuador, desde el punto de vista comercial. La oportunidad comercial que ofrece el ALCA, está relacionada con sectores que generan más de 930 millones de dólares, lo cual es una suma bastante apreciable.

6.1.3.4. Agricultura: una negociación difícil

La negociación del sector agrícola, tanto a nivel bilateral como multilateral, representa un escollo difícil de franquear a la hora de la una negociación en tratados de libre comercio. En el caso del ALCA, la situación ha sido particularmente compleja en el sector primario, pues el poco desarrollo del sector y la sensibilidad ante los subsidios en Estados Unidos, han sido tomados como caballo de batalla de todos quienes de una u otra forma están en desacuerdo con la apertura comercial. La diferencia de criterios en materia agrícola de los países que tratan de conformar el ALCA ha llevado a que este proceso se vea en cierta forma estancado,

dando paso a tratados de libre comercio bilaterales, como los que firmaron Chile, los países centroamericanos y que próximamente podrían ser firmados por varios Andinos, incluido el Ecuador, con los Estados Unidos.

Lo cierto es que a pesar de que resulta más fácil negociar en forma bilateral que multilateral (renunciando a ciertos beneficios como el poder de negociación), el tema agrícola sigue causando más de una disputa en las mesas de diálogo. Países que subsidian en forma desmedida a la agricultura, como Estados Unidos, vía apoyos domésticos directos o subsidios a la exportación, se niegan siquiera a tratar el tema en las negociaciones y prefieren resolver dichas controversias en el seno de la OMC, en donde justamente, países grandes como Estados Unidos tienen una mayor oportunidad de conseguir una resolución positiva. Los temas a negociar en el área de las restricciones al comercio agrícola son variados (aranceles, medidas no arancelarias, medidas sanitarias y fitosanitarias, subsidios a la exportación y medidas de ayuda interna), pero a pesar de la importancia de todos estos, el Grupo de Negociación de Agricultura del ALCA ha avanzado en forma extremadamente lenta.

El tema arancelario³¹

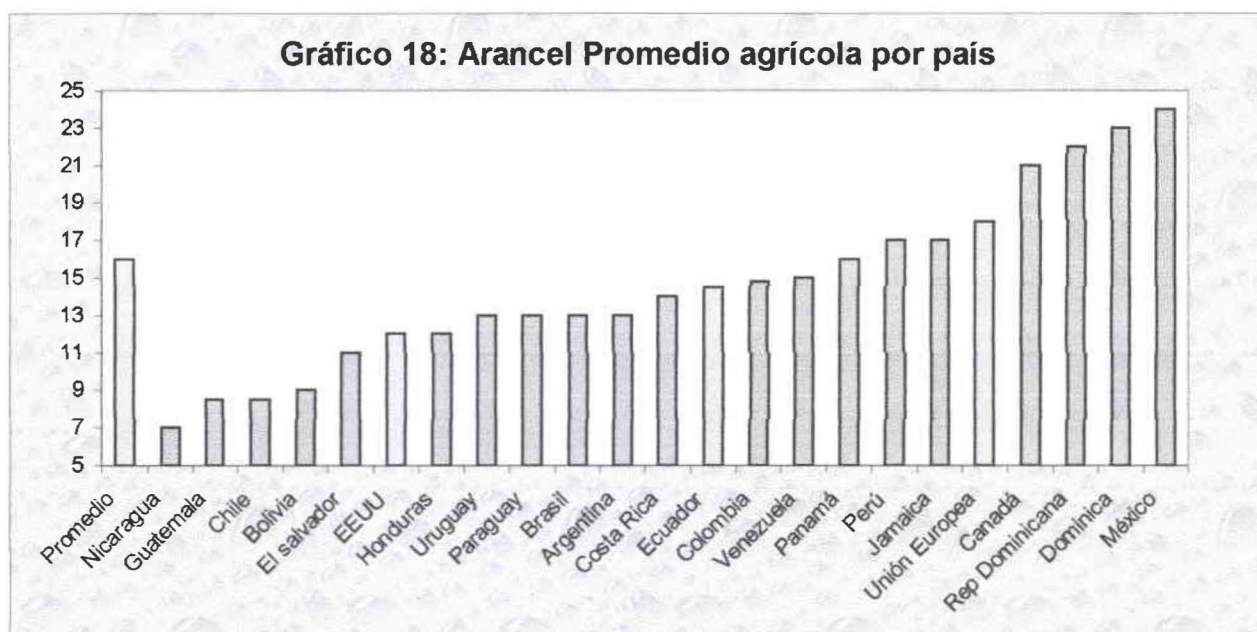
El arancel promedio en el Continente americano es de 16%, lo cual puede no parecer demasiado alto, pero como muchos otros promedios, oculta grandes desviaciones entre los países. Algunos ejemplos del sesgo existente, son:

- Canadá ocupa el primer puesto de aranceles máximos, con 98 subpartidas que están por encima del 50%, sobre todo en la industria molinera. Pero contrarrestando este

³¹ Información obtenida de varias fuentes: OMC, CEPAL, Revista Perspectiva del IDE.

efecto, Canadá es el país que ingresa con la mayor cantidad de productos libres de arancel en el ALCA (cerca del 40% de subpartidas).

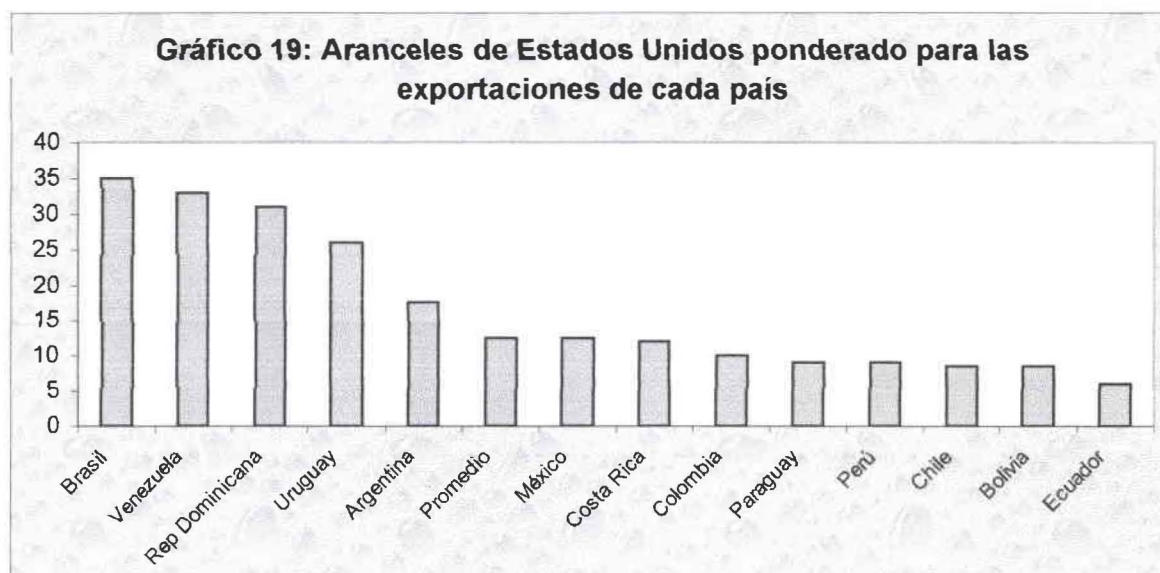
- En Estados Unidos el 4% de subpartidas tienen aranceles superiores al 50%, que llegan a ser impresionantemente altas (350% de arancel para ciertos productos del tabaco!); sin embargo la alta participación de subpartidas con bajos aranceles, contrarresta este efecto.
- En México en 5% de subpartidas están sobre el 50%, llegando hasta un máximo de 260%.
- Los países del MERCOSUR, tienen un pequeño porcentaje de productos con arancel cero, pero no tienen ningún arancel superior al 30%.
- Los países del CAN tienen un arancel que varía entre el 10 y 17%. Una de las zonas donde existe mayor homogeneidad en temas arancelarios.



Fuente: OMC

Como hemos visto el simple análisis de los aranceles promedio no puede ofrecer una medida exacta del impacto que estos tienen en el sector primario de cada país. Para eliminar el sesgo, se puede realizar el cálculo del arancel promedio ponderado en función de las exportaciones de cada país. Como se puede ver en el gráfico, Brasil es el país que se encuentra en mayor desventaja frente al arancel impuesto por los Estados Unidos con un arancel que superior al 35%, que es significativamente más alto en exportaciones de tabaco, azúcar y jugo de naranja. Venezuela, República Dominicana, también presentan fuertes desventajas en temas arancelarios pues EEUU impone fuertes aranceles a la importación de lácteos y azúcar. Queda claro que el Ecuador se encuentra en una posición extremadamente favorable.

En el presente análisis se debe tener en cuenta el efecto que tienen en los aranceles los acuerdos de libre comercio que se han dado en América en los últimos años. Para México y Canadá socios del Nafta, los EEUU reducen sus aranceles en un 40%. Los países de Centroamérica, reciben también reducciones importantes a través de acuerdos comerciales, pues siendo que el arancel promedio es de 21% el efectivo es cercano al 12%. Dentro de los países andinos, nuevamente, el Ecuador es uno de los países que mantiene la tasa de efectivo más baja, siendo inferior al 5%; el problema es que muchos de los productos considerados sensibles por el Ecuador, no entran dentro de la lista de preferencias. Los países del MERCOSUR son los que han obtenido menores concesiones por parte de los Estados Unidos en materia de aranceles efectivos, lo cuál se debe en gran medida a que estos países tienen altos niveles de protección en el sector industrial que es estratégico dentro de las pretensiones comerciales de los Estados Unidos. Si los países sudamericanos, buscan una reducción de las protecciones arancelarias de los Estados Unidos, deberán poner de parte, cediendo en algunos sectores industriales en los que los aranceles son altos. No se pueden solo exigir y no ofrecer nada a cambio.



Fuente: OMC

Otro método que suele utilizarse para analizar la composición arancelaria de los países es el Índice de Relaciones Arancelarias (IRAR), que mide la relación que existe entre los aranceles que enfrenta un país, frente a los que impone. Si el índice es mayor que 1, significa que el país impone aranceles menores de que tiene que pagar en el extranjero, y índice menor a 1 implica que el país impone más aranceles de los que recibe.

Índice de Relaciones Arancelarias de EEUU en diferentes países						
	Aranceles promedio			Aranceles preferenciales		
	Total	Agrícola	Industrial	Total	Agrícola	Industrial
Argentina	1,5	0,8	4	1,8	0,8	9,8
Brasil	1,5	0,4	5	1,8	0,4	14,3
Paraguay	1,4	1,5	2	1	1,5	8,9
Uruguay	0,8	0,5	2	6	0,6	5,1
Canadá	1,7	2,9	1,1	1	3,5	-
México	3,9	4,2	3,6	4,6	3,5	16,5
Chile	3,2	1,1	5,4	9,2	1,1	9,6
Costa Rica	0,8	1,5	1,2	2,7	2,3	5,5
Guatemala	0,4	0,8	1,2	1,7	1	5,7
Bolivia	2,3	1,2	5	0,8	2,1	731
Colombia	2,3	1,6	3	6,5	2,8	265
Ecuador	1,7	2,4	2	8,2	9	2959
Perú	2,9	0,9	3	13,6	5,3	2434
Venezuela	4	0,5	4,4	39,1	0,5	4,8
U.E.	1,1	0,9	1	1,1	0,9	1

Como se puede observar en la tabla, para la gran mayoría de países, las preferencias otorgadas por los Estados Unidos son muy superiores a las otorgadas por los diferentes países. El caso que salta a la vista es el de los países Andinos que han conseguido un gran nivel de acceso al mercado norteamericano a través del ATPDEA, que otorga beneficios a los países por la lucha antidroga. La pregunta que surge en este caso es ¿por qué, si los países en desarrollo de América se ven beneficiados por los aranceles preferenciales de los Estados Unidos, queremos igualar los aranceles por medio tratados de libre comercio (sea TLC o ALCA)?

En muchos de los casos, como en el caso de los países Andinos, las preferencias expiran en un par de años, por lo que es necesario buscar mecanismos que garanticen un ingreso ampliado en tiempo y cantidad al mercado norteamericano. Por otra parte, a pesar de que se han conseguido avances en materia de acceso al mercado del norte, todavía quedan muchos productos que enfrentan restricciones y que dentro de un proceso de libre comercio se pueden ver beneficiados. Por último no podemos desestimar dos efectos de la reducción arancelaria de nuestras importaciones (las que vienen de Estados Unidos); por un lado, un efecto positivo que se deriva de la posibilidad de importar productos con alto contenido tecnológico a un mejor precio, lo cuál puede ser importante para elevar la productividad tanto en el sector primario como secundario; y por otro lado, un efecto negativo, derivado de la reducción arancelaria en productos que competirán directa o indirectamente con la producción nacional. Según el Índice de Relaciones Arancelarias, los países latinoamericanos se han enfrentado a menos restricciones arancelarias de las que han impuesto, es decir que se han beneficiado de preferencias por parte de Estados Unidos en una gran cantidad de productos. Dado que en el marco de un proceso de liberalización, se este ALCA o TLC, los estos beneficios se reducirían, se deberá buscar mecanismos de compensación que permitan de que las naciones en desarrollo de América Latina no se ven muy afectadas por la suspensión de dichas ayudas

y beneficios. Después de todo, desde el punto de vista de redistribución de la riqueza, es justo que el país más grande y rico del mundo ceda un poco más de lo que los países pobres, como de hecho se ha logrado a lo largo de los últimos años.

Como se observará en la tabla del IRAR, los beneficios que ha otorgado Estados Unidos se ven sobre todo en la industria: en la parte agrícola las concesiones arancelarias son mucho menores, llegando a ser cercanas a 0 en muchos países e incluso inferiores a la unidad en el MERCOSUR. Esto indica que todavía queda mucho por hacer en materia de bienes agrícolas, pues lo que interesa a la región sudamericana es este tema que es considerado de alto impacto social y sensible a la competencia externa, y es justamente el sector que recibe menor importancia por parte de Estados Unidos a la hora de negociar. Ecuador es el país que tiene el IRAR con Norteamérica más alto para el sector industrial, seguido de cerca por Perú, esto debido a que el fuerte de estos países está en la agricultura, y también por el ATPDEA.

El controversial tema de los subsidios

La posición intransigente que tienen los países desarrollados, Canadá y Estados Unidos en este caso, frente a la eliminación o tan siquiera la reducción de subsidios, es una de las principales limitantes a la hora de negociar los tratados de libre comercio. Y siendo realistas, existen pocas oportunidades de que el tema se resuelva en los próximos dos años. Las experiencias de negociación de México, Chile y los países centroamericanos demuestran que Estados Unidos no está dispuesto a dar la mano a torcer en materia de apoyos internos a la agricultura. La pregunta que surge entonces es ¿debe el Ecuador imponer el tema de la eliminación de subsidios como una condición para sentarse en la mesa de negociación, o debe tener una postura más transigente?

Hasta hace poco las negociaciones de acceso a mercados, se referían tan sólo a temas arancelarios, enfocándose en la reducción de estas barreras. Sin embargo en la actualidad existen una serie de instrumentos no arancelarios que afectan en forma directa o indirecta al comercio. De hecho se ha podido comprobar que a medida disminuyen los aranceles, aumentan las restricciones no arancelarias como las normas de origen y las demandas de dumping (el Ecuador ha sufrido en carne propia en casi todos los productos que exportamos, banano, rosas, atún y actualmente camarón) y por otra parte aumentan los apoyos gubernamentales (en forma de subsidios) a la producción y a la exportación. El sector más protegido es sin duda el agrícola, en el cuál se utilizan todo tipo de artimañas legales pero muchas veces poco éticas como aranceles específicos, mixtos, cuotas de importación, restricciones sanitarias, subsidios a la exportación, bandas de precios y prohibiciones.

Algunos tipos de subsidios que seguramente serán tratados a la hora de negociar acuerdos de libre comercio:

- Todo tipo de actividad financiera que tenga como fuente recursos gubernamentales, con el objetivo de facilitar el mejoramiento y la comercialización de productos agropecuarios nacionales, para fines de exportación.
- Pagos en especies o dependientes del monto de las exportaciones hecho por los gobiernos a favor de ciertas actividades agrícolas.
- La venta o exportación de stocks gubernamentales de productos agrícolas a precios inferiores de aquellos pagados por productos similares en el mercado doméstico.
- Pagos por la exportación de productos agrícolas que se financian con políticas gubernamentales.
- Subsidios que reducen los costos de mercadeo de las exportaciones agrícolas

- Costos de transporte doméstico y fletes de exportaciones cubiertos o subsidiados por los gobiernos.

Gráfico 20: Notificaciones a la OMC de apoyos domésticos y subsidios a las exportaciones³²

	Apoyo doméstico			Subsidio a las exportaciones		
	1996	1999	Promedio	1996	1999	Promedio
EEUU	6214	10400	7,1%	26	147	2%
México	452	1258	0,8%	0	5	0%
Canadá	568	522	0,5%	38	0	0%
Venezuela	542	211	0,4%	3	5	0%
Argentina	123	83	0,1%	0	0	0%
Colombia	58	10	0,0%	18	23	0%
Brasil	0	83	0,0%	0	0	0%
Costa Rica	0	0	0,0%	0	123	1%
Zona ALCA	7957	12567	8,8%	85	303	3%
U.E.	64436	52453	58,1%	6292	5995	88%
Mundial	119536	77433	100%	7112	6800	100%

Fuente: OMC

En el caso de las negociaciones tanto del ALCA como del TLC (experiencias de Chile y Centroamérica), Estados Unidos, después de arduas y difíciles negociaciones ha accedido a eliminar los subsidios a exportación que realiza en el sector de la agricultura, pero como podemos observar en el cuadro de la parte superior, la mayor parte de los subsidios se producen en la parte interna y no en las exportaciones. Por lo tanto, a pesar de que el retiro de los subsidios a la exportación es interesante, todavía queda mucho por negociar en este tema.

El apoyo doméstico de Estados Unidos a la agricultura ha venido creciendo en más del 140% desde 1995. Esto se debe principalmente a la caída de los precios internacionales de los productos primarios. A raíz de las quejas que ha recibido el país del Norte por esta política,

³² Se tratan de notificaciones realizadas por terceros países en el marco de la OMC. El sistema de contra notificaciones permite detectar cuando un país a través de política de gobierno, está afectando su comercio bilateral.

existe un plan para disminuir los subsidios en el mediano plazo a niveles anteriores a los de 1995, pero no queda claro que va a pedir EEUU a cambio de esta reducción. Los costos pueden ser muy altos para los países latinoamericanos, razón por la cuál existe gran escepticismo sobre un resultado positivo en el mediano plazo. Los sectores que son extremadamente sensibles en Estados Unidos son el lácteo, azucarero y el productor de jugo de naranja. El apoyo doméstico como porcentaje de la producción agrícola ha pasado de 5% en 1995 a 18% en 1999, y en los primeros años del siglo veinte se ha visto una leve disminución, llegando al 15%. El apoyo doméstico por hectárea, según la OMC, ha pasado de 14 dólares a más de 45 dólares por hectárea en 2002. He aquí la razón de todas las críticas los Estados Unidos. Se habla de libre comercio, pero las barreras no arancelarias son extremadamente altas.

Un tema que también debe considerarse es el del apoyo doméstico por agricultor, pues los norteamericanos reciben en promedio 70% más que los europeos. Volviendo al análisis de los datos un productor de ese país recibía en promedio 5000 dólares en 1995, actualmente recibe poco más de 14000 dólares. Es decir que un agricultor de EEUU recibe casi 10 veces el PIB per capita del Ecuador en Subsidios a la producción. Según algunas estimaciones, de cada dólar que paga el consumidor final en un supermercado de Estados Unidos 10 centavos son subsidiados. Este solo dato demuestra, lo difícil que resulta mantenerse en el mercado para países que compiten directamente con productos que se producen en los Estados Unidos. A forma de consuelo, nos queda el hecho de que los subsidios a la producción están concentrados en pocos productos, entre los que se destacan los granos y el algodón, productos que no interfieren en gran medida con la oferta exportadora ecuatoriana, pero si de varios otros países Latinoamérica.

Estos y otros temas son una muestra de que las negociaciones de acceso a mercados sobre todo en materia de productos agrícolas sensibles serán largas e incluso pueden llegar a quedar pendientes para ser tratadas en un futuro (posterior a la firma de los tratados de libre comercio). Serán temas en los que el Ecuador deberá tener claro hasta donde puede ceder y en qué sectores debe presionar más, pero como se ha repetido durante gran parte del presente trabajo, no podemos darnos el lujo de cerrarnos a que se consiga un acuerdo tipo “todo o nada”. Las concesiones deberán hacerse de lado y lado, esperando, que las negociaciones resulten beneficiosas para nuestro país, como en teoría debería suceder.

6.2. TLC: un nuevo proyecto, la misma visión³³

De repente el panorama ha cambiado. El ALCA no entusiasmaba, no encendía la chispa, quizás por lejano e improbable, o quizás porque entre latinos siempre creemos que hay una salida astuta. El anuncio de la negociación del TLC con los Estados Unidos es harina de otro costal, esto sí parece que va en serio. “David contra Goliat”, “el fuerte contra el débil”, “el pobre contra el rico”, son algunos de los calificativos que se le han dado al proceso de integración comercial entre Ecuador y los Estados Unidos. Si nos atenemos al tamaño de la economía, al ingreso de sus habitantes, y a muchos otros parámetros, estos calificativos quedan como anillo al dedo; sin embargo en temas de comercio internacional hay muchas otras variables que deben entrar en juego.

En todo tema económico, y más aún en el del Libre Comercio, la pregunta clave que debemos hacernos es: ¿favorece o no al aumento de la productividad? No por algún afán “economicista” de esnobismo o complicación, sino porque más productividad es la clave del desarrollo económico: quiere decir producir más en cada hora de trabajo, y esa es la única manera que haya más ingreso para los trabajadores, más utilidades para los dueños (necesario para invertir en producción, tecnología etc..) y más ingresos para el Estado.

Ahora bien, la productividad solo aumenta si es que cada trabajador tiene a su disposición más capital (tecnología, maquinaria, organización, procesos, capacitación), lo cual a su vez requiere de ahorro, confianza, seguridad jurídica, estabilidad macroeconómica, instituciones

³³ Análisis realizado por Pablo Lucio-Paredes y Julio José Prado; publicado en la revista *Perspectiva* del mes de Febrero 2004 con el título: “TLC: experiencias, sustos y esperanzas”.

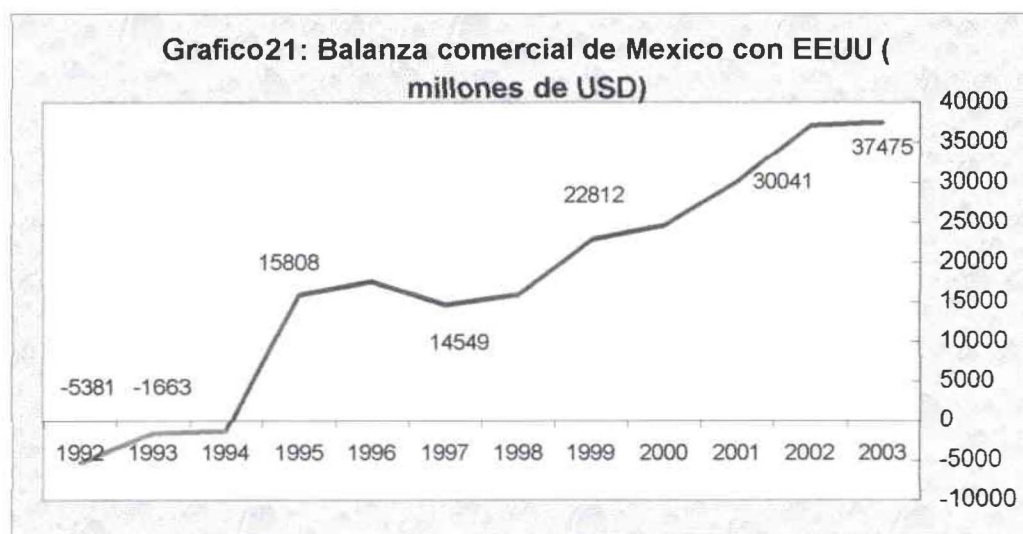
serias. Pero además aumenta si es que uno logra producir bienes en mayor volumen y/o de mejor precio en el mercado, es decir bienes diferentes a las materias primas de las que dependemos actualmente, o sino mantenernos en esos bienes básicos, pero dándoles un contenido tecnológico, de valor adicional para el consumidor o creando sistemas de penetración en las cadenas de comercialización muy diferentes a los actuales. Hay importantes países (Suecia, Australia y otros) que viven de los recursos naturales pero bajo este concepto de mayor valor agregado y productividad.

La pregunta importante se convierte entonces en: ¿cómo la apertura comercial permite, o no, escalar hacia esos niveles productivos diferentes? Hay un aspecto favorable que no se puede negar: la competencia externa estimula la innovación, la creatividad, la búsqueda de nuevas oportunidades, la posibilidad de disponer de mejor maquinaria e insumos (imagine usted a un productor ecuatoriano de camisas que podrá comprar mejor hilo, mejores botones). Pero al mismo tiempo hay que estar conscientes que la competencia muy fuerte, dificulta ciertos procesos de inversión para la innovación y la tecnología (hay que acumular ganancias “excepcionales” para innovar e investigar): ¿hasta qué punto un empresario corre riesgos si sabe que mañana habrán 100 empresas similares e importantes compitiendo en su mismo nicho, con esquemas muy similares? Por eso es muy importante crear marcas, fidelidades, circuitos comerciales. No es fácil, pero la apertura al comercio, empuja en esa dirección.

6.2.1. México, un espejo de lo que puede suceder

México lleva ya más de 10 años dentro del NAFTA (Zona de Libre Comercio con EEUU y Canadá), y según varios análisis publicados a lo largo de la década, se puede claramente ver que los convenios firmados arrojan un balance positivo. Más allá de los logros económicos y

comerciales de este acuerdo, el “experimento” llevado a cabo entre México, Estados Unidos y Canadá, ha sido seguido de cerca por el resto de países latinoamericanos con el fin de determinar cuáles serían las oportunidades y amenazas específicas a las que se enfrentarían, de darse un acuerdo similar. Y claro, al analizar la historia de México en el TLC, vemos que existe gran similitud con lo vivido en Ecuador en el proceso previo a la negociación. Las críticas a la liberalización comercial son básicamente las mismas: “es imposible competir contra una economía tan competitiva como la de Estados Unidos”; “la negociación siempre será ventajosa para Estados Unidos y no para los países pequeños”; “el sector agrícola desaparecerá”; entre tantas otras. Críticas que hemos escuchado con mayor fuerza para el caso del ALCA y que sin duda se comenzarán a escuchar en el caso del TLC. ¿Se ha producido la debacle económica que se vaticinaba en México? ¿Se ha convertido México en un Estado más del gran país del Norte? Como veremos a continuación, la experiencia de México nos puede dar algunas pautas sobre lo que implicaría para el Ecuador un tratado con Estados Unidos.



Fuente: Dpto de estadística de EEUU

Durante la vigencia del NAFTA las exportaciones totales mexicanas se han triplicado, pasando de 52.000 millones de dólares en 1993 a 161.000 millones en 2002. El crecimiento

anual de las exportaciones mexicanas hacia los Estados Unidos era en promedio de 10% antes de 1994 (fecha de la firma del NAFTA), en los años posteriores, el promedio subió a 16%. La balanza comercial con EEUU que era deficitaria hasta 1994, comenzó a registrar un crecimiento vertiginoso, llegando a ser en 2003, superior a 37.000 millones. Otro efecto palpable del NAFTA fue el aumento de la inversión extranjera directa (IED), en 1994 México recibió poco más de 15.000 millones de USD, cifra que creció un 230% hasta 2003 (alcanzando un nivel superior a los 50.000 millones de USD).

¿Está México mejor con el NAFTA que sin él? Un reporte de 400 páginas realizado por el Banco Mundial llamado *Lessons from NAFTA* (Lederman, Maloney y Serven, 2004), ofrece interesantes cifras que ayudan a responder esta pregunta. Se estima, que sin el NAFTA, hoy por hoy el nivel de exportaciones sería un 25% más bajo; la IED 40% menor, y el ingreso per cápita mexicano que bordea los \$6000 entre 4 y 5 % inferior. Otro estudios empíricos, demuestran en forma extensa el impacto que ha tenido el NAFTA en el empleo mexicano y su estructura; aun cuando los resultados en este campo son difíciles de relacionar directamente con el tratado, por la gran cantidad de variables que intervienen. Después de la grave “crisis del Tequila” de 1994-95, la tasa de desempleo comenzó a bajar paulatinamente del 5% hasta llegar actualmente a niveles de 2%. En Estados Unidos y Canadá la tasa también ha caído “coincidentalmente” en poco más de 3% desde la aplicación desde 1994. La productividad en los sectores vinculados a la exportación aumentó, lo cual elevó (aunque no en forma proporcional) los salarios de los trabajadores de dichos sectores. Si el NAFTA no contribuyó en ninguno de estos efectos positivos (cosa que es improbable) al menos no empeoró la situación.

Entonces, ¿porqué recibe tantas críticas este acuerdo comercial? Según un reporte publicado por el Cato Institute, realizado por economistas mexicanos, existen al menos seis hechos por los que se critica al NAFTA:

1. El crecimiento del ingreso del segmento de la población con acceso a la educación ha subido en forma acelerada lo que no ha sucedido en el resto de la población.
2. Los Estados del norte de México se han desarrollado en forma acelerada mientras los del sur se estancaron.
3. Las grandes empresas tuvieron acceso a créditos de los Estados Unidos, mientras las PYMES quedaron relegadas.
4. La productividad de las empresas relacionadas con la agro exportación subió, pero el resto del sector agrícola ha visto muy pocos beneficios.
5. No se ha logrado frenar la ola de emigraciones, cada año 300.000 mexicanos salen con destino a los Estados Unidos.
6. Del total de Inversión Extranjera Directa, tan solo el 0.3% ha llegado al agro mexicano.

¿Son todos los problemas expuestos, atribuibles al NAFTA? No. ¿Pero entonces dónde están todos los recursos originados por las exportaciones y las inversiones? La cruel realidad es que en muy pocas manos. El problema de México no es su política de integración y apertura comercial, es la pésima distribución de la riqueza, el deficiente sistema educativo, la falta de una política clara para orientar las inversiones, y un mal manejo del sector agrícola. En suma, los efectos positivos de la apertura comercial están a la vista, pero son los mismos problemas estructurales de toda la vida (que se repiten a lo largo de toda Latinoamérica) los que impiden que los beneficios lleguen a toda la población.

Se ha creado tal desinformación sobre el comercio internacional, que el simple hecho de escuchar las palabras “libre comercio”, nos produce terror. Pero siendo objetivos, existen muchas ideas y teorías infundadas sobre este tema, que atribuyen a los tratados de libre comercio más males de los que realmente causan.

6.2.2. Chile un modelo de negociación

La economía chilena se ha convertido en un modelo a seguir en temas de apertura comercial. En poco más de 20 años Chile, de ser un país altamente proteccionista y cerrado, pasó a convertirse en una nación orientada a las exportaciones, con un fuerte, moderno y mayoritariamente eficiente sector exportador. Los resultados están a la vista, Chile es uno de los países con mayor crecimiento y estabilidad económica de Sudamérica, la inversión externa e interna han crecido, y se ha logrado proyectar una sólida imagen a nivel internacional (ya no se compara a Chile con los países subdesarrollados de Latinoamérica, sino con países de desarrollo medio como algunos europeos o asiáticos).

Productos en los cuales Chile consiguió una desgravación progresiva en el TLCCE			
Desgravación lineal en 4 años	Desgravación lineal en 8 años	Desgravación lineal en 12 años	4 años de gracia y desgravación de 8.3% del 5to al 8vo año y de 16.7% del 9no al 12vo.
Queso, Yogurt, Papas; Salsas de tomate, mayonesa y mostaza.	Leche; Arvejas; Maíz; Brócoli; Hongos; Espárragos; Avena; Arroz; Semillas varias; Cemento.	Huevos; Harina; Margarina; Panadería, pastelería y pastas; Algunas bebidas alcohólicas.	Trigo; Aceites; Azúcar y elaborados; Cacao y elaborados; Duraznos; Café y elaborados; Condimentos.

Fuente: Documento oficial del TLC CHILE-EEUU

Chile ha buscado un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos desde hace algunos años, pero por diversas razones solo se pudo concretar el año pasado, cuando una negociación relativamente corta (6 meses efectivos), pero preparada con antelación, permitió dar luz verde al llamado TLCCE. ¿Porqué decidió Chile optar por la vía bilateral, renunciado a todos los “beneficios” de la negociación multilateral? Porque las negociaciones del ALCA han llegado a un punto de estancamiento, e implican un alto desgaste político por el nivel de oposición que se ha creado. Los 34 países que negocian el ALCA son tan heterogéneos en cuanto a su situación y sus intereses, que para Chile resultaba mejor negociar individualmente, renunciando al tan afamado “poder de negociación latinoamericano”, pero logrando un mayor nivel de profundización en temas arancelarios específicos. De esa manera sigue la misma estrategia desde hace 20 años: sacar ventaja de los acuerdos bilaterales (ya los tiene con EEUU, Europa y va en buen camino con los asiáticos) y solo entrar en los multilaterales cuando son atractivos (por eso salió del Grupo Andino y más tarde se vinculó al MERCOSUR).

Y resulta que Chile tuvo razón:

- En el TLCCE Estados Unidos desgrava inmediatamente un total de 94% de subpartidas; un 49% más que en el ALCA.
- En términos de valor de exportaciones hacia EEUU, se desgrava inmediatamente el 93%, comparado con el 71% ofrecido en el ALCA.
- La desgravación en productos agropecuarios alcanza inmediatamente 75%, mientras el ALCA ofrece desgravar 36% inmediatamente y 52% en 10 años (sin embargo, el tema agrícola, sobretudo en lo referente a subsidios y compensaciones se considera como un gran revés en la negociación chilena).

Comparación de la desgravación ofrecida por EEUU en el ALCA y lo conseguido en el TLC (solo se toma en cuenta la desgravación inmediata de subpartidas)			
	TLC USA-Chile	Oferta USA en el ALCA	
		Con Chile	Con CAN
Total	94%	49%	58%
Agrícola	13%	6%	6%
El resto	81%	43%	52%
Por sector			
Agropecuario	75%	36%	36%
Pesca	93%	63%	69%
Cuero y calzado	85%	37%	43%
Textiles y confección	100%	4%	4%

Fuente: Secretaría general del CAN, Documento oficial del TLC

Sin duda, el mayor logro de este país del Sur, es haber logrado concertar un gran acuerdo nacional (uno real, no como el que se viene discutiendo en Ecuador hace años) en torno al tratado con los Estados Unidos. Existe la percepción general, gracias a un buen trabajo de los comunicadores oficiales, de que las oportunidades serán mayores que las amenazas. De hecho, las cifras hablan por sí solas. Según estimaciones oficiales del gobierno chileno, en el largo plazo (12 años), después de haber desgravado todos los productos se verán los siguientes beneficios:

- Aumento de las exportaciones a EEUU en US\$ 504 millones, un incremento del 16%. El impacto positivo se sentirá sobretodo en los sectores de textiles y confecciones con crecimiento del orden de US\$ 166 millones.
- Incremento de las inversiones en 1.7% del PIB, lo cual agregaría 2% al PIB.
- Aumento de la cuota de mercado chilena en Estados Unidos, que al menos subiría de 0.3% a 0.4% del total de importaciones, lo que agrega 2% más al PIB
- En suma estamos hablando de un crecimiento del PIB superior al 4%, por la influencia directa del TLCCE (sin acuerdo se proyecta al 2014 un PIB de US\$ 106.000 millones, con tratado se puede llegar a 111.000 millones).

Quizás las estimaciones son demasiado optimistas, pero son justamente estas metas difíciles de alcanzar que implican gran sacrificio, las que han puesto a Chile en el lugar en el que se encuentra actualmente.

Resumen de los acuerdos del TLC Chile-EEUU en el sector agrícola³⁴:

- Se contempla la posibilidad de establecer una salvaguarda (sólo por los 12 primeros años) que se aplica cuando hay una disminución del precio de importación frente al precio promedio establecido en el acuerdo; para Chile se puede aplicar en 9 subpartidas (carne, huevos, arroz) y para EEUU en 51 subpartidas (hongos, cebolla, tomate, naranjas). Consultar el acuerdo para información sobre precios de referencia.
- Se eliminará cualquier tipo de régimen aduanero especial que perjudique a las partes frente a importaciones de terceros.
- Se reintroducirán subsidios a la exportación si las partes se ven afectadas por terceros países.
- En el tema de ayudas internas no hubo acuerdo, por lo que los países se rigen por la OMC. Estados Unidos tiene una ventaja en este punto.
- Se eliminan las franjas de precios, que estabilizaban los precios de bienes agropecuarios cuando existen fluctuaciones. En Ecuador, la franja rige para la leche en polvo, el arroz, el azúcar, el maíz, la carne de cerdo y el trigo.
- El arancel base se estableció en 6% para la mayoría de productos. Algunos sensibles, tendrán un arancel base más alto del 98% (azúcar y sus elaborados), 31.5% (Trigo y sus elaborados, aceites naturales), 25% (trozos de pavo y pollo).

³⁴ Fuente: Documento oficial del TLC CHILE-EEUU

6.2.3. Lo que Ecuador debe saber.

Seguramente usted estará preguntándose ¿para qué tanto análisis de la negociación y los efectos en otros países? La respuesta es sencilla. La negociación del Ecuador, dependerá en gran medida de los acuerdos alcanzados con países que en los que ya está vigente el TLC, particularmente Chile, cuyo acuerdo se considera como la base para cualquier proceso de negociación con Estados Unidos. El prestar atención y analizar estos casos particulares permitirá obtener valiosas lecciones cuyos frutos se verán en la mesa de diálogo.

Los posibles costos de la integración comercial y la liberalización para los países miembros se pueden resumir en los siguientes aspectos:

- Riesgo de profundización de las asimetrías entre países: los costos para “igualar” la competitividad de los países suelen recaer sobre los países más pobres que, además, pueden “caer en el error” de especializarse en sectores poco dinámicos; algunas actividades productivas locales pueden ser desplazadas por la competencia internacional con el consiguiente aumento del desempleo en el corto y mediano plazo.
- Riesgo del aumento de las protecciones no arancelarias: se ha comprobado que al poner en práctica acuerdos de libre comercio, aumentan las medidas antidumping y las restricciones no-arancelarias como las normas de origen o medidas fitosanitarias, que distorsionan los flujos comerciales.
- Se pierden ingresos fiscales por una reducción o eliminación de la recaudación arancelaria (que sin embargo puede fácilmente recuperarse por otro lado).
- Se corre el riesgo de que los beneficios de la apertura se sientan sólo en ciertos sectores de la economía, mientras otros parecen estancarse o retroceder.

Pero más allá de los beneficios comerciales del TLC, la firma de este acuerdo, implicaría que por primera vez el Ecuador forma parte de un proceso de largo plazo en el cual asume compromisos serios frente a otro país. Un tratado de libre comercio no tiene fecha de caducidad, por lo que una vez firmado se entra en un proceso de desgravación arancelaria que no concluye hasta que haya un acuerdo para todos los productos que se comercian. Esto representa un gran reto, pues hay que hacer un análisis coherente y realista de qué debería exportar el Ecuador de aquí a 10 o 15 años. Actualmente existen interesantes estudios (principalmente de la Corpei) sobre las nuevas oportunidades de exportación que tiene el Ecuador, en productos que incorporan mayor valor agregado y que tienen gran potencial en el mercado internacional, por lo que será vital utilizar esta información (y más) a la hora de la negociación.

Ecuador deberá tener en cuenta lo sacrificado por Chile en la negociación del TLC³⁵:

- El TLC *no* ofrece ninguna compensación a Chile por ser país en desarrollo.
- Estados Unidos se reserva el derecho de reintroducir subsidios a las exportaciones si se considera afectado en alguna forma por la política importadora de Chile.
- El TLC no incluye medidas adicionales a las mencionadas en la OMC referentes a ayudas internas a la agricultura, lo cual limita la competitividad de algunos productos frente a las exportaciones agrícolas de Estados Unidos.
- Chile deberá eliminar el impuesto de lujo para los automóviles (en un 63% el primer año, en 42% el segundo, en 21% el tercero, llegando al 0% el cuarto año).
- El TLC por su naturaleza limitará cualquier efecto que pueda tener el ALCA en materia de acceso a mercados porque según el acuerdo “ninguna de las partes podrá,

³⁵ Fuente: Documento oficial del TLC CHILE-EEUU

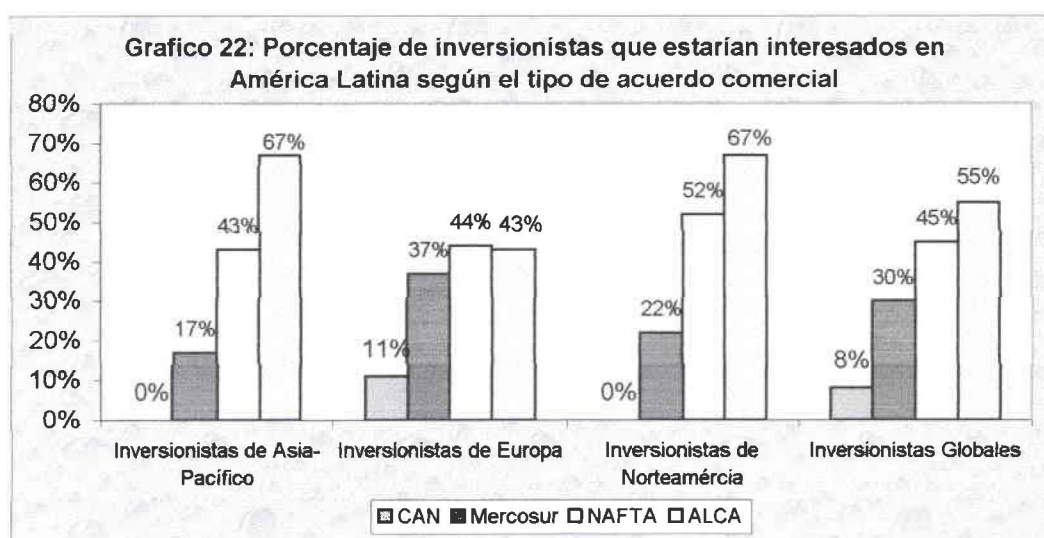
incrementar ningún arancel aduanero existente o adoptar uno nuevo sobre una mercancía originaria”.

- Todas las controversias en temas agrícolas, de subsidios, propiedad intelectual, compensaciones y temas laborales se deberán tratar en la OMC, lo cual pone un gran punto de interrogación sobre este tema.

El tamaño de la economía chilena es significativamente más grande que el de la ecuatoriana, pero en relación a la economía estadounidense las dos son muy pequeñas (no se diga a nivel global, Chile representa el 0.3% del comercio mundial, Ecuador no llega al 0.1%). ¿Si somos tan pequeños, que podemos obtener frente al gigante del Norte? Algunas veces es mejor ser pequeño y ciertamente desde el punto de vista de las negociaciones del TLC existen ventajas y desventajas. Una desventaja es sin duda, el reducido poder de negociación, existe muy poca probabilidad de obtener alguna concesión en temas difíciles como subsidios agrícolas, por ejemplo. Pero, por otro lado, las exportaciones ecuatorianas a los Estados Unidos son muy bajas frente al total de importaciones de ese país, es decir, que no se las puede considerar como una amenaza seria para los productores del norte; esto implica una eventual apertura para más productos del Ecuador. Además hay una ventaja estratégica que debemos aprovechar: la gran preocupación existente en los EEUU por ayudar a la Región Andina a mantener un cierto equilibrio socio-político y ritmo de crecimiento económico. Muy importante será la capacidad de conformar un grupo de negociadores en el que juntos (públicos y privado), tengan un mismo horizonte.

En toda negociación hay riesgos, pero por el tamaño del mercado norteamericano también grandes oportunidades. Es cierto que muchos productos entran ya sin ningún tipo de restricción arancelaria, ya sea por convenios con la OMC o por el ATPDEA. Pero el TLC

buscaría consolidar acuerdos que están por terminar en 2 años y ampliar la base de productos que pueden entrar al mercado del Norte. Las oportunidades de un tratado de libre comercio, por una parte se dan en productos que ya están presentes en EEUU y que tendrán mayor libertad de ingreso; pero por otra parte, no debemos olvidar que existen cientos de productos que justamente no se exportan a ese mercado porque tienen algún tipo de restricción (o no tienen preferencia, para ponerlo de otra forma). Chile tenía, antes del TLCCE, un arancel promedio muy bajo (de 0.9%) para entrar en Estados Unidos y sin embargo se han identificado una serie de productos que ahora tendrán oportunidad real de ser vendidos. En el caso de México el 40% del comercio con EEUU es de bienes y servicios que no se intercambiaban (o quizás ni siquiera existían) antes del NAFTA. En consecuencia se dieron grandes negociaciones alrededor de los productos existentes, pero hoy se transan cosas que nadie consideró en ese momento!



Fuente: CAF, A.T. Kearney. Basado en una encuesta realizada a las 1000 empresas más grandes del mundo.

Según estudios de la CAF, los acuerdos comerciales mejoran el atractivo para la inversión en Latinoamérica; y mientras más grande e importante el acuerdo, mayor es la disposición a la inversión. En una encuesta realizada a las 1000 firmas más grandes del mundo, resulta

extremadamente revelador, que ningún inversionista de Asia o Norteamérica (0%) esté dispuesto a invertir en América Latina si sólo existe la CAN, esto refleja la poca credibilidad y proyección internacional que tienen los países andinos. Un acuerdo como el NAFTA capta la atención de más del 40% de inversionistas de todo el mundo. Y, como era de esperar, el ALCA es un gran imán para las inversiones (sobretudo de Asia y Norteamérica) con más del 60% de firmas que estarían interesadas en América Latina si se firma este gran acuerdo. El acuerdo con Estados Unidos puede ser clave para atraer inversión, pero como vimos en los datos anteriores no podemos ni debemos conformarnos con este; la estrategia comercial del Ecuador debe también tener presente al ALCA, y por qué no, a la Unión Europea y Asia. Además, si otros países van por ese camino (Colombia, Chile, Centroamérica, Perú), nosotros no podemos quedarnos porque tendríamos enormes desventajas en los grandes mercados. Los Tratados de Libre Comercio no pueden ser vistos como unas simples cuentas de sumas y restas, sino principalmente como una oportunidad para cambiar de enfoque.

6.3. Oportunidades y amenazas en sectores específicos

6.3.1. El sector automotor: un panorama sombrío

Como se pudo apreciar en el cuadro referente a los productos amenazados por los Estados Unidos en el marco del ALCA, las exportaciones de vehículos hacia Venezuela y Colombia procedentes del Ecuador, se podrían ver desplazadas frente a la competencia directa de productos estadounidenses. No hace falta ser un genio en la materia, para darse cuenta que el sector automotor, por disponer actualmente de una protección arancelaria de 35%, será sin duda uno de los sectores que más dificultades tendrá en adaptarse a la fuerte competencia en el marco de la liberalización comercial propuesta por el ALCA. Por esta razón, conviene analizar con mayor detenimiento la situación de este sector y determinar cuáles son sus opciones frente al advenimiento ALCA.

Antes de 1969, Ecuador contaba tan solo con una empresa ensambladora de automóviles que estaba vinculada a General Motors Company; asimismo, los sectores conexos y las actividades de apoyo eran casi inexistentes, por lo que las partes y accesorios tenían que ser importadas casi en su totalidad. La situación cambió a raíz de la creación del Pacto Andino, gracias al impulso dado por las políticas de industrialización e integración regionales.

A principio de la década de los ochenta, el sector, comenzó a sentir los estragos de la competencia internacional, por lo que el gobierno adoptó medidas proteccionistas que consistían principalmente en la prohibición de importar vehículos completos y sólo se permitió la importación de vehículos desmontados (o en CKD). Para finales de la década, la

prohibición se hizo menos estricta, pero se mantuvieron aranceles extremadamente altos que volvían prohibitiva a la importación; en la misma época se iniciaron proyectos para crear el “carro popular” que sería distribuido masivamente en un principio en Ecuador y después al resto de países del Pacto Andino.

Para los primeros años de la década de los noventa, la integración andina rendía sus primeros frutos, pues las industrias de Ecuador, Colombia y Venezuela se especializaron en la producción de distintas líneas y marcas en función de sus ventajas comparativas y competitivas. Así, Ecuador pudo comenzar a exportar vehículos de bajo costo, mientras importaba vehículos más caros de Colombia y Venezuela, y se permitió la importación de vehículos de lujo desde Estados Unidos y Europa.

Actualmente, Ecuador, Colombia y Venezuela, Perú y Bolivia mantienen un Arancel Externo Común para la Importación de terceros países (salvo ciertas excepciones) del 35%, mientras que existe un arancel de 0% para el intercambio entre estos tres países. Gracias a esta política arancelaria el sector en Ecuador, ha logrado crecer en forma exponencial en los últimos 10 años.

Debido al gran dinamismo que demostró el sector automotor en varios países andinos, se firmaron varios acuerdos de largo plazo por medio de los cuáles se intenta mantener el nivel de competitividad que ha alcanzado el sector en los últimos años; uno de los más importantes es el “Convenio de Complementación el Sector Automotor” firmado el 16 de septiembre de

1999 y puesto en vigencia el 1 de enero del año 2000 cuya duración es de diez años prorrogables. Con este acuerdo se espera doblar el número de unidades producidas, pasando de cerca de 250.000 unidades a 500.000 unidades en 10 años.

Tabla 6-5: Ecuador, Destino de las principales exportaciones e importaciones del sector automotor 2002

IMPORTACIONES							
General Motors		T o y o t a		R e n a u l t		M a z d a	
Mini Blazer	Venezuela	Corolla	Venezuela	Twingo	Colombia	B 2 2 0 0	Colombia
Silverado	Venezuela	P r a d o	Colombia	C l i o	Colombia	3 2 3	Colombia
Cheyenne	Venezuela	H i l u x	Colombia	M e g a n e	Colombia	6 2 6	Colombia
C o r s a	Venezuela y Colombia	S t o u t	Colombia				
A l t o	Colombia						
Camiones	Colombia						
EXPORTACIONES							
General Motors		A Y M E S A					
V i t a r a	Colombia y Venezuela	Lada,Niva	Colombia y Venezuela				
L u v	Venezuela	Kia, Sportage	Colombia y Venezuela				

Fuente: Revista Ekos y AEADI

Elaboración: El autor

Las principales características del acuerdo (Ecuador, Venezuela y Colombia) son:

- Autorizar sólo la importación de vehículos y autopartes nuevos, a fin de garantizar condiciones mínimas de seguridad, de protección del medio ambiente, defensa del consumidor y propiedad industrial.
- Fortalecer la posición negociadora de la CAN ante los acuerdos regionales y
- adecuar a la industria automotriz andina a las exigencias internacionales.
- Sustituye el requisito de desempeño por norma de origen y precisa la atribuciones del Comité Automotor, integrado por los representantes de cada uno de los países participantes.

- El acuerdo prevé la incorporación de los otros países miembros de la Comunidad Andina, para lo cual se podrán negociar las condiciones de adhesión. Además, establece un régimen suspensivo de derechos de importación en las ensambladoras, que les permitirá incorporar material subregional e importado para que el vehículo producido pueda circular en la subregión libre de aranceles, previo el cumplimiento del requisito de origen.
- El nuevo acuerdo mantiene el arancel externo común de 35% para los vehículos de la categoría 1, es decir las unidades livianas con una capacidad máxima de 16 personas y las de un máximo de 4,5 toneladas de capacidad de carga. Para las unidades de la categoría 2, que son los vehículos pesados (los que superan la capacidad máxima señalada anteriormente), el AEC será del 15% en el caso de Colombia y Venezuela, y de 10% en el de Ecuador.

6.3.1.1.El desempeño del sector³⁶

El desempeño del sector automotriz ecuatoriano durante los últimos 10 años, está lleno de altibajos, las fluctuaciones son extremadamente frecuentes sobretodo en el caso de las exportaciones, mientras que en el caso de las importaciones a pesar de las variaciones están presentes, lo que realmente salta a la vista es un claro punto de inflexión que divide a la serie en dos tramos; el primero que va desde 1994 hasta el año 2000, y el segundo, que marca el repunte de las importaciones desde que se adoptó la dolarización hasta la fecha.

³⁶ Para guardar coherencia con los resultados obtenidos en la sección correspondiente a las amenazas del sector automotor en el marco del ALCA, en la que se encontró que uno de los principales rubros afectados sería el correspondiente al código NANDINA 8703, todos los datos presentados a continuación y que se refieren al sector mencionado, hacen referencia a la subpartida en cuestión.



La caída que experimentaron las importaciones durante la mayor parte de la década de los noventa, se explican en gran parte por la fuertes y reiteradas devaluaciones, que encarecieron a los vehículos traídos del exterior y favorecieron a las ensambladoras nacionales. Así, se puede notar, que mientras las importaciones caían, las ventas de automóviles producidos en el Ecuador se multiplicaban entre 1996 (29.000 unidades) y 1998 (40.000 unidades). Como era de esperar, la situación tocó fondo en 1999, cuando sobrevino la crisis económica y financiera y se dio paso a la dolarización. Las importaciones que habían registrado un promedio de 240 millones de dólares por año hasta 1998, cayeron a tan sólo 51 millones de dólares en el año de la crisis. Con la estabilización económica y cambiaria que se alcanzó desde los primeros meses de la dolarización, las importaciones de vehículos repuntaron en forma acelerada, registrando una tasa de variación anual de 140% y 327% para los años 2000 y 2001 respectivamente. Gracias a la reactivación de la economía, la nueva inyección de dinero proveniente de las remesas y la mayor facilidad brindada por algunos bancos para el acceso a crédito, las ventas en el año 2002 alcanzaron los 377 millones de dólares, nivel que no se había alcanzado desde 1994. Para el año 2003, la tendencia creciente en las importaciones continúa, y se espera que siga al menos hasta 2004, pero con menor fuerza que en los primeros años de la dolarización; esto se debe en primer lugar a que la economía ha entrado

en una fase de “enfriamiento” (o incluso de recesión según algunos economistas), y en segundo lugar a que las ensambladoras nacionales, finalmente han despertado de su letargo, realizando promociones interesantes, con largos planes de financiamiento y campañas de marketing más agresivas que han dado sus frutos.

Si bien la devaluación explica en parte el comportamiento de las importaciones, para el caso de las exportaciones no se puede encontrar una correlación directa. Podríamos pensar que las fuertes devaluaciones, elevarían la competitividad cambiaria de las exportaciones automotrices y elevando a su vez en forma considerable el nivel de ventas, pero esto no sucedió. De hecho en el período de mayor devaluación es decir entre 1998 y 1999, las exportaciones no sólo no aumentaron sino que cayeron; la tasa de variación fue de -25% y -60% respectivamente para los años mencionados. Este comportamiento hasta cierto punto inusual responde a que mucha de la materia prima necesaria para el ensamblaje de vehículos es importada; además, la crisis financiera restringió el acceso a créditos y los proveedores de autopartes nacionales también se vieron afectados, arrastrando consigo al resto de la industria. Sin embargo, a pesar de los problemas antes mencionados las exportaciones de automotores, alcanzaron su punto más alto en 2001 con un nivel record de ventas de más de 93 millones de dólares. Esto demuestra que el sector automotor puede generar excelentes ganancias incluso eliminando la supuesta ventaja que le otorgaba la competitividad cambiaria.

Si nos referimos a las cifras analizadas, podríamos llegar a la conclusión del que el sector automotriz ecuatoriano es altamente eficiente y que ha sabido solventar en buena forma los shocks externos e internos. Sin embargo, la realidad es otra. Las cifras del sector se ven totalmente distorsionadas pues existe de por medio un arancel del 35% a las importaciones que protege a la industria nacional contra la mayor cantidad de competidores internacionales.

Puede parecer correcto proteger a la industria por un tiempo definido o en condiciones económicas difíciles, pero hacer de esto una política de largo plazo, no puede acarrear más que ineficiencias que a la larga terminan por afectar al bienestar de la población en general. Vale la pena preguntarnos, por ejemplo, si es justo trasladar al consumidor todo el costo de las ineficiencias del sector. En promedio, si un individuo quiere comprar un vehículo importado en el Ecuador (proveniente de fuera de la CAN) deberá pagar un 60% más de lo que cuesta en su país de origen, lo cuál es un margen exagerado desde cualquier punto de vista.

Existen varias voces que se han levantado en contra de cualquier proceso de integración o liberalización comercial que elimine la protección arancelaria de 35% que actualmente existe para la importación. Según los opositores, la eliminación del arancel provocaría la quiebra inmediata de la industria de vehículos del Ecuador que por su importancia acarrearía una crisis de grandes proporciones en el resto de la economía. ¿Es este argumento proteccionista válido? Analicemos algunas cifras. Según cifras oficiales, el sector automotor emplea a 8170 trabajadores directos, distribuidos de la siguiente forma:

- .- Concesionario de importación.....34%
- .- Concesionarios nacionales.....23%
- .- Venta y fabricación de autopartes.....12%
- .- Ensambladoras.....31%

La totalidad del sector automotor, incluida la industria de autopartes y ensamblaje, contribuye con menos del 0.15% del total de exportaciones. Si a esto le agregamos el hecho de que emplea a 8200 trabajadores directos, podemos concluir que el sector automotriz no es tan grande como aparenta, desde el punto de vista del comercio exterior. ¿Quiere esto decir que se debe dejar al sector a la deriva? No, se ha visto que bajo ciertas condiciones especiales, el mercado andino de vehículos puede ser competitivo y buscar la especialización que lleve a explotar de mejor forma las ventajas comparativas; sin embargo como ya se ha dicho antes, el sistema de protección arancelario es interesante siempre y cuando se utilice como una medida

temporal. En el caso del sector automotor ecuatoriano, la protección se ha convertido en una política de estado de largo plazo, lo cuál genera ineficiencias que al final son pagadas por los consumidores.

La desgravación progresiva de los aranceles en este sector dentro del ALCA, se hace imperiosa. Eliminar los aranceles de un solo golpe, sería sin duda una sentencia de muerte para la mayoría de la industria; en cambio, si se lo hace en forma ordenada y paulatina en 10 o 15 años, se puede tener un sector en capacidad de competir. Las ventas del sector automotor el año pasado, superaron los 300 millones de dólares, lo cuál es una cifra nada despreciable, y sería un error permitir la liberalización comercial nos deje sin estos recursos. El equilibrio, estaría entonces en un punto en el que se mantenga un arancel bajo, que permita a la industria continuar compitiendo, pero que al mismo tiempo no represente una carga para el consumidor.

A pesar de la fuerte incertidumbre y preocupación existente sobre el futuro de la industria automotriz en un contexto de liberalización arancelaria, existe optimismo y confianza en el futuro de esta rama de la economía. A principios de los noventa la oferta de vehículos ensamblados en el Ecuador era muy limitada y la calidad del producto entregado al consumidor dejaba mucho que desear; el servicio post-venta era casi inexistente y el consumidor tenía que conformarse con lo que le ofrecían. En la actualidad, la oferta se ha diversificado y las preferencias del consumidor son tomadas en cuenta al momento de la producción y venta.

Una de las ramas de mayor crecimiento dentro de la industria automotriz, es la de autopartes. Esta rama ha pasado de tener una presencia inferior al 1% a principios de la década de los

noventa a cerca del 12% en la actualidad. Este crecimiento ha sido fundamental para el mejoramiento de la calidad y la competitividad de toda la industria, pues permitió dejar de depender en un 100% de las importaciones para sustituirlas en gran parte por la producción nacional. Así, las ventanas, neumáticos, tapicería y otra clase de accesorios y partes, son ahora producidas en el Ecuador con un alto nivel de calidad. El futuro de las autopartes producidas a nivel nacional es muy prometedor, pues su alto nivel de calidad a un costo relativamente bajo, permite obtener una ventaja competitiva en la región andina e incluso a nivel sudamericano; el problema, es la falta de organización empresarial y la centralización de ventas en el mercado nacional, sin un proyecto claro de expansión hacia mercados internacionales.

La demanda de vehículos continuará en crecimiento durante los próximos años. En Ecuador existen 13 habitantes por cada vehículo, mientras en Sudamérica el promedio es de 6 habitantes por vehículo y en Europa de 2 habitantes; el potencial de crecimiento es bastante alto. El análisis histórico de los datos, nos ha permitido conocer que incluso en épocas de crisis el sector automotor tiene oportunidades de salir adelante, pues los vehículos son considerados como una inversión más o menos segura y son una reserva de valor incluso durante períodos difíciles; dependerá de la habilidad empresarial el transformar esta característica en una ventaja para el futuro.

6.3.1.2. Indicadores de competitividad relevantes

Las exportaciones de vehículos del Ecuador, se destinan casi en su totalidad a dos países de la región andina, Colombia y Venezuela. Gracias a los tratados de protección arancelaria y a aquellos de complementación industrial, se ha logrado obtener un buen nivel de ventaja

competitiva con estos dos países. Las exportaciones con Colombia crecieron en un impresionante 34.237% durante la década de los noventa, sin embargo la competitividad de las exportaciones a pesar de seguir siendo buena ha ido decreciendo en forma alarmante. En 1990 el IVCR (Índice de Ventaja Comparativa Revelada) era 48 puntos y para el año 2000 el IVCR alcanzó tan sólo los 5,5 puntos. Con Venezuela, el Ecuador ha mantenido un IVCR muy alto en cuanto a las exportaciones de vehículos se refiere, llegando a ser de 28 puntos en 2000³⁷.

- **Indicador de competitividad aparente**

El indicador de la competitividad aparente estima la competitividad, utilizando como referencia la competitividad promedio de la industria nacional. El indicador se compone de dos factores que al ser multiplicados componen el Indicador de Competitividad Aparente (ICA). Si el ICA es superior a 1 entonces se comprueba la existencia de competitividad aparente en el subsector en cuestión, si sucede lo contrario, se puede evidenciar la existencia de una carencia en materia de competitividad. El análisis del ICA, no estaría completo si no se analizan los componentes individuales así como el resultado final. Los dos componentes del ICA son:

1. El factor (**a**), que mide la relaciones entre exportaciones e importaciones del subsector industrial “j”, con respecto a la relación entre las exportaciones y las importaciones de la totalidad del sector industrial de un país:

$$a = \frac{X_j / M_j}{X_m / M_m}$$

donde:

³⁷ Información obtenida del Estudio # 154 de ALADI

X_j : exportaciones de subsector "j"

M_j : Importaciones del subsector "j"

X_m : Exportaciones totales industriales

M_m : Importaciones totales industriales.

Entre mayores valores absolutos del factor (a), mayor es la competitividad aparente del subsector, en comparación con el promedio del sector industrial. Sin embargo, la sola relación entre exportaciones e importaciones del subsector no es suficiente para medir exactamente la competitividad aparente, ya que se debe conocer a nivel subsectorial cuánto se exporta en relación a lo que se produce y cuánto se importa en relación a lo que se produce, y todo esto es en relación con la totalidad del sector industrial; esto es, el comercio exterior del subsector, en función de la producción, en relación con el comercio exterior de la industria, en función de la producción industrial.

2. El factor (**b**), que mide la apertura comercial del subsector en relación con la industria, mostrando la importancia del comercio exterior del subsector "j", en función de su producción y relacionando esa importancia con la relación entre el comercio exterior de la industria en función de la producción total del sector industrial:

$$b = \frac{(X_j + M_j) / P_j}{(X_m + M_m) / P_m}$$

en donde:

X_j : exportaciones de subsector "j"

M_j : Importaciones del subsector "j"

X_m : Exportaciones totales industriales

M_m : Importaciones totales industriales

P_j : Producción del subsector "j"

Pm: Producción total del sector industrial

De esta forma, la competitividad que se mide a través de la relación entre exportaciones e importaciones debe corregirse con la competitividad medida con base en el comercio exterior ($X+M$) del subsector en función de la producción. De este modo si la relación entre exportaciones e importaciones del subsector es mayor que la relación entre exportaciones e importaciones de la industria ($X_j / M_j > X_m / M_m$), y a demás el comercio exterior del subsector en relación con la producción es mayor que el comercio exterior de la industria en relación con su producción [$(X_j + M_j)/P_j > (X_m + M_m)/P_m$], entonces el subsector muestra una competitividad aparente.

	Estadísticas del subsector vehículos en Ecuador (miles USD)				Estadísticas de la industria en Ecuador (miles USD)			
	Export. FOB	Import. FOB	Producción ³⁸	Consumo aparente ³⁹	Export. FOB	Import. FOB	Producción ⁴⁰	Consumo aparente
1993	45.663	238.362	414.600	607.299	543512	1216445	2204264	2877197
1994	64.742	385.795	508.035	829.089	684156	1553010	2716921	3585775
1995	48.747	273.485	393.150	617.888	824426	1946319	2828534	3950427
1996	43.445	158.842	283.860	399.256	1063334	1919139	3027667	3883472
1997	80.577	142.237	254.025	315.685	1011441	2310250	3078206	4377015
1998	60.824	180.236	389.565	508.977	1003982	2680913	2910600	4587531
1999	24.376	51.568	146.460	173.653	1062193	1456833	2357516	2752156
2000	62.341	71.832	193.905	203.396	1228556	1731524	2169792	2672760
2001	93.107	234.777	425.955	567.625	1246562	2294482	2466194	3514114
2002	45.700	376.659	407.715	738.674	1314968	2718220	2662944	4066196
2003	42.000	380.000	405.000	743.000	1427970	2536581	2857815	3966427

Fuente: BCF

Elaboración: El autor

El indicador de competitividad aparente, revela la mala situación en la que se encuentra el sector. Tan solo existe un año en el cuál el ICA es superior a 1, esto es en 1997; en el resto de

³⁸ La producción se estimó en base al número de unidades vendidas en cada uno de los años multiplicado por el precio promedio de los vehículos producidos en el Ecuador (estimado en 15000 dólares).

³⁹ EL Consumo aparente se calcula sumando la producción más las importaciones y restando el valor de las exportaciones

⁴⁰ Tomado de las cuentas nacionales, específicamente de la cuenta "total de industrias manufactureras".

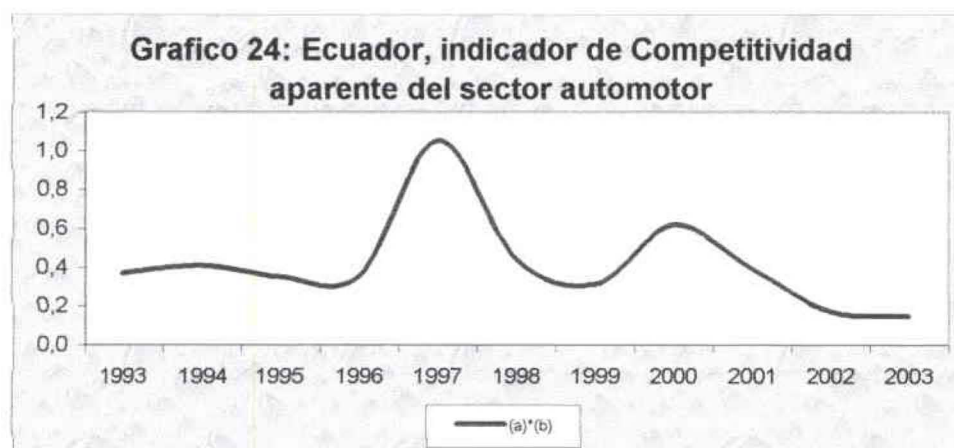
años se encuentran cifras inferiores a la unidad. Durante, la primera parte de la década, hasta 1997, la competitividad se mantuvo estable e incluso presentó una tendencia ligeramente creciente. Durante los años de la crisis económica, la competitividad cayó, y la tendencia decreciente continúa hasta la fecha; en el año 2003 se alcanzó el nivel de ICA más bajo registrado durante el período de estudio. En suma, los datos reflejan que el sector automotor tiene graves problemas de competitividad cuando se lo compara con el resto de la industria. El sector tiene una muy baja tolerancia hacia las importaciones, aún cuando su nivel de exportaciones ha ido creciendo en los últimos años. No se debe olvidar que los datos presentados, incorporan la protección arancelaria, lo cuál es alarmante y nos lleva a reflexionar seriamente sobre el futuro del sector en un ambiente de liberalización.

Tabla 6-7: Ecuador, indicador de Competitividad Aparente			
	Factor a	Factor b	(a)*(b)
1993	0,4	0,9	0,4
1994	0,4	1,1	0,4
1995	0,4	0,8	0,4
1996	0,5	0,7	0,4
1997	1,3	0,8	1,1
1998	0,9	0,5	0,4
1999	0,6	0,5	0,3
2000	1,2	0,5	0,6
2001	0,7	0,5	0,4
2002	0,3	0,7	0,2
2003	0,2	0,8	0,1

El factor (a), presenta el mismo comportamiento que el ICA, es decir, un estancamiento hasta 1997, un ligero crecimiento durante los años de la crisis y el primer año de la dolarización, y finalmente una fuerte caída hasta el presente año. El factor (a), es más elevado en la época más difícil de la economía ecuatoriana, esto es entre 1998 y 2001; esto refleja que en períodos complicados, el sector automotor ha tenido un mejor desempeño que el resto de la industria. Lamentablemente, la situación se invierte en períodos de mayor bonanza o estabilidad

económica, sobre todo debido a que la importación de vehículos suele aumentar en mayor proporción que las exportaciones.

El factor (b) presenta una tendencia decreciente desde el año 1994 hasta el año 2001, para en los dos últimos años, 2002 y 2003, retomar un senda creciente. El factor (b), nos permite complementar la información obtenida en el factor (a), integrando el análisis de la producción y de su reacción frente a los cambios en las exportaciones y las importaciones. Según los datos, el factor (b) es más elevado que (a) entre 1993 y 1996, lo cuál es un indicio de que el sector de hecho era más competitivo de lo que sugería es sólo análisis de (a). Entre 1998 y 2001, (a) es más elevado que (b), lo cuál puede ser un indicio de un menor nivel de competitividad en estos años.



Fuente: BCE, Propia
Elaboración: El autor

En suma, los datos de (a) y (b), son en la mayoría de los años dispares, lo cuál refleja serias debilidades en la industria automotriz, tanto frente al resto del promedio industrial nacional, cuánto al desempeño exterior. De continuar la tendencia competitiva decreciente que se ha evidenciado en el ICA, el sector automotor puede tener graves dificultades en el futuro cercano.

- **Otros indicadores de competitividad**

El índice de **Saldos Normalizados del Comercio (SNC)**, nos permite conocer el desempeño de desempeño de la balanza comercial de un sector, respecto al total del comercio exterior de dicho sector; lo cuál es mucho más útil que el estudio de la balanza comercial por sí sola. Este indicador no es explicativo por sí sólo, pero acompañado de otros, puede ser una señal de comportamiento competitivo de un sector.

$$\text{SNC} = \frac{X_j - M_j}{X_j + M_j}$$

En donde:

X_j : exportaciones de subsector "j"

M_j : Importaciones del subsector "j"



Fuente: BCE, Propia
Elaboración: El autor

Como era de esperar, el SNC es negativo para toda la época de estudio, porque las importaciones de vehículos del Ecuador superan las exportaciones. Como se puede evidenciar, el SNC nos permite diferenciar dos etapas claramente definidas, la primera que va de desde 1993 hasta el año 2000, en la que el saldo tiende a ser menos negativo y con una tendencia creciente; y la segunda etapa, después de la dolarización en la que la tendencia es decreciente. Queda claro, que desde el punto de vista del comercio exterior, el desempeño del sector automotor desde la dolarización es poco prometedor. Sin embargo, como se dijo anteriormente, el análisis de un solo indicador por sí solo puede confundir. De hecho, aún cuando la dolarización puede haber restado cierta competitividad cambiaria a la industria automotriz, ha sido beneficiosa. La estabilidad ha permitido elevar el nivel de inversión, las ventas han alcanzado niveles históricos a nivel nacional, entre otros puntos favorables; pero sin duda queda mucho camino por recorrer hasta que podamos hablar de un sector competitivo.

Para complementar el análisis anterior, se puede hacer uso del **Indicador de Penetración Relativa de las Importaciones**; este, mide el impacto de las importaciones de un subsector industrial en el consumo aparente (producción + importaciones – exportaciones) o mercado local, en relación con el promedio de la industria:

$$IPRI = \frac{M_j / CA_j}{M_m / CA_m}$$

En donde:

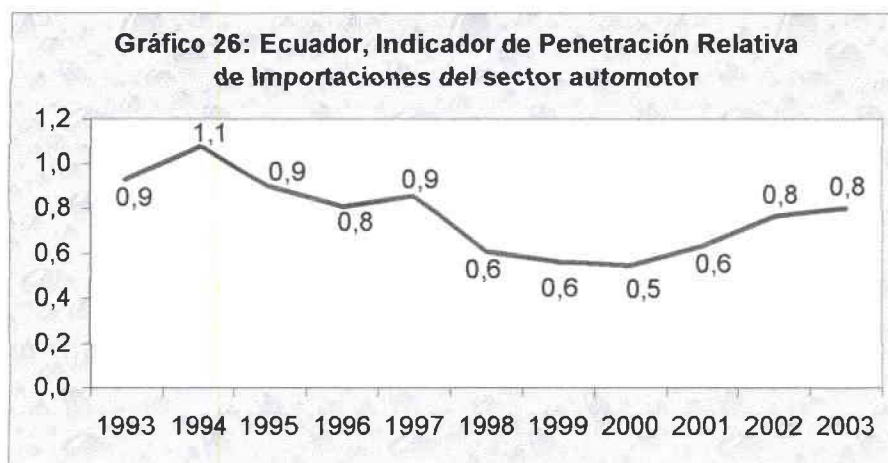
M_j: importaciones de productos del subsector “j”

CA_j: consumo aparente de productos del subsector “j”

M_m: importaciones totales de productos industriales

Cam: consumo aparente de productos industriales

Si el coeficiente es mayor que 1, el porcentaje del consumo que se abastece, con importaciones de productos del subsector “j” es mayor que el porcentaje del consumo que se abastece con importaciones de productos industriales; esto es, la participación de las importaciones de productos del subsector “j” en el mercado local es mayor que la participación de las importaciones de productos industriales en ese mismo mercado.



Fuente: BCE, Propia
Elaboración: El autor

Como se aprecia en el gráfico, durante casi todo el período de estudio (salvo en el año 1994) el IPRI es inferior a 1. Esto significa que el porcentaje de consumo que se abastece con la importación de vehículos es menor que el porcentaje que logra abastecer la industria nacional. Durante las épocas de crisis que afectan al ingreso de los agentes económicos, la producción nacional suele tener un fuerte repunte sobre las importaciones; sin embargo, a penas la economía recobra vitalidad, las importaciones tienden a ganar terreno. En los últimos dos años, el IPRI ha crecido en forma paulatina a niveles de más de 0,8, pudiendo incluso llegar a ser superior a 1 para 2004. Los empresarios del sector automotor, deberían estar

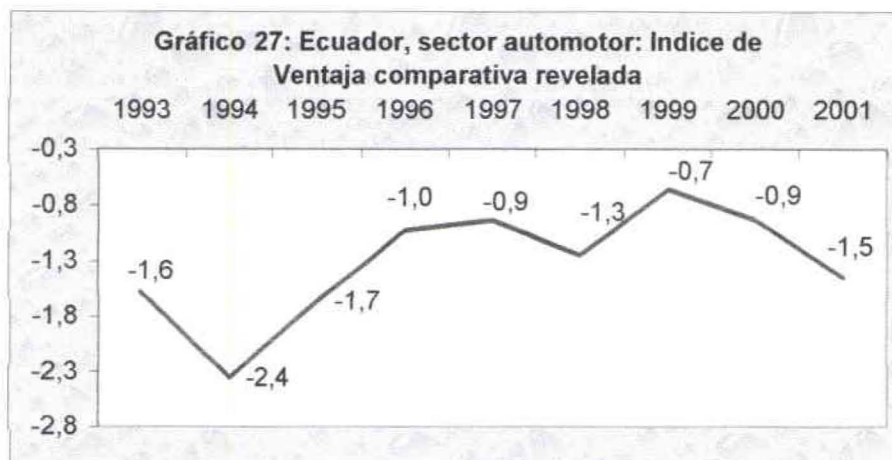
extremadamente atentos a este comportamiento de los consumidores, que se repite con frecuencia, con el fin de definir estrategias que les permitan atraer a una mayor cantidad de la demanda, pues de lo contrario se estarían desaprovechando oportunidades reales de crecimiento de las ventas, y de la industria en general.

Según las estadísticas sectoriales del BCE, desde el año 1996 hasta 2000, la contribución de la productividad total de los factores del sector automotor al producto nacional fue negativa, a finales de la década de los noventa la contribución fue de -22,1%. Este sólo dato, es extremadamente revelador, pues pone en evidencia que la falta de productividad de este sector, no sólo no contribuye al promedio nacional, sino que lo está disminuyendo. Según las mismas estadísticas del Banco Central, se puede ver que la productividad del capital es mucho menos negativa (incluso llega a ser positiva en algunos años) que la productividad del trabajo. Esto debe ser una clara llamada de alerta a los empresarios que tratan de ganar competitividad, pues el problema está en el factor trabajo, por lo que es ahí en donde se deberán concentrar todos los esfuerzos de cambio y reestructuración. Resulta alarmante ver que la productividad media del trabajo en el sector, en lugar de ir creciendo, disminuye, pasando de 12.8 unidades en 1995 a 8,0 en 1999. No existe sector que pueda mantenerse en el tiempo con estas estadísticas a cuestas, ni siquiera un sector tan protegido como este.

Para completar el panorama del sector automotor revisemos algunas cifras calculadas por el BCE, referentes a la Índice de Ventaja Comparativa⁴¹. Como vimos anteriormente, Ecuador mantiene un IVCR positivo, aunque decreciente, con Colombia y Venezuela, gracias a los acuerdos comerciales firmados con ambos países; pero haciendo un análisis más general, el BCE, encuentra que la ventaja es en verdad negativa para todos los años analizados. En 1993,

⁴¹ Información de Cuentas Nacionales calculada por el Banco Central del Ecuador. Se ha tomado como referencia el sector # 32 "equipo de transporte", en el que se incluye al sector automotor.

el IVCR era de -1,58 y para 2001, después de haberse recuperado ligeramente en 1999 y 2000 a -0,6, cayó nuevamente a -1,45. A pesar de que se observa una tendencia creciente, la situación competitiva del sector, es indudablemente poco alentadora.



Fuente: BCE, Propia
Elaboración: El autor

6.3.2. El sector pesquero: buenas perspectivas

La industria de los enlatados de pescado tuvo su inicio, en el Ecuador, en los años cincuenta, pero su crecimiento fue extremadamente lento hasta mediados de la década de los setenta, cuando la industria se tecnificó y comenzó a buscar con mayor fuerza el mercado internacional. Con el creciente número de acuerdos de libre comercio que se firmaron durante la década de los noventa el sector pesquero industrial pudo multiplicar los niveles de exportación. Así, la actividad pesquera se sitúa actualmente detrás del banano y el camarón, como la tercera que mayores divisas genera; además de presentar perspectivas de crecimiento muy prometedoras.

Como se pudo analizar en el capítulo anterior, el sector pesquero específicamente el atunero, es uno de los sectores que obtendría una serie de beneficios con la firma del ALCA.

Actualmente existen una serie de restricciones arancelarias y no-arancelarias que dificultan la exportación del producto hacia los Estados Unidos, nuestro principal mercado; en teoría con la eliminación o disminución de dichas barreras el sector se vería beneficiado. Conviene por lo tanto, analizar las características del sector y su situación competitiva, para aprovechar las oportunidades y mitigar las amenazas en un contexto de apertura comercial.

Según estadísticas oficiales, existen cerca de 15.000 personas vinculadas a la actividad pesquera, sin tomar en cuenta la parte de comercialización; pero según las estimaciones de ASOEXPEBLA (asociación de productores de pesca de pesca blanca), la cantidad de empleos vinculados a la actividad puede llegar a ser de 80.000. Si a este número se le suma el número de empleo indirecto generado, la cantidad puede fácilmente ser doblada, pero no existen estadísticas al respecto por lo que cualquier estimación es poco realista.

A nivel mundial el principal exportador de pescado y atún (industrializado y no industrializado) es Tailandia con el 8% de la producción mundial, seguido de lejos por Noruega y China. El Ecuador es el país suramericano que más exporta después de Chile, nuestra participación en las exportaciones mundiales es del 2 %.

La pesca en Ecuador, se divide en dos grandes ramas: la pesca artesanal y la pesca industrial. La primera, es la actividad que se realiza con la ayuda de botes y barcos pequeños, impulsados por remos o motores, que tienen en general, una autonomía limitada de pocos días, y no pueden adentrarse en aguas internacionales. La flota artesanal, a nivel nacional, está compuesta por 17.145 embarcaciones de las cuales el 42 % se encuentra en la provincia de Esmeraldas, el 26 % en el Guayas y el 23 % en Manabí. Según datos proporcionados por el instituto de nacional de Pesca, el 63% de las embarcaciones de este sector son rudimentarias y

pequeñas. Por otro lado, la pesca industrial, esta compuesto por más de 500 barcos, de los cuales algunos pueden cargar más de 1500 toneladas. Estos, poseen una enorme ventaja frente los artesanales, porque pueden pescar en aguas internacional y tienen una autonomía de tres meses e incluso más. Cerca del 50 % de esta flota, se dedica a la captura del camarón, el 27% a la pesca blanca, el 19 % a la captura de atún, y el 10 % a la captura de sardinas⁴².

6.3.2.1.El desempeño del sector

El sector pesquero ecuatoriano, está compuesto de una gran variedad de productos, que se pueden dividir en industrializados, los enlatados de pescado, la harina de pescado y otros elaborados, y los primarios, entre los que se encuentra el pescado y el atún sin procesar. El producto que tiene mayor participación dentro del sector es el Atún, ya sea en lata o al natural, con más del 70% del total de la producción.

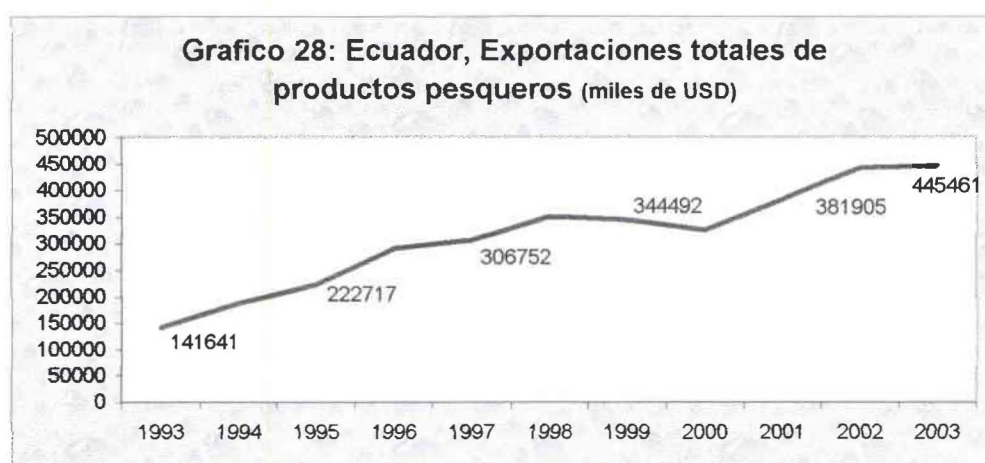
	Atún	Pescado	Harina de pescado	Enlatados de pescado	Otros elaborados del mar	Total
1993	9958	44838	11958	73910	977	141641
1994	20884	52029	9771	102789	1939	187412
1995	66512	22534	12418	118394	2859	222717
1996	58605	26200	53576	150601	1562	290544
1997	68535	30302	22859	181873	3183	306752
1998	60730	21812	13416	253878	957	350793
1999	41781	27594	10168	262861	2088	344492
2000	50595	21607	19246	231664	2904	326016
2001	65208	22090	22262	268782	3563	381905
2002	58365	27735	11872	341974	2561	442507
2003	59000	27000	11900	345000	2561	445461

Fuente: BCE

Elaboración: El autor

⁴² Tomado de la Revista Ekos # 93

Mientras que los productos relacionados con todo tipo de pesca blanca se han estancado en los últimos 10 años (e incluso algunos han retrocedido), el atún ha tenido un crecimiento vertiginoso. Entre 1993 y 2003, el crecimiento de las exportaciones de atún fue de 492% y los enlatados crecieron entre 367% en el mismo periodo, mientras que las exportaciones de pescado tuvieron un crecimiento negativo de -40%. El sector atunero, ha sabido aprovechar en forma inteligente de los acuerdos que se han ido logrando con los principales países importadores, logrando posicionar el producto en varios mercados. La participación de los enlatados sobre el total de exportaciones del sector alcanza actualmente el 77% del total, cuando en 1993 era del 50%. Si agregamos a este dato todos los productos, industrializados o no, que utilizan el atún como materia prima tenemos que la participación es superior al 90% del total. Por lo tanto la importancia de este sector es indiscutible, y ventajosamente las expectativas de crecimiento siguen siendo interesantes.



Fuente: BCE, Propia
Elaboración: El autor

Los empresarios atuneros, han ido adaptándose cada vez más a las exigencias de la demanda internacional. Los empaques han sido cambiados con el fin de cumplir con las exigencias internacionales de salud, y se han agregado aditamentos como el llamado “abre fácil” que permite a los consumidores abrir el atún sin la ayuda de un abrelatas. De igual forma, las

empresas exportadoras han diversificado la oferta para captar a distintos tipos de consumidores; así, se exportan enlatados de calidad superiora precios más caros, pero se puede encontrar también producto a precio más bajos. La preocupación internacional por la conservación del ecosistema ha llevado a los atuneros a tener que realizar un cambio drástico en la forma en la que se faena el atún, pues los países desarrollados exigen que los enlatados sean “dolphin-free” (este sigue siendo un problema, pero se está corrigiendo con la introducción de nuevos sistemas de pesca, que evitan que los delfines caigan en las redes).

En los últimos años, los empresarios atuneros han ido incluso más allá, buscando la incorporación de un mayor valor agregado al producto exportado, a través de la exportación de enlatados “listos para comer”, que incorporan vegetales y aderezos. Además, se está experimentando la respuesta de los consumidores hacia la incorporación de “sabores” en el atún, tales como la mostaza, el curry, entre otros, lo cuál podría expandir aún más el nivel de ventas del sector.

La amenaza de las exportaciones atuneras provenientes de Tailandia y el resto de países asiáticos es constante, pues el producto proveniente de esta región del mundo es de excelente calidad (comparable al Ecuatoriano) y se vende por un menor precio. Es por esto, que las empresas ecuatorianas están empeñadas en la reducción de costos, sin limitar la calidad del producto, aún cuando la tarea no es fácil pues los costos fijos de producción son muy elevados.

La producción pesquera ecuatoriana es elevada y mantiene precio competitivos, por lo que las importaciones de producto son limitadas a variedades que no se encuentran en Ecuador o a las restricciones (veda) de pesca. Es por eso que las importaciones son extremadamente

inestables a lo largo del tiempo. Los principales productos que se importan son sardinas, salmón, y caviar, que en general son destinados a consumidores que exigen alta calidad y están dispuestos a pagar un precio más alto.

6.3.2.2. Indicadores de competitividad

Para el presente análisis se han utilizado, los datos del programa CAN (Competitive Analysis of Nations) de la CEPAL; éste, relaciona los datos estadísticos (de exportaciones e importaciones) de 84 países (que representan el 90% del comercio mundial) y permite saber cuál es el nivel de especialización de un país en un producto o mercado específico. El programa CAN permite conocer cuál es el dinamismo relativo de la demanda por diferentes productos, en distintos mercados y períodos de tiempo, se trata así de ver en qué tipo de productos (dinámicos o no dinámicos⁴³) se especializa un país.

El programa CAN, permite conocer los siguientes indicadores:

- **Cuota de mercado:** Relaciona el valor de las exportaciones de rubro I procedentes del país A al mercado importador B, como porcentaje del valor total de las importaciones del rubro I en el mercado importador B.
- **Calidad de la inserción internacional:** Se mide a través del indicador de “ventaja comparativa revelada”: Si M es el valor total de las importaciones y los subíndices i y j hacen referencia al país proveedor i y al producto j respectivamente, la fórmula sería:

$$VCR = (M_{ij}/M_j)/(M_i/M)$$

⁴³ Se considera que un producto es dinámico cuando si el valor de las importaciones por concepto del producto creció más que el promedio total de las importaciones en un determinado mercado y período de tiempo (Información tomada de: CEPAL, Panorama de la inserción internacional de América Latina, 2001)

Este indicador expresa la cuota de mercado que ostenta un país en un rubro determinado como proporción de su cuota de mercado global, Se dice que el país i tiene ventaja comparativa manifiesta en un rubro j si el indicador es superior a 1

- **Porcentaje de las exportaciones:** Es el valor de las exportaciones de rubro i procedente del país A al mercado importador B, como porcentaje del valor total de las exportaciones hacia el país B.
- **Porcentaje de importaciones:** Es la participación de exportaciones de rubro i procedente del país A, sobre el total de importaciones realizadas por el país B desde el resto del mundo.

	AMÉRICA LATINA				ESTADOS UNIDOS			
	Cuota mercado	Porcentaje Exportaciones	Porcentaje Importaciones	Ventaja Comparativa	Cuota mercado	Porcentaje Exportaciones	Porcentaje Importaciones	Ventaja Comparativa
1991	24,85	4,85	0,09	51,74	1,61	0,67	0,11	5,96
1992	26,89	5,02	0,09	58,46	1,42	0,60	0,11	5,60
1993	28,52	5,83	0,08	69,27	1,95	0,82	0,10	8,12
1994	30,27	6,37	0,09	70,91	2,80	1,03	0,09	11,91
1995	32,20	7,03	0,10	73,61	4,89	1,62	0,08	20,60
1996	33,25	7,40	0,10	75,32	6,88	2,13	0,07	29,12
1997	32,67	6,98	0,09	73,62	8,20	2,46	0,07	35,87
1998	33,00	7,12	0,09	77,78	8,08	2,67	0,07	38,82
1999	32,46	6,78	0,09	76,03	7,40	2,53	0,07	36,81
2000	32,00	6,50	0,09	75,00	7,10	2,50	0,07	35,00

Fuente: Programa CAN

Elaboración: El autor

Las exportaciones de elaborados de pescado, que como ya se dijo, se componen en su mayoría de enlatados de atún, han tenido un desempeño muy interesante a lo largo de la década de los noventa y principios del siglo XX. La cuota de mercado en el mercado latinoamericano, creció en un 29% entre 1991 y 2000, pasando de 24,8% del total a 32% del

⁴⁴ Corresponde a CUCI 0371 y a la subpartida NANDINA 1604

total. Estos datos demuestran que los productos elaborados de pescado provenientes del Ecuador, han logrado posicionarse en forma exitosa en América Latina. Manteniendo actualmente 1/3 del mercado, con perspectivas de crecimiento interesantes para el futuro. Las exportaciones de elaborados de pescado, han ido ganando importancia en la economía ecuatoriana, como ya se pudo ver en datos anteriores, con un crecimiento de 34% en el porcentaje de exportación entre 1991 y 2000. El dato que complementa el buen desempeño que ha tenido este producto en el mercado latino es el de la ventaja comparativa revelada, pues según este indicador, el Ecuador mantiene una ventaja de 75 puntos con una tendencia creciente.

Si bien en el mercado estadounidense, los datos de competitividad no son tan impresionantes como en el caso latinoamericano, también demuestran un progreso muy interesante, que hace presagiar un buen nivel competitivo en los años venideros. La cuota de exportación en Estados Unidos, sin ser demasiado alta (en 2000 llegó a 7%), ha tenido un desempeño muy importante durante el período de estudio con un crecimiento de 340%. Si se llegara a firmar un acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos que sea favorable a los elaborados de pescado provenientes del Ecuador, este porcentaje podría crecer. Por lo tanto, los empresarios e inversionistas deberán tener sus ojos bien puestos en las nuevas oportunidades que puedan ofrecer los futuros acuerdos comerciales que se consigan, poner todo su esfuerzo en satisfacer la exigencias de la demanda. La participación de las exportaciones de elaborados sobre el total, era de 0.67% a principios de la década y para 2000, ya representaba el 2.5%, es decir un crecimiento de 270%. La ventaja comparativa revelada del producto en estudio, en el mercado norteamericano es positiva, alta y creciente, pasando de 6 a 35 entre 1991 y 2000, lo cuál representa un extraordinario crecimiento de 488%.

A pesar de que el Ecuador es un gran exportador de productos elaborados de pescado a nivel mundial y como vemos las cuotas en los diferentes mercados son altas y crecientes, la importancia de este producto dentro de las importaciones totales de los diferentes mercados es baja (menor a 0.1%). Esto puede representar un problema para nuestro país pues demuestra que el atún puede llegar a ser prescindible en momentos de crisis de la demanda, al igual que muchos otros productos primarios que exporta el Ecuador, por lo que habrá que evaluar la evolución de este indicador en el futuro.



Fuente: Programa CAN
Elaboración: El autor

Los datos de competitividad presentados, demuestran que la industria de los elaborados de pescado ha tenido una muy buena inserción en el mercado internacional, lo cual se refleja en indicadores de competitividad internacional fuertes y con tendencias al alza en la mayoría de los años estudiados. El sector pesquero en general (incluida la pesca blanca y el camarón), es fuerte en comparación con el resto de los sectores tradicionales de la economía. El índice de ventaja comparativa revelada para el caso del pescado y camarón (es decir de todo el sector pesquero), es importante, sin ser demasiado elevado. Lo interesante de este indicador para el caso en estudio, es su evolución en el tiempo, pues entre 1991 y 2000 el crecimiento fue de 67% para el caso estadounidense, y de 58% para el caso latinoamericano. Los datos mencionados, reflejan que el subsector de los elaborados de pescado tiene un nivel de competitividad incluso superior al del total del sector de la pesca; los datos del IVCR así lo demuestran.

- **Otros indicadores importantes**

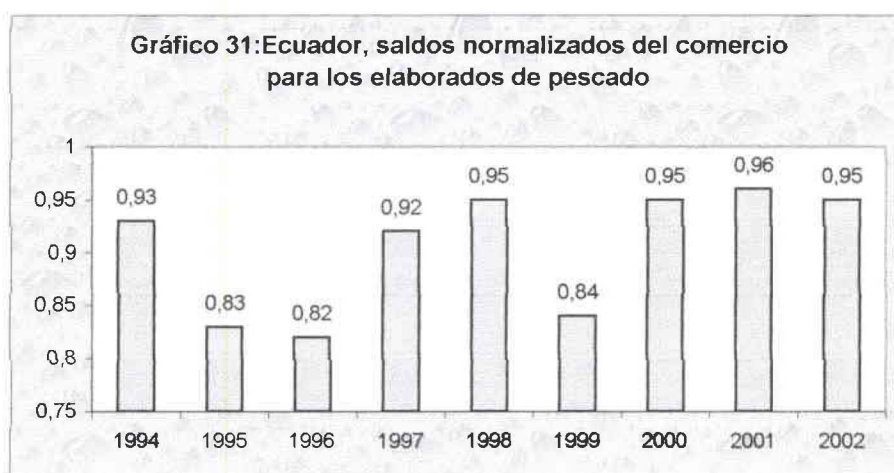
La tasa de cobertura, es un indicador de cuánta cantidad de exportaciones son necesarias para cubrir la cantidad de importaciones de un mismo producto; en otras palabras el porcentaje que representan las exportaciones frente a las importaciones.



Fuente: BCE

Elaboración: El autor

En el caso del producto estudiado, las exportaciones son siempre superiores a las importaciones por lo que la tasa de cobertura es siempre superior a 0. Resulta interesante recalcar que la tasa de cobertura más alta del período se encuentra para los años posteriores a la dolarización, lo cuál indica claramente que el subsector de elaborados de pescados se ha beneficiado ampliamente con dicho régimen cambiario, pese a haber perdido la competitividad cambiaria que siempre ha favorecido a los sectores exportadores.



Fuente: BCE
Elaboración: El autor

Como se explicó anteriormente, los Saldos Normalizados de Comercio (SNC), conocidos también como Balanza Comercial Relativa (BCR), permiten analizar el signo de la balanza comercial y por tanto su tendencia. Si el indicador es cercano a 1, el país es exportador neto, si se acerca a -1, es importador neto y si es 0, entonces las exportaciones logran compensar el componente importado de dicho sector o producto. En el caso de los elaborados de pescado, vemos que el indicador se sitúa en niveles muy cercanos a 1, lo cuál refuerza el análisis realizado para el caso de la tasa de cobertura.

Según datos del BCE, la contribución del subsector de elaborados de pescado al crecimiento de las exportaciones ha sido muy importante, sobre todo en los años 2001 y 2002, en los que por cada dólar exportado este subsector aportó con 1.25 en promedio. El único año en el cuál la contribución a las exportaciones fue negativa, es el 2000, con -0.19 por cada dólar exportado. La contribución del subsector elaborados al sector pesquero, es extremadamente elevada y positiva; así, para 1993 el indicador de Contribución al Saldo Corriente (CSC) era de 7.86 y para 2002 fue de 16.15. Los dos indicadores presentados demuestran el alto nivel de competitividad que tiene el subsector de elaborados y enlatados de pescado frente al resto del sector. El análisis realizado aquí, es comparable con el indicador de competitividad aparente realizado para el caso del sector automotor anteriormente, pues se compara el desempeño de un sector frente a toda la industria.

Uno de los problemas del sector pesquero en general es la falta de productividad, que se da por la diferencia tecnológica existente entre la pesca artesanal y la pesca industrial. El subsector de elaborados, tiene en promedio un mejor nivel de productividad que el resto del sector, pero deberán hacer esfuerzos más grandes en el futuro si se quiere mantener el nivel de competitividad que se ha alcanzado a largo plazo y crear valor agregado que no esté cimentado en ventajas naturales sino en ventajas competitivas. Según cifras del BCE, la productividad del trabajo en el subsector en cuestión, es variable pues en ciertos años es positiva mientras que en otros es negativa, pero se mantiene muy cercana a cero, lo cuál implica serias deficiencias. El caso contrario sucede con la productividad del capital, pues en la contribución al valor agregado en este caso es muy alta desde el año 1996, llegando a tener su punto máximo en el año 1998, con un 58% de contribución al VA.

7. Temas críticos, desafíos, y estrategias a tomar en cuenta para el caso ecuatoriano.

7.1. El nuevo escenario internacional.

A esta altura del presente trabajo, es conveniente que nos preguntemos si realmente existe este “nuevo escenario internacional” del que todo el mundo habla. Como ya se ha comentado, el fenómeno de globalización no es nuevo, pues desde hace más de 100 años, se podían claramente percibir las características de este; las relaciones comerciales internacionales, si bien han aumentado en volumen, siguen manteniendo el mismo patrón que tenían hace varias décadas (control casi total de los países desarrollados), y muchos países y regiones, a pesar de su discurso pro liberal, se han vuelto más proteccionistas de lo que eran antes. Pero sin duda, existen características que hacen que el mundo de principios del siglo XXI, sea diferente al del siglo pasado.

Si queremos adjudicar un calificativo a este nuevo orden mundial, sería: incertidumbre. No se trata de decir que en etapas anteriores, la economía mundial haya estado exenta de incertidumbre, pero queda claro que hoy por hoy la incertidumbre es común en todas partes. Todo comenzó, con la caída de los tigres asiáticos, aquellos países que habían sido el ejemplo de eficiencia y apertura comercial, y que de un momento a otro, cayeron como fichas de dominó. Después vino el enfriamiento de la economía norteamericana, con sus repercusiones a nivel mundial y sobre todo sobre la región latinoamericana, que tuvo su golpe de gracia con los atentados del 11 de Septiembre, y la caída en bolsa de empresas tan grandes como Enron (la sexta más grande del mundo).

Actualmente, después de la intervención armada de los Estados Unidos en Irak y su apabullante victoria, el mundo queda polarizado, con una sola superpotencia a la cabeza, quedando la incertidumbre de cuál será la reacción de la comunidad internacional hacia este nuevo ordenamiento geopolítico, que ahora se ha hecho evidente. Por supuesto, ahora que terminó la guerra en Irak, se comienzan a percibir los primeros beneficios económicos de ella: el consumo interno en los Estados Unidos ha comenzado a crecer, las acciones de la bolsa (sobre todo de aquellas empresas vinculadas directa o indirectamente a la reconstrucción de Irak) han registrado una tendencia al alza, y los países que apoyaron a los Estados Unidos en su intervención militar, comienzan a ver los primeros desembolsos económicos. Queda por ver que pasará con los países que no apoyaron la guerra.

Este es el escenario bajo el cuál, el continente Americano, terminará las negociaciones de uno de los acuerdos comerciales más importantes, el ALCA. Uno de los mayores retos que tendrán los países latinoamericanos, será el dejar de lado el sentimiento anti-estadounidense y enfocarse en los aspectos comerciales, y en los beneficios económicos del ALCA; tarea que no será nada fácil.

El nuevo escenario mundial, exige un cambio de mentalidad en los países latinoamericanos, que les permita adaptarse más rápidamente a los cambios que vendrán. Si bien la incertidumbre no puede ser eliminada, sus efectos negativos e inesperados pueden ser reducidos, por medio de la planeación estratégica, a través de la cuál se pueden analizar los diferentes campos de acción que se pueden tomar en función de tal o cuál situación.

7.2. La estabilidad y otros pilares fundamentales de la economía.

Hablar de estabilidad económica en el Ecuador, es hablar de dolarización; los datos de crecimiento del PIB, inflación, y tasas de interés confirman lo anterior. La implementación de este sistema cambiario, eliminó el efecto nocivo de las devaluaciones, lo cual permitió a su vez generar un ambiente de confianza entre los agentes económicos que pudieron finalmente, hacer proyecciones a mediano y largo plazo con un nivel de riesgo aceptable. La dolarización eliminó por completo la capacidad del sector público de emitir dinero sin el debido respaldo, lo cual había sido la principal causa del crecimiento desmedido de la inflación en los últimos años del siglo XX. En suma, teniendo en cuenta el alto nivel de incertidumbre que existe actualmente en la economía internacional, es bueno que el Ecuador pueda tener algún tipo de estabilidad, al menos a nivel macroeconómico.

Pero la dolarización, no es sino la punta del iceberg. El desafío del Ecuador en el aspecto económico va mucho más allá de esta simple política cambiaria. El Estado ecuatoriano, sigue siendo extremadamente ineficiente e incompetente. No se trata tanto de la cantidad del gasto, sino de su *calidad*; proyectos mal estructurados, con escasa planificación y que rara vez son concluidos y corrupción a todo nivel. El Estado ecuatoriano, debería tratar de verse a sí mismo como una empresa, para de esta manera aplicar todos los conceptos de eficiencia y eficacia que se aplican en las empresas del sector privado. Una forma óptima de mejorar la competitividad del sector público ecuatoriano, sería ponerlo a competir con el sector privado, porque mientras el Estado siga manteniendo monopolios, que tienen escasa o ninguna competencia, los incentivos para mejorar serán reducidos. Sectores como el de las telecomunicaciones y la energía, deberían paulatinamente irse entregando a la empresa privada (las empresas mixtas pueden ser una opción); existen varias empresas que son manejadas por militares y que podrían fácilmente pasar a manos privadas; el sector privado

puede ofrecer un aporte muy significativo en el área de la seguridad social, en donde la ineficiencia ha llegado a niveles alarmantes.

Con la aplicación de la dolarización, la economía ecuatoriana, renunció a dos instrumentos de política económica muy importantes: la política monetaria y la política cambiaria. Así, la economía está más expuesta a los shocks externos, pues el banco central perdió la capacidad de inyectar o retirar mayor dinero de la economía, o de jugar con el tipo de cambio en épocas de especulación. En consecuencia, en dolarización, el mecanismo más eficiente para reducir el impacto de los shocks externos es la productividad.

Para poder enfrentar de mejor manera las amenazas del ALCA y aprovechar las oportunidades, se deberá trabajar en mejorar el marco jurídico ecuatoriano. Actualmente, las leyes representan un desincentivo a la inversión extranjera pues no se ofrecen ninguna seguridad jurídica; muchos empresarios, prefieren invertir en Colombia, antes que en Ecuador, a pesar de tener un nivel de inseguridad ciudadana más alto, porque la seguridad jurídica es más importante. Se requiere una reforma urgente en el tema de tramitología para la creación de nuevas empresas, pues el Ecuador es uno de los países en donde este proceso toma más tiempo. Las reformas anteriores deben ir de la mano con el control de la corrupción en puertos, aduanas, y demás entidades bajo el control del sector público, pues esto también ahuyenta a la inversión nacional e internacional.

Finalmente, para asegurar un escenario de estabilidad económica, bajo el cuál sea propicio ingresar al ALCA, el sistema financiero ecuatoriano deberá fortalecerse y transformarse en un verdadero multiplicador del dinero. Después de la crisis sufrida en 1999 y con la adopción de la dolarización, se ha visto que el sistema financiero ha ido recobrando cierta vitalidad y ha logrado captar nuevamente la confianza de los depositantes. Sin embargo, el spread bancario

sigue siendo demasiado alto, lo cuál es una muestra de que la ineficiencia no ha desaparecido aún. Una opción que puede resultar conveniente es la de invitar a algunos bancos extranjeros, de reconocida solidez y confiabilidad, para que abran agencias en el Ecuador; sin duda esto elevaría el nivel de competitividad entre los bancos nacionales, y generaría confianza entre los agentes económicos.

La crisis de 1999, dejó una dura lección a los depositantes: mientras más alta sea la tasas de interés que paga el banco, mayor es el riesgo. Anteriormente, la gente pensaba que lo más seguro era tener el dinero guardado en el banco, ahora se sabe que en muchos casos es mejor invertir el dinero que mantenerlo improductivo, lo cuál es positivo para el crecimiento del país.

7.3. Las opciones integración comercial

En la presente investigación, se ha podido demostrar que el ALCA, desde el punto de vista comercial, presenta más oportunidades que amenazas para la economía ecuatoriana. Pero queda claro, que las condiciones bajo las cuáles el país ingresará al ALCA, dependerán de dos factores: primero, el nivel de productividad que puedan alcanzar las empresas hasta la fecha de ingreso, y segundo, que el proceso de negociación sea favorable a los intereses ecuatorianos.

Las negociaciones referentes a acceso a mercados, son sin duda, las que mayor importancia revisten para el Ecuador, pues allí se definirá el nivel arancelario, los procedimientos aduaneros, las salvaguardias, entre otros. Nuestro país, deberá procurar negociar la desgravación progresiva de los aranceles, tal y como se hizo en la CAN; esto permitirá que las empresas, industrias y sectores que no son productivos tomen las medidas necesarias para elevar su nivel de eficiencia. En una primera postura, el Ecuador propuso que no existiera un año definido para la desgravación, sino sólo un porcentaje definido, sin embargo, esta propuesta fue revista y desechada, pues no favorecía al objetivo del sistema de desgravación, el cuál busca el mejoramiento paulatino de la competitividad. Un sector que se vería gravemente afectado por el ALCA es el Automotriz, pues este actualmente goza de una protección del 35%, por lo que una desgravación progresiva se torna imperiosa para este sector, aún cuando, siendo realistas, las posibilidades del sector (incluso con desgravación progresiva) serán mínimas frente a la competencia.

Como se ha podido analizar anteriormente, los aranceles tienen un efecto nocivo sobre el bienestar de la sociedad, pues trasladan recursos desde sectores eficientes hacia sectores

ineficientes. Por lo tanto, una reducción arancelaria en el marco del ALCA debería ser, en teoría, favorable. El impacto en los ingresos fiscales por concepto de eliminación de aranceles sería mínimo, pues estos no tienen gran representatividad dentro del conjunto de ingresos, y además, esta disminución sería compensada por el aumento en las exportaciones, y por el aumento en la recaudación de otras tasas como el IVA.

Según datos del BCE, el Ecuador ha registrado una tendencia creciente en cuanto a la liberalización de su economía, puesto que el grado de apertura comercial ha pasado de 42% en 1990 a 63% en 2000. Si a estos datos le sumamos el hecho de que a partir de 2000, la economía ecuatoriana fue dolarizada, tenemos como resultado un país con un alto nivel de apertura hacia los flujos comerciales y financieros del exterior. Aplicar esquemas proteccionistas hasta “esperar” que el Ecuador esté listo para ingresar al ALCA, sería dar un gran paso atrás, para tratar de luchar contra el normal desenvolvimiento de la economía y su tendencia hacia la apertura, que ha demostrado ser positiva.

Otro tema de suma importancia dentro de las negociaciones del ALCA, es el de la agricultura. Para el Ecuador, la buena salud del sector agrícola es vital pues este representa el 17% del PIB, y emplea al 26% de la PEA y al 67% de la población rural. El ALCA, no debería representar una amenaza incontrolable para el sector primario ecuatoriano, sino más bien abre ciertas oportunidades en forma directa e indirecta. La participación del Ecuador en temas de agricultura debe ir encaminada a obtener un tratamiento diferenciado para economías de menor tamaño o con sectores poco desarrollados; en este sentido, tampoco se puede pretender que todos los productos agrícolas ecuatorianos entren en este acuerdo, pues en muchos casos el Ecuador sí es competitivo. Se debe presionar por la eliminación de subsidios y apoyos internos en países desarrollados como Estados Unidos y Canadá, que frenan el ingreso de

mercaderías. Por último, un tema que no se puede dejar de lado en las negociaciones agrícolas, es el de la asistencia técnica y transferencia de tecnología, pues este sería uno de los principales beneficios para los productores ecuatorianos (las ventajas en términos de productividad serían inmensas).

El Ecuador posee importantes ventajas comparativas en los principales productos que exporta hacia el continente Americano, a saber, productos del mar, frutas frescas, cacao, petróleo crudo y aceites, y flores. Las negociaciones del ALCA, deberán hacerse en forma cuidadosa, para que no exista la posibilidad de que otros países impongan normas sanitarias, fitosanitarias o ecológicas que desmejoren la situación competitiva de estos productos.

Los acuerdos comerciales que el Ecuador mantiene actualmente con la CAN y los Estados Unidos (ATPDEA), han sido altamente beneficiosos, es por esto que nuestro país deberá a toda costa defender dichos tratados, para que no se vean afectados en el marco del ALCA. Queda claro, que el Ecuador no puede quedar al margen de la negociación o peor aún no ingresar al ALCA; no entrar a ALCA, implicaría no disfrutar de preferencias comerciales ampliadas, lo cuál colocaría al país en una posición competitiva inferior, con respecto al resto de participantes.

Sin embargo, si bien el ALCA es un acuerdo extremadamente importante para Ecuador y el resto de Latinoamérica, no se debe dejar de tener en cuenta que lo importante, por sobre cualquier acuerdo es la liberalización comercial, sin importar los adjetivos o nombres que se le otorguen. Las posiciones encontradas alrededor del ALCA, hacen que las posibilidades de que este proyecto se concrete sean cada vez más remotas, pero esto no quiere decir que las negociaciones de integración y reducción arancelaria deban suspenderse. *El Ecuador no puede*

darse el lujo de participar en un acuerdo en el cuál los Estados Unidos no esté incluido, por eso, si en algún punto se debe decidir entre un acuerdo a nivel sudamericano (una especie de acuerdo CAN-MERCOSUR) y un acuerdo con Norteamérica (una adhesión al TLC), la opción del Ecuador es clara, mirar hacia el Norte.

Actualmente Colombia a entrado de lleno en las negociaciones para buscar un acuerdo de libre comercio bilateral con los Estados Unidos, mientras tanto, el Ecuador sigue indeciso sobre si debe unirse a la postura “sudamericana” encabezada por Brasil y Argentina o si debe negociar en conjunto con Colombia. Como ya vimos, para el Ecuador, la negociación bilateral, puede traer algunos beneficios, pero se renunciaría a cierto poder de negociación. Muy aparte del tipo de acuerdo que se llegue a conseguir el Ecuador deberá continuar por la misma senda, es decir, fortalecer los acuerdos de libre comercio, pues se ha demostrado que es la mejor forma de incrementar el volumen comercial.

7.4. El reto de ser competitivos a nivel microeconómico.

7.4.1. Índice Global de Competitividad

Como se ha podido analizar en capítulos anteriores, el Ecuador es un excelente colocador de productos nacionales en mercados extranjeros. Los cinco principales rubros de exportación, poseen muy buenas cuotas de mercado, tanto en el mercado norteamericano, como en el latinoamericano; el problema del Ecuador, no está en la captación de mercados, sino en el mantenimiento de los mismos. Las causas de este problema pueden ser muy variadas, partiendo desde la inestabilidad macroeconómica de las últimas décadas, pasando por la falta de incentivos por parte del sector público, y llegando hasta problemas estructurales como la falta de educación; pero si queremos hallar la raíz misma del problema tendremos, inevitablemente, que hablar de los problemas de competitividad microeconómica que tiene en Ecuador.

Son las empresas, en definitiva, las que se encargan de crear bienes y servicios que serán demandados por el mercado, utilizando métodos que generen mayor productividad. Es a nivel microeconómico donde se forjan las bases que permitirán que un país cree una ventaja competitiva frente al resto de países. La productividad de un país no es sino el reflejo de la productividad de las empresas que operan en él. En una primera etapa, los países pueden (y de hecho, generalmente, deben) basar su comercio internacional en ventajas comparativas, pero la única forma en la que se puede crecer y mantener un desarrollo sostenible en el tiempo es por medio de la creación de ventajas competitivas. Para esto, es de vital importancia que las empresas analicen cuatro factores claves (conocidos como el diamante de Porter): 1) calidad de las condiciones de los factores, 2) el contexto para las estrategias y la rivalidad de las

empresas 3) la calidad de las condiciones de la demanda, 4) la presencia de industrias relacionadas y de apoyo.

Tabla 7-1: Ecuador, factores de competitividad nacional⁴⁵ (al 2001)

Ventajas competitivas		Desventajas competitivas	
Criterio	Ranking/75	Criterio	Ranking/75
Tipo de cambio	7	Colaboración empresas/universidad en investigación	73
Potencial de crecimiento económico	10	Sofisticación tecnológica	69
Déficit/Superávit del gobierno	16	Sitios de Internet	73
Tasa de ahorro nacional	20	Marco legal para el desarrollo del TIC	71
Cooperación en relaciones empleado/empleador	34	Exportaciones basadas en el conocimiento	66
Volatilidad cambiaria esperada	3	Favoritismo en decisiones basadas oficiales del gobierno	72
Tasa de impuestos corporativa	7	Independencia judicial	71
Premium en la tasa de cambio	9	Derechos de propiedad	69
		Acceso a crédito	75
		Inflación	75
		Grado de orientación al cliente	74
		Capacitación del personal	71
Acceso al mercado de capitales externo	15	Sofisticación de compradores	74
Impuesto al valor agregado	2	Presencia de estándares regulatorios exigentes	74
Acceso externo al mercado de capitales local	25	Minorías en la economía	75
Perceptores de transferencias sociales	26	Diferencias de calidad en servicios de salud	73
Tasa de desempleo	39	Capacidad de los bancos	75
		Regulación y supervisión bancaria	75
		Acceso al mercado de bonos	75
		Fuentes de financiamiento de la inversión	75
		Barreras ocultas al comercio	74
		Ingresos y productividad	75
		Contribución de sindicatos a productividad	74

Como se puede claramente apreciar en el cuadro (7-1) de los factores competitivos del Ecuador, el país, posee ventajas en factores macroeconómicos, como la estabilidad del tipo de cambio, un crecimiento económico elevado, una tasa de ahorro en ascenso y buen nivel de

⁴⁵ Tomado de: CAF, *Temas críticos para América Latina*, 2002

acceso a los mercados de capital extranjeros (se podría sumar a estos factores, la tasa de inflación que ha bajado a niveles históricos). Todos estos factores macroeconómicos están ligados a la adopción de la dolarización. Sin embargo, las desventajas competitivas del Ecuador son muchos más extensas y son claramente de tipo microeconómico. Se pueden contar entre las más importantes, el poco acceso que tienen las empresas a la tecnología, la computación y al Internet; el bajo interés por el mercadeo, la investigación y la capacitación del personal; la inexistencia o precariedad de derechos de propiedad y marco legal que incentiven la inversión; entre otros.

La tarea de transformar las desventajas competitivas en ventajas puede parecer muy difícil, pero debemos recordar, que se tratan sobre todo de factores microeconómicos, algunos de los cuáles requieren tan sólo de un cambio de mentalidad. Como dijimos anteriormente el Ecuador es un excelente colocador de producto en el exterior, pero los empresarios ecuatorianos, no se preocupan por temas tan importantes para mantener a un buen posicionamiento, como, el servicio postventa, la publicidad, el marketing, el análisis de mercado, etc... Existen otros problemas microeconómicos que pueden ser más difíciles de resolver como son la mala infraestructura existente, el bajo nivel de acceso a créditos, la mala calidad de los servicios públicos; pero cualquier mejora por mínima que sea, permitirá obtener avances importantes en temas de competitividad.

Los empresarios ecuatorianos deben pensar en forma proactiva y tener la capacidad de visualizar las oportunidades que se nos vienen por delante; de ellos dependerá el éxito del conjunto de la economía en temas de productividad. Seamos optimistas, al menos, el Ecuador está haciendo las cosas bien en temas de competitividad a nivel macroeconómica, por lo que

este es el mejor momento para emprender las reformas necesarias en el aspecto microeconómico. ¿Dejaremos que se nos vaya de las manos?

7.4.2. Medidas para mejorar los factores de competitividad

- **Apertura de mercados**

En el tema de apertura de mercados, el Ecuador ha hecho grandes avances en los últimos 10 años, elevando constantemente el grado de apertura de la economía, y buscando acuerdos de libre comercio con algunos países americanos; sin embargo, según el IGC la apertura de mercados sigue siendo una desventaja competitiva. Fomentar la inversión privada y pública es vital en este punto; es más que sabido que se debe invertir en sectores estratégicos como la educación, la salud, los hidrocarburos, entre otros, pero se trata de ir más allá, analizando sectores que tienen un potencial de crecimiento extremadamente alto, como el sector turístico. Para eso la promoción internacional del país es imprescindible, por lo que la iniciativa de crear la “marca Ecuador” por parte de la CORPEI es extremadamente interesante si se la realiza en forma ordenada y con metas claras de corto y mediano plazo. El país debe venderse en el exterior como un producto.

Al momento existen dos planes que son muy prometedores y que de alcanzar sus objetivos, permitirán que el Ecuador de un gran salto en materia de competitividad, estos son: “El Plan Nacional de Promoción de Exportaciones” y el “Plan Nacional de Competitividad”. Juntos se complementan y permiten concentrar esfuerzos en áreas estratégicas que permitan impulsar el desarrollo económico del país vía aumento de la productividad, el valor agregado y la eficiencia. La promoción de exportaciones es un punto crucial dentro de la carrera hacia la competitividad; la diversificación de mercados (sin perder los que actualmente ya se poseen), el crecimiento de la canasta de productos exportables, y el incremento del número de

exportadores, deben ser algunos de los objetivos. Las instituciones como la CORPEI y el COMEXI, que han venido teniendo un desempeño muy destacado en esta área, son quienes deberán liderar estas reformas (que por supuesto sólo se lograrán con el compromiso y el esfuerzo de empresarios comprometidos con la competitividad), por medio de la capacitación a productores y exportadores, realizando investigaciones sobre nuevas alternativas de producción y exportación, exigiendo certificaciones de calidad, en definitiva, marcando el camino a seguir.

La reducción de trabas arancelarias y no arancelarias a la importación y exportación debe ser un tema que se debe ir resolviendo paulatinamente pero en el corto plazo. La ineficiencia con la que funcionan las aduanas en el país, hacen que los empresarios incurran en pérdidas millonarias que a la larga restan competitividad. De igual forma, se debe permitir la entrada, en forma ordenada, imparcial y transparente, de empresas internacionales que se encarguen de la administración de empresas públicas de telecomunicaciones, energía, e hidrocarburos, con el fin de disminuir los costos y elevar la productividad de dichas empresas.

Para que los inversionistas nacionales e internacionales dejen sus capitales en el Ecuador, se necesita ofrecer una mayor seguridad jurídica, transparentar los sistemas de recaudación, y reducir las cargas tributarias que desincentivan a la producción, sobre en aspectos laborales. Resulta impresionante que los inversionistas prefieran ir a Colombia, donde el grado de inseguridad ciudadana es más bajo que el de Ecuador, pero donde los inversionistas se sienten más seguros desde el punto de vista jurídico.

El gran acierto que han tenido las instituciones encargadas de la competitividad y la promoción de exportaciones en el Ecuador, durante los últimos 3 años, ha sido crear

conciencia de la importancia que tiene la competitividad. Finalmente, se ha logrado que la competitividad sea una política de Estado y que los empresarios estén comprometidos con ella. Esperemos que finalmente, tanto compromiso y tanta reunión, rindan sus frutos.

- **El gobierno**

La institucionalización del Consejo Nacional de Competitividad (CNC) y del Consejo Consultivo de la Competitividad (CCC), son dos pasos importantes que ha dado el gobierno para tratar de mejorar la competitividad en este factor. La descentralización debe ser un paso primordial, pues actualmente el gobierno central tienen demasiadas atribuciones que pueden fácilmente ser cumplidas por organismos seccionales o entidades autónomas.

La reforma en la seguridad social debe ser prioritaria, pues este instituto en lugar de prestar un servicio para la colectividad, representa actualmente un costo para las empresas, cuando en realidad debería ser una inversión. Las graves deficiencias del IESS, hacen que las empresas deban contratar seguros paralelos que son costosos. Otro sector en el que el gobierno deberá intervenir en forma concreta y con mano dura es el de la educación, el cuál se encuentra actualmente “secuestrado” por un partido político y una federación (el MPD y la UNE), lo cuál es totalmente intolerable.

Es bien conocido que la labor del gobierno en materia de competitividad es inmensa, pues la productividad del sector público ecuatoriano es extremadamente baja, por lo que puntualizar todos los aspectos específicos en los que se deberían dar cambios es largo tedioso y no corresponden a los objetivos de la presente investigación; sin embargo, con la información sectorial y macroeconómica presentada, se pueden esbozar algunas estrategias claras que permitirían mantener un nivel de competitividad aceptable.

- **El sistema financiero**

Después de la crisis de 1999, el sistema financiero quedó debilitado porque se había perdido uno de los pilares fundamentales, la confianza de los depositantes. Sin embargo, la crisis sirvió para de una vez por todas, destapar las ineficiencias de varias entidades que habían venido siendo protegidas por los gobiernos de turno. Actualmente, el sistema financiero ecuatoriano luce un poco más estable que hace tres años, pero la concentración de pocos bancos sobrevivientes ha hecho que se creen una suerte de oligopolio en la que se juega con las tasas de interés según los intereses de cada institución.

Una de las primeras medidas que se deberían tomar en el sistema financiero es privatizar todos los bancos que actualmente están en manos del Estado. La función del Estado debe ser la de regular la actividad y crear las reglas que permitan una libre competencia, más no la de administrar empresas quebradas, que no representan más que un desgaste de recursos económicos e intelectuales. Un concurso internacional debería realizarse de inmediato para que entidades extranjeras sólidas, puedan comprar dichos bancos quebrados. El mercado financiero debe ser abierto a la competencia como sucede con el resto de sectores de la economía; las empresas ineficientes quiebran y las buenas crecen, esto siempre y cuando existe un *gran número de actores* que puedan minimizar los riesgos de una quiebra bancaria.

- **El mercado laboral**

Como ya se mencionó en este punto, la reforma de la seguridad social es imprescindible. Las aportaciones que se realizan por parte de los empresarios, son extremadamente altas, teniendo en cuenta el pésimo servicio que se recibe. La política de distribución de utilidades debe ser revisada y mejor aún si es cambiada por una política en cuál se paguen bonos en función de la productividad, lo cuál es más justo y permite a la empresa crecer.

La flexibilización laboral debe concretarse, bajo una ley transparente, que permita a los empresarios contratar trabajadores temporales, con un salario conveniente para ambas partes. La flexibilización ha comprobado ser un mecanismo que permite absorber mano de obra poco calificada, por un período determinado.

- **Otros**

Según el IGC, Ecuador ocupa uno de los últimos puestos en materia de infraestructura y servicios, esto se debe principalmente al mal estado de las carreteras y de otros proyectos que están en manos del Estado, como son las represas hidroeléctricas, la distribución eléctrica, la empresa de correos entre otras. La solución en estos sectores, es la contratación de administradores temporales privados, o en su defecto la privatización total de las empresas. Los aeropuertos son también vistos como deficientes según el IGC, sobretodo desde el punto de vista de los servicios que se ofrece para la importación y exportación; sin embargo, los municipios de Quito y Guayaquil han hecho grandes avances en este tema, por lo que se espera que en los próximos 5 años se pueda contar con excelentes instalaciones aeroportuarias al menos en las dos principales ciudades del país.

La tecnología es un aspecto muy importante de la competitividad en el cuál el Ecuador está fallando. La reducción de las trabas arancelarias para la importación de software y hardware debe ser primordial. La enseñanza de la informática y las nuevas técnicas de investigación, como el Internet, deben ser obligatorias en escuelas y colegios sobretodo en aquellos de áreas rurales. Un proyecto interesante en este sentido es el que ha emprendido el Consejo Provincial de Pichincha, a través del programa “Edufuturo”.

El manejo de nuevas tecnologías que sean amigables con el medio ambiente, debe ser considerado como una política de Estado, y las leyes ambientales deberán ser profundizadas y cumplidas a cabalidad. Si se pretende explotar el potencial de eco-turismo que tiene el Ecuador se deberá minimizar el impacto ambiental. Un tema en el que se deberá poner especial énfasis es en la deforestación indiscriminada que se produce actualmente en la Amazonía.

7.4.3. Nuevas oportunidades comerciales

Identificar nuevas oportunidades comerciales no es una tarea fácil de realizar, pues la variedad de productos y mercados existentes, hacen que se puedan tener muchas ideas en mente aún cuando esto no signifique necesariamente que todas serán exitosas. Lo que suele suceder en general es que un empresario arriesgado se lanza a la aventura y muchos otros en función de esta experiencia decidirán si entran a competir o no. Por lo tanto, el saber crear nuevas oportunidades es más una cosa de “instinto empresarial”, aun cuando la parte técnica, y la planeación e investigación previas, son un componente importante.

Una forma de identificar una alternativa de exportación o importación es a través del análisis del comportamiento de una industria o un subsector en el mercado internacional durante un lapso de tiempo determinado; esto permitirá saber que productos pueden ser más dinámicos en el mercado mundial y cuáles tienen riesgo de quedarse estancados, es decir se analiza el comportamiento de la demanda. Posteriormente se podrá comparar la demanda potencial de un país con la capacidad de oferta que tiene el otro país y de esta forma hacer un “matching”

de cuales son las oportunidades de negocios⁴⁶. Pero como se dijo, el éxito de una nueva oportunidad, no está tanto en la identificación, sino en la forma en la que se pueda explotar.

Siguiendo con los objetivos planteados en el plan nacional de exportaciones, específicamente con aquel que se propone “diversificar la oferta de productos exportables ecuatorianos”, la Corpei, identificó una larga lista de productos no tradicionales con potencialidades de exportación de los cuáles se validaron 40⁴⁷. Cada producto potencial fue sometido a un análisis que incluía precios, volumen de exportación, productividad, producción, acuerdos comerciales, entre otros. La Corpei, encontró que 14 productos ecuatorianos no tradicionales tienen un alto nivel de fortalezas y oportunidades como opción de exportación, estos son: palmito, pimienta, tilapia, muebles, software, café especial, quinua orgánica, hierbas aromáticas, orito y banano orgánico, bambú, extractos de café, materiales de construcción de madera y concentrado de maracuyá.

⁴⁶ La metodología utilizada para identificar las oportunidades y amenazas del comercio con los Estados Unidos, es una muestra de esto. El programa Competitive Analysis of Nations, utilizado en este trabajo para analizar el comportamiento del sector pesquero y automotor, es también una buena herramienta.

⁴⁷ Información tomada de la Revista Ekos # 106 y de la Corpei

Conclusiones

A nivel general

Según la teoría económica, un país, incluso con bajos niveles de productividad, estará en mejores condiciones si abre sus mercados, que si impone barreras al comercio. Se han tejido varias conjeturas que sostienen que la inserción de los países subdesarrollados, específicamente de América Latina, en el comercio mundial ha sido contraproducente, pues los países desarrollados siempre saldrán ganando debido a la existencia de términos de intercambio negativos. Esta serie de alegatos, ha sido la base de varios experimentos llevados a cabo en países latinoamericanos, y que han tenido resultados nefastos, como el caso de la recordada “sustitución de importaciones” impulsada por la CEPAL en los años setenta, que colapsó una vez que se demostró la ineficiencia de este sistema para mantener un crecimiento sostenido e impulsar el desarrollo.

En la práctica, aún cuando los investigadores económicos han logrado demostrar ampliamente, que el aumento del volumen del intercambio comercial es altamente beneficioso para los países, pues éste se trasmite directamente en un aumento del bienestar de la población, existe gran cantidad de oposición al libre comercio. Sin embargo, es muy difícil que un país se mantenga aislado de la tendencia mundial. La integración y la liberalización comercial, se han impuesto a nivel mundial como mecanismos que eliminan las distorsiones de mercado, y permiten la mejor asignación de recursos por medio de la especialización productiva.

El Ecuador, desde la década de los ochenta, ha entrado en una etapa de continua apertura de sus mercados. Con la puesta en marcha, a principios de la década de los noventa, de la zona

de libre comercio andina, se consolidaron los procesos de integración y se aceleró la liberalización comercial.

El aumento de las relaciones comerciales con los diferentes socios de la CAN, es una buena muestra de que el Ecuador ha buscado diversificar y aumentar los destinos de exportación, en un esfuerzo por reducir los riesgos de “poner todos huevos en la misma canasta”. Sin embargo, por mucho que se haya avanzado en estos términos, la realidad es que Estados Unidos sigue siendo el mayor y más importante socio comercial, no sólo del Ecuador sino de toda la región latinoamericana. Dado que más de 1/3 de las exportaciones totales del Ecuador se destinan hacia este mercado, es de vital importancia mantener y mejorar las relaciones comerciales con este país; la buena salud de la economía del Ecuador, está directa e indirectamente relacionada con la salud de la economía estadounidense.

Como corolario de todo lo anterior, podemos deducir que un acuerdo de libre comercio que *no involucre directamente* a los Estados Unidos, *no puede ser beneficioso para el Ecuador*, pues no se estaría poniendo la atención necesaria al principal socio comercial del país. Se ha dicho, que el paso previo a la conformación de un área de libre comercio a nivel americano como la propuesta por el ALCA, debe ser el fortalecimiento de los acuerdos subregionales como la CAN y el MERCOSUR, pues de esta manera los países menos desarrollados y competitivos tendrían tiempo para preparar sus economías para competir con la gigantesca economía estadounidense.

La alternativa regional, es interesante en teoría, pero en la práctica resulta bastante ilusoria. En el caso de la CAN, la integración andina ha resultado exitosa hasta el momento, pero sin embargo, existe una gran cantidad de productos (la mayoría), que por sus características sólo

pueden ser importados y exportados, desde y hacia los Estados Unidos. La mayor parte de bienes de capital por ejemplo, intensivos en tecnología, que son básicos para el desarrollo de la región, son importados desde Estados Unidos y no desde el resto de la CAN, pues los países andinos no los producen (o los producen más caro). Pretender alcanzar el desarrollo, sólo por la vía de la integración regional, es como pretender volver a una “sustitución de importaciones”; lo que se necesita es un gran acuerdo, que permita la complementación de los logros alcanzados por la CAN, con otros acuerdos que profundicen el intercambio (y sus beneficios) a nivel continental.

Sector pesquero

El 18% de las exportaciones ecuatorianas, tendrán oportunidades reales de ingresar al mercado estadounidense una vez que se reduzcan las trabas arancelarias; de entre estos productos, uno de los que mayores oportunidades tendrá es el Atún, y en general los elaborados de pescado, que actualmente tienen restricciones en el ingreso al mercado del Norte. El atún ha logrado penetrar en el mercado internacional en forma exitosa, posicionando el producto entre los mejores del mundo a precios competitivos; sin embargo, el producto Tailandés, de excelente calidad a muy bajo precio, está creando cada vez mayores dificultades en el mercado internacional. Los encargados del sector atunero ecuatoriano, deben poner atención a este hecho que puede a futuro, afectar en forma irreversible la colocación del producto en los mercados internacionales, como de hecho ya ha sucedido con otros productos.

El análisis de competitividad realizado para el caso de los elaborados de pescado, demuestra que el subsector sí está en capacidad de hacer frente en forma eficaz a los competidores fuertes como son los países asiáticos y Chile. La estrategia de los exportadores y productores ecuatorianos, debería ir encaminada a crear un posicionamiento del atún y los enlatados

ecuatorianos, vendiéndolo como un solo producto. Es decir, que el consumidor internacional, identificará el producto ecuatoriano como un todo, en lugar de pensar en marcas individuales. Esta estrategia ha demostrado funcionar para otros países y sectores como el Café en Colombia o el ecoturismo en Costa Rica. Para ello, las federaciones y los organismos de *promoción de exportaciones*, con el apoyo de las embajadas del Ecuador en todo el mundo, deberán aunar esfuerzos para vender al producto bajo una sola visión y con el compromiso de mantener estándares de calidad, lo que permitirá alcanzar el objetivo deseado.

Otra a medida a tomar, en el mediano plazo, será la diversificación de los destinos de exportación. Actualmente, si bien los elaborados de pescado tienen buena presencia en los Estados Unidos y la Unión Europea, se sigue cometiendo el error de concentrar todas las exportaciones en pocos puertos de entrada o en pocas regiones, por ejemplo, en los Estados Unidos, los envíos se centran en la zona de Miami, donde el producto tiene excelente acogida, pero se han descuidado zonas tan importantes como California, Boston (que es uno de los *principales mercados del pescado*) y el norte de Estados Unidos. Los mercados asiáticos son más difíciles de atacar, por la presencia de producto a muy bajo costo proveniente de Tailandia, pero esto no implica que una estrategia eficiente de mercadeo, combinada con un esfuerzo en la reducción de costos, no pueda lograr algunos avances.

Si bien existen grandes empresas procesadoras que son altamente competitivas y eficientes, las pequeñas y medianas, por lo general tienen grandes deficiencias que restan productividad y calidad al resto del sector. La mayoría de estas empresas son relativamente pequeñas y no poseen la información de mercados suficiente, tecnología y soporte financiero para alcanzar un nivel de competitividad internacional por sí solas. Por lo tanto, requieren la participación del Estado y los gremios para organizarse mejor, para poder acceder a crédito y capital fresco,

para posicionarse con más fuerza en el mercado doméstico y para considerar las opciones de los mercados internacionales. La conformación de alianzas estratégicas deberá ser primordial si quieren mantenerse dentro del mercado.

La racionalización de la explotación de los recursos es imperiosa, pues se trata de un producto natural que tiene un ciclo de regeneración medianamente lento y que de ser sometido a un nivel de explotación desmedido, puede ser afectado en forma irreversible. Las normas de protección ambiental deberán ser implementadas en forma racional para que exista un equilibrio entre producción y regeneración.

En suma, el futuro del subsector de enlatados de pescado es muy prometedor, aunque queda mucho camino por recorrer. El papel del Estado deberá ser el de ofrecer a los productores y exportadores las condiciones necesarias para desarrollar el producto, esto es a través de la promoción de exportaciones (la participación en ferias internacionales es una buena alternativa) y la creación de acuerdos de comerciales; mientras que el papel del sector privado será elevar el nivel de productividad y calidad de los elaborados de pescado y entender la importancia de la satisfacción del cliente. Si se combinan estos dos elementos, el Ecuador podrá asegurar su posición en el mundo como uno de los más importantes exportadores de este producto, generando una fuente de divisas estable y en constante crecimiento para el país.

Sector Automotor

El panorama del sector automotor es complicado, pues sus niveles de competitividad son extremadamente bajos aún teniendo en cuenta que se trata de un sector que goza de una protección arancelaria del 35%. La reducción inmediata e indiscriminada de los aranceles sin duda resultaría en una sentencia de muerte para el sector, pues la importación de vehículos

reemplazaría casi completamente a la producción nacional. El efecto negativo de una apertura como la señalada, sería el desempleo de la mano de obra, la imposibilidad de cumplir con las obligaciones financieras por parte de las empresas (lo cuál podría generar una crisis financiera) y la reducción de las contribuciones fiscales realizadas a través de impuestos como el IVA o el ICE; en definitiva, los desajustes en el corto y mediano plazo por la desaparición de esta industria serían altos. Sin embargo, el mantener una industria que es ineficiente representa un costo para todos los ecuatorianos, pues se está pagando un precio más elevado por un producto que no tiene la misma calidad que un producto importado (a pesar de los grandes adelantos que se han realizado en materia de calidad y seguridad).

Así que volvemos a la eterna pregunta ¿es mejor importar o producir?. La respuesta es más compleja de lo que muchas personas a primera vista pueden pensar y va más allá de algunos argumentos nacionalistas que tan fácilmente solemos creer. La producción y la importación, como todo el resto de sectores de la economía, se manejan bajo la lógica del mercado. En el caso de la *industria automotriz*, la *distorsión* introducida por el *arancel* ha permitido que la producción nacional se desarrolle, hecho que hubiese sido imposible de conseguir sin dicha protección. Pero el arancel se prolongó por demasiado tiempo, manteniendo ineficiencias que el libre mercado fácilmente hubiese podido corregir. En el mediano o largo plazo, la presión del mercado hará que las protecciones a la industria se vayan eliminando paulatinamente, por lo que conviene que el sector automotor vaya poco a poco abriéndose a la competencia internacional.

Como ya se explicó en uno de los capítulos de la parte teórica, el argumento de la protección a las *industrias nacientes* vía *aranceles*, es perjudicial para el bienestar general de la población, si se lo mantiene como política de largo plazo.

Entonces, ¿cuáles son las opciones del sector automotor? El objetivo que debe alcanzar el sector, es claro y bien definido, el aumento de la productividad. Y aun cuando suena más fácil decirlo que hacerlo, existen formas en las que se puede alcanzar un nivel de productividad aceptable para poder comenzar a competir en el mercado internacional.

Al igual que en el caso del sector pesquero, la asociación, y la conformación de alianzas estratégicas es la mejor opción para hacer frente a la dura competencia que vendrá. Se debe hacer un estudio serio que analice las causas del bajo nivel competitivo del sector y trabajar en resolverlas lo más pronto posible. La inversión en tecnología es extremadamente necesaria para que el sector, pero este es un aspecto que ha sido descuidado. A pesar de que en los últimos tres años se ha alcanzado un nivel de ventas histórico, muy poco de esa ganancia “extra”, se ha destinado a la reinversión, a la capacitación del personal y en general, a generar mayor productividad. Al parecer muchos empresarios no comprenden aún lo complicada que es la situación.

Las ensambladoras nacionales, tienen la ventaja de conocer a fondo el mercado, y las preferencias de los consumidores, que no son las mismas que en otros países. Dicho conocimiento deberá ser aplicado a fondo con el fin de establecer estrategias de mercado que permitan mitigar los efectos negativos de la apertura. Un aspecto positivo del libre comercio para la industria automotriz, será sin duda la reducción de aranceles y trabas para la importación de tecnología y maquinaria de punta, que permitirá reducir los costos de producción y elevar el nivel de productividad.

Con toda seguridad, veremos cambios interesantes en el futuro en el sector automotor ecuatoriano, ya sea para bien o para mal. La competencia internacional, a pesar de ser tildada de “injusta y destructora de la producción nacional”, generalmente logra elevar los niveles de competitividad y sin duda favorece a los consumidores. En los 70’s y 80’s, la competencia de la industria automotriz asiática amenazaba con destruir a la estadounidense. Treinta años después, lo que vemos es que si bien la industria norteamericana se vio afectada, logró replantear su posicionamiento en el mercado y creó estrategias interesantes que le permitieron competir con los precios bajos de los asiáticos. Por otra parte, otros sectores de la economía estadounidense se vieron beneficiados porque la riqueza en los países asiáticos creció, lo cuál a su vez disparó las exportaciones de Estados Unidos hacia ese mercado. Este ejemplo, demuestra que la crisis de un sector generalmente representa una oportunidad para otro y viceversa, pero que el saber aprovechar dichas oportunidades, dependerá de las capacidades individuales de cada empresa y de las personas que las componen.

Consideraciones finales

La presente investigación, se ha concentrado en oportunidades y amenazas del comercio con los Estados Unidos en el marco de la liberalización comercial, desde el punto de vista estrictamente comercial, pero sin duda, el ALCA (o un proceso de liberalización parecido) es mucho más que eso. En el borrador del acuerdo, se plantean varios temas sobre propiedad intelectual, derechos de empresas transnacionales sobre la explotación de recursos naturales, desgravación de “productos no producidos”, entre otros, que no están claros, y que de quedar inscritos como aparecen en el borrador preliminar, beneficiarían más a los Estados Unidos

que a los países latinoamericanos. Las negociaciones del ALCA, deberán por tanto, estar encaminadas a resolver dichas controversias.

Queda claro, que la senda de apertura e integración que ha emprendido el Ecuador es la correcta. Los beneficios hasta cierto punto "escasos", que ha reportado hasta ahora esta política para el país, no justifica un cambio de estrategia, pero sí exige correctivos de índole económica y política, necesarios para permitir que la liberalización rinda los frutos que el Ecuador espera. El ALCA, no cambiará radicalmente la tendencia exportadora del Ecuador en el corto y mediano plazo, pero sí permitirá afianzar y consolidar acuerdos y preferencias comerciales, que sentarán las bases de un intercambio comercial más fructífero y dinámico. Si bien el ALCA es un proyecto que puede quedar suspenso por más tiempo del previsto, la presente investigación ha permitido conocer la importancia que tienen para el Ecuador los acuerdos de libre comercio y sobretodo el comercio con los Estados Unidos. En este sentido, el Tratado de Libre Comercio (TLC) con el gran país del norte es una oportunidad y un reto que implicará grandes sacrificios en el sector agrícola e industrial del país. Las experiencias de países como México (por más de 10 años) y Chile (recién iniciando su etapa de libre comercio con Estados Unidos), demuestran que la negociación, sobre todo en temas agrícolas relacionados con subsidios a la agricultura, será particularmente difícil. Como se puede demostrar en el caso mexicano, Se estima, que sin el NAFTA, hoy por hoy el nivel de exportaciones sería un 25% más bajo; la IED 40% menor, y el ingreso per cápita mexicano que bordea los \$6000 entre 4 y 5 % inferior. Después de la grave "crisis del Tequila" de 1994-95, la tasa de desempleo comenzó a bajar paulatinamente del 5% hasta llegar actualmente a niveles de 2%. En Estados Unidos y Canadá la tasa también ha caído "coincidentalmente" en poco más de 3% desde la aplicación desde 1994. La productividad en los sectores vinculados a la exportación aumentó, lo cual elevó (aunque no en forma proporcional) los salarios de los

trabajadores de dichos sectores. Si el NAFTA no contribuyó en ninguno de estos efectos positivos (cosa que es improbable) al menos no empeoró la situación. Los problemas estructurales que siguen aquejando a México, 10 años después del TLC, son los mismos problemas que se repiten en mayor o menor grado a lo largo de América Latina: Corrupción, mala distribución de la riqueza, empresas estatales que prestan servicios de pésima calidad, grandes deficiencias del sistema educativo, rigidez en la legislación laboral, inseguridad jurídica, entre tantos otros problemas, que están ahí desde antes que se firmara el TLC, y que, de no tomarse los correctivos necesarios seguirán estando presentes sin importar la cantidad de acuerdos que logremos firmar. Cuando lograremos comprender que la dolarización, el TLC, el ALCA y la CAN, no constituyen una meta en sí mismos, sino uno de los tantos caminos que existen para conseguir el tan ansiado desarrollo del que tanto se habla y muy poco se hace. Es indudable que el principal obstáculo para el desarrollo de los pueblos latinoamericanos sigue siendo una estructura mental caduca, que está por sobre cualquier logro económico.

En la práctica existen muy pocas posibilidades de que los Estados Unidos cedan en temas de subsidios e incluso en algunos juicios de tipo legal que mantienen empresas estadounidenses con el Estado ecuatoriano (IBM con la autoridad portuaria, Bellsouth con las telefónicas estatales, Duke Energy con el sistema eléctrico, las petroleras con el SRI, Texaco con las comunidades indígenas). El equipo negociador de un acuerdo comercial ya sea el ALCA o más probablemente el TLC (en el futuro cercano), deberá saber exactamente qué es lo que está dispuesto a ceder el Ecuador en temas importantes. El acceso a mercados es vital, pero existen otros temas en los que la negociación se vislumbra extremadamente difícil, se puede mencionar por ejemplo la propiedad intelectual, los de subsidios agrícolas (que seguramente terminará por resolverse en el seno de la OMC), y el tema la inversión. Un escollo que deberá

ser resuelto, son las demandas de dumping impuestas porque los salarios en el Ecuador son muy bajos, que francamente es una de las más grandes barbaridades que han salido por parte de los Estados Unidos en los últimos tiempos, pues justamente la ventaja comparativa del Ecuador son sus salarios bajos. Claro que sería deseable que aumente la productividad y en consecuencia suban los salarios, pero cuando eso suceda, seguramente los señores del norte se quejarán de que están perdiendo mercados, porque somos muy competitivos (esta historia no está muy lejos de la realidad...de hecho es exactamente lo que ha sucedido con China y las demandas que ha impuesto Estados Unidos en el OMC, primero por salarios bajos, y después por productividad).

Recomendaciones

En el Ecuador (como en muchos otros países de hecho), la opinión pública tiende a dejarse llevar por discursos nacionalistas y politiqueros que distorsionan la realidad económica. Cuántas veces hemos escuchado decir “que la competencia internacional relega a los países latinoamericanos a convertirse en proveedores de materias primas y a competir en base a salarios bajos, lo cuál es contraproducente”, o que “es imposible que nuestro país obtenga beneficios derivados del comercio, debido a que la productividad del Ecuador es menor a la de otros países”. Durante el transcurso de la presente investigación, se ha podido desmitificar varios temas relacionados con el comercio internacional, y se ha logrado tener una verdadera *dimensión del impacto del comercio internacional en la economía*.

Afirmaciones como las anteriormente nombradas, quedan sin piso ante la contundente evidencia teórica y empírica, el problema, es que dichas expresiones parecen extremadamente lógicas, y por tanto son aceptadas sin mayor reparo por el común de las personas, cuando a la luz de la verdad y siendo estrictamente objetivos, no tienen ningún fundamento. Para muestra de esto, podemos referirnos a la tan temida invasión de productos Colombianos, altamente competitivos, en el mercado nacional, que nunca ocurrió (tema mencionado en varias secciones del presente trabajo).

Lo cierto es que en muchas ocasiones, “los árboles no nos dejan ver el bosque”, y nos enfrascamos en discusiones económicas que no conducen a nada o que no se enfocan en el problema principal. El caso es, que la economía ecuatoriana, con ALCA o sin ALCA, debe buscar por todos los medios posibles elevar su nivel de productividad, pues esta es la única forma de alcanzar un desarrollo sostenible. El Ecuador tendrá siempre algo que vender y algo

que comprar al resto de países, de eso no hay duda, pero lo importante es que en este proceso, nuestro país logre obtener las mayores ganancias, y esto sólo se logra alcanzando una ventaja competitiva sobre nuestros rivales.

La sociedad ecuatoriana, está acostumbrada a pensar que el bienestar se basa en tal o cuál política económica, o en tal o cuál régimen cambiario. Así, durante la época de devaluaciones nos aferrábamos a un tipo de cambio elevado para ganar competitividad, cuando este sistema colapsó y se implementó la dolarización, se creyó que esta sería la solución a los problemas del país, pues se logró controlar la inflación, las tasas de interés cayeron y en general la economía se estabilizó, ahora, que la balanza comercial comienza a ser negativa (y algunos sectores ineficientes ven sus intereses comprometidos), suenan voces que piden a gritos un cambio de régimen monetario. Nuevamente, no estamos viendo el panorama completo, y nos dejamos engeuecer por los “árboles que tapan el bosque”. La política cambiaria, no es más que un instrumento que permite estabilizar la economía, pero de ninguna forma puede ser *considerada como un mecanismo para ganar competitividad*.

La presente investigación, contribuye a que los empresarios ecuatorianos, puedan conocer el verdadero impacto que ha tenido la apertura comercial y la integración durante los últimos doce años, así como tener una visión general de cuáles serán las oportunidades y las amenazas del ALCA, para los diferentes sectores exportadores. Con esta información, las empresas deben ser capaces de formular estrategias que les permitan maximizar las oportunidades y reducir al mínimo las amenazas. Se debe tener en cuenta, que las empresas ya no compiten sólo en Ecuador, sino que han pasado a formar parte de un mercado global.

La integración y la liberalización comercial, no responden a intereses de tal o cuál país, sino que responden a una legítima necesidad del mercado. El consumidor exige productos de calidad mundial, y si las empresas nacionales no están en capacidad de satisfacer esta necesidad, el mercado internacional lo hará tarde o temprano; ninguna restricción comercial puede impedir que esto suceda, por lo que será mejor estar preparados.

Las negociaciones del ALCA todavía tienen un largo trecho por delante, si a esto le aumentamos la desgravación progresiva de la que serán objeto los “sectores amenazados” que puede variar entre 5 y 15 años, la economía ecuatoriana tendrá un buen margen de tiempo para mejorar sus niveles de productividad, no sólo a nivel del sector privado, sino también del sector público. El TLC, se muestra como la opción más viable que tiene el Ecuador de alcanzar un tratado de libre comercio con la principal potencia del mundo. Si bien los esfuerzos y la atención de todos parece estar centrada en este acuerdo, no debemos perder la perspectiva del ALCA. El TLC es importante pues nos asegura el libre acceso al mercado del Norte, y ofrece buenas condiciones para la importación de tecnología y productos que actualmente tienen precios elevados e incluso prohibitivo para gran parte de los consumidores; pero el ALCA puede ser una opción interesante para acrecentar nuestras relaciones con el resto de países americanos, los cuáles, por uno u otro motivo (principalmente porque nos hemos interesado demasiado en el mercado de los EEUU), han sido descuidados.

Es fácil culpar a la situación económica, a los pésimos gobiernos, a la crisis internacional y a la falta de apoyo gubernamental, de la baja productividad en nuestra empresas. Es innegable que todo lo anterior tiene gran incidencia en la productividad, pero lamentablemente estos son problemas que no se resolverán en el corto y ni siquiera en el mediano plazo, por lo que será

menester de los empresarios que quieran salir adelante, establecer estrategias adecuadas para cada caso; en la inventiva y la pericia de cada uno para poder descifrar los pormenores del mercado nacional e internacional, está la clave del éxito.

Bibliografía

- ACOSTA Alberto, Breve historia económica del Ecuador, Corp. Editora Nacional, Quito, 1995
- ALADI, Varios informes. www.aladi.org
- ALADI, Tratamiento de diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías en la negociaciones del ALCA, noviembre, 2002
- ALADI, Impacto del ALCA en el comercio intrarregional y en el comercio de los países miembros de la ALADI con Estados Unidos y Canadá, Sept. 2001
- ALADI, Definición de una estrategia para la preservación de las preferencias Intra-ALADI en el marco del ALCA, marzo 2001
- ALADI, La política agrícola y comercial de EEUU, 2001
- ALADI, El impacto del ALCA en el sector agrícola de la CAN, 2001
- BAEZ René, Teorías sobre el subdesarrollo, El duende, Quito, 1991
- BEDOYA Francisco, ¿Cómo se vieron los sectores productivos en 2002?, Revista Criterios # 53, Enero 2003
- BEDOYA Francisco, Producir o importar, esa es la pregunta, Revista Criterios # 56, Abril 2003
- BCE, Series estadísticas e informes económicos, varios años. www.bcc.fin.ec
- BCE, Dirección General de Estudios, Nota técnica 20: Desempeño del comercio exterior ecuatoriano y perspectivas a mediano plazo, 2001
- BCE, Dirección General de Estudios, Nota técnica 29: La competitividad del comercio exterior y la especialización productiva en el Ecuador, 2001
- BOYET y BOYET, Hablan los Gurús, Norma, 1999
- BOUZAS Roberto, Liberalización comercial e integración regional, GEL, Argentina, 1992
- CABALLERO Carlos, Apertura y crecimiento: el reto de los noventa, Tercer mundo editores, Colombia, 1991
- CAN, Secretaría General, 33 años de integración, abril 2002
- CAF, Temas críticos para América Latina, Quito, 2002
- CEPAL, varios informes. www.cepal.org
- CEPAL, Panorama de inserción internacional de América Latina, 2001
- CEPAL, Resumen estadístico para las gestiones del ATPA, 2001
- CHACHOLIADES Miltiades, Economía Internacional, Mcgraw Hill, 1981
- CORDEIRO José, El desafío Latinoamericano, McGraw Hill, 1998
- CORDES, ALCA: riesgos y oportunidades para el Ecuador, Quito, 2002

- **CRITERIOS**, Revista de la CCQ, varios artículos.
- **DAY George**, La organización que actúa en función del mercado, Norma, 2002
- **EKOS**, Revista de economía y negocios, varios números
- **EKOS**, ¿De qué sirvió devaluar? Revista # 95, Marzo 2002
- **FRIEDMAN Milton**, Libertad de elegir, Grijalvo, Barcelona, 1980
- **FMI**, varios estudios
- **FMI**, Informe sobre perspectivas de la economía mundial, abril 2002
- **JARAMILLO Edmundo**, Teoría del comercio internacional, Quito, 1984
- **HIDALGO H. Hernán**, Introducción a la investigación social, Rindex ediciones, Quito, 1996
- **KRUGMAN Paul**, Internacionalismo Pop, Crítica, 1997
- **KRUGMAN Paul**, De vuelta a la economía de la gran depresión, Norma, 1999
- **KRUGMAN y Obstfeld**, Economía internacional, McGraw Hill, 2da edición, 1994
- **MILLER y MEINERS**, Microeconomía, McGraw Hill, Tercera edición, 1990
- **LUCIO-PAREDES Pablo**, Cimas abismos y tempestades de la economía, Quito, 1999
- **LUCIO-PAREDES Pablo**, El libro de la dolarización, Quito, 2000
- **Ministerio RREE del Ecuador**, Ecuador lineamientos generales para una estrategia de negociación ante el ALCA, 2001
- **Min. Agricultura del Ecuador**, Evaluación y perspectivas del comercio agropecuario del Ecuador en el hemisferio americano, abril 2001
- **Min. Agricultura del Ecuador**, El sector agropecuario ecuatoriano en la CAN, Enero 2001
- **PAULET Jean-Pierre**, Diccionario de economía y empresa, Ediciones 2000, Barcelona, 1994
- **PORTER Michael**, The competitive advantage of Nations, Free Press, 1980
- **PRADO Julio**, ¿ALCANzaremos a llegar?, Revista Ekos # 94, Febrero 2002
- **RUIZ Patricio**, Protección: la industria ecuatoriana esconde sus deficiencias, Revista Ekos # 103 Noviembre 2002
- **SACKS-LARRAIN**, Macroeconomía en la economía global, Prentice Hall, 1990
- **SAMUELSON Paul**, Curso de economía moderna, Editorial Aguilar, Madrid, 1971
- **SCHULDT Jurguen**, La crisis asiática: lecciones para América Latina, Quito, 1998
- **URQUIDI Victor**, América Latina en la economía internacional, Fondo de Cultura de Mexico, 1976
- **VIVERO Patricio**, Sostenibilidad de la balanza de pagos en dolarización, Revista Ekos # 103, Noviembre 2002

ANEXOS

ANEXO 1

EL DIAMANTE DE COMPETITIVIDAD: MICHAEL PORTER

El diamante nacional es el mecanismo que Michael Porter desarrollo para describir lo que llama los cuatro determinantes, los mismos que marcan las ventajas o desventajas de un sector o subsector de la nación. Si las naciones presentan fortalezas en estos determinantes, entonces tendrán mayor posibilidad de alcanzar el éxito en el sector que se especialicen. Estos determinantes son el entorno en los cuales compiten las empresas locales. Se encuentra dividido en cuatro factores críticos:

- **Condiciones de los factores de la producción**

Están conformados por los insumos que una empresa necesita para competir en el mercado:

Recursos humanos: Esta conformado por todas las categorías de trabajadores como: mano de obra, técnicos, especialistas y directivos. Se encarga de describir la cantidad, preparación y al costo de todo el personal.

Recursos Físicos: Este es el factor que se encarga de medir la disponibilidad, calidad, accesibilidad y el costo de la tierra.

Recursos de conocimiento: Son el nivel de conocimiento científico, técnico y de mercado que disponga el país, así como las fuentes del conocimiento como las universidades, organismos estatales y privados de investigación, asociaciones y gremios.

Recursos de capital: Consideran la disponibilidad de recursos para financiar al sector así como su costo.

Infraestructura: Toma en cuenta al tipo, calidad y costo del sistema de transporte, red vial y de comunicaciones, servicios básicos y otros.

- **Condiciones de la demanda interna**

La demanda interior es la que según Porter determina o estimula el grado de crecimiento y el grado de innovación de una empresa en una nación; de ahí su importancia.

Debe reunir tres condiciones:

La composición de la demanda interior: Es aquella que por su nivel necesidades y exigencias establece el nivel de competencia local.

Tamaño y pautas del crecimiento de la demanda: Esta condición es la que estipula que los competidores locales puedan fomentar sus inversiones a favor de economías de escala, investigación y tecnología. Esto con el objeto de satisfacer

las crecientes necesidades de la demanda interior. Lo que conduce al mejoramiento de su productividad.

Internacionalización de la demanda interior: La internacionalización es importante porque así la empresa de una nación deja de depender de las variaciones del *mercado doméstico*.

- **Sectores conexos y auxiliares**

Constituye una ventaja competitiva tener en el mercado local el proveedor de los insumos de la cadena de producción pues brindan el servicio de una manera mas eficaz, rápida y preferencial; que crean beneficios en relación al costo.

Otro beneficio constituye el acceso directo a la innovación y perfeccionamiento del insumo o de la tecnología que el proveedor distribuya.

La infraestructura del país, debe también tomarse en cuenta en este punto.

- **Estrategia, estructura y rivalidad de las empresas**

Según Porter existen tres **estrategias** genéricas:

Liderazgo general en costos: La cual se basa en economías de escala, que reducen los costos por unidad de producción.

Diferenciación: Consiste en crear en el producto, una serie de características que lo diferencien del resto de producto de la competencia. En este punto no importan los costos, con tal de que el producto sea diferentes y que el cliente pueda percibir dicha diferencia

Segmentación del mercado: En lugar de atacar a todos los mercados como una sola entidad, se concentran los esfuerzos en los mercados que sean más interesantes según el tipo de producto. Esta estrategia permite ahorrar recursos y cumplir objetivos de marketing en forma propicia

Estructura: Una estructura de empresa mal definida puede llevar a desmotivación en el recurso humano, falta de organización y desperdicio de recursos.

Rivalidad: Mientras mayor rivalidad hay entre empresas mayor es su nivel de competitividad. La rivalidad incentiva a las empresas a ser mejores que sus semejantes por lo que llevan a elevar el nivel de calidad y productividad. También es una buena causa para que las empresas inviertan en procesos productivos más modernos y en tecnología.¹

¹ Porter, The Competitive Advantage of Nations, The Free Press, New York,.

ANEXO 2

La ventaja competitiva¹

Algunos consideran la ventaja competitiva como un fenómeno macroeconómico, movido por factores variables como los tipos de cambio, las tasas de interés y los déficit gubernamentales. En todo caso, en casi todos los países hay empresas que disfrutan de un nivel de crecimiento en *rápido ascenso a pesar de las condiciones locales*. En algunos países hay déficit presupuestario (Japón, Italia y Corea) y existen empresas exitosas; en otros países existen empresas exitosas a pesar de que han visto subir la cotización de su moneda (Alemania y Suiza) o a pesar de haber padecido altas tasas de interés (Italia y Corea).

Algunos sostienen que la ventaja competitiva esta en función de la mano de obra barata y abundante. Sin embargo, naciones como Alemania, Suiza, Suecia y Estados Unidos han prosperado no obstante los salarios elevados y los largos periodos en que escasea la mano de obra. Las empresas japonesas han triunfado a nivel internacional en muchas industrias solo después de sustituir a muchos trabajadores recurriendo a la automatización. *La capacidad para competir existe en los países desarrollados, a pesar de los salarios altos que ellos pagan.*

Según otro punto de vista, la ventaja competitiva depende de la abundancia de recursos naturales. No obstante, en épocas recientes las naciones que mayores éxitos han logrado en el comercio (entre ellas Alemania, Japón, Suiza, Italia y Corea) son países con recursos naturales muy limitados que necesitan importar la mayor parte de sus materias primas. Más aun, en países como Corea, el Reino Unido y Alemania, las regiones pobres en recursos naturales son las que mas están prosperando.

En épocas mas recientes, muchos sostienen que en la ventaja competitiva influye sobremanera la política gubernamental. Este punto de vista considera que se cuenta con las llaves del éxito internacional cuando se da preferencia a ciertas industrias en cuanto a desarrollo, protección, promoción de exportaciones y subsidios. Sin embargo, ese papel decisivo de la política gubernamental en lo relativo a la competitividad no se ve confirmado cuando se estudian los hechos con mayor amplitud.

Una última explicación popular en materia de competitividad empresarial se halla en la diferencia de los procedimientos administrativos, *incluidas las relaciones entre los trabajadores y la empresa*. El sistema administrativo japonés fue especialmente encomiado en los 80 y otro tanto ocurrió con el sistema estadounidense en los 50 y los 60. El problema inherente a esta explicación, por lo demás, es que cada industria requiere un enfoque administrativo diferente. Lo que se encomia como buen procedimiento administrativo en una industria puede ser desastroso en otra.

Muchos consideran la informática como un factor de competitividad. Tanto el software como el hardware influyen y pueden ser una ventaja competitiva, pero no es una ventaja duradera, *por cuanto cualquier competidor esta en capacidad de igualar a las demás*

¹ Resumen de las ideas expuestas por Michael Porter en su libro, "The Competitive Advantage of Nations". Tomado de la página web: www.elprisma.com/ventajacompetitiva

empresas instalando nuevos sistemas de computo y redes de información. Cada día hay sistemas informáticos más avanzados, más veloces y a un menor precio de adquisición.

Las numerosas y contradictorias explicaciones sobre la competitividad subrayan un problema aún más fundamental. En primer lugar, que es, en todo rigor, una empresa competitiva? Es "competitiva" la empresa con un gran saldo comercial positivo? Es "competitiva" la empresa que logra crear empleos? Por supuesto, esta capacidad es importante, pero no es una ventaja competitiva. Con salarios bajos se tiene mano de obra barata, pero esto dista mucho de ofrecer un modelo industrial atractivo. Es competitiva la empresa que mas crece?

El principal objetivo económico de una empresa consiste en crear riqueza para sus asociados y un nivel de vida elevado y en ascenso para ellos. La capacidad para lograrlo no depende de la "competitividad", concepto amorfo, sino de la productividad con la empresa se aprovecha de sus recursos: el capital, la información y el trabajo. La productividad según los economistas es el valor del rendimiento de una unidad de mano de obra o de capital. Depende, a la vez, de la calidad y de las características de los productos (las cuales determinan los precios que se pueden asignar) y de la eficiencia con que se manufacturan.

La productividad es, a la larga, el principal factor de éxito de una empresa, y el determinante primordial del nivel de vida de un país y del ingreso nacional por habitante. La productividad de los recursos humanos determina los salarios y la productividad del capital determina los beneficios que se obtienen para los propietarios del mismo.

Para el crecimiento sostenido de la productividad se requiere una economía que continuamente se supere a sí misma. Por vía de ejemplo, durante muchos decenios Alemania ha disfrutado de una productividad ascendente porque sus empresas han logrado manufacturar productos más y más diferenciados e introducir una mayor automatización que, a su vez, eleva la productividad del trabajador. Las empresas de una nación deben también desarrollar la capacidad necesaria para competir en nuevos y mas complicados sectores industriales, donde por lo general la productividad es mayor.

El comercio internacional permite a una nación aumentar su productividad eliminando para ello la necesidad de producir todos los bienes y servicios dentro de la misma nación. Así; un país puede especializarse en las industrias y en los sectores donde sus empresas son relativamente más productivas e importar artículos y servicios en los cuales sus empresas son menos productivas que las de los competidores extranjeros. Las importaciones y las exportaciones son, por consiguiente, partes integrales del aumento de la productividad.

Si bien el comercio y la inversión internacionales pueden mejorar mucho la productividad nacional, también pueden amenazarla. Esto se debe a que al enfrentarse a la competencia internacional se crea para cada industria un estándar absoluto de productividad en comparación con otras industrias dentro de la misma economía nacional. La industria automovilística estadounidense, pongamos por caso, produce más por "hora-hombre" (y con mejor paga) que muchas otras industrias norteamericanas, pero los Estados Unidos han registrado un déficit comercial cada vez mayor (y la

consiguiente pérdida de empleos muy bien remunerados) en el ramo automovilístico porque el nivel de productividad en la industria alemana y en la japonesa es aún mayor.

Por lo tanto, para explicar la "competitividad" a nivel empresarial debemos comprender los determinantes de la productividad y la tasa de crecimiento de la productividad. Para encontrar respuestas debemos concentrar la atención *no* en el conjunto de la economía, sino en industrias y sectores industriales específicos. Los recursos humanos más decisivos en la competencia internacional moderna, por ejemplo, llegan a niveles elevados de especialización en actividades específicas. No son el resultado del sistema educativo general de un país, sino de un proceso íntimamente relacionado con la competencia en el seno de determinadas industrias.

El resultado de millares de contiendas por obtener la ventaja competitiva, enfrentándose a rivales extranjeros en sectores e industrias específicos en los cuales se crean y mejoran productos y procedimientos, es lo que sostiene el proceso de elevación de la productividad nacional descrito antes.

Cuando se observa de cerca cualquier economía nacional se perciben diferencias notables, de país a país, en cuanto al éxito competitivo. La ventaja internacional a menudo se concentra en industrias netamente definidas e incluso en sectores específicos de una industria. Más aún, en muchas industrias -y especialmente en sectores bien definidos de éstas- los competidores con ventajas competitivas verdaderamente internacionales tienen en unos cuantos países su centro principal de operaciones. Las industrias nacionales de mayor éxito están integradas por grupos de compañías, no por empresas aisladas. Los compradores principales a nivel internacional con frecuencia no sólo están ubicados en el mismo país, sino que a menudo en la misma ciudad o en la misma región del país. La posición nacional de las industrias es por lo general estable de manera impresionante y se extiende a lo largo de muchos decenios.

ANEXO 3

Plan Nacional de Promoción de Exportaciones¹

Las acciones establecidas en el Plan Nacional de Promoción de Exportaciones tienden al aumento en el volumen de las exportaciones, a la diversificación de la oferta exportable, al incremento de nuevos exportadores y a la apertura de nuevos mercados.

En este Plan el actor principal será el empresario ecuatoriano, quien, sobre la base de las facilidades y apoyo que le brinden las organizaciones promotoras del comercio exterior, Cámaras, Universidades, Institutos Técnicos y Ministerios; entre otros organismos, podrá desarrollar, fortalecer e incrementar sus actividades productivas.

Objetivos del Plan:

Impulsar el desarrollo socio económico del país
Generar una cultura exportadora
Generar productos y servicios con mayor valor agregado y de alta calidad
Incrementar la productividad y la competitividad de los productos y servicios.

Metas del Plan:

Consolidar el crecimiento de las exportaciones de bienes y servicios del país, en un promedio anual del 5% durante la próxima década; es decir, generar ingresos en un promedio de 1 000 millones de dólares anuales, durante los próximos diez años.

Incrementar la canasta de bienes y servicios exportables del país a través de la diversificación; teniendo en cuenta la inclusión de 2 productos por año como generadores de más del 1% del valor de las exportaciones privadas totales. Esto permitirá enfrentar el posible impacto negativo que tendrá una caída en las exportaciones primarias o un descenso en las exportaciones de petróleo.

Y finalmente, incrementar el número de mercados externos que absorban más del 3% del valor total de las exportaciones no petroleras, agregando un mercado por año. Al término del 2010 Ecuador podrá contar con diez nuevos mercados para sus exportaciones.

Estrategias y programas:

Programa de mejoramiento de la Competitividad de sectores y productos.- Se han diseñado acciones que van desde la realización de estudios de competitividad hasta la búsqueda de soluciones para eliminar las principales limitaciones que tienen los productos exportables, propendiendo a la conformación de grupos de exportadores y alianzas estratégicas.

¹ Síntesis del Plan Nacional de Exportaciones del Ecuador. Tomado de la página web: www.corpei.org

Investigación tecnológica y agregación de valor a los productos.- Dependier cada vez menos de las exportaciones de productos primarios es una prioridad contemplada en el Plan Nacional de Exportaciones, para ello se trabajará brindando asistencia técnica para aumentar el valor de los bienes exportables, facilitar el desarrollo de programas de investigación sectorial e identificar, recopilar y difundir toda información técnica que beneficie a cada uno de los sectores productivos.

Programa de calidad y certificaciones.- La calidad de los productos de exportación es fundamental para el ingreso a los mercados internacionales. Con el apoyo del Gobierno Nacional, los centros de investigación de las Universidades ecuatorianas y de la CORPEI; se ha planificado llevar adelante acreditaciones a laboratorios y consultores, y la adaptación de procesos productivos ecológicos y orgánicos, que permitan que los productos cultivados bajo este esquema puedan competir en el mercado internacional. Además se establecerán certificaciones especiales y una amplia promoción de los procesos productivos, ecológicos y orgánicos en todo el país.

Programa de creación y difusión de la imagen País y de productos.- Llegar a los mercados con identidad propia es fundamental para el Ecuador. En acciones conjuntas entre los Ministerios de Turismo, relaciones Exteriores, Comercio Exterior y la CORPEI, se trabajará en la difusión y fijación del logo País, en el ámbito nacional e internacional.

Programa de ampliación de la frontera de producción nacional para exportación.- Se trabajará conjuntamente con CEDEGE y varios organismos de desarrollo regional, para incorporar al Plan a extensas zonas de cultivo de la cuenca del Río Guayas, la región oriental y la zona central de la región interandina.

Programa de identificación y promoción de productos y servicios con demanda internacional sostenida en el largo plazo.- La CORPEI a través de su Red de Oficinas Comerciales en 17 países del mundo y con el apoyo del Ministerio de Relaciones Exteriores, desarrollará un plan de investigación de tendencias de consumo en mercados objetivo. Asimismo en un programa de trabajo que ya se ejecuta con el CBI de Holanda se identificará a 10 productos estrella que permitirán expandir el rango de productos de exportación; especialmente no tradicionales.

Programa de servicios específicos a los exportadores.- La asistencia técnica, de capacitación, logística, legal y organizacional es un componente fundamental para el desarrollo del Plan. La CORPEI, con el apoyo del CBI, ejecutará diversos programas de capacitación y asistencia directa entre los que constan: asistencia en la elaboración de planes de negocios de exportación, empaques y diseños, transporte y logística, seguros y finalmente asistencia legal y organizacional.

Programa de Capacitación.- Con el objetivo de capacitar en materia de exportación a exportadores y técnicos gremiales, proveedores de servicios de exportación, Embajadores y Funcionarios de las Oficinas Comerciales de la Institución.

Programa de Financiamiento a la Promoción de Exportaciones.- Para ello unirán sus esfuerzos la Corporación Financiera Nacional (CFN) y la CORPEI, a fin de buscar financiamiento en la promoción de exportaciones y el proceso de exportación.

Inteligencia e Información de Mercado.- La CORPEI, a través de su Centro de Información Comercial y el Sistema de Inteligencia de Mercados, SIM, pondrá a disposición de los exportadores toda la información de mercados y productos que requieran, y establecerá Centros de Información Comercial en varias ciudades del país. El primero ya fue inaugurado por el Presidente de la República en la ciudad de Riobamba, el pasado mes de marzo.

Apertura de mercados y mejoramiento del acceso de la oferta exportable.- Acción relacionada con la definición y ejecución de un programa de negociaciones comerciales, con la conformación y especialización de equipos de negociación permanente, y la aplicación y difusión de convenios y acuerdos comerciales. Será fundamental además, propiciar la concertación interna para fijar una posición nacional en las negociaciones comerciales internacionales.

Programa de Promoción Comercial. - Finalmente, la CORPEI como organismo técnico en la promoción comercial, desarrollará la promoción de la oferta exportable del país, en ferias, eventos y misiones comerciales. De igual forma continuará con la promoción de productos, la promoción genérica y específica, y la identificación e implementación de nuevas herramientas de comercio.

ANEXO 4

Indice de Relaciones Arancelarias de EEUU en diferentes países						
	Aranceles promedio			Aranceles preferenciales		
	Total	Agricola	Industrial	Total	Agricola	Industrial
Argentina	1,5	0,8	4	1,8	0,8	9,8
Brasil	1,5	0,4	5	1,8	0,4	14,3
Paraguay	1,4	1,5	2	1	1,5	8,9
Uruguay	0,8	0,5	2	6	0,6	5,1
Canadá	1,7	2,9	1,1	1	3,5	-
México	3,9	4,2	3,6	4,6	3,5	16,5
Chile	3,2	1,1	5,4	9,2	1,1	9,6
Rep Dominicana	1	0,6	4	4,2	0,7	12,9
Panamá	1,6	2,1	3,4	1,2	3,3	10,2
Costa Rica	0,8	1,5	1,2	2,7	2,3	5,5
Guatemala	0,4	0,8	1,2	1,7	1	5,7
Honduras	1,1	2	2,5	0,5	2,9	8,4
Nicaragua	0,2	0,5	1,3	1,9	0,5	14,4
El Salvador	0,6	1	0,7	0,2	1,1	2,1
Bolivia	2,3	1,2	5	0,8	2,1	731
Colombia	2,3	1,6	3	6,5	2,8	265
Ecuador	1,7	2,4	2	8,2	9	2959
Perú	2,9	0,9	3	13,6	5,3	2434
Venezuela	4	0,5	4,4	39,1	0,5	4,8
U.E.	1,1	0,9	1	1,1	0,9	1

Fuente: OMC

ANEXO 5

DATOS DE COMPETITIVIDAD DEL PESCADO Y CAMARÓN EN EL MERCADO LATINOAMERICANO

Año I	Año F	TASA DE VARIACIÓN ANUAL				VALOR PORCENTUAL EN EL AÑO INICIAL Y EN EL AÑO FINAL							
		Cuota	% export	% import	Especializ	Cuota I	Cuota F	% Exp I	% Exp F	% Imp I	% Imp F	Espec I	Espec F
1990	1991	-10,04	-26,37	-1,93	-24,92	8,10	7,28	8,89	6,55	0,40	0,39	22,13	16,62
1991	1992	-16,01	-22,33	1,33	-23,35	7,28	6,12	6,55	5,08	0,39	0,40	16,62	12,74
1992	1993	11,80	3,79	-11,11	16,76	6,12	6,84	5,08	5,28	0,40	0,35	12,74	14,87
1993	1994	9,74	17,59	-4,05	22,56	6,84	7,51	5,28	6,21	0,35	0,34	14,87	18,23
1994	1995	18,59	13,73	-0,58	14,39	7,51	8,90	6,21	7,06	0,34	0,34	18,23	20,85
1995	1996	4,17	12,55	10,72	1,65	8,90	9,27	7,06	7,94	0,34	0,37	20,85	21,20
1996	1997	7,42	7,54	1,03	6,44	9,27	9,96	7,94	8,54	0,37	0,38	21,20	22,56
1997	1998	2,19	-3,08	-4,66	1,66	9,96	10,18	8,54	8,28	0,38	0,36	22,56	22,94
1998	1999	7,98	3,47	-8,39	12,95	10,18	10,99	8,28	8,57	0,36	0,33	22,94	25,91
1999	2000	2,41	-3,36	-5,05	1,78	10,99	11,26	8,57	8,28	0,33	0,31	25,91	26,37

FUENTE: Programa CAN
ELABORACIÓN: El Autor

DATOS DE COMPETITIVIDAD DEL PESCADO Y CAMARÓN ECUATORIANO EN EL MERCADO DE EEUU

Año I	Año F	TASA DE VARIACIÓN ANUAL				VALOR PORCENTUAL EN EL AÑO INICIAL Y EN EL AÑO FINAL							
		Cuota	% export	% import	Especializ	Cuota I	Cuota F	% Exp I	% Exp F	% Imp I	% Imp F	Espec I	Espec F
1990	1991	-4,83	-9,03	-7,14	-2,03	6,95	6,62	27,36	24,89	1,10	1,02	24,81	24,30
1991	1992	-2,69	-2,48	-0,20	-2,29	6,62	6,44	24,89	24,27	1,02	1,02	24,30	23,75
1992	1993	4,84	10,82	-1,46	12,46	6,44	6,75	24,27	26,89	1,02	1,01	23,75	26,71
1993	1994	3,23	7,53	-0,99	8,61	6,75	6,97	26,89	28,92	1,01	1,00	26,71	29,01
1994	1995	3,53	1,02	-4,59	5,87	6,97	7,21	28,92	29,21	1,00	0,95	29,01	30,71
1995	1996	1,59	-3,59	-4,12	0,55	7,21	7,33	29,21	28,17	0,95	0,91	30,71	30,88
1996	1997	-0,89	-4,86	-4,45	-0,43	7,33	7,26	28,17	26,80	0,91	0,87	30,88	30,75
1997	1998	5,44	4,95	-3,64	8,91	7,26	7,66	26,80	28,12	0,87	0,84	30,75	33,49
1998	1999	1,33	10,41	-0,78	11,28	7,66	7,76	28,12	31,05	0,84	0,83	33,49	37,26
1999	2000	5,59	10,17	0,67	9,43	7,76	8,19	31,05	34,21	0,83	0,84	37,26	40,78

FUENTE: Programa CAN
ELABORACIÓN: El Autor