

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas



“ANÁLISIS DEL IMPACTO DE LAS RELACIONES COMERCIALES
DE ESTADOS UNIDOS Y CHINA CON LATINOAMÉRICA”

TESIS DE GRADO

Previa a la obtención de Título de:

ECONOMISTA CON MENCIÓN EN GESTIÓN EMPRESARIAL

Presentado por:

ANA CAROLINA ZEA CRUZ

Guayaquil-Ecuador

2015

AGRADECIMIENTOS

Quiero dar gracias a mi familia por su apoyo incondicional en todo momento de mi vida,
por sus consejos y por enseñarme a superarme y ser mejor cada día.

Mis amigos por también estar en todo momento y por las enseñanzas que mutuamente
hemos aprendido los unos de los otros.

A los profesores que supieron compartir sus conocimientos de la mejor manera y que
cumplían responsablemente con la misión de formar profesionales de excelencia que
contribuyan al desarrollo del país.

Gracias por el simple hecho de estar.

Ana Carolina Zea Cruz

TRIBUNAL DE TITULACIÓN

Msc. Iván Dávila Fadul

DIRECTOR

Msc. Javier Burgos

PRESIDENTE

Msc. Cristina Yoong Párraga

VOCAL PRINCIPAL

DECLARACIÓN EXPRESA

“La responsabilidad del contenido de este Trabajo de Titulación, me corresponde exclusivamente; y el patrimonio intelectual de la misma a la Escuela Superior Politécnica del Litoral”

Ana Carolina Zea Cruz

TABLA DE CONTENIDO

AGRADECIMIENTOS	ii
TRIBUNAL DE TITULACIÓN	iii
DECLARACIÓN EXPRESA	iv
TABLA DE CONTENIDO	v
RESUMEN	vii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	ix
ÍNDICE DE CUADROS	x
ÍNDICE DE ECUACIONES	xi
ÍNDICE DE TABLAS	xii
ABREVIATURAS	xiv
CAPÍTULO 1	1
1.1 ANTECEDENTES.....	1
1.2 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA.....	2
1.3 OBJETIVOS.....	3
1.3.1 Objetivo General.....	3
1.3.2 Objetivos Específicos.....	3
1.4 HIPÓTESIS.....	3
1.5 JUSTIFICACIÓN Y/O IMPORTANCIA.....	3
1.6 ALCANCE DEL ESTUDIO.....	4
CAPÍTULO 2 MARCO TEÓRICO	6
2.1 POLÍTICA COMERCIAL.....	6
2.2 INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED).....	6
CAPÍTULO 3 METODOLOGÍA	15
CAPÍTULO 4 FLUCTUACIONES DE INTERCAMBIO COMERCIAL	17
4.1 EXPORTACIONES.....	18
4.2 IMPORTACIONES.....	26
4.3 INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA.....	35
CAPÍTULO 5 CRECIMIENTO COMERCIAL	46
5.1 BALANZA COMERCIAL LATINOAMÉRICA.....	46
5.2 BALANZA COMERCIAL ECUADOR.....	49
CAPÍTULO 6 NORMAS Y ACUERDOS COMERCIALES	51
6.1 ACUERDOS Y POLÍTICAS COMERCIALES.....	51
6.1.1 Estados Unidos.....	51
6.1.2 República Popular de China.....	58
6.1.3 Ecuador.....	60
6.2 RESTRICCIONES A IMPORTACIONES DESDE Y HACIA LATAM.....	61
CAPÍTULO 7 ANÁLISIS DE DATOS	63
CAPÍTULO 8 CONCLUSIONES	70
REFERENCIAS	73
APÉNDICE	75
APÉNDICE A – Entrevista Ing. Andrés Zambrano.....	75
APÉNDICE B – Entrevista Econ. Andrea Ordoñez.....	77
APÉNDICE C – Entrevista Econ. Daniela Giler.....	81
ANEXOS	83
ANEXO 1 DATOS IED DE CEPAL.....	83
ANEXO 2 LATINOAMÉRICA Y EE.UU.....	84
ANEXO 3 LATINOAMÉRICA Y CHINA.....	101

ANEXO 4 ECUADOR 118

RESUMEN

El presente trabajo está dividido en 8 capítulos. En el capítulo 1 se detalla los objetivos, hipótesis y la finalidad de la investigación. Este trabajo compara la evolución comercial e inversión que América Latina (Latam) y Ecuador (ECU) han tenido desde el año 2001 hasta el año 2013 con Estados Unidos (EE.UU.) y la República Popular de China (China).

La investigación divide a la región de Latam en 4 grupos comerciales integrados por 17 países de Latam formados de la siguiente manera:

1. México
2. Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y Chile
3. La Comunidad Andina (CAN)
4. Mercado Común Centro Americano (MCCA) y Panamá

Siguiendo con el capítulo 2 se revisan trabajos previos en investigaciones del comercio de Latam con EE.UU. y China, los que concluyen una mayor presencia de bienes, servicios, e inversiones de China en la región de Latam.

Por otro lado, en el capítulo 3 explica la metodología utilizada en dicha investigación, esta es documental y causal, además se realiza un análisis del crecimiento anual promedio entre los bloques comerciales Latinoamericanos y las naciones de EE.UU. y China como también de la región en general con estas 2 naciones.

Asimismo en los capítulos 4 y 5 se detallan las evoluciones de exportaciones, importaciones e inversión extranjera directa (IED) y balanza comercial de Latam y de cada uno de sus bloques comerciales con EE.UU. y China. También se analiza, particularmente, el comercio de Ecuador con EE.UU. y China.

En el Ecuador, China posee un especial interés en dirigir sus inversiones de capital al sector de Minerías y Canteras, mientras que EE.UU. lo hace al desarrollo del sector de Comercio y desinversión en el sector de Minería y Cantera.

El intercambio comercial entre Latam y EE.UU. está mayormente concentrado en México tanto para exportaciones, importaciones, mientras que en lo referente a IED, ésta está concentrada en MERCOSUR y Chile en los últimos 5 años. Sin embargo, este panorama difiere entre China y Latam, tanto el comercio como las inversiones están direccionadas, principalmente hacia MERCOSUR y Chile. Las exportaciones, importaciones e IED de la CAN crecen, en promedio, en mayor proporción a los demás bloques de Latam en el comercio con EE.UU., mientras en el comercio con China, el

bloque de MCCA y Panamá señala un crecimiento anual promedio más acelerado que los demás bloques de Latam; por otro lado MERCOSUR y Chile poseen un crecimiento anual promedio en mayor velocidad para las importaciones e IED.

Con esto en el capítulo 6 se indica los países de Latam que mantienen un acuerdo o tratado de libre comercio (TLC) con EE.UU. y China, la fecha en que entraron en vigor y el plazo establecido para la desgravación de los bienes comercializados.

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 2.1	Mayores ingresos de IED en países de Latam años 2008, 2010 y 2011.....	12
Gráfico 2.2	América Latina y el Caribe: origen de la IED, 2007-2011 y 2012.....	13
Gráfico 4.1	Exportaciones con EE.UU. por grupos comerciales de Latam periodo 2001-2013*	18
Gráfico 4.2	Variación anual de las exportaciones con EE.UU. por grupos comerciales de Latam periodo 2002-2013.....	19
Gráfico 4.3	Exportaciones de Venezuela, Colombia, Costa Rica y México con EE.UU periodo. 2001-2013*	20
Gráfico 4.4	Exportaciones con China por grupos comerciales de Latam periodo 2001-2013*	21
Gráfico 4.5	Variación anual de las exportaciones con China por grupos comerciales de Latam periodo 2002-2013.....	23
Gráfico 4.6	Exportaciones de Brasil, Perú, Costa Rica y México con China periodo 2001-2013*	24
Gráfico 4.7	Exportaciones de Ecuador periodo 2003-2013*	25
Gráfico 4.8	Variación anual de las exportaciones de Ecuador periodo 2004-2013.....	26
Gráfico 4.9	Importaciones con EE.UU. por grupos comerciales de Latam periodo 2001-2013*	27
Gráfico 4.10	Variación anual de las importaciones con EE.UU por grupos comerciales de Latam periodo 2002-2013.....	29
Gráfico 4.11	Importaciones de Brasil, Colombia, Panamá y México con EE.UU. periodo 2001-2013*	30
Gráfico 4.12	Importaciones con China por grupos comerciales d Latam periodo 2001-2013*	31
Gráfico 4.13	Variación anual de las importaciones con China por grupos comerciales de Latam periodo 2002-2013.....	32
Gráfico 4.14	Importaciones de Brasil, Colombia, Panamá y México con China periodo 2001-2013*	33
Gráfico 4.15	Importaciones de Ecuador periodo 2003-2013*	34
Gráfico 4.16	Variación anual de las importaciones de Ecuador periodo 2004-2013	35
Gráfico 4.17	IED con EE.UU. por grupos comerciales de Latam años 2011-2012*	37
Gráfico 4.18	Variación anual de IED con EE.UU. por grupos comerciales de Latam periodo 2002-2012.....	38
Gráfico 4.19	IED con China por grupos comerciales de Latam periodo 2001-2012* ..	39
Gráfico 4.20	Variación anual IED con China por grupos comerciales de Latam periodo 2002-2012.....	40
Gráfico 4.21	IED de Ecuador periodo 2001-2013*	41
Gráfico 4.22	Variación anual de IED de Ecuador periodo 2004-2013*.....	42
Gráfico 4.23	IED ECU-EE.UU. por rama económica periodo 2001-2013	44
Gráfico 4.24	IED ECU-China por rama económica periodo 2001-2013*	45
Gráfico 5.1	Balanza comercial con EE.UU. por grupos comerciales de Latam periodo 2001-2013*	47
Gráfico 5.2	Balanza comercial con China por grupos comerciales de Latam periodo 2001-2013*	48
Gráfico 5.3	Balanza comercial de Ecuador periodo 2003-2013.....	50
Gráfico 7.1	Crecimiento Anual de EE.UU. y China con Latam y Ecuador	67
Gráfico 7.2	Crecimiento Anual de EE.UU. y China por grupos de Latam	67

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 2.1	Posiciones de países de Latam según Doing Business	14
Cuadro 6.1	Vigencia de TLC de EE.UU. con países de Latam	52
Cuadro 6.2	Categorías y tiempo de desgravamen en TLC de EE.UU - Chile.....	53
Cuadro 6.3	Categorías y tiempo de desgravamen en TLC de EE.UU - Perú	54
Cuadro 6.4	Categorías y tiempo de desgravamen en TLC de EE.UU - CAFTA (Costa Rica, Guatemala, Nicaragua, Honduras)	54
Cuadro 6.5	Categorías y tiempo de desgravamen en TLC de EE.UU. - Colombia.....	55
Cuadro 6.6	Categorías y tiempo de desgravamen en TLC de EE.UU - México	56
Cuadro 6.7	Categorías y tiempo de desgravamen en TLC de EE.UU. - Panamá.....	56
Cuadro 6.8	Tiempo de desgravamen de arancel por categorías en TLC con EE.UU....	57
Cuadro 6.9	Vigencia de TLC de China con países de Latam	58
Cuadro 6.10	Categorías y tiempo de desgravamen en TLC de China - Chile.....	58
Cuadro 6.11	Categorías y tiempo de desgravamen en TLC de China - Perú	59
Cuadro 6.12	Categorías y tiempo de desgravamen en TLC de China – Costa Rica	60
Cuadro 6.13	Aranceles promedios aplicados por países de Latam a importaciones	62
Cuadro 7.1	Tasas de Crecimiento Anual de Latam – EE.UU.....	64
Cuadro 7.2	Tasas de Crecimiento Anual de Latam - China	66
Cuadro 7.3	Tasas de Crecimiento Anual de Ecuador	67

ÍNDICE DE ECUACIONES

Ecuación 3.1 Tasa de Crecimiento Anual Promedio	16
---	----

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Ingresos de IED por países receptores años 2008, 2010 y 2012*	83
Tabla 2	Exportaciones de miembros de MERCOSUR y Chile y la CAN con EE.UU. periodo 2001-2013*	84
Tabla 3	Exportaciones de México y miembros de MCCA y Panamá con EE.UU. periodo 2001-2013*	85
Tabla 4	Exportaciones con EE.UU. por grupos comerciales de Latam periodo 2001-2013*	86
Tabla 5	Variación anual de las exportaciones con EE.UU. por grupos comerciales de Latam periodo 2002-2013	87
Tabla 6	Exportaciones de Venezuela, Colombia, Costa Rica y México con EE.UU....	88
Tabla 7	Importaciones de miembros de MERCOSUR y Chile y la CAN con EE.UU periodo 2001-2013*	89
Tabla 8	Importaciones de México y miembros de MCCA y Panamá con EE.UU. periodo 2001-2013*	90
Tabla 9	Importaciones con EE.UU. por grupos comerciales de Latam periodo 2001-2013*	91
Tabla 10	Variación anual de las importaciones con EE.UU. por grupos comerciales de Latam periodo 2002-2013	92
Tabla 11	Importaciones de Brasil Colombia, Panamá y México con EE.UU periodo 2001-2013*	93
Tabla 12	IED de miembros de la CAN y MERCOSUR y Chile con EE.UU. periodo 2001-2013*	94
Tabla 13	IED de México y miembros de MCCA y Panamá con EE.UU. periodo 2001-2013*	95
Tabla 14	IED con EE.UU. por grupos comerciales de Latam periodo 2001-2012* ...	96
Tabla 15	Variación anual IED con EE.UU. por grupos comerciales de Latam periodo 2002-2012	97
Tabla 16	Balanza Comercial de miembros de MERCOSUR y Chile y la CAN con EE.UU. periodo 2001-2013*	98
Tabla 17	Balanza Comercial de México y miembros de MCCA y Panamá con EE.UU. periodo 2001-2013*	99
Tabla 18	Balanza Comercial con EE.UU. por grupos comerciales de Latam periodo 2001-2013*	100
Tabla 19	Exportaciones de miembros de MERCOSUR y Chile y la CAN con China periodo 2001-2013*	101
Tabla 20	Exportaciones de México y miembros de MCCA y Panamá con China periodo 2001-2013*	102
Tabla 21	Exportaciones con China por grupos comerciales de Latam periodo 2001-2013*	103
Tabla 22	Variación anual de las exportaciones con China por grupos comerciales de Latam periodo 2002-2013	104
Tabla 23	Exportaciones de Brasil, Perú, Costa Rica y México con China periodo 2001-2013*	105
Tabla 24	Importaciones de miembros de MERCOSUR y Chile y la CAN con China periodo 2001-2013*	106
Tabla 25	Importaciones de México y miembros de MCCA y Panamá con China periodo 2001-2013*	107

Tabla 26	Importaciones por grupos comerciales de Lata con China periodo 2001-2013*	108
Tabla 27	Variación anual de las importaciones por grupos comerciales de Latam con China periodo 2002-2013	109
Tabla 28	Importaciones de Brasil, Colombia, Panamá y México con China periodo 2001-2013*	110
Tabla 29	IED de miembros de MERCOSUR y Chile y la CAN con China periodo 2001-2012*	111
Tabla 30	IED de México y miembros de MCCA y Panamá con CHINA PERIODO 2001-2012*	112
Tabla 31	IED por grupos comerciales DE Latam con China periodo 2001-2012*.....	113
Tabla 32	Variación anual de IED por grupos comerciales de Latam con China periodo 2002-2013	114
Tabla 33	Balanza Comercial de miembros de MERCOSUR y Chile y la Can con China periodo 2001-2013*	115
Tabla 34	Balanza Comercial de México y miembros de MCCA y Panamá con China periodo 2001-2013*	116
Tabla 35	Balanza Comercial por grupos comerciales de Latam con China periodo 2001-2013*	117
Tabla 36	Exportaciones de Ecuador periodo 2003-2013*	118
Tabla 37	Variación anual de las exportaciones de Ecuador periodo 2004-2013.....	119
Tabla 38	Importaciones de Ecuador periodo 2003-2013*.....	120
Tabla 39	Variación anual de las importaciones de Ecuador periodo 2004-2013	121
Tabla 40	IED de Ecuador periodo 2003-2013*	122
Tabla 41	Variación anual de IED de Ecuador periodo 2004-2013.....	123
Tabla 42	IED Ecuador-EE.UU. por rama económica periodo 2001-2013*	124
Tabla 43	IED Ecuador-China por rama económica periodo 2001-2013*	125
Tabla 44	Balanza Comercial de Ecuador periodo 2003-2013*	126

ABREVIATURAS

ACR	Acuerdo Comercial Regional
ACPR	Acuerdos Comerciales Preferenciales
ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración
ALBA-TCP	Alianza Bolivariana para los Pueblos de nuestra América
BC	Balanza Comercial
BCE	Banco Central del Ecuador
BM	Banco Mundial
BRICS	Brasil, Rusia, India, China, Sudáfrica
CAN	Comunidad Andina
CAFTA	Acuerdo de libre comercio América Central
CCG	Cámara de Comercio de Guayaquil
CDB	Banco Chino de Desarrollo
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y El Caribe
China	República Popular de China/People Republic of China
CIB	Caribbean Basin Initiativ
CNPC	China National Petroleum Corporation
COMEX	Ministerio de Comercio Exterior de Ecuador
DIRECON	Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales de Chile
ECU	Ecuador
EE.UU.	Estados Unidos de Norte América
Exp	Exportaciones
FDI	Foreign Direct Investment
FMI	Fondo Monetario Internacional
FTA	Acuerdo de Libre Comercio
FTTA	Acuerdo de Libre Comercio de Américas
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
ICE	Impuesto a los Consumos Especiales
IED	Inversión Extranjera Directa
Imp	Importaciones
IVA	Impuesto al Valor Agregado
Latam	Latino América/América Latina
MCCA	Mercado Común Centroamericano
MERCOSUR	Mercado Común del Sur
NBSC	National Bereau of Statistics of China
OMC	Organización Mundial del Comercio
OPEP	Organización Mundial de Países Exportadores de Petróleo
PDVSA	Petróleos de Venezuela
PIB	Producto Interno Bruto
Pro Ecuador	Instituto de Promoción de exportaciones e inversiones de Ecuador
SECEX	Secretaría de Comercio Exterior Brasil
SGP	Sistema General de Preferencias
TCAP	Tasa de Crecimiento Anual Promedio
TLC	Tratado de Libre Comercio
UE	Unión Europea
UNASUR	Unión de Naciones Suramericanas
USCB	United States Census Berau

CAPÍTULO 1

“La riqueza de la tierra, como la del subsuelo mineral de la república no puede ni debe ser objeto de otras explotaciones que las de la nación misma”. – Hipólito Yrigoyen –

El presente trabajo pretende analizar porqué la República Popular China (PRC por siglas en inglés) ve tan atractivo el mercado Latinoamericano para invertir en materia económica, los beneficios que han traído las estrechas relaciones comerciales y económicas tanto para China como Latinoamérica. ¿Qué factores influyen en China para invertir y comercializar en Latam?

Analizar los efectos ocasionados al comercio entre Estados Unidos (EE.UU.) y América Latina (Latam) dada la notable inserción de China en esta última. Cómo ha evolucionado la balanza comercial y de inversión entre China y EE.UU. con Latam y los beneficios obtenido por cada uno de estos. ¿Qué efectos puede tener en la economía Latinoamericana el dejar de depender de la economía China, como lo ha venido haciendo con mayor fuerza en los últimos 8 años? ¿Qué efectos existirían si Latinoamérica dejara de tener como principal socio comercial a Estados Unidos de Norte América (EE.UU.)?

1.1 ANTECEDENTES

A raíz de la crisis financiera a finales del año 2007, donde Estados Unidos fue su principal actor, por ser el país donde se originó el problema, éste empleó nuevas políticas económicas como medidas de salvamento para su economía. América Latina se vio afectada en medida en que sus monedas locales perdieron valor frente al dólar, las inversiones extranjeras recibidas se redujeron considerablemente; los niveles de inflación también tuvieron un desajuste, creciendo éstos de forma considerable. Pero también las economías de Latam tuvieron una recuperación más rápida que los mercados de EE.UU. y Europa. Economías consideradas mercados emergentes en el año 2007 como son China, Brasil e India las cuales dependía altamente de EE.UU., debieron buscar nuevos canales de comercialización para mantener el fortalecimiento de sus economías.

Según datos de la Organización Mundial del Comercio (OMC), en el año 2013 las exportaciones e importaciones entre EE.UU. y Latam llegaron a \$850 billones mientras que la de China fueron \$244 billones de dólares con América Latina.

En la última década las relaciones bilaterales mantenidas por EE.UU. con Latam han sido consideradas como inestables; los continuos problemas políticos con países como Venezuela y los demás pertenecientes a la organización internacional de la Alianza

Bolivariana para los Pueblos de nuestra América (ALBA-TCP), en ocasiones obligando a EE.UU. a cortar sus relaciones con algunos de ellos.

Debido a las políticas cambiarias de poderes en la región Latinoamericana, donde se vio un considerable número de países regidos por gobernantes que discrepan con la ideología mantenida por los Estados Unidos, este ha desviado un poco las atenciones en Latam y ha fortalecido sus relaciones bilaterales con el Medio Oriente. Según el departamento de estado de los Estados Unidos, éste considera a China como una amenaza, principalmente por sus bajos costos de manufactura y el incremento de presencia en la región Latinoamericana, el cual provocaría reducciones en sus ventas realizadas con esta región.

En la actualidad, China es considerada como la segunda economía más grande a nivel mundial, desplazando a Europa, quien hasta hace uso 3 años mantenía esa posición. Desde el año 2003 China ha mostrado una aceleración en su economía, la cual es evidenciada mayormente a partir del año 2010, generando Producto Interno Bruto (PIB) de \$9,240 billones de dólares en 2013; mientras tanto EE.UU. se mantiene como primera economía, con un PIB de US\$16,800 billones de dólares de acuerdo a datos estadísticos publicados por el Banco Mundial (BM).

1.2 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

A finales de la década pasada, entre los años 2008 hasta 2010, a nivel mundial, los países del mundo sufrieron ciertas inestabilidades en sus economías debido a la presencia de una crisis financiera e inmobiliaria provocada en Estados Unidos, categorizada como la primera economía a nivel mundial, que afectó a las demás economías debido a la no pronta reacción y poca información brindada, en su momento, para contrarrestar este fenómeno.

China, considerado como uno de los países de mayor índice de crecimiento económico, es catalogada como la segunda economía a nivel mundial, teniendo la posibilidad, en pocos años, llegar a ser la primera economía sobre posicionándose frente a Estados Unidos, quien mantiene al momento dicha posición.

“Si China y EE.UU. mantienen sus respectivos niveles de crecimiento de los últimos 10 años -un hipótesis optimista para ambos casos- estos dos países tendrían economías de similar tamaño en sólo una década” (Barros de Castro, 2012). Conforme al BM, la variación porcentual del PIB de China ha disminuido, en 2010 esta fue de 10,4% mientras que para el 2013 apenas llegó a 7,7%. Por otro lado Estados Unidos ha mantenido

una baja variación porcentual de su PIB, en 2010 con 2,5% y 1,9% para el año 2013; esto indica la alta movilidad de la economía China.

Varios autores apuntan a Venezuela como el primer destino de inversión de China, por ser el país con mayores reservas petroleras probadas según la Organización Mundial de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), con reservas por barril de 316.000 millones. Según datos del propio gobierno de Venezuela, Petróleos de Venezuela (PDVSA) firmó con China National Petroleum Corporation (CNPC) un acuerdo de inversión, aproximadamente \$42.000 millones, en el año 2013, para un proyecto en la Faja Petrolífera del Orinoco.

En un informe del centro estadístico de la CEPAL, ALADI y CAF señalan que los productos exportados a la región de Asia Pacífico se basan principalmente en soja, hierro y cobre representan más del 70% del total de bienes exportados a dicha región. (Observatorio América Latina Asia-Pacífico, 2013)

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo General

- Evaluar las relaciones comerciales actuales que mantienen Estados Unidos y China con América Latina

1.3.2 Objetivos Específicos

- Detallar los intereses económicos y comerciales de Estados Unidos y China hacia América Latina.

- Analizar el crecimiento económico y comercial de Estados Unidos y China con América Latina.

- Evaluar ventajas y desventajas de las normas establecidas en los acuerdos comerciales de Estados Unidos y China con Latinoamérica.

1.4 HIPÓTESIS

El incremento de la presencia comercial y económica China en América Latina, al momento, es la causa de una menor presencia de Estados Unidos en la región de Latinoamérica.

1.5 JUSTIFICACIÓN Y/O IMPORTANCIA

América Latina es completamente dinámico, emprendedora, la cual día a día plantea nuevos retos para seguir a la par de aquellos mercados dominantes. Los demás países lo ven atractivo para realizar negocio dado ciertas políticas internas, así como también la existencia de mano de obra barata, el rápido acceso y bajo costo de materias

primas. Algunos países Latinoamericanos han optado por reducir sus políticas de endurecimiento fiscal atrayendo así a nuevos inversores a la región.

Se aspira determinar los principales factores influyentes para economías como EE.UU. y China en tener una mayor presencia en Latam, es decir el por qué consideran a dicha región como uno de sus principales destinos para el comercio.

Actualmente, Estados Unidos busca nuevos mercado; donde, en el largo plazo, ya no ve a Latam como su principal proveedor de recursos, fundamentalmente en bienes no renovables.

Así mismo algunos informes del departamento de estado de EE.UU. señalan la elevada importancia de Latam para este país, siendo aún el principal destino de las importaciones estadounidenses. Si bien en los últimos años los niveles comerciales entre estas 2 naciones han disminuido considerablemente. Los problemas políticos con Latam y el creciente comercio y relaciones de EE.UU. con países de Medio Oriente y África son considerados de vital importancia en la búsqueda mercados alternos por las economías de Latam.

Analistas económicos consideran que el ingreso de China a la economía Latinoamericana es altamente riesgosa dado sus acuerdos o condiciones establecidas para brindar los préstamos de inversión solicitados por países de la región latinoamericana.

El cierre de préstamos monetarios a algunos países de Latam por parte de organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el BM como Venezuela, Ecuador, Bolivia, principalmente los pertenecientes al ALBA-TCP, han sido el principal motor para la promoción de los préstamos por China hacia Latam, estableciendo sus propias condiciones y en ocasiones sin oportunidad a de negociación por parte de las naciones de Latam.

Por último, la poca atención a infraestructura interna por los gobiernos Latinoamericanos ha dificultado y elevado los costos de transporte de bienes de exportación producidos en estas naciones de Latinoamérica perjudicando la participación de sus productos en el mercado internacional.

1.6 ALCANCE DEL ESTUDIO

El estudio procura ejecutar un estudio causal y documental sobre la situación de 17 economías de Latam como Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, con EE.UU. y China. Secundar investigaciones en las que se

destaca la nueva dependencia económica existente entre América Latina con EE.UU. y China a la actualidad.

Comparar los volúmenes monetarios de las importaciones desde Latam provenientes de mercados de China y EE.UU.; identificar las posibles causas de aumento a disminución de adquisición de los mismos.

Analizar los beneficios o perjuicios presentes en las economías de Latam con los nuevos acuerdos bilaterales de comercio adquiridos por la región y cómo esto ha repercutido en los vínculos ya establecidos con EE.UU.

Contribuir en materia económica la evolución comercial de inversión de estos 3 grandes sectores económicos y posibles secuelas en las mismas por la no dependencia de una a otra y a demás economías.

CAPÍTULO 2 MARCO TEÓRICO

“El comercio une al mundo en una común hermandad de dependencia mutua y de intereses recíprocos”. – James A. Garfield –

El presente capítulo corresponde a los lineamientos teóricos sobre el cual se desarrolla esta investigación. Este está dividido en 2 partes. La primera sección realiza un breve análisis sobre la política comercial, sus objetivos e instrumentos generales tomados por los gobiernos al momento de realizar intercambios comerciales. La segunda puntualiza la teoría económica existente sobre la Inversión Extranjera Directa (IED), la influencia en la clasificación de economías mediante parámetros establecidos por Doing Business.

2.1 POLÍTICA COMERCIAL

Para entender en que consiste la política comercial se debe conocer qué es el comercio exterior, la política económica y cómo es esta aplicada por los países a nivel mundial.

Según Alfonso Ballesteros (2001) el comercio exterior se define como “aquella actividad económica basada en los intercambios de bienes, capitales y servicios que lleva a cabo un determinado país con el resto de los países del mundo, regulado por normas internacionales o acuerdos bilaterales”. (Ballesteros, pág. 10)

El comercio exterior se rige por políticas comerciales preferenciales, establecidas, entre 2 países o entre los miembros pertenecientes a un bloque comercial. La política comercial se basa en estos reglamentos fundados, los cuales buscan incentivar una integración comercial y beneficiar a las partes participantes.

La política comercial se refiere a “aquella política económica que regula los pagos internacionales y el intercambio comercial entre países” (Sepúlveda L, 2004, pág. 42). Los gobiernos participantes en el intercambio comercial establecen políticas comerciales como aranceles, subsidios, cuotas de importación y exportación, incentivos tributarios, otros, con la finalidad de incentivar el comercio de productos o servicios entrantes y salientes en un determinado países. En su mayoría estas son establecidas con el fin de proteger la economía interna de una nación.

Sin embargo, podría decirse que el intercambio comercial, entre 2 o más naciones, no es algo reciente. Para mediados del siglo XIX se creó el ‘Tratado Cobden-Chaliever’ (1860), considerado como el primer acuerdo de libre comercio instaurado. El presente, efectuado entre Gran Bretaña y Francia, generaba reducciones arancelarias de forma recíproca para ambas naciones; disminución de derechos arancelarios sobre bienes

manufacturados y otras importaciones entre ellas. (Kennwood & Lougheed, 2002, pág. 65)

No obstante, luego de la gran depresión y como apoyo al comercio internacional para la cooperación económica, nace en el año 1947 el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés); establecido con sólo 23 miembros se estableció un conjunto de normas sobre el comercio y 45.000 concesiones arancelarias.

Existe también medidas de protección a las economías, llamada proteccionismo, el cual es una política económica que restringe el ingreso de bienes o servicios extranjeros. Esta es establecida por un país como medida de apoyo a la industria y economía nacional, en ocasiones no sólo perjudica al estado, quien es el encargado de establecerlas, sino también a sus socios. Un ejemplo claro es la aplicación de nuevas medidas arancelarias como el aumento de aranceles a las importaciones, endurecimiento al control aduanero, salvaguardias, otros.

“En el año 2009 el comercio internacional se desaceleró, tanto en las exportaciones como en la importaciones” (Durán Lima, 2011). Los principales socios comerciales de América Latina como Estados Unidos, la Unión Europeo y Asia, redujeron la demanda de productos desde Latam, aunque en una menor proporción por parte de China.

Como parte de la desaceleración de las economías internacionales en el año 2008, los gobiernos tomaron decisiones en cuanto al intercambio de exportaciones e importaciones entre las naciones. Muchos, como medida de salvaguarda, decidieron ser más rígidos en cuanto a las importaciones y salidas de capital, estos implementaron nuevas políticas gubernamentales que pretendían fomentar las industrias locales, evitar déficit en la balanza de pagos y comercial, hacer frente a la crisis económica, es decir la dinamización de la economía interna, entre otras.

Kopic (2012) cita a Kuhn (2008) que indica la constante búsqueda de las compañías Chinas de nuevos mercados y la adquisición de activos en el exterior.

En los últimos años se ha podido observar un extraordinario crecimiento en las exportaciones de Latam. Esta ha diversificado su mercado internacional, si bien para la década de 1990 al año 2000 su principal socio comercial era EE.UU.; con los años en algunos países de la región ya no es divisado como tal, para Brasil, quien en 2013 tuvo ingresos por exportación de US\$46.026 millones sólo con China y de US\$24.862 con EE.UU. según datos de la Secretaría de Comercio Exterior (SECEX).

Según Jenkins (2012), los tratados con China aumentaron mayormente durante el año 1990; se observa un incremento en las importaciones desde China hacia Latam a finales de la década, después del año 1999. Destáquese que en el año 2001 China es aceptado como miembro de la OMC, generando una ampliación de mercado tanto para China como para sus futuros compradores.

Cabe recalcar, para el periodo de la crisis económica del año 2008 se esperaba que la región de mayor recesión económica se Latam; la historia ha demostrado que en América Latina existe una gran relación entre los precios *commodity* y financiamiento para su rápido crecimiento, el colapso en estos precios afectó principalmente la industria minera e incitaron el desequilibrio económico en la región. (Ocampo, 2009)

Para la década del año 2000 en adelante, analistas y organizaciones económicas internacionales catalogan el rápido crecimiento de economías internas y externas que presenta un país denominados como mercados emergentes. Estos eran considerados los principales destinos de inversión por parte de las grandes economías como EE.UU. y Europa. En Latam están definidos como mercados emergentes a Brasil, México, Chile, Colombia, Perú.

Finalizadas las negociaciones comerciales por el GATT del ‘Tratado de Kioto’ EE.UU. promovía la aplicación de un Acuerdo de Libre Comercio (FTA por sus siglas en inglés) para la liberación comercial entre naciones, estos indicaban la existencia de más oportunidades y ventajas económicas con países dispuestos a la liberación bilateral comercial. (Erzan & Yeats, 1992)

EE.UU., principal propulsor de acuerdos bilaterales entre regiones, especialmente entre todo el continente Americano promovía la creación de un Acuerdo de libre Comercio Américas (FTTA por sus siglas en inglés). FTTA (1994-1998) tal como la OMC impulsaba la reducción de barreras arancelarias y de inversión en la región.

Sin embargo, el FTTA no tuvo éxito en la integración total de los países pertenecientes a la región Americana (América del Norte, Centro y Sur) debido a algunos desacuerdos políticos no pudo ser efectuado el cierre de las negociaciones. A pesar de ello, se desarrollaron varias alianzas y mercados intrarregionales como MERCOSUR, CARICOM formado por países del Caribe, North American Free Agreement (NAFTA) conformado por Canadá, EE.UU. y México, Comunidad Andina (CAN), Acuerdo de libre comercio América Central (CAFTA), Unión de Naciones Sur Americanas (UNASUR), Alianza del Pacífico, otras para tratar temas económicos, políticos, otros, de la región.

EE.UU. recalca que la firma de un FTA no sólo los beneficiaría a ellos, sino que también los países de América Central y América del Sur se verían favorecidos con la expansión y fortalecimiento de las relaciones comerciales además de la posibilidad de expansión a nuevos mercados para sus industrias locales, el acceso a capital extranjero para estas economías. (Anonymous, 2012)

Erzan & Yeats (1992) ultiman una muy baja posibilidad en que EE.UU. firme un FTA con naciones de Latam; se espera que para la ronda de Uruguay mediante el GATT se aplique reducción total de tarifas aduaneras entre los países miembros a una mínima tasa afectando así a las tarifas acordadas en el FTA en caso de ser mayores a las del GATT.

Al momento Estados Unidos mantiene tratados de libre comercio con 11 países de Latam utilizados en el presente trabajo. Chile, Perú, Colombia, México, Panamá, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Rep. Dominicana son aquellos países que a la actualidad mantienen un acuerdo de libre comercio con EE.UU.

La desigualdad existente de las exportaciones hacia EE.UU. entre los mismos países Latinoamericanos podría causar problemas en las economías internas de los países de Latam en caso de acceder a un FTA. (Erzan & Yeats, 1992)

El intercambio comercial entre importadores de EE.UU. y exportadores Latinoamericanos juega un importante papel en la determinación de preferencias arancelarias establecidas por el gobierno estadounidense, algunos deducen que son los importadores de Estados Unidos los que mayor presión generan en las determinantes de estas tarifas. (Silva, 2005)

La Federación Nacional de Minoristas (NRF por sus siglas en inglés) argumentó que las industrias estadounidenses se verían afectadas si se aplicaban normas más rigurosas a productos provenientes de países pertenecientes al Caribbean Basin Initiative (CIB), acuerdo de preferencias arancelarias entre EE.UU. y algunos países de América Central y el Caribe. (Silva, 2005).

Entre 1993 y 2003 países como Venezuela, Brasil y Argentina duplicaron su participación en importaciones de aluminio hacia los Estados Unidos. Perú fue el principal abastecedor de aluminio de cobre refinado pasando sus importaciones de 10.496 toneladas a 246.309. Las importaciones de aluminio realizadas por Estados Unidos abarcan el 22% del consumo mundial mientras que China el 17%. (Sánchez-Albavera & Lardé, 2006)

Sin embargo, al momento, China se ha convertido en uno de los principales socios comerciales no sólo para Latam sino también para EE.UU. En el año 2009 es el

tercer más grande comprador en bienes y servicios para Estados Unidos, mientras que EE.UU. es el segundo mayor comprador para la economía China. (Wang, 2010)

A diferencia de los bienes comercializados desde Latam hacia EE.UU., basado esencialmente en materia prima, el comercio entre EE.UU. y China se orienta en una combinación de materia prima y alta tecnología.

Para la década de los 90 los tratados bilaterales mantenidos entre EE.UU. y China llegaban aproximadamente al 3% del total de tratados vigentes por EE.UU. con otras naciones, en el año 2009 este ha variado entre el 10% y 18% del volumen total de tratados mantenidos por EE.UU. para ese periodo. (Ocampo, 2009)

2.2 INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED)

Para Sornarajah (2010) la IED “implica la transferencia de activos tangibles e intangibles de un país a otro, con el propósito de usarlo en el país receptor para generar riqueza bajo el control total o parcial del propietario de los activos”. (Sornarajah, pág. 8)

La IED recibida por cada país es un incentivo para desarrollo de sus industrias, de esta manera los países buscan ser más competitivos a nivel local como mundial.

“IED en países en desarrollo ha fluido principalmente en industrias de manufactura y procesamiento” (Wigle & Gregory, 1997); a pesar de ello, para algunos autores esto ha cambiado, con el paso de los años la IED se ha diversificado siendo también destinada, especialmente, al uso de recursos naturales como minería, agua, petróleo, otros.

A lo largo de los años Latinoamérica se ha mostrado más flexible en la aceptación de IED. Algunos datos señalan que a partir del año 1990 ésta experimenta un boom en adquisición de IED gracias a sus nuevas disposiciones de apertura hacia IED. “Las firmas extranjeras interesadas en invertir en la región mostraban inclinación hacia los sectores de telecomunicaciones, energía y servicios de intermediación financiera”. (Vecino, 2006)

Esto benefició las economías de la región de Latam, en medida en que sus economías internas tuvieron un considerable crecimiento, además desarrollaron nuevos sectores industriales y potenciaron los ya existentes.

Para la CEPAL, en su informe de ‘IED en América Latina y el Caribe’ (2012), declara que EE.UU. y la Unión Europea continúan siendo los principales aportadores de IED para Latam, a pesar de ello enfatiza que al momento existe un notable crecimiento de inversión por parte de empresas latinoamericanas en la misma región. (Calderón, y otros, 2012)

Sin embargo, en 2012, América del Sur llegó a tener una IED de US\$174.546 millones, los mayores crecimientos se observaron en Perú (49%), Chile (32%), por otro lado México se vio afectada por una contracción de IED (-38%). (Calderón, y otros, 2012)

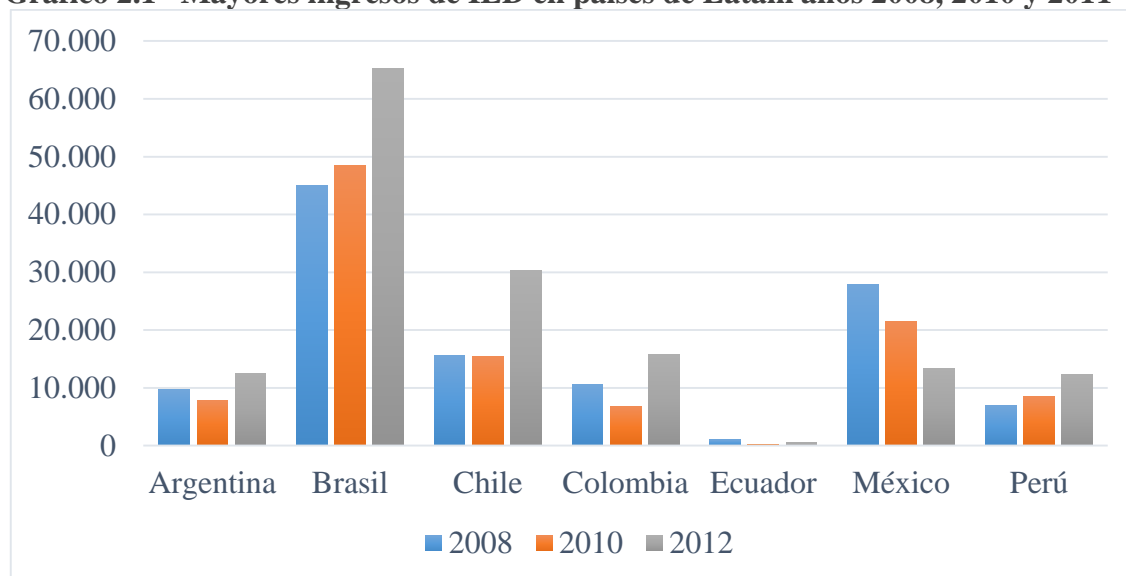
Existe un cierto patrón de las inversiones realizadas por China en la región, estas están enfocadas, particularmente, en la explotación de recursos no renovables, especialmente gas y petróleo; para 2009 luego de un préstamo realizado por el Banco Chino de Desarrollo (por sus siglas en inglés CDB) a Petrobras, Brasil, pactó la adquisición de 200,000 barriles de petróleo diarios como pago al financiamiento otorgado. (Jenkins, 2012)

La liberación del comercio y una política incentiva a las exportaciones e incentivo a la IED han hecho de Brasil la economía más atractiva en cuanto a IED refiere, promoviendo el desarrollo sectores como la de papel, madera (Economist Intelligence Unit, 2011)

Sin embargo, algunas economías de Latam aplican principios contrarios a los de Brasil. Las medidas proteccionistas y reformas a la industria de hidrocarburos en Venezuela, considerada como el principal sector de IED de compañías de EE.UU. y Europa, la baja y en algunos casos resultados negativos de ingresos de IED a Venezuela. (Economist Intelligence Unit, 2011)

Es de conciencia mundial que a partir del año 1999 entró a Venezuela un gobierno anti capitalista y proteccionista en cuanto a la industria nacional, razón por la cual ha implementado políticas, consideradas por analistas económicos, como de exclusión a la IED para el país.

El Gráfico 2.1 se observa cómo ha variado las entradas de IED en algunos países de Latam en los años 2008, 2010 y 2012; nótese un considerable crecimiento en las economías de Brasil, Colombia y Chile en comparación a las demás, ver Tabla 1 (ANEXO 1). En 2012 Brasil, Colombia y Chile alcanzaron un total de ingresos por IED de hasta US\$65.272 millones US\$30.323 millones y US\$15.823 millones respectivamente. En 2012, la IED hacia América Latina y el Caribe creció por tercer año consecutivo y alcanzó un nuevo record de US\$174.546 millones”. (Calderón, y otros, 2012). Así también entre los años 2008 hasta 2012 México registra menores ingresos por IED con respecto a años anteriores obteniendo un ingreso de IED de US\$27.853 en el año 2008 y US\$13.431 millones para el año 2012.

Gráfico 2.1 Mayores ingresos de IED en países de Latam años 2008, 2010 y 2011

*En millones de dólares.

Fuente: CEPAL

Elaborado por la autora

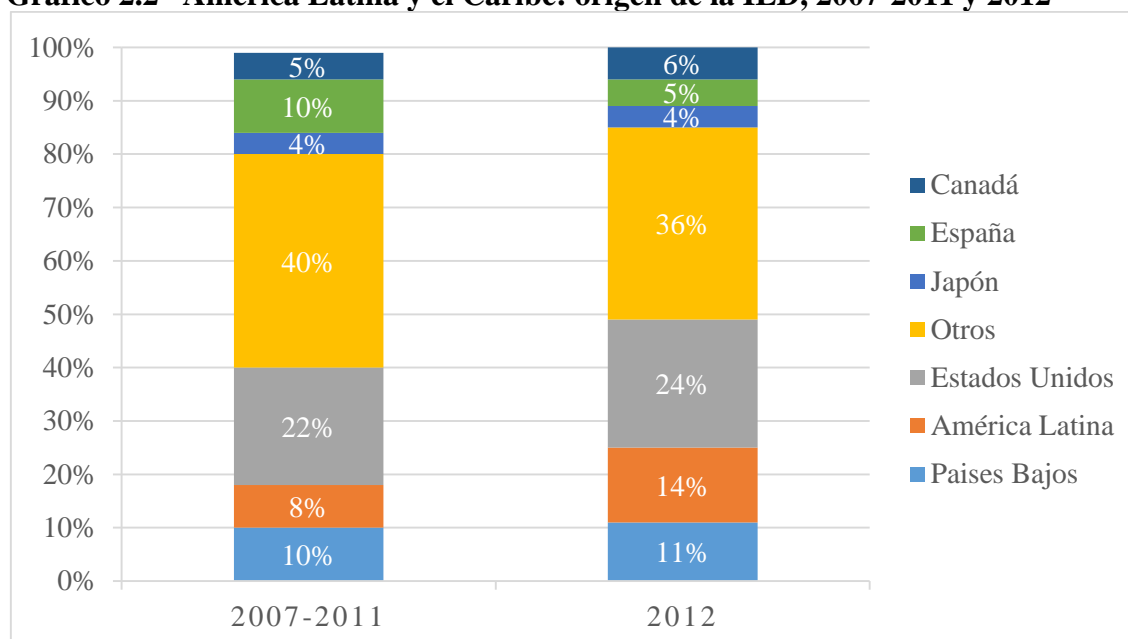
Por otro lado las inversiones que recibe Ecuador por concepto de IED durante los años 2008, 2010 y 2012 es bastante distante a los de Brasil, Chile México, Colombia, tal como muestra el Gráfico 2.1 los ingresos por IED para Ecuador alcanzan los US\$2.000 millones de dólares lo que no representa ni el 1% de IED que percibe Brasil.

Es un hecho que América Latina aún depende de Estados Unidos en varios mercados de exportación, de inversión, remesa, tecnología e innovación. (Anonymous, 2012)

Las inversiones realizadas por China en países de Latam para el desarrollo de carreteras no son vistas por EE.UU. como una amenaza, de hecho, es considerada como beneficio para las partes participantes dado que de esta forma se facilita el transporte interno y descenso de costos de movilización de productos destinados a China y EE.UU. (Brandt, y otros, 2012)

Para Vecino (2006) la obtención de IED está vincula a las actividades económicas realizadas por las empresas multinacionales, estas son los principales actores al momento de invertir en los diferentes sectores siempre y cuando sea relacionado a su actividad económica o nuevos sectores que les represente beneficio alguno.

El Gráfico 2.2 ilustra que la economía de EE.UU. sigue siendo el principal aportador de IED en la región de Latam cubriendo un 22% del total de IED recibida en el periodo 2007-2011 por Latam y un 24% en el año 2012.

Gráfico 2.2 América Latina y el Caribe: origen de la IED, 2007-2011 y 2012

Fuente: CEPAL. (La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, 2012, pág. 41)

La CEPAL argumenta un notorio incremento de IED en materia de explotación de recursos naturales, siendo en el año 2012 un 51% del total de IED recibida por América del Sur dirigida hacia el sector de recursos no renovables, sin incluir a Brasil. Este panorama difiere para Brasil y México y el Caribe. Para Brasil por concepto de IED se dirige el 48% a la industria de servicios mientras que México y el Caribe dirige un 48% del total de IED obtenida al sector manufacturero. (Calderón, y otros, 2012)

Lamentablemente no se evidencia, por parte de los miembros de Latam, medidas para la mejora de la industria manufacturera de la región siendo a su vez la industria más descuidada por países de América del Sur. La producción de Latam es basada, principalmente en la explotación de materia prima más no en productos terminados.

El aumento de explotación de recursos naturales, especialmente los no renovables, ocasiona a largo plazo repercusiones negativas, esencialmente en las de la región de Latam; la posible devaluación de precios de estos recursos ocasionaría menores ingresos principalmente a aquellos que han pactado un precio invariable con otras naciones por venta anticipada. El bloqueo a adquisición de fondos monetarios internacionales a algunas naciones Latinoamericanas para inversión en la misma región, ha originado la búsqueda de nuevas fuentes de financiamiento. El CDB y el Banco Chino de Exportaciones e Importaciones (China Exp-Imp) financiados por el gobierno de la China son considerados el principal proveedor pecuniario para estas naciones. (Brandt, y otros, 2012)

Estos países se ven perjudicadas al no poseer un fuerte poder de negociación para la adquisición de estas inversiones y préstamos ya que sus economías dependen sobre manera de capital externo. Además no cuentan con una industria interna desarrollada que les permita su supervivencia.

De acuerdo a reportes del portal de Doing Business, quien clasifica a 189 naciones según 12 categorías como las mejores para realizar negociaciones, inversiones, los países de Latam en cuanto a facilidad para hacer negocios señalados en la Cuadro 2.1.

Cuadro 2.1 Posiciones países de Latam según Doing Business

País	Facilidad para hacer negocios
Colombia	34
Perú	35
México	39
Chile	41
Panamá	52
Guatemala	73
Uruguay	82
Costa Rica	83
Paraguay	92
Honduras	104
El Salvador	109
Ecuador	115
Nicaragua	119
Brasil	120
Argentina	124
Bolivia	157
Venezuela	182

Fuente: Doing Business
Elaborado por la autora

CAPÍTULO 3 METODOLOGÍA

Para efectos de esta investigación se empleará un enfoque mixto, para esto es necesario la aplicación de dos tipos de investigaciones; investigación documental y la investigación causal o explicativa.

La investigación documental radica en “un análisis de la información escrita sobre un determinado tema, con el propósito de establecer las relaciones, diferencias, etapas, posturas o estado actual del conocimiento respecto al tema de objeto de estudio”. (Bernal, 2010, pág. 111). Esta alcanza información de libros, entrevistas, documentos gubernamentales y no gubernamentales, informes, analiza investigaciones previas sobre Latinoamérica con China o EE.UU., etc., aportando información relevante en la investigación.

Por otro lado la investigación causal se enfoca en la comprobación de la hipótesis formulada. (Bernal, 2010). La información obtenida será a través del uso de fuentes primarias y secundarias.

Primero, mediante el uso de fuentes secundarias se realizará una base de datos económicos de IED, exportaciones e importaciones, formada por los siguientes países China, EE.UU. y las 17 economías de Latam, para esto se utilizarán los datos ofrecidos por bancos centrales y centros de recopilación de información de EE.UU, China y de los países de Latam.

Con esta, se pretende analizar la evolución comercial de China y EE.UU. en Latam en el periodo 2001-2013, como también las políticas y acuerdos comerciales implementadas por China y EE.UU. con la región Latinoamericana, qué países se benefician de estos. No se debe olvidar que a partir del año 2001 China ingresa al mercado de comercio internacional con su aceptación como miembro de la OMC, lo cual provocó que otras economías se interesaran por abastecer este mercado con sus productos, y la adquisición de productos chinos.

Segundo, se procederá a estudiar el efecto que ha tenido el crecimiento de las relaciones comerciales de China y EE.UU. con Latam en cada una de sus partes (exportaciones, importaciones, inversión extranjera directa), los beneficios obtenidos por cada país mediante los acuerdos o tratados firmados.

Para este se medirá la Tasa de Crecimiento Anual (TCA), la cual estima el crecimiento anual, en promedio, para cada año dentro de un periodo de tiempo determinado, esta es utilizada por la CEPAL para análisis económicos.

Ecuación 3.1 Tasa de Crecimiento Anual Promedio (TCA)

$$TCA = \left(\sqrt[m]{\frac{X_T}{X_t}} - 1 \right) * 100$$

X_T = ingreso del último año del periodo

X_t = ingreso del primer año del periodo

m = total de periodos comprendidos entre (T-t)

En cuanto a exportaciones, importaciones y balanza comercial la nomenclatura i refiere a los bloques comerciales de Latam como MERCOSUR y Chile, CAN, México y MCC y Panamá, además se incluye a Ecuador en el análisis como caso particular de los miembros de Latam. Los países de destino j son EE.UU. y China.

En cuanto a IED refiere, i son como países de origen EE.UU. y China hacia las naciones de Latam quienes reciben estas inversiones de capital extranjero, j son los bloques comerciales en Latam a los que EE.UU. y China destinan las IED.

Con la TCAP se determinará el bloque de Latam que demuestra un mayor y acelerado crecimiento a importaciones, exportaciones, IED y balanza comercial con sus socios, Estados Unidos de Norte América y la República Popular de China.

Para este se pretende obtener información de fuente primaria, entrevistas a profundidad, a expertos en el tema; al Ing. Andrés Zambrano, Asesor de Comercio Exterior, de la Cámara de Comercio de Guayaquil (CCG). A la Econ. Andrea Ordoñez, Directora de Inteligencia comercial de Pro Ecuador y Daniela Giler, Especialista de Inversiones.

CAPÍTULO 4 FLUCTUACIONES DE INTERCAMBIO COMERCIAL

El presente capítulo y su subsecuente, capítulo 5, darán un profundo detalle sobre la evolución de exportaciones (sección 4.1), importaciones (sección 4.2), Inversión Extranjera Directa (sección 4.3) y posteriormente la balanza comercial (capítulo 5) de América Latina con los Estados Unidos y China. Para esto son 17 países que conforma a Latam en dicha investigación. Dado el número de países y una mejor evaluación serán agrupados por 4 grandes grupos comerciales, distribuidos y conformados de la siguiente manera:

- **MERCOSUR Y Chile:** Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Venezuela y Chile
- **CAN:** Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú
- **Mercado Común Centro Americano (MCCA) y Panamá:** Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá
- **México**

Algunos países, debido a sus amplios acuerdos comerciales, mercado, dinamismo y años de mantener estrechas relaciones comerciales con sus principales socios, han considerado el no formar parte de bloques comerciales como son el caso de Chile, Panamá y México; es por esto que han sido agrupados en los más acordes a su posición geográfica y similitud de oferta de bienes y servicios. Por su parte, México es apartado de los demás países de Latam en la mayoría de análisis económicos, debido que sus altos niveles de ingresos y comercialización pueden ser considerados como datos aberrantes en comparación a las demás economías de América Latina.

Así también, de manera individual, se presentarán datos específicos de Ecuador con sus socios comerciales EE.UU. y China para observar cómo han evolucionados sus participaciones a través de los años, en este también se tomarán en cuenta la evolución en exportaciones, importaciones, IED y posteriormente la balanza comercial.

Es de suma relevancia estudiar el comportamiento de las exportaciones, importaciones, IED y balanza comercial antes y después de la crisis mundial presentada fuertemente entre los años 2008 y 2009 para así determinar si ésta logró o no perjudicar la economía de América Latina y Ecuador con la República Popular de China y Estados Unidos de Norte América.

De igual manera, es altamente importante el comercio con China a partir del año 2001 ya que su ingreso a la OMC permitió mejorar sus relaciones comerciales con Latam.

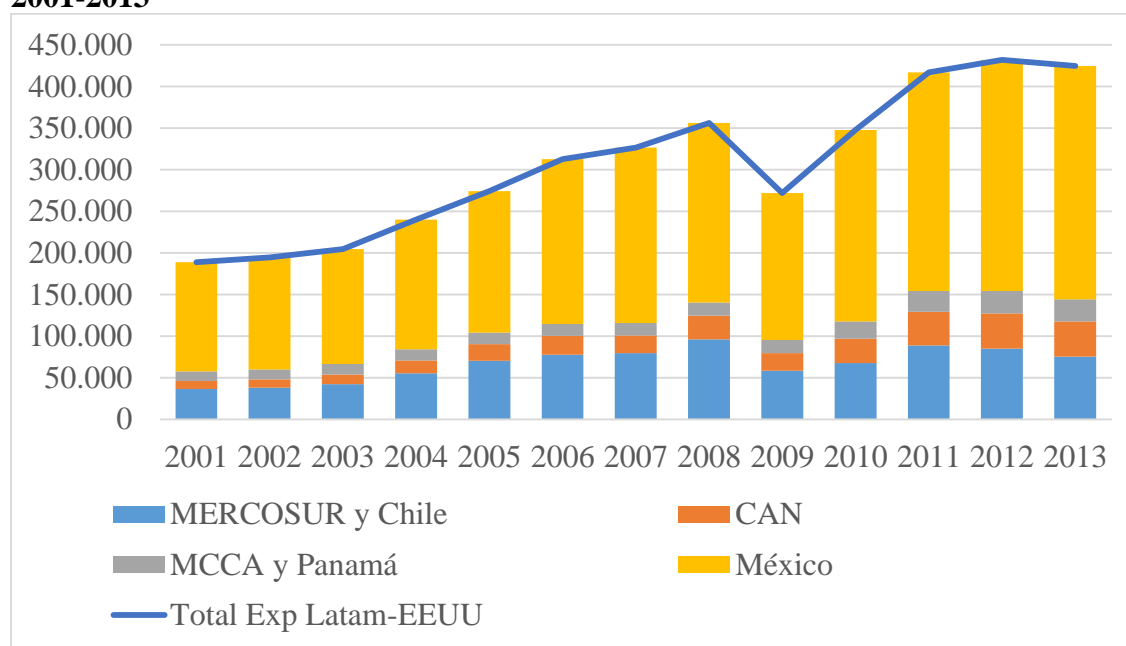
4.1 EXPORTACIONES

Las exportaciones son el conjunto bienes o servicios que los individuos y/o empresas venden al resto del mundo desde su país de origen, para satisfacer necesidades de los demás territorios y promoción del producto de una nación.

En este apartado se hará énfasis en el comportamiento de las exportaciones de EE.UU. y China con Latam y de un país específico de dicha región ‘Ecuador’ para el periodo 2001 a 2013.

El Gráfico 4.1 muestra las exportaciones realizadas entre Latam y EE.UU. durante los años 2001-2013, dividido en 4 principales grupos (México, MERCOSUR y Chile, CAN, MCCA y Panamá), destaca que de US\$424.694 millones de dólares (total de exportaciones enviadas por Latam en el año 2013) aproximadamente un 60% corresponde sólo a México las cuales ascienden a US\$280.529 millones de dólares catalogando así a México como primer bloque de intercambio comercial en cuanto a exportaciones de Latam.

Gráfico 4.1 Exportaciones con EE.UU. por grupos comerciales de Latam periodo 2001-2013*



*En millones de dólares.

Fuente: United States Census Bureau (USCB). Foreign Trade by Country. Países: Chile, Panamá, México. MERCOSUR: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Venezuela. CAN: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú. MCCA: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua.

Elaborado por la autora

Subsecuente a México, MERCOSUR y Chile se poseionan en segundo lugar durante los últimos años; en el año 2013 las exportaciones hacia EE.UU. desde MERCOSUR y Chile llegaron a US\$75.359 millones de dólares, aproximadamente un

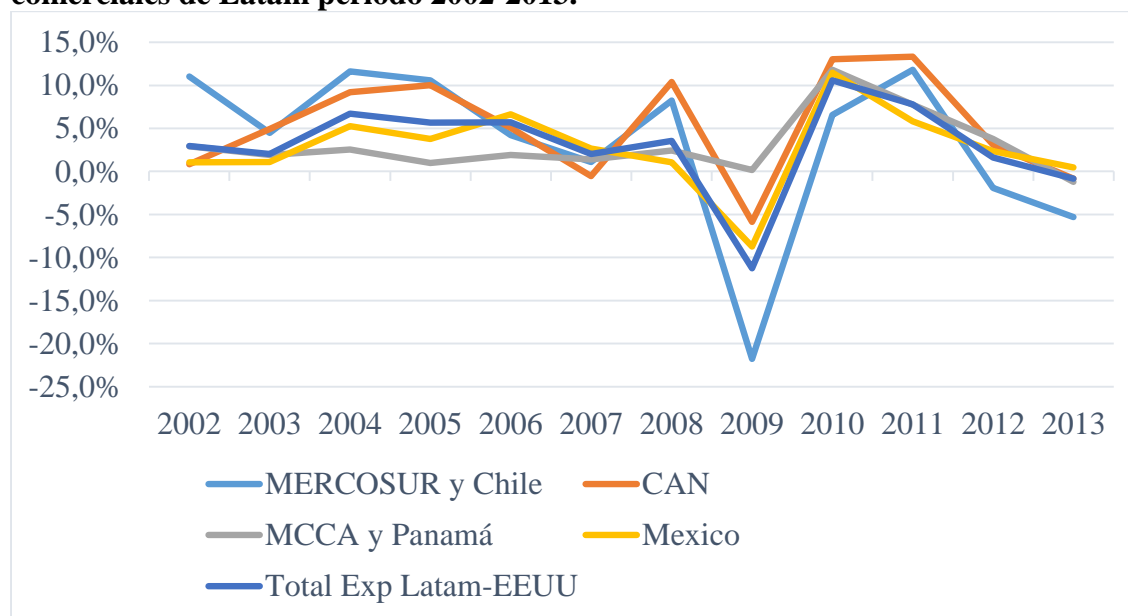
17,9% del total de exportaciones en ese mismo año. Bloques como la CAN poseen una participación en el mercado de 9% en el año 2013 y 6% de participación para MCCA y Panamá para el mismo año, los cuales se ubican en tercer y cuarto lugar como socios comerciales de los Estados Unidos de América pertenecientes a la región de Latam.

Históricamente las exportaciones totales desde Latam hacia EE.UU. han tenido un notable crecimiento como muestra en el Gráfico 4.1; el año 2012 es su nivel más alto de exportaciones con \$429.188 millones de dólares como muestra la Tabla 4 (ANEXO 2); sin embargo es en el año 2009 donde las exportaciones totales de Latam y EE.UU. presentan los menores ingresos por exportaciones entre los años 2005 y 2013.

Se evidencia el acelerado declive de las exportaciones tanto por cada grupo Latinoamericano como el total de exportaciones de Latam hacia EE.UU. hasta que el año 2009 presenta su mayor declive en cuanto a exportaciones.

Las exportaciones totales entre Latam-EE.UU. pasaron de \$350.778 millones de dólares en 2008 a \$272.056 millones de dólares en 2009 tal como revela la Tabla 4 (ANEXO 1), siendo de -11,3% su variación anual del año 2009, presentado en el Gráfico 4.2 y Tabla 5 (ANEXO 2)

Gráfico 4.2 Variación anual de las exportaciones con EE.UU. por grupos comerciales de Latam periodo 2002-2013.



Fuente: USCB. Foreign Trade by Country. Países: Chile, Panamá, México. MERCOSUR: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Venezuela. CAN: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú. MCCA: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua.

Elaborado por la autora

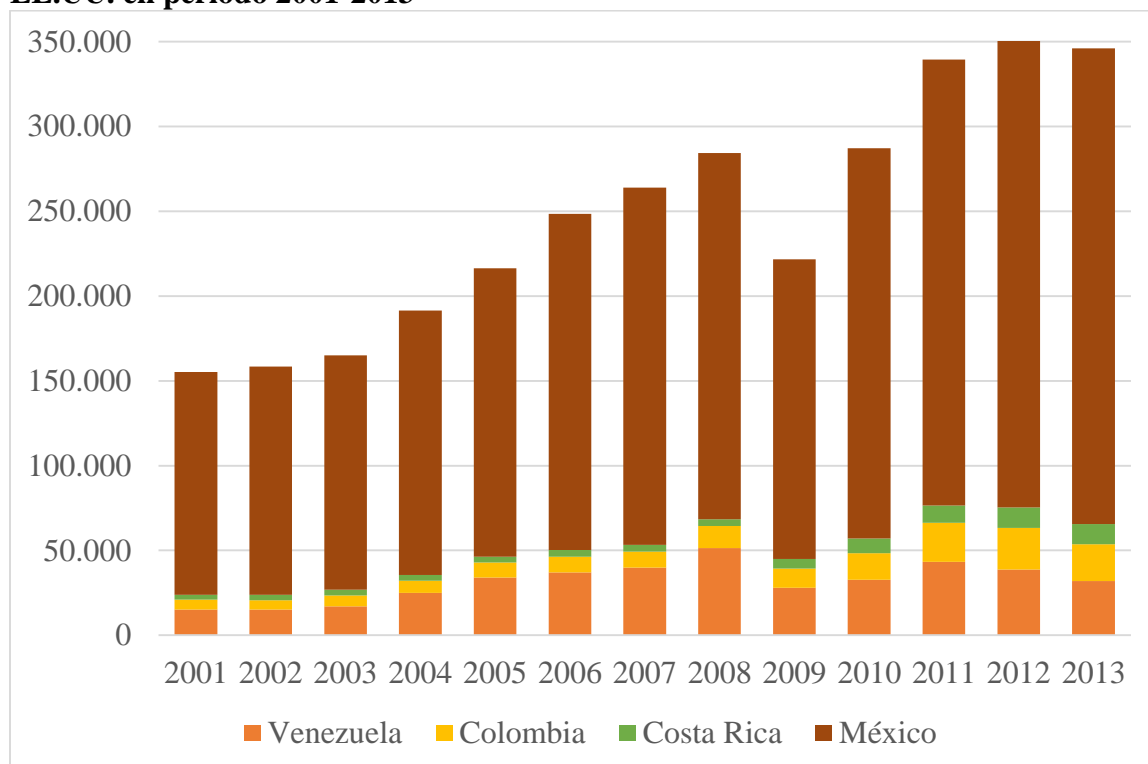
No obstante, MCCA y Panamá fue el único grupo que muestra variación anual positiva de 0,2% para el año 2009. Si bien MCCA y Panamá no mostró una variación

negativa en sus exportaciones con EE.UU. es en el año 2013 que registra por primera vez una variación negativa a sus exportaciones siendo esta de $-1,2\%$ con respecto al año 2012.

Los años subsecuentes al 2009 cada grupo comercial de Latam y en general la región de Latam registraron variaciones anuales de exportaciones positivas, pero en el año 2013 sólo México presentó un crecimiento en exportaciones hacia EE.UU. dando una variación anual de $0,5\%$ en dicho, ver Tabla 5 (ANEXO 2) y Gráfico 4.2.

Así mismo en cada grupo existe un país el cual se cataloga como primer socio comercial por grupo, ver Gráfico 4.3. Venezuela, miembro de MERCOSUR y Chile seleccionado como primer socio, de la CAN a Colombia, Costa Rica de MCCA y Panamá, es de destacar a México, tomado como un único bloque o grupo comercial.

Gráfico 4.3¹ Exportaciones de Venezuela, Colombia, Costa Rica y México con EE.UU. en periodo 2001-2013*



*En millones de dólares

Fuente: USCB. Foreign Trade by Country.

Elaborado por la autora

Se distingue a México como mayor participante entre Venezuela, Colombia y Costa Rica en las exportaciones de Latam-EE.UU., con aproximadamente un 70% a 80% de participación en el mercado llegando en el año 2013 a obtener un ingreso de

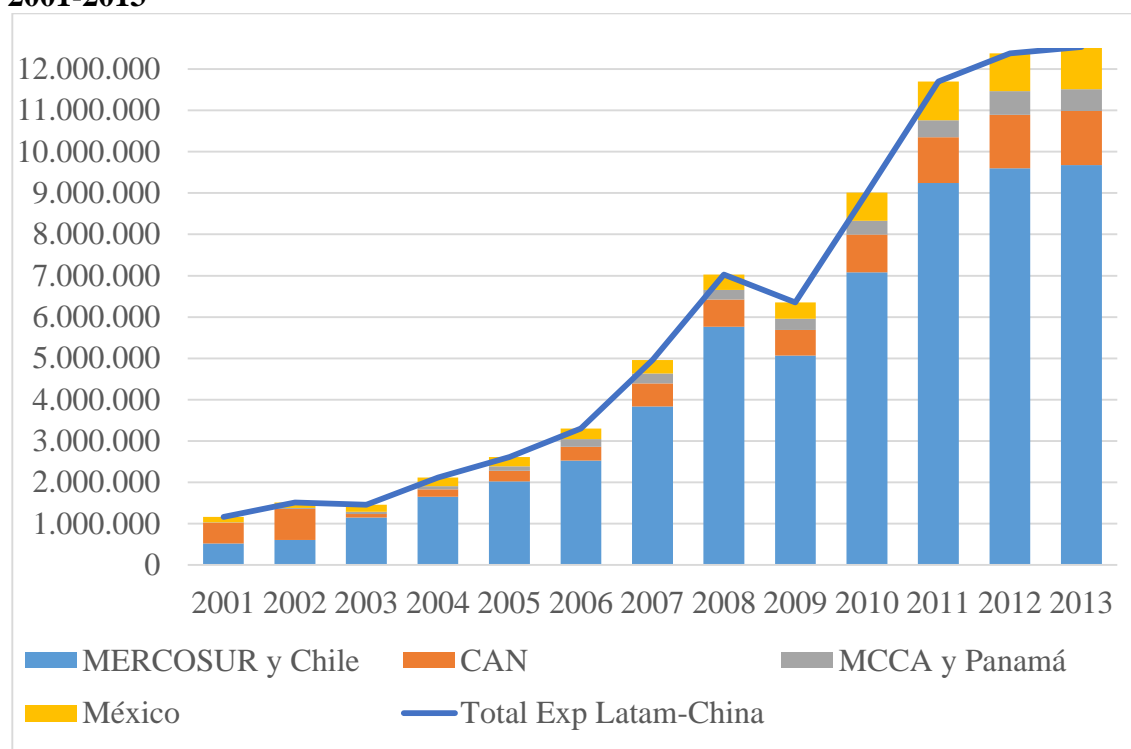
¹ Se han seleccionado por cada grupo comercial al primer socio exportador con EE.UU. durante todo el periodo 2001-2013, a Venezuela como miembro de MERCOSUR y Chiles, a Colombia como miembro de la CAN, Costa Rica como miembro de MCCA y Panamá y México como único grupo o bloque comercial.

US\$280.529 millones. Desde el año 2011 Colombia registra rentas casi a la par con las de Venezuela llegando en el año 2013 superiores a los US\$31.997 millones, ver Tabla 6 (ANEXO 2)

Segundo, el mercado de China, país considerado como la segunda economía mundial, con un total de importaciones que asciende a los US\$19.500 billones para el año 2013.

Al igual que el Gráfico 4.1, el Gráfico 4.4 fija las exportaciones de Latam con China para el periodo 2001-2013. Las exportaciones generadas entre Latam y EE.UU., México tenía una participación de aproximadamente del 50% del total de exportaciones, mientras que más del 70% del total de exportaciones desde Latam hacia China pertenecen a MERCOSUR y Chile, no obstante el 30% restante lo abarcan los mercados de la CAN, como segundo socio comercial, México y por último MCCA y Panamá.

Gráfico 4.4 Exportaciones con China por grupos comerciales de Latam periodo 2001-2013*



*En billones de dólares

Fuente: National Bureau of Statistics of China (NBSC). Anual Data. Países: Chile, Panamá, México. MERCOSUR: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Venezuela. CAN: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú. MCCA: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua.

Elaborado por la autora

Sin embargo, se debe recalcar para el periodo de exportaciones 2001-2013 entre Latam y China el bloque comercial de la CAN no se ha mantenido como segundo socio comercial Latinoamericano; entre los años 2003 y 2004 México se posiciona en segundo

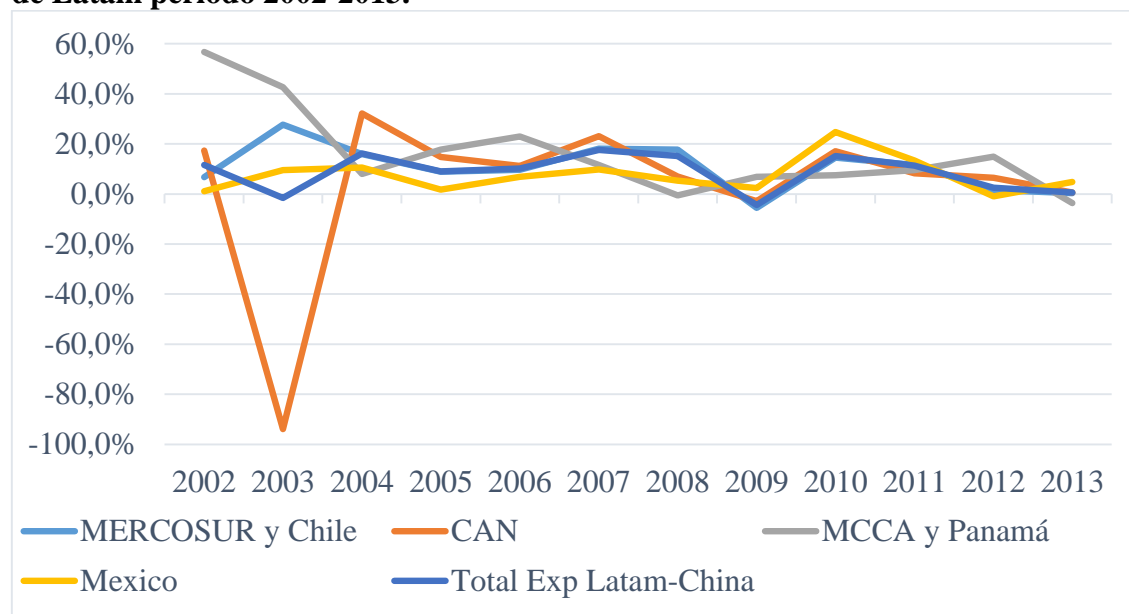
lugar con ingresos monetarios de US\$167.674 y US\$213.984 millones, a diferencia de la CAN con ganancias de US\$86.707 y US\$182.017 millones para los años 2003 y 2004 respectivamente, ver Tabla 19 y Tabla 20 (ANEXO 3).

Para el año 2001 las exportaciones totales entre Latam y China pasaban los US\$1.000 billones, siendo más del 80% comercializado sólo por los bloques comerciales CAN y MERCOSUR y Chile; para ese entonces, 2001 y 2002 obtenían ingresos similares por las exportaciones hacia la República Popular de China entre los US\$500.000 y US\$700.000 millones de dólares según la Tabla 21 (Anexo 3). Es en 2003 cuando las exportaciones de MERCOSUR y Chile sobrepasan en más de un 700% a las exportaciones de la CAN. La CAN, con un ingreso por exportaciones en el año 2003 de US\$ 86.707 millones mientras que MERCOSUR y Chile reportan US\$1.145 billones colocándolo a partir de entonces como primer socio comercial entre Latam y China, tal como muestra en la página anterior el Gráfico 4.4.

El Gráfico 4.5 muestra las variaciones anuales a las exportaciones entre Latam y China para los años 2002 hasta 2013. En el año 2003 la CAN sufrió un decrecimiento a sus exportaciones, las cuales llegaron a reducirse hasta casi en un 100%. Este declive de las exportaciones afectó también a las exportaciones totales de Latam con una reducción de -1,6% en ese mismo año. Sin embargo México y MERCOSUR y Chile registraron variaciones positivas a las exportaciones realizadas con China en el año 2003, que si se observa el Gráfico 4.4 'Exportaciones con China por grupos comerciales de Latam periodo 2001-2013*' es notorio el incremento, en términos monetarios en exportaciones por dichos bloques Latinoamericanos.

Con el pasar de los años, el Gráfico 4.5 'Variación anual de las exportaciones con China por grupos comerciales de Latam periodo 2002-2013.', revela la tendencia por Latam en mantener la misma variación porcentual para cada uno de los años subsecuentes al 2003 hasta el 2010 y desde el año 2010 hasta el 2013, llegando más notoriamente al mercado chino. El declive de las exportaciones para el año 2009 puede justificarse a la recesión económica mundial que se presentó para ese periodo, en el que las más grandes economías establecieron medidas proteccionistas para las importaciones provenientes de otros países o regiones.

Gráfico 4.5 Variación anual de las exportaciones con China por grupos comerciales de Latam periodo 2002-2013.



Fuente: NBSC. Anual Data. Países: Chile, Panamá, México. MERCOSUR: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Venezuela. CAN: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú. MCCA: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua.

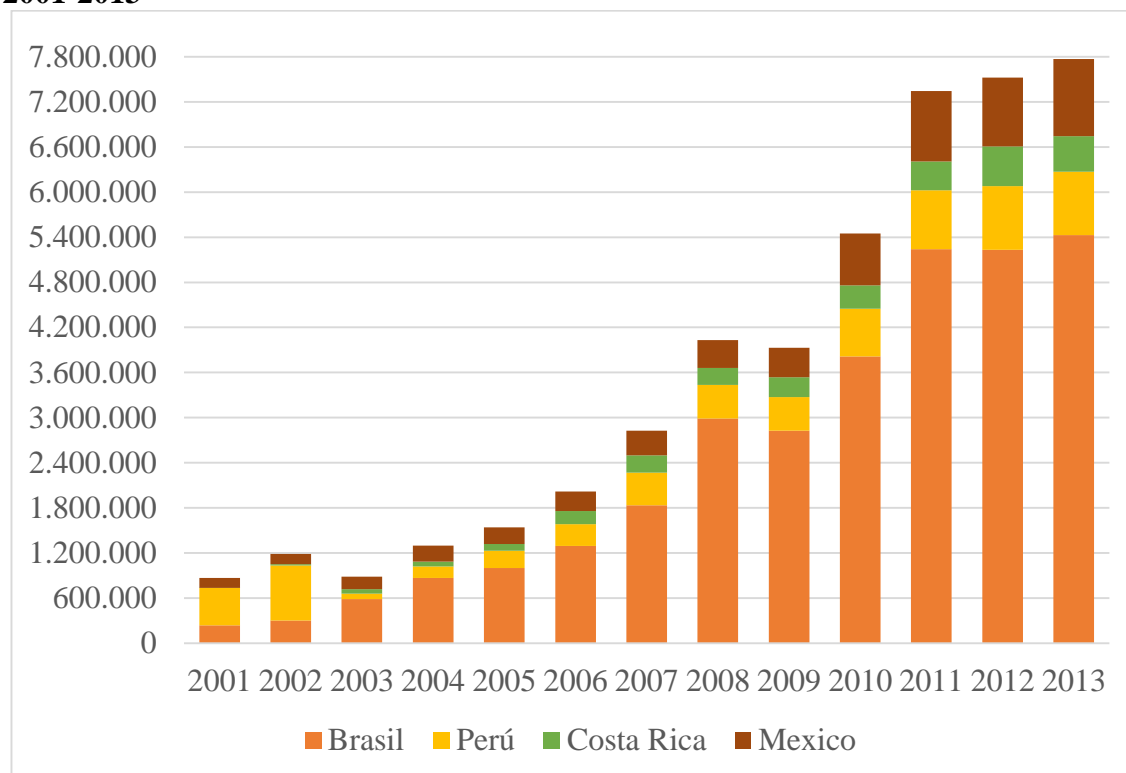
Elaborado por la autora

En el año 2013, según la Tabla 22 'Variación anual de las exportaciones con China por grupos comerciales de Latam periodo 2002-2013' (ANEXO 3) Latam y China alcanzaron un nuevo récord en exportaciones, llegando a un total de US\$12.536 billones; acorde a la Tabla 22 con variación respecto al año anterior, año 2012, de 0,5%; aunque los años 2008 y 2009 las exportaciones entre Latam y China reportan un declive, ver Gráfico 4.4, con una variación de -4,4%.

El Gráfico 4.6 evidencia los países que mayor intercambio de exportaciones posee para el periodo 2001-2013 entre Latam-China. Brasil como primer socio comercial del grupo MERCOSUR y Chile, seguido por México, por la CAN a Perú y Costa Rica de MCCA y Panamá. Durante los años 2001 y 2002 Perú se posesionaba como segundo socio comercial entre los 4 países anteriormente mencionados, sin embargo a partir del año 2003 es México quien se acentúa en dicha posición.

Contrario al Gráfico 4.3, donde para el bloque comercial de la CAN en las exportaciones de Latam-EE.UU. destaca a Colombia como principal socio de dicho bloque, para Latam-China en el mismo grupo se posesiona a Perú como primer socio, ver Gráfico 4.3. Así también Brasil el primer socio importador con China para la región de Latinoamérica, mientras que México es considerado como primer importador con EE.UU. de la región.

Gráfico 4.6² Exportaciones de Brasil, Perú, Costa Rica y México con China periodo 2001-2013*



*En millones de dólares

Fuente: NBSC. Anual Data.

Elaborado por la autora

Hasta el año 2013 las importaciones de Brasil, provenientes de China, sumaron US\$5.429 billones, siendo más del 50% del total de importaciones generadas en el mismo año, por MERCOSUR y Chile, bloque en el que Brasil es miembro, que sumaron los US\$9.673 billones.

Además entre Brasil, Perú, Costa Rica y México, quienes se destacan como los primeros exportadores para cada grupo de Latam, es Brasil quien se posiciona como primer socio exportador de Latam-China entre todos los países miembros de Latam, donde sus ingresos por exportaciones abarcan aproximadamente el 70% entre el total de exportaciones d dichos 4 países, ver Gráfico 4.6.

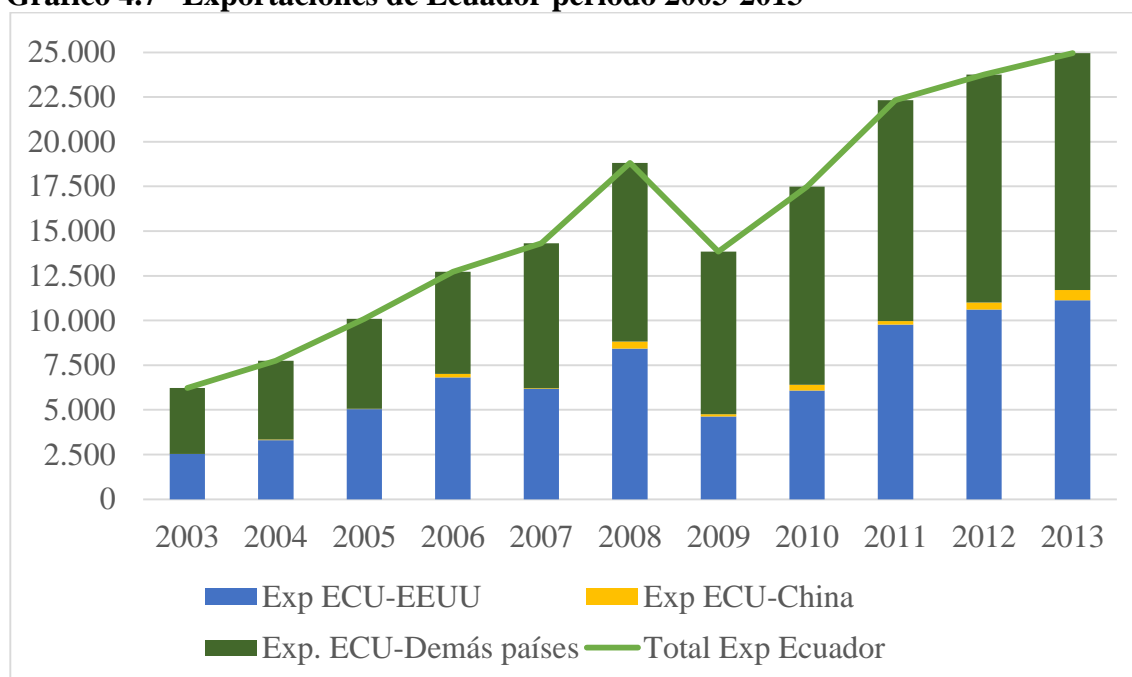
Tercero, Ecuador es un país destacado por sus exportaciones basadas netamente en materia prima siendo los productos más destacados como banano, camarón, cacao (grano), atún, flores, de naturaleza no petrolera y el petróleo como su mayor bien de exportación.

² Se han seleccionado por cada grupo comercial al primer socio exportador con China durante todo el periodo 2001-2013, a Brasil como miembro de MERCOSUR y Chiles, a Perú como miembro de la CAN, Costa Rica como miembro de MCCA y Panamá y México como único grupo o bloque comercial.

En los últimos años se ha incentivado a la industria ecuatoriana a aumentar los ingresos por exportaciones mediante el desarrollo de la misma. Para el año 2007 con US\$5.445 millones de exportaciones no petroleras y US\$8.876 millones de exportaciones petroleras. En 2013 las exportaciones no petroleras de Ecuador llegaron a los US\$9.749 millones, mientras que las exportaciones petroleras fueron de US\$15.210 millones dando más del 50% del total de exportaciones de Ecuador en la venta de bienes petroleros y sus derivados.

En el año 2001 Ecuador tenía un total de ingresos por exportaciones con el mundo de US\$6.223 millones, con el paso de los años este ha ido en aumento alcanzando así en el año 2013 un nuevo récord con un total de US\$24.958 millones, ver Gráfico 4.7 y Tabla 36 (ANEXO 4).

Gráfico 4.7 Exportaciones de Ecuador periodo 2003-2013*



*En millones de dólares

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE).

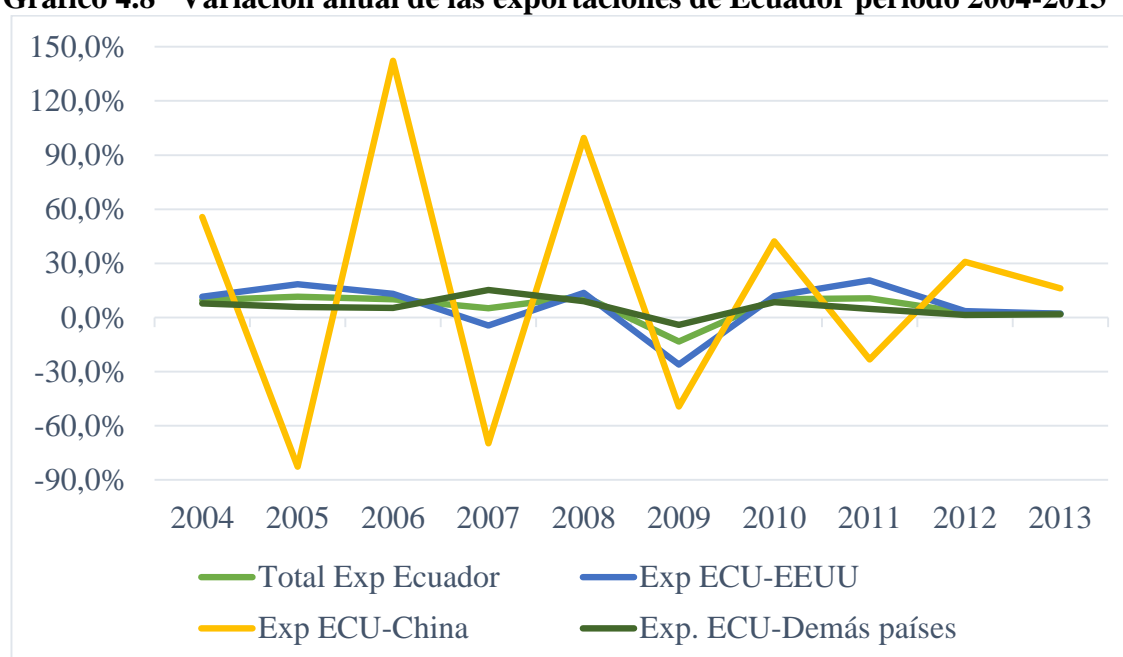
Elaborado por la autora

Por otro lado, Estados Unidos es considerado, como país, el primer socio comercial del Ecuador, abarcando aproximadamente el 50% del total de las exportaciones del Ecuador, a excepción del año 2009 donde las exportaciones de Ecuador con países diferentes a EE.UU. y China fueron más representativas generando ingresos por exportaciones de US\$9.113 millones. A partir del año 2006 la República Popular de China trabaja en hacer más notoria su participación de exportaciones en el Ecuador, aunque estas no llegan ni al 1% del total de exportaciones realizadas por Ecuador, ver Gráfico 4.7.

Durante el 2004-2013, en general, Ecuador reporta variaciones anuales positivas a las exportaciones, no obstante en el año 2009 reporta un variación -13,3%, ver Gráfico 4.8 y Tabla 37 (ANEXO 4).

A través de los años, tal como señala el Gráfico 4.8 es divisible una inestabilidad en las exportaciones desde Ecuador hacia China, en algunos años hay variación anual a las exportaciones de hasta un 90%, sin embargo esta va disminuyendo y llegando a ser positiva a partir del año 2013 donde Ecuador comienza a direccionar sus bienes exportación, con la finalidad de penetrar más, en el mercado chino.

Gráfico 4.8 Variación anual de las exportaciones de Ecuador periodo 2004-2013



Fuente: BCE

Elaborado por la autora

Las exportaciones entre Ecuador y China han sido altamente fluctuantes, donde la mayor parte de los años ha tenido variaciones negativas con -82,8%, -69,7%, -49,4%, -23,3% en los años 2005, 2007, 2009 y 2011 respectivamente, ir a anexo 3.1, Tabla 39. (ANEXO 4). Por otro lado el panorama entre Ecuador-EE.UU. difiere al de Ecuador-China, donde sólo registra variaciones de -4,4% y -26,1% en las exportaciones para los años 2007 y 2009.

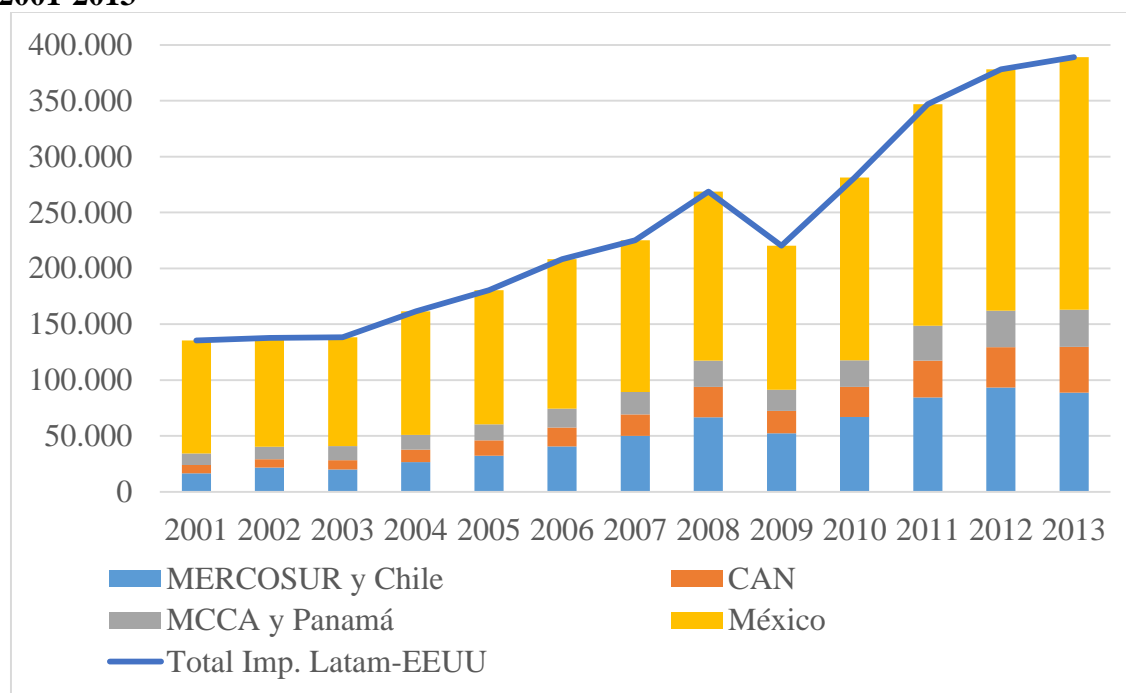
4.2 IMPORTACIONES

A diferencia de las exportaciones, las importaciones, es la compra o adquisición de bienes o servicios a empresa y/o individuos fuera de una nación. Este nace de la necesidad de adquirir productos no producidos dentro de un territorio para su consumo o al desarrollo de productos nacionales.

Los mercados de Estados Unidos y China se destacan por la venta de bienes terminados y de industrialización como maquinarias, equipos tecnológicos, petróleo refinado, otros, con gran número de socios comerciales, además de posesionarse como primer y segunda economía respectivamente.

El Gráfico 4.9 presenta los niveles de importaciones totales alcanzados entre Latam-EE.UU., así también como por grupo.

Gráfico 4.9 Importaciones con EE.UU. por grupos comerciales de Latam periodo 2001-2013*



*En millones de dólares

Fuente: USCB. Foreign Trade by Country. Países: Chile, Panamá, México. MERCOSUR: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Venezuela. CAN: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú. MCCA: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua.

Elaborado por la autora

Desde el año 2001 al 2013 las exportaciones han crecido en más de un 100% pasando de ser en el año 2001 de US\$135.605 millones a US\$389.039 para el año 2013.

México se posesiona como primer importador entre los demás bloques comerciales de Latinoamérica. Para el año 2001 las importaciones de México fueron US\$101.297 millones de un total de importaciones entre Latam-EE.UU. de US\$135.605 millones, de esta forma cubriendo más del 50% de todas las importaciones realizadas por Latam con los Estados Unidos de Norte América. Por su parte el año 2013 sólo las importaciones de México llegaron a ser de US\$226.079 millones de dólares frente a un total de exportaciones Latam-EE.UU. de US\$380.039 millones, observar Gráfico 4.9 y Tabla 9 (ANEXO 2).

En segundo lugar se posiciona el grupo MERCOSUR y Chile aumentando a lo largo del periodo su participación de importaciones con EE.UU. para la región de Latam. Hasta el año 2004 su participación por importaciones con EE.UU. pasaba apenas el 10%, sin embargo, consigue US\$88.877 millones en el año 2013, siendo así, aproximadamente un 25% del total de las importaciones entre Latam-EE.UU., las cuales fueron de US\$389.039 millones. En tercer y cuarta posición se encuentran la CAN y MCCA y Panamá, respectivamente, los cuales poseen una importante intervención en el alcanzando entre ambas importaciones de US\$74.083 para el año 2013.

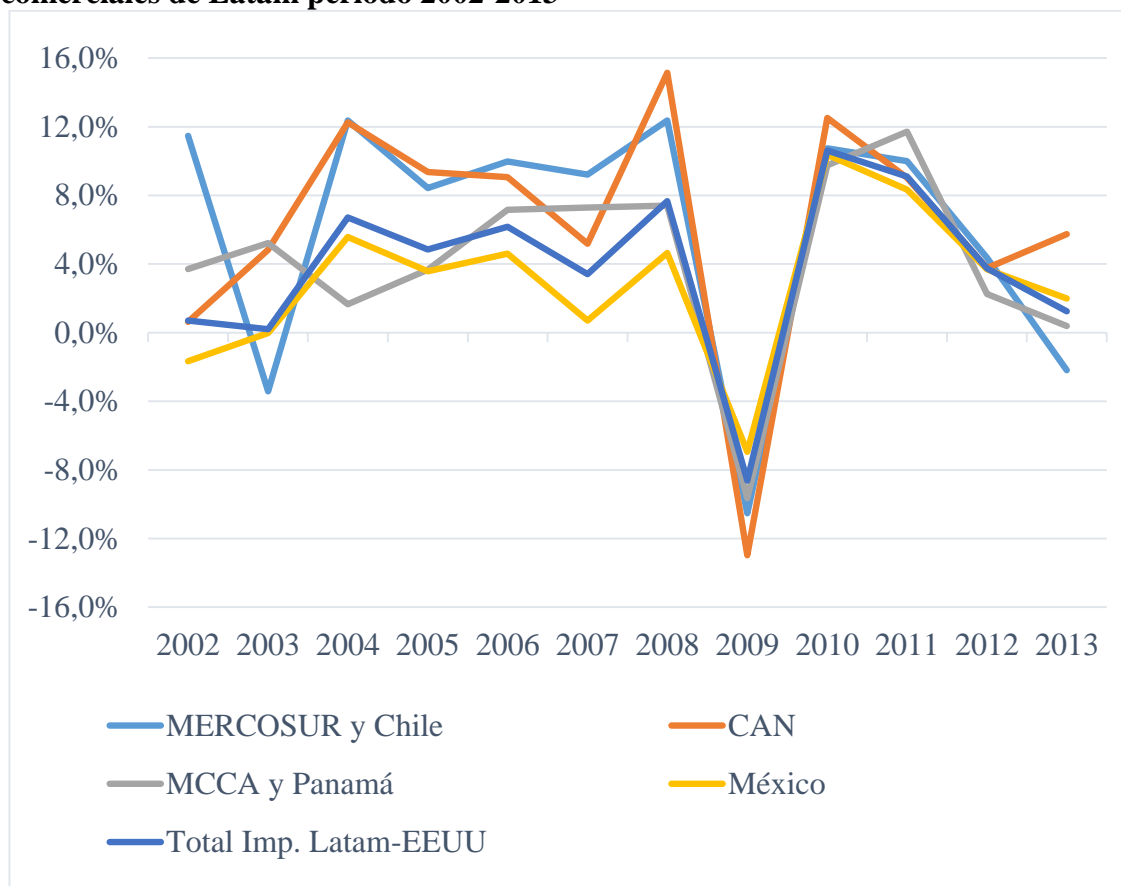
De manera general las importaciones totales entre Latinoamérica y Estados Unidos de Norte América señalan un constate crecimiento, ver Gráfico 4.9, aunque para el año 2009 enfatiza un descenso pasando de los US\$268.771 millones en el año 2008 a US\$220.360 millones de dólares para el año 2009, con una variación de -8,6%.

Históricamente, tal como señala el Gráfico 4.10 'Variación anual de las importaciones con EE.UU. por grupos comerciales de Latam periodo 2002-2013' y la Tabla 10 en el (ANEXO 2), toda la región de América Latina ha mantenido variaciones positivas a sus importaciones, a excepción del año 2009 donde todos los bloques, por ende toda la región reconoce haber tenido variaciones negativas de -10,5% Mercosur y Chile, -13,0% CAN, -9,6% MCCA y Panamá, -6,9% México. Se puede evidenciar que en dicho año la Comunidad Andina (CAN) fue el bloque en el que los ingresos por importaciones se vieron mayormente afectados.

A partir del año 2010 Latam presenta intentos de mantener variaciones positivas en las importaciones, Gráfico 4.10, esto es señal de incremento monetario y de volumen de mercancías adquiridas provenientes de Estados Unidos hacia la región de Latinoamérica, claramente evidenciado en Gráfico 4.9 'Importaciones con EE.UU. por grupos comerciales de Latam periodo 2001-2013*..

Sin embargo comprando los datos del Gráfico 4.10 se evidencia que en promedio desde el año 2010 las importaciones totales de Latam-EE.UU. aumentan en US\$10.000 millones cada año provocando así variaciones anuales en menores proporciones.

Gráfico 4.10 Variación anual de las importaciones con EE.UU. por grupos comerciales de Latam periodo 2002-2013



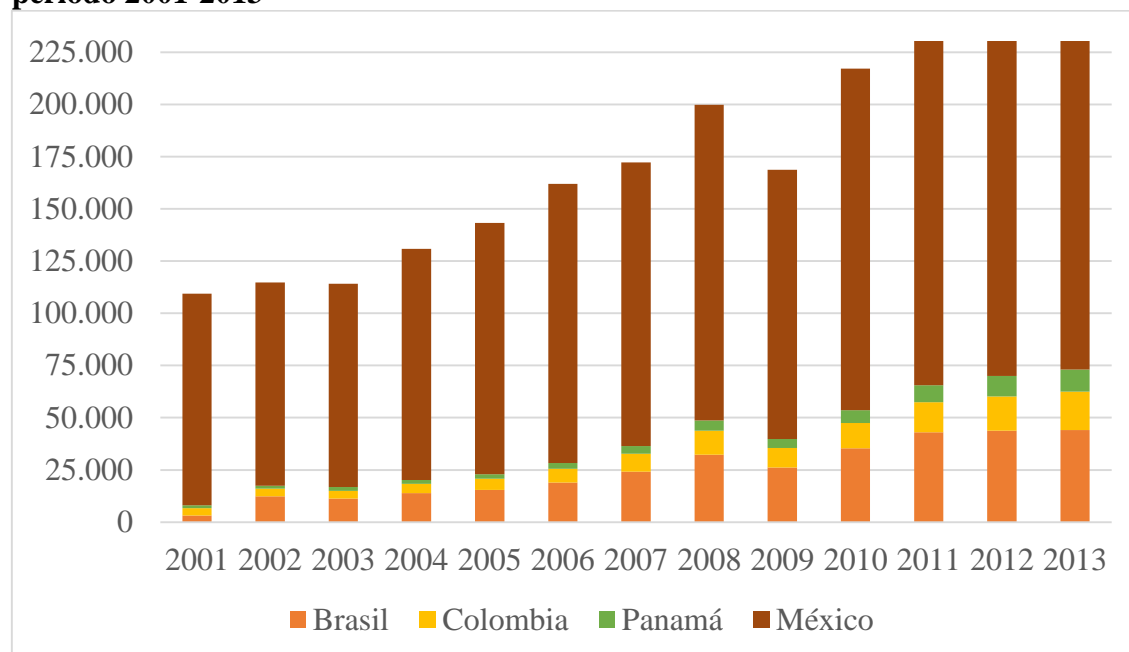
Fuente: USCB. Foreign Trade by Country. Países: Chile, Panamá, México. MERCOSUR: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Venezuela. CAN: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú. MCCA: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua.

Elaborado por la autora

El Gráfico 4.11 destaca cada país de cada grupo con mayor renta de importación de Latam-EE.UU. para los años 2001 a 2013. Este revela a México como el primer importador, seguido por Brasil, Colombia y Panamá. Desde 2001 al año 2013 las importaciones mexicanas han ido en constante aumento a excepción del año 2009 que pasaron de US\$151.220 millones en el año 2008 a US\$128.892 millones para el año 2009, además pasaron de ser de aproximadamente un 90% a un 70% del total de las importaciones, dejando que Panamá, Colombia y Brasil aumenten también su proporción cada año.

Comparando los Gráfico 4.9 y Gráfico 4.11 del total de las importaciones de del bloque de la CAN, Colombia, miembro perteneciente al bloque comercial CAN, en el año 2013 obtuvo ingresos por importaciones US\$18.392 millones siendo aproximadamente un 45% del total de las importaciones realizadas el bloque en el mismo año las que fueron de un valor de US\$41.031 millones, véase también Tabla 9 y Tabla 11 (ANEXO 2)

Gráfico 4.11³ Importaciones de Brasil, Colombia, Panamá y México con EE.UU. en periodo 2001-2013*



*En millones de dólares

Fuente: USCB. Foreign Trade by Country

Elaborado por la autora

A diferencia de las exportaciones entre MCCA y Panamá con EE.UU., la cual señala a Costa Rica como primer exportador del bloque, Panamá se posiciona como primer importador para el mismo bloque en el comercio entre Latam-EE.UU. y mantiene de igual forma a Brasil y Colombia como principales socios para los bloques de MERCOSUR y Chile como la CAN respectivamente.

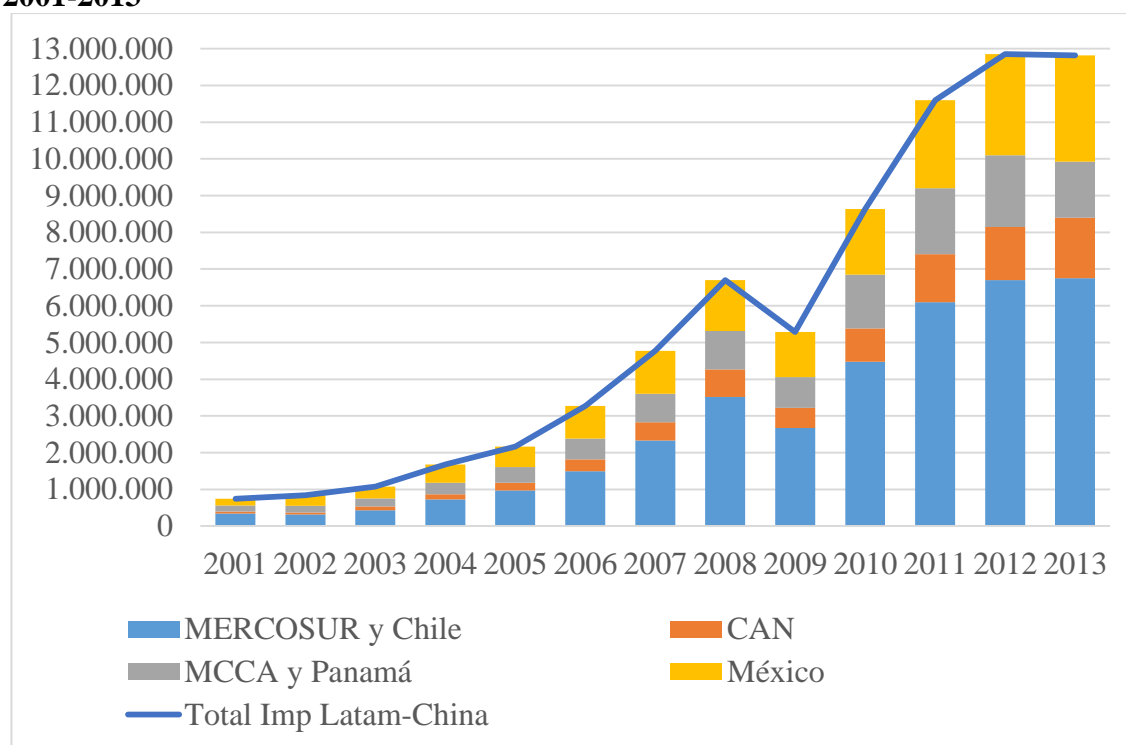
La República Popular de China, destacado por la adquisición de bienes primarios (alimentos, bebidas, materias primas no comestibles, combustibles, minerales, lubricantes y materiales relacionados) y bienes manufacturados (químicos y productos relacionados, maquinaria y equipo de transporte, productos diversos, productos no clasificados) a nivel mundial.

El Gráfico 4.12 muestra las importaciones de China con cada bloque de la región de Latinoamérica, MERCOSUR y Chile, MCCA y Panamá, CAN y México periodo 2001-2013. Desde el año 2001 al año 2013, de forma consecutiva las importaciones entre Latam y China registran crecimientos extraordinarios pasando la comercialización a los miles de millones, en términos monetarios. En el año 2001 el total de importaciones entre Latam y

³ Se han seleccionado por cada grupo comercial al primer socio importador con EE.UU. durante todo el periodo 2001-2013, a Brasil como miembro de MERCOSUR y Chile, a Colombia como miembro de la CAN, Panamá como miembro de MCCA y Panamá y México como único grupo o bloque comercial

China fueron de US\$ 742.224 millones mientras que para el 2013 alcanzaron un nuevo récord de US\$12.821.439 millones de dólares.

Gráfico 4.12 Importaciones con China por grupos comerciales de Latam periodo 2001-2013*



*En mil billones de dólares

Fuente: NBSC. Anual Data. Países: Chile, Panamá, México. MERCOSUR: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Venezuela. CAN: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú. MCCA: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua.

Elaborado por la autora

Empero, en el año 2009 registra un declive al total de las importaciones pasando de US\$6.696 billones en el año 2008 a US\$5.285 billones para el año 2009, dando a su vez una baja a las importaciones de cada uno de los bloques de Latam con China.

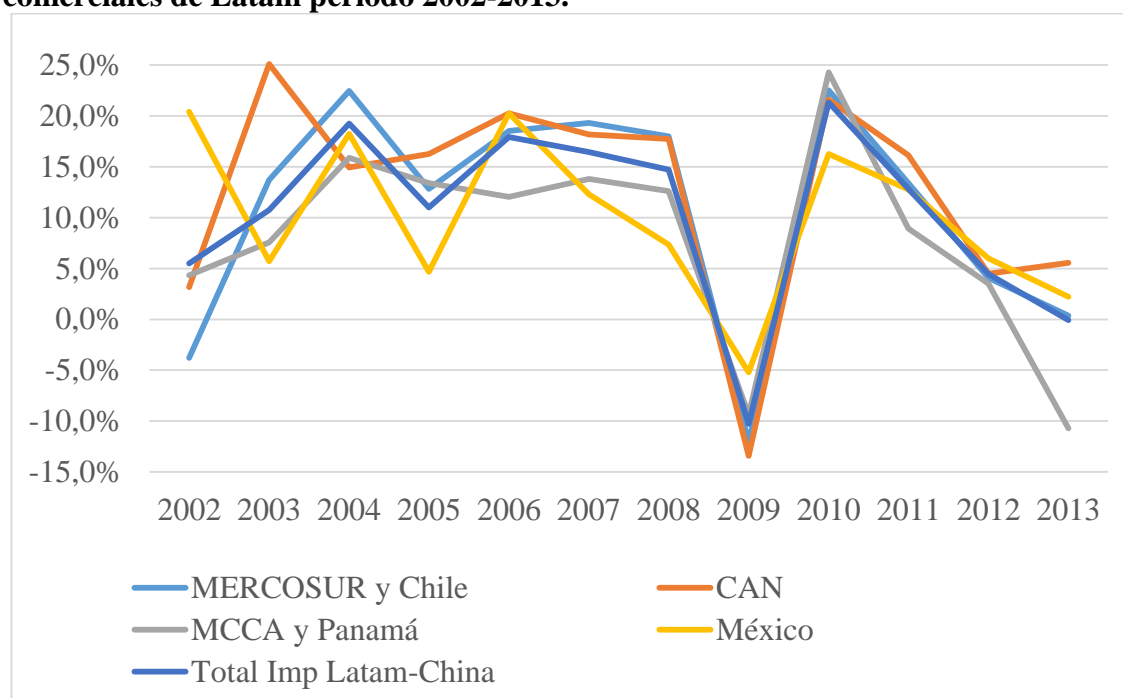
El Gráfico 4.12 apunta a MERCOSUR Y Chile como primer socio importador en Latinoamérica con importaciones de US\$344.81 millones en el año 2001 a US\$6.749.597 millones al año 2013, Tabla 26 (ANEXO 3). De manera sucesiva en los años 2001 y 2013, México con una renta de US\$179.022 millones y US\$2.896 billones, MCCA y Panamá con US\$166.463 millones US\$1.523 billones y por último la CAN con ingreso de US\$52.358 millones y US\$1.651 billones de dólares respectivamente.

Históricamente las variaciones anuales a las importaciones de América Latina con China son positivas, ir a Tabla 27 (ANEXO 3), pero en el año 2009 cada bloque comercial, al igual que el total de importaciones entre Latam-China apunta variaciones negativas. La Tabla 27 (ANEXO 3) señala a la Comunidad Andina una superior tasa de

variación para todo los bloques comerciales de -13,4%, las que se vieron rápidamente recuperadas en el año 2010 con una variación anual positiva a las importaciones de 21,6%.

Además el Gráfico 4.13 destaca cuán fluctuante han sido las variaciones a las importaciones entre Latam y China, que no necesariamente continúan una determinada tendencia, donde el crecimiento del año anterior puede ser menor al posterior, tal como sucede en los años 2004 y 2005 para el total de importaciones de Latam-China donde en el año 2004 registra una variación a las importaciones de 19,2% mientras que el año 2005 la variación es de 11,0%.

Gráfico 4.13 Variación anual de las importaciones con China por grupos comerciales de Latam periodo 2002-2013.



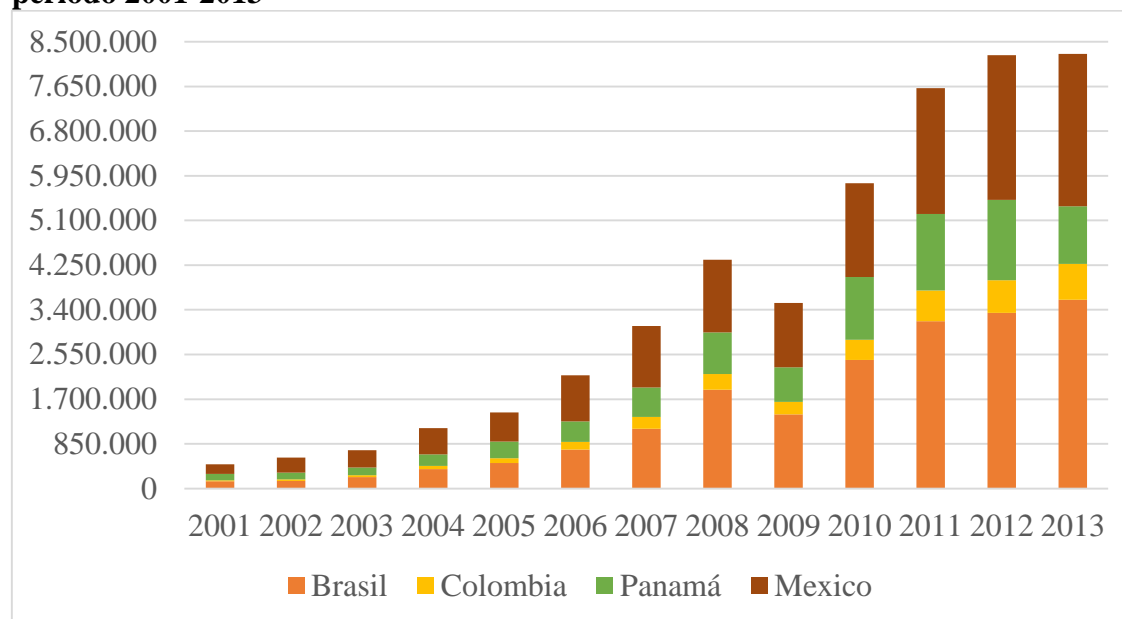
Fuente: NBSC. Anual Data. Países: Chile, Panamá, México. MERCOSUR: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Venezuela. CAN: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú. MCCA: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua.

Elaborado por la autora

El Gráfico 4.13 y la Tabla 27 (ANEXO 3) muestran una baja a las importaciones para el año 2013, con una variación al total de las importaciones de -0,1% debido a que durante el año 2013 el bloque MCCA y Panamá fue el único en registrar una variación negativa de -10,7% a las importaciones provenientes de China.

Por otro lado se debe distinguir que en cada bloque comercial perteneciente a Latam destaca un país, el cual registra mayores importaciones con la República Popular de China, el Gráfico 4.14 hace énfasis al presente planteamiento.

Gráfico 4.14⁴ Importaciones de Brasil, Colombia, Panamá y México con China en periodo 2001-2013*



*En billones de dólares

Fuente: NBSC. Anual Data

Elaborado por la autora

Por el bloque de MERCOSUR y Chile emerge Brasil con un volumen de importaciones que llegan a los US\$3.589,547 billones de dólares, además de ser el primer socio importador de todos los países de Latam, segundo México con US\$2.895,630 billones, tercero con US\$1.099,273 billones a Panamá del bloque MCCA y Panamá, último a Colombia perteneciente a la CAN con US\$682.604 millones todos para el año 2013. Durante los años 2001 a 2013, puede observarse que Brasil, México Panamá y Colombia mantienen consecutivamente sus posiciones como primer, segundo, tercer y cuarto importador de Latam con bienes provenientes de China.

Al comparar los Gráfico 4.12 y Gráfico 4.14 puede indicarse que en el caso de Brasil y el bloque MERCOSUR y Chile es Brasil quien abarca más de un 50% del total de importaciones entre Latam-China, donde sólo en el año 2013 las importaciones desde China hacia Brasil alcanzaron los US\$3.589,547 billones de dólares mientras que para el bloque de MERCOSUR y Chile las importaciones en el año 2013 fueron de US\$6.749,597 billones, dicho escenario ocurre también con Panamá y el bloque de MCCA y Panamá, al que Panamá es miembro, para el mismo año las importaciones del bloque de MCCA y

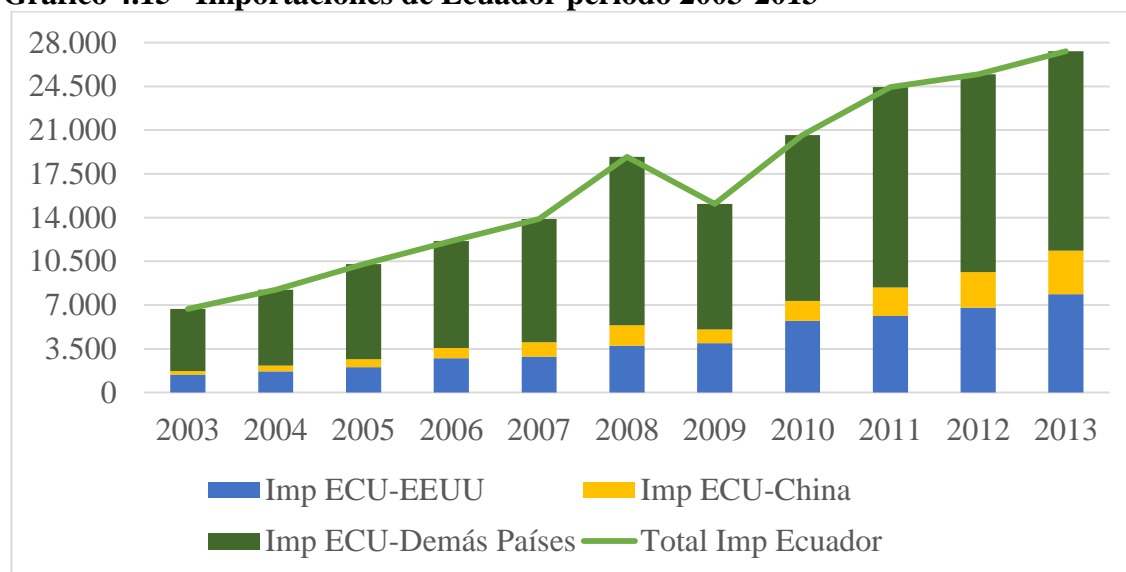
⁴ Se han seleccionado por cada grupo comercial al primer socio importador con China durante todo el periodo 2001-2013, a Brasil como miembro de MERCOSUR y Chile, a Colombia como miembro de la CAN, Panamá como miembro de MCCA y Panamá y México como único grupo o bloque comercial

Panamá fueron de US\$1.523,893 billones mientras que sólo las importaciones de Panamá llegaron a los US\$1.099,273 billones siendo aproximadamente un 80% del total de importaciones generadas por el bloque Latinoamericano MCCA y Panamá, ver también Tabla 26 y Tabla 28 (ANEXO 3).

Ecuador, importador destacado por la adquisición de productos terminados, y de algunas materias primas no producidas en el países que incluye a bienes de consumo (duraderos, no duraderos, tráfico postal), bienes de capital (industriales, quipo de transporte, agrícola), materias primas (industriales, agrícolas, materiales de construcción), combustibles y lubricantes y bienes diversos.

El Gráfico 4.15 marca las importaciones realizadas por Ecuador con el mundo, así como también con Estados Unidos de Norte América y la República Popular de China para los años 2003 a 2013.

Gráfico 4.15 Importaciones de Ecuador periodo 2003-2013*



*En millones de dólares

Fuente: BCE.

Elaborado por la autora

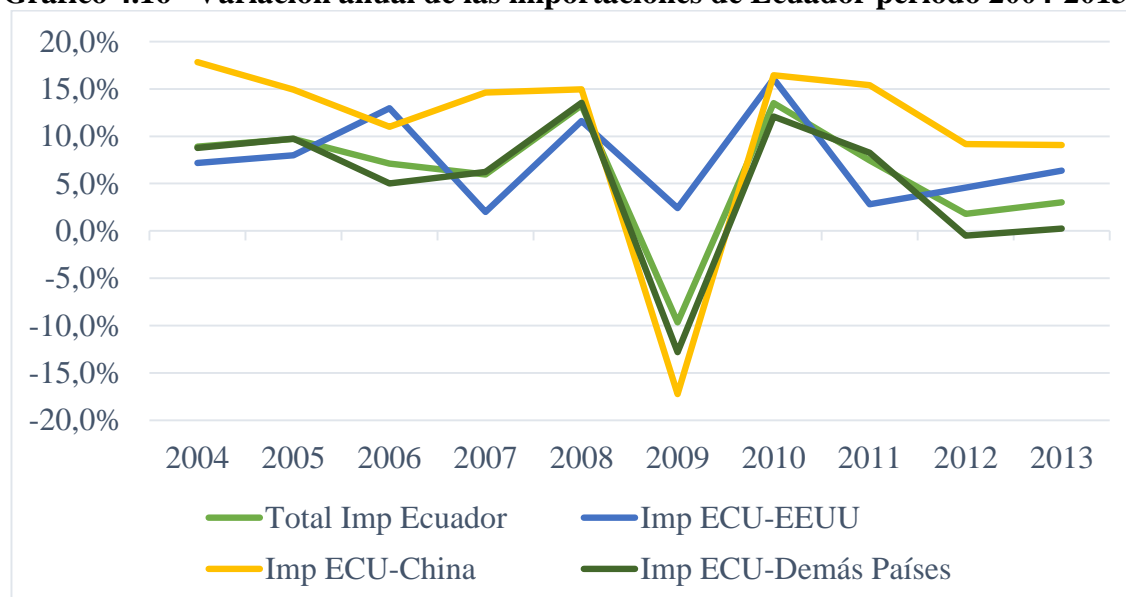
Existe una progresión para el total de las importaciones del Ecuador, las cuales pasan de ser US\$6.703 millones en el año 2001 a US\$17.305 millones para el año 2013, aunque el año 2009 registra una merma las importaciones pasando en el año 2008 de US\$18.852 millones a US\$15.090 para el año 2009 en las importaciones totales del Ecuador, detallado en Gráfico 4.15 y Tabla 38 (ANEXO 4).

Dicha disminución al total de importaciones de Ecuador con el mundo durante el año 2009 provoca una variación en dicho año de -12,8%. Por otro lado, en el mismo, las importaciones entre Ecuador-China también señalan una variación negativa siendo de -

17,2%, sin embargo las importaciones entre Ecuador-EE.UU. si bien señala una variación menor en el 2009 que al año 2008 estas no llegaron a tener tal negatividad por lo que puede decirse que tuvo un crecimiento a diferencia de Ecuador con el resto de países y China las cuales decrecieron, ir a Gráfico 4.16

De igual forma a pesar de la recuperación a las importaciones de Ecuador luego del año 2009 muestra una variación menor cada año subsecuente al año 2010, de 13,5%, 7,4%, 1,8% en los años 2010, 2011 y 2012 respectivamente

Gráfico 4.16 Variación anual de las importaciones de Ecuador periodo 2004-2013



Fuente BCE

Elaborado por la autora

El Gráfico 4.16 distingue que el Ecuador relativamente mantuvo un crecimiento anual de importaciones totales constante desde 2004 hasta el año 2007, esto difiere para las importaciones entre Ecuador y EE.UU. donde sus importaciones no mantienen, de manera constante un crecimiento porcentual, por ejemplo para el año 2010 la importaciones con respecto al año anterior crecieron en 16,1% mientras que en el año 2011 su crecimiento fue de apenas 2,8%, también visible en la Tabla 39 (ANEXO 4) donde en los años 2009, 2010 y 2011 las importaciones llegaron a US\$3.962, US\$5.736, US\$6.121 millones respectivamente incrementándose entre 2009 y 2010 en US\$ 1.774 millones y entre el año 2010 y 2011 en US\$385 millones de dólares, Tabla 38 (ANEXO 4).

4.3 INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED)

La Inversión Extranjera Directa (IED) es la colocación de capital extranjero a largo plazo, en una determinada nación, para el desarrollo de la industria local. Esta puede estar dirigida a cada uno de los diferentes sectores comerciales de un país, como sector

agrícola, industrial, petrolero, minero, de servicios, comunicación, otros. El actual apartado 4.3 desarrolla el comportamiento de las IED de América Latina y Ecuador con la República Popular de China y los Estados Unidos de Norte América para el periodo 2001-2012.

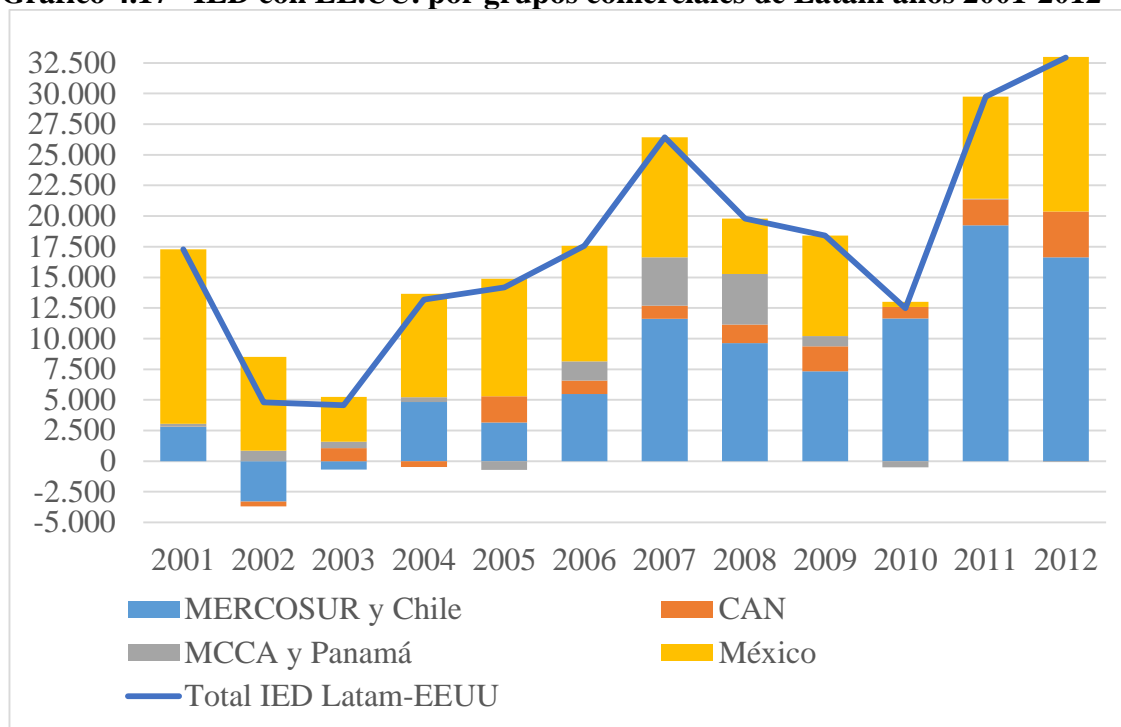
La IED no solo beneficia a la nación receptora de IED, sino también a la prestadora, la nación inversora genera trabajo en la localidad receptora. El inversionista se beneficia en tal sentido que su propia industria se expande a nivel internacional, con el fin de captar nuevos mercados. Para la mayoría de las industrias de EE.UU. y Europa buscan invertir en Latinoamérica, África e India por su mano de obra barata, el rápido acceso a la materia prima para la producción de bienes, lo que ayuda a estas empresas a abaratar costos de producción.

Estas inversiones recibidas por América Latina, África e India han ayudado en el desarrollo del capital humano, crecimiento económico, donde los países de estas grandes regiones han alcanzado cierto nivel de industrialización y haciéndolos más competitivos a nivel internacional.

El Gráfico 4.17 indica el comportamiento de IED entre Latam y EE.UU., no es posible resaltar crecimiento periódicamente, debido a la alta volatilidad entre percepción de las inversiones provenientes de EE.UU. a la región de América Latina en los distintos años.

En este puede apreciarse años en los que existe auge de IED mientras que en otros desinversiones de capital extranjero en Latam. México desde el 2001 hasta el 2012 percibe aumentos de IED, este escenario no ocurre con MCCA y Panamá, donde en algunos años los ingresos por IED disminuyendo en comparación a otros años, hasta llegar, para el año 2005 y 2010 tener desinversiones de US\$-724 y US\$-512 millones de dólares respectivamente.

Hasta el año 2006 México juega un importante papel entre las inversiones de capital de EE.UU. en Latam, siendo el primer destino de inversiones de Estados Unidos, sin embargo desde el año 2007 MERCOSUR y Chile incrementan considerablemente las inversiones desde EE.UU. hacia dicho bloque superando a México.

Gráfico 4.17 IED con EE.UU. por grupos comerciales de Latam años 2001-2012*

*En mil millones de dólares

Fuente: USCB. Foreign Trade by Country. Países: Chile, Panamá, México. MERCOSUR: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Venezuela. CAN: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú. MCCA: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua.

Elaborado por la autora

A lo largo del periodo el bloque de MERCOSUR y Chile se destaca como primer destino de inversión de capital de China en Latam, hasta el año 2013 la IED en MERCOSUR y Chile llegó a los US\$16.644 millones de dólares frente a un total de IED entre Latam-China de US\$32.930 millones para el mismo año. En el ANEXO 2, Tabla 14 IED con EE.UU. por grupos comerciales de Latam periodo 2001-2012* muestra los ingresos de IED por cada país miembro del MERCOSUR y Chile, donde en 2013 las inversiones de Brasil y Chile fueron las más altas entre los demás países pertenecientes a dicho bloque con US\$7.942 y US\$4.498 millones respectivamente, además de ser los 2 países con mayores ingresos anuales por IED del bloque durante los años 2001-2012.

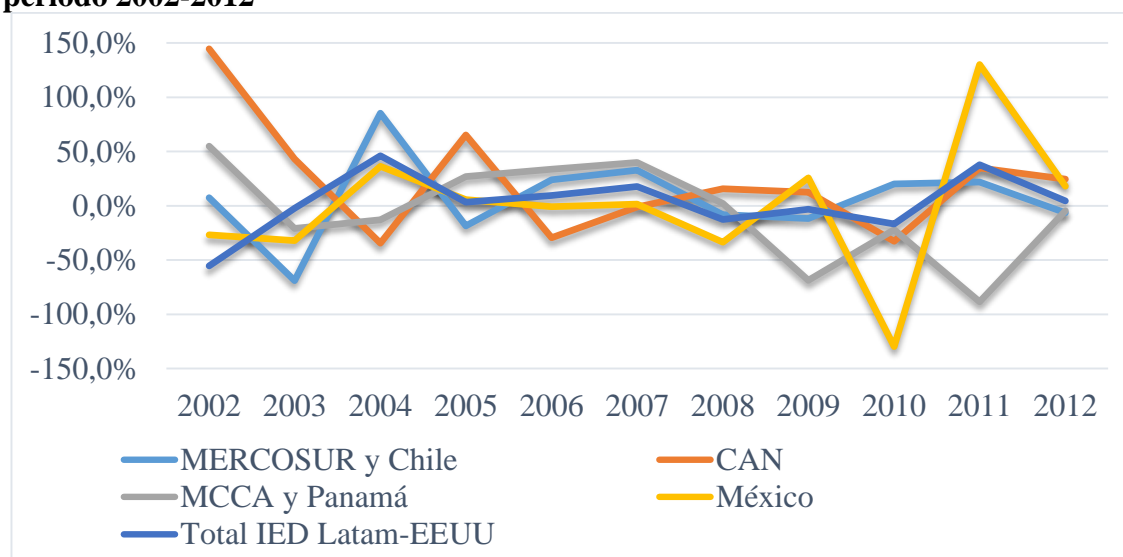
Por otro lado MCCA y Panamá registra desde el 2007 desinversiones de capital de China en su bloque siendo en el año 2013 una desinversión de US\$-60 millones de dólares, donde sólo Panamá registró desinversión de US\$-162 millones de dólares.

MERCOSUR y Chile es el principal bloque comercial que registra mayores ingresos por IED por parte de EE.UU., así también en el 2002 el que obtuvo una más alta desinversión con una variación para el año 2002 de -69,0% con respecto al año 2001, observar Gráfico 4.18 y Tabla 15 (ANEXO 2). Además también dicha tabla muestra todas

las variaciones anuales de IED que cada bloque de Latinoamérica ha mantenido con EE.UU. De dicho bloque, Brasil al año 2011 percibió US\$9.805 millones de dólares por IED desde EE.UU. para su industria local.

En el año 2002 la IED señala una variación negativa para la IED total del Lata-EE.UU. de -55,6%, ésta según la Tabla 15 (ANEXO 2), es el año en que mayores índices de desinversión para América Latina se presentaron en comparación a otros años, por el ejemplo para el año 2008 y 2009 la variación anual de IED llegó a -12,5% y -3,2% respectivamente, cabe mencionar que para los años 2008 a 2009 estuvo más palpable la crisis económica que afectó especial mente a los Estados Unidos de Norte América.

Gráfico 4.18 Variación anual de IED con EE.UU. por grupos comerciales de Latam periodo 2002-2012



Fuente: USCB. Foreign Trade by Country. Países: Chile, Panamá, México. MERCOSUR: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Venezuela. CAN: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú. MCCA: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua.

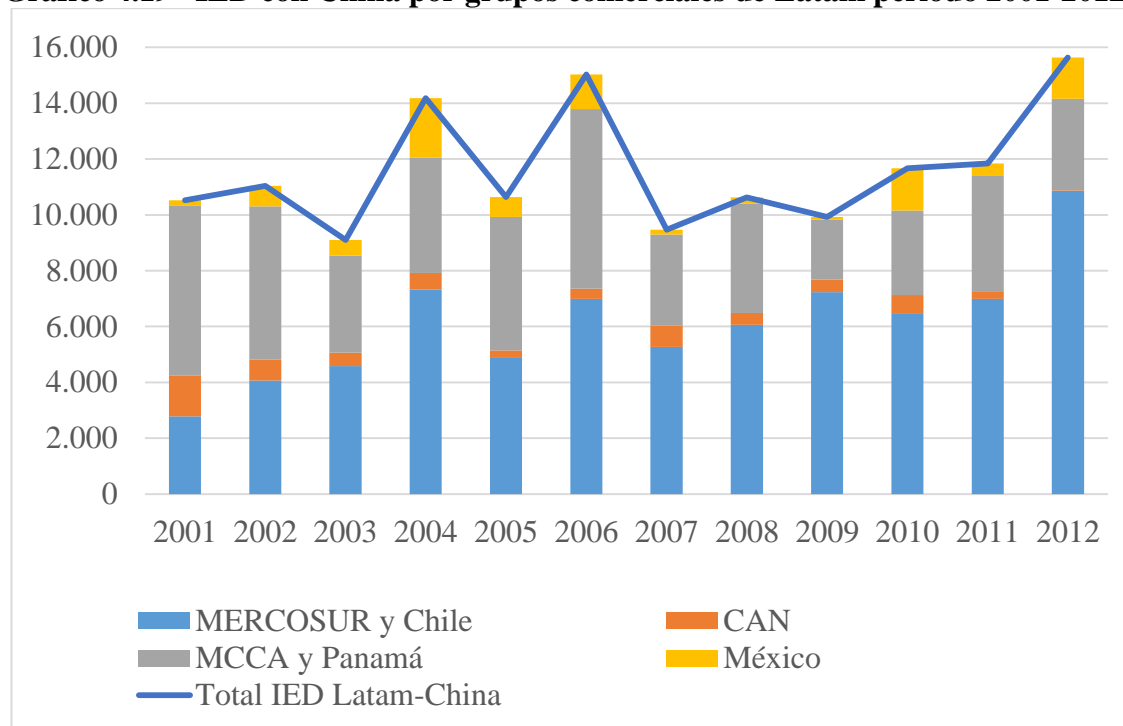
Elaborado por la autora

Al igual que EE.UU., China también ejerce un papel importante en IED en la región de Latam, el Gráfico 4.19 muestra los ingresos por IED provenientes desde China hacia Latam en los años 2001 a 2012 esta creció en total, aproximadamente, US\$6.000 millones de dólares desde el año 2001 pasando de US\$10.518 millones a US\$15.644 millones hasta el año 2012.

Cada bloque Latinoamericano recibe de forma anual por concepto de IED sumas considerables provenientes de China. En los años 2001 y 2002 MCCA y Panamá eran los mayores adquirentes de capital chino en el desarrollo de sus industrias, esta perspectiva cambia a partir del año 2003 donde China empieza a concentrar el desarrollo de proyectos de inversión, aportando IED, al bloque de MERCOSUR y Chile, especialmente en Brasil,

tal como se indica en Tabla 29 IED de miembros de MERCOSUR y Chile y la CAN con China periodo 2001-2012* en Anexo 3. Sólo en el año 2012 Brasil obtuvo ingreso por IED de China de US\$5.760 siendo aproximadamente el 50% del total de IED percibida por MERCOSUR y Chile la cual fue de US\$10.856 millones de dólares en el mismo año. Luego con renta de IED proveniente de China se encuentran Chile y Paraguay con ingresos de unos US\$2.000 millones cada uno, ir a Tabla 29 del Anexo 3.

Gráfico 4.19 IED con China por grupos comerciales de Latam periodo 2001-2012*



*En mil millones de dólares

Fuente: NBSC. Anual Data. Países: Chile, Panamá, México. MERCOSUR: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Venezuela. CAN: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú. MCCA: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua.

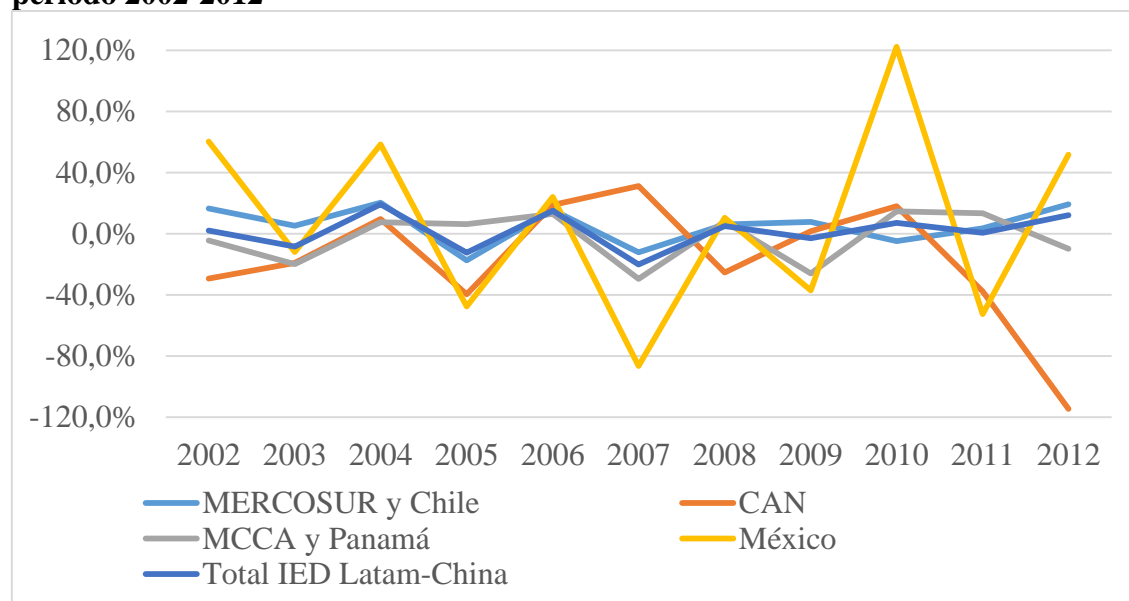
Elaborado por la autora

Para Latam MCCA y Panamá son el segundo bloque al que se dirigen las IED de China, obteniendo para el año 2012 US\$3.281 millones de IED, mientras que la CAN es da vez menos atractiva para las inversiones Chinas ya que estas apenas llegan a US\$20 millones de dólares en el año 2012 para IED.

Existen algunos años en los cuales la IED ha registrado variaciones anuales negativas, lo que en algunos casos es por cuestiones de desinversiones dentro de una nación. El Gráfico 4.20 señala que no existe, periódicamente, flujos que muestren un aumento de IED entre un año y otro. Un claro ejemplo es México, en donde sus variaciones anuales por IED van desde el 40% hasta el -80%, siendo las variaciones anuales negativas signos de desinversión de capital extranjero en México.

Algo similar a lo de México ocurre para el bloque comercial de la CAN este registra fuertes variaciones anuales negativas, especialmente en el año 2012 que llegaron a los -120% de variación anual; esto se debe a que pasaron de haber recibido US\$280 millones en el año 2011 a US\$20 millones para el año 2012, ver Gráfico 4.20 y Tabla 32 (ANEXO 3).

Gráfico 4.20 Variación anual IED con China por grupos comerciales de Latam periodo 2002-2012



Fuente: NBSC. Anual Data. Países: Chile, Panamá, México. MERCOSUR: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Venezuela. CAN: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú. MCCA: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua.

Elaborado por la autora

Las variaciones anuales de IED para MCCA y Panamá son altamente fluctuantes, al igual que sus ingresos por importaciones donde en un año puede llegar a tener ingresos de hasta US\$6.000 millones, mientras que al siguiente de US\$3.000 millones, lo que muestra en el Gráfico 4.20 variaciones anuales de hasta 13,5% o -29,5%, ver Tabla 32 (ANEXO 3).

Ecuador es considerado un país atractivo para las economías extranjeras, este posee una diversidad recursos naturales para su explotación, lo que lo posiciona como potencial país receptor de inversión de capital extranjero.

Ecuador clasifica la Inversión Extranjera Directa (IED) en las siguientes ramas de actividad económica:

- Agricultura, Silvicultura, Caza, Pesca
- Comercio
- Construcción

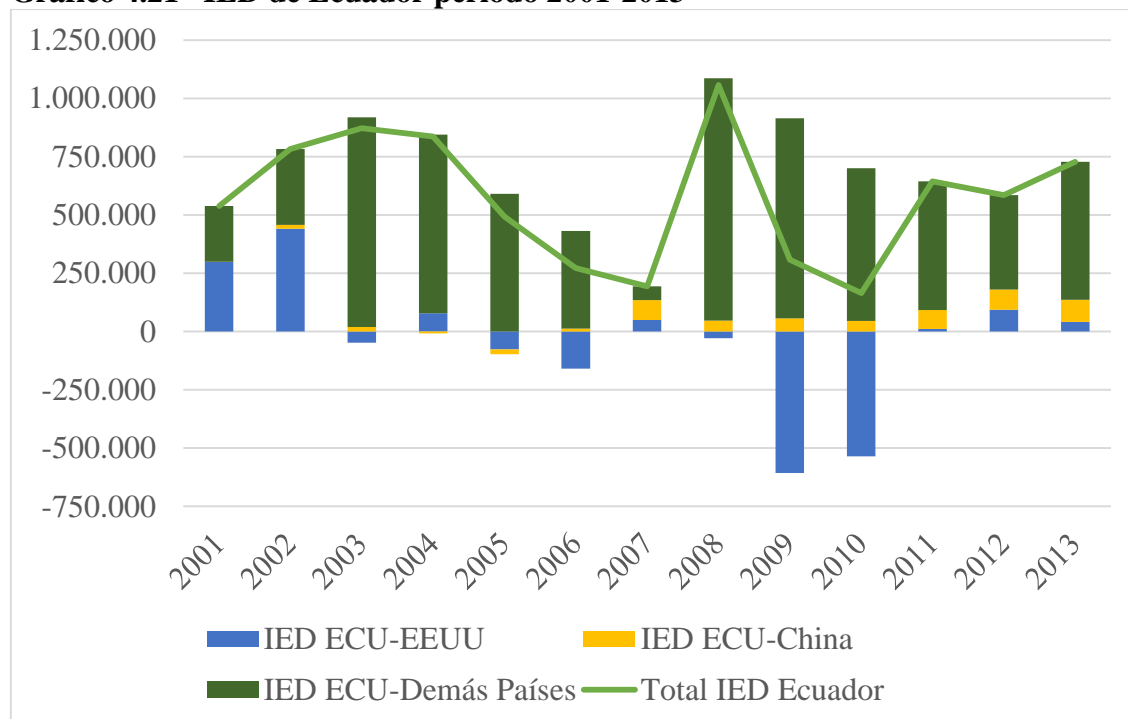
- Electricidad, Gas y Agua
- Explotación de Minas y Canteras
- Industria Manufacturera
- Servicios Comunales, Sociales y Personales
- Servicios prestados a las empresas
- Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones

Las aportaciones recibidas por Ecuador provenientes de distintos país van dirigidas al desarrollo de proyectos en los 9 sectores de IED anteriormente mencionados, como parte de incentivar el crecimiento y progreso de la nación.

Además se comparará los comportamientos de IED en cada una de las 9 ramas de actividad económica clasificadas por el Ecuador y cuáles son los 3 sectores de mayor aportación que por concepto de IED proveniente de EE.UU. y China.

El Gráfico 4.21 señala las fluctuaciones de IED que Ecuador ha recibido durante los año 2001 a 2013 tanto con EE.UU. y la República Popular de China así como el total de IED recibida por el país.

Gráfico 4.21 IED de Ecuador periodo 2001-2013*



*En mil millones de dólares

Fuente: BCE.

Elaborado por la autora

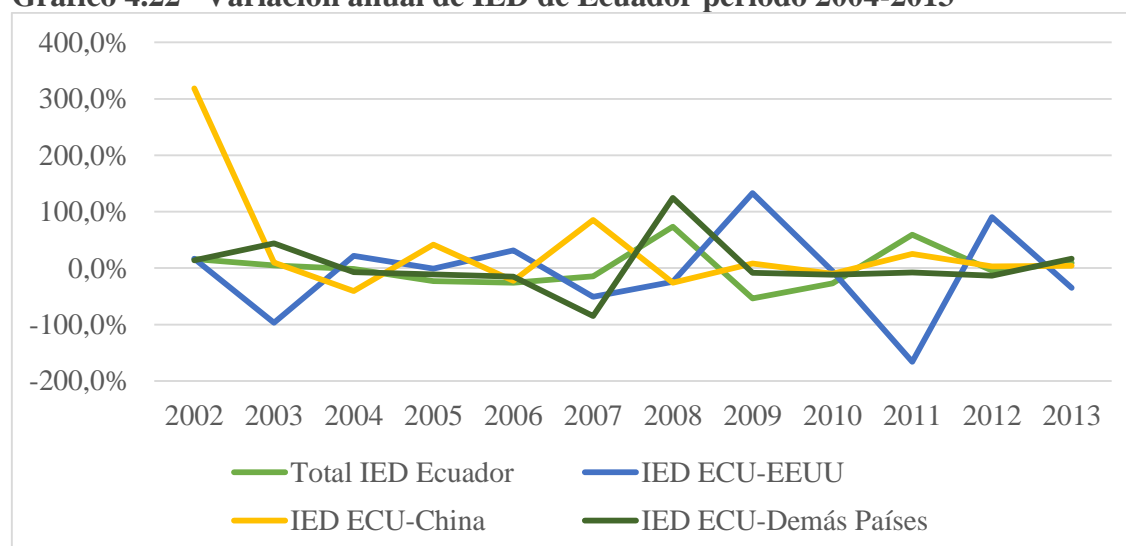
A partir del año 2006 Ecuador comienza a registrar desinversiones de IED provenientes de EE.UU., estas alcanzan un máximo de US\$-607.083 millones en el año

2009 continuando con una cantidad similar en el año 2010. Para el año 2012 las inversiones provenientes de EE.UU hacia el Ecuador señalan un crecimiento positivo llegando a los US\$93.513 millones en el año 2012.

Por otro lado las inversiones realizadas por China en el Ecuador registran un crecimiento y mayor enfoque en el país a partir del año 2007, en dicho año la IED proveniente de China al Ecuador fueron de US\$84.840 millones de dólares dirigidas a sectores estratégicos para la inversión, ver Gráfico 4.21 IED de Ecuador periodo 2001-2013*. Estas continúan con saldos positivos hasta el año 2013.

Ecuador desde el 2003 a 2007 mantuvo, constantemente menores ingresos por concepto de IED total, pasando de un total de renta por IED de US\$871.513 millones en el año 2003 a US\$194.159 millones para el año 2007, según la Tabla 40 IED de Ecuador periodo 2003-2013* (ANEXO 4), las variaciones anuales tanto para los años 2003 y 2007 pasaron de 44,0% a -84,8% por IED total de Ecuador. A partir del año 2008 hasta el año 2013 la recepción de IED mantiene fluctuantes variaciones, un ingreso total por IED de US\$1.057.602 millones con una variación respecto al año 2008 de 124,3% mientras que el año 2013 Ecuador obtuvo un IED total US\$727.896 millones bajando con respecto al año 2008 US\$329.706 millones de dólares en total de IED recibida por el Ecuador, ver Gráfico 4.22.

Gráfico 4.22 Variación anual de IED de Ecuador periodo 2004-2013*



Fuente: BCE

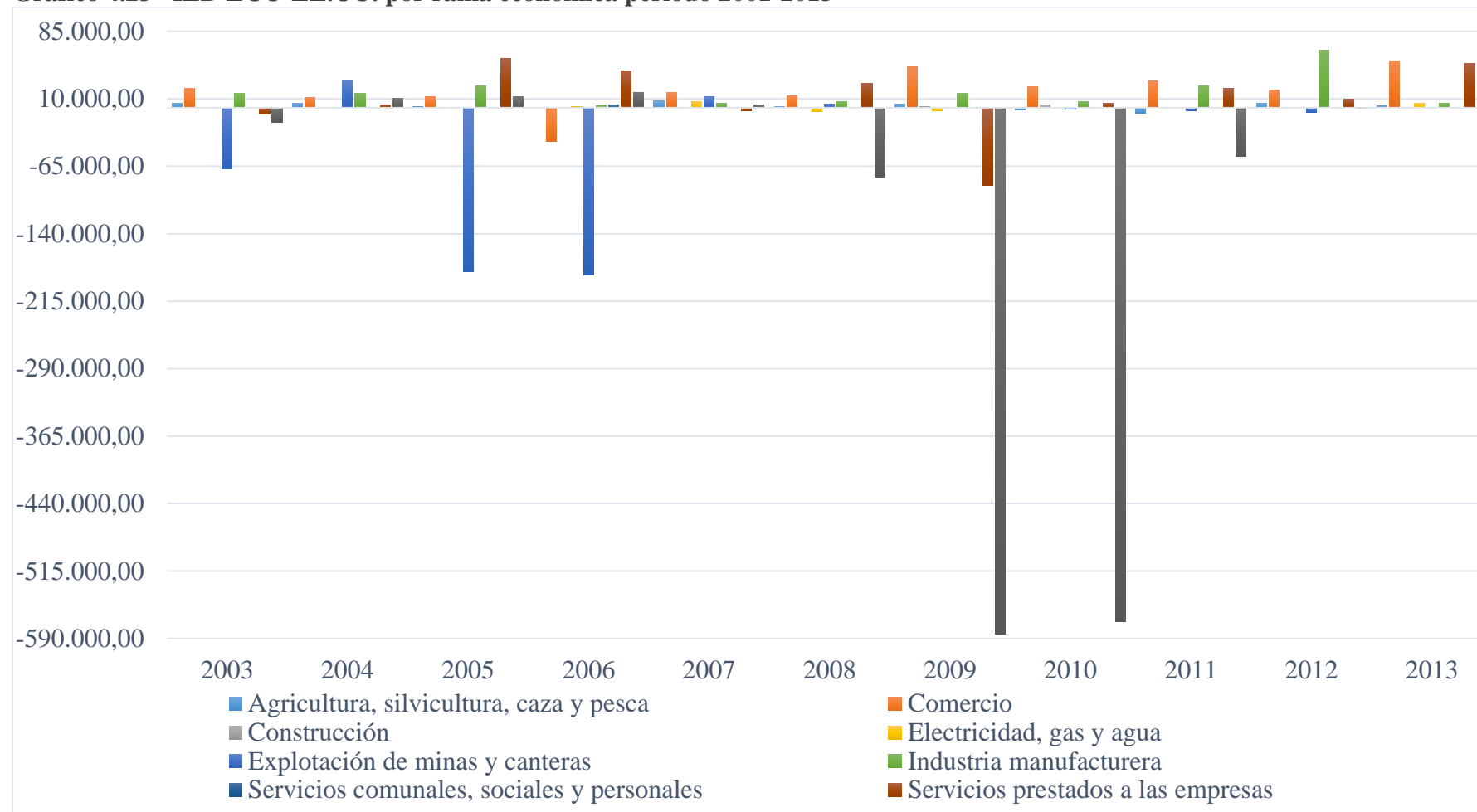
Elaborado por la autora

Para el periodo 2001 a 2013 la IED proveniente desde los Estados Unidos hacia el Ecuador ha ido en constante disminución, existe un desincentivo para a inversiones de capital de EE.UU., los ingresos de capital por IED provenientes de EE.UU. pasaron de ser

US\$440.931 en el año 2002 a US\$41.527 millones para el año 2013, teniendo así una desinversión aproximadamente US\$400.000 millones en todo el periodo, ver Gráfico 4.23 IED ECU-EE.UU. por rama económica periodo 2001-2013* y Tabla 42 en Anexo 4. Dos de las 9 ramas dirigidas a proyectos de IED son las que mayores desinversiones de capital ha tenido el Ecuador con EE.UU., la explotación de minas y petróleo más el transporte, almacenamiento y comunicaciones, donde, los niveles de desinversión por IED llegan hasta los US\$-200.000 y US\$-590.000 millones de dólares respectivamente, en la última década. A diferencia de la desinversión en la rama económica de explotación de minas, desde el año 2008 las ramas económicas de comercio y la industria manufacturera reportan incrementos en IED proveniente de EE.UU. de aproximadamente US\$60.000 millones para cada una, desarrollo así estos mercados, ver también Tabla 42 IED Ecuador-EE.UU. por rama económica periodo 2001-2013* (ANEXO 4).

Igualmente la participación de capital de China en el Ecuador es de suma importancia, ésta en los últimos años ha ayudado al desarrollo de la industria ecuatoriana, principalmente, a la explotación del sector de minería y canteras. El Gráfico 4.24 IED ECU-China por rama económica periodo 2001-2013*, muestra el interés por China en direccionar grandes inversiones al sector de minería a partir del año 2007. Para el año 2013 Ecuador percibió por concepto de IED desde China US\$94.326 millones de dólares, donde US\$93.751,62 millones fueron a la explotación de Minas y Canteras siendo un 99% del total de las inversiones de China en el Ecuador utilizada, específicamente, en este sector. No obstante, existe también inversiones chinas en el comercio y en los servicios prestados por empresas, con ingresos por IED US\$353,62 millones para el sector económico del Comercio y US\$156 millones en IED para servicios prestados por empresas, ver Tabla 43 IED Ecuador-China por rama económica periodo 2001-2013* en Anexo 4.

Gráfico 4.23 IED ECU-EE.UU. por rama económica periodo 2001-2013*

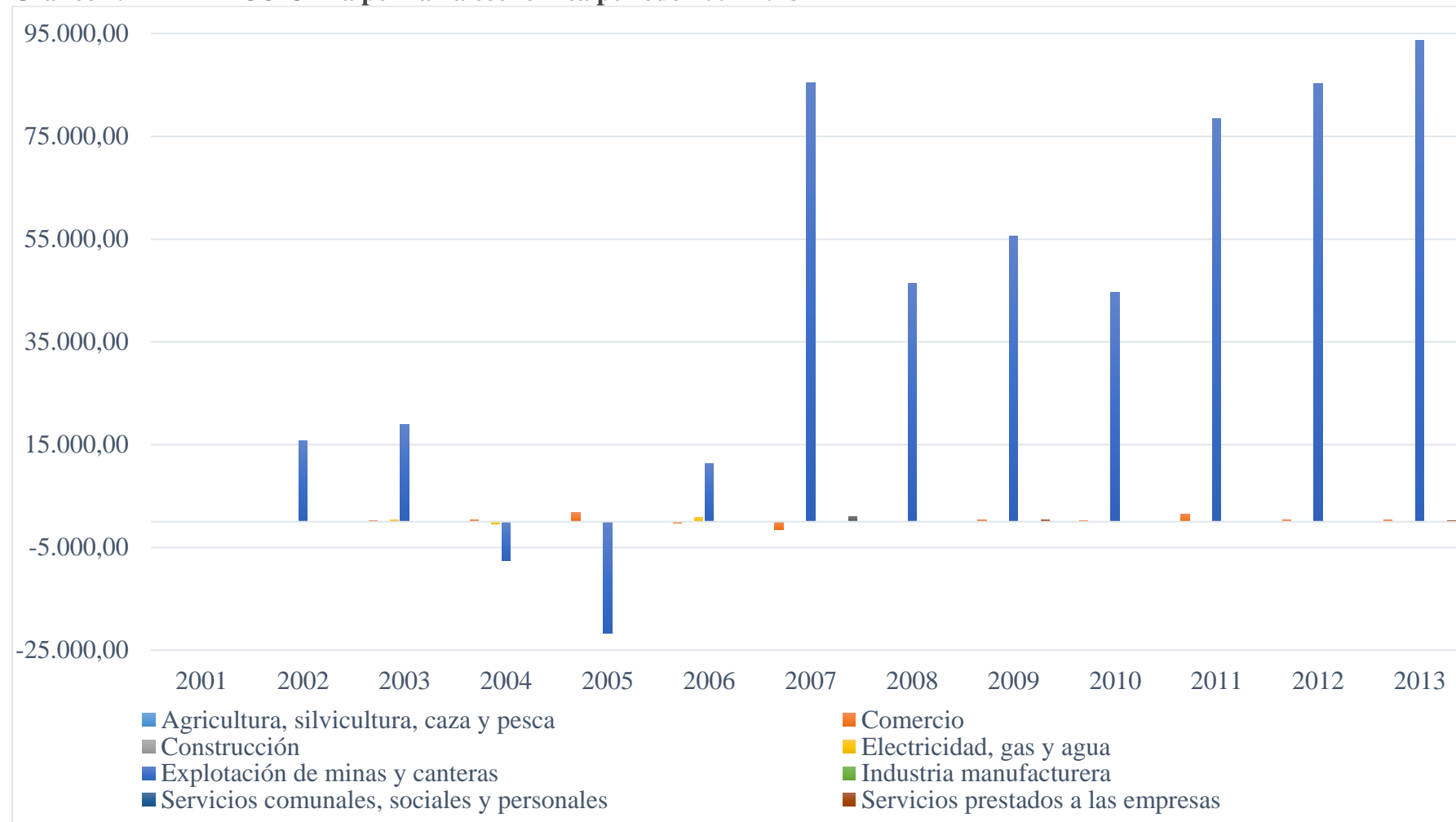


*En mil millones de dólares

Fuente: BCE.

Elaborado por la autora

Gráfico 4.24 IED ECU-China por rama económica periodo 2001-2013*



*En mil millones de dólares

Fuente: BCE.

Elaborado por la autora

CAPÍTULO 5 CRECIMIENTO COMERCIAL

El actual capítulo indica las variaciones de los saldos de las balanzas comerciales de América Latina y Ecuador con Estados Unidos de Norte América y la República Popular de China para los años 2001-2013.

Además se considera de suma importancia analizar el comportamiento comercial por los efectos presentes antes y posterior a la crisis mundial cómo también desde la trascendencia de China en el mercado internacional de comercialización de bienes y servicios.

5.1 BALANZA COMERCIAL LATINOAMÉRICA

La balanza comercial es denominada como el resultado de la diferencia entre las exportaciones menos las importaciones de bienes y servicios adquiridos por un determinado país o grupo de países, esta representa el equilibrio comercial entre 2 o más naciones. Su resultado puede ser superavitario como deficitario. En algunos casos, cuando existe déficit comercial se debe a que el volumen de las importaciones es mayor a las exportaciones además que este fenómeno es más presente en países no industrializados; este déficit es considerado malo cuando la nación se encuentra en un periodo de recesión ya que debe intentar diversificar sus exportaciones mediante la creación de nuevas y mejores normas económica.

Así mismo cuando el nivel de importaciones es mayor al de exportaciones, este, refleja la dependencia de una nación en adquirir bienes importados ya que es probable que no posea su industria local desarrollada para los productos importados.

En los Gráfico 5.1 Balanza comercial con EE.UU. por grupos comerciales de Latam periodo 2001-2013* y Gráfico 5.2 Balanza comercial con China por grupos comerciales de Latam periodo 2001-2013*, establecen las balanzas comerciales de América Latina con Estados Unidos y la República Popular de China respectivamente durante los años 2001 a 2013.

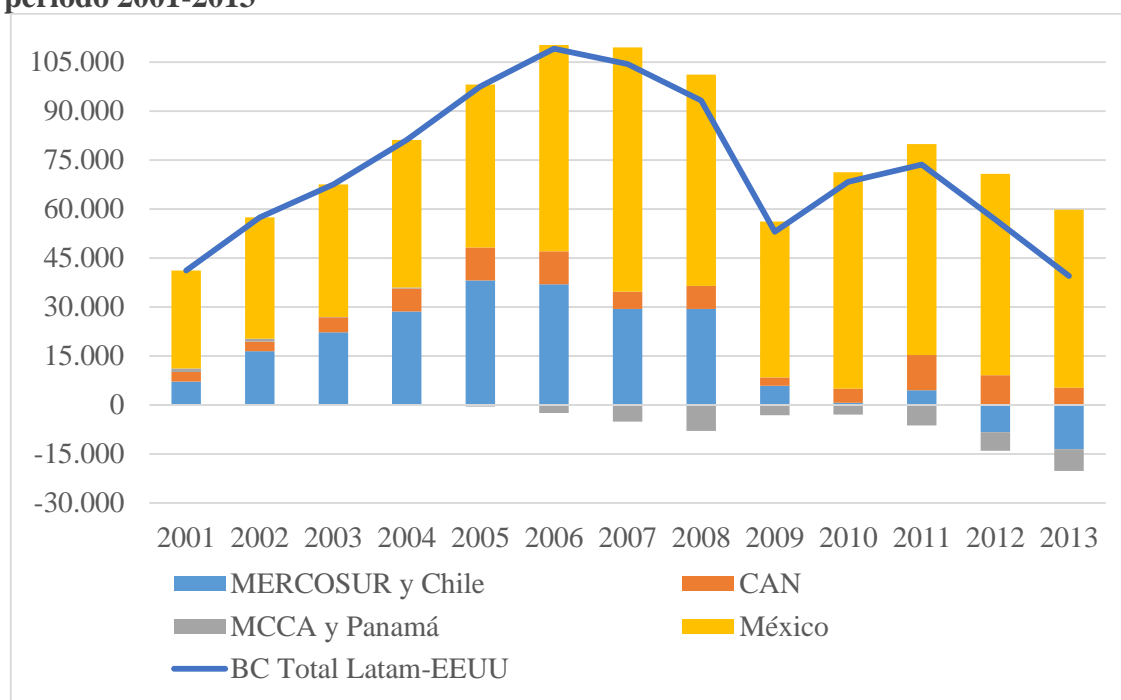
La balanza comercial entre Latam-EE.UU. señala saldos positivos, siendo prácticamente el total de la balanza comercial de Latam-EE.UU. igual a la sumatoria de las balanzas comerciales de los grupos MERCOSUR y Chile, México, la CAN y MCCA y Panamá, pero a partir del año 2007 empezó a ser menor que la sumatoria de estos 4 bloques. El total de la balanza comercial entre Latinoamérica y Estados Unidos pasó a ser de US\$109.057 millones en el año 2006 cayendo drásticamente a US\$39.482 millones en el año 2013. Este decrecimiento se da ya que en el último año del periodo, año 2013,

MERCOSUR y Chile, MCCA y Panamá registran saldos negativos en sus balanzas comerciales afectando la balanza comercial total de Latam-EE.UU., ver Tabla 18 Balanza comercial con EE.UU. por grupos comerciales de Latam periodo 2001-2013* (ANEXO 2).

México y la CAN son los únicos bloques comerciales de Latam que durante los años 2001 hasta el año 2013 no poseen un saldo de balanza comercial negativa, por lo que los niveles de exportaciones hacia EE.UU. son superiores a las importaciones.

De cada uno de los grupos pertenecientes a la región de Latam, se señala a México como principal comercializador, además reporta superávit durante todo el periodo 2001 a 2013, ir Gráfico 5.1. Seguido de México se posiciona el bloque de MERCOSUR y Chile, quien a pesar de registrar saldos negativos a partir del año 2012 en su balanza comercial continúa comercializando con los Estados Unidos en mayores volúmenes de renta que la MCCA y Panamá y la CAN acentúan como tercer y cuarto comercializador con EE.UU.

Gráfico 5.1 Balanza comercial con EE.UU. por grupos comerciales de Latam periodo 2001-2013*



*En millones de dólares

Fuente: USCB. Foreign Trade by Country. Países: Chile, Panamá, México. MERCOSUR: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Venezuela. CAN: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú. MCCA: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua.

Elaborado por la autora

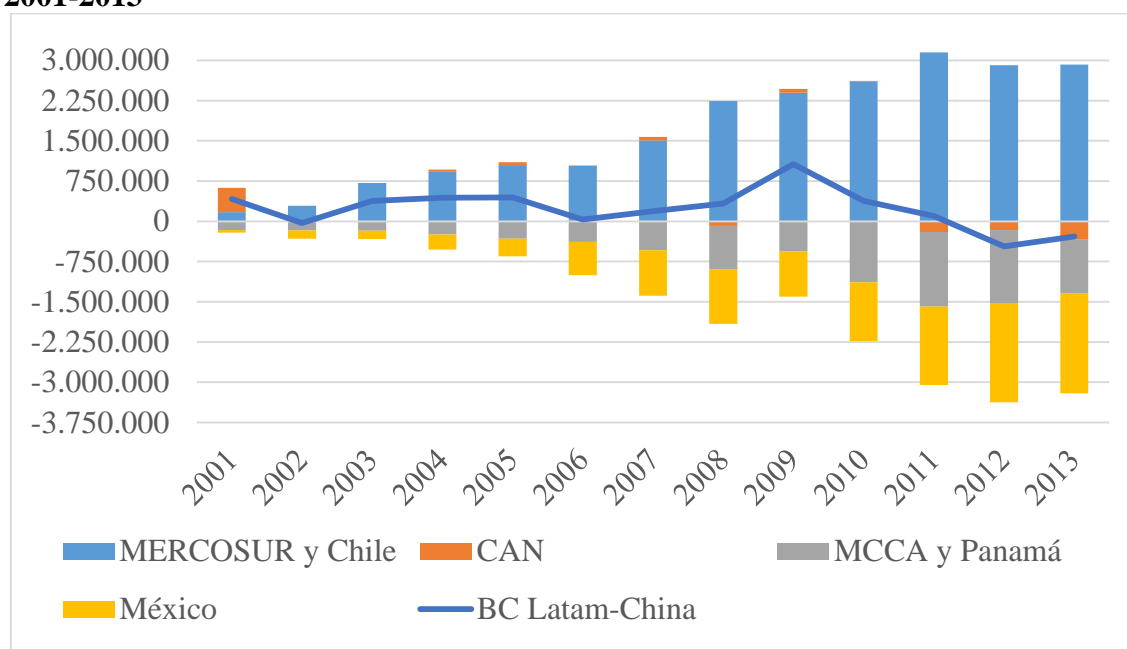
El Gráfico 5.2 presenta la balanza comercial de Latam-China por cada uno de sus bloques comerciales. El total de la balanza comercial registra saldos positivos desde el

año 2001 hasta el año 2011, en los años 2012 y 2013 esta reporta una balanza comercial total con valores monetarios negativos, la cual indica que el nivel de importaciones totales ha aumentado en mayor medida en comparación a las exportaciones para el comercio con la región de China.

La balanza comercial total entre Latam y China registró su mejor saldo a favor de la región Latinoamérica hasta el año 2009, la cual generó una renta comercial de US\$10.064 billones, dado la venta y adquisición exportaciones e importaciones; sin embargo esta ha ido decreciendo alcanzando una los US\$-284.517 millones para el año 2013.

MERCOSUR y Chile durante la última década registran una balanza comercial positiva con China, llegando a su mayor tope en el año 2011 con un ingreso de US\$3.148 billones.

Gráfico 5.2 Balanza comercial con China por grupos comerciales de Latam periodo 2001-2013*



*En millones de dólares

Fuente: NBSC. Anual Data. Países: Chile, Panamá, México. MERCOSUR: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Venezuela. CAN: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú. MCCA: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua.

Elaborado por la autora

Comparando los Gráfico 4.4 y Gráfico 4.12 en el capítulo 4, secciones 4.1 y 4.2 y aplicando el concepto de balanza comercial, el bloque de MERCOSUR y Chile en el año 2011 fueron de US\$9.41.600 y US\$6.092.734 millones respectivamente, la diferencia entre las exportaciones e importaciones en el año 2011 proporcionan un resultado positivo a su balanza comercial, lo que indica que de forma consecutiva las exportaciones de dicho

bloque fueron superiores a las importaciones, dando así el saldo positivo a su balanza comercial. Además puede argumentarse que es MERCOSUR y Chile aquel que evita que la balanza comercial total de Latam-China reporte mayores saldos negativos.

No obstante México, MCCA y Panamá difiere de MERCOSUR y Chile, estos durante todo el periodo 2001- 2013 registran saldos negativos en sus balanzas comerciales, alcanzando México su mayor negatividad en el año 2012 con US\$-1.835 billones, mientras que MCCA y Panamá en el año 2012 US\$-1.390 billones, ver también Tabla 35 Balanza comercial por grupos comerciales de Latam con China periodo 2001-2013* (ANEXO 3).

El bloque de la CAN se distingue de los demás durante el año 2001 ya que muestra un saldo positivo para su balanza comercial llegando a los US\$415.721 millones, incluso superior a MERCOSUR y Chile que para el mismo año ingresó US\$173.877 millones de dólares, pese a ello a través de los años este saldo fue disminuyendo, llegando a incrementarse negativamente, donde en el año 2013 la CAN tuvo una renta de balanza comercial por US\$-343.382 millones de dólares.

5.2 BALANZA COMERCIAL ECUADOR

A partir del punto 5.2 se analizará las fluctuaciones de la balanza comercial total del Ecuador y los resultados de las balanzas comerciales del Ecuador con Estados Unidos y China para los años 2003 a 2013.

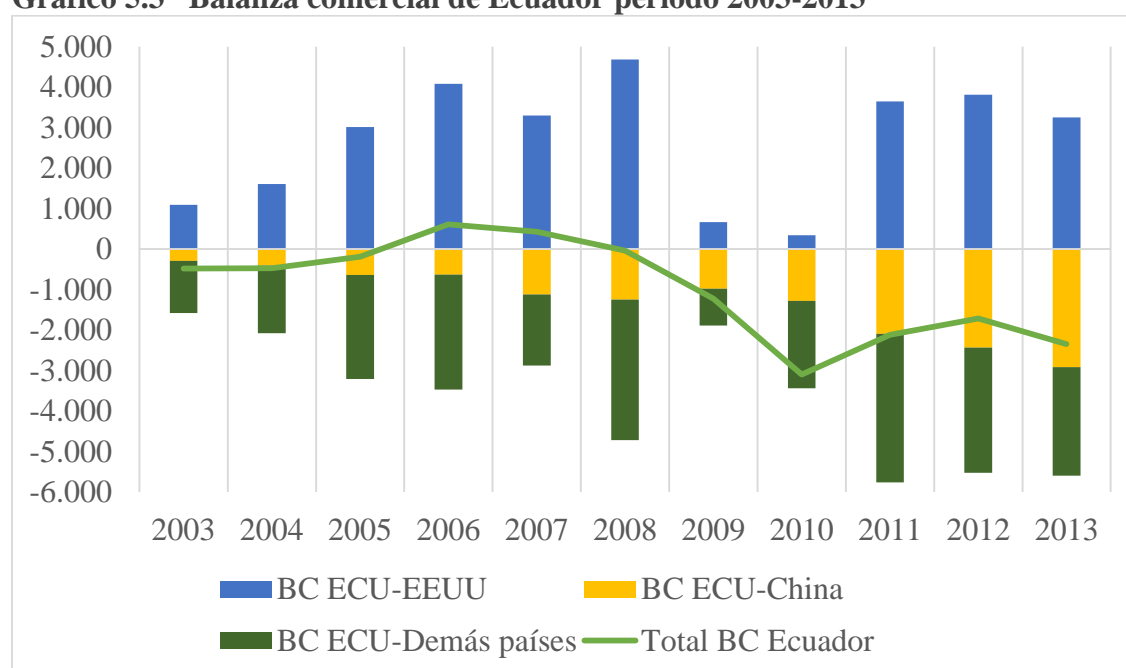
El año 2003 el Ecuador registra un saldo negativo en el total de su balanza comercial de US\$-480 millones donde US\$1.097 millones fueron entre Ecuador-EE.UU., US\$-289 millones entre Ecuador-China y US\$-1.288 millones fue el resultado de la comercialización de Ecuador con países diferentes a EE.UU. y China. A través de los años inicia la tendencia a la balanza comercial total positiva para el Ecuador llegando para el año 2006 a un saldo de US\$615 millones.

El crecimiento negativo en la balanza comercial del Ecuador a partir del año 2008, según el Gráfico 5.3, se debe a la baja en la balanza comercial entre Ecuador y Estados Unidos la cual representa, aproximadamente, más del 50% de comercialización del total de bienes y servicios adquiridos y ofrecidos por el Ecuador que mantuvo en los últimos años a nivel mundial. Para los años 2009 y 2010 el Ecuador registra los saldos comerciales más bajos con los Estados Unidos siendo de US\$663 y US\$341 millones respectivamente; este no necesariamente indica una aproximación al equilibrio comercial, observando los Gráfico 4.7 y Gráfico 4.15 del Capítulo 4, secciones 4.1 y 4.2, y las Tabla

36 y Tabla 38 (ANEXO 4), donde en el año 2009 es divisible una disminución de las exportaciones enviadas desde Ecuador hacia EE.UU., mientras que las importaciones provenientes de EE.UU. registra un incremento al igual que en años anteriores.

Los siguientes años, 2001, 2012 y 2013, el Gráfico 5.3 señala consecutivamente un incremento negativo al saldo comercial entre Ecuador y China (BC ECU-China), además de mantener saldos negativos en la balanza comercial total del Ecuador, lo que resalta la alta dependencia en la adquisición de bienes importados por el Ecuador y que EE.UU. es su único socio comercial con el que registra una balanza positiva.

Gráfico 5.3 Balanza comercial de Ecuador periodo 2003-2013*



*En millones de dólares

Fuente: BCE.

Elaborado por la autora

CAPÍTULO 6 NORMAS Y ACUERDOS COMERCIALES

-“La planificación a largo plazo no es pensar en decisiones futuras, sino en el futuro de las decisiones presentes” – Peter Druker-

El capítulo 6 señala los acuerdos y preferencias comerciales que Estados Unidos y China mantienen vigentes con la región de América Latina hasta la presente fecha, año 2014. Los acuerdos comerciales son un convenio entre 2 partes involucradas ya sea entre 2 naciones o una nación y un bloque comercial. Este es una negociación de común aceptación en la que las partes participantes aceptan ciertos términos para favorecer el intercambio de bienes.

6.1 ACUERDOS Y POLÍTICAS COMERCIALES

Una de las características destacadas del comercio internacional es existencia cada vez mayor de acuerdos comerciales regionales y arreglos preferenciales. Según la OMC un acuerdo comercial regional (ACR) se da entre 2 o más socios, el cual incluye los acuerdos de libre comercio o también TLC y las uniones aduanera. Por su parte la OMC cataloga a los arreglos comerciales preferenciales como (ACPR) las que son preferencial unilaterales. Los acuerdos comerciales o TLC surgen como medida expectativa de ampliación de mercado de bienes y servicios, estos acuerdos están regidos por la OMC, la cual controla el beneficio mutuo de las partes participantes, así como también el intercambio justo y de competencia leal.

Si bien la OMC establece a sus miembros un mismo nivel de arancel para las naciones más favorecidas estas pueden negociar entre ellas un sistema preferencial para la comercialización de sus bienes y servicios.

Existen también medidas proteccionistas que aplican cada país para la protección de su propia industria y economía, algunas de estas son las salvaguardias, aplicadas ante el creciente aumento de las importaciones en una nación.

A continuación se mencionarán los acuerdos comerciales alcanzados por la región de Latam y Ecuador con EE.UU. y China, las fechas en que estos entraron en vigencia y el plazo para desgravamen de todas las categorías de productos que entran en dichos acuerdos.

6.1.1 Estados Unidos

Una nación con mercado interno y externo de amplia magnitud, esta se destaca por la realización TLC con algunas naciones con la que busca dar un trato preferencial a productos de naciones extranjeras como conseguir mejor acceso de sus propios bienes

americanos en el mercado mundial. Actualmente Estados Unidos goza de 11 TLC con la región de Latam, con países como:

América del Sur: Chile, Perú, Colombia

América Central: México, Panamá, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua

Costa Rica, El Salvador, Guatemala y Honduras pertenecen al Tratado de Libre Comercio de Centro América (CAFTA por sus siglas en inglés), en donde se aplican iguales reglas para todos sus miembros.

Para este se acordó que tanto Estados Unidos y los países de América Latina, de forma anual, disminuyan el arancel hasta llegar a cero en un tiempo estipulado para ciertos productos que ingresen tanto a Estados Unidos como Latam y que ayuden al desarrollo de ambas industrias, este se detalla en el Cuadro 6.1.

Cuadro 6.1 Vigencia de TLC de EE.UU. con países de Latam

<i>País</i>	Entrada en Vigor	Plazo desgravamen de todas las categorías	Número de categorías
<i>Chile</i>	1 enero 2014	12 años	12
<i>Colombia</i>	1 mayo 2012	19 años	17
<i>Costa Rica</i>	1 enero 2009	20 años	5
<i>El Salvador</i>	1 marzo 2005		
<i>Guatemala</i>	1 julio 2006		
<i>Nicaragua</i>	1 abril 2006		
<i>México</i>	1 enero 1994	15 años	5
<i>Panamá</i>	3 octubre 2012	17 años	9
<i>Perú</i>	1 febrero 2009	17 años	6

Fuente: Ministerios Comercio Exterior Chile, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, México, Nicaragua, Panamá y Perú
Elaborado por la autora

Desde el Cuadro 6.1 hasta Cuadro 6.7 indican las categorías para aplicación de desgravamen de cada país de Latam que mantiene TLC con EE.UU. y el tiempo los bienes en dichas categorías.

Cuadro 6.2 Categorías y tiempo de desgravamen en TLC de EE.UU.- Chile

<i>Categorías</i>	Desgravamen
<i>A</i>	Inmediata
<i>B</i>	4 años
<i>C</i>	8 años
<i>D</i>	10 años
<i>E</i>	12 años
<i>F</i>	Partidas que ya poseían un gravamen de 0% continuarán con arancel libres de derecho
<i>G</i>	1er – 4to año sin reducción de arancel 8,3% del 5to al 8vo año 16,7% del 9no al 12vo año.
<i>H</i>	1er – 2do año sin reducción de arancel 3cer – 10mo desgravación constante
<i>P</i>	Desgravación 80% entrada en vigor del acuerdo y 10% los siguientes 2 años.
<i>O</i>	1er – 2do año sin reducción arancel 3cer año desgravación inmediata
<i>V</i>	1er – 6to año sin desgravación 7mo - 18vo año desgravación lineal
<i>Impuestos de lujo</i>	Con tasa impositiva de 63,75% 1er año 42,50% 2do año 21,25% tercer año, 0% 4to año

Fuente: Dirección de relaciones Económicas internacionales de Chile (DIRECON)

Elaborado por la autora

Cuadro 6.3 Categorías y tiempo de desgravamen en TLC de EE.UU.-Perú

<i>Categorías</i>	Desgravamen
<i>A</i>	Inmediata
<i>B</i>	Lineal en 5 años
<i>C</i>	Lineal 10 años
<i>D</i>	Lineal 15 años
<i>E</i>	10 años iniciales sin reducción de arancel y a partir del 11vo desgravamen lineal por 7 años
<i>F</i>	Libre arancel

Fuente Ministerio de Comercio Exterior de Perú

Elaborado por la autora

Cuadro 6.4 Categorías y tiempo de desgravamen en TLC de EE.UU.-CAFTA (Guatemala, Nicaragua, Costa Rica, Honduras)

<i>Categorías</i>	Desgravamen
<i>A</i>	Inmediata
<i>B</i>	Lineal 5 años
<i>C</i>	Lineal 10 años
<i>D</i>	Lineal 15 años
<i>E</i>	Mantener arancel hasta año 6 Año 7 hasta año 10 reducción 8,25% anual Año 11 hasta año 15 reducción de 13,4% anual
<i>F</i>	Mantener arancel durante los 10 primeros años, desde año 11 desgravamen lineal por 10 años
<i>G</i>	Partidas que ya poseían un gravamen de 0% continuarán con arancel libres de derecho
<i>H</i>	Continuarán recibiendo tratamiento de nación más favorecida

Fuente: Office of the United States Trade Representative

Elaborado por la autora

Cuadro 6.5 Categorías y tiempo de desgravamen en TLC de EE.UU.-Colombia

<i>Categorías</i>	Desgravamen
<i>A</i>	Inmediata
<i>B</i>	5 años
<i>BB</i>	18 años disminución anual de 2,5%
<i>C</i>	10 años
<i>D</i>	15 años
<i>H</i>	3 años disminución anual de 11%
<i>K</i>	7 años disminución anual de 2,1% y 2,9%
<i>L</i>	8 años
<i>M</i>	9 años disminución anual de 3,1% y 4%
<i>N</i>	12 años disminución anual de 2,1%
<i>T</i>	11 años disminución anual de 1,8% y 3%
<i>U</i>	5 años disminución anual de 4,5% y 6%
<i>V</i>	10 años disminución anual de 5,6% y 4,9%
<i>W</i>	10 años disminución anual 4,5%
<i>X</i>	1er - 5to año sin disminución arancel 6to – 18vo año disminución 12,7% anual
<i>Y</i>	1er – 10mo año sin reducción arancel 11vo – 18vo año disminución 8,8% anual
<i>Z</i>	1er – 6to año sin reducción arancel 7mo – 19no año disminución 6,2% anual

Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia
Elaborado por la autora

Cuadro 6.6 Categorías y tiempo de desgravamen en TLC de EE.UU.-México

<i>Categorías</i>	Desgravamen
<i>A</i>	Inmediata
<i>B</i>	5 años
<i>C</i>	10 años
<i>C+</i>	15 años
<i>D</i>	Partidas que ya poseían un gravamen de 0% continuarán con arancel libres de derecho

Fuente: Secretariado del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
Elaborado por la autora.

Cuadro 6.7 Categorías y tiempo de desgravamen en TLC de EE.UU.-Panamá

<i>Categorías</i>	Desgravamen
<i>A</i>	Inmediata
<i>B</i>	5 años
<i>C</i>	10 años
<i>D</i>	1er – 5to año sin disminución arancel 6to – 10mo año disminución anual
<i>E</i>	15 años
<i>F</i>	1er – 5to año sin disminución arancel 6to – 15to año disminución anual
<i>G</i>	1er – 8vo año sin disminución arancel 9no -15to año disminución anual
<i>H</i>	1er – 9no año sin disminución arancel 10mo – 17mo año disminución anual
<i>I</i>	Partidas que ya poseían un gravamen de 0% continuarán con arancel libres de derecho

Fuente: Office of the United States Trade Representative
Elaborado por la autora

En el Cuadro 6.8 se realiza una comparación del tiempo de desgravamen para la categoría A hasta la categoría F de cada uno de los países de Latam que mantiene un TLC con EE.UU.

Cuadro 6.8 Tiempo de desgravamen de arancel por categorías en TLC con EE.UU.

<i>Categorías</i>	Desgravamen por país					
	Chile	Colombia	México	Panamá	CAFTA	Perú
<i>A</i>	Inmediata	Inmediata	Inmediata	Inmediata	Inmediata	Inmediata
<i>B</i>	4 años	5 años	5 años	5 años	5 años	5 años
<i>C</i>	8 años	10 años	10 años	10 años	10 años	10 años
<i>D</i>	10 años	15 años	Partidas que ya poseían gravamen de 0% continuarán con arancel libres de derecho	1er – 5to año sin disminución arancel 6to – 10mo año disminución anual	15 años	15 años
<i>E</i>	12 años	-	-	15 años	1er - 6to año sin reducción arancel, 7mo – 10mo año reducción 8,25% anual, 11vo - 15 reducción de 13,4% anual	10 años sin reducción de arancel 11vo desgravamen lineal por 7 años
<i>F</i>	Partidas que ya poseían un gravamen de 0% continuarán con arancel libres de derecho	-	-	1er – 5to año sin disminución arancel 6to – 15to año disminución anual	1ro – 10mo año sin reducción arancel 11vo año desgravamen lineal por 10 años	Libre arancel

Fuente: Office of the United States Trade Representative
Elaborado por la autora

6.1.2 República Popular de China

La República Popular de China, al igual que EE.UU. posee un mercado internacional extremadamente amplio, especialmente en lo referente a adquisición de bienes primados y oferta de bienes terminados, sin embargo, a diferencia de EE.UU., China posee, a la actualidad, con sólo 3 países de Latam acuerdos de libre comercio como es mencionado a continuación:

América del Sur: Chile, Perú

América Central: Costa Rica

La Cuadro 6.9 señala los países con los que a la actualidad EE.UU. mantiene TLC, el año en que este tratado entró en vigencia y el plazo establecido para que los bienes de exportación e importación lleguen a un arancel de 0% al ingresar en estas naciones.

Cuadro 6.9 Vigencia de TLC de China con países de Latam

<i>País</i>	Entrada en Vigor	Plazo desgravamen todas las categorías	Número de categorías
<i>Chile</i>	1 octubre 2006	10 años	4
<i>Costa Rica</i>	1 agosto 2011	15 años	7
<i>Perú</i>	1 marzo 2010	17 años	14

Fuente: Ministerios Comercio Exterior Perú, Chile y Costa Rica

Elaborado por la autora

Desde el Cuadro 6.10 hasta Cuadro 6.12 indica, cada una, el tiempo aplicado para la desgravar el porcentaje de arancel en cada una de las categorías de los bienes de exportaciones.

Cuadro 6.10 Categorías y tiempo de desgravamen en TLC de China – Chile.

<i>Categoría</i>	Desgravamen
<i>A</i>	Inmediata
<i>B</i>	Lineal 2 años
<i>C</i>	Lineal 5 años
<i>D</i>	Lineal 10 años
<i>E</i>	Excluidos de desgravamen de arancel (EXCL)

Fuente: Dirección de relaciones Económicas internacionales de Chile (DIRECON)

Elaborado por la autora

Cuadro 6.11 Categorías y tiempo de desgravamen en TLC de China – Perú.

<i>Categoría</i>	Desgravamen		
<i>A</i>	Inmediata		
<i>B</i>	Lineal 5 años		
<i>C</i>	Lineal 10 años		
<i>D</i>	No desgravación		
<i>E</i>	3% año 1 y 2	5% año 3	7% año 4 hasta año 16
<i>F</i>	Lineal 8 años		
<i>G</i>	Lineal 12 años		
<i>H</i>	Lineal 15 años		
<i>I</i>	Lineal 17 años		
<i>J1</i>	Se mantienen el arancel hasta el año 4, lineal desde año 5 hasta año 17		
<i>J2</i>	Arancel base hasta año 8, lineal desde año 9 hasta año 17		
<i>J3</i>	Arancel base hasta año 10, desgravamen lineal año 11 hasta año 17		
<i>K</i>	7,8% año 1 3,9% año 4 0% año 7	6,5% año 2 2,6% año 5	5,25% año 3 1,3% año 6
<i>L</i>	1,2% año 1 0,6% año 4 0% año 7	1% año 2 0,4% año 5	0,8% año 3 0,2% año 6

Fuente Ministerio de Comercio Exterior de Perú
Elaborado por la autora

Cuadro 6.12 Categorías y tiempo de desgravamen en TLC de China – Costa Rica.

<i>Categoría</i>	Desgravamen
<i>A</i>	Inmediata
<i>B</i>	Lineal 5 años
<i>C</i>	Lineal 10 años
<i>D</i>	Lineal 15 años
<i>E</i>	Se mantiene el arancel vigente antes de acuerdo
<i>F</i>	Cuota de importación libre de arancel
<i>G</i>	Caso particular

Fuente Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica

Elaborado por la autora

6.1.3 Ecuador

En los últimos años el Ecuador se ha destacado por mantener una promoción de política libre intercambio comercial, sin embargo este no ha alcanzado los niveles deseados, donde no ha llegado a firmar algún TLC con sus socios principales como son Estados Unidos. Para finales del año 2014 logró la firma de un TLC la Unión Europea, la cual está estipulado que entre en vigor a partir de enero del año 2016.

Por otro lado según los registros del COMEX de Ecuador al momento el país no posee un acuerdo de libre comercio con las naciones de Estados Unidos y China, sin embargo se encontraba catalogado por las Naciones Unidas, BM y OMC como una nación menos favorecida, o en desarrollo. Las naciones menos favorecidas gozan de un trato preferencial en ciertos productos comercializados de acuerdo con estatutos de la OMC para así poder competir en el mercado del país extranjero con igual ventaja que los productos de la nación extranjera. Para este se creó el Sistema Generalizado de Preferencias Plus (SGP+) en la que se aplica un arancel preferencial a 7.200 artículos, Ecuador es beneficiario de dicho sistema.

En los últimos años la economía ecuatoriana ha alcanzado un significativo desarrollo por lo que según el BM saldría del listado de economías en desarrollo con lo que perdería la aplicación del SGP+ en la exportación de los productos a demás países pertenecientes a la OMC. Por lo que el Ecuador perdería las preferencias arancelarias con países de la unión europea, Estados Unidos y Canadá donde es aplicable el SGP+.

6.2 RESTRICCIONES A IMPORTACIONES DESDE Y HACIA LATAM

Acorde a reglamentos de la OMC sus miembros están en la potestad de crear barreras comerciales cuando sus economías se vean afectadas estas son:

Cuotas

Salvaguardias

Aranceles (Consolidado, Aplicado)

Medidas no arancelarias

De acuerdo con la OMC ésta estipula 2 categorías de aranceles, el arancel consolidado y el arancel aplicado.; los aranceles consolidados son los máximos consignados en la lista de los miembros de OMC, mientras que los aplicados no pueden superiores al consolidado y son los aplicados por las naciones miembros de la OMC, estos pueden ir desde 0% hasta aproximadamente un 200%.

A la actualidad, año 2015, como medida de protección a la economía ecuatoriana, existe un proyecto de ley de salvaguardias para las importaciones que ingresen al Ecuador, la cual aplicará a todos los miembros pertenecientes a la OMC como a los no miembros, este va con un arancel desde el 5% a 45% más al arancel base estipulado por la OMC a todos sus miembros.

En cada nación el precio de un producto puede variar no solo por el nivel de arancel estipulado por el país importador sino también por las tasa fiscales establecidas. Por ejemplo en Ecuador un producto que ingresa a dicho país se enfrenta a un arancel aplicado en promedio de 22% pero que en algunos productos este llega a un 80%, más un arancel extra por concepto de salvaguardia entre 5% y 45%, una tasa de Impuesto a Consumos Especiales (ICE) de hasta 300%, más el impuesto al valor agregado (IVA) del 12%.

Cada país de América Latina aplica un arancel a las importaciones provenientes de demás países con los que comercializa, sea que posea un acuerdo de preferencia arancelaria o no la Cuadro 6.13 indica los aranceles promedios consolidados y aplicados por las naciones de Latam y aprobados por la OMC para sus países miembros.

La Cuadro 6.13 muestra los aranceles promedios consolidados y aplicados por cada una de las naciones pertenecientes a Latinoamérica, estos están aprobados por la OMC, la cual a su vez regula dichos aranceles, estos van desde un promedio de 128%, aplicado por Colombia hasta un 6%, aplicado por Chile.

Cuadro 6.13 Aranceles promedios aplicados por países de Latam a importaciones.

<i>País/Arancel</i>	Arancel promedio	
	Consolidado	Aplicado
<i>Argentina</i>	35%	22%
<i>Bolivia</i>	40%	28%
<i>Brasil</i>	37%	31%
<i>Chile</i>	28%	6%
<i>Colombia</i>	128%	34%
<i>Costa Rica</i>	68%	31%
<i>Ecuador</i>	30%	29%
<i>El Salvador</i>	49%	28%
<i>Guatemala</i>	76%	15%
<i>Honduras</i>	36%	14%
<i>México</i>	53%	23%
<i>Nicaragua</i>	48%	22%
<i>Panamá</i>	31%	31%
<i>Paraguay</i>	35%	20%
<i>Perú</i>	32%	10%
<i>Uruguay</i>	37%	20%
<i>Venezuela</i>	69%	32%

Fuente: Market Access Map form the ITC
Elaborado por la autora

CAPÍTULO 7 ANÁLISIS DE DATOS

La comercialización de bienes y servicios entre Latam-China posicionan a esta última como un país de gran interés, colocándolo entre los 3 primeros socios comerciales de Latam, creando así una expansión del mercado internacional de la región Latinoamericana. En

“Considero que Estados Unidos continúa siendo fuerte dentro de la región de Latinoamérica, si bien China intervino de manera mayoritaria los últimos 2 años, eso no implica que EE.UU. haya dejado descuidada a Latam”, punto fue concedido (APÉNDICE B - A. Ordoñez, entrevista personal, 20 de febrero de 2015)

Ecuador se encuentra en una desventaja competitiva frente a Colombia y Perú quienes al momento mantienen vigente un acuerdo de TLC con EE.UU., sin embargo, dado algunas de las barreras comerciales a las que debe enfrentarse y la poca industrialización de su industria local, este ha direccionado la promoción en adquisición y venta de productos ecuatorianos desde y hacia naciones con las que mantiene acuerdos bilaterales de comercio, como Chile, con quien se encuentra en la aplicación y promoción de fomentar un encadenamiento productivo entre ambas naciones, para así expandir al mercado internacional el producto ecuatoriano.

Se prevé mandar a Chile las materias primas ecuatorianas así darles valor agregado y que Chile comercialice el producto con valor agregado. ‘El producto ecuatoriano se ve beneficiado porque como productor de materia prima tienes un cliente fijo; sin embargo tomando como la identidad de producto el Ecuador pierde tanto en mercado y financieramente ya que este será considerado como producto Chileno’, este punto fue concedido (APÉNDICE A - A. Zambrano, entrevista personal, 12 de enero de 2015)

Durante el periodo 2001 a 2013 América Latina se ha destacado por su aumento comercial en el mercado internacional, este dado por los múltiples acuerdos comerciales firmados en beneficio a sus bienes y servicios ofertados.

Las exportaciones entre Latam y Estados Unidos han ido en constante aumento como se detalla en el capítulo 4, sección 4.1, Gráfico 4.1 Exportaciones con EE.UU. por grupos comerciales de Latam periodo 2001-2013*. En este se detalla las evoluciones del comercio con EE.UU. de cada región y países de Latinoamérica, además que grupo comercial mantiene mayores niveles de comercio con EE.UU., expresado en términos monetarios.

La CAN prevalece como la región de Latam de mayor crecimiento promedio anual en exportaciones, importaciones e IED, sin embargo, la Tabla 4 Exportaciones con EE.UU. por grupos comerciales de Latam periodo 2001-2013* en ANEXO 1, enfatiza a México como aquella nación que realiza un mayor intercambio de bienes exportados hacia EE.UU en comparación a los demás países.

El Cuadro 7.1 señala el crecimiento promedio anual entre Latam y EE.UU. durante el periodo 2001-2013 en exportaciones, importaciones, balanza comercial e IED.

La Comunidad Andina (CAN) prevalece como la región Latinoamericana de mayor crecimiento promedio anual en exportaciones, importaciones e IED, sin embargo la Tabla 4 Exportaciones con EE.UU. por grupos comerciales de Latam periodo 2001-2013* (ANEXO 1) enfatiza a México como aquella nación la cual realiza un mayor intercambio de bienes exportados con EE.UU. en comparación a las demás regiones de América Latina; el Gráfico 4.2 Variación anual de las exportaciones con EE.UU. por grupos comerciales de Latam periodo 2002-2013., destaca los intentos de la CAN por mantener variaciones anuales a las exportaciones positivas además de ser el bloque Latinoamericano que en el año 2009 percibió un menor decrecimiento en exportaciones frente a los demás bloques de Latam.

Cuadro 7.1 Tasas de Crecimiento Anual de Latam - EE.UU.

	MERCOSUR y Chile	CAN	MCCA y Panamá	México	Total Latam-EE.UU.
Exportaciones	6,24%	13,07%	7,24%	6,53%	6,98%
Importaciones	9,67%	15,25%	10,18%	6,92%	8,31%
Balanza Comercial	5,47%	4,96%	16,69%	5,08%	-0,35%
IED	17,61%	66,10%	-188,13%	-1,08%	6,04%

Fuente: Fuente: USCB. Foreign Trade by Country. Países: Chile, Panamá, México. MERCOSUR: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Venezuela. CAN: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú. MCCA: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua
Elaborado por la autora

En promedio la CAN tiene un crecimiento anual de 13,7% en sus exportaciones, seguido por MCCA y Panamá con 7,24%, México y MERCOSUR y Chile alcanzan un crecimiento anual promedio a las exportaciones de 6,53% y 6,24% respectivamente. En conjunto las exportaciones de Latam con EE.UU. crecen un 6,98%.

Se debe tomar en cuenta que desde los años 2009 y 2012, Colombia y Perú tienen vigentes un TLC con EE.UU. lo que ha aumentado el intercambio comercial a partir de esa fecha, ver Tabla 2 Exportaciones de miembros de MERCOSUR y Chile y la CAN con EE.UU. periodo 2001-2013* (ANEXO 2). Por otra parte para el bloque de MERCOSUR y Chile, los EE.UU. sólo mantiene un TLC con Chile, quien es miembro de dicho bloque, por lo que debe ajustarse a las normas de importación general que establecen los demás países de MERCOSUR y Chile con los que no posee un trato preferencial en sus viene, dificultando, en algunas ocasiones la comercialización de estos.

En el crecimiento anual promedio de importaciones e IED predomina nuevamente a la CAN, tal como señala los Gráfico 4.10 Variación anual de las importaciones con EE.UU. por grupos comerciales de Latam periodo 2002-2013 y Gráfico 4.18 Variación anual de IED con EE.UU. por grupos comerciales de Latam periodo 2002-2012 en el Capítulo 4 sección 4.2 y 4.3 respectivamente, es la Comunidad Andina persiste una variación para cada año superiores al 5% mientras que México, MCCA Y Panamá se establece entre 1% y 5% la mayor parte de los años, sin embargo MERCOSUR y Chile, al igual que la CAN variaciones similares para las importaciones, superiores a 5% e IED superiores al 15% ambas.

La balanza comercial de América Latina registra en promedio un decrecimiento anual de -0,35%, esto puede estipularse como reducción en la adquisición por parte de los Estados Unidos de Norte América en adquirir bienes de Latam en el año 2009.

El Cuadro 7.2 señala el crecimiento promedio anual entre Latam y la República Popular de China durante el periodo 2001-2013 en exportaciones, importaciones, balanza comercial e IED.

La balanza comercial de América Latina y China, ver Cuadro 7.2, registra en promedio un decrecimiento anual de -3,11%, el decrecimiento promedio anual de la balanza comercial se debe a que en los últimos años hay una mayor dependencia de Latam, especialmente de países del MERCOSUR y Chile y México en la adquisición de bienes importados mientras que la oferta de exportación de América Latina es relativamente baja en términos porcentuales.

Cuadro 7.2 Tasas de Crecimiento Anual de Latam-China

	MERCOSUR y Chile	CAN	MCCA y Panamá	México	Total Latam-China
Exportaciones	27,62%	8,25%	45,21%	18,66%	21,93%
Importaciones	28,14%	33,32%	20,26%	26,11%	26,80%
Balanza Comercial	26,52%	-2,28%	16,22%	35,78%	-3,11%
IED	13,19%	-32,33%	-5,47%	21,04%	3,68%

Fuente: NBSC. Anual Data. Países: Chile, Panamá, México. MERCOSUR: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Venezuela. CAN: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú. MCCA: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua.

Elaborado por la autora

En exportaciones promedios anuales MERCOSUR y Chile destaca como los de mayor crecimiento anual promedio esto se debe a que pasó a exportar en el año 2001 US\$518.258 millones a US\$9.673 billones de dólares en el año 2013 mientras que la Comunidad Andina (CAN) y México alcanzaron aproximadamente los US\$1.200 billones y MCCA y Panamá US\$531.161 millones de dólares en el año 2013, ver Tabla 4 Exportaciones con EE.UU. por grupos comerciales de Latam periodo 2001-2013* (ANEXO 2).

La CAN es quien registra un mayor crecimiento promedio para el periodo 2001-2013 en importaciones con 33,32%, a pesar de ser MERCOSUR y Chile, México y MCCA y Panamá quienes ingresan mayores importaciones, en términos monetarios, a sus bloques comerciales. México, MERCOSUR y Chile registran crecimiento anuales promedios positivos para la IED mientras que la CAN un crecimiento anual promedio negativo.

La IED para la CAN con China es casi nula, especialmente en el año 2012, mientras que MERCOSUR y Chile es el principal destino de China para IED, significativamente Brasil, donde los ingresos por IED llegan hasta US\$6.000 millones de dólares seguido de Panamá con aproximadamente US\$3.00 millones de dólares, mientras que para el resto de países de la región de Latam no llega ni a los US\$1.000 millones de dólares, ir a Tabla 29 IED de miembros de MERCOSUR y Chile y la CAN con China periodo 2001-2012* y Tabla 30 IED de México y miembros de MCCA y Panamá con China periodo 2001-2012* (ANEXO 3).

El Cuadro 7.3 señala el crecimiento anual, en promedio, entre Ecuador con China y Estados Unidos de Norte América, como también con países diferentes a EE.UU. y

China durante el periodo 2001-2013 en exportaciones, importaciones, balanza comercial e IED.

Cuadro 7.3 Tasas de Crecimiento Anual de Ecuador

	Total Ecuador	ECU-EE.UU.	ECU-China	ECU-Demás países
Exportaciones	14,90%	15,96%	45,13%	13,68%
Importaciones	15,08%	18,58%	27,68%	12,37%
Balanza Comercial	17,20%	11,48%	26,01%	7,61%
IED	2,54%	-15,19%	113,87%	7,87%

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por la autora

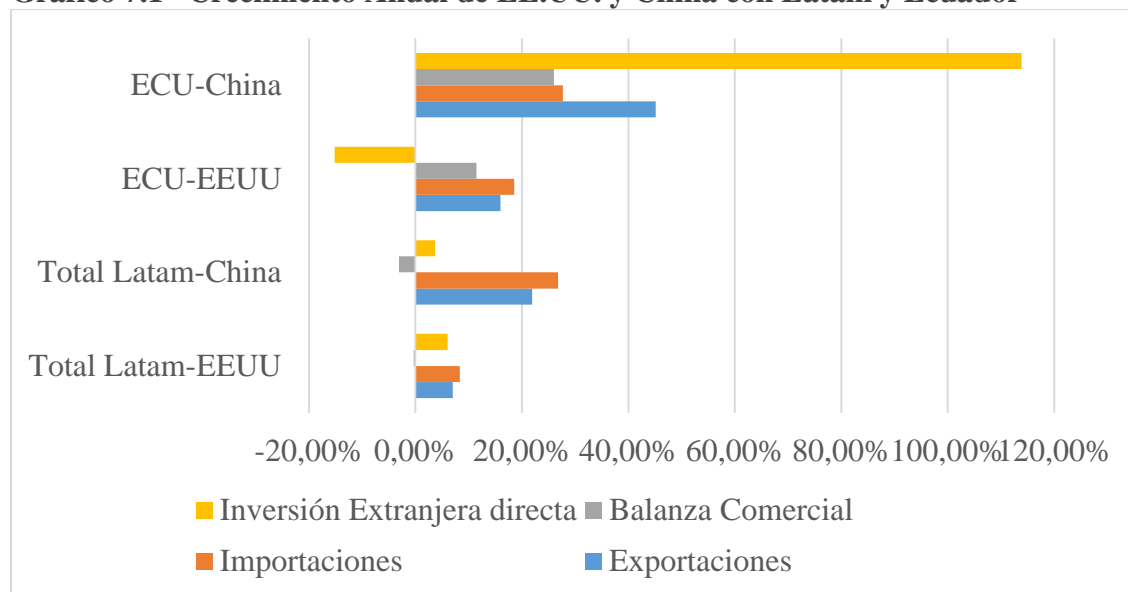
Para Ecuador el comercio con Estados Unidos y China difiere en gran proporción, Ecuador-EE.UU. tiene un crecimiento anual promedio de exportaciones de 15,96% mientras que Ecuador-China de 45,13%, si se observa la Tabla 36 del (ANEXO 4) las exportaciones de Ecuador con China pasaron de ser en el año 2003 de US\$14 millones a US\$569 millones para el año 2013, mientras que las de Ecuador con EE.UU. de US\$2.531 a US\$11.313 en los mismo años, esto señala la amplitud del mercado exportador ecuatoriano hacia China con un alto y constante crecimiento creciendo porcentualmente más que Ecuador-EE.UU.; este fenómeno también suscita para las importaciones y balanza comercial de Ecuador-China.

En cuanto a IED Ecuador y EE.UU. señala un decrecimiento anual promedio de -17,94% presente por la significativa por la desinversión de capital estadounidense en Ecuador en el sector de Explotación de Minas y canteras y el Transporte y almacenamiento de comunicaciones como señala el Gráfico 4.23 en el Capítulo 4, sección 4.3 IED de Ecuador. De igual forma la IED entre Ecuador y China presenta un crecimiento anual promedio de 148,99%, el Gráfico 4.24 del Capítulo 4 sección 4.3 indica que a partir del año 2007 la República Popular de China muestra un especial interés en la inversión de capital chino en la Explotación de Minas y canteras.

Por su parte Pro Ecuador fomenta la inversión en el país en las diferentes ramas económicas, destacando los incentivos que se ofrecen a extranjero por dichas inversiones, sin embargo Pro Ecuador reitera que estas inversiones de China son dirigidas al sector Minero y catalogados como del sector público. (APENDICE C - D. Giler, entrevista personal, 20 febrero 2015)

El Gráfico 7.1 realiza una comparación en el crecimiento anual promedio de EE.UU. y China con Latam y Ecuador en cada uno de sus rubros (exportaciones, importaciones, IED y balanza comercial). Entre Ecuador-China existe un crecimiento anual promedio mayor en IED en un 100%, segundo se encuentran las exportaciones, que en promedio tienen un crecimiento anual de aproximadamente 45%.

Gráfico 7.1 Crecimiento Anual de EE.UU. y China con Latam y Ecuador



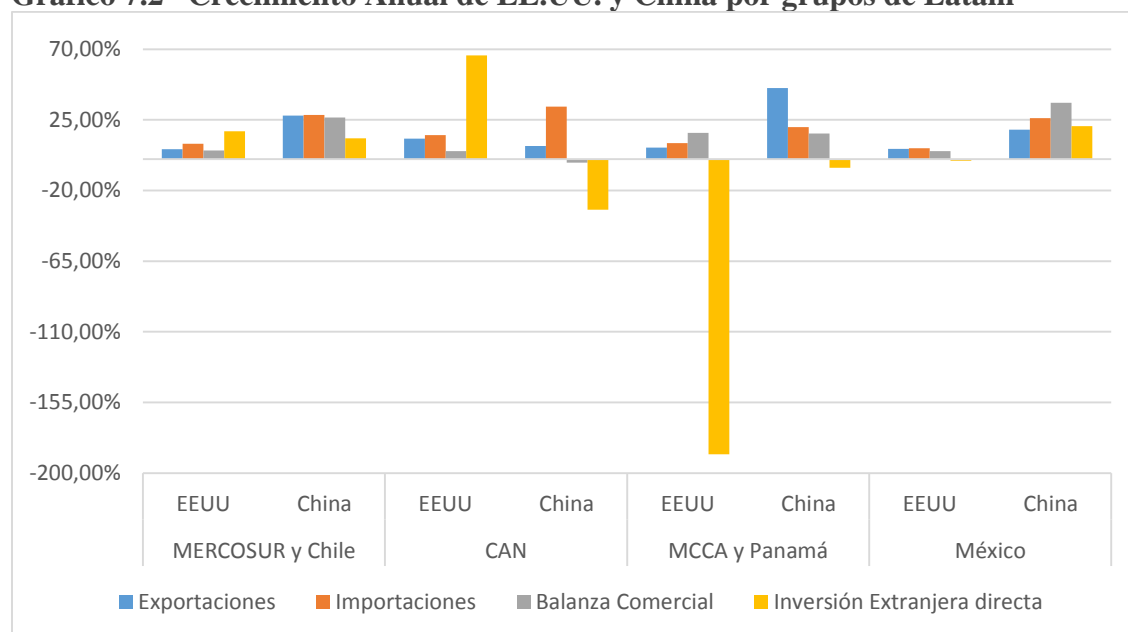
Fuente: USCB, NBSC y BCE
Elaborado por la autora

Por otro lado este panorama difiere al compararlo con Ecuador-EE.UU. Para Ecuador-EE.UU. la IED reporta en promedio, de forma anual, reporta una negatividad, lo que indica, claramente una desinversión de capital de EE.UU. en el Ecuador y las importaciones llegan casi al 20% en crecimiento promedio anual.

En Latam los crecimientos anuales promedios más altos con China están en las importaciones con 26% seguido por las exportaciones con 21%. Sin embargo esto difiere entre Latam-EE.UU. enfoca mantener un crecimiento anual promedio alto en 3 sectores, importaciones, exportaciones y IED con crecimientos anuales promedios de 6% y 8%.

El Gráfico 7.2 compara los crecimientos anuales promedios de cada bloque de Latam con los países EE.UU. y China. EE.UU., de manera anual, en el bloque de MERCOSUR y Chile en IED tiene un crecimiento anual promedio de 17%, mientras que las exportaciones, importaciones y balanza comercial llegan hasta el 10% cada una. En cambio, China para exportaciones, importaciones y balanza comercial reporta crecimientos anuales promedio superiores al 25%, si bien para IED los crecimientos anuales promedios son menores al 25%, estos llegan al 20%.

Gráfico 7.2 Crecimiento Anual de EE.UU. y China por grupos de Latam



Fuente: USCB, NBSC y BCE

Elaborado por la autora

MCCA y Panamá registran los mayores decrecimientos anuales promedios para IED proveniente de EE.UU., mientras que la CAN tiene un 70% de crecimiento anual promedio para IED desde EE.UU. que es la de mayor crecimiento entre todos los bloques de Latam. Las exportaciones de MCCA y Panamá hacia China crecen en promedio anualmente un 45%, comparando con CAN, México y MERCOSUR y Chile es MCCA y Panamá el de mayor crecimiento anual promedio en Latam-China.

CAPÍTULO 8 CONCLUSIONES

No se comprueba la hipótesis planteada, la cual fue “El incremento de la presencia comercial y económica China en América Latina, al momento, es la causa de una menor presencia de Estados Unidos en la región de Latinoamérica, los datos encontrados indican que EE.UU sigue manteniendo una notable presencia en la región de Latam, especialmente con los países pertenecientes a la CAN.

EE.UU. ha potenciado los acuerdos de TLC establecidos con (Perú y Colombia), aumentado sus niveles de exportaciones, importaciones e IED.

Estados Unidos posee una ventaja para el intercambio comercial de exportaciones e importaciones de bienes y servicios en comparación a China; este registra TLC con 9 países de Latam, mientras que China sólo con 3 países. Además, en la actualidad EE.UU. tiene ya derecho de libre arancel en todos rubros con México y en 10 años con 4 naciones de Latam, y con una tercera parte del total de sus acuerdos va en la mitad del tiempo de desgravamen para todos los bienes.

El comercio entre Latam-China para las exportaciones e importaciones ha llegado a ser de hasta US\$12.000 billones y US\$13.000 billones, respectivamente, en los últimos años. Mientras para Latam-EE.UU. sus exportaciones e importaciones llegan a ser de US\$450.000 millones y US\$400.000 millones, colocando de esta manera a China como el primer socio comercial para Latam

EE.UU. mantiene interés, en igual proporción, en las exportaciones, importaciones e IED con Latam, con crecimiento anuales promedios entre 6% y 8% para cada una.

China ha aumentado su participación dentro del mercado Latinoamericano este está en la adquisición de productos chinos por parte de Latam, donde tiene un crecimiento anual promedio de 26,8%.

A la actualidad EE.UU. dirige una mayor proporción de capital extranjero hacia la CAN, la cual tiene un crecimiento anual promedio de 67% que muy superior al de los demás bloques de Latam. Los acuerdos comerciales y políticas de flexibilidad para EE.UU. por parte de Perú y Colombia los catalogan como destinos prioritarios con un amplio mercado para el desarrollo.

China ha aumentado en mayor proporción la adquisición de bienes de MCCA y Panamá, mantiene un crecimiento anual promedio en las exportaciones en un 45%. EE.UU. ha direccionado sus IED al desarrollo del sector comercial en el Ecuador con

aportes de inversión de hasta US\$52.000 millones anuales. Existe también un considerable aumento y mayor acceso de las exportaciones de Ecuador en EE.UU.

China dirige su enfoque comercial a la inversión de capital chino en el Ecuador principalmente en el sector de Minerías y Canteras abarcando un 99% del total de IED percibida por el Ecuador desde China y además en tener un crecimiento anual del 100%.

La creciente explotación del sector minero en el Ecuador señala de forma indirecta un crecimiento en el uso de bienes petroleros, los cuales, en su mayoría son destinados a la exportación, creando así una dependencia del Ecuador en la comercialización de dichos bienes y el poco crecimiento en exportaciones para bienes no petroleros.

Las exportaciones e IED desde Ecuador hacia China aumentan anualmente, en promedio en más del 40% creando así un vínculo comercial más estable, y mercado fijo para la venta del producto ecuatoriano en el extranjero como también la explotación de los productos nacionales para post exportación.

Por su parte Ecuador con EE.UU., el crecimiento anual, en promedio, en exportaciones, importaciones, IED y balanza comercial son superiores al 20% manteniéndolo como un mercado fijo y estable para el Ecuador. Además mantiene durante 2001 hasta 2013 un saldo en la balanza comercial positiva solamente con EE.UU. recalcando la importancia del producto ecuatoriano en ese país.

Tanto con China y EE.UU. han establecido de diferentes plazos para el desgravamen total de arancel de los bienes de exportación e importación crean una desventaja a las naciones de Latam que mantiene TLC con estos 2 países. Si en 2 países de Latam entra en vigor en el mismo año un TLC con EE.UU. o China y una nación posee un plazo de 10 años para la desgravación, mientras que la otra de 15 años, la segunda nación tiene una desventaja competitiva en que durante 5 años algunos de sus productos aun gravan un arancel mayor a cero provocando que estos sean más costosos que en la nación que posee todos sus bienes con arancel de 0%.

Sin embargo, Brasil y Venezuela demuestran que no necesariamente un TLC puede beneficiar y o aumentar su comercio en EE.UU. y China. Sin contar a México, quien en realidad es el primer destino de comercio por parte de EE.UU. puede destacarse a Venezuela como un importante socio comercial, este luego de México es el segundo exportador hacia EE.UU. de la región de Latam, exportaciones basadas principalmente

en oferta de bienes petroleros. Brasil, luego de México mayor importador desde EE.UU y segundo destino de IED proveniente de EE.UU.

Por su parte Brasil, quien a pesar de no poseer un TLC con China es el primer destino comercial para China de toda la región de Latam, Venezuela se encuentra en tercer lugar luego de Chile. Esto destaca, la no necesidad para algunos países de Latam en acordar un TLC con otras naciones, además que, Chile, a pesar de ser el único país de la región de Latam en mantener TLC tanto con China como con EE.UU. sus niveles comerciales no han llegado a superar a los de aquellos socios que no han suscrito algún TLC y que comercializan desde hace varias décadas con estas 2 naciones. A pesar de la crisis económica que enfrenta Venezuela, a la actualidad, muestra altos ingresos por exportaciones hacia EE.UU. destacándose como la primera economía de la CAN en exportar hacia dicho país, a pesar de ello señala una alta dependencia en importaciones de bienes y servicios chinos.

REFERENCIAS

- Anonymous. (Abril de 2012). *Remaking the relationship. The United States and Latin America*. Washington: Inter-American Dialogue.
- Ballesteros, A. (2001). *Comercio Exterior: Teoría y Práctica (2da ed.)*. Murcia: Universidad de Murcia, Servicio de Publicaciones 1998.
- Barros de Castro, A. (Abril de 2012). *In China's Mirror. Obtenido de Center For Latin American Studies*. University of California, Berkley: <http://clas.berkeley.edu/>
- Bernal, C. A. (2010). *Metodología de la investigación (3ra ed.)*. Colombia: Pearson Educación.
- Brandt, J., Adams, N., Dinh, C., Hottle, D., Aujla, N., Kaufman, K., . . . Tuck, A. (Diciembre de 2012). *Chinese Engagement in Latin America and the Caribbean: Implications for US Foreign Policy*. Obtenido de School of International Service. American University: <http://www.american.edu/sis/usfp/>
- Calderón, A., Cordero, M., De Griit, O., M., M. J., Menese, J., M., P., & al, e. (2012). *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*. CEPAL. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Durán Lima, J. (2011). *Efectos de las medidas de política comercial aplicada en América Latina sobre el comercio regional y extrarregional*. CEPAL. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Economist Intelligence Unit. (2011). *World investment prospects to 2011. Foreign direct investment and the challenge of political risk*. New York: The Economist.
- Erzan, R., & Yeats, A. (Enero de 1992). *Free trade agreements with the United States: What's in it for Latin America*. Obtenido de World Bank: <http://www.worldbank.org/en/research>
- Jenkins, R. (Abril de 2012). *Latin America and China -A new dependency?*. Norwich, United Kingdom.
- Kennwood, A., & Lougheed, A. (2002). *The growth of the international economy, 1820-2000 (4ta ed.)*. Londres: Routledge.
- Kopic, V. (2012). *The People's Republic of China and the use of the soft power in Latin America*. Obtenido de Proquest: <http://search.proquest.com>
- Observatorio América Latina Asia-Pacífico. (enero de 2013). *Boletín Estadístico América Latina Asia-Pacífico*. New York.
- Ocampo, J. A. (2009). *Latin America and the global financial crisis*. Obtenido de Oxford University Press: <http://oxfordjournals.org/en/>
- OMC. (s.f.). *Los años del GATT: de la Habana a Marrakech*. Obtenido de Organización Mundial del Comercio: <http://www.wto.org>
- ProEcuador. (2014). *Guía Comercial Estados Unidos*. ProEcuador, New York, Los Ángeles, Miami, Chicago.
- Sánchez-Albavera, F., & Lardé, J. (2006). *Minería y competitividad internacional en América Latina*. CEPAL, División de recursos naturales e infraestructura. Santiago de Chile: Naciones Unidas.

- Sepúlveda L, C. (2004). *Diccionario de Términos Económicos (11va ed.)*. Santiago de Chile, Chile: Universitaria S.A.
- Silva, P. (Febrero de 2005). *The Role of Importers and Exporters in the Determination of the U.S. Tariff Preferences Granted to Latin America*. Obtenido de World Bank: <https://openknowledge.worldbank.org>
- Sornarajah, M. (2010). *The International Law and Foreign Investment (3ra ed.)*. New York, United States: Cambridge.
- Vecino, C. (Febrero de 2006). *Foreign Direct Investment in Latin America: Exploring Host-Country Determinants and Multinationals' Motives Based on Global and Canadian Investors' Activities*. Obtenido de ProQuest Dissertations & Theses A&I: <http://search.proquest.com/>
- Wang, D. (2010). *China's trade relations with the United States in perspective*. Obtenido de German Institute of Global and Area Studies. Hamburg University Press: <http://journals.sub.uni-hamburg.de/giga/>
- Wigel, D. R., & Gregory, N. F. (1997). *Foreign Direct Investment*. Washington D.C.: International Finance Corporation and Foreign Investment Advisory Service.

APÉNDICE

APÉNDICE A - Entrevista Ing. Andrés Zambrano

12 enero 2015 - Asesor Cámara de Comercio de Guayaquil

Ecuador ha tenido una posición menos abierta, menos liberal para los acuerdos comerciales. Recientemente Ecuador firmó un acuerdo de comercio con la Unión Europea (UE), donde en la actualidad Colombia y Perú ya lo poseen; si Ecuador no firmaba el acuerdo comercial con la UE, este se quedaba fuera del mercado debido a los aranceles que se le impondrían a sus productos. Dado las buenas calificaciones otorgadas por el BM, FMI, el Ecuador pasaría a la brecha de países subdesarrollados con lo que perdería la aplicación del Sistema General de Preferencias (SGP-Plus) ya que a nivel mundial el Ecuador sería considera como países no subdesarrollado y entraría en la categoría que se encuentran países como Chile otorgando un castigo de arancel para los productos de exportación.

Últimamente ha habido un progreso económico del Ecuador. El Ministro de Comercio Exterior realizó una gestión en cuanto a mantener el SGP-Plus para Ecuador hasta la entrada en vigencia del acuerdo.

Con Estados Unidos han habidos más roces, el país está un poco más alejado en cuanto al comercio con los Estados Unidos a pesar de ser un socio natural, catalogando como país Estados Unidos es el primer socio comercial del Ecuador pero como bloque comercial es la UE. Nuestros países vecinos (Colombia, Perú) ya tienen un acuerdo de TLC con los Estados Unidos. Por parte de las autoridades del Ecuador, siempre se ha mencionado que existe una desventaja competitiva en cuanto a los términos establecidos en el TLC, que no son favorables, que afectan mucho la industria nacional, que quieren tomar los conocimientos propios del Ecuador.

Como voluntad política no existe un acercamiento, a pesar de ello Ecuador se sigue beneficiando, en ciertos productos, con el SGP mantenido con EE.UU., a su vez este acuerdo ya ha caducado hace aproximadamente un año.

Con China el panorama es diferente, políticamente hay un mayor acercamiento entre los gobiernos, donde se observa que Ecuador pudo obtener, a principios de año, un financiamiento de aproximadamente \$5 mil millones de dólares.

A mi criterio es mejor negociar con todos, entre más diversifiques tu mercado, como lo hace Chile, porque en el momento en el que yo solo me concentro en un solo mercado y este quiebre me provocaría a mí también un quiebre a mi economía, pero si yo

mantengo más de un cliente estos harán que en lo posible no caiga en recesión o esta sea mucho menor.

No considero que China se encuentra en un estancamiento (stand by) en su economía considero que esta va a aumentar, a diferencia de que durante la crisis mundial UE y EE.UU. se encontraban en una fuerte recesión, América Latina y China tuvieron la chance de poder crecer como economía. Por ejemplo Chile no tiene tantos recursos naturales, si bien tiene el cobre, el más explotado recurso por este país ha sabido aprovecharlo y comercializarlo; ha realizado acuerdos con todos los países.

Encadenamiento productivo entre Ecuador y Chile, se prevé mandar a Chile las materias primas para que la industrialice y les dé valor agregado y de esta manera Chile comercialice el producto con valor agregado. El producto ecuatoriano se ve beneficiado porque como productor de materia prima tienes un cliente fijo; sin embargo tomando como la identidad de producto el Ecuador pierde tanto en mercado y financieramente, ya que este será considerado como producto Chileno. Cuando no se puede dar valor agregado o industrializar a un producto no se puede ser un intermediario en caso de las flores.

Acuerdo de la Comunidad Andina (CAN) si Ecuador produce una camiseta yo puedo traer de mis países aliados los materiales para que esta sea confeccionada, esta camiseta es ecuatoriana con insumos de los países miembros del acuerdo y se manda a los países aliados con cero aranceles. Si yo soy Ecuador quiero vender una camiseta peruana a Chile si pagaría arancel ya que ese acuerdo está vigente con miembros de la CAN muy diferente fuese que sea una camiseta ecuatoriana y venderla a Chile mediante la aplicación de acuerdo entre Ecuador y Chile.

Cuando se colocaron las restricciones INEN a productos provenientes del exterior, países como Colombia y Perú reaccionaron frente a esto aplicando una retelación a los productos ecuatorianos, observando hasta el mínimo detalle de los productos ecuatorianos que ingresaban a sus países (reciprocidad).

Ecuador posee acuerdos comerciales vigentes con la CAN, Chile, Guatemala, el cual no está siendo explotado, los grandes beneficiados son INDURAMA exportando productos de línea blanca, la CAN tiene acuerdo con países del MERCOSUR.

Existen 2 tipos de acuerdos, los unilaterales, en lo que se entre 2 países dando ciertas preferencias sin necesariamente recibir algo a cambio, este no consta firmado en sí, sino que simplemente es algo que yo te doy y ya y también puede ser terminado en cualquier momento. Los acuerdos bilaterales por su parte exige una reciprocidad si yo te

doy un beneficio para cierto producto tú también debes darme el beneficio (beneficio mutuo) termina hasta la vigencia del acuerdo.

El mercado de ventas de Ecuador hacia EE.UU. es un mercado pequeño, el cual se concentra en las costas (costa este y oeste) de este país, en mercados en el centro de Estados Unidos los productos ecuatorianos no llegan como Denver otros.

El Ecuador es un país agrícola, básicamente, con productos de exportación como banano, cacao, flores

Algunos de la industria ecuatoriana consideran que no es beneficioso ya que la perjudicaría. No considero que para a Estados Unidos el Ecuador le sea un mercado tan relevante en comparación a otros como Brasil y Chile, dado su extensión y número de habitantes, lo cual es muy probable que EE.UU. esté menos dispuesto a ceder en cuánto a términos de negociación.

Probablemente como parte de un bloque comercial el Ecuador sería más interesante para los países como Estados Unidos y China.

Los productos de China son baratos por su bajos costos de productor, existen varias categorías de los productos chinos, dependiendo de la categoría tiene una mejor o menor calidad; por ejemplo de la A-E, suponiendo que la A es la mejor, al Ecuador en cierta forma por cuestiones de costos ingresan al país productos de menor categoría (ejemplo tipo E).

APÉNDICE B – Entrevista Econ. Andrea Ordoñez

20 Febrero 2015 - Directora de Inteligencia Comercial Pro Ecuador

SGP Plus no es con Estados Unidos, este es un régimen otorgado al país por estar en el listado de países en crecimiento, no se debería enfocar a la pérdida del SGP como una pérdida de restricción. Las restricciones son requerimientos específicos, cuotas de importación, medidas adicionales a las impositivas que impidan el ingreso del producto, el SGP al ser un régimen o pérdida de este lo que provoca es modificar la tasa arancelaria con la cual un producto va a ingresar a un mercado.

Estados Unidos y China, muy a parte de poseer alrededor de 1.700 habitantes en conjunto poseen diversidad de consumidores y hábitos de consumo, un poder adquisitivo alto, implica que tendríamos una demanda por cubrir importante y que permitiría el ingreso de ciertos otros productos que están en desarrollo en nuestro aparato productivos o fomento productivo y en este sentido incrementar nuestras exportaciones y mejorar la balanza comercial. Son países grande y obviamente atractivos.

No necesariamente exportamos a esos países por el mercado nostálgico. El mercado nostálgico es muy pequeño, si es diversa y adquiere productos de consumo habitual dentro del Ecuador y el país exporta una diversidad de productos, en China no está tan desarrollado.

China es un país que ve a futuro, su principal interés en la región de Latam es proveerse de aquellas materias primas que no tienen dentro de su mercado para poder continuar con el desarrollo de su propia industria. América Latina es un mercado “virgen, aún en desarrollo” y con vastas áreas verdes que le permite tener aquella producción primaria o materias primas que son las que necesita China para el desarrollo de sus productos finales, el interés es grande, si bien el año pasado (año 2014) se pudo percibir que la economía China no iba en su mayor auge, las relaciones con Latam iban en popa porque existe un interés a futuro en mantener unas relaciones estrechas, amigables y que les permita mantener una relación comercial duradera con aquellos proveedores de materia prima.

En caso de existir un acuerdo comercial o preferencial entre Ecuador- China este debe ser definido de tal manera que las producciones de ambos países se complementen, generalmente no se firma un acuerdo comercial si no se ha analizado aquellos productos que se encuentran en desventajas. Existen mucha complementariedad en el mercado asiático, generalmente lo que Ecuador posee como oferta exportable difiere de aquella que China o así posee como oferta exportables, yo no creería que exista mayor problema en este sentido, no obstante si existen otros mercados con los que competimos con ciertos productos similares al ofertar al mundo pero al realizar algún acuerdo comercial o preferencial estos productos deben tener una medida proteccionista (ley de protección), siempre se busca el bienestar de ambos países.

Considero que Estados Unidos continúa siendo fuerte dentro de la región de Latinoamérica, si bien China intervino de manera mayoritaria los últimos 2 años, eso no implica que EE.UU. haya dejado descuidada a Latam, al contrario continua con su participación, con su comercio, de hecho tiene una participación dentro de las exportaciones de Ecuador, Colombia y Perú, a diferencia de Brasil que en el último año su principal exportador fue China pero es algo normal que se muevan las participaciones dentro de un mercado.

El ingreso de productos ecuatorianos a China y Estados Unidos considero igual que a cualquier país o mercado, actualmente tenemos una vasta oferta a EE.UU., de

pronto existen ciertos productos que requieren mayor gestión, certificaciones para su ingreso pero no implica que sea difícil, a China al contrario lo que lo hace un poco más dificultoso es el tema logístico. La oferta ecuatoriana en China no es tan basta como estados unidos pero existe, principalmente de vegetales congelados, algunas frutas, de acuacultura, pesca, pero no tan diversificada como la de EE.UU. porque no se ha desarrollado el mercado, sin embargo existe la posibilidad de indagar cuales son las potencialidades de desarrollo de China o Asia para que Pro Ecuador envíe las alertas de aquellos mercados no satisfechos para el inicio de negociaciones y a inicial dichas negociaciones se puede apreciar que tan dificultosa es la accesibilidad de un producto en dicho mercado.

No todos los productos son iguales, algunos por el grado o nivel de industrialización son más fáciles de ingresar al mercado, generalmente los más complejos son los bienes primarios ya que solicitan más certificaciones para asegurarse que el producto tenga sustentabilidad y esté limpio, no obstante no es una mayor dificultad de ingresos del producto, podría decirse que todos los mercados tienen sus propias requerimientos de ingresos que debe ser cumplido en el momento que se efectúa una relación entre el comprador y vendedor.

No existe un acuerdo comercial o preferencia arancelaria entre Ecuador y China, para incentivar al exportador a ofertar sus productos en el país se lo incentiva a expandir su mercado, a tener mayor diversificación de su cartera de clientes, precios. El producto ecuatoriano es un producto de alta calidad se lo vende como tal, por lo que el recio suele ser un tanto más elevado que el de sus demás competidores, a veces uno de los incentivos que tienen los vendedores es poder enviar a un mercado a donde me pagan bien mi producto. El poder llegar a China con un producto correctamente sabrás que tienes aseguradas tus ventas en los siguientes años, ¿por qué?, cultura china/asiática, ellos son muy leales, una vez que establecen una correcta relación con un vendedor saben que ellos no van a fallar a menos que exista un desperfecto en el camino y ellos también tienen palabra para continuar la compra.

Pro Ecuador solo se centra en productos no petroleros, los productos petroleros, por ponerlos de esta manera, se venden solos y nosotros, nuestro objetivo o misión es tratar de dimensionar la actual oferta exportable no petrolera en el mundo. Pro Ecuador está dividido o atiende a 2 principales áreas, la primera es de las exportaciones y la segunda de inversiones.

En exportaciones nosotros tenemos diferentes servicios, el primero es a través de promoción de exportaciones (el área de promoción de exportadores) que se encarga de unir al comprador con el exportador, puede ser esto a través de ferias de promoción internacional, las misiones en las que los compradores tienen acá a Ecuador, a través de citas de negocios, e incluso ayudan a que la sinergia nacional a sinergia local de los trámites local que debiera hacer un exportador sea más fácil, ¿esto cómo se realiza?, a través de gestionamiento de especialista de promoción de exportaciones con el resto de ministerios relacionados, de existir alguna complicación en el camino el especialista le da la mano al exportador en tratar de mover las fichas rápidamente para que la exportación salga rápido.

Tenemos el área de inteligencia comercial que es el área que direcciones, nos encargamos de dar la información en poner a mano la información necesaria al exportador para que este pueda conocer las oportunidades que existen en el extranjero y que no tengan que desgastar el tiempo en esa inversión que muchas veces es costosa y con gran consumo de tiempo, entonces les facilitamos en 2 vías, le damos la oportunidad y le damos el medio, qué es lo que deben cumplir y cómo llegar, no solamente el mercado sino también en cuanto a posicionamiento, y el área del servicio al exportador que es el atención al cliente, es e primer filtro que va a pasar el exportador o el productor al ingresar a Pro Ecuador y esta área se encarga de evaluarlo para ver cuál es su madurez exportadora, para ver cuál es el siguiente paso que puedes dar, por ejemplo si no sabes de exportaciones entonces te voy a capacitar para que adquieras conocimientos, si tú ya conoces de exportaciones y tal vez lo que necesitas es citas de negocios para realizar más alianzas entonces te voy a pasar con inteligencia comercial para que te de apoyo. Las oficinas comerciales de Pro Ecuador en el resto de países del mundo están centrados en facilitar el trabajo de la matriz, por ejemplo yo Ecuador necesito compradores de uvilla en Alemania porque tengo un cliente exportador en la comercialización de este producto, entonces tú oficina en Alemania consígueme compradores de uvilla en dicho país, entonces el me encía el contacto y yo lo agendo, y también son quienes nos envían las alertas comerciales del país.

Existe un interés natural hacia EE.UU. por la cercanía y la importancia del mercado en el mundo, gran parte de los comercializadores ecuatorianos tiene un ojo puesto en dicho mercado, no obstante nuestra política de ayuda y promoción comercial es abierta a todos los mercados.

APÉNDICE C – Econ. Entrevista Daniela Giler

20 Febrero 2015 - Especialista de Inversiones Pro Ecuador

Al momento Ecuador no viene a ser un referente como destino de inversión, es nuestra realidad, nosotros atraemos muy poco en comparación a demás países de la región y resto del mundo. A partir del 2010 con el Código Orgánico de la Producción e Inversiones (COPCI) con el afán de atraer la IED se establecieron incentivos, que eso podría alinearse a programas para la inversión; tanto como programa nosotros (Pro Ecuador) tenemos servicios que damos a los potenciales inversionistas pero lo que más un inversionista, un poco de los drivers para que una empresa haga una inversión usualmente son ampliación de mercado, principalmente; pero para esta ampliación de mercado tienen que conocer otras variables como la estabilidad del país, las cadenas de suministros, lo que ellos necesitan para producir, entonces los incentivos van más o menos en esa línea; para eso se definieron sectores priorizados que son 9 de la matriz y 9 de sustitución de importaciones. Entre estos incentivos hay exoneración de impuesto por determinado tiempo, hay reducción en cuanto a lo que es impuesto a la renta, a lo que exoneración para importación de bienes, hay una gama de incentivos.

Se puede hacer una doble deducción por el número de trabajadores y más si es una zona deprimida. En el Ecuador hay un listado de zonas fronterizas, deprimidas, entonces sí los incentivos van variando de acuerdo a eso; la exoneración la salida de capitales, la cual no puede ser para préstamos bancarios mayores a un año, no puede ser paraíso fiscal y la tasa no puede ser mayor a la del Banco Central.

En el caso que sea un inversionista de paraíso fiscal depende, habría que revisar si este esté haya obtenido un préstamo directamente para la inversión, se debería indagar más para saber cómo maneja la transferencia de sus divisas, pero al ser paraíso fiscal esta exoneración no aplicaría.

En cuanto a lo que es China nosotros tenemos catalogos sectores estratégicos en los que es minería, agua, telecomunicación otros, conocerás que China es súper industrializado y de hecho necesita materia prima para estos productos, entonces Latam es un foco para la adquisición de esa materia prima, nosotros hemos recibido, más que inversión, contamos y es de información pública con apalancamientos y financiamientos chino. Con las hidroeléctricas nosotros vamos a tener para 2016 un 86% de energía a través de hidro. Está el caso de la minera Ecuacorriente, que es de cobre, con US\$2.000 millones de dólares, entonces con China tenemos una excelente relación y hay propuestas

de financiamientos para estos proyectos, además el presidente visitó China a inicios de enero del presente año en los cuales se logró tener esos créditos.

¿Por qué direccionan las inversiones chinas específicamente al sector Minero, o es por parte de dicho país el solo enfocarse en ese sector? En realidad es como es, nosotros promovemos inversiones, de hecho en aquellos sectores que no son estratégicos, como metalmecánica, farmacéutica, forestal, agroindustria y hemos tenido casos, intereses, pero China demuestra más interés a este sector, incluso hay empresas que brindan servicios a la industria de hidrocarburos, entonces si es muy común que en China haya más enfoque a la explotación de sectores estratégicos pero nosotros como Pro Ecuador hacemos promoción para todos los sectores.

Nuestra red de oficinas comerciales es bastante equitativa, estamos en los 5 continentes, no podría decirte hacemos una preferencia en cierto sector, atacamos en todo en un esquema de priorización de sectores; por ejemplo en Canadá se han priorizado lo que son los sectores forestales, minería (que es un estratégico), no es que Ecuador maneja estratégicos, no, pero seguimos siendo el puente pero seguimos siendo un poco más agresivos en los otros que no tiene una gestión propia.

ANEXOS

ANEXO 1 DATOS CEPAL IED

Tabla 1 Ingresos de IED por países receptores años 2008, 2010 y 2012*

<i>País/Año</i>	2008	2010	2012
<i>Argentina</i>	9.726	7.848	12.551
<i>Bolivia</i>	513	643	1.060
<i>Brasil</i>	45.058	48.506	65.272
<i>Chile</i>	15.518	15.373	30.323
<i>Costa Rica</i>	2.078	1.466	2.265
<i>Colombia</i>	10.596	6.758	15.823
<i>Ecuador</i>	1.058	163	587
<i>El Salvador</i>	906	117	516
<i>Guatemala</i>	754	806	1.207
<i>Haití</i>	30	150	179
<i>Honduras</i>	1.006	969	1.059
<i>México</i>	27.853	21.371	13.431
<i>Nicaragua</i>	626	508	810
<i>Panamá</i>	2.402	2.363	3.020
<i>Paraguay</i>	209	228	273
<i>Perú</i>	6.924	8.455	12.240
<i>Rep. Dominicana</i>	2.870	1.896	3.610
<i>Uruguay</i>	2.106	2.289	2.710
<i>Venezuela</i>	1.741	1.849	3.216

*En millones de dólares.

Fuente: CEPAL. (La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, 2012, pág. 26)

ANEXO 2 LATINOAMÉRICA Y EE.UU.

Tabla 2 Exportaciones de miembros de MERCOSUR y Chile y la CAN con EE.UU. periodo 2001-2013*

<i>Año</i>	MERCOSUR y Chile						CAN			
	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Venezuela	Chile	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú
2001	3.013	7.526	33	228	15.250	3.495	166	5.710	1.412	1.844
2002	3.187	15.781	44	193	15.094	3.785	161	5.604	1.606	1.939
2003	3.170	17.910	53	256	17.136	3.705	185	6.385	1.447	2.409
2004	3.746	21.160	59	580	24.921	4.732	260	7.256	1.669	3.702
2005	4.584	24.436	52	732	33.978	6.664	293	8.849	1.964	5.119
2006	3.979	26.367	58	512	37.134	9.565	362	9.266	2.727	5.880
2007	4.487	25.644	68	492	39.910	8.999	363	9.434	2.936	5.272
2008	5.822	30.453	78	244	51.424	8.196	511	13.093	3.450	5.812
2009	3.890	20.070	56	239	28.059	5.949	504	11.323	3.938	4.223
2010	3.803	23.958	62	235	32.707	7.017	680	15.659	5.409	5.243
2011	4.503	31.737	110	291	43.257	9.076	902	23.114	6.078	6.605
2012	4.350	32.123	197	358	38.724	9.367	1.682	24.622	6.693	6.418
2013	4.644	27.634	277	423	31.997	10.384	1.252	21.626	7.665	8.122

*En millones de dólares

Fuente: United States Census Bureau. Foreign Trade by Country.

Elaborado por la autora

Tabla 3 Exportaciones de México y miembros de MCCA y Panamá con EE.UU. periodo 2001-2013*

<i>Año</i>	MCCA y Panamá						México
	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Panamá	
2001	2.886	1.880	2.589	3.127	604	291	131.338
2002	3.142	1.982	2.796	3.261	680	303	134.616
2003	3.364	2.020	2.947	3.313	770	301	138.060
2004	3.333	2.052	3.154	3.640	990	316	155.902
2005	3.415	1.989	3.137	3.749	1.181	327	170.109
2006	3.844	1.857	3.102	3.717	1.526	379	198.253
2007	3.942	2.044	3.026	3.912	1.604	365	210.714
2008	3.938	2.228	3.463	4.041	1.704	379	215.942
2009	5.612	1.822	3.148	3.319	1.612	302	176.654
2010	8.697	2.206	3.523	3.933	2.008	381	229.986
2011	10.115	2.485	4.714	4.501	2.603	389	262.874
2012	12.046	2.588	4.491	4.648	2.748	540	277.594
2013	11.914	2.437	4.170	4.543	2.806	449	280.529

*En millones de dólares

Fuente: United States Census Bureau. Foreign Trade by Country.

Elaborado por la autora

Tabla 4 Exportaciones con EE.UU. por grupos comerciales de Latam periodo 2001-2013*

<i>Año</i>	MERCOSUR y Chile	CAN	MCCA y Panamá	México	Total Exportaciones Latam-EE.UU.
2001	\$29.546	\$9.133	\$11.376	\$131.338	\$181.392
2002	38.083	9.310	12.164	134.616	194.173
2003	42.231	10.425	12.715	138.060	203.431
2004	55.197	12.887	13.486	155.902	237.471
2005	70.446	16.226	13.799	170.109	270.578
2006	77.615	18.236	14.425	198.253	308.529
2007	79.599	18.003	14.892	210.714	323.209
2008	96.217	22.867	15.753	215.942	350.778
2009	58.264	19.989	15.815	176.654	270.722
2010	67.783	26.992	20.747	229.986	345.508
2011	88.973	36.699	24.807	262.874	413.353
2012	85.118	39.415	27.061	277.594	429.188
2013	75.359	38.664	26.319	280.529	420.871

*En millones de dólares

Fuente: United States Census Bureau. Foreign Trade by Country. Países: Chile, Panamá, México. Mercosur: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Venezuela. CAN: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú. MCCA: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua.

Elaborado por la autora

Tabla 5 Variación anual de las exportaciones con EE.UU. por grupos comerciales de Latam periodo 2002-2013

<i>Año</i>	MERCOSUR y Chile	CAN	MCCA y Panamá	México	Total Exp. Latam-EE.UU.
2002	11,0%	0,8%	2,9%	1,1%	3,0%
2003	4,5%	4,9%	1,9%	1,1%	2,0%
2004	11,6%	9,2%	2,6%	5,3%	6,7%
2005	10,6%	10,0%	1,0%	3,8%	5,7%
2006	4,2%	5,1%	1,9%	6,6%	5,7%
2007	1,1%	-0,6%	1,4%	2,6%	2,0%
2008	8,2%	10,4%	2,4%	1,1%	3,6%
2009	-21,8%	-5,8%	0,2%	-8,7%	-11,3%
2010	6,6%	13,0%	11,8%	11,5%	10,6%
2011	11,8%	13,3%	7,8%	5,8%	7,8%
2012	-1,9%	3,1%	3,8%	2,4%	1,6%
2013	-5,3%	-0,8%	-1,2%	0,5%	-0,8%

Fuente: United States Census Bureau. Foreign Trade by Country. Países: Chile, Panamá, México. Mercosur: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Venezuela. CAN: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú. MCCA: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua.

Elaborado por la autora

Tabla 6⁵ Exportaciones de Venezuela, Colombia, Costa Rica y México con EE.UU. periodo 2001-2013*

Año	Venezuela	Colombia	Costa Rica	México
2001	15.250	5.710	2.886	131.338
2002	15.094	5.604	3.142	134.616
2003	17.136	6.385	3.364	138.060
2004	24.921	7.256	3.333	155.902
2005	33.978	8.849	3.415	170.109
2006	37.134	9.266	3.844	198.253
2007	39.910	9.434	3.942	210.714
2008	51.424	13.093	3.938	215.942
2009	28.059	11.323	5.612	176.654
2010	32.707	15.659	8.697	229.986
2011	43.257	23.114	10.115	262.874
2012	38.724	24.622	12.046	277.594
2013	31.997	21.626	11.914	280.529

*En millones de dólares

Fuente: United States Census Bureau. Foreign Trade by Country.

Elaborado por la autora

⁵ Se han seleccionado por cada grupo comercial al primer socio exportador con EE.UU. durante todo el periodo 2001-2013, a Venezuela como miembro de MERCOSUR y Chile, a Colombia como miembro de la CAN, Costa Rica como miembro de MCCA y Panamá y México como único grupo o bloque comercial

Tabla 7 Importaciones de miembros de MERCOSUR y Chile y la CAN con EE.UU. periodo 2001-2013*

<i>Año</i>	MERCOSUR y Chile						CAN			
	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Venezuela	Chile	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú
2001	3.920	3.140	389	406	5.642	3.118	216	3.583	2.010	1.564
2002	1.586	12.376	433	209	4.430	2.609	192	3.582	2.143	1.563
2003	2.437	11.211	484	326	2.831	2.715	183	3.756	2.722	1.699
2004	3.388	13.886	623	326	4.767	3.606	194	4.505	4.283	2.101
2005	4.122	15.372	896	357	6.421	5.134	219	5.462	5.759	2.309
2006	4.776	18.887	911	482	9.002	6.586	215	6.709	7.094	2.927
2007	5.856	24.172	1.237	641	10.201	8.148	278	8.558	6.135	4.120
2008	7.536	32.299	1.610	893	12.610	11.857	389	11.437	9.048	6.183
2009	5.569	26.095	1.355	745	9.315	9.346	431	9.451	5.273	4.919
2010	7.392	35.418	1.810	975	10.645	10.907	508	12.068	7.451	6.750
2011	9.899	43.019	1.977	1.258	12.383	15.993	668	14.336	9.622	8.342
2012	10.257	43.807	1.743	1.359	17.518	18.772	763	16.357	9.484	9.349
2013	10.354	44.119	1.933	1.753	13.204	17.515	1.051	18.392	11.490	10.102

*En millones de dólares

Fuente: United States Census Bureau. Foreign Trade by Country.

Elaborado por la autora

Tabla 8 Importaciones de México y miembros de MCCA y Panamá con EE.UU. periodo 2001-2013*

<i>Año</i>	MCCA y Panamá						México
	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Panamá	
2001	2.502	1.759	1.870	2.416	443	1.331	101.297
2002	3.117	1.664	2.044	2.571	437	1.407	97.470
2003	3.414	1.821	2.263	2.826	502	1.849	97.412
2004	3.306	1.868	2.551	3.078	592	1.772	110.731
2005	3.599	1.854	2.835	3.254	625	2.162	120.248
2006	4.132	2.152	3.511	3.687	752	2.660	133.722
2007	4.580	2.313	4.065	4.461	890	3.669	135.918
2008	5.680	2.462	4.718	4.846	1.094	4.887	151.220
2009	4.700	2.019	3.875	3.368	715	4.293	128.892
2010	5.178	2.434	4.477	4.606	981	6.066	163.665
2011	6.099	3.372	6.151	6.166	1.059	8.252	198.289
2012	7.236	3.096	5.749	5.722	1.129	9.829	215.907
2013	7.224	3.274	5.555	5.373	1.060	10.564	226.079

*En millones de dólares

Fuente: United States Census Bureau. Foreign Trade by Country.

Elaborado por la autora

Tabla 9 Importaciones con EE.UU. por grupos comerciales de Latam periodo 2001-2013*

<i>Año</i>	MERCOSUR y Chile	CAN	MCCA y Panamá	México	Total Imp. Latam- EE.UU.
<i>2001</i>	16.615	7.373	10.321	101.297	135.605
<i>2002</i>	21.641	7.480	11.240	97.470	137.831
<i>2003</i>	20.004	8.359	12.674	97.412	138.450
<i>2004</i>	26.597	11.083	13.168	110.731	161.580
<i>2005</i>	32.300	13.750	14.330	120.248	180.628
<i>2006</i>	40.644	16.945	16.895	133.722	208.205
<i>2007</i>	50.254	19.090	19.979	135.918	225.242
<i>2008</i>	66.805	27.058	23.688	151.220	268.771
<i>2009</i>	52.426	20.074	18.968	128.892	220.360
<i>2010</i>	67.147	26.776	23.743	163.665	281.330
<i>2011</i>	84.530	32.968	31.099	198.289	346.885
<i>2012</i>	93.456	35.954	32.760	215.907	378.077
<i>2013</i>	88.877	41.034	33.049	226.079	389.039

*En millones de dólares

Fuente: United States Census Bureau. Foreign Trade by Country. Países: Chile, Panamá, México. Mercosur: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Venezuela. CAN: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú. MCCA: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua.

Elaborado por la autora

Tabla 10 Variación anual de las importaciones con EE.UU. por grupos comerciales de Latam periodo 2002-2013

<i>Año</i>	MERCOSUR y Chile	CAN	MCCA y Panamá	México	Total Imp. Latam-EE.UU.
2002	11,5%	0,6%	3,7%	-1,7%	0,7%
2003	-3,4%	4,8%	5,2%	0,0%	0,2%
2004	12,4%	12,3%	1,7%	5,6%	6,7%
2005	8,4%	9,4%	3,7%	3,6%	4,8%
2006	10,0%	9,1%	7,2%	4,6%	6,2%
2007	9,2%	5,2%	7,3%	0,7%	3,4%
2008	12,4%	15,1%	7,4%	4,6%	7,7%
2009	-10,5%	-13,0%	-9,6%	-6,9%	-8,6%
2010	10,7%	12,5%	9,7%	10,4%	10,6%
2011	10,0%	9,0%	11,7%	8,3%	9,1%
2012	4,4%	3,8%	2,3%	3,7%	3,7%
2013	-2,2%	5,7%	0,4%	2,0%	1,2%

Fuente: USCB. Foreign Trade by Country. Países: Chile, Panamá, México. MERCOSUR: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Venezuela. CAN: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú. MCCA: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua.

Elaborado por la autora

Tabla 11⁶ Importaciones de Brasil, Colombia, Panamá y México con EE.UU. periodo 2001-2013*

Año	Brasil	Colombia	Panamá	México
2001	3.140	3.583	1.331	101.297
2002	12.376	3.582	1.407	97.470
2003	11.211	3.756	1.849	97.412
2004	13.886	4.505	1.772	110.731
2005	15.372	5.462	2.162	120.248
2006	18.887	6.709	2.660	133.722
2007	24.172	8.558	3.669	135.918
2008	32.299	11.437	4.887	151.220
2009	26.095	9.451	4.293	128.892
2010	35.418	12.068	6.066	163.665
2011	43.019	14.336	8.252	198.289
2012	43.807	16.357	9.829	215.907
2013	44.119	18.392	10.564	226.079

*En millones de dólares

Fuente: United States Census Bureau. Foreign Trade by Country.

Elaborado por la autora

⁶ Se han seleccionado por cada grupo comercial al primer socio importador con EE.UU. durante todo el periodo 2001-2013, a Brasil como miembro de MERCOSUR y Chile, a Colombia como miembro de la CAN, Panamá como miembro de MCCA y Panamá y México como único grupo o bloque comercial.

Tabla 12 IED de miembros de la CAN y MECOSUR y Chile con EE.UU. periodo 2001-2012*

<i>Año</i>	MERCOSUR Y Chile						CAN			
	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Venezuela	Chile	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú
2001	-511	113	4	-17	461	2.746	30	-224	108	100
2002	-1.445	-266	-285	41	150	-1.507	-39	-88	178	-442
2003	-118	-290	9	-17	-462	202	12	504	243	296
2004	1.760	2.644	-9	-85	-389	912	-139	20	-837	479
2005	859	1.400	-3	8	1.312	-425	-18	1.196	73	899
2006	4.274	223	-6	25	508	451	-11	855	20	229
2007	547	5.585	0	38	1.044	4.402	24	404	-43	679
2008	1.542	3.825	0	46	1.115	3.099	73	1.900	128	-577
2009	1.012	2.991	0	-13	2.095	1.257	202	880	185	756
2010	-2.308	8.829	0	-40	814	4.337	0	94	99	758
2011	2.801	9.805	0	40	2.324	4.274	0	544	109	1.464
2012	1.371	7.942	0	0	2.833	4.498	0	2.001	93	1.624

*En millones de dólares

Fuente: United States Census Bureau. Foreign Trade by Country.

Elaborado por la autora

Tabla 13 IED de México y miembros de MCCA y Panamá con EE.UU. periodo 2001-2012*

<i>Año</i>	MCCA y Panamá						México
	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Panamá	
2001	17	-79	-366	-157	18	808	14.226
2002	63	197	-50	22	93	530	7.656
2003	75	-17	10	83	23	353	3.664
2004	291	152	44	193	-219	-71	8.435
2005	-1.017	81	-18	88	36	106	9.596
2006	1.412	-81	-5	36	0	214	9.444
2007	172	2.314	169	71	0	1.218	9.798
2008	574	1.834	659	173	46	845	4.521
2009	-181	135	86	3	29	778	8.191
2010	-124	170	101	156	-1	-814	414
2011	71	112	39	-78	53	-130	8.310
2012	37	0	0	65	0	-162	12.628

*En millones de dólares

Fuente: United States Census Bureau. Foreign Trade by Country.

Elaborado por la autora

Tabla 14 IED con EE.UU. por grupos comerciales de Latam periodo 2001-2012*

<i>Año</i>	MERCOSUR y Chile	CAN	MCCA y Panamá	México	Total IED Latam-EE.UU.
2001	2.796	14	241	14.226	17.277
2002	-3.312	-391	855	7.656	4.808
2003	-676	1.055	527	3.664	4.570
2004	4.833	-477	390	8.435	13.181
2005	3.151	2.150	-724	9.596	14.173
2006	5.475	1.093	1.576	9.444	17.588
2007	11.616	1.064	3.944	9.798	26.422
2008	9.627	1.524	4.131	4.521	19.803
2009	7.342	2.023	850	8.191	18.406
2010	11.632	951	-512	414	12.485
2011	19.244	2.117	67	8.310	29.738
2012	16.644	3.718	-60	12.628	32.930

*En millones de dólares

Fuente: United States Census Bureau. Foreign Trade by Country. Países: Chile, Panamá, México. Mercosur: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Venezuela. CAN: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú. MCCA: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua.

Elaborado por la autora

Tabla 15 Variación anual IED con EE.UU. por grupos comerciales de Latam periodo 2002-2012

<i>Año</i>	MERCOSUR y Chile	CAN	MCCA y Panamá	México	Total IED Latam-EE.UU.
2002	7,4%	144,6%	55,0%	-26,9%	-55,6%
2003	-69,0%	43,1%	-21,0%	-32,0%	-2,2%
2004	85,4%	-34,5%	-13,1%	36,2%	46,0%
2005	-18,6%	65,4%	26,9%	5,6%	3,2%
2006	24,0%	-29,4%	33,8%	-0,7%	9,4%
2007	32,7%	-1,2%	39,8%	1,6%	17,7%
2008	-8,2%	15,6%	2,0%	-33,6%	-12,5%
2009	-11,8%	12,3%	-68,7%	25,8%	-3,2%
2010	20,0%	-32,8%	-22,0%	-129,6%	-16,9%
2011	21,9%	34,8%	-88,3%	130,3%	37,7%
2012	-6,3%	24,5%	-4,8%	18,2%	4,4%

Fuente: USCB. Foreign Trade by Country. Países: Chile, Panamá, México. MERCOSUR: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Venezuela. CAN: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú. MCCA: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua.

Elaborado por la autora

Tabla 16 Balanza Comercial de miembros de MERCOSUR y Chile y la CAN con EE.UU. periodo 2001-2013*

<i>Año</i>	MERCOSUR y Chile						CAN			
	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Venezuela	Chile	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú
2001	-907	4.387	-356	-179	9.608	377	-50	2.127	-597	280
2002	1.602	3.405	-389	-15	10.664	1.176	-32	2.022	-538	377
2003	732	6.699	-430	-71	14.305	990	2	2.629	-1.275	710
2004	357	7.273	-564	254	20.153	1.126	67	2.751	-2.615	1.601
2005	462	9.064	-844	376	27.557	1.531	74	3.387	-3.795	2.810
2006	-797	7.480	-853	30	28.131	2.979	147	2.557	-4.367	2.954
2007	-1.369	1.472	-1.169	-149	29.709	851	85	876	-3.199	1.152
2008	-1.714	-1.846	-1.532	-649	38.814	-3.661	122	1.656	-5.598	-371
2009	-1.679	-6.026	-1.299	-506	18.744	-3.396	73	1.872	-1.335	-696
2010	-3.589	-11.460	-1.748	-740	22.063	-3.889	172	3.592	-2.042	-1.506
2011	-5.396	-11.282	-1.867	-967	30.873	-6.917	234	8.779	-3.544	-1.737
2012	-5.906	-11.684	-1.546	-1.002	21.206	-9.405	919	8.264	-2.792	-2.931
2013	-5.710	-16.485	-1.656	-1.330	18.794	-7.130	201	3.234	-3.825	-1.980

*En millones de dólares

Fuente: United States Census Bureau. Foreign Trade by Country.

Elaborado por la autora

Tabla 17 Balanza comercial de México y miembros de MCCA y Panamá con EE.UU. periodo 2001-2013*

<i>Año</i>	MCCA + Panamá						México
	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Panamá	
2001	384	121	719	711	161	-1.040	30.041
2002	25	318	752	690	243	-1.104	37.146
2003	-49	199	683	486	268	-1.547	40.648
2004	27	185	603	562	398	-1.457	45.170
2005	-183	134	302	495	555	-1.835	49.861
2006	-288	-295	-409	30	774	-2.281	64.531
2007	-639	-270	-1.039	-549	714	-3.304	74.796
2008	-1.742	-234	-1.256	-805	609	-4.508	64.722
2009	912	-197	-727	-48	897	-3.991	47.762
2010	3.519	-228	-954	-673	1.026	-5.685	66.321
2011	4.016	-887	-1.437	-1.665	1.545	-7.862	64.585
2012	4.810	-508	-1.258	-1.074	1.620	-9.288	61.687
2013	4.690	-837	-1.384	-830	1.746	-10.115	54.450

*En millones de dólares

Fuente: United States Census Bureau. Foreign Trade by Country.

Elaborado por la autora

Tabla 18 Balanza comercial con EE.UU. por grupos comerciales de Latam periodo 2001-2013*

<i>Año</i>	MERCOSUR y Chile	CAN	MCCA y Panamá	México	BC Total Latam-EE.UU.
2001	12.930	1.760	1.055	30.041	45.787
2002	16.442	1.830	924	37.146	56.341
2003	22.226	2.066	40	40.648	64.981
2004	28.600	1.803	317	45.170	75.891
2005	38.145	2.476	-531	49.861	89.951
2006	36.971	1.291	-2.469	64.531	100.324
2007	29.345	-1.087	-5.087	74.796	97.967
2008	29.412	-4.191	-7.935	64.722	82.007
2009	5.838	-86	-3.153	47.762	50.361
2010	637	216	-2.995	66.321	64.178
2011	4.444	3.731	-6.291	64.585	66.468
2012	-8.338	3.461	-5.699	61.687	51.111
2013	-13.518	-2.371	-6.730	54.450	31.831

*En millones de dólares

Fuente: United States Census Bureau. Foreign Trade by Country. Países: Chile, Panamá, México. Mercosur: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Venezuela. CAN: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú. MCCA: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua.

Elaborado por la autora

ANEXO 3 LATINOAMÉRICA Y CHINA

Tabla 19 Exportaciones de miembros de MERCOSUR y Chile y la CAN con China periodo 2001-2013*

<i>Año</i>	MERCOSUR y Chile						CAN			
	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Venezuela	Chile	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú
2001	128.103	234.723	283	9.553	15.250	130.346	952	2.693	2.810	498.802
2002	123.946	300.302	787	7.807	15.094	156.710	1.208	19.122	1.357	731.161
2003	272.908	584.229	1.274	7.575	54.216	224.816	688	6.046	3.973	76.001
2004	325.487	867.286	5.829	11.030	73.794	366.672	2.955	17.551	9.222	152.290
2005	379.921	999.252	5.855	17.333	123.412	499.154	3.105	20.515	4.272	227.799
2006	370.019	1.290.950	5.367	27.000	263.796	573.587	4.649	26.382	8.720	290.785
2007	633.450	1.834.183	1.968	34.176	302.395	1.028.060	5.636	109.580	14.119	433.789
2008	936.135	2.986.344	2.532	62.395	656.706	1.117.281	15.060	112.541	84.902	449.211
2009	431.724	2.827.692	2.745	73.364	438.214	1.291.063	0	97.930	76.316	445.130
2010	680.413	3.812.538	4.587	115.184	671.288	1.795.308	18.909	210.336	50.716	638.490
2011	625.683	5.239.449	4.449	141.342	1.173.822	2.056.856	27.345	239.477	57.989	785.671
2012	656.093	5.232.940	4.784	191.122	1.454.334	2.062.667	32.408	315.725	93.832	846.635
2013	608.577	5.429.912	6.067	246.642	1.312.010	2.070.769	27.577	326.027	77.526	840.806

*En miles de millones de dólares

Fuente: National Bureau of Statistics of China. Anual Data

Elaborado por la autora

Tabla 20 Exportaciones de México y miembros de MCCA y Panamá con China periodo 2001-2013*

<i>Año</i>	MCCA y Panamá						México
	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Panamá	
2001	2.651	43	21	3.127	9	195	131.338
2002	18.449	190	58	3.261	3	372	134.616
2003	56.090	206	182	338	37	2.862	167.674
2004	64.129	379	4.291	1.166	295	1.492	213.984
2005	92.208	1.050	9.469	1.417	1.417	2.220	222.530
2006	174.727	389	4.378	1.862	76	1.430	260.710
2007	230.664	473	4.621	1.608	339	789	326.329
2008	227.052	595	1.150	1.615	347	4.974	369.025
2009	264.648	347	2.333	5.355	324	2.881	389.862
2010	310.685	751	3.606	9.383	712	2.529	688.747
2011	384.403	638	2.334	14.668	2.437	4.286	936.858
2012	527.024	737	6.851	25.105	11.585	5.300	915.961
2013	475.805	899	17.393	23.487	9.182	4.394	1.023.848

*En miles de millones de dólares

Fuente: National Bureau of Statistics of China. Anual Data

Elaborado por la autora

Tabla 21 Exportaciones con China por grupos comerciales de Latam periodo 2001-2013*

<i>Año</i>	MERCOSUR y Chile	CAN	MCCA y Panamá	México	Total Exp. Latam-China
2001	518.258	505.257	6.046	131.338	1.160.899
2002	604.646	752.848	22.333	134.616	1.514.443
2003	1.145.018	86.707	59.714	167.674	1.459.113
2004	1.650.099	182.017	71.751	213.984	2.117.851
2005	2.024.927	255.691	107.781	222.530	2.610.929
2006	2.530.718	330.536	182.862	260.710	3.304.827
2007	3.834.232	563.123	238.494	326.329	4.962.179
2008	5.761.394	661.715	235.733	369.025	7.027.867
2009	5.064.803	619.376	275.888	389.862	6.349.929
2010	7.079.317	918.451	327.664	688.747	9.014.179
2011	9.241.600	1.110.482	408.766	936.858	11.697.707
2012	9.601.940	1.288.600	576.601	915.961	12.383.102
2013	9.673.976	1.307.937	531.161	1.023.848	12.536.922

*En millones de dólares

Fuente: National Bureau of Statistics of China. Anual Data. Países: Chile, Panamá, México. Mercosur: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Venezuela. CAN: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú. MCCA: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua.

Elaborado por la autora

Tabla 22 Variación anual de las exportaciones con China por grupos comerciales de Latam periodo 2002-2013

Año	MERCOSUR y Chile	CAN	MCCA y Panamá	México	Total Exp. Latam-China
2002	6,7%	17,3%	56,8%	1,1%	11,5%
2003	27,7%	-93,9%	42,7%	9,5%	-1,6%
2004	15,9%	32,2%	8,0%	10,6%	16,2%
2005	8,9%	14,8%	17,7%	1,7%	9,1%
2006	9,7%	11,2%	23,0%	6,9%	10,2%
2007	18,0%	23,1%	11,5%	9,7%	17,7%
2008	17,7%	7,0%	-0,5%	5,3%	15,1%
2009	-5,6%	-2,9%	6,8%	2,4%	-4,4%
2010	14,5%	17,1%	7,5%	24,7%	15,2%
2011	11,6%	8,2%	9,6%	13,4%	11,3%
2012	1,7%	6,5%	14,9%	-1,0%	2,5%
2013	0,3%	0,6%	-3,6%	4,8%	0,5%

Fuente: NBSC. Anual Data. Países: Chile, Panamá, México. MERCOSUR: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Venezuela. CAN: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú. MCCA: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua.

Elaborado por la autora

Tabla 23⁷ Exportaciones de Brasil, Perú, Costa Rica y México con China periodo 2001-2013*

Año	Brasil	Perú	Costa Rica	México
2001	234.723	498.802	2.651	131.338
2002	300.302	731.161	18.449	134.616
2003	584.229	76.001	56.090	167.674
2004	867.286	152.290	64.129	213.984
2005	999.252	227.799	92.208	222.530
2006	1.290.950	290.785	174.727	260.710
2007	1.834.183	433.789	230.664	326.329
2008	2.986.344	449.211	227.052	369.025
2009	2.827.692	445.130	264.648	389.862
2010	3.812.538	638.490	310.685	688.747
2011	5.239.449	785.671	384.403	936.858
2012	5.232.940	846.635	527.024	915.961

*En millones de dólares

Fuente: National Bureau of Statistics of China. Anual Data

Elaborado por la autora

⁷ Se han seleccionado por cada grupo comercial al primer socio exportador con China durante todo el periodo 2001-2013, a Brasil como miembro de MERCOSUR y Chile, a Perú como miembro de la CAN, Costa Rica como miembro de MCCA y Panamá y México como único grupo o bloque comercial

Tabla 24 Importaciones de miembros de MERCOSUR y Chile y la CAN con China periodo 2001-2013*

<i>Año</i>	MERCOSUR y Chile						CAN			
	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Venezuela	Chile	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú
2001	57.370	135.093	7.210	18.895	44.335	81.478	774	20.527	13.405	17.652
2002	18.537	146.638	7.903	9.495	33.267	99.826	955	28.726	1.948	24.664
2003	44.719	214.326	12.619	12.762	19.924	128.344	1.184	39.820	23.929	35.374
2004	85.230	367.410	23.494	20.955	59.553	168.843	2.359	62.927	34.360	41.841
2005	132.443	482.721	25.256	28.257	90.785	214.948	5.054	93.015	46.735	60.888
2006	200.390	738.011	32.750	40.243	169.802	310.903	5.835	149.627	71.435	100.854
2007	356.635	1.137.226	46.582	61.558	283.286	441.556	9.672	226.117	94.240	167.850
2008	505.473	1.880.746	76.351	102.769	336.598	618.680	17.856	298.793	154.701	277.437
2009	348.342	1.411.886	51.386	81.956	281.172	492.817	7	239.605	100.356	209.895
2010	611.576	2.446.050	105.060	147.758	364.859	802.463	17.298	381.996	149.561	354.967
2011	850.251	3.183.663	124.805	200.153	652.189	1.081.673	38.454	583.884	222.361	465.328
2012	786.926	3.341.956	133.579	241.327	930.420	1.259.945	35.192	622.925	261.400	533.248
2013	-266.466	1.840.365	-129.583	14.282	705.560	760.222	-25.570	-320.577	-219.158	221.922

*En millones de dólares

Fuente: National Bureau of Statistics of China. Anual Data

Elaborado por la autora

Tabla 25 Importaciones de México y miembros de MCCA y Panamá con China periodo 2001-2013*

<i>Año</i>	MCCA y Panamá						México
	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Panamá	
2001	6.310	9.959	16.292	6.484	3.455	123.963	179.022
2002	8.165	13.257	24.467	5.877	4.917	127.266	286.366
2003	9.852	15.756	30.562	7.787	6.931	147.999	326.703
2004	15.442	19.688	39.264	12.314	10.159	218.695	497.275
2005	22.877	19.390	47.364	13.381	11.400	315.112	553.769
2006	40.875	31.522	68.759	22.368	16.272	386.716	882.355
2007	56.678	35.218	79.622	27.311	21.223	557.998	1.170.611
2008	61.916	37.447	93.442	32.361	25.561	789.391	1.386.649
2009	53.762	25.669	65.883	21.216	19.326	652.299	1.229.627
2010	68.804	36.517	101.847	32.214	29.955	1.195.828	1.787.265
2011	88.452	44.999	125.397	42.185	42.203	1.455.581	2.397.588
2012	90.176	49.053	128.367	105.665	46.679	1.530.604	2.751.549
2013	383.108	-51.297	-130.137	-56.417	-43.109	-1.094.879	-1.872.782

*En millones de dólares

Fuente: National Bureau of Statistics of China. Anual Data

Elaborado por la autora

Tabla 26 Importaciones por grupos comerciales de Latam con China periodo 2001-2013*

Año	MERCOSUR y Chile	CAN	MCCA y Panamá	México	Total Imp Latam-China
2001	344.381	52.358	166.463	179.022	742.224
2002	315.666	56.293	183.949	286.366	842.274
2003	432.694	100.307	218.887	326.703	1.078.591
2004	725.485	141.487	315.563	497.275	1.679.810
2005	974.410	205.692	429.524	553.769	2.163.395
2006	1.492.098	327.750	566.512	882.355	3.268.716
2007	2.326.843	497.879	778.051	1.170.611	4.773.383
2008	3.520.617	748.787	1.040.118	1.386.649	6.696.170
2009	2.667.559	549.862	838.155	1.229.627	5.285.203
2010	4.477.765	903.822	1.465.165	1.787.265	8.634.018
2011	6.092.734	1.310.027	1.798.818	2.397.588	11.599.167
2012	6.694.154	1.452.764	1.950.543	2.751.549	12.849.010
2013	6.749.597	1.651.319	1.523.893	2.896.630	12.821.439

*En millones de dólares

Fuente: National Bureau of Statistics of China. Anual Data. Países: Chile, Panamá, México. Mercosur: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Venezuela. CAN: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú. MCCA: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua.

Elaborado por la autora

Tabla 27 Variación anual de las importaciones por grupos comerciales de Latam con China periodo 2002-2013

<i>Año</i>	MERCOSUR y Chile	CAN	MCCA y Panamá	México	Total Imp Latam-China
2002	-3,8%	3,1%	4,3%	20,4%	5,5%
2003	13,7%	25,1%	7,6%	5,7%	10,7%
2004	22,4%	14,9%	15,9%	18,2%	19,2%
2005	12,8%	16,3%	13,4%	4,7%	11,0%
2006	18,5%	20,2%	12,0%	20,2%	17,9%
2007	19,3%	18,2%	13,8%	12,3%	16,4%
2008	18,0%	17,7%	12,6%	7,4%	14,7%
2009	-12,1%	-13,4%	-9,4%	-5,2%	-10,3%
2010	22,5%	21,6%	24,3%	16,2%	21,3%
2011	13,4%	16,1%	8,9%	12,8%	12,8%
2012	4,1%	4,5%	3,5%	6,0%	4,4%
2013	0,4%	5,6%	-10,7%	2,2%	-0,1%

Fuente: National Bureau of Statistics of China. Anual Data. Países: Chile, Panamá, México. Mercosur: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Venezuela. CAN: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú. MCCA: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua.

Elaborado por la autora

Tabla 28⁸ Importaciones de Brasil, Colombia, Panamá y México con China periodo 2001-2013*

Año	Brasil	Colombia	Panamá	México
2001	135.093	20.527	123.963	179.022
2002	146.638	28.726	127.266	286.366
2003	214.326	39.820	147.999	326.703
2004	367.410	62.927	218.695	497.275
2005	482.721	93.015	315.112	553.769
2006	738.011	149.627	386.716	882.355
2007	1.137.226	226.117	557.998	1.170.611
2008	1.880.746	298.793	789.391	1.386.649
2009	1.411.886	239.605	652.299	1.229.627
2010	2.446.050	381.996	1.195.828	1.787.265
2011	3.183.663	583.884	1.455.581	2.397.588
2012	3.341.956	622.925	1.530.604	2.751.549
2013	3.589.547	682.604	1.099.273	2.896.630

*En millones de dólares

Fuente: National Bureau of Statistics of China. Anual Data

Elaborado por la autora

⁸ Se han seleccionado por cada grupo comercial al primer socio importador con China durante todo el periodo 2001-2013, a Brasil como miembro de MERCOSUR y Chile, a Colombia como miembro de la CAN, Panamá como miembro de MCCA y Panamá y México como único grupo o bloque comercial.

Tabla 29 IED de miembros de MERCOSUR y Chile y la CAN con China periodo 2001-2012*

<i>Año</i>	MERCOSUR y Chile						CAN			
	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Venezuela	Chile	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú
2001	1.638	390	117	0	500	133	70	1.234	136	27
2002	1.030	1.536	107	0	203	1.189	607	0	27	112
2003	1.889	1.671	60	34	128	801	290	47	53	90
2004	3.080	3.070	830	0	0	339	134	10	10	445
2005	1.089	2.461	338	104	276	636	164	0	76	0
2006	686	5.560	73	13	98	560	306	35	10	20
2007	1.113	3.164	58	10	209	719	129	5	100	527
2008	1.266	3.879	215	0	237	466	99	10	49	267
2009	1.241	5.248	4	221	198	323	338	14	26	63
2010	94	5.725	2	132	358	146	460	5	203	0
2011	732	4.304	0	63	209	1.679	189	1	3	87
2012	830	5.760	2.013	50	128	2.075	0	3	1	16

*En millones de dólares

Fuente: National Bureau of Statistics of China. Anual Data

Elaborado por la autora

Tabla 30 IED de México y miembros de MCCA y Panamá con China periodo 2001-2012*

<i>Año</i>	MCCA y Panamá						México
	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Panamá	
2001	110	10	78	108	0	5.785	182
2002	598	0	147	106	0	4.646	731
2003	0	7	0	69	120	3.283	555
2004	2	0	0	539	0	3.592	2.129
2005	60	0	0	290	4.291	142	710
2006	10	20	160	131	5.956	158	1.234
2007	0	0	0	116	566	2.580	168
2008	0	0	0	0	385	3.539	214
2009	0	63	0	0	1.797	301	91
2010	10	0	0	301	2.481	234	1.525
2011	22	0	0	260	0	3.845	453
2012	0	0	0	0	0	3.281	1.487

*En millones de dólares

Fuente: National Bureau of Statistics of China. Anual Data

Elaborado por la autora

Tabla 31 IED por grupos comerciales de Latam con China periodo 2001-2012*

<i>Año</i>	MERCOSUR y Chile	CAN	MCCA y Panamá	México
<i>2001</i>	2.778	1.467	6.091	182
<i>2002</i>	4.065	746	5.497	731
<i>2003</i>	4.583	480	3.479	555
<i>2004</i>	7.319	599	4.133	2.129
<i>2005</i>	4.904	240	4.783	710
<i>2006</i>	6.990	371	6.435	1.234
<i>2007</i>	5.273	761	3.262	168
<i>2008</i>	6.063	425	3.924	214
<i>2009</i>	7.235	441	2.161	91
<i>2010</i>	6.457	668	3.026	1.525
<i>2011</i>	6.987	280	4.127	453
<i>2012</i>	10.856	20	3.281	1.487

*En millones de dólares

Fuente: National Bureau of Statistics of China. Anual Data. Países: Chile, Panamá, México. Mercosur: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Venezuela. CAN: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú. MCCA: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua.

Elaborado por la autora

Tabla 32 Variación anual IED por grupos comerciales de Latam con China periodo 2002-2012

<i>Año</i>	MERCOSUR y Chile	CAN	MCCA y Panamá	México	Total IED Latam-China
2002	16,5%	-29,4%	-4,5%	60,4%	2,1%
2003	5,2%	-19,1%	-19,9%	-12,0%	-8,4%
2004	20,3%	9,6%	7,5%	58,4%	19,3%
2005	-17,4%	-39,7%	6,3%	-47,7%	-12,5%
2006	15,4%	18,9%	12,9%	24,0%	15,0%
2007	-12,2%	31,2%	-29,5%	-86,6%	-20,1%
2008	6,1%	-25,3%	8,0%	10,5%	5,0%
2009	7,7%	1,6%	-25,9%	-37,1%	-3,0%
2010	-4,9%	18,0%	14,6%	122,4%	7,0%
2011	3,4%	-37,8%	13,5%	-52,7%	0,6%
2012	19,1%	-114,6%	-10,0%	51,6%	12,1%

Fuente: NBSC. Anual Data. Países: Chile, Panamá, México. MERCOSUR: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Venezuela. CAN: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú. MCCA: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua.

Elaborado por la autora

Tabla 33 Balanza comercial de miembros de MERCOSUR y Chile y la CAN con China periodo 2001-2013*

<i>Año</i>	<u>MERCOSUR + Chile</u>					<u>CAN</u>				
	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Venezuela	Chile	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú
2001	70.733	99.630	-6.927	-9.342	-29.085	48.868	178	-17.834	-10.595	481.150
2002	105.409	153.664	-7.116	-1.688	-18.173	56.884	253	-9.604	-591	253
2003	228.189	369.903	-11.345	-5.187	34.292	96.472	-496	-33.774	-19.957	40.627
2004	240.257	499.876	-17.665	-9.925	14.242	197.829	596	-45.377	-25.138	110.449
2005	247.478	516.531	-19.401	-10.924	32.627	284.206	-1.949	-72.500	-42.463	166.911
2006	169.629	552.939	-27.383	-13.243	93.994	262.684	-1.185	-123.246	-62.714	189.931
2007	276.815	696.957	-44.614	-27.382	19.109	586.505	-4.036	-116.537	-80.121	265.939
2008	430.662	1.105.599	-73.819	-40.373	320.108	498.601	-2.796	-186.252	-69.799	171.774
2009	83.383	1.415.806	-48.641	-8.592	157.042	798.246	-7	-141.674	-24.041	235.235
2010	68.837	1.366.488	-100.474	-32.573	306.429	992.845	1.610	-171.659	-98.845	283.523
2011	-224.568	2.055.786	-120.356	-58.811	521.632	975.183	-11.109	-344.408	-164.372	320.344
2012	-130.834	1.890.984	-128.795	-50.205	523.914	802.722	-2.784	-307.200	-167.567	313.387
2013	-266.466	1.840.365	-129.583	14.282	705.560	760.222	-25.570	-320.577	-219.158	221.922

*En millones de dólares

Fuente: National Bureau of Statistics of China. Anual Data

Elaborado por la autora

Tabla 34 Balanza comercial de México y miembros de MCCA y Panamá con China periodo 2001-2013*

<i>Año</i>	MCCA y Panamá						México
	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Panamá	
2001	-3.659	-9.916	-16.271	-3.358	-6.475	-123.768	-47.684
2002	10.284	-13.067	-24.409	-2.616	-4.914	-126.894	-151.750
2003	46.238	-15.550	-30.380	-7.449	-6.895	-145.137	-159.029
2004	48.687	-19.310	-34.973	-11.148	-9.864	-217.204	-283.291
2005	69.331	-18.340	-37.895	-11.964	-9.983	-312.892	-331.239
2006	133.852	-31.133	-64.381	-20.506	-16.196	-385.286	-621.645
2007	173.986	-34.745	-75.001	-25.703	-20.884	-557.209	-844.282
2008	165.136	-36.852	-92.291	-30.746	-25.215	-784.416	-1.017.623
2009	210.886	-25.321	-63.550	-15.860	-19.002	-649.419	-839.765
2010	241.881	-35.767	-98.241	-22.831	-29.244	-1.193.299	-1.098.518
2011	295.951	-44.362	-123.063	-27.517	-39.766	-1.451.295	-1.460.730
2012	436.848	-48.316	-121.516	-80.560	-35.094	-1.525.304	-1.835.588
2013	383.108	-51.297	-130.137	-56.417	-43.109	-1.094.879	-1.872.782

*En millones de dólares

Fuente: National Bureau of Statistics of China. Anual Data

Elaborado por la autora

Tabla 35 Balanza comercial por grupos comerciales de Latam con China periodo 2001-2013*

Año	MERCOSUR y Chile	CAN	MCCA y Panamá	México	BC Latam-China
2001	173.877	452.974	-163.447	-47.684	415.721
2002	288.980	-9.764	-161.616	-151.750	-34.150
2003	712.324	-13.600	-159.173	-159.029	380.523
2004	924.614	40.530	-243.811	-283.291	438.041
2005	1.050.517	49.999	-321.743	-331.239	447.534
2006	1.038.620	2.786	-383.650	-621.645	36.111
2007	1.507.389	65.245	-539.557	-844.282	188.795
2008	2.240.777	-87.072	-804.385	-1.017.623	331.697
2009	2.397.244	69.513	-562.266	-839.765	1.064.726
2010	2.601.552	14.629	-1.137.501	-1.098.518	380.162
2011	3.148.866	-199.544	-1.390.052	-1.460.730	98.540
2012	2.907.786	-164.164	-1.373.942	-1.835.588	-465.909
2013	2.924.379	-343.382	-992.731	-1.872.782	-284.517

*En millones de dólares

Fuente: National Bureau of Statistics of China. Anual Data. Países: Chile, Panamá, México. Mercosur: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Venezuela. CAN: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú. MCCA: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua.

Elaborado por la autora

ANEXO 4 ECUADOR

Tabla 36 Exportaciones de Ecuador periodo 2003-2013*

<i>Año</i>	Total Exp. Ecuador	Exp. ECU-EE.UU.	Exp. ECU-China	Exp. ECU-Demás países
2003	6.223	2.531	14	3.678
2004	7.753	3.298	50	4.405
2005	10.100	5.050	7	5.043
2006	12.728	6.825	195	5.708
2007	14.321	6.169	39	8.113
2008	18.818	8.435	387	9.995
2009	13.863	4.626	124	9.113
2010	17.490	6.077	329	11.084
2011	22.322	9.771	192	12.359
2012	23.765	10.617	392	12.756
2013	24.958	11.131	569	13.258

*En millones de dólares

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por la autora

Tabla 37 Variación anual de las exportaciones de Ecuador periodo 2004-2013

Año	Total Exp Ecuador	Exp ECU-EE.UU.	Exp ECU-China	Exp. ECU-Demás países
2004	9,5%	11,5%	55,8%	7,8%
2005	11,5%	18,5%	-82,8%	5,9%
2006	10,0%	13,1%	142,2%	5,4%
2007	5,1%	-4,4%	-69,7%	15,3%
2008	11,9%	13,6%	99,6%	9,1%
2009	-13,3%	-26,1%	-49,4%	-4,0%
2010	10,1%	11,9%	42,3%	8,5%
2011	10,6%	20,6%	-23,3%	4,7%
2012	2,7%	3,6%	30,9%	1,4%
2013	2,1%	2,1%	16,2%	1,7%

Fuente: BCE.

Elaborado por la autora

Tabla 38 Importaciones de Ecuador periodo 2003-2013*

<i>Año</i>	Total Imp. Ecuador	Imp. ECU-EE.UU.	Imp. ECU-China
<i>2003</i>	6.703	1.434	303
<i>2004</i>	8.226	1.691	456
<i>2005</i>	10.287	2.032	643
<i>2006</i>	12.114	2.739	828
<i>2007</i>	13.893	2.869	1.160
<i>2008</i>	18.852	3.748	1.636
<i>2009</i>	15.090	3.962	1.100
<i>2010</i>	20.591	5.736	1.607
<i>2011</i>	24.438	6.121	2.290
<i>2012</i>	25.477	6.802	2.829
<i>2013</i>	27.305	7.879	3.485

*En millones de dólares

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por la autora

Tabla 39 Variación anual importaciones de Ecuador periodo 2004-2013

<i>Año</i>	Total Imp Ecuador	Imp ECU-EE.UU.	Imp ECU-China	Imp ECU-Demás Países
<i>2004</i>	8,9%	7,2%	17,8%	8,8%
<i>2005</i>	9,7%	8,0%	14,9%	9,8%
<i>2006</i>	7,1%	13,0%	11,0%	5,0%
<i>2007</i>	6,0%	2,0%	14,6%	6,2%
<i>2008</i>	13,3%	11,6%	14,9%	13,5%
<i>2009</i>	-9,7%	2,4%	-17,2%	-12,8%
<i>2010</i>	13,5%	16,1%	16,4%	12,1%
<i>2011</i>	7,4%	2,8%	15,4%	8,3%
<i>2012</i>	1,8%	4,6%	9,2%	-0,5%
<i>2013</i>	3,0%	6,4%	9,1%	0,3%

Fuente BCE

Elaborado por la autora

Tabla 40 IED de Ecuador periodo 2003-2013*

<i>Año</i>	Total IED Ecuador	IED ECU-EE.UU.	IED ECU-China	IED ECU-Demás países
2001	538.569	300.082	10	238.476
2002	783.261	440.931	15.740	326.590
2003	871.513	-47.333	19.692	899.154
2004	836.940	78.537	-7.684	766.087
2005	493.414	-77.197	-19.914	590.525
2006	271.429	-159.794	11.940	419.283
2007	194.159	49.848	84.840	59.470
2008	1.057.602	-28.502	46.538	1.039.566
2009	307.721	-607.083	56.297	858.507
2010	165.221	-535.180	44.960	655.442
2011	643.594	11.621	80.128	551.845
2012	584.615	93.513	85.867	405.235
2013	727.896	41.527	94.326	592.043

*En millones de dólares

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por la autora

Tabla 41 Variación anual de IED de Ecuador periodo 2004-2013

<i>Año</i>	Total IED Ecuador	IED ECU-EE.UU.	IED ECU-China	IED ECU-Demás Países
2002	16,3%	16,7%	318,4%	13,7%
2003	4,6%	-96,9%	9,7%	44,0%
2004	-1,8%	22,0%	-40,9%	-7,0%
2005	-22,9%	-0,7%	41,4%	-11,3%
2006	-26,0%	31,6%	-22,2%	-14,9%
2007	-14,5%	-50,6%	85,2%	-84,8%
2008	73,6%	-24,3%	-26,1%	124,3%
2009	-53,6%	-132,8%	8,3%	-8,3%
2010	-27,0%	-5,5%	-9,8%	-11,7%
2011	59,1%	-166,3%	25,1%	-7,5%
2012	-4,2%	90,6%	3,0%	-13,4%
2013	9,5%	-35,3%	4,1%	16,5%

Fuente: BCE

Elaborado por la autora

Tabla 42 IED Ecuador-EE.UU. por rama económica periodo 2001-2013*

Año	Agricultura, caza silvicultura, pesca y pesca	Comercio	Construcción	Electricidad, gas y agua	Explotación de minas y canteras	Industria manufacturera	Servicios comunales, sociales y personales	Servicios prestados a las empresas	Transporte, almacenamiento y comunicaciones
2001	47,41	3.146,18	2,00	0,00	176.059,17	25.867,17	1,89	-2.830,27	97.788,69
2002	3.058,17	38.688,10	1,66	4,00	330.257,41	10.068,11	18,65	40.244,81	18.590,13
2003	5.479,27	21.864,53	725,65	0,00	-68.015,23	15.578,51	354,88	-6.837,83	-16.482,36
2004	4.997,30	11.993,90	350,79	0,00	30.975,08	15.557,85	5,18	3.671,16	10.985,40
2005	985,06	12.886,63	74,59	0,00	-182.128,91	23.939,45	233,49	54.602,84	12.209,70
2006	534,95	-37.541,19	0,00	977,00	-185.658,82	1.859,88	2.815,47	40.576,79	16.641,64
2007	7.546,04	17.241,12	252,52	6.400,00	12.003,66	5.286,33	362,46	-2.969,01	3.724,99
2008	1.661,25	13.464,44	9,42	-3.998,00	3.785,31	6.760,50	449,68	26.857,43	-77.491,74
2009	4.116,35	45.927,05	855,67	-3.375,00	676,90	15.967,40	151,09	-86.587,60	-584.814,89
2010	-2.020,06	23.673,38	2.565,36	0,00	-1.287,41	6.949,50	533,82	5.426,11	-571.020,94
2011	-6.506,28	29.433,61	51,02	95,00	-3.232,20	24.282,50	40,15	21.578,42	-54.121,09
2012	5.380,14	19.669,81	143,84	19,30	-5.112,69	64.061,22	15,55	9.635,83	-299,91
2013	2.066,89	51.562,48	26,00	5.434,92	0,07	4.780,16	0,40	49.556,28	-71.900,29

*En millones de dólares

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Tabla 43 IED Ecuador-China por rama económica periodo 2001-2013*

Año	Agricultura, silvicultura, caza y pesca	Comercio	Construcción	Electricidad, gas y agua	Explotación de minas y canteras	Industria manufacturera	Servicios comunales, sociales y personales	Servicios prestados a las empresas	Transporte, almacenamiento y comunicaciones
2001	0,00	9,20	0,00	0,00	0,00	0,20	0,90	0,00	0,00
2002	19,00	12,39	0,00	0,00	15.694,00	2,72	2,50	8,16	0,80
2003	0,18	233,29	0,00	440,00	18.960,00	43,56	15,00	0,40	0,00
2004	6,20	311,26	0,00	-445,00	-7.579,79	22,23	0,00	1,30	0,00
2005	17,41	1.775,43	0,00	0,00	-21.722,00	0,80	0,00	4,40	10,00
2006	0,27	-350,62	0,24	900,00	11.297,00	7,40	7,50	40,40	37,53
2007	0,00	-1.550,78	2,99	0,00	85.389,15	0,00	0,00	1,60	997,00
2008	2,80	70,98	5,00	0,00	46.440,15	0,00	0,00	18,65	0,00
2009	63,98	349,21	0,50	0,00	55.528,44	3,85	0,00	350,90	0,00
2010	12,00	195,56	7,40	0,00	44.691,41	24,73	0,30	0,00	28,40
2011	47,05	1.433,33	25,48	0,00	78.484,25	136,60	0,00	1,70	0,00
2012	78,61	345,51	0,80	0,90	85.320,43	65,00	0,00	55,00	0,80
2013	1,30	353,62	0,00	0,00	93.751,61	60,42	0,00	159,50	0,00

*En millones de dólares

Fuente: Banco Central del Ecuador

Tabla 44 Balanza comercial de Ecuador periodo 2003-2013*

<i>Año</i>	Total BC Ecuador	BC ECU-EE.UU.	BC ECU-China	BC ECU-Demás países
2003	-480	1.097	-289	-1.288
2004	-473	1.607	-407	-1.674
2005	-187	3.018	-636	-2.569
2006	615	4.086	-633	-2.838
2007	428	3.301	-1.121	-1.752
2008	-34	4.687	-1.249	-3.472
2009	-1.227	663	-976	-914
2010	-3.101	341	-1.278	-2.164
2011	-2.115	3.650	-2.098	-3.668
2012	-1.712	3.815	-2.437	-3.090
2013	-2.347	3.252	-2.916	-2.683

*En millones de dólares

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por la autora