

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas



Facultad de
**Ciencias Sociales
y Humanísticas**



**“ANÁLISIS DE LOS FLUJOS COMERCIALES ENTRE ECUADOR
Y LOS PAÍSES MIEMBROS DEL MERCOSUR DURANTE EL
PERIODO 2004 – 2012”**

SEMINARIO DE GRADUACIÓN

Previa la obtención del Título de:
INGENIERÍA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

Presentado por:
MICHELLE DENISSE MAWYIN PEÑA
CINTYA JANINA TINIZHANAY CUZCO

Guayaquil – Ecuador

2014

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas



Facultad de
**Ciencias Sociales
y Humanísticas**



**“ANÁLISIS DE LOS FLUJOS COMERCIALES ENTRE ECUADOR
Y LOS PAÍSES MIEMBROS DEL MERCOSUR DURANTE EL
PERIODO 2004 – 2012”**

SEMINARIO DE GRADUACIÓN

Previa la obtención del Título de:

INGENIERÍA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

Presentado por:

MICHELLE DENISSE MAWYIN PEÑA
CINTYA JANINA TINIZHANAY CUZCO

Guayaquil – Ecuador

2014

AGRADECIMIENTO

Por el camino de un estudiante universitario transitan un sin número de personas, algunos de forma pasajera y en ocasiones aquellos que forman parte fundamental en nuestras vidas, es por ello que dedico este trabajo a mis amigos, aquellos con quiénes he compartido innumerables anécdotas y momentos especiales.

A mi amiga, hermana y compañera de tesis, Cintya, quién ha sido la mejor amiga que alguien podría desear. Gracias por ser quién eres. Dios no se equivocó al permitir que nos conociéramos.

A mi tutora de tesis, M.Sc. Heydi Pazmiño Franco, quién con sus enseñanzas me ha sabido guiar en todo momento.

A la familia Sabando Yonfá, por sus sabios consejos, su confianza, por su amistad incondicional; y por todo el amor sincero que me han brindado.

Michelle Denisse Mawyin Peña

Agradezco a todo aquel quien con sus palabras de apoyo me mantuvo firme para lograr culminar todo el trabajo de titulación, sobre todo mis familiares. Si bien es el final del camino universitario, este fue el más duro y emocionante.

A mi melliza Alba, mi hermanita, mi mejor amiga quien ha sabido comprenderme, tenerme paciencia y apoyarme.

A la Econ. Heydi Pazmiño Franco por su gran colaboración, su paciencia y enseñanzas para todos los grupos.

A mí querida y estimada amiga y hermana Michelle, compañera de tesis, una de las mejores cosas que me pasó en la u fue tener tu amistad, we did it!!!

Cintya Janina Tinizhanay Cuzco

DEDICATORIA

En este último peldaño de mi vida universitaria, dedico este trabajo a Dios por haberme dado las fuerzas necesarias para no rendirme y seguir a delante. A mi mamina, quien fue la motivación para no abandonar mis estudios y seguramente, si estuviera entre nosotros, se sentiría orgullosa de mí. A mi mamá, mi papi y mi hermanito, quiénes me han apoyado incondicionalmente y han estado presentes en todas las etapas de mi vida. A mi compañero, amigo, y amor, Dennis.

Michelle Denisse Mawyin Peña

Este trabajo va dedicado en primer lugar a Dios por brindarme paciencia, amor, constancia y sobre todo salud. Además quiero dedicar este trabajo a mis padres; María Teresa y Miguel, mi motor de vida, por los cuales cada día de trabajo en esta tesis era un pasito más para la gran final, todo esto es por y para ustedes.

A mis queridos ti@s unos aquí, otros allá pero que estuvieron en mi mente y corazón en el transcurso de mi vida universitaria, gracias por todo.

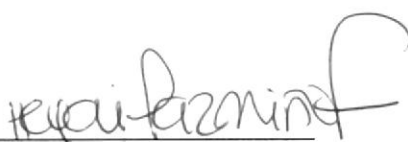
A mi alma gemela, su apoyo fue incondicional y estoy feliz de que este en mi vida compartiendo mis éxitos y fracasos.

Cintya Janina Tinizhanay Cuzco

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

A stylized handwritten signature in dark ink, consisting of several overlapping loops and a long horizontal stroke at the end, positioned above a horizontal line.

Presidente
M.Sc. Felipe Álvarez

A handwritten signature in dark ink, featuring a large, prominent 'H' and 'P' followed by a long, sweeping horizontal stroke, positioned above a horizontal line.

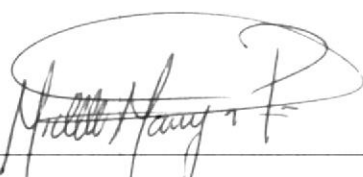
Director
M.Sc. Heydi Pazmiño Franco

A handwritten signature in dark ink, with a large, stylized 'B' and 'P' followed by a long, sweeping horizontal stroke, positioned above a horizontal line.

Vocal
Ing. Bolívar Pástor

DECLARACIÓN EXPRESA

“La responsabilidad del contenido de este Trabajo de Titulación, corresponde exclusivamente al autor, y al patrimonio intelectual de la misma Escuela Superior Politécnica Del Litoral”



Michelle Denisse Mawyin Peña



Cintya Janina Tinizhanay Cuzco

CONTENIDO

AGRADECIMIENTO	II
DEDICATORIA	III
TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN	IV
DECLARACIÓN EXPRESA	V
CONTENIDO	VI
ÍNDICE DE CUADROS	IX
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES	X
ÍNDICE DE ECUACIONES	XII
ABREVIATURAS	XIII
RESUMEN	XIV
ABSTRACT	XV
 CAPÍTULO I	 1
1. INTRODUCCIÓN	1
1.1. ANTECEDENTES	2
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	4
1.3. JUSTIFICACIÓN	5
1.4. PLANTEAMIENTO DE OBJETIVOS	5
Objetivo General	5
Objetivos Específicos	5
1.5. ALCANCE DEL ESTUDIO	6
 CAPÍTULO II	 7
2. REVISIÓN DE LITERATURA	7
2.1. Ventaja Comparativa Revelada	8
2.2. Índice de Intensidad del Comercio	10
2.3. Modelo de Gravedad	11
 CAPÍTULO III	 13
3. METODOLOGÍA	13
3.1. Enfoque de la Investigación	14
3.2. Tipos de investigación	14

3.3.	Fuentes de datos.....	14
3.4.	Índice de Ventajas Comparativas Reveladas (BALASSA).....	15
3.5.	Índice de Intensidad de Comercio.	17
3.6.	Modelo Gravitacional.....	18
	Supuestos del Modelo Gravitacional.....	18
CAPÍTULO IV.....		20
4.	CARACTERÍSTICAS ECONÓMICAS DEL ECUADOR Y MERCOSUR Y SU RELACIÓN COMERCIAL	20
4.1.	SITUACIÓN ECONÓMICA DEL ECUADOR.	21
4.2.	ECONOMÍA DEL BLOQUE COMERCIAL MERCOSUR	28
	ECONOMÍA DE BRASIL	30
	ECONOMÍA DE ARGENTINA	33
	ECONOMÍA DE PARAGUAY	38
	ECONOMÍA DE URUGUAY	41
	ECONOMÍA DE VENEZUELA.....	42
4.3.	Comercio Bilateral Entre Ecuador y MERCOSUR.....	46
4.4.	Acuerdos Bilaterales Ecuador – MERCOSUR	48
4.5.	PREFERENCIAS ARANCELARIAS ENTRE ECUADOR Y EL MERCOSUR.....	49
4.6.	ANÁLISIS DE LA BALANZA COMERCIAL ENTRE ECUADOR Y LOS PAÍSES MIEMBROS DEL MERCOSUR.....	51
CAPÍTULO V.....		62
5.	APLICACIÓN DE INDICADORES Y MODELO DE GRAVEDAD.....	62
5.1.	Ventaja Comparativa revelada entre Ecuador y el MERCOSUR	63
5.2.	Intensidad del Comercio entre Ecuador y el MERCOSUR.....	70
5.3.	Análisis del comercio bilateral mediante ecuación de gravedad.	76
	Planteamiento de la ecuación.	77
	Recolección de datos	78
	Resultados del modelo.....	80

CONCLUSIONES 82

REFERENCIAS 86

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 4.1 Acuerdos que Argentina mantiene con Ecuador.....	48
Cuadro 4.2 Acuerdos que Brasil mantiene con Ecuador	48
Cuadro 4.3 Acuerdo comercial que Uruguay mantiene con Ecuador.....	49
Cuadro 4.4 Arancel Externo Común MERCOSUR vs. Ecuador – Clasificación CUODE	50
Cuadro 4.5 Saldo Comercial entre Ecuador y Mercosur	52
Cuadro 4.6 Saldo Comercial entre Ecuador y Argentina.....	53
Cuadro 4.7 Saldo comercial entre Ecuador y Brasil	55
Cuadro 4.8 Saldo comercial entre Ecuador y Paraguay.....	57
Cuadro 4.9 Saldo comercial entre Ecuador y Uruguay	58
Cuadro 4.10 Saldo comercial entre Ecuador y Venezuela.....	60
Cuadro 5.1 Índices de VCR Normalizada	63
Cuadro 5.2: Índice de Intensidad de Comercio Ecuador – países miembros del MERCOSUR	70
Cuadro 5.3 Estimación de la Ecuación Gravitacional	80

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 4.1 PIB nominal Ecuador periodo 2004 -2012	21
Ilustración 4.2 Total de Importaciones Ecuador, 2004-2012.....	24
Ilustración 4.3 Logo Oficial del Bloque MERCOSUR	28
Ilustración 4.4 Estructura Institucional del MERCOSUR.....	29
Ilustración 4-5 PIB nominal de Brasil, 2004-2012	33
Ilustración 4-6 PIB de Argentina, 2004-2012.....	34
Ilustración 4-7 PIB Paraguay, 2004-2012.....	40
Ilustración 4-8 PIB Uruguay, 2004-2012	41
Ilustración 4-9 PIB Venezuela, 2004 - 2012.....	42
Ilustración 4.10 Balanza comercial Ecuador - MERCOSUR, 2004-2012.....	51
Ilustración 4.11 Balanza Ecuador - Argentina, 2004-2012	52
Ilustración 4.12 Productos más exportados a Argentina, 2004 – 2012.....	54
Ilustración 4.13 Productos más importados desde Argentina, 2004-2012	54
Ilustración 4.14 Balanza Ecuador - Brasil, 2004-2012.....	54
Ilustración 4.15 Productos más exportados a Brasil, 2004-2012.....	56
Ilustración 4.16 Productos más importados desde Brasil, 2004-2012	56
Ilustración 4.17 Balanza comercial Ecuador - Paraguay, 2004-2012.....	56
Ilustración 4.18 Productos más exportados Ecuador - Paraguay, 2004-2012	57
Ilustración 4.19 Productos más importados desde Paraguay, 2004-2012.....	58
Ilustración 4.20 Balanza comercial Ecuador - Uruguay, 2004-2012.....	58
Ilustración 4.21 Productos más exportados a Uruguay, 2004-2012	59
Ilustración 4.22 Productos más importados desde Paraguay, 2004-2012.....	59
Ilustración 4.23 Balanza comercial Ecuador - Venezuela, 2004-2012.....	60
Ilustración 4.24 Productos más importados desde Venezuela, 2004-2012.....	61
Ilustración 4.25 Productos más exportados a Venezuela, 2004-2012	61
Ilustración 5.1 IVCR Mercosur, 2004 – 2012	64
Ilustración 5.2 IVCR Argentina, 2004 - 2012	65
Ilustración 5.3 IVCR Brasil, 2004 - 2012.....	66
Ilustración 5.4 IVCR Paraguay, 2004 - 2012.....	67
Ilustración 5.5 IVCR Uruguay, 2004 – 2012.....	68
Ilustración 5.6 IVCR Venezuela, 2004 - 2012.....	69

Ilustración 5.7 Intensidad de Comercio; Ecuador – MERCOSUR.....	71
Ilustración 5.8 IIC Argentina, 2004 – 2012	72
Ilustración 5.9 IIC Brasil, 2004 – 2012	73
Ilustración 5.10 IIC Paraguay, 2004 – 2012	74
Ilustración 5.11 IIC Uruguay, 2004 – 2012	75
Ilustración 5.12 IIC Venezuela, 2004 – 2012	76

ÍNDICE DE ECUACIONES

Ecuación 1. Índice de Ventajas Comparativas Reveladas de Balassa	15
Ecuación 2. IVCR aplicado para las Exportaciones	16
Ecuación 3. IVCR aplicado para las Importaciones	16
Ecuación 4. Índice de Ventajas Comparativas Reveladas Normalizada	16
Ecuación 5. Intensidad de las Exportaciones.....	17
Ecuación 6. Intensidad de las Importaciones.....	17
Ecuación 7. Intensidad de Comercio	17
Ecuación 8. Función Cobb-Douglas	19
Ecuación 9. Ecuación del modelo lineal.....	19

ABREVIATURAS

MEROSUR:	Mercado común del Sur
CAN:	Comunidad Andina de Naciones
ALALC:	Asociación Latinoamericana de Libre Comercio.
ALADI:	Asociación Latinoamericana de Integración.
ALBA:	Alianza Bolivariana para los pueblos de Nuestra América.
UNASUR:	Unión de Naciones Suramericanas.
NAFTA:	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
APEC:	Cooperación Económica Asia Pacífico
SGP:	Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias.
ATPDA:	Ley de preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la droga.
IVCR:	Índice de Ventajas Comparativas Reveladas
IIC:	Índice de Intensidad Comercial.

RESUMEN

En función de lo analizado e investigado, este estudio abordará desde una perspectiva teórica y analítica cómo se maneja la relación bilateral entre Ecuador con el bloque comercial MERCOSUR. El trabajo destaca dos partes principales. La primera parte abarcará todo lo referente a las características económicas del MERCOSUR, sus países miembros oficiales y las características económicas de Ecuador, se trabaja con factores macroeconómicos como es el Producto Interno Bruto (PIB), balanza comercial. La segunda parte de este trabajo está en la aplicación de indicadores de comercio exterior como es el Índice de Ventajas Comparativas Reveladas (IVCR), y el Índice de Intensidad Comercial (IIC) y la aplicación de un modelo de gravedad. La finalidad de este estudio es contextualizar a ambos actores, y tener un antecedente en forma cuantitativa de la exportación de productos ecuatorianos y la intensidad comercial que se tiene con este bloque comercial. Finalmente con el modelo gravitacional en donde se analiza el volumen comercial y ciertas variables dependientes permitirá mostrar la importancia de una correcta interpretación sobre la desviación del comercio y la corriente de los flujos. La aplicación de estos métodos de análisis de comercio exterior, tanto el IVCR e IIC y el modelo gravitacional muestra de manera cuantitativa que el MERCOSUR es un mercado residual para el mercado ecuatoriano, ya que es el destino de tan solo el 1% de las exportaciones ecuatorianas, registrando un déficit comercial de 8 años, durante el periodo 2004 -2012, esto a pesar de que los productos ecuatorianos ingresan en la mayoría de los casos con un arancel del 0% gracias al ACE N° 59.

Palabras Claves: MERCOSUR, flujos comerciales, Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR), Índice de Intensidad Comercial (IIC), Preferencias Arancelarias, Modelo Gravitacional.

ABSTRACT

Based on the analyzed and researched, this study addressed from a theoretical and analytical perspective, how the bilateral relationship between Ecuador with MERCOSUR trade bloc is handled. The study highlights two main parts. The first part will cover everything relating to the economic characteristics of the MERCOSUR member official countries, and economic characteristics of Ecuador, working with macroeconomic factors such as gross domestic product (GDP), trade balance, trade intensity, etc. The second part of the paper is based on the application of rates of foreign trade; like (RCA) Revealed Comparative Advantage Index, and the Trade Intensity Index (TII) and the application of a gravity model. The purpose of this study is to contextualize both actors, and have a background in quantitative export of Ecuadorian products, and see the strong of the trade intensity that we have with this commercial bloc.

Finally the gravity model where the trade volume and certain dependent variables will be analyzed, will allow us to show the importance of a correct interpretation of trade diversion and current flows. The application of these methods of analysis of foreign trade, the RCA, TII and gravity model shows quantitatively that MERCOSUR is a residual market for the Ecuadorian products, because is the destiny of only 1% of exports. A trade deficit of eight years is recorded during the period 2004 – 2012, this despite the fact that Ecuadorian products entered in most cases with a 0% tariff due to ACE N°59

Key Words: MERCOSUR, trade flows, Revealed Comparative Advantage Index (RCA), Trade Intensity Index (TII), gravity model.

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

En este capítulo se establecen los puntos claves y objetivos para el buen desarrollo de la investigación, de esta manera, se tendrá diversos aspectos que permitirán una mejor comprensión del análisis propuesto.

Se empezará con los antecedentes, el cual brindará una perspectiva más amplia sobre el tema a abordar, destacando los hechos más importantes que en Ecuador y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) han suscitado.

Adicionalmente, este trabajo determina la problemática, en donde se observa la falta de un arreglo comercial o la adhesión total de Ecuador a lo largo de estos ocho años, lo que ha generado que el país aún mantenga su condición de país socio con derecho de voz pero no de voto. Adjuntamos a este apartado la justificación, la cual proporciona información para que se desarrollen nuevos estudios e investigaciones sobre la intensidad de los flujos comerciales.

Proponemos el objetivo general como es el analizar las relaciones bilaterales, ventaja comparativa e intensidad comercial entre los países miembros del MERCOSUR y Ecuador durante el año 2004 hasta el 2012, y diversos objetivos específicos que de manera limitante ayudan al enfoque que se propone dar a este trabajo de titulación.

1.1. ANTECEDENTES

El comercio ha tenido lugar en la vida de la humanidad desde tiempos prehistóricos, este surgió en forma de trueque, es decir el intercambio de bienes y servicios. La concepción general del comercio internacional para los países es la consecución de una balanza comercial favorable, por lo que se busca que el rubro de exportaciones sea superior a las importaciones, este concepto lleva a gravar las importaciones y a favorecer las exportaciones puesto que se tiene implícitamente la creencia de que los beneficios que un país obtiene mediante el comercio internacional son la contra partida de las desventajas que tienen el resto de países. (Baez, 2014)

Para facilitar el intercambio de bienes o servicios entre países ya sea dentro del mismo continente o fuera, se crearon distintos bloques comerciales con el fin de que se obtenga de forma más asequible productos en los que un país no tenga capacidad de oferta y producción a un país que si cuente con recursos para realizarlo, aplicando así el concepto de ventajas comparativas¹.

Uno de estos bloques es el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), que fue instituido el 26 de Marzo de 1991 con la firma del tratado de Asunción, es un acuerdo de integración que sustituyó una serie de acuerdos preferenciales bilaterales entre sus hoy miembros oficiales: Argentina; Brasil; Paraguay; Uruguay y Venezuela, por una unión aduanera. El tratado de Asunción establece los parámetros y objetivos del mismo, que son la zona de libre comercio, el arancel externo común y el manejo de políticas comerciales, objetivos de integración claros que se han ido cumpliendo a cabalidad. (MERCOSUR, 2014).

El MERCOSUR pertenece al tercer estadio de integración económica, que consiste no solo en un área de libre comercio entre los miembros, la cual supone la concesión de preferencias arancelarias entre los países y libre circulación de los bienes originarios de alguno de los miembros, sino también una unión aduanera, que además de las características del área incorpora el establecimiento de un arancel externo común, lo cual se espera esté acompañado de una política comercial externa armonizada. Finalmente se agrega la característica de ser un mercado común, donde a los beneficios de la unión aduanera se le suma la libre circulación de los factores de la producción, es

¹ Ventaja comparativa: un país tiene ventaja comparativa en la producción de un bien si el coste de oportunidad de producir dicho bien es menor para ese país que para los otros.

decir el libre tránsito de personas, capitales y servicios, haciendo de las fronteras líneas más permeables. Citado por (Alvarez, 2011)

MERCOSUR es hoy en día una de las economías más grandes del mundo que comprende una fuerte integración entre los países de Sudamérica. Surge como producto de alianzas estratégicas rigurosamente planificadas de economías dominantes como son Argentina y Brasil que posteriormente gracias a acuerdos de libre comercio y unión aduanera logró la adhesión definitiva en el Acuerdo de Asunción de Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay (1991). Este bloque comercial actualmente posee fuertes convenios referentes a lo político y social, también abarcan tratados en el área de seguridad, defensa, derechos humanos, educación y cultura.

Históricamente el Ecuador ha formado parte de bloques comerciales como el Pacto Andino, transformado en 1997 en la CAN; ha sido parte de intentos de adhesión como el ALALC y ALADI. Algunos esfuerzos se direccionaron a nivel del ALBA y la UNASUR creadas hace pocos años y a las cuales el Ecuador se incorporó en los años 2009 y 2011 respectivamente. En este ámbito se cuenta también con los sistemas de preferencias arancelarias, con la Unión Europea llamado SGP, y con los Estados Unidos el ATPDEA², a estos dos últimos acuerdos mencionados los gobernantes de Ecuador renunciaron hace poco a sus beneficios.

El 18 de octubre del 2004, Ecuador formalizó su ingreso al MERCOSUR como miembro asociado luego de la suscripción en la ciudad de Montevideo mediante el Acuerdo de Complementación Económica N° 59 CAN – MERCOSUR, este acuerdo tuvo como finalidad de fortalecer el proceso de integración de América Latina, al fin de alcanzar los objetivos del Tratado de Montevideo 1980.

Ecuador es un socio comercial importante del MERCOSUR en el ámbito agropecuario; donde provee de productos agrícolas y aunque mantiene un saldo comercial negativo con Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y en algunos años con Venezuela su relación bilateral aún sigue siendo muy importante para el desarrollo de su economía gracias a los acuerdos de complementación económica; su condición de asociado le otorga derecho de voz pero no de voto en las decisiones de política que realizan las diferentes instancias de la organización. (FEDEXPORT, 2012)

² ATPDEA: Ley aprobada por el congreso norteamericano que otorga beneficios a los bienes que llegan desde la zona andina.

El Acuerdo de Complementación Económica N°59 (ACE 59) incluye 4.958 productos lo que ha impulsado a que las partes contratantes se esfuercen para que las relaciones comerciales mejoren entre los bloques, CAN - MERCOSUR.

El presente trabajo de titulación se centra en analizar la incidencia en el comercio internacional del Ecuador con la aplicación de ciertos modelos de instrumento comercial que ayuden al buen entendimiento de los flujos comerciales que mantiene el Ecuador con este bloque comercial.

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Ecuador un país agro-exportador, si bien ha sido y es, una economía agrícola, no se ha caracterizado por ser una economía exportadora, y no lo ha sido, porque la política macroeconómica no se orientó a estimular la producción de bienes transables. La economía ecuatoriana se abre lentamente al mercado mundial sin embargo el énfasis en las políticas proteccionistas repercute en el mercado internacional provocando que el producto país no pueda entrar a competir con productos extranjeros.

A esto se suma la escasa inserción de Ecuador a bloques comerciales o acuerdos bilaterales como por ejemplo la UNIÓN EUROPEA, APEC, NAFTA y MERCOSUR la falta de estos acuerdos ha contribuido a un desarrollo económico lento, frente a otros países sudamericanos como es el caso de los países vecinos Colombia y Perú que ya cuentan con una integración plena a distintos bloques comerciales, permitiéndoles una representación muy significativa en el comercio internacional.

Es por esto que uno de los principales inconvenientes para el progreso económico de Ecuador en el ámbito global sigue siendo la poca presencia que se tiene en bloques comerciales de gran extensión. Se hace entonces necesario evaluar la relación bilateral con países miembros al Mercado Común del Sur para determinar el nivel de competitividad con respecto al bloque además en este estudio se investigará el impacto comercial de forma individual con Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay demostrando cuantitativamente la factibilidad de mantenerse como miembro asociado colaborando individualmente con cada país o integrarse definitivamente a este bloque y actuar de manera conjunta para la toma de decisiones y el desarrollo de la balanza comercial.

1.3. JUSTIFICACIÓN

Conocer la intensidad de los acuerdos comerciales entre Ecuador y los países miembros del Mercosur es uno de los objetivos de esta investigación, porque se podrá analizar la evolución del comercio internacional ecuatoriano y en base a la problemática descrita crear puntos de criterio que ayuden a evaluar el porqué de estos flujos comerciales, con la implementación de indicadores y datos históricos, con el fin de tener un estudio cuantitativo de la balanza comercial Ecuador – MERCOSUR.

El estudio de los flujos comerciales de la balanza comercial Ecuador – MERCOSUR permitirá observar cómo la exportación de los productos ecuatorianos ha ido oscilando desde el año 2004 y pese a que existen diversas explicaciones y simulaciones de negocios en los cuales se analiza la adhesión al Mercosur este aporte dará a conocer las transacciones que el país ha tenido por individual con cada miembro oficial de este bloque comercial a través de los diferentes acuerdos que están en vigencia.

Con el fin de definir una idea concreta respecto a las relaciones que tiene Ecuador con el Mercosur se desea determinar qué debe y puede hacer el Ecuador a fin de profundizar sus relaciones con este bloque comercial es por ello que se utilizará índices para medir el flujo comercial con cada país que integra el Mercosur, su ventaja comparativa y su intensidad comercial; estos índices revelarán la efectividad que tiene el país para realizar intercambios de bienes y fortalecer aún más el acuerdo de Complementación Económica N°59 en el cual Ecuador se encuentra suscrito desde el año 2004.

1.4. PLANTEAMIENTO DE OBJETIVOS

Objetivo General

Analizar las relaciones bilaterales, ventaja comparativa e intensidad comercial entre los países miembros del MERCOSUR y Ecuador desde el año 2004 hasta el 2012.

Objetivos Específicos

- Analizar las principales características económicas de los países miembros oficiales del MERCOSUR y Ecuador.
- Investigar los principales productos de intercambio importación/exportación de productos tradicionales no petroleros entre Ecuador y los países miembros del Mercosur.

- Identificar los acuerdos bilaterales entre Ecuador y Mercosur.
- Demostrar los resultados obtenidos a partir del estudio de los indicadores de comercio exterior entre Ecuador y los países miembros oficiales del Mercosur.

1.5. ALCANCE DEL ESTUDIO

La importancia de este estudio se basa, en determinar la ventaja competitiva e intensidad comercial que existe entre Ecuador y los miembros oficiales del MERCOSUR, estableciendo parámetros y objetivos con el fin de definir lo que se desea lograr con este análisis. Actualmente año 2014 existen varios estudios de cómo es la relación comercial entre Ecuador y el MERCOSUR, los cuales son un aporte infinito para el desarrollo de este trabajo, ya que permiten tener un visión más clara de lo que ha pasado en años anteriores, de esta forma servirán y serán citados pertinentemente como referencia muy valiosa.

El presente estudio, analiza y cuantifica los flujos comerciales durante ocho años que ha mantenido el Ecuador con el bloque, como se ha manejado la exportación ecuatoriana con respecto a las importaciones. Esta información será verificada con ayuda de base de datos internacionales y soportada con la aplicación de los indicadores de comercio exterior, además de que también se estudiará la relación bilateral existente entre Ecuador y los cinco miembros que conforman el MERCOSUR, Brasil, Argentina, Uruguay, Paraguay y Venezuela.

CAPÍTULO II

REVISIÓN DE LITERATURA

En este capítulo se examina diversos modelos económicos que varios autores plantean para poder calcular el flujo comercial, mediante el cual se hace un análisis más profundo de las distintas posturas que Ecuador mantiene con los países del MERCOSUR a nivel del comercio internacional. Para el desarrollo cuantitativo se aplicó instrumentos de comercio exterior, en donde se destacan los índices de Ventaja comparativa Revelada y el de Intensidad de Comercio, finalizando con un modelo de gravedad. Es en este apartado donde se realiza la investigación de distintas literaturas y trabajos previos que hacen uso de estos instrumentos, de tal forma que se aplique de manera acertada a los diferentes análisis.

Se menciona que los trabajos consultados varían según autor y época realizada, sufriendo cambios y mejoras. Se han escogido los modelos en base a problemáticas similares a la de este trabajo en donde realizan estudios de comercio exterior y hacen uso de los mismos. Todos los modelos aquí mencionados se aplicaran más adelante para el respectivo cálculo y análisis, se recalca que los datos a utilizar son de fuentes secundarias, es decir son datos obtenidos a través de bases de datos online tales como TradeMap, Banco Mundial, Banco Central del Ecuador, etc.

2.1. Ventaja Comparativa Revelada

Existen principalmente dos teorías prominentes de comercio basadas en la ventaja comparativa: La teoría ricardiana y la teoría de Heckscher – Ohlin (H-O). La teoría ricardiana asume que la ventaja comparativa surge de las diferencias de tecnología entre los países, mientras que la teoría HO sugiere que las tecnologías son las mismas para todos los países. En cambio, la teoría H – O atribuye ventaja comparativa a los costos de las diferencias resultantes de los precios de los factores entre los países.

En resumen, las predicciones de las teorías del comercio ortodoxo (clásica) se basan en el principio de la ventaja comparativa que se deriva de la determinación de los precios relativos, es decir, las diferencias en los precios relativos de pre – comercialización entre los países, que se han destacado por la oferta y la demanda de factores.

De acuerdo con la teoría de HO, la ventaja comparativa de un país está determinada por su escasez relativa de los factores es decir sus ratios de dotación de factores, en comparación con el resto del mundo o de un conjunto de países.

Sin embargo, se sabe que la medición de la ventaja comparativa y probar el (HO) la teoría de Heckscher – Ohlin tiene algunas dificultades.

Ante este hecho, (Balassa, 1965) propone que puede que no sea necesario incluir todos los componentes que afectan la ventaja comparativa del país. En cambio, sugiere que la ventaja comparativa es “revelada” por los patrones del comercio observados, y en línea con la teoría, se necesita precios relativos pre-comerciales que no son observados. Por lo tanto, deduciendo la ventaja comparativa de los datos observados se llama “revelada” ventaja comparativa (VCR). En la práctica, este es un método comúnmente aceptado para el análisis de datos comerciales. (Balassa, 1965) Deriva un índice llamado el índice de Balassa que mide la ventaja comparativa de un país.

Bela Balassa (Balassa, 1965) publicó hace cuarenta años un trabajo orientado a *analizar los efectos de largo plazo de la apertura comercial*, utilizando por primera vez el índice de <<ventajas comparativas reveladas>> (VCR). La idea básica es que dichas ventajas comparativas son factibles de ser reveladas a través del análisis de los flujos de comercio internacional. (Cafiero, 2006). El índice de Balassa trata de identificar si un país tiene una ventaja comparativa “revelada” en lugar de determinar las fuentes

subyacentes de la ventaja comparativa. Sin embargo, como fue sugerido por primera vez por Balassa, la definición de VCR ha sido revisada y modificada de tal manera que ahora existe un número excesivo de medidas.

Sin embargo, antes de que Balassa introdujera su famoso índice de VCR en 1965, (Leisner, 1958) ya había contribuido a la literatura empírica del VCR. En este sentido, (Leisner, 1958) realiza el primer estudio sobre todo lo que tiene que ver en el ámbito de la VCR.

A medida que se avanzó con el estudio de este indicador que posteriormente fue presentado por (Balassa, 1965) fue ampliamente aceptada y posteriormente modificada del VCR en la literatura. El análisis de (Balassa, 1965) tuvo críticas de parte de colegas³ que añadieron después su propio análisis y variantes, aunque estas tienen sus propias ventajas y desventajas, a pesar de esto el índice VCR de (Balassa, 1965) es el que ha sido utilizado en diversos estudios de comercio bilateral en todo el mundo.

Este indicador es utilizado para analizar las desventajas o ventajas comparativas de los intercambios comerciales de un país con sus socios comerciales o diversos grupos de países. Su versión más simple es la de la Balanza Comercial Relativa. (Duran & Alvarez, 2010).

Diversos autores han usado datos sobre comercio para medir la ventaja comparativa entre ellos esta (Leisner, 1958); (Vollrath, 1991).

³ (Bowen, 1983) critica al índice sosteniendo que la ventaja comparativa es un concepto que se basa en el comercio neto (exportaciones menos importaciones) y debe relacionarse con los niveles de producción domésticos.

2.2. Índice de Intensidad del Comercio

El índice de intensidad del comercio (IIC) se utiliza para determinar si el valor del comercio entre ambos países es mayor o menor de lo que cabría esperar, sobre la base de su importancia en el comercio mundial.

El índice de intensidad de comercio combina los efectos sobre el comercio bilateral de las diferencias en las complementariedades comerciales bilaterales y de las diferencias en los costos de transacción involucrados en el intercambio con los distintos socios. (Anderson & Norheim, 1993) Expresan el índice de intensidad de comercio como el producto de un índice de complementariedad comercial y un índice de sesgo geográfico no explicado.

El índice de Intensidad de Comercio es usado para determinar si los valores de comercio entre dos países o regiones están de acuerdo con lo que se espera obtener, de ese modo según (Mikic & Gilbert, 2007), este índice nos dice si un país está exportando más, en media, para otro país de lo que el mundo exporta para ese país de destino. Es decir, mide la intensidad relativa del comercio bilateral.

Este índice corrige el sesgo del índice de comercio intrarregional, al pesarlo en el comercio mundial. Formalmente, se calcula dividiendo el índice de comercio intrarregional para el peso de la subregión o grupo de países en cuestión en el comercio mundial.

El IIC varía entre cero y más infinito. Los valores mayores que la unidad indican que existe una relación más intensa en el comercio bilateral en comparación con el comercio total de país. Una ventaja de ese índice es que el no presenta cualquier sesgo en función del tamaño de los flujos de comercio de los países (es decir, número de productos), lo que permite comparar los índices entre regiones o países y a lo largo del tiempo, aun cuando las exportaciones están creciendo a tasas elevadas.

2.3. Modelo de Gravedad

La ecuación de la gravedad se ha utilizado una y otra vez para analizar empíricamente el comercio entre los países del mundo. Se ha definido como una herramienta importante para el desarrollo del comercio internacional gracias a su correcta aplicación para el análisis de flujos de comercio bilateral. Es por esto que se lo ha utilizado en miles de trabajos de investigación que cubre todas las áreas de comercio. Este modelo ha llegado a ser un punto de partida para el análisis de las corrientes comerciales y demás análisis de comercio exterior.

La aplicación de los modelos de gravedad para analizar los flujos de comercio internacional fue iniciada por Tinbergen⁴ y luego continuó por, Linnemann y muchos otros estudiosos.

(Linnemann, 1966) un miembro del equipo de Tinbergen, trató de combinar el enfoque de la “física” del ADN de la teoría económica, colocando el modelo en un marco H-O donde las ventajas comparativas determinan el comercio. En lugar de las diferencias en la dotación de factores que son la fuerza impulsora detrás de las ventajas comparativas, las economías de escala y diferencias en la tecnología, son los factores explicativos de esta ventaja. Según (Linnemann, 1966) el comercio potencial depende de las diferencias de tamaño de la población con el comercio que se correlacionó negativamente con el tamaño. Por último la resistencia del comercio como los costos de transporte, así como los aranceles, las cuotas y los acuerdos comerciales preferenciales también influyen en el comercio.

El modelo también se ha aplicado con éxito a los flujos de diferentes tipos, tales como la migración y la inversión extranjera directa. Con el tiempo, se han añadido las otras variables explicativas para el modelo como las medias del tamaño de las economías, las posiciones geográficas, culturales, la religión y acuerdos comerciales regionales y económicos.

(Anderson, 1979) deriva del modelo de gravedad utilizando un reparto del gasto comercial que indica funciones idénticas a las de Cobb-Douglas de preferencia para todos los países, y las funciones de utilidad débilmente separables entre bienes transables y no transables. En este caso, maximización de la utilidad bajo la restricción de ingresos produce acciones de bienes transables que son funciones de precios de los

⁴ Jan Tinbergen, Economista holandés primer ganador del Premio Nobel en Economía en 1969.

bienes objeto de comercio.

Posterior a (Anderson, 1979) cuyo análisis teórico fue a nivel agregado, (Bergstrand, 1985) dio una base microeconómica para el modelo de gravedad en el marco de un modelo de equilibrio general del comercio mundial. El análisis produce la demanda de importaciones y la oferta de exportaciones que junto con la condición de equilibrio, conducen a una ecuación de forma reducida por las cantidades de exportaciones e importaciones y los precios. Sin embargo esta forma reducida elimina todas las variables endógenas de la parte explicativa de la ecuación, los ingresos y los precios también dejan de ser variables explicativas del comercio bilateral. Por tanto, en lugar de la sustitución de todas las variables endógenas, el autor resuelve el sistema de equilibrio general de retención sólo en parte de los ingresos y ciertos términos de precios como variables explicativas y tratarlos como exógeno.

Deardoff (1995) también ofrece una derivación teórica de la ecuación de gravedad, incluso en el marco del modelo de Heckscher-Ohlin en dos casos. Primero con el comercio sin fricción y preferencias idénticas, donde se supone que la elección aleatoria de los socios comerciales de los consumidores y de los productores y la segunda con impedimentos comerciales asumiendo precios de los factores de desigualdad. El autor muestra que en primer lugar, que no es en absoluto tan difícil de justificar las formas más simples de la ecuación de gravedad de las teorías estándar, en segundo lugar, debido a que la ecuación de gravedad parece caracterizar una gran clase de modelos, su uso para probar cualquiera de ellos es sospechoso.

La extraordinaria estabilidad de la ecuación de gravedad y su poder para explicar los flujos comerciales bilaterales impulsó la búsqueda de más de una explicación teórica para ello. Considerando que el análisis empírico es anterior a la teoría, ahora se sabe que la mayoría de los modelos de comercio requieren la gravedad con el fin de trabajar los flujos comerciales.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

En esta sección del trabajo de investigación, denominado como metodología, se detalla y describe el tipo de investigación que se va a aplicar para la consecución de los posteriores resultados. Se destaca que la investigación tiene un enfoque tanto cualitativo como cuantitativo dando como resultado un análisis mixto en donde se han realizado la investigación descriptiva y explicativa a partir de datos secundarios para proceder con la aplicación de los modelos de comercio.

Con respecto a las ecuaciones de comercio a utilizar para realizar el análisis de este trabajo, se procederá a detallar y describir el significado de cada factor que la compone, así los índices de ventaja comparativa revelada e índice de intensidad comercial podrán ser explicados para un mejor entendimiento en el momento de interpretar los resultados.

Finalmente se pone en escena el modelo de gravedad, un modelo económico que explica el volumen comercial entre diferentes países del mundo, el desarrollo de la ecuación se la podrá encontrar en este capítulo en donde se explica cómo se compone y de que variables depende la ecuación.

3.1. Enfoque de la Investigación

Se ha determinado que el enfoque de la investigación se realizará de forma mixta, es decir se usará la metodología cuantitativa y cualitativa. El usar una metodología cuantitativa en este estudio, permitirá alcanzar los objetivos propuestos de la investigación, facilitará la interpretación de los datos recolectados, tratando de lograr una mayor efectividad para plantear las diferentes conclusiones del estudio. Este tipo de metodología permite que el o los investigadores, puedan acceder a la recolección de datos, siendo éste paso el más importante para el desarrollo de la investigación, pues se pretende observar y medir el comportamiento de los datos recolectados a lo largo de un periodo determinado.

También se aplicará una metodología cualitativa, la misma que permitirá a los investigadores, emitir opiniones subjetivas sobre los datos observados, analizar de manera individual el comportamiento de los mismos y también contribuirá a que la investigación sea interpretativa.

3.2. Tipos de investigación

Los tipos de investigación aplicados serán de tipo, descriptivo y correlacional, éste último se lo aplicará, puesto que se pretende determinar la correlación que existe entre la variable dependiente y las variables independientes, en el análisis del modelo gravitacional, detallado más adelante.

Es necesario la obtención de datos secundarios, en este caso se usarán datos secundarios para el desarrollo del presente trabajo.

Éste tipo de investigación da paso a la investigación descriptiva, que se define como un intento de explorar y explicar a la vez que proporciona más información sobre un tema. También permite medir las diferentes variables investigadas, cada una independientemente de la otra, con la finalidad de poder describirlas.

3.3. Fuentes de datos

Existen dos maneras de poder obtener los datos, por medio de datos primarios o secundarios. Si se habla de obtener datos primarios, se menciona que el investigador recolectará datos por medio de encuestas, entrevistas, focus group, entre otros; esto con

el propósito de obtener datos de primera mano, pero la desventaja de optar por ésta técnica, es que suele ser costosa y puede durar mucho tiempo.

Por otro lado, si se obtienen datos secundarios, la investigación puede tornarse más rápida, pero se debe de tomar en cuenta la fuente de datos de donde se obtendrán las respuestas que se están buscando, sea confiable y comprobada. Para ésta investigación, se procederá a obtener datos secundarios, por medio de páginas web, investigaciones previas y textos físicos.

3.4. Índice de Ventajas Comparativas Reveladas (BALASSA)

El índice de ventaja comparativa revelada se calcula suponiendo que un mundo está compuesto por dos países que intervienen en el intercambio comercial de dos bienes.

La realización del cálculo simultáneo del mismo indicador tanto para diversas subregiones y/o países, permitirá verificar donde se encuentran las principales ventajas potenciales para cada país o región, así como también observar en que sectores hay mayor o menor coincidencia estructural. El cálculo del indicador puede realizarse utilizando series temporales. (Duran & Alvarez, 2010).

Ecuación 1. Índice de Ventajas Comparativas Reveladas de Balassa

$$IB_{ij}^k = \frac{X_{ijt}^k - M_{ijt}^k}{X_{iwt}^k - M_{iwt}^k} \quad (1)$$

Donde:

- X_{ijt}^k : Exportaciones del bien k realizadas por el país i al mercado j en el año t.
- X_{iwt}^k : Exportaciones del bien k realizadas por el país i al mundo w en el año t.
- M_{ijt}^k : Importaciones del bien k realizadas por el país i desde el mercado j en t.
- M_{iwt}^k : Importaciones del bien k realizadas por el país i desde el mundo w, o un mercado específico, en el año t.

Como muestra la formula, esta puede tomar valores positivos o negativos. Un índice negativo/positivo será indicativo de un déficit/superávit en el total del comercio, y expresa una ventaja/desventaja en los intercambios comerciales. En otras palabras, un índice de VCR mayor que cero será indicativo de la existencia de un sector competitivo con potencial, y un índice negativo, de un sector importador neto carente de

competitividad frente a terceros mercados.

Para el cálculo de este indicador puede utilizarse series temporales, para este estudio se realizará mediante series de tiempo anuales.

Entonces, a partir de la fórmula (1), (Balassa, 1965) propone medir el grado de importancia de un producto dentro de las exportaciones de un mercado a otro, versus la importancia de las exportaciones del mismo país en las exportaciones del mismo producto hacia el mundo. Por ende, se obtienen las siguientes ecuaciones.

Ecuación 2. IVCR aplicado para las Exportaciones

$$IB_{ij}^k(X) = \frac{X_{ij}^k \div XT_{ij}}{X_{jw}^k \div XT_{jw}} \quad (2)$$

Donde:

- X_{ij}^k = Exportaciones del bien k desde el país i al j .
- XT_{ij} = Exportaciones totales del país i al j .
- X_{jw}^k = Exportaciones del bien k del país al mundo.
- XT_{jw} = Exportaciones totales del país i al mundo.

Ecuación 3. IVCR aplicado para las Importaciones

$$IB_{ij}^k(M) = \frac{M_{ij}^k \div MT_{ji}}{M_{jw}^k \div MT_{jw}} \quad (3)$$

- M_{ij}^k = Importaciones del producto k realizadas desde los países a comprar i hacia el mercado j
- M_{jw}^k = Importaciones del producto k realizadas desde el mercado j en comparación al mundo w
- MT_{ji} = Importaciones desde el mercado específico j en relación a los países a comprar i
- MT_{jw} = Importaciones totales desde el mercado específico j en comparación al mundo w

Para una mejor interpretación del análisis del IVCR las ecuaciones (2) y (3) pueden normalizar a un máximo de 1 y un mínimo de 1, para poder interpretarlos con mayor precisión y una visión menos compleja. Quedando de esta forma:

Ecuación 4. Índice de Ventajas Comparativas Reveladas Normalizada

$$VCR\ Norm = \frac{IVCR - 1}{IVCR + 1} \quad (4)$$

Es importante documentar tres posibles deducciones en el IVCR que resulta

luego de normalizar con la ecuación (4), estos se interpretan de según la siguiente escala:

Entre +0.33 y +1 Existe ventaja para el país.

Entre -0.33 y -1 Existe desventaja para el país.

Entre -0.33 y +0.33 Existe tendencia hacia un comercio intraproducto⁵.

3.5. Índice de Intensidad de Comercio.

Se calcula como:

Ecuación 5. Intensidad de las Exportaciones

$$IIE = \frac{(\sum_{i=1}^n X_{ij} / \sum_{i=1}^n X_{Totales_i})}{\sum_{i=1}^n X_{Totales_i} / X_{Mundiales}} \quad (5)$$

Ecuación 6. Intensidad de las Importaciones

$$III = \frac{(\sum_{i=1}^n m_{ij} / \sum_{i=1}^n M_{Totales_i})}{\sum_{i=1}^n M_{Totales_i} / M_{Mundiales}} \quad (6)$$

Ecuación 7. Intensidad de Comercio

$$\frac{(\sum_{i=1}^n (x_{ij} + m_{ij}) / \sum_{i=1}^n (X_{Totales_i} + M_{Mundiales_i}))}{(\sum_{i=1}^n (X_{Totales_i} + X_{Totales_i}) / (X_{Mundiales_i} + M_{Mundiales_i}))} \quad (7)$$

Donde:

- x_{ij} son las exportaciones desde el país i hacia el socio j
- m_{ij} son las importaciones del país i hacia el socio j
- X_{Ti} son las exportaciones totales del país i
- X_{Mi} son las importaciones totales de un país i

Cuando este índice es igual a la unidad, 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 $Iij > 1$ ($Iij < 1$), 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

⁵ Comercio Intraproducto: existe un posible intercambio comercial de un mismo producto por parte de dos países o entre dos empresas transnacionales.

mundial de importaciones, es decir, la que existiría en ausencia de sesgo geográfico. (CEPAL, 2009)

Rango de valores:

El valor del índice de intensidad de comercio tiene un rango desde 0 a 100. Si el valor es 0, no conlleva relación comercial entre los países socios. Por otro lado, si el valor es 100 indica las relaciones comerciales son altas.

Si el índice de intensidad de importación es más de 100 o menos, indica que el país está importando más o menos del socio de lo que cabría esperar de la participación de ese país en el total del comercio mundial. En las exportaciones también, si el valor es 0 implica un vínculo de que las exportaciones entre estos dos países, es muy insignificante sin embargo si el valor está más cerca de 100 indica que el rendimiento es significativo y si es superior a 100 indica que el país está exportando más a otro país de lo que se podría esperar su participación con los países del comercio mundial.

3.6. Modelo Gravitacional

El análisis del modelo gravitacional es una técnica utilizada para predecir el valor desconocido de una variable del valor conocido de dos o más variables- también llamado “predictores”. Existen varios modelos que explican los flujos comerciales entre países o bloques de países desarrollado por Tinbergen (1962), el cual establece una similitud entre la teoría de la gravedad de Newton(1687) y la relación entre los flujos comerciales y otros covariantes.

Supuestos del Modelo Gravitacional

El modelo gravitacional establece que la relación entre el flujo comercial entre dos países es proporcional al ingreso de ambos países e inversamente proporcional a la distancia entre ellos. La ecuación puede formularse como:

Ecuación 8. Función Cobb-Douglas

$$F_{ij} = g * \frac{y_i^{\beta_1} y_j^{\beta_2}}{d_{ij}^{\alpha}} \quad (8)$$

Donde:

F_{ij} Es el volumen comercial entre los países i y j ⁶

y_i Es el ingreso del país i medido por el PIB.

y_j Es el ingreso del país j medido por el PIB.

g Es un parámetro que se conoce como “constante gravitacional”

Al expresar el modelo en forma logarítmica, es posible usar el método de mínimos cuadrados ordinarios, debido a que el modelo es lineal en los parámetros. El modelo econométrico resultante es el siguiente:

Ecuación 9. Ecuación del modelo lineal

$$\ln F_{ijt} = G + \beta_1 \ln y_{it} + \beta_2 \ln y_{jt} - \alpha \ln d_{ij} + \sum_k^K \theta_k \ln x_{kj} + \sum_l^L \gamma_l z_{lj} + u_{ijt} \quad (9)$$

La metodología más apropiada para estimar modelos gravitacionales es la del modelo de componentes de errores de una vía. Para dicha especificación es necesario usar datos de panel. Los datos de panel son preferibles a los datos de corte transversal por diversas razones. Baltagi (2005) nombra algunas razones, entre ellas:

- Los datos de panel permiten capturar la heterogeneidad de los agentes económicos,
- Existe más variabilidad en los datos,
- Se reduce la colinealidad entre los regresores,
- Se dispone de más grados de libertad, y
- los estimadores son más eficientes

⁶ El volumen comercial puede ser medido como el flujo de exportaciones o importaciones, o como la suma de ambos. Para el presente estudio se utilizará la suma de exportaciones e importaciones del Ecuador con distintos países.

CAPÍTULO IV

CARACTERÍSTICAS ECONÓMICAS DEL ECUADOR Y MERCOSUR Y SU RELACIÓN COMERCIAL

En este capítulo, se analizarán las distintas características más relevantes de cada país miembro del MERCOSUR, así mismo se mostrará la situación económica del Ecuador mediante la observación de índices macroeconómicos como el PIB, la balanza comercial y los intercambios de productos que hay entre estos países.

También se analizarán los diversos acuerdos comerciales que tuvieron los países los mismos que son pilares fundamentales para la economía del país. Es por eso que se analizarán los acuerdos vigentes que Ecuador tiene con sus socios comerciales, así mismo se abordarán temas de preferencias arancelarias con los países que Ecuador mantiene acuerdos o tratados comerciales.

En cuanto a lo referente al bloque comercial MERCOSUR este apartado muestra los antecedentes, generalidades, la organización del bloque y diversas características que suman valor agregado para correcto discernimiento para el análisis. Además abarcaremos características económicas de los cinco países miembros como son Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela.

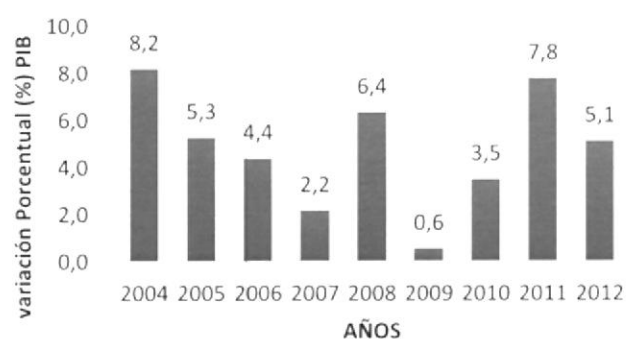
Como punto final de este capítulo se expone mediante gráficos estadísticos como ha sido el intercambio de bienes tradicionales no petroleros más exportados e importados desde y hacia Ecuador.

4.1. SITUACIÓN ECONÓMICA DEL ECUADOR.

Ecuador ha sido blanco perfecto para que la recesión mundial golpeará dos de las mayores fuentes de ingresos de extranjeros al mismo tiempo y de manera drástica en el país: las exportaciones de petróleo y las remesas del exterior. Por otra parte, como una economía dolarizada y sin su propia moneda, sus opciones para responder a la crisis fueron y son limitadas. Pero Ecuador fue capaz de restaurar el crecimiento rápido al actuar creativamente para solucionar los retos de impulsar el crecimiento en una economía pequeña y dolarizada.

La economía de Ecuador sufrió sólo una leve recesión durante la crisis mundial de 2008-2009, una hazaña notable, dado que Ecuador tiene el dólar de EE.UU. como moneda. Como tal, no tiene control sobre su tipo de cambio, y el uso muy limitado de la política monetaria - dos de los tres instrumentos de política macroeconómica más importantes que se pueden utilizar para contrarrestar la caída de la demanda privada. El gobierno luchó contra la recesión de dos maneras: a través de la política fiscal expansiva⁷ - incluyendo la ampliación del acceso a la financiación de la vivienda – y manteniendo las tasas de interés bajas y limitando la cantidad de reservas de los bancos que podrían dejar el país.

Ilustración 4.1 PIB nominal Ecuador periodo 2004 -2012



*Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por las autoras*

De acuerdo a los datos presentados en el Grafico 1, muestra un crecimiento anual para cada sector y tipo de gasto. La reciente recesión no era muy profunda en el

⁷ Política fiscal expansiva: Llamada también de estímulo a la economía es cuando hay crisis y la demanda agregada es insuficiente, esto supone que hay capacidad productiva sin utilizar y se genera desempleo. (E-DUCATIVA CATEDU, 2014)

Ecuador; duró tres cuartos de finales de 2008 hasta mediados de 2009. La pérdida total de PIB fue del 1,3 por ciento durante la recesión; después de cuatro trimestres adicionales a la economía volvió al nivel previo a la recesión de la producción y, dos años después de la recesión empezó la tendencia de crecimiento.

El rubro de la construcción ha experimentado un fuerte crecimiento durante los últimos años, como muestra la tabla 1, pero este rubro no tiene un crecimiento acelerado de forma espectacular para el 2011, con respecto a la construcción se puede observar un crecimiento de más del 40 por ciento del PIB total para el año 2011. También ha experimentado un fuerte crecimiento en otros sectores, como la agricultura, comercio y la manufactura, pero el crecimiento de la agricultura es una recuperación respecto al año anterior del decline.

La economía del Ecuador ha ido mejorando, esto a consecuencia de su interés por ser parte de una zona libre de comercio, su presencia en diversas organizaciones internacionales y una apuesta acertada a la diversificación de sus productos exportados, así como también las reformas de sus instituciones financieras han ayudado a la restauración de su balanza comercial.

La exportación de bienes primarios y la importación de capital y productos manufacturados se han caracterizado históricamente en el comercio del Ecuador. Mientras que el petróleo sigue siendo la principal exportación de Ecuador y la fuerza económica, la diversidad creciente de los productos de exportación (en particular el reciente aumento dramático en la exportación de flores cortadas, en sólo unos pocos años) se ha tornado en la reducción de la volatilidad histórica de los ingresos de exportación de Ecuador y está ayudando a estabilizar su economía.

Los Estados Unidos, países de la Unión Europea, Colombia, Chile y Japón son los socios comerciales principales de Ecuador. En 1998, Estados Unidos exportó por USD 1,6 mil millones de dólares en bienes a Ecuador, o alrededor del 30% de las importaciones totales de Ecuador, y recibió casi el 40% de las exportaciones de Ecuador, por lo que es el principal socio de importación y exportación del país. Colombia, Japón, México, Venezuela, España, Alemania, Brasil y Chile en conjunto suministran una participación de aproximadamente el 40% del mercado de importación de Ecuador y del mismo modo, fueron los destinos de casi el 40% de las exportaciones ecuatorianas. El comportamiento de las exportaciones del el año 2004 han tenido una

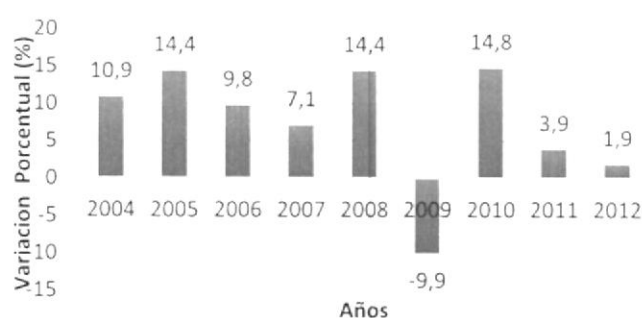
recesión porcentual hasta el año 2007, esto debido principalmente a que se tuvo un déficit del servicio financiero y servicios relacionados, inmobiliarios y servicios de leasing (Banco Central del Ecuador, 2001-2013), en ese mismo año también se observa que hubo una variación porcentual negativa del 27,5 en los productos metálicos, maquinaria y equipo.

Para el año 2005 el escenario fue más crítico para el país, ya que las exportaciones cayeron en un 8,6%, para ese año los valores que en el 2004 proporcionaban porcentajes negativos se han recuperado, en el 2005 los servicios financieros tuvieron un gran aumento, el porcentaje de variación positiva fue al menos cinco veces más que el año anterior, si se compara la cuenta de extracción de petróleo entre el 2004 y 2005, es claro notar que hubo un déficit, el porcentaje de variación cayó en 31,7 puntos con respecto al año anterior.

En el año 2006 hubo una recuperación mínima en la cuenta de extracción de petróleo, aunque la caída del total de exportaciones básicamente se dio por un rubro en especial: nuevamente el “servicio financiero y servicios relacionados, inmobiliarios y servicios de leasing”.

Para el 2007 ya se observa un cambio un tanto positivo para el total de exportaciones, básicamente la cuenta de servicios financieros ha sufrido unos cambios realmente drásticos, para ese año, el porcentaje de aumento fue bastante considerable, ya que fue el único rubro que generó ese porcentaje positivo para que el total de exportaciones tuviera el cambio positivo que se observa en la gráfica. Entre los años 2008 y 2009 se puede observar que nuevamente los porcentajes cambian de forma negativa, en el 2009 uno de los factores fue la crisis mundial y como consecuencia de esto la mayoría de bienes y servicios exportados tuvieron un cambio porcentual negativo, lo que generó una disminución del total de exportaciones. Después de ese año, el país se ha ido recuperando poco a poco y las exportaciones han mantenido un porcentaje de crecimiento hasta el 2011, ya en el 2012 la situación cambia ya que se dejó de considerar el rubro de “SERVICIOS FINANCIEROS Y SERVICIOS RELACIONADOS; SERVICIOS INMOBILIARIOS, Y SERVICIOS DE LEASING”.

Ilustración 4.2 Total de Importaciones Ecuador, 2004-2012



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por las autoras

A partir de 2010, la economía ecuatoriana comenzó a recuperarse de los efectos de la crisis mundial, con una tasa de crecimiento del 3,5%, llegando a 7,8% en 2011 (la tercera tasa más alta de la región). El crecimiento económico se mantuvo firme en 2012, con una tasa de crecimiento del 5,1%. El crecimiento se mantuvo fuerte durante el tercer trimestre de 2013, a una tasa anual del 4,9%.

La administración del gobierno del Presidente Rafael Correa Delgado⁸, quien fue reelegido para otro mandato de cuatro años en febrero de 2013 por un amplio margen - ha mantenido el doble objetivo de fortalecer la base productiva y la erradicación de la pobreza. Con este fin, la inversión pública ha aumentado, pasando del 21% del PIB en 2006 a casi el 41% en 2012. Una gran parte de los recursos se destina a programas y proyectos de inversión en infraestructura y sectores sociales.

El crecimiento económico en Ecuador ha sido incluyente, lo que ha reducido directamente la pobreza y los niveles de desigualdad y el aumento de la clase media. Entre 2006 y 2013, la pobreza de ingresos (mediante la línea nacional de pobreza) se redujo de 37,6% a 25,5%, mientras que la pobreza extrema se redujo del 16,9% al 8,6%.

Por otra parte, la desigualdad en Ecuador disminuyó más rápido que el promedio de la región. El coeficiente de Gini⁹ cayó 54 a 48,5 entre 2006 y 2013, mientras que la clase media se incrementó de 20% a 26% de la población total entre

⁸ Rafael Correa Delgado: Economista, Presidente de la República del Ecuador, duración del mandato: desde 15 de Enero de 2007-en funciones, nació en Guayaquil el 06 de Abril de 1963. (Ortiz de Zárate, 2014)

⁹ El índice de Gini mide hasta qué punto la distribución del ingreso (o, en algunos casos, el gasto de consumo) entre individuos u hogares dentro de una economía se aleja de una distribución perfectamente equitativa. Una curva de Lorenz muestra los porcentajes acumulados de ingreso recibido.

2006 y 2009 se debe a los ingresos crecimiento más se benefició de los ciudadanos más pobres: entre 2000 y 2011, el mayor crecimiento de los ingresos se produjo en los dos quintiles más pobres de la población. Ingresos del 40% más pobre de la población aumentó un 8,8% en comparación con el 5,8% para la media de la población total.

A pesar de estos resultados positivos, sigue habiendo retos importantes en cuanto a la sostenibilidad de estos logros en la reducción de la pobreza y la desigualdad y para garantizar un crecimiento sostenible e integrador. Más de la mitad de la población ecuatoriana continúa viviendo en la pobreza o es vulnerable a caer de nuevo por debajo del umbral de pobreza. Inversiones públicas selectivas siguen dependiendo en gran medida en el sector petrolero.

Después de haber analizado la situación del Ecuador en cuanto al PIB, exportaciones e importaciones en el período del 2004-2012, es importante también analizar las barreras comerciales vigentes para el periodo de estudio.

El 18 de noviembre de 2003, el Representante Comercial de Estados Unidos notificó al Congreso la intención del Presidente de iniciar negociaciones de acuerdos de libre comercio con Colombia, Perú y Ecuador, con Bolivia participando como observador. Las negociaciones se iniciaron el 18 de mayo de 2004, en Cartagena, Colombia. Las negociaciones con Ecuador se llevaron a cabo hasta marzo de 2006, pero no se ha fijado fecha para las negociaciones futuras.

Políticas de importación: Aranceles.

Cuando Ecuador se unió a la Organización Mundial del Comercio (OMC)¹⁰ en enero de 1996, se consolidó la mayoría de sus aranceles al 30 por ciento o menos, a excepción de los productos agrícolas en el Sistema de Franja de Precios Andina (APBS)¹¹. El promedio de la tasa arancelaria en Ecuador es de 11,9%, siendo esta tasa la más favorable.

Ecuador aplica una estructura de cuatro niveles con los niveles de 5 por ciento para las materias primas y bienes de capital, 10 por ciento o 15 por ciento para los

¹⁰ La Organización Mundial del Comercio (OMC) se ocupa de las normas mundiales por las que se rige el comercio entre las naciones. Su principal función es velar por que el comercio se realice de la manera más fluida, previsible y libre posible. (Organización Mundial del Comercio, 2014)

¹¹ En el marco del Acuerdo de Cartagena, los países del Grupo Andino (GRAN) han aprobado en noviembre de 1994 la DECISION 371 referida al Sistema Andino de Franjas de Precios (SAFP) cuyo objetivo principal es el de "...estabilizar el costo de importación de un grupo especial de productos.

bienes intermedios y 20 por ciento para la mayoría de los bienes de consumo. Un pequeño número de productos incluidos la plantación de semillas, agroquímicos y productos veterinarios son libres de impuestos. Como miembro de la Comunidad Andina (CAN), Ecuador otorga y recibe exenciones de aranceles (es decir, los aranceles advalorem¹² reducidos y la no aplicación al Sistema de Franja de Precios Andina) de los productos procedentes de los demás países de la CAN (Bolivia, Colombia y Perú).

Actualmente, estos países tienen una Zona de Libre Comercio Andina y pronto se espera que aplique un arancel externo común (AEC), como se establece en la Decisión CAN 370. El 31 de enero de 2006, los ministros de comercio de la CAN decidieron aplazar la entrada en vigor de un nuevo, con una estructura de cuatro niveles (los niveles arancelarios en porcentajes de 0, 5, 10 y 20) por un año, hasta el 31 de enero de 2007.

Durante este período, el Perú aplicó su propia lista de aranceles, mientras que Ecuador y Colombia aplican la estructura permitida por la Decisión 370¹³. Ecuador mantiene la APBS en 153 productos agrícolas importados de fuera de la CAN. Los 13 productos denominados "marcador"¹⁴ son el trigo, el arroz, el azúcar, la cebada, el maíz blanco y amarillo, soya, harina de soya, aceite de palma africana, aceite de soya, carne de pollo, carne de cerdo y leche en polvo.

El APBS funciona como un mecanismo de estabilización de los precios internos por el que se regula la tarifa básica (advalorem) (aumento o disminución) con un gravamen variable. La cantidad de los resultados de gravámenes variables a partir de la relación entre los precios dos veces por semana de referencia y el suelo y los precios máximos establecidos por la CAN para cada producto marcador. La banda de precios funciona para mantener la protección a la industria nacional.

Medidas no arancelarias

¹²Arancel AdValorem es un arancel que se impone en términos de porcentaje sobre el valor de la mercancía. Por ejemplo, 5% de arancel, significa que el arancel de importación es 5% del valor de la mercancía en cuestión. (Sistema de Información sobre el Comercio Exterior, 2014)

¹³Decisión adoptada para establecer un arancel externo común, esta resolución fue aprobada en el Sexagésimo Período Ordinario de Sesiones de la Comisión del 25-26 de noviembre de 1994, en Quito-Ecuador.

¹⁴ Productos marcadores.- Son aquellos productos agropecuarios cuyos precios internacionales se utilizan para el cálculo de las franjas del sistema andino. Los productos marcadores y los mercados de referencia utilizados como fuente para obtener los precios internacionales, están definidos en el Anexo I de la Decisión 371. (Aduanas Venezuela, 2014)

Ecuador no ha logrado eliminar las diversas barreras no arancelarias, desde su adhesión a la OMC. Los importadores deben registrarse en el Banco Central a través de las instituciones bancarias autorizadas para la obtención de licencias de importación para todos los productos. Ecuador requiere la autorización previa del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca (MAGAP) para la importación de la mayoría de los productos agrícolas. Para ciertos productos sensibles como el maíz, la harina de soya, productos lácteos y aves de corral, el propio Ministro o su designado deben firmar la autorización.

El MAGAP sostiene que la autorización es garantizar las normas sanitarias y las normas fiscales se siguen. En realidad, las autorizaciones parecen ser otorgadas de manera prudencial con el objetivo de proteger de la producción nacional. Otro obstáculo administrativo que deben superar los importadores agrícolas es el uso de "comités consultivos" que el MAGAP ha propuesto. Estos comités, integrados principalmente por los productores locales, a menudo aconsejan al MAGAP en contra de conceder permisos de importación a los proveedores extranjeros. El MAGAP a menudo requiere que toda la producción local sea comprada a precios altos antes de autorizar las importaciones.

Si se eliminaran estas barreras, se estima que las exportaciones de maíz y soya a los Estados Unidos podrían aumentar en \$ 10 millones a \$ 25 millones cada uno. El Ministerio de Salud está obligado a proporcionar una autorización previa para los productos procesados, enlatados y envasados en la forma de un Registro Sanitario. En general, los procedimientos burocráticos que los importadores deben seguir a fin de obtener las autorizaciones siguen siendo engorrosos, proteccionistas y no transparentes.

4.2. ECONOMÍA DEL BLOQUE COMERCIAL MERCOSUR

El bloque comercial MERCOSUR está integrado por la República Federativa de Brasil, La República del Paraguay, la Republica Oriental de Uruguay, la República Bolivariana de Venezuela. Tiene como Estados Asociados a Chile, Colombia, Perú, Ecuador, Guyana y Surinam. (MERCOSUR, 2014).

Ilustración 4.3 Logo Oficial del Bloque MERCOSUR



Cuadro 4-1 Generalidades del MERCOSUR

Nombre del Bloque:	Mercado Común del Sur Mercado Común del Sul
Idiomas:	Español, Portugués y Guaraní
Población:	295.007.000
Estados miembros oficiales:	Brasil, Argentina, Uruguay, Paraguay, Venezuela
Estados asociados:	Chile, Colombia, Ecuador, Perú, Guayana y Surinam
Secretaría:	Sede Montevideo

*Fuente en base al MERCOSUR
Elaborado por las Autoras*

Historia

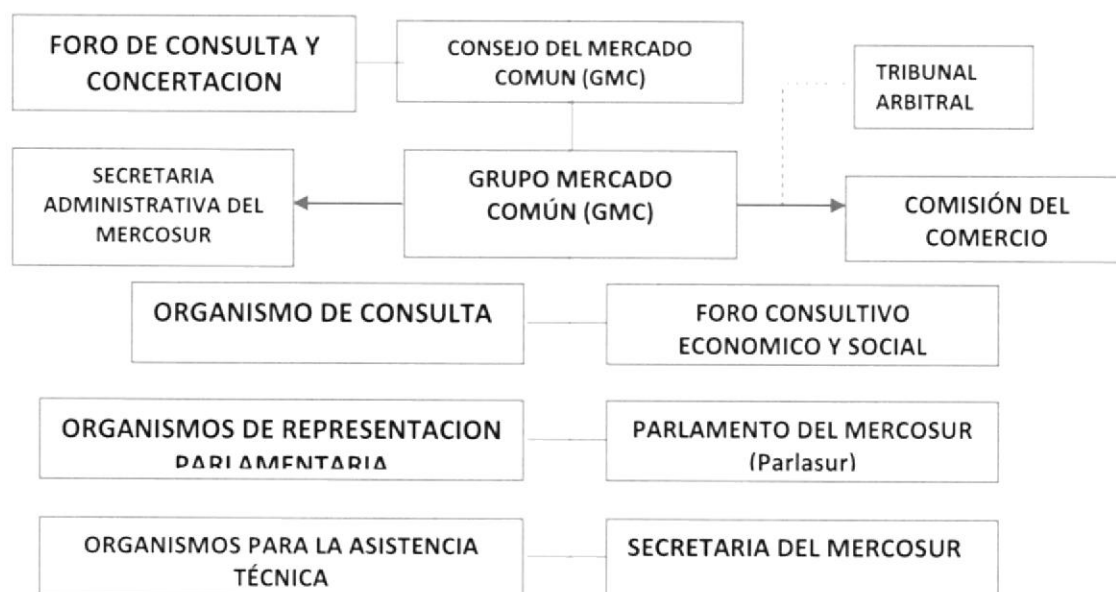
Después de la abolición de la mayoría de los regímenes militares en América del Sur al final de la década de 1980, Argentina y Brasil iniciaron su acercamiento con el lanzamiento de negociaciones para un mercado común¹⁵. Debido al interés de Paraguay y Uruguay de formar parte de esta esfera económica, en un corto periodo de análisis bilateral las deliberaciones culminaron en el Tratado de Asunción, firmado el 26 de marzo de 1991.

El tratado de Asunción fue el tratado funcional del Mercado Común del Sur. El Tratado de Asunción abolió el enfoque sectorial de los acuerdos previos a favor de

¹⁵ El mercado común entre Argentina y Brasil se formalizo en el llamado Acuerdo de Complementación Económica N° 14 (ACE-14).

una “reducción gradual, automática y lineal de los aranceles y las barreras no arancelarias” con el objetivo final de establecer un mercado común entre los Estados miembros antes de finales del año 1994, junto a la reducción de los aranceles y las barreras al comercio, dos pilares adicionales del MERCOSUR fueron la creación de un arancel externo común (AEC) y la coordinación de políticas macroeconómicas. Para el final del periodo transitorio en 1994, el Protocolo de Ouro Petro formalizó y estableció una estructura institucional provisional a pesar de que el mercado común todavía no había logrado hasta la fecha concretar dicha estructura. En general, el marco institucional del MERCOSUR consistía en mecanismos de coordinación más bien sueltos con un enfoque de toma de decisiones intergubernamental. Posteriormente en el año 2002 se establece el Protocolo de Olivos, en cambio este modificó la estructura institucional del MERCOSUR mediante el establecimiento de un sistema de solución de diferencias: El Tribunal Permanente de Revisión; el Fondo de Convergencia Estructural (FOCEM); y el Parlamento del MEROSUR (Parlasur). Como resultado, la actual estructura institucional del MERCOSUR se parece a la siguiente:

Ilustración 4.4 Estructura Institucional del MERCOSUR



*Fuente en base al MERCOSUR
Elaborado por las Autoras*

El consejo del Mercado Común (CMC) comprende a los ministros de relaciones exteriores y de la economía de los cinco Estado miembros. Es el órgano de más alto nivel responsable de la toma de decisiones y el cumplimiento de los objetivos de los Tratados. El Grupo Mercado Común (GMC) es un órgano ejecutivo a cargo de la

aplicación de las decisiones adoptadas por el Consejo. Comisión de Comercio el MERCOSUR proporciona los conocimientos técnicos con respecto a las cuestiones comerciales y prepara los procedimientos para la resolución de conflictos entre los Estados miembros. El Foro Consultivo Económico y Social actúa como órgano consultor para organizaciones de la sociedad civil. El Parlamento del MERCOSUR (Parlasur) fue diseñado como órgano regional parlamentario que debería promover una mayor integración, la cooperación interparlamentaria, y la armonización de la legislación nacional.

Sin embargo, el Parlasur sigue siendo incompleto, ya que no tiene ningún poder real y su composición no ha sido totalmente determinada. Con respecto a la solución de controversias, el Tribunal Permanente de Revisión sirve para dos propósitos. Primero, constituye un tribunal de apelación para las controversias entre los Estados Miembros que no se han resuelto a plena satisfacción de las partes. En segundo lugar, ofrece a los Estados miembros la oportunidad de saltarse el proceso de arbitraje con el fin de recibir rápidamente una decisión definitiva. La secretaria gestiona las cuestiones administrativas que van desde la organización de las reuniones de la debida documentación y publicación de las decisiones.

ECONOMÍA DE BRASIL



Brasil es el país más grande de América del Sur con la población máxima. Hoy en día, la economía de Brasil está en aumento. Bendecido con una abundancia de recursos naturales, Brasil se ha convertido en el país más poderoso de América del Sur en términos económicos y por lo tanto está llevando ventaja a los demás países de América del Sur.

Las industrias más importantes de esta economía son los textiles, calzado, productos químicos, aviones, acero, vehículos de motor, entre otros y los productos agrícolas incluyen el café, el trigo, el arroz, la caña de azúcar, entre otros.

Con los sectores agrícola, minero, manufacturero y de servicios, la economía de Brasil ocupa el primer lugar entre todos los países de América del Sur y también ha adquirido una fuerte posición en la economía global. Como resultado de la caída de los salarios reales durante 2001 y 2003 la economía de Brasil creció sólo un 2,2% por año (promedio). El país se vio afectado por una serie de crisis económica, tanto global como

interna. Pero la economía brasileña no se derrumbó. La razón detrás de esto es la fortaleza de la economía brasileña, las políticas y programas asumidos por el Presidente Cardoso y fortalecidos por el presidente Lula Da Silva¹⁶ en sus respectivos años de gobierno como primeros mandatarios.

La economía de Brasil ha experimentado un continuo crecimiento y desarrollo desde 2004, que ha dado lugar a un aumento del empleo y los salarios reales. El sistema económico de Brasil está de pie en un tipo de cambio flotante, un régimen que es de metas de inflación y una política fiscal comprimida¹⁷.

Brasil tuvo que enfrentarse a una fuerte depreciación de la moneda que llevó a un drástico ajuste en sus estados de cuentas desde 2003 a 2006; esto fue seguido por un superávit comercial. A su vez la producción agrícola generó un excedente que también dio lugar a un aumento de las exportaciones. La economía de Brasil también tiene debilidades, en su gran mayoría son las deudas. Esta debilidad de la deuda se generó desde el año 1994 al 2003, pero Brasil ha logrado mitigar un poco esta debilidad desde el 2006. El actual gobierno ha introducido programas económicos para el control de los impuestos y aumentar la inversión pública.

El sector financiero ha resistido bien la desaceleración hasta el momento. El sistema bancario se ha mantenido sólido y resistente. A pesar de rápido crecimiento del crédito, las tasas de interés más bajas han ayudado a contener la morosidad y permitió calidad de los activos se estabilice en términos generales.

La inversión extranjera directa sigue siendo más que suficiente para cubrir el déficit en cuenta corriente, que se ha mantenido en alrededor de 2.2% del PIB. Las inversiones de cartera mostraron una volatilidad significativa, sin embargo, debido a la evolución de los diferenciales de tipos de interés y la imposición de impuestos sobre las transacciones financieras.

Marco macroeconómico general de Brasil es sólida y sostenible en el mediano plazo. Los principales riesgos para las perspectivas se relacionan con el entorno externo no obstante mitigado por los altos niveles de reservas extranjeras (unos 380 dólares EE.UU. millones de dólares), la composición de la deuda externa favorable, una cuenta

¹⁶ Luiz Inácio Lula da Silva (Caetés, 27 de octubre de 1945) es un político brasileño, Presidente de la República desde 2003 hasta 2010. (Wikiquote, s.f.)

¹⁷Política Fiscal Comprimida, también llamado una política fiscal contractiva, que ocurre cuando un gobierno recorta los gastos.

corriente totalmente cubierto por la inversión extranjera directa y un escaso grado de apertura comercial.

El Plan de Aceleración del Crecimiento fue lanzado en 2007 para aumentar la inversión en infraestructura y ofrecer incentivos fiscales para los más rápidos y un crecimiento económico más robusto. En 2012, el Gobierno puso en marcha una serie de iniciativas para reducir los costos de energía, los pagos de regalías petroleras reestructurar, fortalecer la inversión en infraestructura a través de la participación extranjera, y reformar el impuesto al valor agregado subnacional.

Brasil experimenta diferencias regionales extremas, especialmente en los indicadores sociales, como la salud, la mortalidad infantil y la nutrición. Las más ricas regiones Sur y Sudeste disfrutan mucho mejores indicadores que el Norte y Nordeste pobre.

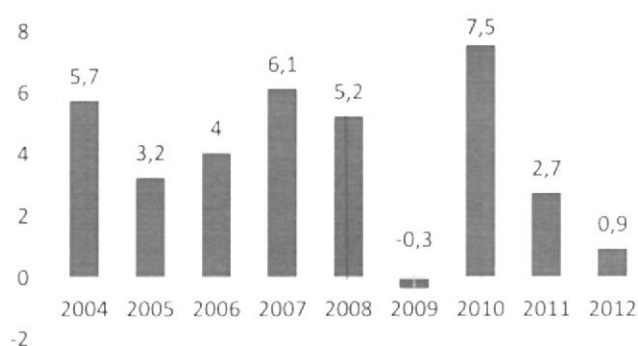
Pobreza (personas que viven con 2 dólares EE.UU. por día) se ha reducido notablemente, del 21% de la población en 2003 al 11% en 2009. Extrema pobreza (personas que viven con 1,25 dólares EE.UU. por día) también se redujeron drásticamente, de 10% en 2004 a 2,2 % en el 2009.

Entre 2001 y 2009, la tasa de crecimiento de los ingresos del 10% más pobre de la población fue del 7% anual, mientras que la del 10% más rico fue de 1,7%. Esto ayudó a reducir la desigualdad de ingresos (medida por el índice de Gini) para alcanzar un nivel bajo de 50 años de 0.519 en 2011. A pesar de estos logros, la desigualdad se mantiene en niveles relativamente altos para un país de ingresos medios. Después de haber alcanzado la cobertura universal en la educación primaria, Brasil ahora está luchando para mejorar la calidad y los resultados del sistema, especialmente en los niveles básico y secundario.

Ha habido un enorme progreso en la disminución de la deforestación de la selva tropical y otros biomas sensibles, pero el país se enfrenta a los desafíos de desarrollo importantes en la combinación de los beneficios del crecimiento agrícola, la protección del medio ambiente y el desarrollo sostenible.

Como una de las naciones líderes en negociaciones sobre el clima, Brasil se ha comprometido voluntariamente a reducir sus emisiones de gases de efecto invernadero entre un 36,1% y el 38,9% hasta el año 2020.

Ilustración 4-5 PIB nominal de Brasil, 2004-2012



Fuente TradeMap

Elaborado por las autoras

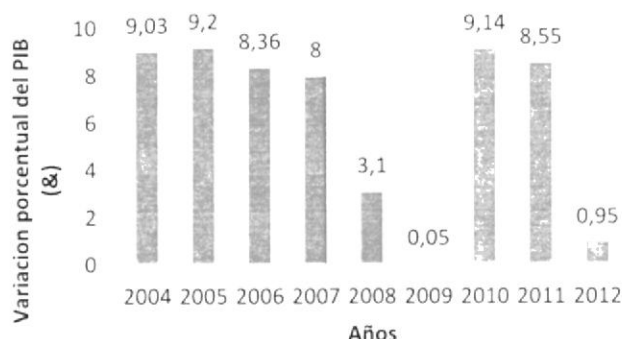
ECONOMÍA DE ARGENTINA



La economía de Argentina se ha basado tradicionalmente en la agricultura, pero los sectores industriales y de servicios también han crecido en importancia en los últimos años. Ganado (vacuno y ovino) y los granos han sido el baluarte de su riqueza; sus rebaños de ganado se encuentran entre los mejores del mundo. Como un exportador de trigo, maíz, lino, avena, carne de res, cordero, pieles y lana, Argentina rivaliza con los Estados Unidos, Canadá y Australia. Sus otros productos agrícolas incluyen las semillas oleaginosas, los limones, la soja, uvas y tabaco. Argentina es la mayor fuente mundial de tanino y aceite de linaza. La Pampa es la principal zona agrícola del país; Sin embargo, desde 1930 se ha producido un gran aumento de la producción en otras áreas, especialmente en los oasis del Monte y los valles irrigados de N Patagonia.

La razón del éxito económico de la Argentina se debe a la auto-engaño por parte de la dirección nacional. La comunidad internacional ha vocalizado preocupación de que lo que sería en el mejor interés de Argentina para frenar el progreso económico; Sin embargo, estas preocupaciones se encontraron con un aumento de los subsidios al transporte y la energía, así como una mayor financiación que se asigna a los programas sociales. Estas políticas han sido subvencionadas inicialmente por la nacionalización de las pensiones privadas, pero, ya que el gasto siguió creciendo, el Banco Central comenzó a imprimir dinero.

Ilustración 4-6 PIB de Argentina, 2004-2012



*Fuente TradeMap
Elaborado por las autoras*

Los subsidios y el aumento del gasto están causando a la economía argentina a perder cerca de \$ 2 mil millones por mes y, a menos que la cartera de exportaciones del país se diversifica y las relaciones fuertes se construyen con otros países, la única manera en la que la economía de Argentina será capaz de crecer es a través de los gastos de estímulo, que sólo va a crear más inflación. Las tendencias actuales de crecimiento de América Latina y la estabilidad a largo plazo se basan en una serie de factores, uno de los cuales es la fuerza y el éxito en el mercado argentino. Desde la década de 1960, la región ha sufrido mucho por colapsos económicos - de las fuerzas internas y externas por igual - que han socavado el desarrollo.

Los países latinoamericanos han luchado históricamente con las estrategias de modernización y urbanización. En las últimas dos décadas, la región ha estado en una transición política cada vez más democrática, que ha tenido un efecto positivo en las economías nacionales. El progreso ha sido lento, como muchos latinoamericanos han llegado a esperar de gobierno pseudo-autoritario de liderazgo nacional, lo que ha limitado las alteraciones a las políticas nacionales y el retraso en el progreso económico.

Muchos países se mantuvieron aislados de potenciales socios internacionales porque las políticas nacionales ineptas no lograron promover un entorno comercial más colaborativo. Mientras que los líderes son expertos en la que se defiendan retórica centrada en su deseo de crear una infraestructura más eficiente y eficaz, el fracaso de los gobiernos nacionales para invertir o innovar es igualado por su falta de interés en el cambio de las políticas económicas nacionales. Por otra parte, la falta de voluntad para luchar legítimamente contra el nepotismo y la corrupción ha socavado aún más los mercados internos.

Con los años, el liderazgo nacional ha frenado la expansión internacional al tiempo que proporciona a los gobiernos una oportunidad para construir y ejecutar políticas y programas nacionales específicos. Los líderes nacionales se esforzaron para fortalecer la posición de América Latina en el mercado internacional, centrándose en lo que se beneficiaría el país, o región, en lugar de en lo que sería útil para atraer a los líderes empresariales y las potencias extranjeras.

La corrupción y la falta de inclinación del gobierno a ceder el poder a la gente no era la única razón de la falta de progreso de América Latina. El sector privado languideció como resultado de los controles de crédito más estrictas que se han implementado para contrarrestar la inflación; una política dictada por la comunidad internacional. Para el largo plazo, estas políticas disminuyen la competitividad internacional de América Latina y socavaron la capacidad de las industrias nacionales para competir a nivel mundial.

La influencia de la globalización ha obligado a muchos Estados-nación a redefinir sus derechos soberanos como los organismos financieros internacionales se están desarrollando con la intención de someter a la paridad con el sistema internacional. Por la década de 1980, la misión la definición de estas instituciones cambió con una reforma de la financiación de la deuda, que afecta a las relaciones entre las empresas multinacionales y los gobiernos nacionales. Con el tiempo, según lo descrito por Michael Albert: Vida después del capitalismo, muchas organizaciones intergubernamentales ya no estaban "trabajando para facilitar tipos de cambio estables y ayudan a los países a protegerse contra las fluctuaciones financieras."

Para los países en el mundo en desarrollo "del FMI prioridad [hizo] que golpea todos los obstáculos de los flujos de capital y sin restricciones con fines de lucro y el Banco Mundial se convirtió en una herramienta del FMI, la financiación de proyectos no con miras a ampliar los beneficios para la país receptor, sino a la búsqueda de beneficios para las grandes multinacionales. Las negociaciones comerciales llevadas a cabo por las organizaciones intergubernamentales estuvieron y están dominados de manera desproporcionada por el mundo desarrollado, y muchas veces imponen los acuerdos y políticas que son perjudiciales para los intereses de los países menos desarrollados. Aspiraciones Palmarés de programas similares llevaron a la introducción de las organizaciones intergubernamentales, como el Banco Mundial y el FMI, en los

asuntos internos que eventualmente crearon la mala gestión política y el estancamiento económico. En nuestro artículo anterior, "El éxito de América Latina: Un estudio de la ventaja comparativa" declaramos lo siguiente: "Para los latinoamericanos, la desigualdad que surge de las políticas y programas establecidos por las organizaciones intergubernamentales se ilustra por el colapso económico lento de Argentina.

En 1994, el Banco Mundial instó al gobierno argentino para iniciar la privatización de la seguridad social en un momento de reforma económica masiva, exacerbando un sistema nacional ya debilitado. Durante este período, las concesiones también se tuvieron que hacer con el FMI a fin de recibir las finanzas ya prometidos a Argentina para cubrir la deuda de la nación. Para 2001, el FMI obligó Argentina para hacer una serie de recortes en su programa de seguridad social existente - una acción que no es el mundo han sido asesorados en el mundo desarrollado.

La crisis económica mundial en 2008 continuó el descrédito de fundamentos ideológicos del Consenso de Washington; predominantemente los conceptos que rodean la acumulación de la deuda nacional y la influencia del capital extranjero en los mercados nacionales. Muchos países comenzaron a centrar su atención en el desarrollo de una capacidad de regulación estatal más fuerte, así como construir un dominio público sólido.

La inversión en los sectores de creación de empleo en las zonas competitivas y productivas y el fortalecimiento de los programas sociales se encontró que era más importante que la búsqueda decidida de integración en los mercados mundiales.

Los gobiernos introdujeron políticas nacionales que estabilizan los tipos de cambio, las instituciones financieras reglamentadas, ni los bancos centrales, y reforzaron los programas sociales existentes. Aprender del pasado exceso de confianza en las organizaciones intergubernamentales para la estabilidad y la seguridad, los líderes nacionales comenzaron los programas y políticas que beneficiaron el desarrollo interno del edificio. Esta respuesta pone distancia entre la región y los países del Norte y les dio la oportunidad de avanzar.

Durante este período de crecimiento, Argentina siguió luchando desde su colapso en 2002, aunque finalmente comenzó ganando impulso con el auge de los productos básicos los precios. El éxito del país ha sido rampante hasta el punto de ser insostenible a largo plazo.

La mosca en la sopa aquí es el sobrecalentamiento mercados nacionales en los países del Sur se han convertido en una preocupación primordial para los analistas internacionales y, como The Economist describió, Brasil y Argentina son los dos principales mercados en "riesgo de desborde".

La investigación realizada por Vox y BNY Mellon también han ilustrado las cuestiones que envuelven los mercados de la Argentina; una situación que se puede manejar fácilmente una vez que el gobierno está dispuesto a reconocer y trabajar hacia la reducción de la inflación abiertamente. Al igual que en todos los países, parte del problema económico es político.

El liderazgo argentino se ha mostrado reacio a cambiar de rumbo, porque las políticas que se están implementados fueron, como mínimo, de mover la economía hacia adelante. Por otra parte, hay una fuerte preocupación de que hacer cualquier cuestiones económicas públicas conduciría a generalizado descontento; la población que no permanecería en silencio si se ve obligado a soportar una cuarta crisis económica en tres décadas.

Estas razones han llevado a los líderes nacionales para seguir ignorando las señales de advertencia y seguir adelante con políticas económicas más ambiciosas que la anterior. Esto ha creado la inflación, según estimaciones del sector privado, en casi el 25%, lo que lleva a la sobrevaluación de la moneda. Los funcionarios del gobierno, sin embargo, ponen los números de inflación cercanas a 10%, y ha habido numerosos informes de que el secretario del Interior, Guillermo Moreno, ha amenazado economistas independientes dispuestas a reportar estimaciones contradictorias.

El valor por defecto 2001 - provocada por la alta inflación, sobrevaluación de la moneda, los préstamos de las organizaciones intergubernamentales en mayores tasas de interés, y la privatización de los programas sociales durante una recesión - es diferente en muchos aspectos de la situación económica derivada de hoy, pero las consecuencias siguen siendo los mismos. Los efectos de una nueva recesión en la Argentina podrían negar aumentos regionales logrados en la última década.

La economía no está en peligro de colapso inminente, y el World Economic Outlook del FMI desde el otoño de 2011 declaró que: "Las políticas deben ser diseñadas para hacer frente a dos fuerzas compensatorias: contienen presión sobrecalentamiento interno y la acumulación de vulnerabilidades financieras, al tiempo que responde

adecuadamente para el medio ambiente externo acidificación y una pausa temporal en la restricción monetaria podría ser considerada hasta que la incertidumbre disminuye".

ECONOMÍA DE PARAGUAY



Paraguay está ubicado en el centro de Sudamérica, y es una de las dos naciones mediterráneas sin costa sobre los océanos del continente. Está ubicado a unos 1.450 km. Del Atlántico, y limita con Brasil, Bolivia y Argentina. Su territorio, está dividido en dos grandes regiones por el río Paraguay.

Durante el comienzo del siglo XXI, la economía de Paraguay había experimentado un período de relativo dinamismo, con un crecimiento anual del PIB casi del 5% entre los años 2003 y 2009 seguido de cuatro años de subidas y bajadas que se determinaron principalmente por los efectos de las condiciones meteorológicas en los cultivos de exportación.

También fue un tiempo de cambio de las estructuras sociales y la organización política experiencia de la década de relieve tanto el potencial de crecimiento y la necesidad de un cambio estructural y una mayor inclusión social para mejorar desarrollo sostenible a largo plazo. En Paraguay, el principal producto agrícola de exportación es la soja y sus subproductos. Aunque el algodón era un principal producto de exportación, el crecimiento se desaceleró y el producto se hizo menos importante. Productos en el sector ganadero, como la carne bovina, han aumentado su participación en comparación con la década pasada. El maíz y el trigo también son importantes productos de exportación.

La superficie dedicada al cultivo de soja se ha expandido de manera constante durante los pasados 15 años. Sin embargo los rendimientos se mantienen en alrededor de 2 toneladas por hectárea, con esta cifra relativamente baja que sugiere que hay un potencial considerable para aumentar la productividad. Por el contrario, entre 1997 y 2011 el área bajo la producción de maíz aumentó de 340.000 a 740.000 hectáreas, mientras que la productividad aumentó de 2,31 toneladas a 4,24 toneladas por hectárea. En el mercado internacional, la soja y los precios del maíz se han disparado en los últimos años. Uno de los principales factores es la baja incorporación de valor agregado en las exportaciones de la industria de la soja. Pese al aumento de los volúmenes de exportación de productos como el aceite de soja y derivados, el valor añadido es

relativamente bajo (valor 8% añadido en comparación con la soja sin procesar).

Aunque las exportaciones de algodón han disminuido en términos relativos, el algodón sigue siendo de particular importancia para el Paraguay, ya que es un cultivo de mano de obra que emplea gran parte de la fuerza de trabajo (1,5 millones según estimaciones JICA¹⁸). Por otra parte, la industria textil emplea a unas 26.000 personas, y la presencia de empresas de ropa es muy valorado por el empleo que generan.

Para los productores de Paraguay, el mercado interno no es lo suficientemente grande como para generar economías de escala por la eficiencia de la producción, y por lo tanto deben buscar mercados externos. Esto requiere lograr alcanzar estándares mundiales de calidad y productividad para competir en la economía global.

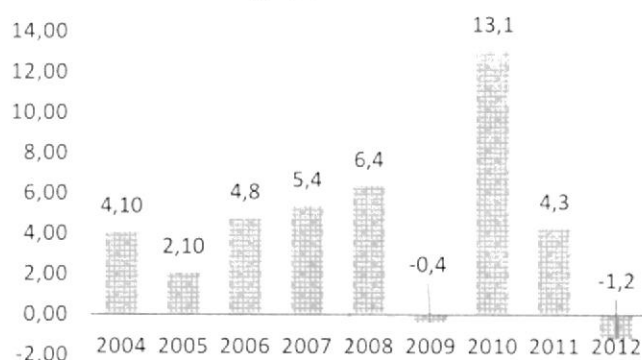
Con esto en mente, se ha apoyado y fortalecido las actividades de las empresas para innovar, mejorar la productividad y la calidad de sus producciones. Una de las maneras más seguras de aumentar la fiabilidad de los productos paraguayos en el mercado externo ha sido la aplicación de la norma ISO 9000, que se refiere a los estándares mundiales de control de calidad.

Para Paraguay el desarrollo del transporte fluvial es vital para la promoción de las exportaciones, además de mejorar las vías de acceso. También es vital tener bases de transbordo de cereales paraguayos en las zonas francas de los puertos de Rosario (Argentina) y Palmira (Uruguay).

En el contexto del Mercosur, si bien la superficie del Paraguay es 2,3 veces mayor que la del Uruguay, los países vecinos son mucho más extensos: Bolivia abarca 2,7 veces el territorio paraguayo, la superficie del Brasil es 21 veces superior, y la Argentina es 7 veces más extensa que el Paraguay.

¹⁸ JICA: Agencia de Cooperación Internacional de Japón: promueve el desarrollo de sus actividades con una orientación hacia el trabajo de campo, haciendo foco en la seguridad humana y adoptando un abordaje de mayor eficacia, eficiencia y celeridad.

Ilustración 4-7 PIB Paraguay, 2004-2012



Fuente TradeMap

Elaborado por las autoras

En general, el comportamiento del PIB está vinculado muy fuertemente a la variación del crecimiento del sector agrícola. La recuperación económica durante el 2004 (4,1%) ha tenido, otra vez, como motor de crecimiento al sector agrícola que en dicho periodo aumento fuertemente influenciado por la expansión del cultivo de soja. Para el 2005, la economía paraguaya decreció a un 2.1%, impulsada por el dinamismo del sector de la ganadería 18%, el comercio 3.6% y las comunicaciones 12%, pese a la contracción de la actividad agrícola -5.8%. Este resultado implicó una desaceleración de la economía luego de la recuperación experimentada en los dos años anteriores. A pesar de esta desaceleración, se acrecentó el número de nuevos contribuyentes, lo que se tradujo en la ampliación de la base tributaria.

En 2009, el PIB del Paraguay se contrajo un -0,4%, peses a la aplicación de una política fiscal expansiva para contrarrestar los efectos negativos de la crisis financiera internacional. Por otra parte la intensa sequía ocasiono una merma significativa en la actividad del sector agrícola, el más importante de la economía paraguaya. Además la moneda nacional se depreció en términos nominales un 14.3% con respecto al dólar. Esto obedeció principalmente a la apreciación del dólar a partir del estallido de la crisis financiera que provoco una mayor demanda de activos considerados como libres de riesgo, la disminución de volúmenes exportados y la reducción de las remesas recibidas. (CEPAL, 2009)

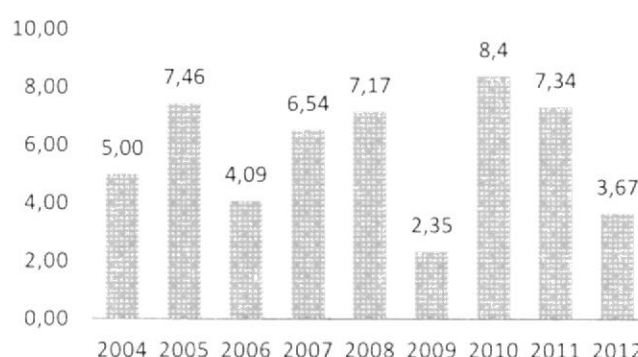
El 2010 fue un año favorable para la economía paraguaya, presentando una tasa de crecimiento por encima de la tasa promedio de los últimos 4 años, a pasear de la crisis originada en los Estados Unidos y la volatilidad de los precios de las principales materias primas. La base del crecimiento de la economía fueron la demanda externa, a

través de mayores exportaciones y la demanda interna principalmente por el incremento del consumo de la inversión, permitiendo la mejor del 13% del Producto Interno Bruto (PIB) siendo el mayor desde el año 1991. (PRICE WATER HOUSE COOPERS, 2008)

ECONOMÍA DE URUGUAY

Uruguay tiene una economía nacional fuerte que proporciona un alto nivel de vida y el alto PBI per cápita moderadamente de EE.UU. El país es pequeño, con mercados limitados, su geográfica y los factores históricos han hecho dependientes de Uruguay en el comercio con sus vecinos más grandes, Argentina y Brasil. Estos vínculos comerciales se formalizaron en 1991 con la creación de la zona de libre comercio del MERCOSUR que une Uruguay, Argentina, Brasil y Paraguay.

Ilustración 4-8 PIB Uruguay, 2004-2012



Mientras que el MERCOSUR ha bajado los aranceles y el aumento del comercio, también ha fomentado la dependencia de Uruguay en sus socios comerciales. Casi la mitad de las importaciones y exportaciones de la nación están con otros miembros del grupo. Por lo tanto, cuando Argentina y Brasil experimentan crisis económicas como sucedió en el año 1998 (incluyendo la devaluación de la moneda brasileña), el impacto fue significativo en Uruguay. En 2000, la economía continuó su estancamiento con una caída del PIB del 0,5 por ciento. Esta disminución es significativa, ya que marcó el final del período más largo y sostenido de crecimiento económico desde la década de 1970. Uruguay tiene una economía próspera y desarrollada que incluye la agricultura, la industria y un sector de servicios diversificado. Aunque la agricultura representa sólo el 7 por ciento del PIB del país, que continúa dominando la economía de varias maneras. La agricultura es responsable de más de la mitad de las exportaciones, y muchas de las industrias y servicios del país están relacionados con o que dependen del sector agrícola. Las industrias principales

incluyen el procesamiento de carne, producción de cuero (incluido el calzado, accesorios y prendas de vestir), y textiles. Los servicios son una parte cada vez mayor de la economía del país, pero los esfuerzos para mejorar el sector de servicios financieros aún tienen que tener éxito ya que la inversión extranjera sigue siendo baja.

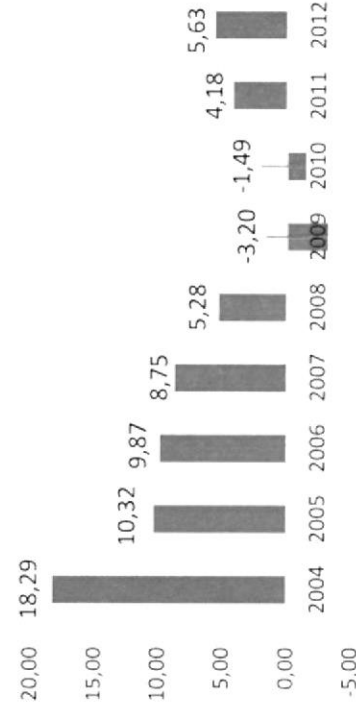
A pesar de los recientes problemas económicos, la economía uruguaya es reconocida como una de las más sólidas de América Latina. Uruguay es el único país en el MERCOSUR y uno de los dos únicos países de toda América Latina que cuenta con grado de inversión. La estabilidad económica del Uruguay se basa en parte en el alto uso del dólar de EE.UU. en las transacciones financieras. Más del 90 por ciento de los ahorros privados en Uruguay es denominada en dólares, al igual que más del 81 por ciento del crédito concedido al sector privado. Muchos consumidores utilizan dólares para sus compras de productos caros.

Argentina y Brasil son los principales socios comerciales de Uruguay: Importaciones procedentes de Argentina representaron el 20% del total en 2009 Dado que las relaciones bilaterales con Argentina son consideradas una prioridad. Una rivalidad entre el puerto de Montevideo y el puerto de Buenos Aires, que se remonta a los tiempos del Imperio Español, se ha descrito como una "guerra de puerto". Funcionarios de ambos países hicieron hincapié en la necesidad de poner fin a esta rivalidad en nombre de la integración regional en el año 2010.

Brasil y Uruguay han firmado acuerdos de cooperación en materia de defensa, ciencia, tecnología, energía, transporte fluvial y la pesca, con la esperanza de acelerar la integración política y económica entre los dos países.

ECONOMÍA DE VENEZUELA

Ilustración 4-9 PIB Venezuela, 2004 - 2012



Fuente: Banco Central de Venezuela.
Elaborado por: Las autoras.

La inestabilidad política ha tenido efectos graves en el desempeño de la economía venezolana, con una fuerte caída de la inversión y una recesión general, durante 2002 y 2003 el PIB total disminuyó un 18,5% durante el primer semestre de 2003 en comparación con el mismo periodo de 2002. Este es la mayor caída en la historia de Venezuela. Los sectores más afectados fueron la construcción (-55,9%), petróleo (-26,5%), el comercio (-23,6%) y la industria manufacturera (-22,5%).

Esta situación se vio acompañada de una devaluación significativa del Bolívar durante el año 2002, lo que resultó en una tasa de inflación acelerada. La tasa de inflación, medida por el IPC, fue del 31,2% en 2002 en comparación con 12,3% en 2001.

En un intento de apoyar el bolívar e impulsar la disminución de nivel de las reservas internacionales del gobierno, así como para mitigar el impacto adverso de la industria petrolera paro de labores en el sistema financiero, el Ministerio de Finanzas y el Banco Central suspendió el comercio de divisas en enero 23, 2003. El 6 de febrero de 2003, el gobierno creó CADIVI, un tablero de control de divisas acusados de los procedimientos de manejo de divisas. El nuevo régimen de control de cambios fijó el tipo de cambio del dólar en Bs. 1596 = US \$ 1,00 para las operaciones de compra y Bs. 1600 = U.S. \$ 1.00 por las operaciones de venta, y estableció la expropiación y venta de moneda extranjera a través del Banco Central.

Si bien el Fondo de Estabilización Macroeconómica (FIEM) se redujo de US \$ 2.59 mil millones en enero de 2003 a US \$ 700 millones en octubre, el Banco Central portátiles reservas internacionales en realidad aumentó de US \$ 11.31 mil millones en enero a US \$ 19, 670, 000,000 en octubre de 2003. A pesar de la desaceleración de la producción de PDVSA y como resultado el pago de regalías al Banco Central, las reservas son actualmente un 31,1% por encima de sus niveles de hace un año, ya que las transacciones de divisas permanecen inhibidos.

Existe una considerable desigualdad en los ingresos. Según fuentes oficiales, el porcentaje de población entre los venezolanos pobres y extremadamente pobres aumentó de 39,4% en 1995 al 48,1% en 2002. Este incremento se ha debido principalmente a menores salarios reales percibidos por los empleados y el aumento del desempleo.

Petróleo y otros recursos.

Las perspectivas económicas siguen siendo muy dependientes de los precios del petróleo y la exportación de petróleo. Miembro fundador de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), Venezuela reafirmó su liderazgo dentro de la organización durante su año como presidente de la OPEP, hosting Segunda Conferencia de Liderazgo de la organización en 40 años, además de tener su ex ministro de Energía, Álvaro Silva Calderón, nombrado como Secretario General. El colapso de los precios del petróleo en 1997-98 llevó al gobierno de Chávez de ampliar inspirados en la OPEP recortes de producción en un esfuerzo por elevar los precios mundiales del petróleo. En 2002, este sector representó casi una cuarta parte del PIB, el 73% de los ingresos de exportación, y aproximadamente la mitad de los ingresos operativos del gobierno central. Venezuela es el cuarto proveedor líder de crudo importado y refino de petróleo a los Estados Unidos.

El Gobierno de Venezuela ha abierto la mayor parte del sector de hidrocarburos a la inversión extranjera, la promoción de la inversión de miles de millones de dólares en la producción de petróleo pesado, la reactivación de campos viejos, y las inversiones en varias empresas mixtas petroquímicas. Casi 60 empresas extranjeras que representan a 14 países diferentes participan en uno o más aspectos del sector petrolero de Venezuela. La compañía petrolera nacional venezolana Petróleos de Venezuela, SA (PDVSA) y las compañías petroleras extranjeras han firmado 33 contratos de operación de campos marginales en tres rondas de licitación. Nueva legislación sobre los gases naturales y petroquímicos se está abriendo aún más el sector. Una nueva ley de competencia minorista doméstico, sin embargo, decepcionó a los inversionistas que habían sido prometidos precios determinados por el mercado.

Nueva Ley de Hidrocarburos, que entró en vigor en enero de 2002. Esta ley sustituyó a la Ley de Hidrocarburos de 1943 y la Ley de Nacionalización de 1975. Entre otras cosas, la nueva ley prevé que todas las actividades de producción y distribución de petróleo iban a ser del dominio del Estado venezolano, con la excepción de las empresas conjuntas dirigidas a la producción de crudo extra pesado. En virtud de la nueva Ley de Hidrocarburos, los inversores privados pueden ser propietarios de hasta el 49% del capital social en las empresas mixtas que participan en las actividades de exploración y producción. La nueva ley también establece que los inversores privados pueden ser

propietarios de hasta el 100% del capital social en las empresas en relación con las actividades aguas abajo, además del 100% ya permitido a los inversores privados con respecto a las empresas de producción de gas, como previamente promulgada por la Asamblea Nacional.

Venezuela utiliza vastos recursos de energía hidroeléctrica para suministrar energía a las industrias de la nación. La ley nacional de electricidad se ha diseñado para proporcionar un marco jurídico y fomentar la competencia y las nuevas inversiones en el sector. Después de un retraso de 2 años, el gobierno sigue adelante con los planes de privatización de los diversos sistemas de electricidad de propiedad estatal bajo un esquema diferente al previsto anteriormente.

Fabricación, Agricultura, y Comercio

El sector manufacturero sigue disminuyendo, y sigue estando obstaculizada por una marcada falta de inversión privada. Venezuela fabrica y exporta acero, aluminio, textiles, prendas de vestir, bebidas y productos alimenticios. Produce cemento, neumáticos, papel, fertilizantes, y ensambla automóviles, tanto para los mercados nacionales y de exportación.

La agricultura representa aproximadamente el 5% del PIB, el 10% de la fuerza laboral, y por lo menos una cuarta parte de la superficie terrestre de Venezuela. Venezuela exporta arroz, cigarrillos, el pescado, las frutas tropicales, el café, el cacao y los productos manufacturados. El país no es autosuficiente en la mayoría de áreas de la agricultura. Venezuela importa cerca de dos terceras partes de sus necesidades de alimentos. En 2002, las empresas de Estados Unidos exportaron \$ 347.000.000 de dólares en productos agrícolas, como trigo, maíz, soja, harina de soja, algodón, grasas animales, aceites vegetales y otros artículos para hacer de Venezuela una de las dos principales mercados de Estados Unidos en América del Sur. Los Estados Unidos suministran más de un tercio de las importaciones de alimentos de Venezuela.

Gracias a las exportaciones de petróleo, Venezuela lo general los mensajes de un superávit comercial. En los últimos años, (es decir, no petrolero) las exportaciones no tradicionales han crecido rápidamente, pero aún constituyen sólo alrededor de una cuarta parte de las exportaciones totales. Estados Unidos es el principal socio comercial de Venezuela exportó 15,1 mil millones dólares en bienes a los EE.UU., por lo que es nuestro 14o-fuente más grande de bienes. Venezuela ha adoptado un enfoque muy

cauteloso hacia el Tratado de Libre Comercio de las Américas propuesto.

Trabajo e Infraestructura

La fuerza laboral de Venezuela de aproximadamente 12,05 millones está creciendo más rápido que el empleo total. En agosto de 2004, el desempleo oficial era de 17,8%, pero las estimaciones no oficiales son más del 20%. El sector público emplea a alrededor del 15% de la fuerza de trabajo, mientras que menos de 1% de trabajo en la industria petrolera de capital intensivo. Alrededor del 18% de la fuerza laboral está sindicalizada, y los sindicatos son especialmente fuertes en el sector público y el petróleo. El sector "informal" para un 53% de la fuerza de trabajo o 6,4 millones de personas.

Venezuela cuenta con una extensa red de carreteras. Con la excepción de los servicios de transporte aéreo, el transporte no ha podido seguir el ritmo de las necesidades del país. Gran parte de la infraestructura sufre mantenimiento inadecuado. Caracas tiene un metro moderno pero sólo una línea de ferrocarril de funcionamiento sirve el resto del país

4.3. Comercio Bilateral Entre Ecuador y MERCOSUR

El tratado de libre comercio entre Ecuador, Colombia (Países Miembros de la Comunidad Andina), Venezuela y los Estados Partes del MERCOSUR fue suscrito el 18 de octubre de 2004 y protocolizado en ALADI como Acuerdo de Complementación Económica N° 59. Este Acuerdo es el resultado de la evolución de las negociaciones entre la Comunidad Andina y el Mercado Común del Sur – MERCOSUR iniciadas el 16 de abril de 1998 con la firma del Acuerdo marco para la Creación de la Zona Libre Comercio entre la Comunidad Andina y el MERCOSUR (SICE, 2014)

Ecuador por otra parte se suscribe a otros acuerdos comerciales independientes del Acuerdo N°59, los países del MERCOSUR.

En el caso del sector agropecuario, el país es proveedor de productos agrícolas manteniendo un saldo comercial positivo, los productos agropecuarios han sido objeto de consideración para su incorporación a los acuerdos regionales y a los acuerdos de complementación económica bajo un sistema de preferencial que al amparo de la ALADI pretende promover el comercio intrarregional. En este contexto el Ecuador mantiene acuerdos de complementación económica con Uruguay (ACE 28) en el que se otorga un total de 1.293 ítems agrícolas de los cuales solo 14 tiene flujo, y se reciben

1.218 de los que 17 registran exportaciones. Con Paraguay (ACE 30) en el que se entrega 1.277 partidas y de ellas solo se han importado dos, y se reciben 1310 de las que registran 14 con flujos de exportación. Entre los acuerdos multilaterales está el de la CAN-Brasil (ACE 39) en el que se otorga 273 partidas utilizando 17 con preferencia, y se recibe 353 de las cuales 16 tiene flujo; y el acuerdo con Argentina (ACE 48) en el que se entrega 215 partidas de las que 32 registran importación y se reciben 325 siendo 30 los productos más exportados.

Argentina es el octavo destino de las exportaciones ecuatorianas de banano, el cuarto destino para las conservas de pescado, el décimo para el atún y el tercero para los palmitos. Por su parte Argentina es nuestro principal proveedor de soya y sus derivados. (CámaraGye, 2014)

Brasil otorga a Ecuador, de manera unilateral, preferencia arancelaria de 100% en alrededor de 3.280 partidas arancelarias, desgravación que no tiene condición de reciprocidad para Ecuador.

4.4. Acuerdos Bilaterales Ecuador – MERCOSUR

REPÚBLICA DE ARGENTINA

Cuadro 4.1 Acuerdos que Argentina mantiene con Ecuador

NOMBRE DEL ACUERDO	FECHA DE SUSCRIPCIÓN	ENTRADA EN VIGENCIA
Acuerdo de cooperación en el área de la promoción comercial y transferencia de tecnología en materia de comercio internacional entre la república del Ecuador y la república Argentina.	22 de Marzo 2007	22 de Marzo 2007
Memorándum de entendimiento sobre colaboración en materia de acciones de promoción comercial entre el Ministerio de Relaciones Exteriores, comercio internacional y culto de la República argentina y el Ministerio de Relaciones Exteriores, comercio e integración de la República del Ecuador.	20 de Septiembre 2007	20 de Septiembre 2007
Memorándum de entendimiento sobre colaboración en materia de acciones de promoción comercial entre el ministerio de relaciones exteriores, comercio e integración de la República del Ecuador y el Ministerio de Relaciones Exteriores, comercio internacional y culto de la República Argentina.	21 de Abril 2008	21 de Abril 2008

Fuente: Ministerio de Comercio Exterior-Ecuador

Elaborado por las autoras

REPUBLICA DE BRASIL

Cuadro 4.2 Acuerdos que Brasil mantiene con Ecuador

NOMBRE DEL ACUERDO	FECHA DE SUSCRIPCIÓN	FECHA DE ENTRADA EN VIGENCIA
Memorando de entendimiento para la promoción e implementación de proyecto "Exportación por envíos postales para medias, pequeñas y micro empresas" entre el Gobierno de la República federativa del Brasil y el Gobierno de la República del Ecuador.	21 de Diciembre 2010	21 de Diciembre 2010
Acuerdo complementario al acuerdo básico de cooperación técnica entre el gobierno de la república federativa de Brasil y el Gobierno de la República de Ecuador para la implementación de la televisión digital terrestre en Ecuador.	17 de Julio 2011	17 de Julio 2011
Memorando de entendimiento entre los gobiernos de la república federativa de Brasil y el Gobierno de la República del Ecuador en materia de monitoreo comercial, inversiones y financiación	21 de Noviembre 2011	21 de Noviembre 2011

Fuente: Ministerio de Comercio Exterior-Ecuador

Elaborado por las autoras

REPUBLICA DE URUGUAY

Cuadro 4.3 Acuerdo comercial que Uruguay mantiene con Ecuador

NOMBRE DEL ACUERDO	FECHA DE SUSCRIPCION	FECHA DE ENTRADA EN VIGENCIA
Convenio de Cooperación Institucional entre el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PROECUADOR) y la Agencia de promoción de Inversiones y Exportaciones (Uruguay XXI).	-	22 de Noviembre de 2012

Fuente: Ministerio de Comercio Exterior-Ecuador

Elaborado por las autoras

4.5. PREFERENCIAS ARANCELARIAS ENTRE ECUADOR Y EL MERCOSUR

Ecuador mantiene una cantidad significativa de preferencias arancelarias con el MERCOSUR, cada país miembro otorga a Ecuador un programa de liberación comercial y viceversa.¹⁹, de los cuales podemos destacar el sector agropecuario que es el sector con más exportaciones hacia el bloque comercial MERCOSUR.

El Acuerdo de Complementación Económica N° 59, predice la conformación del Área de Libre Comercio en un término máximo de 15 años lo que indica que para el año 2018, toda la materia arancelaria estaría liberada con pocas excepciones de productos. De acuerdo a este cronograma en 2012 el 54% del total del universo arancelario ya tiene arancel 0%.

El Programa de Liberación Comercial está formado por varios cronogramas de desgravaciones de carácter anual y progresivo, que se usan sobre los aranceles vigentes a la importación de terceros países al momento de la aplicación de las preferencias de conformidad con lo dispuesto en sus legislaciones. Excepto para los productos del Anexo I, la preferencia se empleara sobre el total de aranceles, incluidos los derechos aduaneros adicionales. Se señala que para un cierto grupo de productos agrícolas, se preserva la permanencia del Sistema Andino de Franjas de Precios.

¹⁹ Acuerdo de Complementación Económica N°59 - [Completo](#)

Cuadro 4.4 Arancel Externo Común MERCOSUR vs. Ecuador – Clasificación CUODE²⁰

PRODUCTOS	ARANCEL NOMINAL PROMEDIO	
	ECUADOR	MERCOSUR
Bienes de Capital	3%	13%
Bienes de Consumo	22%	19%
Combustibles	3%	1%
Equipos de Transporte	7%	14%
Diversos	18%	5%
Materias Primas	5%	10%

Fuente Mercosur
Elaborado por la autoras

Bajo el ACE N° 59, en la actualidad el 100% de las exportaciones ecuatorianas hacia Brasil ingresa con arancel igual a 0%. Por su parte, este tipo de ventas significa el 97% en Argentina y Uruguay y el 54% en Paraguay. En términos generales, el 98% del total de las exportaciones ecuatorianas hacia el bloque del sur del continente ingresa con aranceles de 0%. (CIP, 2012).

²⁰ Clasificación de Uso o Destino Económico – Utilizada por la Organización Mundial del Comercio

4.6. ANÁLISIS DE LA BALANZA COMERCIAL ENTRE ECUADOR Y LOS PAÍSES MIEMBROS DEL MERCOSUR.

ECUADOR vs. MERCOSUR

Ilustración 4.10 Balanza comercial Ecuador - MERCOSUR, 2004-2012



Fuente: BCE

Elaborado por las autoras

El MERCOSUR representa un mercado marginal para las exportaciones ecuatorianas frente a otros socios comerciales como lo son el bloque comercial de la Comunidad Andina de Naciones, Estados Unidos y la Unión Europea (UE).

En el año 2011 las exportaciones al MERCOSUR fueron de \$1.708 millones, representando el 1% del total de exportaciones de Ecuador al mundo. Las exportaciones no petroleras sumaron un total de \$191 millones, equivalentes al 2% del total de las ventas no petroleras del país.

Si se analiza por país de destino del Mercosur, las ventas hacia Brasil en 2011 fueron \$89,5 millones, representando el 39% del total hacia el bloque; Argentina fue el destino de \$89 millones (39%), mientras que hacia Uruguay las ventas ubicaron en \$50 millones (22%) y a Paraguay \$1,7 millones (1%).

Del total de las ventas ecuatorianas hacia el MERCOSUR en 2011, el 34% correspondió a productos agrícolas, 32% a productos de la pesca y 16% a manufacturas. (CIP, 2012)

Por otro lado las importaciones ecuatorianas desde el MERCOSUR ascendieron a \$1.570 millones, de los cuales prácticamente su totalidad responden a importaciones no petroleras. El 71% de las compras desde el MERCOSUR

corresponden a bienes manufacturados, 24% a agrícolas y el restante 5% a otros. Los principales productos importados son torta de soya, maíz amarillo, teléfonos móviles, tubos y perfiles huecos, aceite de palma y medicamentos.

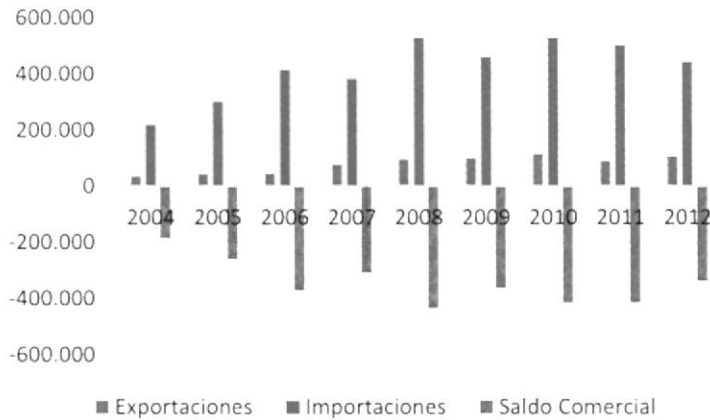
En 2011 las compras provenientes desde Brasil representaron el 60%, Argentina el 35%, Uruguay 5% y Paraguay 0,5% del total de las importaciones desde el bloque. Los productos, tanto exportados e importados son 97 partidas. Para este año los principales productos exportados al MERCOSUR fueron las preparaciones de carne, pescado o de crustáceos y moluscos, representando el 1,9% del total exportado. Le siguen los frutos comestibles, con el 1,22%. Posteriormente las grasas y aceites animales, con el 1,17%.

Cuadro 4.5 Saldo Comercial entre Ecuador y Mercosur

Saldo comercial entre Ecuador y Mercosur (Miles de dólares)									
Años	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Exportaciones	237.521	277.847	393.488	713.897	867.223	154.474	1.174.260	1.708.132	1.263.253
Importaciones	1.180.374	1.399.465	1.698.733	2.391.280	3.810.933	1.196.438	1.904.646	2.380.999	1.638.610
Saldo Comercial	-942.853	-1.121.618	-1.305.246	-1.677.383	-2.943.710	-1.041.965	-730.386	-672.866	-375.357

ECUADOR vs. ARGENTINA

Ilustración 4.11 Balanza Ecuador - Argentina, 2004-2012



Fuente: BCE
Elaborado por las autoras

La balanza comercial entre Ecuador y Argentina ha mantenido desde el 2004 un saldo negativo, es decir, el valor de las importaciones del país anfitrión (Ecuador) han superado el valor de las exportaciones, el año 2008 fue considerado el año más crítico debido a la crisis económica mundial que se desató, el cual mostró un déficit de poco más de 506 millones de dólares, el cual fue un 40% mayor que el año anterior.

Cuadro 4.6 Saldo Comercial entre Ecuador y Argentina

Saldo comercial entre Ecuador y Argentina (miles de dólares)									
Años	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Exportaciones	34.578	42.928	44.160	76.419	94.519	99.706	114.297	89.111	105.157
Importaciones	219.910	302.981	415.739	382.974	529.539	461.766	529.178	503.131	442.686
Saldo Comercial	-185.332	-260.053	-371.579	-306.555	-435.019	-362.060	-414.881	-414.020	-337.529

Fuente: BCE

Elaborado por las autoras

La balanza comercial entre Ecuador y Argentina reveló un saldo negativo de -337.529, el cual es el cuarto mayor valor negativo durante los últimos 10 años detrás del 2011; gran parte de las importaciones de Ecuador fueron Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias, productos farmacéuticos y manufacturas de fundición, de hierro o de acero mientras que las exportaciones hacia argentina se basaron mayormente en preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos, frutos comestibles; cortezas de agrios o de melones, preparados de legumbres, hortalizas, frutos y Cacao.

Argentina esta geográficamente lejos de Ecuador y para llegar al país del sur por vía marítima es necesario cruzar el Canal de Panamá y dar la vuelta a toda la costa atlántica de Sudamérica. Esto provoca que muy pocas empresas navieras presten el servicio de la ruta Ecuador – Argentina o viceversa dando como resultado fletes con elevados precios, muchos más caros que los que rigen para el comercio con Asia, que es la ruta más distante. Por otra parte la vía aérea también presenta inconvenientes, puesto que las rutas y los fletes están diseñados para que sea relativamente económico ir del sur al norte de América, pero que sea caro ir del norte hacia el sur, con respecto al flujo de carga y pasajeros. Si bien se ha pensado en mejorar el transporte terrestre, Ecuador tendría que potencializar el sistema ferroviario para que se vincule al sistema peruano ya existente para de esa manera poder trasladar bienes a precios más convenientes, aunque los arreglos se hacen en la frontera aún no se puede contar al 100% con esta logística.

Ilustración 4.12 Productos más exportados a Argentina, 2004 – 2012

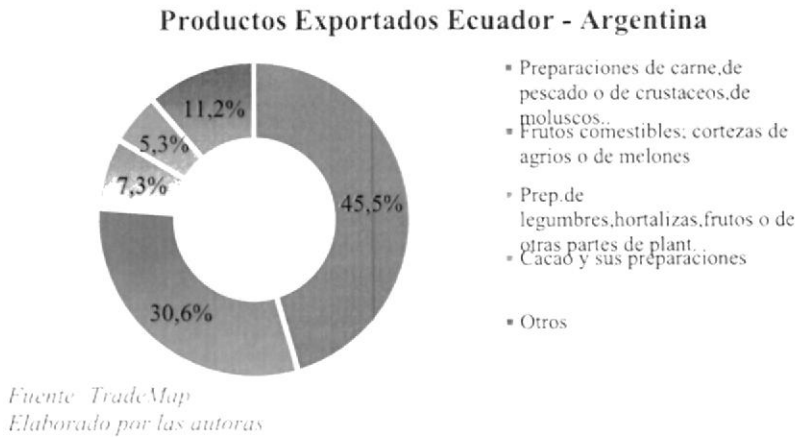
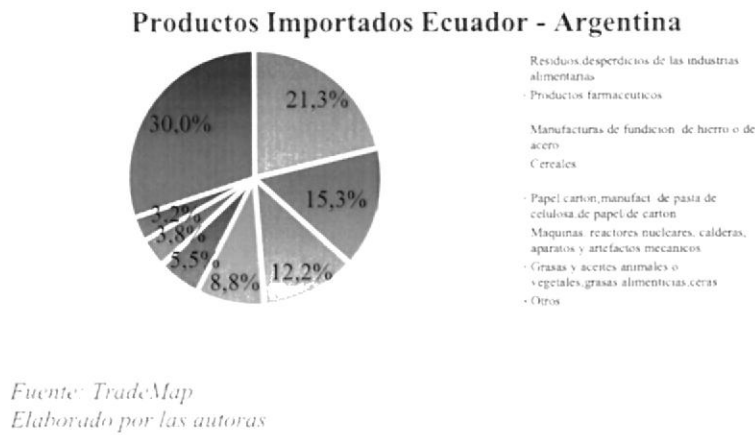
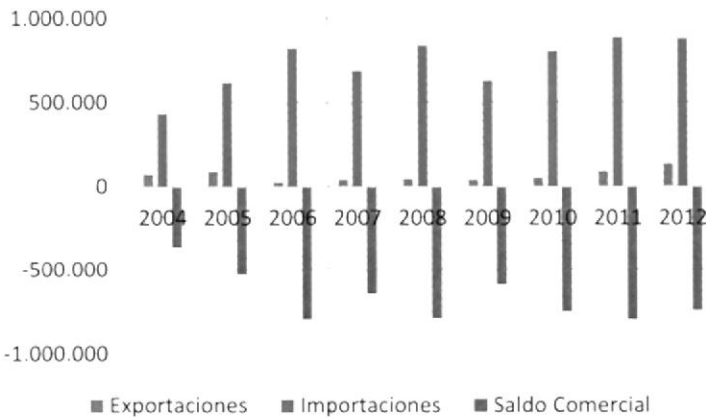


Ilustración 4.13 Productos más importados desde Argentina, 2004-2012



ECUADOR vs. BRASIL

Ilustración 4.14 Balanza Ecuador - Brasil, 2004-2012



Fuente: BCE
Elaborado por las autoras

La Balanza comercial entre Ecuador y Brasil se ha mantenido constantemente negativa a través de los últimos 10 años, el año 2011 la balanza comercial mostró un déficit de 799 millones de dólares, el mayor de los últimos 10 años, 1% mayor al del año 2008, año de la crisis económica mundial. Además algo muy curioso con respecto a este año es que las exportaciones totales ecuatorianas fueron de \$46 millones, mientras que se importó solo en teléfonos celulares \$147 millones. Lo que quiere decir un 326% de brecha en un bien netamente de consumo.

Cuadro 4.7 Saldo comercial entre Ecuador y Brasil

Saldo comercial entre Ecuador y Brasil (miles de dólares)									
Años	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Exportaciones	74.182	91.183	26.508	41.026	46.034	39.963	51.407	89.771	135.089
Importaciones	434.703	621.417	824.039	689.658	840.524	632.270	805.778	889.070	881.009
Saldo Comercial	-360.521	-530.235	-797.531	-648.631	-794.491	-592.307	-754.371	-799.299	-745.920

Fuente: BCE

Elaborado por las autoras

El año 2012 culminó con un déficit en la Balanza Comercial de poco más de -745 millones de dólares, la mayor parte de las importaciones fueron de aparatos y artefactos mecánicos, vehículos y sus partes, materias plásticas y manufacturas de estas materias, material eléctrico, y fundición de hierro y acero, mientras que Ecuador exportó al país brasileño preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos, Azúcares y artículos de confitería, Cacao, Madera, Plomo, aceites animales o vegetales y grasas alimenticias.

Más que déficit o superávit en la balanza comercial, lo que preocupa es la inestabilidad debido a la composición de las exportaciones ecuatorianas, ya que en su mayoría son productos primarios o semiindustrializados. Una de las causas que implica el déficit comercial o desequilibrio de la balanza es que Brasil mantiene una fuerte política proteccionista que no permite la entrada de banano y camarón, los cuales poseen problemas sanitarios y fitosanitarios para poder ingresar al mercado brasileño.

Ilustración 4.15 Productos más exportados a Brasil, 2004-2012

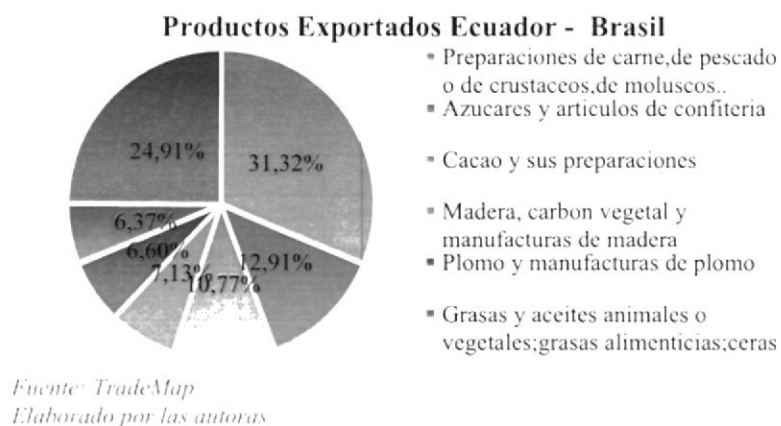
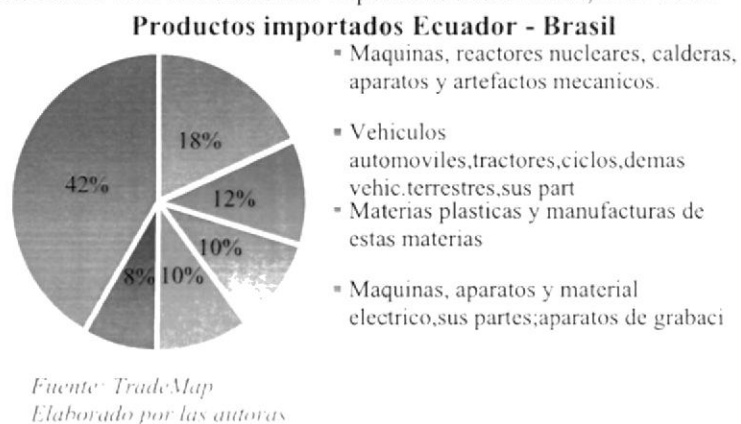


Ilustración 4.16 Productos más importados desde Brasil, 2004-2012



ECUADOR vs. PARAGUAY

Ilustración 4.17 Balanza comercial Ecuador - Paraguay, 2004-2012



Fuente: BCE
Elaborado por las autoras

La balanza comercial entre Ecuador y Paraguay ha mantenido una tendencia negativa durante los últimos 10 años tomando como punto de partida el 2004, el mayor déficit reportado fue el año 2012, el cual fue de 8 millones de dólares, un 6% mayor al reportado en el año 2011, que fue apenas de 8,8 millones de dólares.

Cuadro 4.8 Saldo comercial entre Ecuador y Paraguay

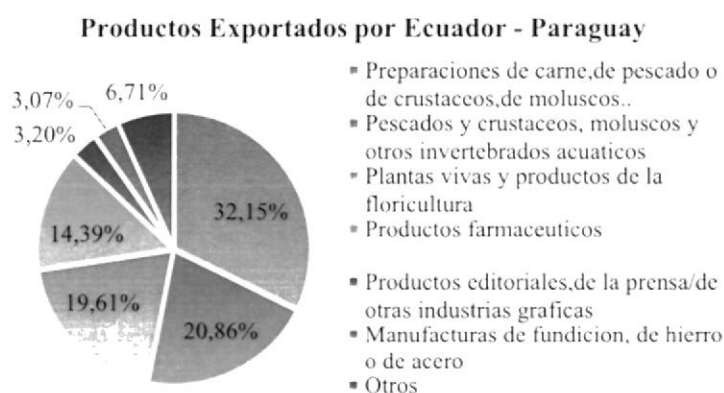
Saldo comercial entre Ecuador y Paraguay									
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Exportaciones	1.202	506,93	945,27	934,82	1.877	1.431	1.936	1.735	3.300
Importaciones	4.910	4.355	8.260	6.244	1.967	2.969	5.529	7.513	11.669
Saldo Comercial	-3.708	-3.848	-7.314	-5.309	-90,07	-1.538	-3.594	-5.778	-8.369

Fuente: BCE

Elaborado por las autoras

La mayor parte de las importaciones de Ecuador se debieron a productos farmacéuticos, cereales, grasas y aceites animales o vegetales, grasas alimenticias, almidón y fécula, gluten de trigo y productos editoriales de la prensa y de otras industrias gráficas; mientras que Ecuador exportó a Paraguay mayormente preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos, plantas vivas y productos de la floricultura, productos farmacéuticos, productos editoriales de la prensa y de otras industrias gráficas y manufacturas de fundición, de hierro o de acero.

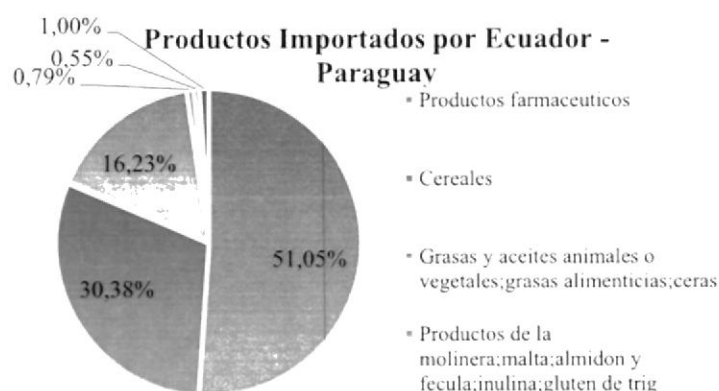
Ilustración 4.18 Productos más exportados Ecuador - Paraguay, 2004-2012



Fuente: TradeMap

Elaborado por las autoras

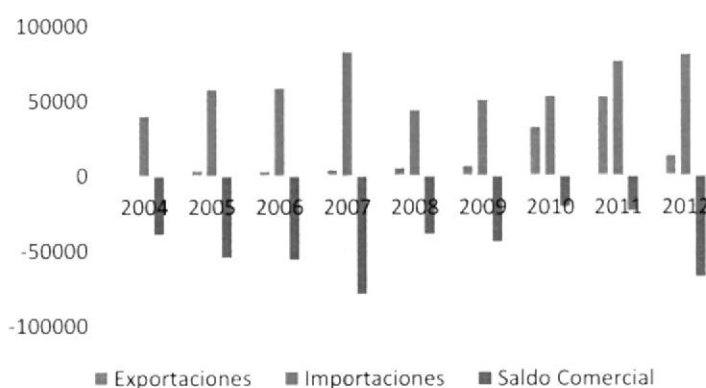
Ilustración 4.19 Productos más importados desde Paraguay, 2004-2012



Fuente: TradeMap
Elaborado por las autoras

ECUADOR vs. URUGUAY

Ilustración 4.20 Balanza comercial Ecuador - Uruguay, 2004-2012



Fuente: BCE
Elaborado por las autoras

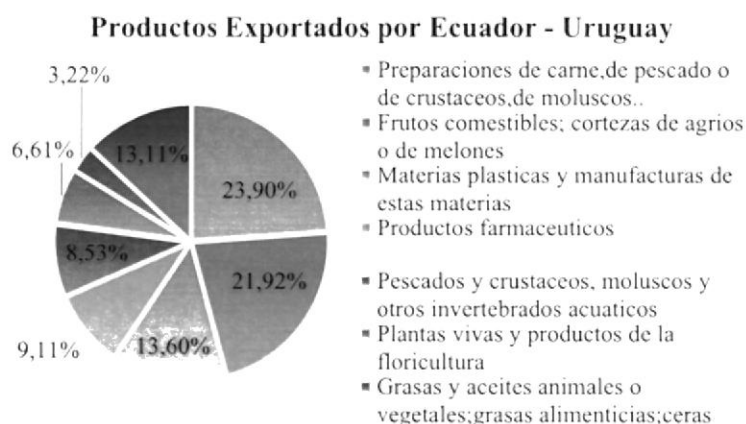
La balanza comercial entre Ecuador y Uruguay ha mantenido una tendencia mayormente negativa durante el 2004 hasta el 2012, el año 2012 mostró el mayor déficit monetario, de cerca de 71 millones de dólares, un 722% menos que el año 2011, el cual resultó ser el único año en el cual Ecuador mantuvo un superávit en la Balanza comercial con 11,4 millones de dólares.

Cuadro 4.9 Saldo comercial entre Ecuador y Uruguay

Saldo comercial entre Ecuador y Uruguay (miles de dólares)									
Años	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Exportaciones	1209,4	3.471	2.996	3.944	5.242	6.687	32.660	53.044	13.680
Importaciones	40.115	57.755	58.769	82.560	44.057	50.628	53.280	76.468	80.874
Saldo Comercial	-38.905	-54.285	-55.773	-78.616	-38.816	-43.941	-20.620	-23.423	-67.194

Fuente: BCE

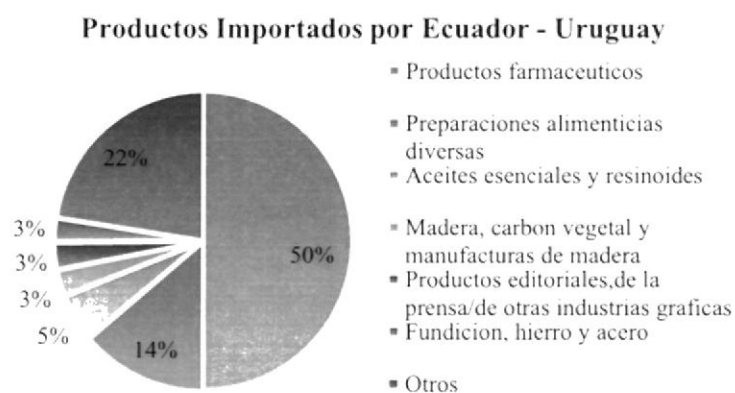
Ilustración 4.21 Productos más exportados a Uruguay, 2004-2012



Fuente: TradeMap
Elaborado por las autoras

Los productos exportados desde Ecuador en su mayoría son: preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos, frutos comestibles; cortezas de agrios o de melones, materias plásticas y manufacturas de estas materias, productos farmacéuticos, pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos, plantas vivas y productos de la floricultura.

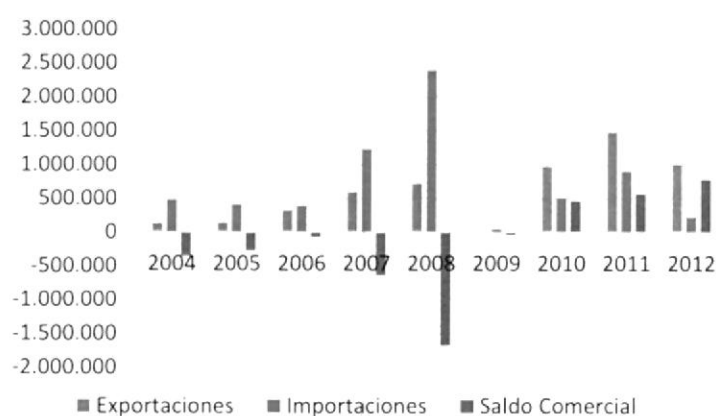
Ilustración 4.22 Productos más importados desde Paraguay, 2004-2012



Fuente: TradeMap

ECUADOR vs. VENEZUELA

Ilustración 4.23 Balanza comercial Ecuador - Venezuela, 2004-2012



Fuente: BCE

Elaborado por las autoras

La Balanza Comercial entre Ecuador y Venezuela es la balanza con la menor cantidad de saldos negativos consecutivos anuales en comparación con los demás integrantes de la MERCOSUR, encontrándose que desde el año 2010 Ecuador ha mantenido un superávit comercial, sin embargo de igual forma, ha tenido el mayor déficit comercial, alcanzó en el 2008 un valor de 1.806 millones de dólares, valor que en el 2009 mejoró en un 110% y que el año consiguiente alcanzó un superávit de 463 millones de dólares.

Cuadro 4.10 Saldo comercial entre Ecuador y Venezuela

Saldo comercial entre Ecuador y Venezuela (miles de dólares)									
Años	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Exportaciones	126.350	139.759	318.878	591.573	719.551	6.687	973.960	1.474.471	1.006.027
Importaciones	480.736	412.957	391.926	1.229.845	2.394.846	48.806	510.881	904.817	222.373
Saldo Comercial	-354.386	-273.199	-73.049	-638.272	-1.675.295	-42.120	463.079	569.654	783.655

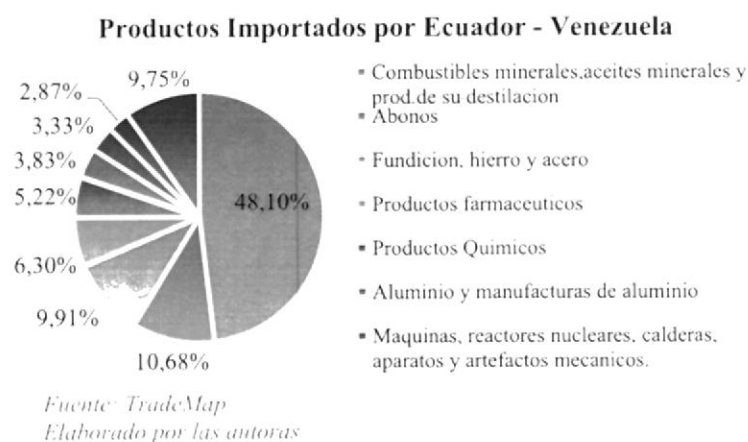
Fuente: BCE

Elaborado por las autoras

Durante el año 2012, Ecuador alcanzó un superávit en la Balanza Comercial de \$783 millones de dólares, valor superior al alcanzado en el 2011, que muestra un escenario favorable para el comercio entre ambos países.

Entre los productos exportados por Ecuador hacia Venezuela se encuentran: Preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos, grasas y aceites animales o vegetales, vehículos automóviles, tractores, ciclos, manufacturas de fundición de hierro o de acero, plástico, máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes.

Ilustración 4.24 Productos más importados desde Venezuela, 2004-2012



Entre los productos mayormente importados desde Venezuela se encuentran: combustibles minerales, Abonos, fundición de hierro y acero, productos farmacéuticos, productos químicos, aluminio y manufacturas de aluminio, maquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos, Algodón.

Ilustración 4.25 Productos más exportados a Venezuela, 2004-2012



Entre los productos exportados por Ecuador hacia Venezuela se encuentran: Preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos, grasas y aceites animales o vegetales, vehículos automóviles, tractores, ciclos, manufacturas de fundición de hierro o de acero, plástico, máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes.

CAPÍTULO V

APLICACIÓN DE INDICADORES Y MODELO DE GRAVEDAD

Para poder entender mejor el flujo comercial entre Ecuador y los países miembros oficiales del MERCOSUR, se calcularán dos índices de comercio y se estimó un modelo de gravedad. Este estudio será de vital importancia para conocer más a fondo el flujo comercial que Ecuador mantiene frente a los cinco miembros del MERCOSUR.

Los cálculos aquí presentados han sido previamente revisados para la aplicación de los diferentes análisis, en base a la investigación exploratoria y con datos secundarios se ha podido observar y medir la intensidad de comercio que ha mantenido Ecuador dentro de estos nueve años de estudio con sus más importantes socios comerciales.

En este capítulo se plantea y calcula un modelo de gravedad, el mismo que pretende explicar la incidencia que tienen las variables independientes tales como el PIB nominal, distancia geográfica, idioma, población y acuerdos comerciales frente a la variable dependiente que en este estudio será el volumen comercial que mantiene Ecuador con 34 países.

5.1. Ventaja Comparativa revelada entre Ecuador y el MERCOSUR

Para medir la ventaja comparativa revelada de productos, aplicada a las exportaciones entre Ecuador y el conglomerado de países miembros del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) se utilizará el Índice de Balassa.

Para el desarrollo de este índice se tomaron en cuenta los 3 productos similares exportados al grupo Mercosur por cada país, el siguiente Cuadro 5.1; muestra el Índice de Ventaja Comparativa Revelada aplicada a las exportaciones de Ecuador-Mercosur, de manera normalizada:

Cuadro 5.1 Índices de VCR Normalizada

PAIS	cod	PRODUCTOS	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ARGENTINA	16	Preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos, de moluscos..	-0,54	0,23	0,53	0,52	0,37	0,73	0,82	0,88	0,92
	17	Azúcares y artículos de confitería	0,70	0,85	0,81	0,87	0,89	0,87	0,88	0,95	0,94
	15	Grasas y aceites animales o vegetales; grasas alimenticias; ceras	0,24	0,82	0,27	-0,52	0,77	-0,12	0,75	0,81	0,38
BRASIL	16	Preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos, de moluscos..	-0,37	0,37	0,85	0,77	0,89	0,85	0,91	0,93	0,91
	17	Azúcares y artículos de confitería	0,75	0,91	0,96	0,97	0,98	0,98	0,99	0,98	0,98
	15	Grasas y aceites animales o vegetales; grasas alimenticias; ceras	0,40	0,16	-1,00	-1,00	-1,00	-0,34	-1,00	0,15	-0,12
PARAGUAY	16	Preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos, de moluscos..	-1,00	0,96	0,94	0,94	0,93	0,92	0,95	0,93	0,95
	17	Azúcares y artículos de confitería	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00
	15	Grasas y aceites animales o vegetales; grasas alimenticias; ceras	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00
URUGUAY	16	Preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos, de moluscos..	-1,00	0,90	0,91	0,87	0,88	0,89	0,57	0,62	0,92
	17	Azúcares y artículos de confitería	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	0,12	0,90
	15	Grasas y aceites animales o vegetales; grasas alimenticias; ceras	-1,00	-1,00	0,86	0,85	0,95	0,91	0,89	-0,21	0,95
VENEZUELA	16	Preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos, de moluscos...	0,86	0,82	0,79	0,74	0,84	1,00	0,75	0,77	0,91
	17	Azúcares y artículos de confitería	-0,67	0,17	-0,36	-0,32	-0,39	0,97	-0,28	-0,20	0,03
	15	Grasas y aceites animales o vegetales; grasas alimenticias; ceras	0,99	-0,34	-1,00	-1,00	-0,79	0,67	-0,74	-0,07	0,48
MERCOSUR	16	Preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos, de moluscos...	0,77	0,79	0,81	0,80	0,84	0,87	0,80	0,82	0,92
	17	Azúcares y artículos de confitería	0,53	0,84	0,69	0,75	0,78	0,81	0,80	0,81	0,88
	15	Grasas y aceites animales o vegetales; grasas alimenticias; ceras	0,98	0,97	0,98	0,96	0,97	0,98	0,96	0,95	0,96

Fuente: Elaborado por las Autoras a partir de datos obtenidos de TRADEMAP

Para tener una mejor apreciación y lectura del índice éste se normalizo para así tener valores dentro de un rango de -1 a +1, los cuales se detallan a continuación:

- Entre +0,33 y +1 - Existe ventaja para el país. ●
- Entre -0,33 y -1 - Existe desventaja para el país. ●
- Entre -0,33 y +0,33 - Existe tendencia hacia un comercio intra-producto. ●

Ventaja Comparativa Revelada Ecuador – MERCOSUR

Fuente: Elaborado por las Autoras a partir de datos obtenidos de TRADEMAP

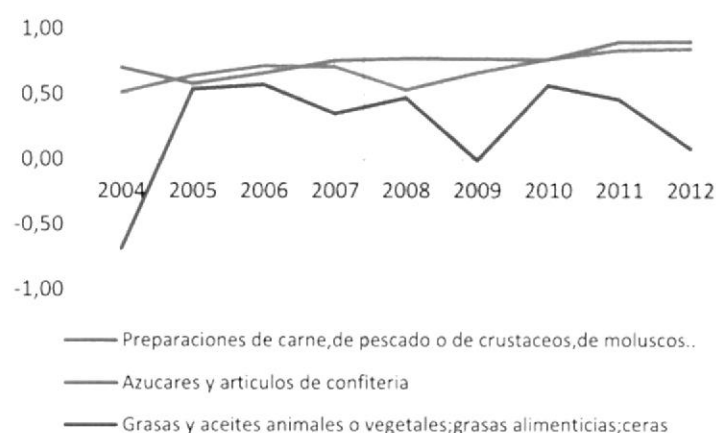
Ilustración 5.1 IVCR Mercosur, 2004 – 2012



Ecuador exporta hacia el bloque comercial MERCOSUR en una cantidad muy significativa productos del capítulo arancelario N° 16, el cual contiene como principales productos las preparaciones de carne de pescado o de crustáceos de moluscos. Al encontrarse Ecuador junto a la Costa del Océano Pacífico en América del Sur, permite de manera favorable que el país se desarrolle de manera sostenible teniendo una evidencia clara de una Ventaja Comparativa Revelada en el bloque, por otro lado los bienes producidos en el capítulo arancelario N° 15 en el cual constan las Grasas y aceites animales o vegetales; grasas alimenticias; ceras; los cuales están categorizados en el segundo lugar con un promedio de \$214.601 (valor en millones) anuales; muestran una mayor Ventaja Comparativa Revelada en el bloque considerablemente más grade que la encontrada en el capítulo arancelario N° 16 que ha ido decreciendo en los últimos años pero aun así supera a los bienes más exportados, esto se puede evidenciar ya que el Mercosur importa mucha cantidad de estos bienes para posteriormente exportarlos a la Unión Europea donde estos productos son altamente demandados.

Ventaja Comparativa Revelada Ecuador – Argentina

Ilustración 5.2 IVCR Argentina, 2004 - 2012



Fuente: Elaborado por las Autoras a partir de datos obtenidos de TRADEMAP

Ecuador exporta hacia Argentina en mayor proporción los productos dentro del capítulo arancelario N° 15, N° 16 y N° 17 que corresponden a (Grasas y aceites animales o vegetales, grasas alimenticias, ceras; Preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos, de moluscos; Azúcares y artículos de confitería) respectivamente. Según los resultados mostrados en el Cuadro 6.1 Ecuador muestra una ventaja competitiva estable en los capítulos N° 16 y N° 17 a lo largo de los años estudiados (2004 – 2012) con promedios mayores a 0.6, sin embargo la categoría N° 15 a Grasas y aceites animales o vegetales tuvo una caída sustancial durante el 2009 con un índice de -0.01 lo que implica una tendencia hacia un comercio intraproducto, es decir intercambios al interior de las cadenas de empresas transnacionales que dentro de ellas y aprovechando la movilidad planetaria del capital, se "compran" y "venden" a sí mismas en una caricatura de comercio internacional que sin embargo aparece en las estadísticas como exportaciones de países en desarrollo.

Ventaja Comparativa Revelada Ecuador – Brasil

Ilustración 5.3 IVCR Brasil, 2004 - 2012



Fuente: Elaborado por las Autoras a partir de datos obtenidos de TRADEMAP

Ecuador exporta hacia Brasil los capítulos arancelarios N°15, N°16 y N°17, entre los cuales corresponden a (Grasas y aceites animales o vegetales, grasas alimenticias, ceras; Preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos, de moluscos; Azúcares y artículos de confitería) respectivamente. Ecuador posee una ventaja comparativa en el capítulo arancelario N°17 con un índice mayor a 0,9 en promedio en el mercado Brasileño, el cual se ha mantenido en los años de análisis, por su parte la carne preparada (N°16) mantuvo una desventaja comparativa durante los años 2004 y 2005 debido a las bajas exportaciones de estos productos hacia Brasil, que fue recuperándose desde el año 2006 hacia delante, con índices promedios entre 0,6 y 0,7 otorgándole así ventaja comparativa al producto en el mercado Brasileño en comparación con la importancia de las exportaciones de Ecuador en las exportaciones carne hacia el mundo.

Finalmente, los productos pertenecientes al capítulo arancelario N°15 mostró una notable desventaja comparativa en el mercado brasileño, esto debido a los reducidos volúmenes de exportación del producto desde el 2006 hasta el 2009, volumen que se vio incrementado en el año 2010 hasta el 2012 devolviéndole al producto una ventaja comparativa en el mercado brasileño.

Ventaja Comparativa Revelada Ecuador – Paraguay

Ilustración 5.4 IVCR Paraguay, 2004 - 2012



Fuente: Elaborado por las Autoras a partir de datos obtenidos de TRADEMAP

Las preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos, son los productos más exportados hacia Paraguay por parte de Ecuador, sin embargo, solo la carne posee una ventaja competitiva en el mercado paraguayo la cual se ha mantenido estable durante los últimos 10 años tomados en cuenta con un índice promedio cercano al 0,8. Ecuador no exportó azúcares y artículos de confitería al mercado paraguayo. Por otra parte las grasas y aceites animales o vegetales del capítulo arancelario N°15 muestra índices negativos de -1, relativamente bajos aduciendo a una desventaja para Ecuador.

El índice muestra en el caso de las flores y demás plantas vivas un índice poco alentador debido a los bajos volúmenes de comercio internacional hacia el mercado paraguayo, debido a esto el producto no ha mostrado una ventaja competitiva llegando apenas a una tendencia al comercio intraproducto.

Ventaja Comparativa Revelada Ecuador – Uruguay

Ilustración 5.5 IVCR Uruguay, 2004 – 2012

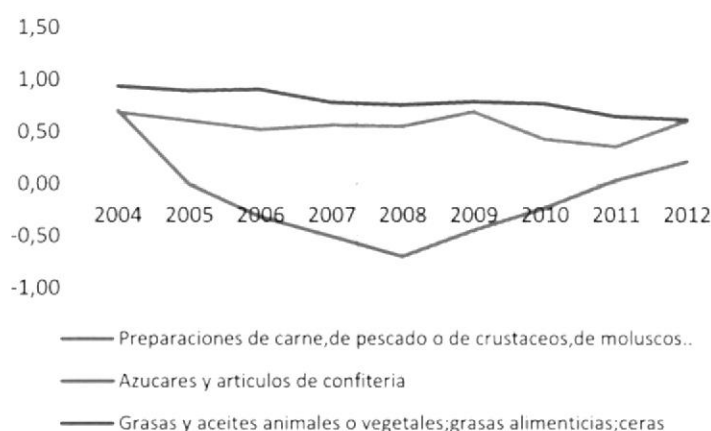


Fuente: Elaborado por las Autoras a partir de datos de TRADEMAP

El índice en el caso de Uruguay muestra una ventaja comparativa en el caso de las preparaciones de carne que mantuvieron índices elevados por encima del 0,6 pero que se vieron afectados en los años 2010-2011 debido a la reducción de importaciones del producto por parte de Uruguay, respecto a las grasas y aceites animales o vegetales, Ecuador tiene una desventaja comparativa debido a la poca presencia del producto en el país de destino lo cual numéricamente ha resultado en índices relativamente bajos y negativos con tendencia hacia una desventaja comparativa o hacia el comercio intraproducto, de igual manera la presencia de los artículos de confitería Ecuatoriano en el mercado uruguayo es casi inexistente de igual manera causa de las bajas exportaciones que sin embargo durante el 2011 están comenzando a ganar competitividad.

Ventaja Comparativa Revelada Ecuador – Venezuela

Ilustración 5.6 IVCR Venezuela, 2004 - 2012



Fuente: Elaborado por las Autoras a partir de datos obtenidos de TRADEMAP

Ecuador muestra una ventaja comparativa en los rubros mayormente exportados hacia el mercado venezolano (Capítulo Arancelario N°15, N°16), entre los cuales se encuentran las preparaciones de carne así como las grasas, aceites vegetales y finalmente el capítulo referente a los artículos de confitería, como se muestra en el gráfico, ha tenido un comercio intraproducto durante el periodo 2005 – 2006, con un índice normalizado entre -0,01 a -0,23.

Las exportaciones de grasa y aceites animales o vegetales han mantenido una ventaja en el mercado venezolano de manera estable con una moderada tendencia decreciente que ha llevado a reducir su puntuación en 0.6 puntos en los últimos 10 años. Finalmente las preparaciones de carne también han mantenido una ventaja competitiva en el mercado Venezolano que sin embargo ha tenido ciertas fluctuaciones en sus valores (como es apreciado en el gráfico), en especial en el año 2011 donde el índice resolvió un valor de 0.35.

5.2. Intensidad del Comercio entre Ecuador y el MERCOSUR.

El índice de intensidad de comercio compara el peso que tienen las exportaciones de un determinado país hacia otro, con la participación mundial de importaciones de este último, además corrige el sesgo del índice de comercio intrarregional, al pesarlo en el comercio mundial. Es un índice sencillo para medir la importancia de los flujos de comercio intrarregionales.

Este es un indicador que puede mostrar la importancia relativa en el comercio entre dos países que tienen una participación pequeña en el comercio mundial.

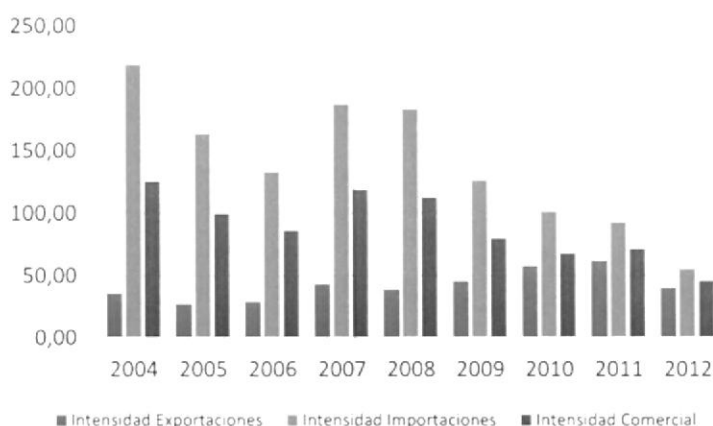
Cuadro 5.2: Índice de Intensidad de Comercio Ecuador – países miembros del MERCOSUR

INDICE DE INTENSIDAD DE COMERCIO										
País	Descripción	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ARG	Intensidad Exportaciones	5,44	4,57	3,27	5,55	4,26	6,43	5,65	3,25	3,35
	Intensidad Importaciones	33,37	39,75	34,68	33,43	27,62	27,52	21,20	17,42	13,86
	Intensidad Comercial	24,29	21,44	18,05	19,06	15,84	17,77	14,70	10,90	8,85
BRA	Intensidad Exportaciones	11,67	9,70	1,96	2,98	2,08	2,58	2,54	3,27	4,30
	Intensidad Importaciones	65,97	71,42	68,73	52,81	38,62	35,13	29,20	27,69	25,57
	Intensidad Comercial	39,30	39,40	33,39	27,24	20,18	20,08	18,03	16,46	15,43
PAR	Intensidad Exportaciones	0,19	0,05	0,07	0,07	0,08	0,09	0,10	0,06	0,11
	Intensidad Importaciones	0,75	0,50	0,69	0,48	0,09	0,16	0,20	0,23	0,34
	Intensidad Comercial	0,47	0,27	0,36	0,27	0,09	0,13	0,16	0,16	0,23
URU	Intensidad Exportaciones	0,19	0,37	0,22	0,29	0,24	0,43	1,62	1,93	0,44
	Intensidad Importaciones	6,09	6,64	4,90	6,32	2,02	2,81	1,93	2,38	2,35
	Intensidad Comercial	3,19	3,39	2,42	3,22	1,12	1,71	1,81	2,18	1,44
VEN	Intensidad Exportaciones	19,87	14,87	23,59	42,94	32,45	0,43	48,17	53,73	32,01
	Intensidad Importaciones	72,95	47,46	32,69	94,17	110,03	2,71	18,51	28,18	6,45
	Intensidad Comercial	46,88	30,56	27,90	67,89	70,89	1,66	31,22	40,01	18,65
MERCOSUR	Intensidad Exportaciones	35,90	27,33	29,11	43,53	39,11	45,88	58,08	62,21	40,30
	Intensidad Importaciones	219,32	163,76	133,22	187,12	183,56	126,45	101,42	92,67	55,34
	Intensidad Comercial	125,34	99,28	86,14	118,45	112,38	79,86	67,81	71,48	45,63

Fuente: Elaborado por las Autoras a partir de datos obtenidos de TRADEMAP

Índice de Intensidad de comercio Ecuador – MERCOSUR

Ilustración 5.7 Intensidad de Comercio; Ecuador – MERCOSUR



Fuente: Elaborado por las Autoras a partir de datos obtenidos de TRADEMAP

Como se aprecia en la ilustración 5.7, entre los años 2004 – 2006, la intensidad de comercio presenta una tendencia decreciente, sin embargo esto no es señal de que se tiene un comercio significativo, más bien es la equidad que progresivamente se va dando entre las exportaciones e importaciones. En el año 2006 el índice parte de 133.22, lo que indica que Ecuador mantiene una intensidad no significativa para el país, ya que se está importando mucho más de lo que se exporta, y que en base de su importancia con el comercio mundial, este es muy alto en comparación con lo que se exporta al mundo. Para el año 2007, el índice alcanza un rango de 187.12, uno de los rangos más altos luego del 2004, recalamos que para el 2004 Ecuador recién forma parte del MERCOSUR, una vez obtenidas las preferencias arancelarias gracias al Acuerdo ACE N°59, Ecuador alcanza este rango debido a la importación de más de 17 millones de dólares en artículos de consumo en ese año, el producto más cotizado, los celulares. Debido a las políticas proteccionistas aplicadas por el Gobierno²¹, que según la resolución N°116 indica medidas para arancelarias que limitan las importaciones e impone a las empresas ecuatorianas límites para comprar insumos del extranjero, para de esta manera corregir el déficit de la balanza comercial con el mundo.

Para el año 2004 Ecuador ingresa como miembro asociado a este bloque comercial MERCOSUR en donde recién buscaba una apertura comercial ofertando productos a los países oficiales como son Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay. Entre

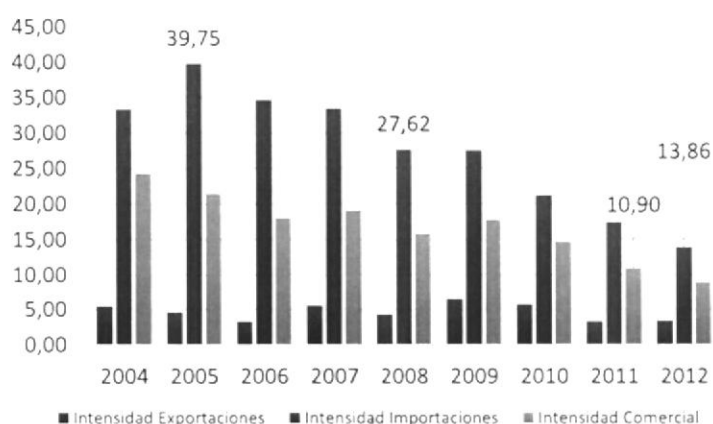
²¹ Gobierno del Econ. Rafael Correa Delgado, Periodo 2006 – 2012.

los años 2007-2008 Ecuador exporta hacia el MERCOSUR productos de los capítulos arancelarios N° 16 (Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos); N°15 (Grasas y aceites animales o vegetales, productos de su desdoblamiento, grasas alimenticias elaboradas, ceras de origen animal o vegetal); N° 8 (Frutas y frutos comestibles, cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías).

Entre los años 2009 – 2011 mejoraron las exportaciones de banano, café, cacao, atún y pescado, pero descendieron las de camarón, madera y flores, de acuerdo con el Banco Central del Ecuador, exceptuando a Brasil de productos como el camarón y el banano ya que Ecuador no exporta en ninguna cantidad debido a las restricciones del Gobierno brasileño con respecto a las medidas sanitaria. A pesar de que el MERCOSUR no es nuestro principal socio comercial de los bienes no tradicionales que se analiza en esta tesis es un mercado que acoge el producto ecuatoriano, por otro lado las políticas proteccionistas aplicadas a la producción de bienes nacional ha hecho que el índice de intensidad del comercio en la categoría de importaciones se amenore aprovechando así que se consuma el producto ecuatoriano y no se exporte como en años anteriores, que si bien muestra elevados rangos estos no quieren decir que Ecuador tenga ventaja más bien, indica que Ecuador importa más de lo que cabría esperar sobre el comercio mundial.

Índice de Intensidad de comercio Ecuador – Argentina

Ilustración 5.8 IIC Argentina, 2004 – 2012



Fuente: Elaborado por las Autoras a partir de datos obtenidos de TRADEMAP

Como se puede observar en la ilustración 5.8, la relación comercial entre Ecuador – Argentina está concentrada mayormente en las importaciones de este último país en el mercado Ecuatoriano, el índice de intensidad de comercio a lo largo de los

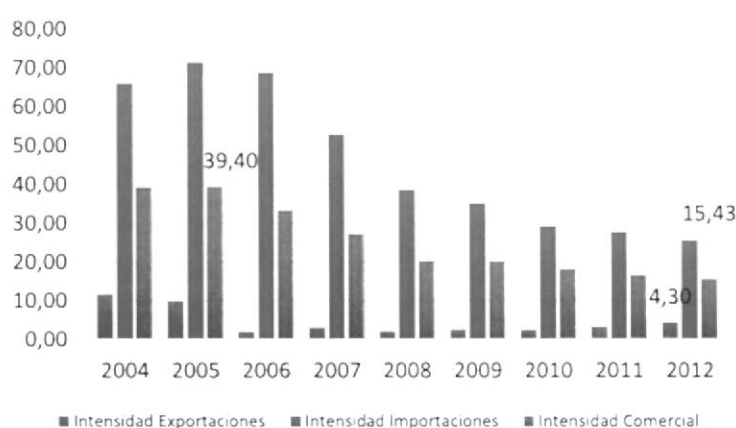
años de análisis ha experimentado una caída importante de 39.75 puntos a 13.86 puntos, peso incentivado por la reducción en la intensidad de las importaciones intrarregional, que sin embargo se ha mantenido estable con respecto a la exportaciones ecuatorianas al mercado argentino.

Las exportaciones alcanzan un rango de 13,86 lo que connota una relación insignificante con este país, probablemente por la escasez de envíos a esta república debido a los altos costos de flete que representan realizar las transacciones.

Por otro lado las importaciones cuentan con un rango de 10,96 lo que muestra una relación bilateral poco influyente, ya que en comparación a lo que se importa Ecuador con el resto mundo no se cuenta a Argentina como uno de los países con mayor medida para la importación de productos.

Índice de Intensidad de comercio Ecuador – Brasil

Ilustración 5.9 IIC Brasil, 2004 – 2012

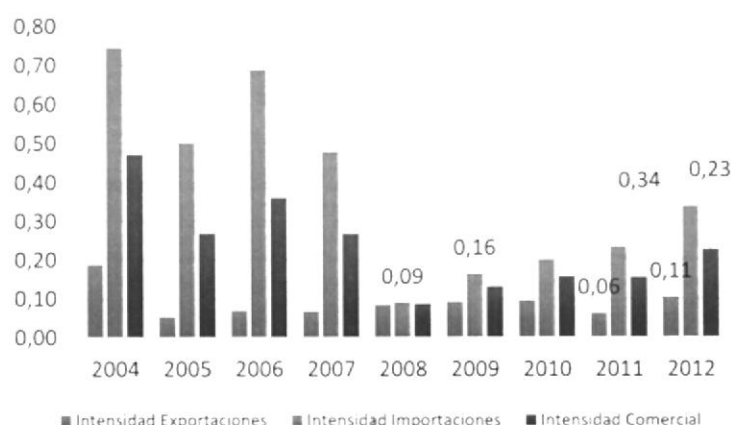


Fuente: Elaborado por las Autoras a partir de datos obtenidos de TRADEMAP

Con respecto a Brasil, de manera similar a la intensidad de Comercio Ecuador – Argentina, el mayor peso del índice esta influencia por la importación, lo cual se refleja en la basta diferencia entre el índice de Importaciones vs Exportaciones, como se aprecia en la ilustración 5.9, el índice de intensidad de comercio ha experimentado una reducción en los últimos 8 años analizados, con una reducción de más de 10 puntos en el transcurso de los años, al igual que en muchos de los integrantes de MERCOSUR, causa de la reducción en las importaciones ecuatorianas de productos, en este caso de productos brasileños.

Índice de Intensidad de comercio Ecuador – Paraguay

Ilustración 5.10 IIC Paraguay, 2004 – 2012

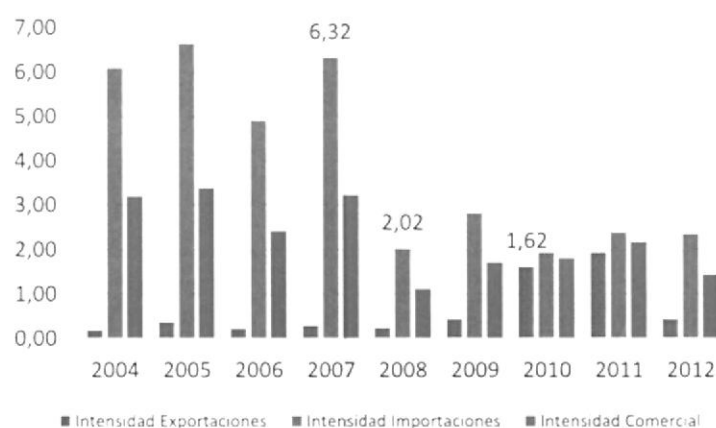


Fuente: Elaborado por las Autoras a partir de datos obtenidos de TRADEMAP

Un caso interesante, es el índice de intensidad de comercio Ecuador – Paraguay, índice que registró una de las mayores caídas de todo el grupo comercial MERCOSUR desde el año 2005, al igual que en los casos anteriores, la caída del índice fue causa de la deterioración en el volumen de importaciones ecuatorianas de productos paraguayos, el cual es una variable directa del índice de importaciones, esto también es reflejado en el índice de ventaja comparativa en el cual se puede observar la casi inexistencia en la exportación de productos altamente representativos en el intercambio comercial Paraguay – Ecuador, los años 2008 y 2009 fueron los años donde la relación comercial bilateral fue casi nula con índices de 0.09 a 0.16, que sin embargo tuvo un incremento en los años consiguientes del 2011, luego de esto, el índice se vio afectado para el comercio ecuatoriano ya que las exportaciones a este país alcanzó un 0.11, que de todas maneras estas transacciones no fomentan la relación comercial de lo que cabría esperar en el comercio internacional.

Índice de Intensidad de comercio Ecuador – Uruguay

Ilustración 5.11 IIC Uruguay, 2004 – 2012



Fuente: Elaborado por las Autoras a partir de datos obtenidos de TRADEMAP

Las relaciones entre Ecuador y Uruguay han sufrido de vaivenes comerciales respecto al intercambio de productos, si bien la intensidad de importaciones ha sido mayor a la de exportaciones, con lo cual la intensidad de comercio ha reflejado un aceptable índice durante los primeros 4 años de estudio, durante el 2008 y debido a la crisis mundial, la reducción del índice de importaciones causó una reducción considerable en la relación comercial entre ambos países como se muestra en el gráfico, durante el año 2009 hasta el 2011 se incrementó nuevamente el índice de intensidad comercial, pero ahora debido a la expansión en las exportaciones ecuatorianas hacia el mercado uruguayo, que en el 2011 casi iguala al índice de importaciones y estabilizo en nivel de relación comercial entre ambos países, pero que sin embargo cayo en el año 2012 pero debido al incremento del nivel de importaciones el índice de intensidad de comercio mantuvo estabilidad.

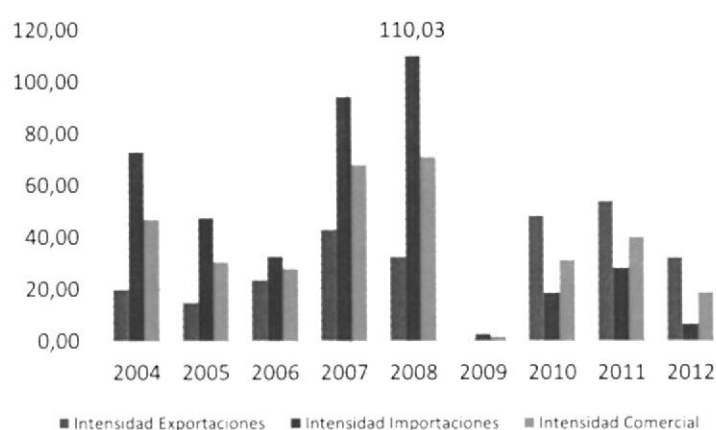
Índice de Intensidad de comercio Ecuador – Venezuela

En relación con los demás países del MERCOSUR, Venezuela ha sido el único país del grupo con el que Ecuador ha mantenido un superávit en la balanza comercial en los últimos 4 años, como se muestra en la ilustración 5.12, el índice de intensidad de comercio ha experimentado moderadas variaciones a lo largo del tiempo, incrementando o reduciendo el nivel de relación comercial entre ambos países, desde el año 2004 al 2006, la intensidad de comercio estaba influenciada mayormente por las elevadas importaciones de productos venezolanos, que sin embargo tuvieron caídas sustanciales en el año 2006 y 2009 y que continuo descendiente paulatinamente hasta el

año 2012, por otra parte la intensidad de comercio asociada a las exportaciones ha mantenido un crecimiento sostenible en el tiempo que en el 2009 llegó a superar el índice de importaciones, un punto importante a tomar, es que independientemente del crecimiento tanto en importaciones como en exportaciones, ambos elevan la intensidad de comercio con lo que se refuerzan las relaciones comerciales.

Fuente: Elaborado por las Autoras a partir de datos obtenidos de TRADEMAP

Ilustración 5.12 IIC Venezuela, 2004 – 2012



Un dato adicional a recalcar es que durante el año 2008 el índice de intensidad alcanzo los 110,03 puntos, lo cual indica que la relación comercial fue cercana a lo que esperaba que estos países exportaran e importaran en referencia a su participación en el mercado mundial.

5.3. Análisis del comercio bilateral mediante ecuación de gravedad.

El planteamiento de este modelo pretende explicar el comportamiento del volumen comercial bilateral entre Ecuador y otros países (vol) basados en 5 variables explicativas:

- Distancia entre los países (km)
- PIB nominal (pib)
- Población (plo)
- Idioma (tipo)
- Socio de Mercosur

Se tomaron en cuenta para el desarrollo del modelo de regresión un total de 34 observaciones, cada una correspondiente a un país determinado (ver Anexo).

El motivo de realizar este modelo gravitacional, es conocer más a fondo las relaciones comerciales que tiene el Ecuador con los 34 países a los que exporta un mayor volumen de bienes. Este modelo permitirá conocer la incidencia que tienen las variables independientes sobre la variable dependiente. En este caso, se usará como variable dependiente al volumen comercial del Ecuador, el mismo que está explicado por la suma de las exportaciones e importaciones que el país tenga con cada uno de sus socios comerciales. Y como variables independientes, se ha escogido estudiar, el PIB del Ecuador, PIB de los países donde más se exporta, el número de habitantes tanto de Ecuador como de los 34 países, también se incluye la distancia entre capitales, el idioma y las relaciones comerciales que se tiene con Mercosur.

Planteamiento de la ecuación.

El volumen comercial entre los países puede ser medido por las importaciones o las exportaciones, o incluso ambas. Se ha escogido la suma de las importaciones y exportaciones como medida del flujo comercial. La razón de esto es que uno de los objetivos de Mercosur es fortalecer tanto las importaciones como las exportaciones de sus países miembros. Al usar esta medición del flujo comercial, es posible incluir en el modelo una variable dummy que capte el efecto de pertenecer, o no a Mercosur. Esta variable dummy tendría menos “impacto” si se escogieran solo las importaciones(o exportaciones), debido a que puede haber países que se benefician más, debido a las exportaciones(o importaciones). Además se han incorporado algunas variables de control como el número de habitantes y el idioma del país.

Al expresar el modelo en forma logarítmica, es posible usar el método de mínimos cuadrados ordinarios, debido a que el modelo es lineal en los parámetros. El modelo econométrico resultante es el siguiente:

$$\ln F_{ijt} = \beta_0 + \beta_1 \ln y_{it} + \beta_2 \ln y_{jt} + \beta_3 \ln P_{it} + \beta_4 \ln P_{jt} + \beta_5 d_{ij} + \beta_6 u_j + \beta_7 id_j + \epsilon_{ijt}$$

Para este análisis se usará la técnica de datos de panel, mediante efectos aleatorios, donde:

- F_{ijt} = Es la suma de las importaciones y exportaciones como medida del flujo comercial entre los países i y j
- y_i = Corresponde al PIB del Ecuador.

- y_j = Corresponde al PIB correspondiente a cada uno de los países del Mercosur.
- P_i = Representa la población del Ecuador.
- P_j = Representa la población de los países del Mercosur.
- d_{ij} = Representa la distancia existente entre Ecuador y el grupo de los países del Mercosur.
- u_j = Corresponde a la variable dummy para captar el efecto de las relaciones comerciales con los países del Mercosur.
- id_j = Representa la variable dummy para captar el efecto del idioma con los países del Mercosur.

Se ha hecho una distinción entre las variables z y x debido a que las variables dummy no pueden estar expresadas como logaritmos.

Debido a que el modelo está expresado en forma logarítmica, los coeficientes estimados tienen la interpretación de elasticidades. Mucha de la evidencia empírica sugiere que las elasticidades PIB-Flujo son aproximadamente iguales a 1. Es decir un incremento en 1% de PIB de cualquiera de los países, causa un incremento promedio de 1% en los flujos comerciales entre ambos países.

Recolección de datos

Para la recolección de datos, es preciso citar que se mantendrá el período de estudio comprendido entre el 2004-2012. Es por ello que los datos correspondientes al volumen comercial, PIB nominal y distancia (km) entre capitales de los respectivos países, se encuentran entre esos rangos ya especificados.

Como variables de control se usaron la población de Ecuador, la población de los distintos países con los que Ecuador mantiene relaciones comerciales²² y una variable que indique si el idioma oficial del país es el mismo de Ecuador, es decir, español.

Como se dijo antes, se incluyó una variable dummy para captar el efecto de pertenecer a Mercosur. Además, debido a que las dos variables dummy (idioma y

²² En total 34 países.

Mercosur) no son mutuamente excluyentes, es necesario incluir una interacción entre estas dos variables²³.

Los datos para el caso del volumen comercial, fueron obtenidos de TradeMap, correspondiendo a la suma de las exportaciones e importaciones a lo largo de los 9 años de estudio. Con respecto al PIB nominal de cada uno de los países, se pudo obtener estos datos desde la página del Banco Mundial. Y por último, en la página del Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador, se pudo conseguir los datos correspondientes a los acuerdos bilaterales entre Ecuador y sus socios comerciales.

Entre los países escogidos se encuentran, Brasil, Argentina y Venezuela, tres de los cinco países miembros oficiales del Mercosur y con los cuales mantenemos una importante relación comercial. Los demás países como Estados Unidos, China y Panamá, constan como los mayores socios comerciales que Ecuador tiene dentro del período de estudio. Conociendo esta premisa, es necesario un estudio más a fondo para conocer cuáles son las variables que más inciden o las más relevantes dentro del presente estudio.

Con respecto a la variable de idioma, se pudo observar que 11 de los 34 países, comparten el mismo idioma; ahora será importante conocer si ésta variable influye o no significativamente a la variable dependiente (volumen comercial).

²³ Para una discusión más amplia de por qué se incluye la interacción vea Wooldridge(2010)

Resultados del modelo

Para la estimación se usó el software econométrico Stata.

Cuadro 5.3 Estimación de la Ecuación Gravitacional

Variables	Coefficiente	Error Estándar
ln (PIB país j)	0,4773072	0,1474287
ln (PIB Ecuador)	0,8543575	0,625905
ln (Distancia)	(1.603083)	0,3025268
ln (Habitantes país j)	0,3848651	0,1999943
ln (Habitantes Ecuador)	2,146615	3,609719
Dummy Idiom/Mercosur		
1	(0,7052302)	0,4830081
0	0,0555158	0,6986754
1 1	0,4169915	0,5014647
Constante	(40,71909)	49,47023
Número Observaciones		306
Número Grupos		34
R- Cuadrado General		62%

Los signos de los coeficientes estimados son los esperados. Solo la distancia y el PIB del país con el que comercia Ecuador son significativos al 5%. El número de habitantes del país con el que comercia Ecuador es significativo al 90% de confianza.

Un incremento de 1% en el PIB de algún país con el que comercie Ecuador tendrá un efecto promedio de 0.47% en el volumen comercial entre estos dos países. Por otro lado un incremento de 1% en el PIB de Ecuador causa en promedio un incremento de 0.85% en el volumen comercial, pero mediante el supuesto de máxima probabilidad de rechazar la hipótesis nula, se puede decir que ésta variable no es significativa, la respuesta es debido a que existe un $P > |z|$ mayor que 0,10; esto hace que el estimador no sea significativo para determinar si el volumen comercial varía o no.

Como era de esperarse, el efecto promedio que tiene un incremento de la distancia es negativo. Es decir, mientras mayor sea la distancia entre los países, se vuelve más costoso comerciar, por lo que el flujo comercial disminuye.

El número de habitantes de los países con los que Ecuador comercializa, tiene un efecto positivo sobre los flujos comerciales. En el caso de Ecuador 2.14% por cada 1% en el aumento de la población; para esta variable ocurre lo mismo que con el PIB del Ecuador, es decir, tampoco se la considera significativa para el modelo; mientras

que un incremento de 1% en la población de algún país con el que comercie Ecuador causará un incremento promedio del 0.38% en los flujos comerciales. Es decir, mientras más habitantes tengan un país, este necesitará más bienes para satisfacer la demanda interna.

Los países que pertenecen al Mercosur y que tienen el español como idioma oficial, tienen en promedio 0.41% más del volumen comercial que los que no pertenecen a Mercosur y no hablan español. Es decir no solo basta con pertenecer al Mercosur, sino que también ambos países deben hablar el mismo idioma, en este caso español. Estos datos fueron interpretados de manera correcta, pero si se toma en cuenta el supuesto de que el p value no debe ser mayor a 0,10, entonces se puede concluir que las dummies para este estudio resultaron no significativas, es decir, que ni el idioma ni el pertenecer al Mercosur, influyen en el volumen comercial. A este resultado se le puede agregar el hecho real de que no es necesario que se hable el mismo idioma en otros países para comercializar, en la actualidad la globalización y el idioma no son una barrera para el intercambio de bienes y servicios. Por otro lado, la variable de “acuerdos con el Mercosur” no tiene efecto sobre el volumen comercial, esto puede ser porque Ecuador únicamente es socio del Mercosur pero no miembro oficial, y tal vez no goce de todos los beneficios como tal.

El R-cuadrado del modelo es del 62.8%, el mismo que tiene rangos entre 0 y 100; entre más cercano se encuentre este porcentaje al 100%, se considera que el modelo es mejor. Mientras más alto sea el R-cuadrado mayor es la variabilidad del flujo comercial explicado por la variabilidad de las variables independientes.

CONCLUSIONES

Objetivo 1. *Analizar las principales características económicas de los países miembros oficiales del MERCOSUR y Ecuador.-* Al analizar las características económicas de cada país miembro oficial del MERCOSUR, se encontró que éstos comparten una similitud en cuanto a la actividad a la que se dedican, por ejemplo, coincidió que todos los países sin excepción cuentan con una fuerte actividad agrícola, lo cual los caracteriza, a pesar de que Venezuela en un mayor porcentaje, exporta crudo y sus derivados, su economía también se caracteriza por ser agrícola. Al mismo tiempo se encontró datos relevantes que ayudaron a entender cómo se han ido recuperando las economías después de la crisis financiera del 2009. En todos los gráficos mostrados, se pudo observar que todos los países miembros oficiales del MERCOSUR, tuvieron un déficit en su balanza comercial y en el PIB, desde 2007 donde empezaba a surgir la crisis mundial, afectando directamente los flujos comerciales de esos países.

Objetivo 2. *Investigar los principales productos de intercambio importación/exportación de productos tradicionales no petroleros entre Ecuador y los países miembros del Mercosur.-* Mediante la obtención de datos secundarios, se pudo diferenciar los principales productos que el Ecuador exporta e importa hacia y desde los países miembros del MERCOSUR, y cómo ha venido evolucionando este comercio bilateral con el pasar de los años, los productos más representativos dentro de las exportaciones e importaciones que realiza el Ecuador hacia el bloque del MERCOSUR son: Para las exportaciones de República de Argentina: Banano; conservas de pescado; atún; palmitos; camarón; aceite de almendras; galletas; confites; rosas; manteca de cacao. Para las exportaciones de la República Federal de Brasil: Confites; placas; láminas de polímeros de propileno; conservas de pescado; mantas de fibra sintéticas; aceite de palma; plomo refinado; semillas de nuez y almendra; pasta de cacao. Para la república de Paraguay: Atún; camarón; conservas de pescado; medicamentos para uso humano; sardina; chales, pañuelos, pasamontañas, bufandas. Para la república de Uruguay: Banano; atún; camarón; aceite de almendra; rosas; bolígrafos; palmitos; tubos de hierro; cubiertos de mesa. Para la Republica Venezolana: Atún; aceite de palma; conservas de pescado; vehículos; telas; cocinas.

Por otro lado las importaciones que se han hecho desde el MERCOSUR son: Desde la República de Argentina: Tortas de soya; tubos de acero; aceite de soya; maíz; vehículos de transporte; medicamentos de uso humano; aluminio; cebada, sorgo; aceite lubricantes. Desde la República Federal de Brasil: Insumos para industria del plástico; teléfonos celulares; buses y automóviles; productos laminados de hierro; medicamentos para uso humano; torta de soya; chasis para vehículos de carga; maquinaria pesada; alambrón de hierro; papel. Desde la República de Paraguay: Libros, folletos impresos; los demás medicamentos de uso humano; carne bovina; antibióticos; bragas de fibras. Desde la República de Uruguay: Productos farmacéuticos; trigo; concentrado para bebidas gaseosas; productos químicos; sulfatos o sulfatos de alcoholes grasos; caucho; carne bovina; tableros de madera; maquinaria de construcción; insumos industria plástica. Finalmente los productos que se importan desde el mercado venezolano son: Fertilizantes; desperdicios y desechos; alambres de hierro; medicamento para uso humano.

Por otro lado, se obtuvieron datos significativos para poder analizar la cantidad de productos que Ecuador exporta hacia el mundo, esto con la intención de obtener datos que contribuyan a la elaboración de los índices empleados en este estudio.

Objetivos 3. *Identificar los acuerdos bilaterales entre Ecuador y Mercosur.* - El principal acuerdo comercial que tiene el Ecuador es el Acuerdo de Complementación Económica N°59, en donde se incluye a los países de la CAN, en donde MERCOSUR otorga preferencias a Ecuador y viceversa. El Ecuador tiene un serio problema en cuanto a los acuerdos comerciales que mantiene con diferentes países alrededor del mundo, éstos son muy escasos. El camino para mejorar el nivel de vida de los ecuatorianos es más libertad de comercio, acuerdos comerciales con todo país que quiera hacer negocios con nosotros, un Estado que provea eficientes y competitivos servicios públicos; los conceptos de productividad y competitividad cobran sentido en la medida que el país se integra comercialmente al mundo, caso contrario a lo que está sucediendo en el país. Actualmente los únicos acuerdos vigentes que existen son con los países de: Perú, Chile, Cuba, Venezuela, Turquía, Bielorrusia, Indonesia, Colombia, República Dominicana y Panamá. La cantidad de tratados puede parecer aceptable pero

en comparación con otros países de similar economía, Ecuador ésta en desventaja con respecto a los diferentes tratados o acuerdos que mantienen otros países.

Objetivo 4. *Demostrar los resultados obtenidos a partir del estudio de los indicadores de comercio exterior entre Ecuador y los países miembros oficiales del Mercosur.*- Los datos obtenidos a partir del cálculo del índice de ventaja comparativa revelada, muestran que en Argentina se obtuvo una ventaja comparativa durante 9 años consecutivos en cuanto al rubro de exportaciones hacia Ecuador, por otro lado en Brasil se pudo observar una desventaja desde el 2004 al 2012, en el rubro de productos farmacéuticos, a comparación de Uruguay que se obtuvo ventaja comparativa en el mismo período y rubro. Otra dato importante que se obtuvo a partir del cálculo del índice VCR (ventaja comparativa revelada), es la visualización de un comercio intraproducto presente en todos los países excepto Paraguay. En cuanto al bloque del MERCOSUR, se encontró que existe un 59% de comercio intraproducto, un 26% de ventaja comparativa revelada y un 15% de desventaja. Además el producto con mayor VCR es el del capítulo arancelario N°16 el cual es (Preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos, de moluscos...) el cual muestra una ventaja que comparándose con los cinco países del MERCOSUR hacen que sea uno de los productos con mejor nivel de exportación reflejando un saldo positivo con respecto a los demás capítulos arancelarios.

La intensidad comercial de los productos exportados e importados para el bloque comercial del MERCOSUR, ha tenido fluctuaciones decrecientes y crecientes ya que este no es nuestro principal socio comercial de los bienes no tradicionales que se analiza en esta tesis, sin embargo los bienes categorizados en los códigos arancelarios estudiados, tienen mucha acogida en los países miembros al bloque aun así no deja de ser atractivo el exportar los bienes hacia el resto de América del Sur.

Como ultima conclusión el modelo de gravedad indica que el número de habitantes tiene un efecto positivo sobre los flujos comerciales. En el caso de Ecuador 2.14% por cada 1% en el aumento de la población, mientras que un incremento de 1% en la población de algún país con el que comercie Ecuador causará un incremento promedio del 0.38% en los flujos comerciales. Es decir, mientras más habitantes tengan un país, este necesitará más bienes para satisfacer la demanda interna.

Los países que pertenecen al Mercosur y que tienen el español como idioma oficial, tienen en promedio 0.41% más del volumen comercial que los que no pertenecen a Mercosur y no hablan español. Es decir no solo basta con pertenecer al Mercosur, sino que también ambos países deben hablar el mismo idioma, en este caso español.

REFERENCIAS

- Aduanas Venezuela. (2014). Obtenido de http://www.aduanas.com.ve/boletines/boletin_7/definiciones.htm
- Alvarez, M. (Santiago de Chile de 2011). *Los 20 años del Mercosur: una integración a dos velocidades*. Obtenido de Comisión Económica para América Latina : http://www.cepal.org/publicaciones/xml/7/45357/Los_20_a%C3%B1os_del_MERCOSUR_integracion_dos_velocidades_Serie_108.pdf
- Anderson , K., & Norheim, H. (1993). *From imperial to regional trade preferences: its effect on Europe's intra- and extraregional trade*.
- Anderson. (1979). Error Component and Seemingly Unrelated Regresion. *Econometrica*.
- Arias, J., & Chacón, A. (2014). Índice de ventajas comparativas reveladas un indicador del desempeño y de la competitividad productivo - comercial de un país. *Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA)*, 14.
- Baez, D. S. (2014). *Comercio internacional: un breve análisis desde ecuador enfocado en los países en vías en desarrollo*. Obtenido de Observatorio de la Economía Latinoamericana, Número 193: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2014/comercio-internacional.html>
- Balassa, B. (1965). *Trade Liberalisation and Revealed Comparative Advantage*. The Manchester School.
- Banco Central del Ecuador. (2001-2013). *Reporte de Cuentas Nacionales*.
- Banco Mundial. (2014). *Banco Mundial*. Obtenido de <http://datos.bancomundial.org/indicador/SI.POV.GINI>
- Barragán, J. (2013). *Udape Bolivia*. Obtenido de http://www.udape.gob.bo/portales_html/analisis economico/analisis/vol13/art03.pdf
- Bergstrand. (1985). The Gravity Equation in International Ttrade: Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence. *The Review of Economics and Statistics*.
- Bowen, H. (1983). On the Empirical Distribution of the trade intensity and revealed comprative advantage. *Weltwirtschaftliches Archiv*.
- Cafiero, J. (2006). Análisis de la Exportaciones Argentinas utilizando el Índice de Ventajas Comparativas Reveladas. *Centro de Economía Internacional*, 81-94. Obtenido de CEI: <http://www.cei.gov.ar/userfiles/5%20Análisis%20de%20las%20exportaciones%20argentinas%20utilizando%20el%20índice%20de%20ventajas%20comparativas%20reveladas.pdf>
- CEPAL. (2009). *Comisión Económica para América Latina y el Caribe* . Obtenido de http://www.cepal.org/publicaciones/xml/3/40253/LCG2458_Paraguay_final.pdf
- CIP. (29 de Noviembre de 2012). *CÁMARA DE INDUSTRIAS Y PRODUCCIÓN*. Obtenido de www.cip.org.ec: <http://www.cip.org.ec/attachments/article/123/Bolet%C3%ADn%20Econ%C3%B3mico%20NOVIEMBRE.pdf>
- Comercio, C. d. (2012). *Relación Comercial con el Mercosur*. Quito.
- COOPERS, P. W. (2008). *PWC PARAGUAY*. Obtenido de <http://www.pwc.com/py/es/highlights-of-paraguay/index.jhtml>
- Cruz, M. G. (2003). *Las preferencias arancelarias del Ecuador con el MERCOSUR en el contexto de la conformación de una* .

- Departamento de Estudios de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales. (Mayo de 2012). *Ministerio de Comercio Exterior de Chile*.
- Duran, J., & Alvarez, M. (OCTUBRE de 2010). *Manual de comercio exterior y política comercial Nociones básicas, clasificaciones e indicadores de posición y dinamismo*. Santiago de Chile: Naciones Unidas - CEPAL.
- Durán, J., & Álvarez, M. (Octubre de 2011). *Comisión Económica para América Latina y el Caribe*.
- E-DUCATIVA CATEDU. (2014). *Plataforma E-ducativa Aragonesa*. Obtenido de http://e-ducativa.catedu.es/44700165/aula/archivos/repositorio//1000/1048/html/31_politica_fiscal_expansiva_y_restrictiva.html
- FEDEXPORT. (2012). *El interés del Ecuador en adhesión al MERCOSUR*. Guayaquil.
- Guayaquil, C. (Octubre de 2014). *Cámara de Comercio de Guayaquil*. Obtenido de <http://www.lacamara.org/website/images/boletines/informacion-comercial/relacion%20comercial%20ecuador%20-%20argentina.pdf>
- Leisner, H. H. (1958). *The European Common Market and British Industry*.
- Linnemann, H. (1966). *An Econometric Study of International Trade Flows*. North Holland.
- MERCOSUR. (2014). *Mercosur en pocas palabras*. Obtenido de http://www.mercosur.int/t_generic.jsp?contentid=3862
- Mikic, M., & Gilbert, J. (2007). *Trade Statistics in Policymaking: A Handbook of Commonly Used Indices and Indicators*. Bangkok.
- Organizacion Mundial del Comercio. (2014). *Organizacion Mundial del Comercio*. Obtenido de <http://www.wto.org/indexsp.htm>
- Ortiz de Zárate, R. (16 de Enero de 2014). *CIDOB*. Obtenido de http://www.cidob.org/documentacion/biografias_lideres_politicos/america_del_sur/ecuador/rafael_correa_delgado
- SICE. (Septiembre de 2014). *Sistema de Información sobre Comercio Exterior*. Obtenido de http://www.sice.oas.org/TPD/ANDCties_MER/ANDCties_MER_s.ASP
- Sistema de Información sobre el Comercio Exterior. (2014). *SICE*. Obtenido de http://www.sice.oas.org/dictionary/TNTM_s.asp
- Tomalá, M. (19 de 07 de 2013). *INSTITUTO ECUATORIANO DE ECONOMIA POLITICA IEEP*. Obtenido de www.ieep.org.ec: http://www.ieep.org.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=3842:miguel-a-tomala-p&catid=39&Itemid=101
- Tsakok, I. (1990). *Agricultural price policy. A practitioner's guide to partialequilibrium analysis*. London: Cornell University Press.
- Vollrath, T. L. (1991). *A Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage*. Weltwirtschaftliches Archiv.