

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas



Facultad de
**Ciencias Sociales
y Humanísticas**



**“ECUADOR Y VENEZUELA:
¿ECONOMÍAS COMPLEMENTARIAS?”**

PROYECTO DE TITULACIÓN

**Previa a la obtención del Título de:
INGENIERÍA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**Presentado por:
SHIRLEY STEFANIA CÓRDOVA BALÓN
KARLA MICHELLE QUIROZ CORONEL**

**Guayaquil – Ecuador
2015**

AGRADECIMIENTO

A nuestra tutora del proyecto de titulación, Econ. Heydi Pazmiño, por su tiempo y dedicación en este proceso de esfuerzo.

A cada uno de los maestros que tuvimos el privilegio de conocer a lo largo de nuestra carrera universitaria y que aportaron con sus conocimientos y lecciones de vida.

A nuestros compañeros por compartir con nosotras esta maravillosa experiencia de vida universitaria.

De manera especial, al Master Stalin Guamán Director de Carrera de La Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte, a la Lcda. Mirna Romero, al Eco. Pedro Zanzzi, y al Eco. Santiago León Ex ministro Coordinador de la Producción y actual gerente general de la empresa editora del diario público “El Telégrafo”, quienes amablemente compartieron sus puntos de vista sobre el tema, representando una fuente invaluable de información.

Shirley Córdova Balón

Karla Quiroz Coronel

DEDICATORIA

Dedicado este proyecto de titulación en primer lugar a Dios por brindarme las fuerzas necesarias para no rendirme y seguir adelante, a mi mamá que ha estado a mi lado sin soltar de mi mano siendo un ejemplo a seguir y mi pilar fundamental no solo de esta carrera sino de toda una vida llena amor, dedicación y constancia.

A mis queridos hermanos por ser el motor en mi vida, esto es por ustedes. De manera especial al P. Miguel Cedeño, por ser mi amigo de siempre y apoyarme en momentos duros.

A mis queridos amigos de Tertuleishon y La Liga de la Justicia porque en el transcurso de mi vida universitaria cada uno supo abrirme las puertas de su corazón y brindarme una hermosa amistad que valoraré toda la vida, a todos mis amigos y personas que me llenaban de ánimos y depositaban aquella confianza brindándome su apoyo y fuerzas incondicionales para que pudiera terminar mi carrera universitaria, fue difícil pero no imposible.

Shirley Córdova Balón

Dedico este proyecto de titulación a Dios, por ser el pilar fundamental en mi vida, llenándome siempre de bendiciones y salud.

A mi madre por demostrarme su amor en todo momento, su paciencia, su confianza, y por ser mi mayor motivación para nunca rendirme.

A mi sobrino, por ser un niño maravilloso, que alegra mi días

A mis abuelos por brindarme su sabiduría, sus consejos y su ayuda cuando más lo he necesitado.

A mi familia y a mis mejores amigos por su cariño y apoyo incondicional.

A todos ellos les agradezco desde lo más profundo de mi corazón, por darme las fuerzas para seguir adelante y no desmayar.

Karla Quiroz Coronel

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

M.Sc. Heydi Pazmiño Franco
Directora del Proyecto de titulación

M.Sc. Pablo Soriano
Vocal principal

DECLARACIÓN EXPRESA

“La responsabilidad del contenido de este Trabajo de Titulación, corresponde exclusivamente al autor y al patrimonio intelectual de la misma ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL”

Shirley Stefania Córdova Balón

Karla Michelle Quiroz Coronel

ÍNDICE GENERAL

AGRADECIMIENTO	II
DEDICATORIA	III
TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN	IV
DECLARACIÓN EXPRESA	V
ÍNDICE GENERAL	VI
RESUMEN	IX
ABSTRACT	X
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES	XI
ÍNDICE DE TABLAS	XII
ÍNDICE DE ECUACIONES	XIII
ABREVIATURAS	XIV
CAPÍTULO I	1
INTRODUCCIÓN	1
1.1. Antecedentes	2
1.2 Planteamiento del problema	3
1.3 Justificación.....	5
1.4 Objetivos	6
1.4.1. Objetivo general	6
1.4.2. Objetivos específicos	6
1.5 Alcance de estudio	7
CAPÍTULO II	8
REVISIÓN DE LITERATURA	8
2.1. Indicadores comerciales	9
2.1.1. Indicadores relacionados con el dinamismo comercial.....	9
2.1.1.1. Ventaja comparativa revelada (VCR)	9
2.1.1.2. Índice de Balassa.....	11
2.1.1.3. Índice de Grubel & Lloyd	12
2.1.1.4. Índice de complementariedad comercial.....	13
2.1.1.5. Índice de Similitud (IS)	13

2.1.1.6.	Índice de Krugman.....	15
2.1.2.	Indicadores de dinámica relativa del comercio intrarregional	16
2.1.3.	Competitividad.....	18
2.1.3.1.	Diamante de Porter.....	18
2.1.3.2.	Índice Global de Competitividad (IGC).....	19
CAPÍTULO III.....		21
METODOLOGÍA.....		21
3.1.	Definición del proceso investigación.....	22
3.1.1.	Proceso de investigación de mercados.....	22
3.2.	Definición del problema.....	22
3.2.1.	Descripción del escenario y del problema de investigación	22
3.2.2.	Definición de los objetivos de la investigación.....	23
3.3.	Desarrollo del enfoque del problema	24
3.4.	Formulación del diseño de investigación.....	26
3.4.1.	Tipos de investigación.....	26
3.5.	Recopilación de datos	28
3.5.1.	Instrumentos de recopilación de datos	28
3.5.2.	Tipos de muestreo	29
3.6.	Preparación y análisis de datos	30
3.7.	Elaboración y presentación del informe.....	30
3.8.	Indicadores comerciales	31
3.8.1.	Índice de Ventaja Comparativa Revelada.....	31
3.8.2.	Índice de Balassa.....	32
3.8.3.	Índice de complementariedad comercial.....	34
CAPÍTULO IV.....		37
ANÁLISIS ECONÓMICO COMERCIAL DE LOS PAÍSES: ECUADOR- VENEZUELA.....		37
4.1.	Comportamiento económico del Ecuador.....	38
4.1.1.	Producto Interno Bruto Del Ecuador.....	39
4.1.2.	Inflación Anual.....	41
4.1.3.	Desempleo Anual	43
4.2.	Sector externo.....	43

4.2.1.	Inversión Extranjera Directa	43
4.2.2.	Comercio exterior.....	45
4.2.3.	Exportación de bienes y servicios	45
4.2.4.	Importaciones de bienes y servicios.....	47
4.2.5.	Balanza Comercial	48
4.3.	Comportamiento económico de Venezuela	50
4.3.1.	Producto interno bruto e inflación.....	51
4.3.2.	Desempleo Anual	53
4.4.	Sector externo.....	54
4.4.1.	Inversión Extranjera Directa	54
4.5.1.	Principales destinos de aportación e importación de Venezuela	55
4.5.1.	Exportaciones petroleras y no petroleras	55
4.5.2.	Importaciones Petroleras y No Petroleras (US\$)	56
4.5.3.	Balanza Comercial	58
CAPÍTULO V		67
ANÁLISIS DE LOS INDICADORES COMERCIALES		67
5.1.	Identificación de los productos más comercializados entre Ecuador y Venezuela.....	68
5.1.1.	Índice de ventajas comparativas reveladas (IVCR)	69
5.1.2.	Índice de Balassa.....	72
5.1.3.	Índice de Complementariedad Comercial	76
5.1.4.	Productos Potenciales entre Ecuador y Venezuela	80
CAPÍTULO VI.....		82
PRESENTACIÓN DE RESULTADOS		82
REFERENCIAS.....		86
ANEXO 1		91
ANEXO 2.....		92
ANEXO 3.....		93
ANEXO 4.....		94

RESUMEN

Las relaciones comerciales entre Ecuador-Venezuela en el período 2002 al 2013, se analizan con el fin de determinar el grado de complementariedad económica existente y aprovechar sus recursos al máximo. Los productos que exponen el mayor intercambio comercial de Ecuador al mundo son: combustible que representa el 57%, seguido de los frutos con el 11%, pescados el 6%, preparaciones de carnes el 5% y productos de la floricultura el 4% y las demás partidas muestran el 17%. Las exportaciones de Venezuela al mundo se centran en el petróleo que representa el 93% de los ingresos totales, el 2% constituye la fundición de metales, y las demás partidas con el 5%. Las economías de los dos países, dependen del comercio internacional. El comercio bilateral entre ambos países se ha incrementado en la última década, debido a la apertura comercial y los tratados firmados. Las variables macroeconómicas demostraron que la crisis mundial del 2009 devastó la economía de ambos países, incrementando el desempleo, reduciendo el PIB, inversión extranjera, exportaciones, importaciones entre otros factores. Mediante el análisis del índice de ventajas comparativas mostró que Ecuador posee una ventaja en la exportación del producto con la partida preparaciones de carne arrojando un valor positivo de 58%, además existen beneficios en los intercambios comerciales con Venezuela. El índice de Balassa reveló que el país posee un alto grado de concentración en las exportaciones, presentó ventajas en 12 bienes, la partida de filamentos sintéticos presentó la mayor exportación, representaron el 0.89%, debido a la inversión del gobierno en la industria textil. Para finalizar se realizó el estudio del ICC indicando que Ecuador presenta un grado de complementariedad significativo con Venezuela en siete partidas, la partida que sobresale es preparaciones de carne con un valor de 52.7%, seguida del cacao con 10.8%, pescado con 9.75%, preparación de legumbres 9.47%, azúcares con 7.44%, cerámicos con 3.15%, legumbres 3% y fundición de aceros con un 1.47%.

Palabras Claves: índice de complementariedad comercial (ICC), índice de ventaja comparativa (IVC), índice de Balassa, Ecuador, Venezuela, comercio bilateral.

ABSTRACT

Trade relations between Ecuador-Venezuela in the period 2002 to 2013 are analyzed in order to determine the degree of economic complementarity and to take advantage of their resources to the maximum. Items exhibited increased trades of Ecuador to the world are: fuel representing 57%, followed by fruits with 11%, 6% fish, meat preparations 5% and floricultural products 4% the other items are the 17%. Venezuela's exports to the world are focused on the oil represents 93% of total revenues, 2% is metal smelting, and other items with 5%. The economies of both countries depend on international trade. Bilateral trade between the two countries has increased in the last decade due to trade liberalization and the treaties signed. Macroeconomic variables showed that the global crisis of 2009 devastated the economy of both countries, increasing unemployment, reducing the GDP, foreign investment, exports, imports and other factors. By analyzing the comparative advantage index showed that Ecuador has an advantage in the export of the product with the starting preparations of meat yielding a positive value of 58%, there are also benefits in trade with Venezuela. The Balassa index revealed that the country has a high degree of concentration in exports, presented advantage in 12 goods; the departure of synthetic filaments had the highest export accounted for 0.89%, due to government investment in the textile industry. To complete the study of ICC took place I indicate that Ecuador has a significant degree of complementarity with Venezuela in seven games, the game that stands out is meat preparations with a value of 52.7%, followed by cocoa with 10.8%, fish with 9.75% 9.47% preparation of vegetables, sugars with 7.44% to 3.15% ceramic, legumes 3%, and steel casting 1.47%.

Keywords: trade complementarity index (ICC), comparative advantage index (CVI) Balassa index, Ecuador, Venezuela, bilateral trade.

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 3.1 Modelo de investigación de mercados	22
Ilustración 3.2 Evaluación de la investigación con los objetivos propuestos.	25
Ilustración 3.3 Tipos de investigación	26
Ilustración 3.4 Datos secundarios	27
Ilustración 4.5 PIB nominal del Ecuador	39
Ilustración 4.6 Inflación - Ecuador período 2002-2013	41
Ilustración 4.7 Desempleo - Ecuador período 2002-2013	43
Ilustración 4.8 Inversión Extranjera Directa período 2002-2013	44
Ilustración 4.9 Exportaciones de bienes y servicios- Ecuador período 2002-2013	45
Ilustración 4.10 Importaciones de bienes y servicios- Ecuador período 2002-2013	47
Ilustración 4.11 Balanza comercial período 2003-2013	49
Ilustración 4.12 PIB nominal e inflación de Venezuela período 2002-2013	52
Ilustración 4.13 Desempleo - Venezuela período 2002-2013	53
Ilustración 4.14 Inversión extranjera directa período 2002-2013	54
Ilustración 4.15 Países de destinos de las exportaciones e importaciones de Venezuela...	55
Ilustración 4.16 Exportaciones petroleras y no petroleras de Venezuela período 2002- 2013 (Millones \$)	56
Ilustración 4.17 Importaciones petroleras y no petroleras de Venezuela período 2002- 2013 (millones de \$)	57
Ilustración 4.18 Balanza comercial petroleras y no petroleras de Venezuela período 2002-2013	58
Ilustración 4.19 Saldo comercial entre Ecuador y Venezuela 2002-2013	59
Ilustración 4.20 Sectores- exportaciones desde Ecuador a Venezuela período 2007- 2013	61
Ilustración 4.21 Principales exportaciones desde Ecuador a Venezuela 2013	61
Ilustración 4.22 Importaciones de Ecuador desde Venezuela	63
Ilustración 4.23 Ranking mundial de Ecuador y Venezuela 2006-2013	64
Ilustración 5.24 Exportaciones de Ecuador y Venezuela al mundo 2002-2013	68

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 5.1 Productos que más se comercializan entre Ecuador y Venezuela	69
Tabla 5.2 Promedio del IVCR de los productos exportados Ecuador-Venezuela 2002-2013	70
Tabla 5.3 Índice de Balassa normalizado de los productos exportados Ecuador-Venezuela 2002-2013	73
Tabla 5.4 Índice de complementariedad comercial de los productos Ecuador-Venezuela 2002-2013	77

ÍNDICE DE ECUACIONES

Ecuación 3.1 Índice de ventaja comparativa revelada	31
Ecuación 3.2 Índice de ventaja comparativa revelada general	32
Ecuación 3.3 Ventajas comparativas revelada normalizada o simétrica	32
Ecuación 3.4 Índice de Balassa	33
Ecuación 3.5 Índice de ventajas comparativas reveladas aplicado a las importaciones	34
Ecuación 3.6 Índice de complementariedad comercial bilateral	35
Ecuación 3.7 Índice de complementariedad comercial bilateral	36

ABREVIATURAS

CAN	Comunidad Andina de las Naciones
ALBA	Alternativa Bolivariana para los Pueblos de nuestra América
ALCA	Área de Libre Comercio de las Américas
AMA	American Marketing Association
ANECACAO	Asociación Nacional de Exportadores de Cacao
BCE	Banco Central Del Ecuador
CAVIDI	Comisión Administrativa de Divisas
CCI	Corporación Interamericana de Inversiones
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CUCI	Clasificación Uniforme del Comercio Internacional.
IBCR	Índice Balanza Comercial Relativa
ICC	Índice de Complementariedad Comercial Bilateral
INE	Instituto Nacional de Estadística de Venezuela
IPCU	Consumidor Del Área Urbana
LDC	Least Developed Country.
OMC	Organización Mundial de Comercio
PDVSA	Petróleos de Venezuela S.A
PMA	Países menos adelantados.
SGP	Sistema General de Preferencias.
SUCRE	Sistema Unitario de Compensación Regional de Pagos
TRADEMAP	Trade Statistics for International Business Development
VCR	Índice de Ventaja comparativa revelada.

CAPÍTULO I

1. INTRODUCCIÓN

Todo país lo que busca es el desarrollo económico y sustentable para mejoras continuas, es por esto que siempre están pendientes de oportunidades de integración para poder facilitar el comercio, comunicación y acrecentar su economía; integraciones que están basadas en temas sociales, económicos, políticos, regionales, con el objetivo de reducir barreras y fronteras en el comercio internacional.

Este capítulo se basa en una breve introducción de la relación entre estos dos países, iniciamos con los antecedentes que describen las relaciones comerciales entre Ecuador y Venezuela, analizar la situación económica actual de los mismos e identificar sus ventajas y desventajas.

Con la investigación se determinará la problemática de este estudio, la cual se centra en el análisis de los indicadores del comercio internacional existentes en ambos países teniendo presente las exportaciones e importaciones de los últimos años y sus acuerdos bilaterales. Además, se determinará cuanto se han fortalecido económicamente Ecuador y Venezuela en sus relaciones comerciales en esta última década, como es en el caso Petróleos de Venezuela S.A (PDVSA) que trata además de los suministros de productos entre Petróleos de Venezuela y Petróleos de Ecuador, intercambios de sistemas tributarios y actividades comerciales entre ambos países.

Por último, se finalizará con el alcance del estudio que busca un dinamismo comercial entre los países: Venezuela y Ecuador, en función a los objetivos establecidos.

1.1. Antecedentes

Venezuela es uno de los principales socios comerciales de Ecuador, constituido como el octavo socio, produciendo el aumento de flujos comerciales que conlleva a un crecimiento de integraciones, permitiendo aprovechar las experiencias productivas y capacidades. Por otra parte, Ecuador es uno de los principales exportadores de banano a nivel mundial, así como también de camarones, cacao y flores. Tiene recursos petroleros que son de mayor importancia para la economía, además, desde el 2000 que se implementó la dolarización con el objetivo de estabilizar la economía del país, hubo muchos cambios tanto económicos como comerciales.

Uno de los acuerdos que tiene relación con estos dos países, es la Alternativa Bolivariana para los Pueblos de nuestra América (ALBA), este acuerdo promueve la complementación y colaboración política, social y económica, fomentando el bien común y abriendo campo a las alianzas estratégicas, constituyendo una integración con los países de América Latina y el Caribe, fue promovida en Cuba y Venezuela como contrapartida al Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Venezuela constituye un mercado interesante para poder comercializar productos ecuatorianos, como por ejemplo, derivados del petróleo, llantas, aparatos para llenar, latas, cajas, entre otros.¹ La relación comercial que han tenido estos dos países es muy estrecha, a pesar de la salida de Venezuela de la Comunidad Andina de las Naciones (CAN) (Malamud, 2006).

Bajo la salida de Venezuela de la CAN, Ecuador estableció nuevos acuerdos comerciales con Venezuela para mantener el intercambio de productos sin aranceles entre ambas naciones, lo cual venía sucediendo bajo compromisos establecidos por la CAN. Esta cooperación nacional se firmó en el 2006, estableciendo una duración de cinco años con la obligación de cumplir con su socio después de su separación. Este convenio contempla mecanismos para agilizar procedimientos de exportaciones e importaciones en coordinación con el Ministro de Industrias de Venezuela.

El “Protocolo al Acuerdo marco de Cooperación entre el Gobierno de la República Bolivariana de Venezuela y el Gobierno de la República del Ecuador para

¹ Los productos mencionados son tomados de la lista de productos exportados e importados entre Ecuador y Venezuela, CORPEI.

profundizar los lazos de comercio y desarrollo” junto con el “Protocolo de Implementación del Acuerdo Marco de Cooperación entre el Gobierno de la República del Ecuador y el gobierno de la República Bolivariana de Venezuela para profundizar los lazos de comercio y desarrollo” son documentos que establecen condiciones de la relación y complementación económico-productiva, procesos arancelarios y otras normas que rigen las relaciones comerciales bilaterales. Estos documentos, enmarcados en la ALBA, promueven instaurar relaciones con principios que produzcan un rompimiento con criterios neoliberales, en los cuales se realizan esquemas de integración latinoamericana, con el fin de poder alcanzar una integración productiva-económica, que disponga el intercambio y el comercio de manera justa para los pueblos.

Desde el 2007 se ha incrementado el comercio bilateral con diferentes rubros de intercambio que se han ido realizando con el tiempo, dando como resultado la mejora de procesos internos en las importaciones de Venezuela, además del fortalecimiento del Sistema Unitario de Compensación Regional de Pagos (SUCRE).

El desarrollo económico Ecuatoriano se ha considerado como una apertura a funciones del comercio exterior, como dinamizador de inversiones, empleo y producción, con el fin de encontrar mejoras cada vez apropiadas para el país y poderse dar a conocer en varios países para fomentar el crecimiento económico. Ambos países cuentan con una gama de recursos que pueden ser satisfactoriamente desarrollados y llevar a hacerlos reconocidos a nivel mundial, la relación de comercio que existe entre los dos es amplia, además de los productos que tienen para poder hacer intercambio comerciales.

1.2 Planteamiento del problema

En América del Sur, se ha tratado de llevar a cabo la integración de los países por medio de caracteres políticos, sociales, ideológicos, para que puedan establecer relaciones entre ellos, uno de los grandes ejemplos de dichas relaciones establecidas es la CAN, sin embargo, suscitan problemas o mejores ofertas para que ciertos países rompan tratados y tiendan a retirarse de los mismos. Desde el 2006 ha nacido una incertidumbre grande sobre el futuro de la CAN, con respecto a la salida de Venezuela en la cual este país debía mantenerse en el programa de liberación por cinco años, es por esto, que se puede llegar a creer que Ecuador, calificado como un país en vías de

desarrollo, podría perder todos aquellos beneficios que tenía con Venezuela y que resultará gravemente afectado por la desvinculación con este país, debido a que las relaciones comerciales no serán igualmente favorables, así como lo era en los inicios de la CAN.

Uno de los motivos por los cuales Venezuela dejó de pertenecer a la CAN, fue por aquella disponibilidad que había al ser parte de la firma del TLC junto con Estados Unidos, Perú y Colombia, definiendo que estos dos países no seguían sus mismas ideologías de integrarse tal cual como Países Andinos.

De esta manera, La República Bolivariana de Venezuela recurre a uno de los artículos del Acuerdo de Cartagena que menciona lo siguiente: “El país miembro que desee denunciar este Acuerdo deberá comunicarlo a la Comisión. Desde ese momento cesarán para él los derechos y obligaciones derivados de su condición de Miembro, con excepción de las ventajas recibidas y otorgadas de conformidad con el Programa de Liberación de la Subregión, las cuales permanecerán en vigencia por un plazo de cinco años a partir de la denuncia. El plazo indicado en el párrafo anterior podrá ser disminuido en casos debidamente fundados, por decisión de la Comisión y a petición del país miembro interesado.” (Acuerdo De Cartagena, 2001). Desde entonces, existe la incertidumbre acerca de la estabilidad económica de Ecuador y Venezuela.

El distanciamiento entre Venezuela y EEUU también ha sido uno de los problemas que ha causado que las relaciones comerciales se desmoronen considerablemente en los últimos años. El país redujo las exportaciones petroleras en un 51,09% a la nación norteamericana e incrementó un 59,4% las importaciones en ese rubro durante los dos primeros meses de 2015. Estos desacuerdos entre Venezuela y EEUU se vienen suscitando hace más de 15 años por intereses políticos de ambos gobiernos pero esto está afectando desfavorablemente a la economía de ambas naciones. (Ecuador, 2014)

Entre los meses de enero y febrero, las exportaciones de Venezuela habían sido de 2,7 millardos de dólares, esta cifra disminuyó aproximadamente en un 49,65% esto es 2,6 millardos de dólares a diferencia del mismo tiempo de cálculo en el 2014. En lo que concierne con Estados Unidos a las exportaciones de petróleo, que constituyen aproximadamente un 92,75% del total, inclusive, Norteamérica es considerada como uno de los socios más significativos para Venezuela. Sin embargo,

todas estas transacciones tuvieron una caída: en los dos primeros meses de 2015 tuvieron una suma de 2,5 millardos de dólares, el 51,09% menos de las exportaciones registradas en el mismo período del año pasado, que llegaron a un aproximado de 5,15 millardos de dólares. En lo que respecta a las importaciones que Venezuela realizó provenientes de los Estados Unidos entre los primeros meses del 2015, aumentaron un 1,4%, lo que equivale a 17 millones de dólares en comparación con las fechas mismas del año anterior.(Alfonzo, 2015)

Es por esto, que se demuestra que las exportaciones en Venezuela han disminuido con grandes porcentajes, de igual manera con Ecuador, en este último período. Cabe recalcar que por ahora existe mucha incertidumbre con estos dos países ya que la salida de Venezuela de la CAN ha afectado mucho en el sistema comercial con Ecuador y los demás países involucrados.

1.3 Justificación

Una vez que Venezuela consideró el Acuerdo de Cartagena, que establece que al no existir la posibilidad de negociar comunitariamente se podrán celebrar negociaciones de carácter bilateral, es decir, que el país renunciante debe mantener a sus ex socios con beneficios de libre comercio durante cinco años, aun así se formó un desequilibrio económico con los países integrantes de la CAN, sin embargo para minimizar las consecuencias del retiro de este país, se abrieron puertas para que el flujo comercial se mantuviera accesible a través de acuerdos bilaterales, con el fin de buscar puntos adecuados que permitan ser de ayuda tanto de manera externa como interna para Ecuador en conjunto con Venezuela, tratando minimizar los efectos negativos para ambos.

La relación comercial con Venezuela ha sido considerada como un tanto crítica para los exportadores debido a que el año pasado las ventas se redujeron en un 49% con relación al año 2012, de acuerdo a cifras emitidas por el Banco Central del Ecuador (BCE) y en lo que conciernen al presente año, la situación no ha mejorado en mucho. Las causas son que se ha generado el conflicto interno de dicho país además de la permanente demora o no entrega, de dólares por parte de la Comisión Administrativa de Divisas (CADIVI) para el pago a los exportadores ecuatorianos, está entre aquellos factores que explican sobre esta caída, que no solo se encuentran los problemas

administrativos en Venezuela, sino también el sinceramiento del comercio binacional. (Enríquez, 2014)

Con este estudio lo que se busca es comprender la importancia de las relaciones comerciales internacionales con el fin de visualizar cuanto puede afectar los conflictos y distanciamiento a la economía general de un país con respecto al otro. Se necesita analizar los flujos comerciales para identificar de qué manera Ecuador puede llegar a no ser tan afectado y beneficiarse con los acuerdos establecidos entre ambos países; se lo realizará analizando las características comerciales de Venezuela y Ecuador. Además, el presente estudio se propone realizar no solo el análisis de flujos comerciales, sino también un estudio de indicadores de comercio exterior, con el fin de determinar la relación comercio-crecimiento existente en dichos países

1.4 Objetivos

1.4.1. Objetivo general

- Determinar si Ecuador y Venezuela poseen economías complementarias a través del análisis de sus relaciones comerciales en el período 2002 - 2013.

1.4.2. Objetivos específicos

- Evaluar las principales características de la economía de Ecuador y Venezuela.
- Describir los acuerdos comerciales y tratados bilaterales existentes de ambos países, teniendo presente las exportaciones e importaciones que se desarrollan.
- Analizar el comportamiento de los índices y variables de comercio entre los países: Ecuador y Venezuela
- Establecer la posición económica de Ecuador y Venezuela, a partir de datos de comercio disponible en varias fuentes que permitan el mejor entendimiento del patrón comercial.
- Demostrar los resultados obtenidos a partir del estudio de los indicadores de comercio exterior entre Ecuador y Venezuela.

1.5 Alcance de estudio

Este estudio llevará a cabo un análisis acerca del dinamismo comercial entre los países: Venezuela y Ecuador, en función a los objetivos establecidos. Para el desarrollo del mismo documento, se indica la definición del problema lo cual ayuda a plantear las razones del porqué se realizará el análisis respectivo acompañado de una metodología de estudio escogida, es por este motivo que uno de los recursos de ayuda serán los índices del comercio, que pueden estar determinados como datos cuantitativos para analizar.

La observación de las características del comercio de cada país mostrará el entorno comercial y económico de cada uno, así mismo, se analizará los acuerdos bilaterales que existen entre ambos países y de esta manera se podrá conocer la situación comercial y posibles relaciones comerciales mediante el uso y análisis de indicadores, que miden las estructuras de comercio, exportaciones e importaciones.

Además, se llevará a cabo un amplio estudio sobre las relaciones comerciales bilaterales entre Ecuador – Venezuela que han suscrito en la última década, conocernos cuanto ha afectado la salida de Venezuela de la CAN y las nuevas relaciones comerciales que tiene para con Ecuador y con otros países, el cambio de porcentajes en las exportaciones e importaciones, así mismo con esto tendremos resultado de que si existen diferencias respecto a sus canastas exportadoras al mundo.

La investigación abarcará una búsqueda de información sobre conceptos, teorías y datos que nos permitan definir el comercio entre diferentes países. Se detallará inicialmente características, economías, y situaciones en la que se encuentra cada uno de ellos, las relaciones comerciales iniciales y existentes además del nivel de integración económica de los mismos, de esta manera poder solucionar la problemática que atraviesan cada uno de ellos.

CAPÍTULO II

2. REVISIÓN DE LITERATURA

En esta sección se analizará los indicadores del comercio internacional con sus respectivos autores, y el cambio que han tenido al pasar el tiempo por medio de investigaciones y análisis que se han desarrollado acerca del intercambio comercial entre los países, así poder comprender los planteamientos, las definiciones y cada una de las características de los indicadores que son mencionadas por varios autores.

Se expone diferentes literaturas y trabajos que son de ayuda para poder aplicar y explicar de manera acertada a los diferentes análisis que corresponde a cada indicador. Las consultas varían de acuerdo a su tutor y al año en el que se llevaron a cabo identificando los cambios y mejoras que se han desarrollado. Los indicadores del comercio exterior que se plantean y se analizan en este capítulo, permiten evaluar el desempeño del comercio entre los países regiones con respecto al resto del mundo, de esta manera se elige a los que se aplicarán para el análisis comercial entre Ecuador y Venezuela.

2.1. Indicadores comerciales

Los indicadores comerciales son instrumentos que sirven para evaluar si el comercio entre los países se está desempeñando de manera correcta y a la vez comprender los patrones de comercio y el dinamismo comercial. (Comisión Económica para América Latina y el Caribe , 2008)

Los indicadores básicos de posición comercial, evalúan la economía y la internacionalización de los países. Los indicadores relacionados con el dinamismo comercial, miden la política económica y la economía comercial. Los indicadores de la dinámica relativa del comercio intrarregional, su análisis se basa en la intensidad del comercio.

Existe una variedad de documentos sobre análisis de flujos comerciales entre países y que hacen uso de los indicadores de comercio exterior, uno de los más reconocidos es un documento elaborado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), considerado como “Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial”; sistematiza una gran cantidad de indicadores de análisis de la posición comercial de un país en particular. Estos índices ayudan a evaluar el dinamismo del comercio internacional, como también a entender el patrón de comercio del país, considerando los sectores en el comercio internacional. (Lima & Alvarez, 2008)

2.1.1. Indicadores relacionados con el dinamismo comercial

2.1.1.1. Ventaja comparativa revelada (VCR)

Es considerado como un indicador de la competitividad y desempeño productivo-comercial de un país, además, es utilizado para analizar las ventajas y desventajas comparativas de los intercambios comerciales de un país con sus socios comerciales o diversos grupos de países. (Lima & Alvarez, 2008).

Los propósitos del VCR, es determinar la reasignación de recursos escasos, la especialización en actividades rentables y ampliación el intercambio comercial, además de evaluar el desempeño de un país a lo largo de un tiempo determinado.

En 1958, Liesner fue el primero en contribuir con la literatura empírica del VCR, realizando los primeros estudios sobre todo lo que concierne con este índice, sin embargo, a medida que se fueron realizando más estudios, hubo otras personas que presentaron avances, uno de ellos fue Balassa (1965), quien a pesar de haber tenido críticas por sus colegas, referente a los estudios propuestos del VCR, sus ilustraciones se han ido utilizando en diversos estudios de comercio bilateral en todo el mundo, porque fue uno de los primeros en preguntarse si era posible relacionar las ventajas comparativas del patrón de comercio en el mundo real y estableció el término de "ventaja comparativa revelada", indicando que las ventajas comparativas pueden ser reveladas por medio de flujos actuales del comercio de mercancías, en cuanto a las diferencias que tienen los demás países y el intercambio real de bienes refleja costos relativos, por diversos factores que no necesariamente son del mercado. (Arcadio, Alvarado, & García, 2008)

Hillman (1980), aportó también con su estudio, haciendo referencia a la relación entre el concepto teórico de la ventaja comparativa, calculado con base en precios relativos, además del patrón de comercio que se observa en la práctica, compara los indicadores dentro de una industria en específica, con hipótesis de titulación económicas, sin la necesidad de hacer un análisis de precios. Además, Encuentra que las comparaciones de los índices de ventaja comparativa revelada entre países dentro de una industria en particular son consistentes con la teoría económica. (Estrada & Varela, 2010)

Vollrath (1991) ofreció una validez teórica, donde analiza la fórmula, incluyendo las exportaciones e importaciones de los países, además de la producción con socios comerciales y la relación comercial con el resto del mundo. Este índice, según Vollrath (1989 y 1991) y utilizado por Arias y Segura (2004), es un instrumento que ayuda a medir la competitividad de un país o de una región, Tsakok (1990) considera que el índice de la ventaja comparativa revelada ayuda a analizar dos puntos: el primero es ofrecer una comparación de la eficiencia en la producción entre dos países, que está representado en el costo de oportunidad bajo, es decir, quien tiene una producción eficiente o ventaja comparativa, tomando en cuenta que la eficiencia relativa se puede obtener por medio de factores como: menor uso de insumos por unidad de producto, menor utilización de recursos domésticos por unidad de producto, y que el

valor de la moneda no sea alto en comparación a otros países; el segundo punto es analizar la comparación de las ganancias y ahorro por unidad de divisas utilizadas, refiriéndose a la eficiencia interna en la producción de los países (menores costos de producción). (Vázquez, Reyes, & Abigail, 2000)

El índice de la ventaja comparativa revelada identifica a los productores de un bien específico que compiten por los recursos domésticos en comparación con otros bienes producidos y comercializados en el país y, por otro lado, muestra la habilidad del país para competir en el mercado internacional de ese producto. (Arias & Chacón, 2000)

Un país cuenta con ventaja comparativa en la producción de un bien cuando el costo de oportunidad de producir ese bien en términos de otros bienes es menor en ese país que en otros países (Krugman & Obstfeld, 2003), por lo que el comercio entre estos países puede ser beneficioso para ambos si cada uno exporta los bienes en los que se tiene una ventaja comparativa. (Krugman, 2008)

2.1.1.2. Índice de Balassa

La integración económica es parte del comercio internacional, el cual se llevó a cabo desde el estudio de las uniones aduaneras. Jacob Viner en su libro “Teoría de la Integración Económica” manifestó que el estudio de las uniones aduaneras tenía ventajas y desventajas con respecto al libre comercio.

Pero en 1961 Bela Balassa publicó el libro “La Teoría de la Integración Económica”, en la que establecía las etapas del proceso integrador. Balassa anhelaba con esta teoría la integración económica entre países o bloques comerciales con el fin de eliminar las fronteras arancelarias para incrementar el comercio internacional.

Según Balassa la integración económica es un proceso que está establecido por cinco etapas: La Zona de Libre Comercio, La Unión Aduanera, el Mercado Común, La Unión Económica y la Unión total. Estas etapas fortalecen la economía general de los países.

Balassa (1965), publicó un análisis denominado “Los efectos a largo plazo de la apertura comercial”, con el objetivo de visualizar los efectos de la apertura comercial en el largo plazo, donde por primera vez se emplea el índice de ventajas comparativas reveladas. La conclusión es que las “Ventajas Comparativas son factibles de ser

reveladas a través del análisis de los flujos de comercio internacional”. (Cafiero, 2006)

El índice tuvo varias críticas y fue redefinido. Primero por Bowen (1983) juzga al índice de Balassa demostrando que la teoría de la ventaja comparativa se centra en el comercio puro (exportaciones menos importaciones) y esta debe vincularse con los niveles de producción domésticos. Posteriormente Yeats (1985) sugiere que el índice se enlace con el contenido factorial del comercio.

Vollarth (1991) observa varios cambios del índice que son: el de ventaja relativa comercial y la ventaja relativa de exportaciones donde Laursen (1998) atribuye un artificio matemático con el cual define el Índice de ventajas comparativas reveladas simétrica.

2.1.1.3. Índice de Grubel & Lloyd

Este índice fue desarrollado por Herbert G. Grubel y por Peter Lloyd en 1975, utilizándolo para fundamentar la hipótesis de que gran parte del aumento del comercio internacional de los años sesenta entre los países industrializados tenía su origen en la similitud de las dotaciones de factores. (Durán & Alvarez, 2006).

Para medir el comercio intra-industrial, toman lugar las importaciones y las exportaciones de bienes que pertenezcan a la misma industria, basándose en productos que están en búsqueda de la diferenciación, ya sea en calidad, precio o entre otros; este índice permite analizar los intercambios bilaterales entre dos países.

Los resultados que se obtienen aplicando la fórmula respectivamente al índice, oscilan entre 0 y 1, lo cual significa que cuando el resultado sea 0, se determina que no existe un comercio intra-industrial, sino que todo el comercio es inter-industrial. El país solo exporta o importa el bien “k”, teniendo en cuenta que es entre sectores de actividades diferentes; cuando los resultados sean un aproximado a 1, significa que existe comercio intra-industrial, sin comercio inter-industrial, es decir que el país exporta la misma cantidad del bien k que la que importa.

Para captar la dinámica intra-industrial en las relaciones bilaterales se recomienda utilizar una desagregación de 3 dígitos CUCI (Clasificación Uniforme del Comercio Internacional). Esto permite captar de manera más clara el tipo de relación

comercial a nivel de industria con el socio respecto del cual se realiza el análisis. Si se hace el mismo ejercicio a dos o un dígito, el resultado será mayor. (Durán & Alvarez, 2006)

Además, el índice de Grubel & Lloyd nos permite analizar los datos por sectores, es decir, que nos proporciona el porcentaje de comercio intra-sectorial² en relación al comercio total del sector.

2.1.1.4. Índice de complementariedad comercial

El índice de complementariedad comercial fue desarrollado por Anderson y Norheim (1993) que procede del índice de ventajas comparativas reveladas propuesto por Balassa y mide el grado de complementariedad de las economías entre países.

El objetivo de este índice es capturar el efecto de la coincidencia entre la oferta exportable de un país con respecto a la demanda de importaciones de su socio comercial, con el fin de medir el grado de comercialización entre ellos. (ALADI, 2001)

Después de estas investigaciones se han realizado varios estudios sobre la complementariedad comercial entre países, Carlos D'Elía y José Durán Lima (2014) calcularon la complementariedad comercial entre Honduras y Uruguay en la última década, argumentando que ambas economías presentan un saldo deficitario y “tanto Honduras como Uruguay presentan estructuras exportadoras diversificadas a nivel de productos, ambos con sesgo hacia productos primarios y manufactura basada en recursos naturales. Esto se debe porque los principales productos exportados por ambos países tienen una participación muy baja en las exportaciones totales del otro, lo cual permite anticipar la existencia de un enorme espacio para la ampliación del comercio recíproco, especialmente en sectores vinculados a las ventajas comparativas de cada país”. (Lima & Durán, abril, 2014).

2.1.1.5. Índice de Similitud (IS)

Para poder medir entre dos países la competencia comercial, comúnmente se utiliza el índice de similitud, que examina el grado de semejanza o similitud de bienes

² Intercambio de productos similares pertenecientes a un mismo sector, aplicado normalmente al comercio.

exportados, fue desarrollado por Finger y Kreinin (1979), quienes implementaron una fórmula en la que identifica los dos tipos de productos y los 2 tipos de países que se comparan entre sí.

El índice de Similitud se calcula como la agregación de la mínima participación de cada grupo de productos en las exportaciones totales de cada región a un mercado de destino homogéneo que puede ser una subregión o el mundo. (Durán & Alvarez, 2006)

Este índice mide la diferencia que existe en las estructuras de exportaciones entre dos países, que es calculada como el complemento de la mínima participación de grupos de productos en las exportaciones de cada región o país, a un mercado de destino homogéneo. (Lima J. D., Aplicaciones del observatorio de comercio e integración centroamericana, 2012)

Uno de los documentos que muestra un análisis más a profundidad de este índice se encuentra en el *The Economic Journal* en diciembre del 1979, llamado “A Measure Of Export Similarity and It’s Possible Uses”, ya que menciona a este índice como aquel que mide las similitudes de las exportaciones de dos o más países hacia un tercer mercado, además de que expone como ejemplo el Sistema General de Preferencias (SGP) el cual era otorgado por los países industriales a las empresas manufactureras y que determinaban dos fases: la primera era que la producción nacional de los países que se acogían al SGP, en la cual era desplazada por las importaciones de los PMA³ (Países menos adelantados) y el reemplazo de las importaciones de terceros países industrializados, esta segunda fase se desarrolla bajo el supuesto de que los PMA y los países industrializados realizan exportaciones de similares materias primas, ya que si las exportaciones son diferentes, el comercio entre países industrializados no se ve mayormente afectado, en este sentido es necesario evaluar cuan similares o divergentes son dos o más países hacia un tercer país. (Finger & Kreinin, 1979)

De acuerdo a la fórmula propuesta por estos dos autores, los resultados deben fluctuar entre cero y uno, el cual ayuda a determinar cuan similares son las estructuras de comercio entre dos países seleccionados, si el resultado es igual a cero, determina que ambos países analizados tienen estructuras de comercio totalmente diferentes, lo cual indica que habría inexistencia de competencia entre sí, en cambio cuando el

³ Este término es convencional para la clasificación de los países según su nivel de desarrollo económico, proveniente del inglés Least Developed Country (LDC).

resultado se aproxima a 1 se determina que ambos países tienen una estructura comercial similar, evidentemente existe competencia dentro del tercer mercado. Además, este índice puede ser analizado según su evolución en el tiempo, en este caso la información adicional sería el mayor o menor grado de acercamiento o distanciamiento de ambas estructuras productivas. (Comisión Económica para América Latina y el Caribe , 2008).

2.1.1.6. Índice de Krugman

Paúl Krugman, basándose en la teoría del Nuevo Comercio y Geografía Económica, le surge la necesidad de poder explicar el comportamiento del comercio internacional; realizó estudios de teorías nuevas que complementarían planteamientos ortodoxos, para esto, tomó muy en cuenta la hipótesis de titulación que había establecido Adam Smith acerca de las ventajas absolutas, indicando que los países deben exportar bienes en los que tengan una ventaja absoluta, es decir, cuando la relación producción/ trabajo fuera menor en relación con otros países. (Appleyard & Field, 2003)

Krugman recibió el premio Nobel en el 2008, por sus investigaciones realizadas acerca de los patrones comerciales y concentración geográfica de las riquezas, esta gran contribución dio inicio a la nueva teoría del comercio y a la teoría económica geográfica. La teoría de Adam Smith estaba reforzada con los estudios planteados por David Ricardo, quien introdujo la definición de la ventaja comparativa explicando el mercado de competencia perfecta.

De acuerdo al estudio realizado sobre las teorías ya establecidas, Krugman y Obstfeld discrepan ante este modelo planteado, en la que posee debilidades en relación al mundo; ya que los países producen diversos productos para su consumo y exportación, de los cuales, no están basados en ventajas absolutas o comparativas. El modelo, deja a un lado las barreras arancelarias de entrada en otros países, no toma importancia a los factores productivos, ni tampoco considera las economías de escala, lo cual convierte al modelo no tan capaz para poder explicar los flujos comerciales entre países similares. Otros autores como Paul Samuelson y Ronald Jones, desarrollan otros estudios y proponen modelos como el de factores específicos, así como Heckscher-

Ohlin con el modelo de distribución de la renta, pero estos modelos se aplican en mercados de competencia perfecta. (Krugman, Obstfeld, & Melitz, 2012)

Este índice, tiene una conexión con el índice de similitud, ya que mide la diferencia de las estructuras de exportación, sumando las diferencias entre participación de cada industria en el valor agregado industrial de un país y la participación de esa industria en el valor agregado industrial de otro país tomado como referencia. Sus resultados varían entre cero y dos por los cuales, valores cercanos a cero determinan que las estructuras son exactamente iguales y valores cercanos a dos, determina que no hay en lo absoluto una superposición entre las estructuras comerciales de los dos países seleccionados. (Durán & Alvarez, 2006)

2.1.2. Indicadores de dinámica relativa del comercio intrarregional

Este grupo de índices comerciales evalúan e interpretan el grado de intensidad del comercio intrarregional. Los indicadores elegidos son: el índice de Intensidad de Comercio seguido del Índice de Comercio Intrarregional y por último el Índice de Comercio Extrarregional.

El Índice de intensidad de comercio fue desarrollado por Dryssdale (1960), mide la intensidad y el potencial del comercio entre países. Este índice fue perfeccionado por Anderson y Norheim (1993) debido a la demostración de igualdad entre las exportaciones e importaciones.

Dryssdale (1988) redefinió el índice de intensidad de comercio con dos índices, el de complementariedad comercial y el de sesgo geográfico del comercio, que separan los efectos de la composición comercial de los países de otros factores que influyen sobre la intensidad en el comercio. El IIC enlaza las diferencias en complementariedad comercial bilateral y en los costos de transacción relativos de comerciar con diferentes socios. Anderson y Norheim, 1993.

El índice de comercio intrarregional ha sido utilizado en muchas investigaciones realizadas por diferentes autores para analizar la relación que existe entre las exportaciones, importaciones y el comercio total de un país. Algunos economistas estaban en desacuerdo con este índice debido al sesgo que representaba

para los países desarrollados. El índice de intensidad de comercio corrige el sesgo del índice de comercio intrarregional.

El artículo que publicó la revista de economía del Banco Central de Uruguay sobre la perspectiva del Comercio Intrarregional se centró en el planteamiento propuesto anteriormente por la unión aduanera y como ha avanzado el comercio intrarregional con las nuevas políticas implementadas. El análisis indica que el comercio intrarregional está estancado debido a que no se ha liberalizado totalmente el comercio.

Cuando las exportaciones coinciden con las importaciones de su mayor socio comercial se tiene una eficiente comercialización entre ellos, ya que existe un mejor vínculo comercial, cultural y político que mejora las relaciones comerciales entre ambos. “El comercio intrarregional se ha expandido debido al incrementado de los socios comerciales a nivel mundial”. (Terra, 1998)

El artículo publicado por el observatorio de la Economía Latinoamericana este análisis se ha basado en datos estadísticos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y de la Organización Mundial de Comercio (OMC) entre los años 2000 al 2012 se centra en la evolución del comercio mundial.

Según los datos proporcionados por la OMC muestran que el comercio mundial se ha incrementado favorablemente en la última década y “en el 2013 el comercio ha sido más dinámico que la producción mundial” (Salinas & Rodríguez, 2014)

Lo que se concluye en varios estudios, es que todas las economías regionales se han incrementado o han tratado de mantenerse, con el tiempo todas las economías mejorarán tanto intrarregional y extrarregional para beneficio de los países.

El Índice de Comercio Extrarregional: es un complemento del Índice de Comercio Intrarregional y mide el grado de vinculación de un país en el resto del comercio no sujeta a ninguna condición de privilegio. Según el artículo publicado por la CEPAL el comercio intrarregional de los países de América Latina y el Caribe dentro del esquema de integración subregionales se ha incrementado mucho más rápido que el comercio extrarregional.

El comercio extrarregional se compone en los productos tradicionales o productos básicos elaborados, en cambio el comercio intrarregional se centra en la

manufactura lo que permite a la economía nacional diversificar su base exportadora. (Benavente, 2001)

2.1.3. Competitividad

Muchos economistas argumentan que la competitividad está asociada a los niveles de vida y que por lo general se mide con indicadores obteniendo alguna correlación positiva y ofreciendo mejoras en el bienestar económico, además de que permite analizar con mayor relevancia el desempeño de los países, sin embargo la competitividad se ve afectada en gran magnitud por factores como los costos, precios, calidad y diferenciación de productos. (Arcadio, Alvarado, & García , 2008)

La Comisión sobre la Competitividad Industrial de los EEUU determina que una economía nacional o una empresa son competitivas siempre y cuando sean capaces de mantener o aumentar las participaciones en los mercados nacionales e internacionales, mejorando el estilo de vida. Actualmente, la competitividad internacional es posible alcanzarse por medio de dos vías: una de ellas es poder reducir los costes y precios relativos y también se puede por medio de nuevas vías de competencias fundamentadas en la diferenciación de productos; estas dos técnicas pretenden que el consumidor perciba mercancías como únicas y diferenciadas, teniendo en cuenta la segmentación de mercados, la calidad, la marca, y los servicios a los clientes.

En los últimos años se han reflejado diferentes teorías sobre que variables pueden determinar la competitividad, tomando en cuenta a un conjunto de datos particulares y modelos teóricos, estos índices reflejan varias opiniones sobre las variables que determinan el desempeño competitivo, entre ellos están:

2.1.3.1. Diamante de Porter

La ventaja competitiva de las naciones fue desarrollado por Michael E. Porter en 1990, la idea surge a partir de un análisis sobre la principal meta económica de una nación, considerando que producir un alto nivel de vida, se vincula automáticamente con la competitividad y la capacidad de poder conseguir el bienestar y por tanto está determinado por el nivel de productividad de una nación, utilizando sus recursos humanos, naturales y de capital. (Porter, The Competitiveness Advantage of Nations, Chapter1, 1998)

La teoría de Porter es respaldada por innumerables casos de estudios que realizaba durante sus investigaciones, indicando que las características de una nación moldean el entorno económico, de tal forma que se desarrollen y promuevan ventajas competitivas que sean sostenibles a largo plazo. Uno de sus estudios y el que más ha destacado es el "Diamante de Porter" ya que desarrolla una investigación exhaustiva en los segmentos industriales, en la cual, la nación tiene mejores oportunidades para obtener el éxito comercial y aquellas ventajas que son analizadas en el diamante son necesarias para poder alcanzar y mantener las ventajas de dicho éxito.

Los atributos del Diamante constituyen un sistema dinámico, que es movido principalmente por dos elementos, la concentración geográfica y la competencia interna. La concentración geográfica o también denominada proximidad geográfica, acelera la integración de 4 atributos que gestan dentro de la ventaja competitiva que son: condiciones de los factores, condiciones de la demanda, empresas relacionadas horizontal- verticalmente y la estructura y rivalidad de las industrias; por otra parte la competencia interna promueve la innovación constante en el resto de los atributos. Mientras más local sea la competencia, más intensa será. (Naciones Unidas- CEPAL, 2006)

En su libro "La Ventaja Competitiva de las Naciones", Porter desarrolla el concepto de "clúster" de empresas, para poder explicar la productividad de ellas. Un clúster es definido como un grupo de empresas interconectadas e industrias asociadas en un sector particular, que están vinculadas por características y complejidades comunes. El estudio de Porter muestra que empresas competitivas surgen con mayor propensión, donde existen clúster de compañías relacionadas o competidoras y donde las condiciones adicionales estén presentes. (Naciones Unidas- CEPAL, 2006)

2.1.3.2. Índice Global de Competitividad (IGC)

El índice Global de Competitividad es elaborado por el Foro Económico Mundial (WEF), ya que es una organización internacional independiente que está comprometida a mejorar en el mundo la calidad de vida, utiliza información pública disponible y también encuestas de opinión ejecutiva para poder realizar su análisis tomando en cuenta las variables de competitividad. El GCI fue propuesto originalmente

por Jeffrey D. Sachs y Andrew Warner y desarrollado con la asistencia de John McArthur.

Este índice permite medir cómo utiliza un país los recursos que dispone y la capacidad que tiene para proveerlos a sus habitantes con un alto nivel de prosperidad, para realizar el análisis de los países para clasificarlos según su competitividad que disponen, lo hacen por medio de 12 variables. (Expansión, 2015)

- Salud y educación primaria
- Infraestructuras
- Entorno macroeconómico
- Tamaño del mercado
- Instituciones
- Educación superior y formación
- Eficiencia del mercado de bienes
- Eficiencia del mercado laboral
- Preparación tecnológica
- Innovación
- Sofisticación en materia de negocios
- Desarrollo del mercado financiero

Las variables permiten que se pueda desarrollar un informe y poder ordenar los países de acuerdo a su nivel de competitividad, además de que estos pilares afectan a los países de manera distinta ya que depende de su desarrollo; la manera de que se pueda mejorar la competitividad de un país desarrollado no será la misma a la de un país emergente. A medida que los países vayan avanzando de acuerdo a su nivel de desarrollo, la productividad nacional, los salarios son aquellos que deben mejorar para poder seguir sosteniendo los altos ingresos. (INCAE Business School, 2015)

CAPÍTULO III

3. METODOLOGÍA

La metodología es la parte fundamental de cualquier investigación la cual permite entender el tema y determinar las conclusiones del estudio. Según Sabino la metodología es la justificación y el análisis de diversos procedimientos que se emplean en la investigación. "Solo investigando se aprende a investigar" (Sabino, 1992)

En este capítulo se presenta la metodología empleada en este proyecto, los instrumentos utilizados para la recolección de datos permitirán obtener los resultados necesarios para el análisis de las economías complementarias entre Ecuador y Venezuela.

Se presentará detallado el proceso de investigación de mercado según Malhotra, también se expone el tipo de investigación utilizada en este estudio, seguido de las fuentes de datos que permitieron obtener las bases necesarias para realizar el análisis planteado.

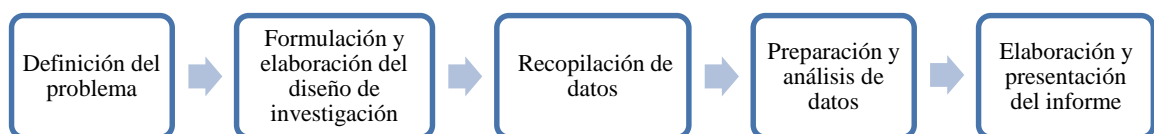
Posteriormente se presentan las variables de cada uno de los indicadores comerciales utilizados en este estudio, con el fin de analizar a fondo las economías existentes y la complementariedad comercial entre ambos países.

3.1. Definición del proceso investigación

De acuerdo al concepto que propone American Marketing Association (AMA) referente a la investigación de mercados, la define como la función que conecta al consumidor, al público, y de manera esencial al cliente con el vendedor por medio de la información, en la cual se utiliza para poder identificar y definir las oportunidades y problemas del marketing, también para poder generar, evaluar y perfeccionar las acciones del marketing y de esta manera mejorar su comprensión como un proceso. (Malhotra, 2008)

La investigación de mercado, en varios textos podemos encontrar su definición como la identificación, recopilación, análisis, difusión y uso sistemático de la información, con el fin de poder mejorar la toma de decisiones con respecto a la identificación, solución de problemas en la gerencia del mercadeo.

Ilustración 3.1 Modelo de investigación de mercados



Fuente: Elaboración propia basado en (Malhotra, 2008). Investigación de mercados. México: Pearson 5ta edición.

3.1.1. Proceso de investigación de mercados

El modelo de investigación de mercados a seguir para este estudio es el planteado por Malhotra que consiste en seis pasos que son los siguientes:

3.2. Definición del problema

3.2.1. Descripción del escenario y del problema de investigación

- **Escenario:**

El escenario de esta investigación se enfoca en la búsqueda y análisis de información sobre la economía y el desarrollo comercial internacional.

- **Identificación del problema**

Determinar la situación comercial entre Ecuador y Venezuela, en base a los flujos comerciales existentes e identificar la apreciación de profesionales vinculados al ámbito de comercio internacional, personas que posean conocimientos de exportaciones, importaciones, balanza comercial, acuerdos comerciales y todas las actividades que este ambiente las involucre.

3.2.2. Definición de los objetivos de la investigación

- **Objetivo General:**

Obtener información precisa sobre los tratados comerciales, los acuerdos bilaterales, la situación económica actual y la política comercial de ambos países con el fin de determinar si sus economías son complementarias. Además de comprender los puntos de vista de profesionales, investigadores y expertos en la rama del comercio internacional.

- **Objetivos Específicos:**

1. Evaluar la situación económica de Ecuador y Venezuela.
2. Identificar el comercio bilateral que existe entre los países elegidos para el estudio.
3. Analizar los sectores económicos con ventajas competitivas en ambos países.
4. Examinar los problemas que afecten a las economías de los dos países.
5. Comprender el desarrollo económico de Ecuador y Venezuela mediante criterios expuestos por expertos en el tema.

- **Justificación**

Esta investigación de mercado se desarrolla con el fin de determinar el grado de complementariedad económica entre Ecuador y Venezuela, examinando la información obtenida mediante la recolección de datos primarios, secundarios y complementando el análisis con las opiniones expuestas por los profesionales en el área de comercio exterior.

Además esta investigación permitirá conocer a fondo la situación comercial actual, las políticas comerciales y que aspectos deben cambiar para incrementar la economía entre ambos países.

3.3. Desarrollo del enfoque del problema

El enfoque es la parte fundamental de la investigación de mercado y sus componentes son cuatro:

3.3.1. Marco teórico

Este componente vincula el tema de estudio con las teorías académicas que se obtienen mediante la revisión de libros, informes, revistas, etc.

El marco teórico apropiado permite tener una visión clara y específica del tema, con el fin de poder resolver el problema de la investigación planteado sin cometer errores en el proceso.

3.3.2. Modelo analítico

Los métodos nos permiten conocer a profundidad el tema de estudio con el fin de explicar el comportamiento de las variables y establecer nuevas teorías a la investigación.

Las estructuras del modelo analítico son verbales, gráficas y matemáticas, permite que la investigación se desarrolle con facilidad.

3.3.3. Preguntas de investigación

Las preguntas de investigación son cuestionamientos necesarios sobre los componentes específicos del problema, así se obtiene información real relacionada con el tema de estudio. Para las entrevistas se utilizará las siguientes:

¿Cuál es el riesgo de las relaciones comerciales entre Ecuador y Venezuela?

¿Venezuela es un buen socio para Ecuador?

¿Cuál es la importancia que tiene Venezuela para el comercio ecuatoriano?

¿Según el ranking mundial, Ecuador ha aumentado su competitividad, a qué se debe?

¿Cree usted que Ecuador es más competitivo que Venezuela?

¿Cree usted que Ecuador es un país con amplias oportunidades de desarrollo profesional, económico y productivo?

3.3.4. Especificación de la información requerida

La especificación de la información requerida se centra en obtener la información necesaria para realizar el análisis del problema de la investigación.

Para el desarrollo de esta investigación la información que se requiere es la siguiente:

- Situación comercial actual de Ecuador y de Venezuela.
- Tratados comerciales y acuerdos bilaterales entre ambos países.
- Productos más exportados a Venezuela.
- Productos importados a Ecuador desde Venezuela.
- Factores que influyen en la exportación de productos a Venezuela.
- Grado de crecimiento comercial internacional.

Ilustración 3.1 Evaluación de la investigación con los objetivos propuestos.

	Objetivos	Entrevistas a profundidad	Análisis de datos secundarios
1	Información eficaz y eficiente sobre el tema de estudio	X	X
2	Examinar los acuerdos comerciales y tratados bilaterales en ambos países		X
3	Conocer la opinión de profesionales en el área de comercio internacional.	X	
4	Investigar la documentación necesaria y las leyes sobre el comercio exterior en ambos países.	X	X
5	Comprender la economía actual de ambos países.		X
6	Evaluar las políticas comerciales entre Ecuador y Venezuela	X	X

Fuente: Elaboración propia.

3.4. Formulación del diseño de investigación

El diseño de la investigación detalla los procedimientos y los medios que se necesitarán para obtener la información requerida con respecto al análisis que se realizará en este estudio para Ecuador y Venezuela.

3.4.1. Tipos de investigación

La metodología de investigación que se llevará a cabo será cualitativa, Naresh K. Malhotra, en su libro de Investigación de Mercados (2008), define que la investigación cualitativa está basada en pequeñas muestras, teniendo como propósito fundamental brindar conocimientos y comprensión del problema.

Dentro de los diferentes métodos que se pueden utilizar en la investigación cualitativa, se utilizará el diseño de la investigación exploratoria, y se obtendrá resultados concluyentes con una investigación descriptiva, a través del análisis de datos secundarios, para el entendimiento del dinamismo comercial entre Ecuador y Venezuela. De manera general, los tipos de investigación se clasifican como exploratorios y concluyentes. (Pág. 79)

Ilustración 3.2 Tipos de investigación



Fuente: Investigación de Mercados 5ª Edición, Naresh Malhotra

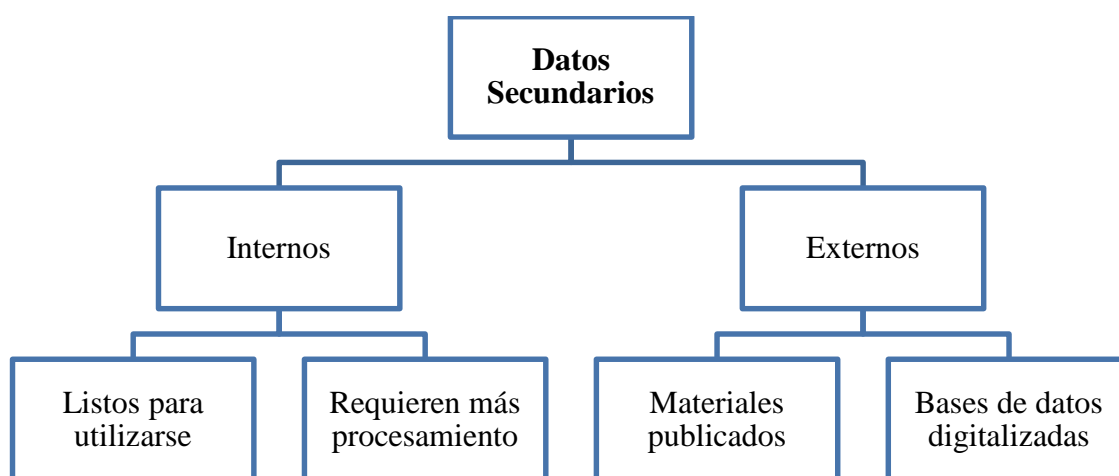
La **investigación exploratoria**, es aquella que se usará en este estudio, ya que ayuda a la comprensión del problema y a proporcionar la información que permita examinar, indagar y analizar las diferentes economías.

- **Entrevistas a profundidad.**- Método que permite obtener información cualitativa, se las realiza a expertos que tengan conocimiento con el tema, con el fin de poder recopilar toda la información específica y técnica necesaria para proceder a analizarla.

La **investigación descriptiva** otorgará datos relevantes para poder comprender con mayor profundidad las características de cada país y establecer el resultado de las observaciones y procedimientos. Para este estudio se recolectará la información y datos necesarios, luego se procederá al análisis de los resultados, con la finalidad de llegar a una conclusión consistente en base a los objetivos planteados previamente. (Bernal, 2010).

- **Análisis de datos secundarios.**- Como parte de la investigación, se analizará información ya existente, como base de datos, informes, resultados de estudios ya realizados, libros, documentos, sitios web etc. aquellos que permitan obtener información oportuna y de fácil acceso, de forma que se pueda elaborar el diseño de investigación adecuada y el cumplimiento de los objetivos.

Ilustración 3.3 Datos secundarios



Fuente: Investigación de mercados 5ª Edición, Naresh Malhotra

Los datos secundarios pueden dividirse en internos y externos, los **internos** son aquellos que se generan dentro de una organización, pueden estar disponibles listos para utilizarse o pueden requerir algún procesamiento antes de ser útiles para la investigación. Los datos **externos** son aquellos que son generados por medio de fuentes fuera de una organización, por lo cual están disponibles en diversos medios como base de datos en línea, materiales publicados, entre otros.

Para el análisis entre Ecuador y Venezuela se realizará por medio de fuentes secundarias como libros, publicaciones.

Los métodos considerados para realizar la investigación, permitirán obtener la información necesaria y requerida para cumplir con los objetivos planteados.

3.5. Recopilación de datos

3.5.1. Instrumentos de recopilación de datos

- **Entrevistas a profundidad:**

Para poder recolectar datos primarios, se desarrollará entrevistas a profundidad, ya que este método permite obtener información cualitativa, es de forma no estructurada y directa, en la que el entrevistador interroga a una persona que tenga conocimientos del tema que se está analizando.

En el caso de este estudio, las personas entrevistadas son elegidas por conveniencia y disposición de las mismas en poder colaborar con la investigación, con el fin de que puedan aportar con opiniones, criterios, sugerencias, información relacionadas a las economías de Ecuador y Venezuela, de esta manera poder hacer uso de esa información, evaluarla e incluirla como parte de los resultados.

El perfil de las personas a las que se puedan realizar las entrevistas, serán aquellas que proporcionen información oportuna, que trabajen y tengan experiencia en el área, como investigadores, profesores y profesionales de áreas de economía, negocios internacionales, expertos en el área de exportaciones e importaciones, coordinadores de áreas de investigación, en especial gerentes de empresas exportadoras e importadoras, presidentes o personas que formen parte del análisis dentro de la cámara de comercio, entre otras. De esta manera se podrá recopilar la adecuada información para el análisis entre Ecuador y Venezuela.

Datos secundarios: las fuentes de datos secundarios se obtendrán de informes, estudios ya realizados, libros, documentos, sitios web, revistas, base de datos de Organismos Internacionales (Trademap, OMC, CEPAL) y de Organismos Nacionales (Banco Central del Ecuador y PROECUADOR), entre otros.

Desde la forma que se obtiene la información para este análisis, se utilizará un estudio parcial cuantitativo de datos secundarios, ya que se hará el análisis de información tomadas desde las fuentes previamente mencionadas, usando datos ya existentes para algunos indicadores, en algunos casos se necesitará realizar su respectivo calculo. Se debe de tomar en cuenta que la fuente de donde se obtenga la información que se está buscando, sea confiable y comprobada.

3.5.2. Tipos de muestreo

Se denomina muestra a un subgrupo de elementos que pertenecen a la población que forma parte del estudio, en la cual, la población es aquella que está definida como la suma de todos los elementos que comparten un conjunto de características en común y que constituyen el universo para el propósito del problema de la investigación. (Malhotra, 2008)

Las **técnicas de muestreo** se clasifican en probabilístico y no probabilístico. El **muestreo probabilístico**, se basa en que las unidades de muestreo se seleccionan al azar, estas pueden darse de forma aleatoria o sistemática, como también por elemento o conglomerado. Es por esto, que en el análisis de Ecuador y Venezuela se utilizará el tipo de muestreo **no probailístico**, ya que está basado en el juicio personal del investigador para poder seleccionar a los elementos de la muestra, es decir él puede decidir de manera consistente o arbitraria qué elementos va a incluir en la muestra. Estas muestras pueden ofrecer buenas estimaciones de las características de la población.

La técnica no probabilística, no hace uso de las probabilidades para la selección de los entrevistados, sino que está basado en el juicio personal, criterios de la persona que investiga y opiniones, además de ser muy útil en el tipo de investigación cualitativa y exploratoria.

Con ayuda de la técnica de **muestro por conveniencia**, se podrá buscar el obtener una muestra de elementos convenientes (pág. 341). Se selecciona esta técnica

por motivo de que se lo hace de manera directa e intencionalmente, pero hay que tomar en cuenta que pese a la selección que se haga no se garantiza resultados representativos de la población, es por esto que no se permite la generalización.

3.6. Preparación y análisis de datos

La preparación de los datos empieza con una revisión preliminar de todos los cuestionarios para verificar que estén completos y también detectar la calidad de las entrevistas. (pág. 451)

La preparación, tiene como primer paso verificar que sean aceptables, sean luego codificados y transcritos, es decir, que con el respectivo análisis se pueda llegar a depurar los datos que no sean necesarios para el estudio, o en el caso de las entrevistas, que ciertas informaciones no sean de mucha ayuda, estas no deben ser incluidas, o al menos solo se debe ubicar lo más relevante y que tenga conexión en la información entre los dos países que se han elegido para realizar el correspondiente análisis.

La información se analizará conforme se vaya obteniendo los datos o resultados de las entrevistas que se realicen, para evitar que se ejecuten problemas, todo es con el fin de poder incrementar la exactitud y precisión de resultados ante los objetivos propuestos.

3.7. Elaboración y presentación del informe

La información y presentación son partes importantes del proyecto de investigación porque se concluye tomando decisiones, ya que es la interpretación de los resultados del análisis de datos. Una vez que se hayan analizado los datos, se realizará las conclusiones y las recomendaciones más importantes.

Después de haber realizado el exhaustivo análisis de datos ofrecidos por las fuentes primarias y secundarias se procederá a la interpretación de los resultados, para de esta manera realizar las conclusiones y recomendaciones que les compete a las economías de Ecuador y Venezuela, con la finalidad de encontrarle solución al problema establecido con anterioridad.

3.8. Indicadores comerciales

Los índices a utilizarse para el análisis de complementariedad comercial entre Ecuador y Venezuela son:

3.8.1. Índice de Ventaja Comparativa Revelada

Este índice es utilizado para analizar las ventajas y desventajas comparativas que existen en los intercambios comerciales que realiza un país con diversos grupos de países y en especial con sus socios comerciales. Este indicador se calcula de la manera siguiente:

Ecuación 3.1 Índice de Ventaja Comparativa Revelada

$$IVCR_{it}^k = \frac{X_{ijt}^k - M_{ijt}^k}{|X_{iwt} + M_{iwt}|} \quad (1)$$

En donde:

X_{ijt}^k =Exportaciones del producto k realizadas por el país i al mercado j en el mercado t .

X_{iwt} =Exportaciones del producto k realizadas por el país i al mundo w en el mercado t .

M_{ijt}^k =Importaciones del producto k realizadas por el país i desde el mercado j en el año t .

M_{iwt} =Importaciones del producto k realizadas por el país i desde el mundo w o un mercado específico.

Los resultados pueden tomar valores positivos o negativos, y esto será indicativo de que pueda existir un superávit o un déficit en el total del comercio, expresando si existe alguna ventaja o desventaja en los intercambios comerciales. En otras palabras, si el resultado es mayor a cero será indicativo de la existencia de un sector competitivo con potencial, si el resultado es negativo, indicará la existencia de un sector importador neto que carece de competitividad frente a terceros mercados.

Una variante de este índice se puede realizar a través del uso del coeficiente de las importaciones mundiales a nivel de producto como denominador del coeficiente de exportaciones a nivel de producto. Cuando se analiza la participación a nivel de producto y se la relaciona con las importaciones mundiales, se obtiene el Índice de Especialización.

Es importante mencionar que la ecuación (1) es conocida como el Índice de Balanza Comercial Relativa (IBCR) y básicamente tiene como propósito indicar donde se podría encontrar las principales ventajas comparativas para cada país o región (Alvarez & Durán, 2008, pág. 23).

El índice de VCR también presenta una segunda variación, como se puede observar en la ecuación (3.2), es aquella que se encarga de medir el grado de importancia de un determinado producto dentro de las exportaciones de un país a otro, todo esto en comparación a la importancia de las importaciones del mismo producto en las importaciones del país de destino desde el mundo, permitiendo de esta forma la comparación con los otros países (Durán J. E., 2012, pág. 14).

Ecuación 3.2 Índice de Ventaja Comparativa Revelada General

$$IVCR = \frac{X_{ij}^k / XT_{ij}}{MT_{jw}^k / MT_{iw}} \quad (2)$$

X_{ij}^k = Exportaciones del producto k desde el país i al país j.

XT_{ij} = Exportaciones totales del país i al país j.

MT_{jw}^k = Importaciones totales del producto realizadas por j al mundo.

MT_{iw} = Importaciones totales realizadas por el país i al mundo.

Para obtener un mejor análisis del Índice de Ventajas Comparativas Reveladas, este se puede normalizar a un máximo de 1 y mínimo de -1, a través de la siguiente fórmula:

Ecuación 3.3 Ventajas Comparativas Revelada Normalizada o Simétrica

$$IVCR\ Norm = \frac{IVCR - 1}{IVCR + 1} \quad (3)$$

El artificio matemático presentado facilita la interpretación para poder decir si el indicador presenta ventaja o desventaja comparativa del producto entre ambos países así como identificar si el producto presenta tendencia hacia un comercio intraproducto lo cual refleja que dicho producto aunque no presenta ventaja comparativa, queda abierta la posibilidad del fortalecimiento.

3.8.2. Índice de Balassa

El índice de Balassa está vinculado con el índice de Ventajas comparativas reveladas (IVCR), mide el grado de importancia de un producto dentro de las exportaciones de un país a otro país, versus la importancia de las exportaciones del mismo producto en las exportaciones del mismo país hacia el mundo.

La propuesta de Balassa tiene una gran relación con la ecuación (2), es decir este indicador por estar vinculado con el mismo, forma parte de la familia de índices de VCR, la cual separa en dos ecuaciones las exportaciones e importaciones respectivamente, mediante la utilización de logaritmos. Esto da como resultado a la ecuación (4) y (5). La ecuación (3.4), tiene como propósito medir el grado de importancia de un producto dentro de las exportaciones de un país a otro, versus la importancia de las exportaciones del mismo producto en las exportaciones del mismo país hacia el mundo (Durán & Alvarez , 2011, pág. 75).

Este índice también se conoce como IVCR de las exportaciones. Formalmente:

Ecuación 3.4 Índice de Balassa

$$IB_{ij}^k = \frac{X_{ij}^k / XT_{ij}}{X_{iw}^k / XT_{iw}} \quad (4)$$

En donde:

X_{ij}^k = Exportaciones del producto k realizadas por el país *i* hacia el país *j*.

XT_{ij} = Exportaciones totales del país *i* al país *j*.

X_{iw}^k = Exportaciones del producto k realizadas por el país *i* hacia el mundo *w*.

XT_{iw} = Exportaciones totales del país *i* al mundo *w*.

Sin embargo, el indicador de Balassa, también puede ser presentado de otro modo, es decir, incluyendo las importaciones en él. La ecuación 4.5, es aquella que tiene como propósito medir el grado de importancia de un producto dentro de las importaciones de un país a otro, versus la importancia de las importaciones del mismo producto, en las importaciones del mismo país desde el mundo. A continuación se detalla su fórmula:

Ecuación 3.5 Índice de Ventajas Comparativas Reveladas aplicado a las importaciones

$$IB_{ij}^k = \frac{M_{ij}^k / MT_{ij}}{M_{iw}^k / MT_{iw}} \quad (5)$$

En donde:

M_{ij}^k = Importaciones del producto k realizadas por el país i hacia el país j.

MT_{ij} = Importaciones totales del país i al país j

M_{iw}^k = Importaciones del producto k realizadas por el país i hacia el mundo (w)

MT_{iw} = Importaciones totales del país i al mundo (w)

Finalmente, para darle una mejor interpretación sobre el análisis de este índice se recomienda las siguientes escalas:

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

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

Entre -0.33 y +0.33 \longrightarrow Existe tendencia hacia un comercio intraproducto

Con el análisis de este índice se tendrá una visión más amplia sobre la comercialización entre Ecuador y Venezuela, además que se conocerá las principales fortalezas y debilidades con respecto al comercio del país.

3.8.3. Índice de complementariedad comercial

El índice de complementariedad comercial es derivado del índice de ventajas comparativas reveladas (IVCR) sugerido por Balassa (1965), mide el grado de asociación entre los productos que exporta un país A y los que exporta el país B.

Ecuación 3.6 Índice de Complementariedad Comercial Bilateral

$$ICC_{AB} = \frac{\frac{Xa_A}{X_A}}{\frac{Ma_{Mun}}{M_{Mun}}} \times \frac{\frac{Ma_B}{M_B}}{\frac{Ma_{Mun}}{M_{Mun}}} \frac{X_{ij}^k / XT_{ij}}{X_{iw}^k / XT_{iw}} \quad (6)$$

(1) (2)

Dónde:

X_A^a = Exportaciones del bien a del país A.

X_A = Exportaciones totales del país A.

M_B^a = Importaciones del bien a del país B.

M_B = Importaciones totales del país B.

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

M_{Mun} = Importaciones mundiales totales.

El índice de complementariedad comercial se lo interpreta de la siguiente manera:

Si la expresión (1) es mayor que 1 \longrightarrow el país A se especializa en la exportación del bien “a” porque, en términos relativos, exporta más de lo que se comercia mundialmente.

Si la expresión (2) es mayor que 1 \longrightarrow el país B se especializa en la importación del bien “a” porque en términos relativos, importa más de lo que se comercia mundialmente.

Si ambas expresiones son mayores a 1 ($ICC > 1$) \longrightarrow que los países A y B tienen un grado de complementariedad comercial significativo en el comercio del bien “a”.

Sin embargo, puede ocurrir que unos de los factores del producto sean inferiores a 1 y que, de todas formas el IIC sea mayor a 1. Por ejemplo, si el resultado de la expresión (1) es igual a 0.6 y de la expresión (2) es igual a 2, entonces el ICC equivale a 1.2. En este caso, el segundo factor más que compensa al anterior.

Una variante del ICC sectorial es el ICC bilateral. Si se agrega el ICC sectorial, puede obtenerse el ICC bilateral entre dos países, que muestra el grado de asociación en el comercio global. Para poder calcular el ICC bilateral, se pondrá el ICC

sectorial por la participación relativa que tiene cada uno de los bienes en el comercio mundial.

Ecuación 3.7 Índice de Complementariedad Comercial Bilateral

$$ICC_{AB} = \sum_a (ICC_{AB}^a \frac{M_{Mun}^a}{M_{Mun}}) \quad (7)$$

Dónde:

ICC_{AB}^a = Índice de complementariedad comercial del país A con el país B en el bien a.

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

M_{Mun} = Importaciones mundiales totales.

CAPÍTULO IV

4. ANÁLISIS ECONÓMICO COMERCIAL DE LOS PAÍSES:

ECUADOR-VENEZUELA

En este capítulo, se analizará las características más relevantes de los dos países, presentando historiales sobre la economía de Ecuador y Venezuela, se describirá la situación económica en la que se encuentran por medio de la observación de indicadores macroeconómicos como el PIB, inflación, balanza comercial y los intercambios de productos que se han desarrollado entre estos dos países.

Para el presente estudio, se tomará en cuenta datos del período 2002-2013, conduciendo así a observar diversos indicadores con su análisis de cada país, con el fin de poder examinar los acuerdos comerciales y comercio bilateral, acuerdos vigentes, preferencias arancelarias que mantienen Ecuador y Venezuela con referencia a sus tratados comerciales.

Como punto final se analizará el comercio Bilateral entre los dos países que se han elegido para este estudio, en lo que abordará la información correspondiente a las exportaciones e importaciones que se han establecido en el período de 2002-2013, los principales bienes exportados y también se estudiará los acuerdos o tratados entre los dos países.

4.1. Comportamiento económico del Ecuador

La situación de Ecuador en los años 90 tuvo un gran desfase por diversos factores, entre ellos suscitaron el fenómeno del Niño que provocó que la producción agrícola se vea afectada y la caída de los precios del petróleo, además de que el sistema financiero en el 2000 se vio fuertemente afectado por el cierre de algunos bancos en el país, lo que provocó la desestabilidad de la economía del país.

Sin embargo, a pesar del Golpe de Estado y apertura a la dolarización que Ecuador fue partícipe, se creía que el país tendría una gran mejora porque entraba a ser parte de la era de la competitividad, pero en el transcurso del período 2000-2004 el saldo de la balanza comercial había mostrado una inestabilidad muy marcada, presentando déficit en este período.

A lo largo de la historia del país, la economía ecuatoriana ha cumplido el rol de ser proveedor de materia prima y del dinamismo que se ha caracterizado en la exportación de bienes primarios como el cacao, banano y petróleo; sin embargo, la economía de Ecuador se puede caracterizar como relativamente pequeña aún y altamente dependiente del comercio internacional.

Ecuador también se vio afectado tras el golpe de la recesión mundial⁴ en las mayores fuentes de ingresos como fueron el petróleo y las remesas del exterior⁵; por otra parte, sin tener su propia moneda y tener una economía dolarizada sus alternativas para responder a estos momentos de crisis son muy limitadas, a pesar de esto, Ecuador pudo restaurarse teniendo un crecimiento rápido tratando de solucionar los problemas y conseguir impulsar el crecimiento en una economía pequeña y que ya está dolarizada desde el 2000.

Para poder empezar con el análisis de la economía Ecuatoriana, es importante hacer realce al PIB como variable económica importante al momento de analizar la economía de un determinado país, de esta manera poder tener una idea más clara de la situación en la que se encuentra el país y sobre la producción total de bienes y servicios del mismo, después hacer la evaluación y comparación con el otro país que se ha tomado para este estudio.

⁴ Crisis económica mundial, altos precios de materia prima crisis alimentaria mundial.

⁵ Fuentes de ingresos de divisas al país, gran parte es canalizado por el sistema bancario.

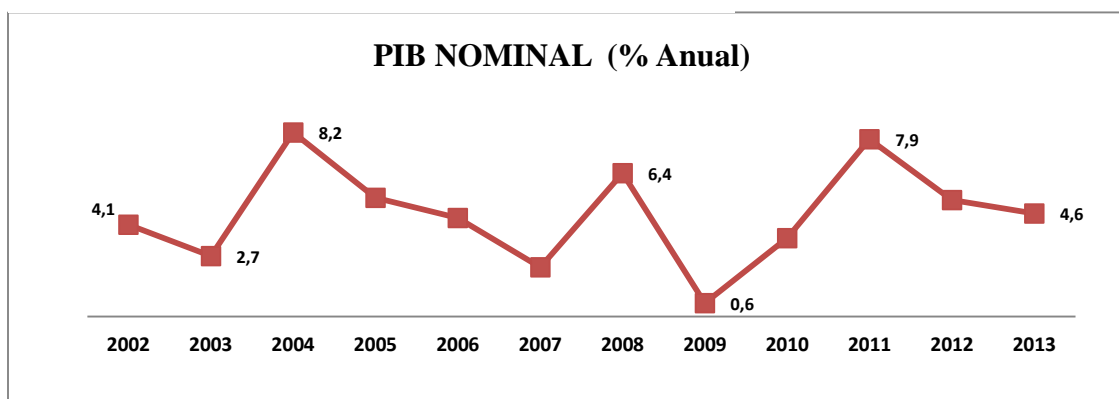
4.1.1. Producto Interno Bruto Del Ecuador

El tamaño de la economía del Ecuador depende de la actividad económica del país, es decir de su producción de bienes y servicios, esto se mide a través del Producto Interno Bruto (PIB), que puede determinarse en términos nominales o reales. El PIB es aquel valor total de la producción corriente⁶ de bienes y servicios finales que solo pertenecen al territorio nacional durante un determinado período, por lo general se mide por año⁷.

Las variables económicas que son expresadas como porcentaje del PIB son aquellas que también sirven para realizar comparaciones con otros países en un período determinado, en el caso de este estudio, servirá para analizar la diferencia que existe con Venezuela, estos coeficientes relacionan la gran magnitud de la variable con el tamaño de la economía.

Es evidente que luego de haber transcurrido varios años del nuevo régimen monetario que se estableció, la economía ecuatoriana ha sufrido una serie de evaluaciones y transformaciones, por lo cual, se busca identificar los más importantes, para poder realizar más adelante el comercio bilateral con Venezuela.

Ilustración 4.4 PIB nominal del Ecuador



Fuente: Banco Mundial
Elaborado por las autoras

⁶ Se consideran solo bienes y servicios producidos en un período elegido, tomando en cuenta que bienes finales no se cuenta el valor de materia prima.

⁷ PIB se obtiene por medio de la identidad macroeconómica básica: $PIB = C + I + G + (X - M)$ en donde C es el consumo privado; I es la inversión; G es el gasto del gobierno; Exportaciones netas (Exportaciones menos importaciones X - M).

De acuerdo a los datos presentados en la ilustración 4.5, se muestra las variaciones que ha tenido el PIB en nivel porcentual que comprende al período 2002-2013, se puede observar que existe un crecimiento anual durante los años 2004 y 2011.

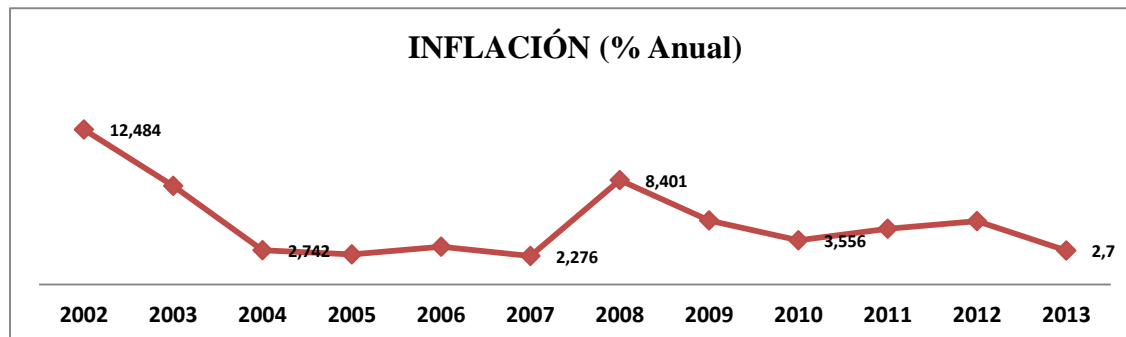
Después de que Ecuador comenzara a formar parte de la dolarización, fue difícil estabilizarse por la dura crisis que se atravesó en esos tiempos, sin embargo hasta el 2003 tuvo un mayor crecimiento de su economía nacional, en este tiempo se trató de establecer en el corto la plazo la economía a través de la dolarización y consolidar la recuperación por medio de la inversión extranjera como medio primordial en el sector petrolero, para la construcción de nuevos oleoductos y duplicar los volúmenes de exportación en los años siguientes, sin embargo, era un poco complicado ya que las políticas fiscales habían buscado aumentar las recaudaciones por medio de la eficiencia tributaria, eliminación del subsidio al gas, elevación de precios tanto como el de la energía eléctrica, así como del combustible; se trataba de esperar que la afluencia de divisas del petróleo, reducción de inflación y tasas de interés bajo el nuevo paso que se dio que fue la dolarización creen un ambiente que sea reconfortante y mantenga una estabilidad y confianza constante que favoreciera a la inversión privada y la reactivación de la economía a lo largo de los años.

Según los avances en lo social, diversos indicadores económicos del Ecuador muestran una gran mejora hasta el 2008 respecto a años anteriores. El análisis de PIB Per Cápita se realiza con la finalidad de conocer la relación entre el valor total de todos los bienes y servicios finales que se han generado durante cada año por la economía del país con relación a su número de habitantes por ese año, el Pib per cápita tuvo un incremento de 1.697 dólares entre el período 2003 y 2008, aumentando a 2.230 dólares en el 2003 a 3.335 dólares en 2007 y en el 2008 a 3.927 dólares, lo que presume un incremento de casi el 18% en términos nominales respecto al año anterior influido por el fuerte aumento de los precios (Friedrich, 2009).

En el 2009 Ecuador sufrió un desfase en el crecimiento económico a causa de problemas en el sector financiero norteamericano particularmente, que posterior afectó gran parte del sector real, esta crisis perturbó a varios países de Latinoamérica, produciendo altas tasas de crecimiento superiores al 5%.

4.1.2. Inflación Anual

Ilustración 4.5 Inflación - Ecuador período 2002-2013



Fuente: Banco Mundial
Elaborado por las autoras

La inflación es medida por medio del Índice de los precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU) de acuerdo a las estadísticas del Banco Mundial, a partir de la canasta de bienes y servicios que son demandados por los consumidores de estratos medios y bajos.

Ecuador ha venido sufriendo el fenómeno inflacionario por muchos años, una tercera etapa de este proceso es considerado en el período 2000-2009 porque se aplica el sistema de dolarización en la economía ecuatoriana. (Tomalá, 2001)

Se puede observar de manera muy clara que la tasa de inflación ha tenido variaciones, teniendo altos y bajos, un ejemplo es considerando el período del 2002 al 2007 que las cifras indican desaceleración de las tasas entre 12.45% (2002) al 2.28% (2007), ya que en esta época la economía Ecuatoriana experimenta la estabilización a la aplicación de la dolarización. En el 2003 se mantiene una tendencia hacia la baja obteniendo un 7.9% y que por último en el 2004 se ubicó en un 2.7%, esto se dio porque en los últimos tres años de dolarización el objetivo era obtener una inflación de tan solo un dígito, y de por sí, en el mercado ya se sentía una relativa estabilidad de los precios, solo en ciertos casos que había cierta variación de precios pero que finalmente no influenciaba en la decisión de compra según lo establecido por el Ex Ministro de Economía Mauricio Yépez.

El proceso inflacionario experimentó un fuerte cambio a partir del 2007, existen varias causas que explican el aumento de los precios de bienes y servicios a partir de este año, entre ellos se destaca la depreciación del dólar frente al euro, el aumento de los

precios en las principales materias primas como el petróleo, trigo, arroz etc. Esto produce que los precios de los bienes importados tiendan a incrementar, ya que al aumentar las materias primas, los bienes de capital e insumos afectan de manera directa a los costos de las empresas en el mercado interno, por lo cual, se ven forzados a aumentar el precio de venta al consumidor final para así no disminuir su margen de utilidad y poder sostener su actividad económica.

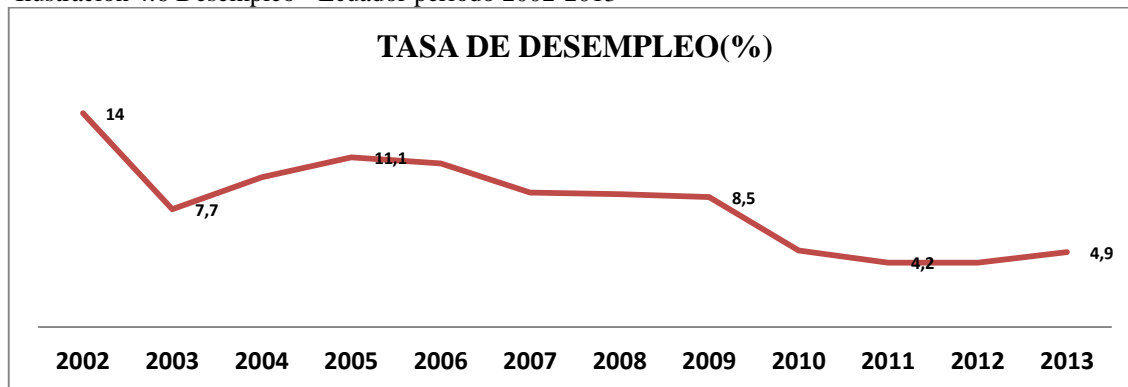
En el 2008, encontrando un gran aumento porcentual en la tasa inflación, dada por un 8.4%, estalló la crisis financiera que se llevó a cabo principalmente en Estados Unidos y luego afecto al resto del mundo, según la OMC (Organización Mundial del Comercio) fue debilitando a la economía mundial hasta los primeros meses del 2009, de este modo, se habían generado varios impactos muy fuertes en la mayoría de los países, considerando esta época como la tercera crisis del sistema capitalista. Sin embargo, ya a partir del tercer trimestre del 2009 la crisis tuvo una desaleración; en Ecuador las condiciones internas se notaron afectados por el incremento de las materias primas en el mercado mundial, aunque el incremento de los precios de barril del petróleo se dieron a niveles superiores a los \$140 lo que permitió al país por esta manera obtener mayores ingresos y poder solventar el presupuesto y el gasto público que incrementó de manera significativa.

A principios del 2010 ya se pudo observar una desaceleración inflacionario que de acuerdo a los boletines dispuestos por el Banco Central del Ecuador, los mayores volúmenes de productos de temporada en la cosecha como legumbres, pescado y frutas, produjeron una gran disminución de los precios en el sector agrícola y pesca lo que repercutió en el comportamiento de la inflación de estos años.

De acuerdo al Ministerio Coordinador de Política Económica, la inflación del 2013 se ubicó en 2.7%, 2.4 puntos menos que la inflación del año anterior, también considerando la variación anual del IPC del 2013 la menor desde noviembre del 2007.

4.1.3. Desempleo Anual

Ilustración 4.6 Desempleo - Ecuador período 2002-2013



Fuente: Índice Mundi
Elaborado por las autoras

La tasa de desempleo es aquella que mide la proporción de la población que se encuentra en edad de trabajar y que desea participar de manera activa en el mercado laboral, que están buscando trabajo y que posiblemente no logra ubicarse en un puesto.

En el 2003 la tasa de desempleo se redujo a lo largo del año, la mayor reducción del subempleo ocurrió en los meses febrero y marzo y también durante el tercer trimestre, en el 2015 la tasa aumentó hasta diciembre del 2006.

Desde el período 2006 el desempleo se ha mantenido como uno de los grandes problemas de la economía ecuatoriana, a pesar de tener unos puntos menos en comparación a la tasa del año anterior. En el 2008 se sufrió impactos de la crisis financiera internacional, que se vio afectado a las empresas exportadoras ecuatorianas.

Desde el año 2009 se ha podido comprobar un cambio estructural en los últimos cuatro años que conciernen al período 2009-2013, la tasa de desempleo ha bajado de manera persistente, aun así, pese a la emigración de la población ecuatoriana que se ha desarrollado en estos años.

4.2. Sector externo

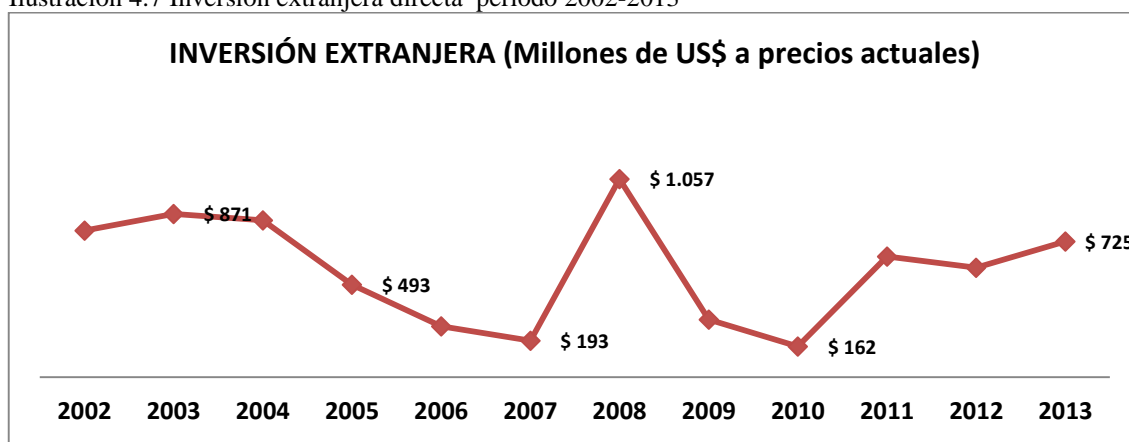
4.2.1. Inversión Extranjera Directa

La inversión extranjera directa se considera como aquella entrada neta de inversiones para poder tener un control de gestión duradero de una empresa que funciona en un país que no es en sí del inversionista. Esto corresponde a la suma del

capital accionario, reinversión de ganancias y formas de capital a largo y corto plazo. (Jaramillo, 2013)

Para el caso de Ecuador durante el período 2002-2004 tienen una cierta relación, ya que sus valores no varían en mucho, se impulsó en estos años los precios altos del petróleo, sin embargo en el 2005 es claro que el comportamiento de la IED ha sido decreciente, además de ser poco significativa frente a lo que recibió la región, se desarrolló una fuerte inestabilidad económica y política que respectivamente iba decayendo a los años siguientes, esto se dio por la participación de Ecuador frente a la inversión que recibía por parte de América Latina y el Caribe iba retrocediendo, ya que muchas empresas temen inyectar capitales importantes por su poca seguridad ante esta inversión y productividad, o que sucedan casos como aquellas petroleras que algunas de ellas tuvieron que salir del país tras la renegociación de contratos establecidos; el Impuesto a la Salida de Divisas es otro des intensivo, porque se cree que constituye una carga tributarias que es aplicado cuando las empresas sacan su inversión del país.

Ilustración 4.7 Inversión extranjera directa período 2002-2013



Fuente: Banco Mundial
Elaborado por las autoras

Sin embargo, en el 2008 hubo un fuerte aumento de inversión en la cual se puede determinar como la más alta en el período establecido para este estudio, esto se dio en gran parte por la reinversión del sector petrolero y al de telecomunicaciones, aunque ya en el 2009 respectivamente decayó en gran proporción por motivo a la crisis financiera internacional, renegociaciones de contratos petroleros y cambios políticos como enmiendas constitucionales.

Ya para el 2011 se pudo observar un alza, de acuerdo a reportes del Banco Central del Ecuador, varias empresas foráneas colocaron aproximadamente 567.76 millones de dólares, este valor es de mayor influencia en los sectores de minería tal es el caso de que Canadá fue uno de los fuertes inversores con aproximadamente 187.6 millones de dólares que básicamente fueron integrados por la empresa de minería Aurellan Ecuador.

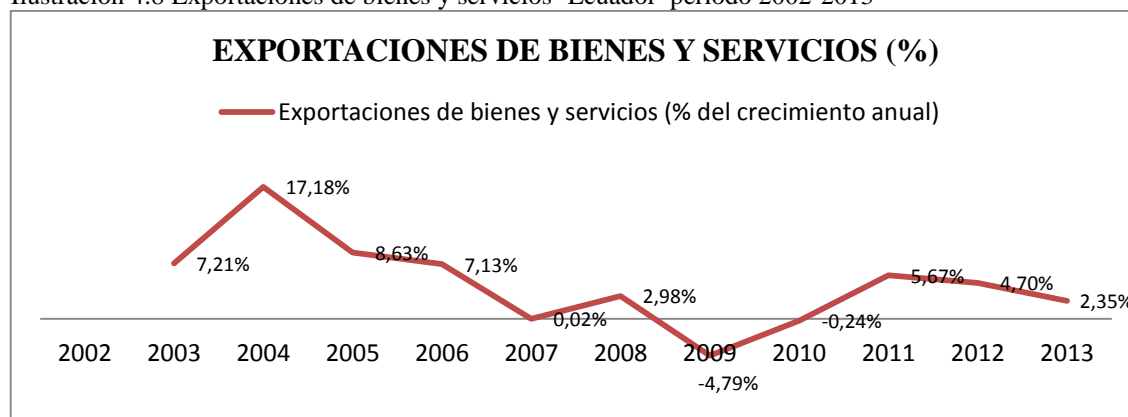
Varias empresas extranjeras han seguido invirtiendo en Ecuador, lo cual ha generado puestos de trabajo, desarrollo de instalaciones y mejora de la producción. Cabe recalcar que la IED está dirigida hacia los sectores más productivos de un país, es por esto, que los mayores inversores del Ecuador según el Ministerio de Economía y Finanzas son Estados Unidos y Canadá.

4.2.2. Comercio exterior

4.2.3. Exportación de bienes y servicios

Ecuador con la dolarización ha venido experimentando un largo proceso en la economía, sin embargo podemos determinar una mejora en las exportaciones del país a partir del año 2002, esto puede considerarse como una consecuencia por ser parte de una zona de libre comercio en unas organizaciones internacionales, además de tener una alta diversificación de productos y servicios exportados, además de que las instituciones financieras han ayudado en la restauración de la balanza comercial ecuatoriana, el petróleo, sigue siendo el principal bien de exportación de Ecuador además de las flores y el atún.

Ilustración 4.8 Exportaciones de bienes y servicios- Ecuador período 2002-2013



Fuente: Banco Mundial
Elaborado por las autoras

Para el año 2003, las exportaciones tuvieron un incremento aproximadamente del 4%, fue un poco característico por motivo de que el banano presentó un des incremento del 1% aproximadamente, sin embargo, en el transcurso de los años 2004-2007 el promedio de las exportaciones del país fluctuaban en entre el 17% que es la variación que tuvo del 2003, correspondiente a 7,977,844 miles de dólares (2004) y la variación porcentual del 0,02% correspondiente a 14,870,185 miles de dólares (2007). Durante este período, según lo expuesto por el Banco central, las exportaciones se concentraron en cinco países tales como EEUU., con un 45.8% aproximadamente, Perú con un 8.4%, Chile con 6.0%, Colombia con un 5.4%, e Italia con un 3.9%, en lo cual si se llegan a agrupar por medio de principales mercados internacionales, podemos reconocer a EEUU y a la ALADI, en donde prácticamente se dirige el 25.1% y que dentro de la ALADI la CAN también participa con un total del 17.3% del total de las exportaciones del país, vale recalcar que uno de los destinos de mayor relevancia es la Unión Europea que participó en un 15.2% (Banco Central Del Ecuador, 2007)

Se puede reconocer que en los años 2008-2009, los valores cambian de manera negativa, ya que como se ha determinado en análisis económicos anteriores, la crisis financiera también afecto al sector de las exportaciones durante este período, lo que generó su disminución.

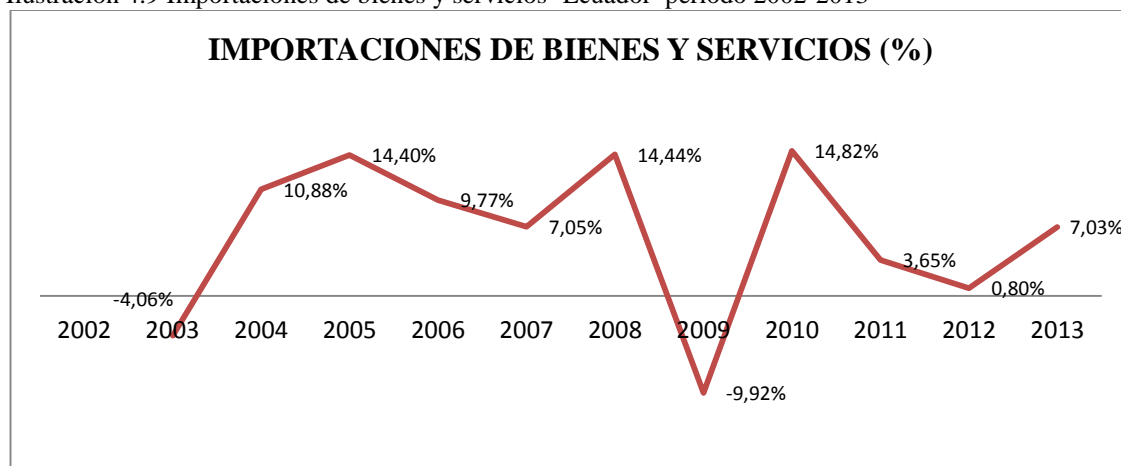
Para el 2010, aproximadamente el 71% de las exportaciones que se realizaron, según el Banco Central, se concentraron únicamente en cuatro productos básicos: banano, petróleo crudo, atún y flores naturales, de lo que no cabe duda es que el petróleo sigue marcando mayor participación. La producción de crudo que se registra en el 2010 tuvo una caída de casi 1.3%, esto se dio por la reducción de la producción de las Compañías Privadas, y por ende se tuvo menos inversiones, ya que no han realizado la debida renovación de contratos con el Estado Ecuatoriano, de tal manera que se vieron afectadas las exportaciones.

Durante el 2011, las exportaciones en valor FOB han aumentado, lo que ha permitido poder superar aquellos desfases que se tuvo desde el 2008 y desfases sufridos también en el 2009, que produjo la disminución de las ventas al exterior en un 29.65% de acuerdo a datos expuestos por el Banco Central, así mismo las exportaciones han supuesto unos ingresos de casi 22.340 millones de dólares que pertenecen al 57% a las exportaciones petroleras, además de que Ecuador tuvo la oportunidad de exportar

productos que ofrecieron fuertes ingresos, y prácticamente un aumento del 23% aproximadamente respecto al 2010. Estas ventas se concentran con el 63% en cuatro países: Estados Unidos, Perú, Venezuela y Panamá, de esta manera se puede agrupar a los países en principales mercados internacionales que después de EEUU., el mayor mercado de destino de aquellas exportaciones ecuatorianas era la CAN.

4.2.4. Importaciones de bienes y servicios

Ilustración 4.9 Importaciones de bienes y servicios- Ecuador período 2002-2013



Fuente: Banco Mundial
Elaborado por las autoras

De acuerdo a los informes generados por Pro Ecuador, las importaciones de materias primas y bienes de capital incrementaron aproximadamente en un 19%, respondiendo así a una recuperación de las actividades económicas, esto tiene su origen, que está dado por las compras externas para las construcciones del oleoducto de crudos pesados.

Durante el período 2005-2006, sus importaciones alcanzaron un valor alto representado así una variación de aproximadamente 7%, de acuerdo a datos establecidos por el Banco Mundial y boletines anuales del Banco Central del Ecuador, sin embargo es menor al crecimiento registrado en el año 2005 con respecto al año 2004 que fue del 24% aproximadamente. La evolución del 2006 aumentó por las cantidades importadas por el país desde el exterior y en menor proporción a un incremento de los precios de importación de casi el 4,2%.

Con respecto al incremento de importaciones en el 2007, fue de manera negativa de aproximadamente un 6%, sin embargo, existía un grupo que aportó a las

importaciones fue el de las materias primas y bienes de capital de aproximadamente 32%, se puede observar que los grupos de productos importados exceptuando a los combustibles, van presentando crecimientos en valor que se destacan el aumento de las importaciones de materia prima.

En el 2008 es un año que se considera mucho por el análisis de los resultados de la crisis financiera, que por ende afectó en gran proporción a inicios del 2009, durante este año, el valor de las importaciones de combustibles y de lubricantes aumentaron en USD 1,823 millones, además de que las importaciones no petroleras también obtuvieron una reducción de las importaciones de consumo en un 9.4% aproximadamente tanto los bienes duraderos (22%) como los bienes no duraderos (19%), de acuerdo a los boletines que expone el Banco Central del Ecuador.

En el 2011, las importaciones por destino económico en términos FOB, muestran un aumento considerable en todos los grupos de los productos, ya que empieza a recuperarse desde inicios del 2010 por la fuerte caída económica que tuvo el país años atrás.

De acuerdo a los datos establecidos se puede identificar que las importaciones ecuatorianas provienen de 10 países concentrando así el 70% de las exportaciones, uno de los principales proveedores es Estados Unidos con un 29%, seguido de China con un 19%, Colombia con un 12%, Panamá marcando un 8%, México con un 6% y por último Venezuela con un 6%.

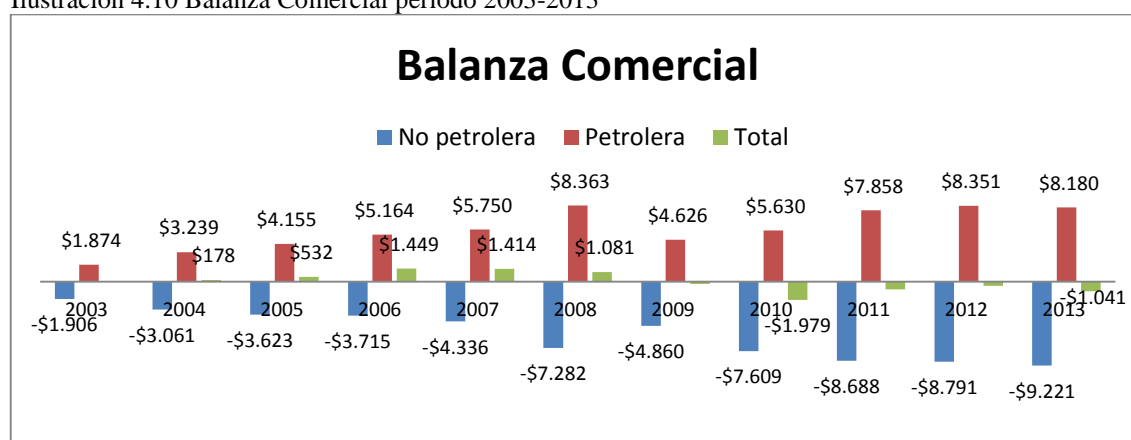
4.2.5. Balanza Comercial

La balanza comercial está compuesta por los productos que se exportan hacia diferentes países, así como también de los productos que importan para poder satisfacer la demanda interna que aquellos productores nacionales no logran satisfacer. De acuerdo al Banco Central del Ecuador clasifica a los productos exportables en no petroleros y petroleros. De este modo, dentro de los productos exportables petroleros se encuentra el petróleo crudo y también sus derivados. Se puede determinar que al pasar de los años la producción ha decaído, mientras que el precio del barril de petróleo ha variado mucho durante estos últimos cuatro años, según la clasificación establecida para el análisis comercial, los productos no petroleros son aquellos tradicionales del país,

como el banano, café, el camarón, atún, cacao. Por el lado de las importaciones se puede clasificar en bienes de consumo, bienes de capital, materias primas, entre otros, que puedan ser reconocidos a nivel del país.

Dentro del período de la dolarización, en los últimos años la Balanza Comercial ha sido deficitaria, para que esta sea superavitaria, se puede tomar el ejemplo de cuando se encontraba en el período del sucre era que se devaluaba la moneda para que el sector transable pueda exportar grandes volúmenes a partir del deterioro de la calidad de vida de los ecuatorianos a través de la pérdida del valor adquisitivo.

Ilustración 4.10 Balanza Comercial período 2003-2013



Fuente: Banco Central
Elaborado por las autoras

La balanza comercial en el 2004 fue creciendo en un 75% aproximadamente con respecto al valor del 2003, y la participación en puntos porcentuales con respecto al PIB fue del 4,2 de acuerdo a boletines ofrecidos por el Banco Central, ya para el 2005, se reflejó un superávit de 532,5 millones de dólares, considerado un poco más alto que el 2004, este resultado se dio porque se constató con el comportamiento deficitario de la balanza comercial no petrolera. En el 2006 se registró un superávit de aproximadamente 614 millones de dólares como efecto al crecimiento en valor de las exportaciones más elevado que el de las importaciones.

En el 2008, la balanza comercial fue negativa, pero no en gran manera, a diferencia del 2009 que presentó un déficit de aproximadamente 1226 millones, como consecuencia a la crisis mundial, que por tal motivo se vieron afectadas las exportaciones del petrolero, esta reducción refleja el encogimiento del precio del crudo, sin embargo, ya para el 2010, ya se fue presentando aumentos en el déficit debido a la

cantidad de importaciones menos exportaciones de ese año. Sin embargo, en el 2011 el déficit de la balanza comercial ecuatoriana fue de \$2.334 millones aproximadamente, debido a que las exportaciones disminuyeron e inclusive las importaciones ascendieron las exportaciones también presentaron una reducción donde las ventas externas registraron un comportamiento contrario anotando un crecimiento considerable.

En el 2013 comenzaron a decaer los valores, presentando así un déficit, según datos del Banco Central del Ecuador, la balanza tuvo un déficit del \$25,6 millones presentando una caída de \$725 millones aproximadamente, el problema de esta reducción se registró que las importaciones de combustibles y lubricantes aumentaron en gran medida.

4.3. Comportamiento económico de Venezuela

Venezuela es un país en vías de desarrollo, rico en recursos naturales, con excelente ubicación geográfica y se encuentra en el sexto lugar de las economías más grandes de Latinoamérica, se caracteriza por la explotación y refinación de petróleo, el cual es procesado por la Industria Estatal de Petróleos de Venezuela (PDVSA).

La económica venezolana ha tenido una evolución importante en los últimos diez años con un crecimiento de 5,8% anual promedio, lo cual le permitió fijarse como la cuarta economía de la región por debajo de Brasil, México y Argentina, según el FMI.

El crecimiento económico y la redistribución de recursos proporcionaron una reducción de la pobreza del 55.4 % en el 2002 al 30% aproximadamente en el 2013 según datos oficiales del Banco Mundial. A pesar del crecimiento que se generó en la última década debido a los precios altos del petróleo estos recursos no se aprovecharon correctamente lo cual ha generado una desestabilización de la economía en la actualidad.

A finales del 2002 hasta el primer trimestre del 2003, Venezuela sufrió una caída que devastó a la economía por consecuencia del paro total de la industria petrolera y gasífera PDVSA (la explotación y refinación de petróleo genera el aproximadamente el 97% de los ingresos del país), se produjeron pérdidas millonarias en el sector industrial

y comercial, en ese período millones de personas no trabajaron y otros fueron despidos, en ese año sucedió una fuga de dólares y quiebra de empresas en el sector terciario.

Luego de la crisis mundial a finales del 2008, que afecto en la economía general de varios países Latinoamericanos, los venezolanos experimentaron una recesión en el 2009, pero a finales del 2010 la economía del país se estabilizo presentando un crecimiento positivo, este aumento se fortaleció en el 2011 cuando la economía expuso un incremento de 4,2% debido a la recuperación de los precios del petróleo y la inversión realizada por el sector público. En el 2012 la economía se acrecentó más por la inversión en el gasto público financiado por el aumento de la oferta monetaria. Pero en el 2013 el país experimento dificultades económicas como escasez, inflación, desempleo, dependencia de las importaciones de productos básicos, variaciones en la tasa de cambio, entre otros problemas que han afectado a la economía en general y a la calidad de vida de los venezolanos.

4.3.1.Producto interno bruto e inflación

En el año 2002 y 2003 el Producto Interno Bruto (PIB) presentó un decrecimiento, en cambio la inflación expuso un alto incremento, ambos debido a la inestabilidad política, variados conflictos sociales y el paro de las actividades de la empresa petrolera PDVSA. Además en esos años el país implemento un control de cambio en la compra/venta de divisas extranjeras aprobado por la Comisión de Administración de Divisas (CADIVI). Según el Banco Mundial la inflación de Venezuela es variable y volátil.

En el 2004 el PIB expone un aumento significativo del 18,3% (uno de los PIB más altos registrado en la historia según el FMI) de esa manera se recuperó positivamente la economía del país. Posterior al incremento el gobierno venezolano empleo ingresos a la inversión social para el área de educación, salud y alimentos logrando que la pobreza se disminuya y que los ciudadanos tuvieran una mejor calidad de vida.

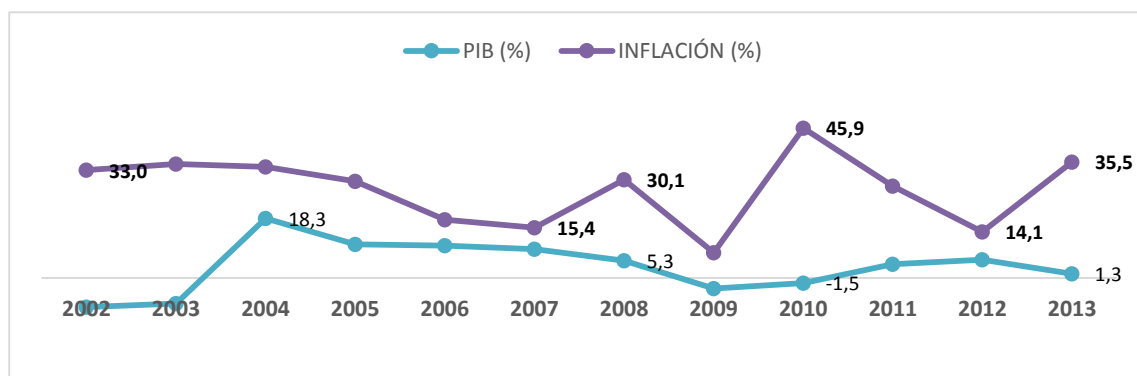
Posteriormente desde el 2004 al 2007 la inflación presenta una curva decreciente que inicia con el valor de 34% en el 2004 llegando al 15,4% en el año 2007 por la crecida de las exportaciones petrolera de la empresa PDVSA.

Durante el período 2005 al 2008 la economía se mantuvo estable, tuvo un alto crecimiento en el sector no petrolero, pero comparando el PIB del 2004 con el PIB de los períodos mencionado presenta una curva decreciente.

En el 2008 la inflación se incrementa al 30,1% casi al doble en comparación al porcentaje del 2007 debido a la crisis mundial que afecto a la economía de Venezuela y a otros países.

En el 2009 y 2010 el PIB experimenta una reducción por la caída del precio del barril de petróleo y la crisis mundial, y la recesión que enfrento el país a finales del 2009 en ambos años disminuyo a 3.2% y 1.5% correspondientemente.

Ilustración 4.11 PIB nominal e inflación de Venezuela período 2002-2013



Fuente: Banco Mundial
Elaborado por las autoras

En el 2009 la inflación cae al 7,8% pese a la recesión que enfrentaba el país en ese año. En el 2010 aumenta estrepitosamente al 46% por la caída del barril de petróleo y a la escasez de productos primarios.

En el 2011 y 2012 Venezuela incrementa el PIB en 4.2% y 5.6% en comparación con los años anteriores que presentaron disminución en su porcentaje, en cambio la inflación cae al 28% y 14% respectivamente, ambos debido al aporte de ingresos en los proyectos de los sectores de construcción, comercio, actividades no petroleras.

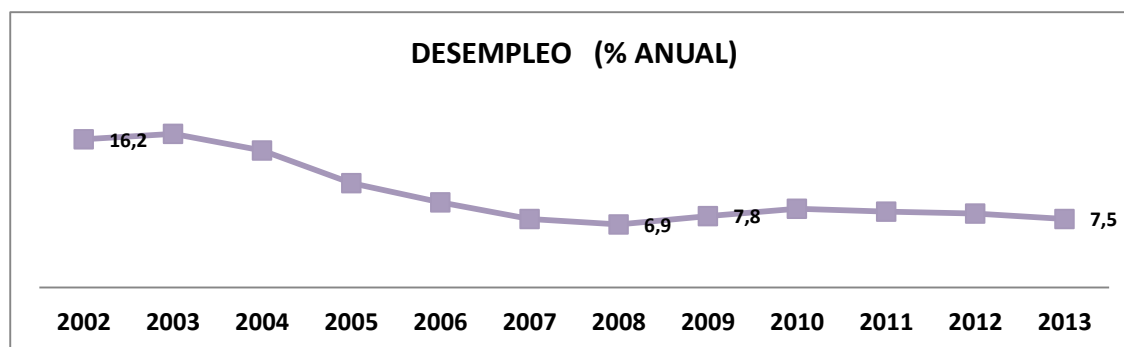
En el año 2013 el PIB creció el 1.3% con respecto a los años 2009 y 2010 en el que el PIB presentó porcentajes negativos, la crisis económica que enfrenta Venezuela es grave debido al desabastecimiento de algunos alimentos y de productos de necesidad básica.

La inflación en el 2013 se incrementa aproximadamente al 36% por motivos de la crisis financiera, las variaciones en la tasa de cambio y la inestabilidad económica del país.

4.3.2. Desempleo Anual

Según datos proporcionados por el Banco Central la tasa de desempleo tiene una tendencia decreciente, el año 2002 el desempleo es del 16,2% mientras que en el 2003 aumenta a 16,8% debido a la inestabilidad económica y el paro de empresa petrolera PDVSA.

Ilustración 4.12 Desempleo - Venezuela período 2002-2013



Fuente: Banco Mundial
Elaborado por las autoras

En los años posteriores de este estudio la tasa de cambio ha presentado una disminución del 15% en el 2004 hasta llegar a 7,5% en el 2013 al debido a variaciones en la política económica y social la cual está orientada a satisfacer las necesidades de la población venezolana y no del capital.

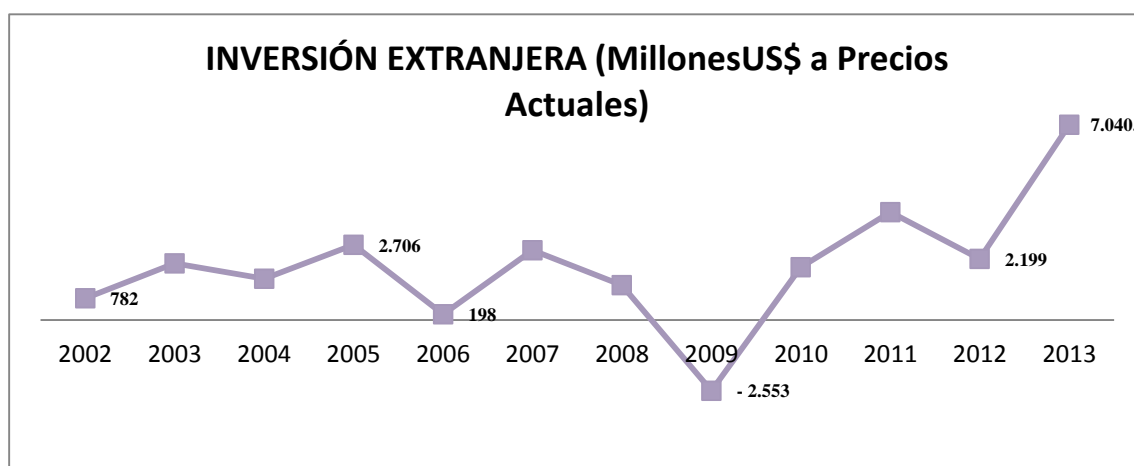
Según Elías Eljuri presidente del Instituto Nacional de estadística de Venezuela, la política económica y social transforma el ingreso petrolero en inversión en los sectores de educación, salud, alimentación, protección social y vivienda en la que se permite que los miembros de la clase trabajadora puedan contribuir con su aporte laboral al desarrollo nacional.

4.4. Sector externo

4.4.1. Inversión Extranjera Directa

Los grupos llamativos para los socios capitalistas son los relacionados con los recursos naturales y los hidrocarburos de Venezuela. La inversión extranjera directa ha variado constantemente debido a muchos factores que han afectado a la economía venezolana. En los últimos 12 años se han estimulado diversos procesos para incrementar la inversión en las áreas de manufactura, telecomunicaciones y la banca.

Ilustración 4.13 Inversión Extranjera Directa período 2002-2013



Fuente: Banco Mundial
Elaborado por las autoras

En los años 2002 al 2008 las fluctuaciones han sido variadas y se observa un crecimiento favorable aproximadamente al doble, pasando de miles de dólares a millones de dólares.

En el año 2009 la IED expone un valor negativo debido a la recesión que enfrentaba Venezuela y a la crisis mundial, pero a inicios del 2010 el país sale de la recesión y en los períodos siguientes la IED se incrementa. En el 2013 se presenta una cifra record en la inversión total de país.

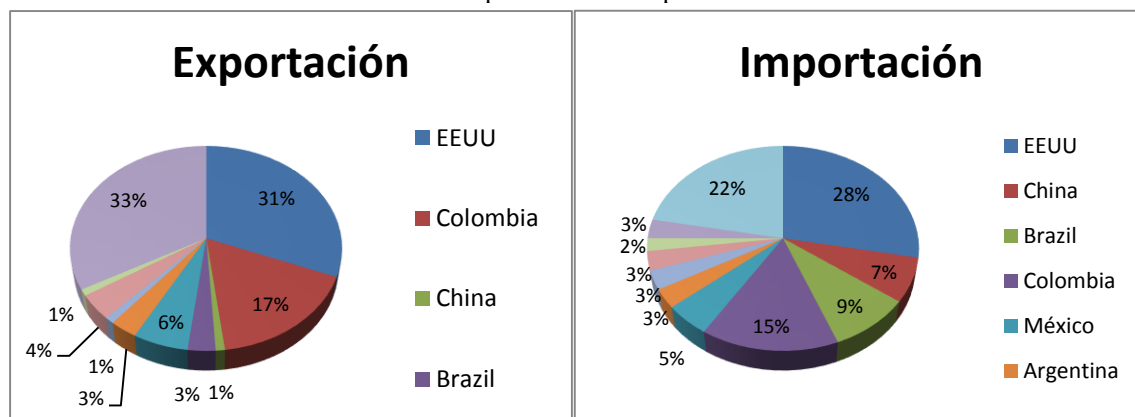
Según la CEPAL la IED de Venezuela en el 2013 aumentó un 44%, seguido de Perú (27%), El Salvador (27%), Panamá (19%), Costa Rica (15%), Uruguay (8%) y Colombia (5%).

4.5. Comercio exterior

4.5.1. Principales destinos de aportación e importación de Venezuela

En esta sección se muestran, a los socios económicos con los que Venezuela, presenta los mayores volúmenes comerciales, es decir se presentan las exportaciones e importaciones más relevantes, durante el período de estudio.

Ilustración 4.14 Países de Destinos de las Exportaciones e Importaciones de Venezuela



Fuente: Trademap
Elaborado por las autoras

Los principales destinos de Venezuela, tanto para las exportaciones e importaciones se encuentran EEUU, Colombia, México y Brasil. El mayor socio es EEUU por ser uno de los mayores productores del mundo en ciencia y tecnología el cual representa el 31% de las exportaciones de Venezuela y los demás socios estratégicos. Por la acuerdos celebrados, la facilidad para comercializar, los acuerdos de preferencias arancelarias los que han inspirado el intercambio comercial entre estos países.

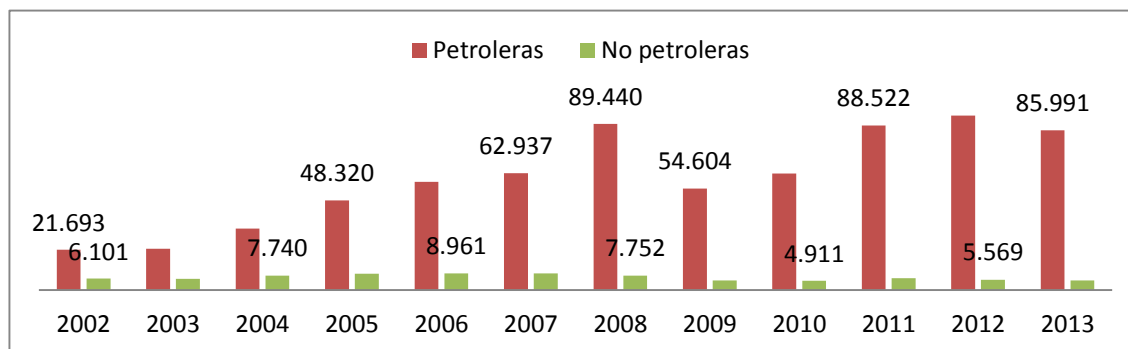
4.5.1. Exportaciones petroleras y no petroleras

El análisis de esta sección se enfoca en las exportaciones no petroleras, sin embargo se presenta un breve resumen de las exportaciones petroleras durante el período 2002-2013.

La economía de Venezuela se centra en la exportación de petróleo, el país posee las principales reservas de crudo del mundo por lo cual es el uno de los mayores exportadores de petróleo a nivel mundial.

Las exportaciones petroleras desde el 2002 al 2008 presentan un crecimiento pero en el 2009 cae por consecuencia a la recesión y a los conflictos económicos que presentaba el país en esa época. En el período 2010 al 2013 se expone un aumento de las exportaciones debido a que el gobierno fomento a la inversión.

Ilustración 4.15 Exportaciones petroleras y no petroleras de Venezuela período 2002-2013 (Millones \$)



Fuente: Banco Central de Venezuela
Elaborado por las autoras

Las exportaciones no petroleras representan una pequeña fracción de las exportaciones totales, puesto que Venezuela se caracteriza por ser neto exportador de crudo y sus derivados.

Como se observa en la ilustración las exportaciones no petroleras no experimenta un crecimiento significativo en los años de estudio, desde el 2009 al 2013 se expone una disminución de las exportaciones debido a que el gobierno no incentiva a los productos distintos del petróleo.

Los principales productos no petroleros exportados por Venezuela son alimentos, bebidas, tabaco, productos animales, vegetales, manufactura de piedras, cerámicos entre otros.

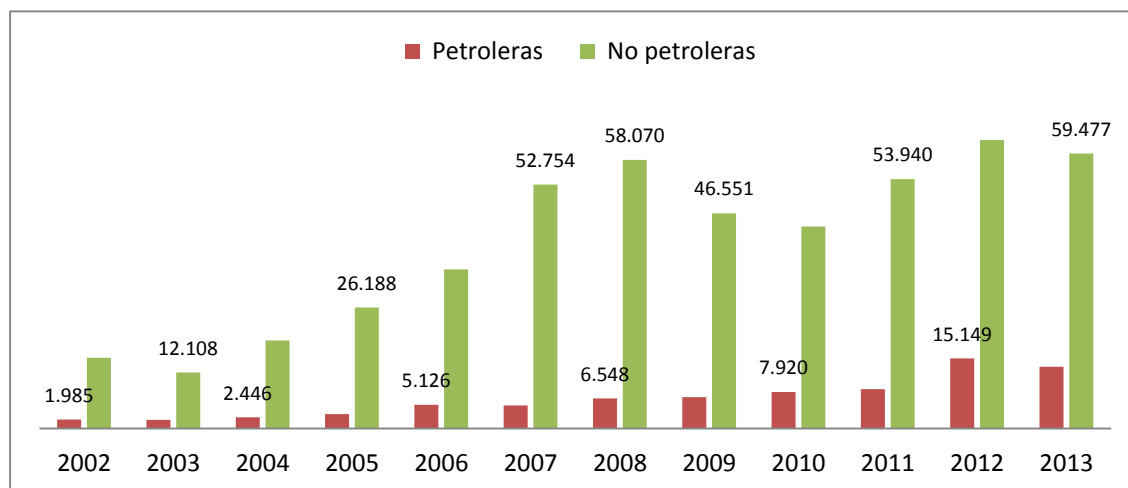
4.5.2. Importaciones petroleras y no petroleras (US\$)

El análisis de esta sección se enfoca en las importaciones no petroleras, sin embargo se presenta un breve resumen de las importaciones petroleras durante el período 2002-2013.

Las importaciones petroleras en el período de estudio presentan un incremento no tan significativo, debido que Venezuela es un país lleno de recursos petroleros y no tiene la necesidad de importar crudo o sus derivados.

Pero en el año 2012 las importaciones de productos refinados han cuadruplicado la demanda para el consumo interno, “por la paralización de las refinerías y de la mala administración de PDVSA que no puede generar divisas para cubrir sus propias obligaciones”. Según diario El Nacional.

Ilustración 4.16 Importaciones petroleras y no petroleras de Venezuela período 2002-2013 (mill. de \$)



Fuente: Banco Central de Venezuela
Elaborado por las autoras

En el 2013 aumentaron las importaciones petroleras en comparación con los años anteriores por consecuencia de la inestabilidad y la crisis económica del país.

Los principales productos no petroleros importados por Venezuela son maíz, arroz, cebada, trigo, aceites de palma, ganado vacuno, mariscos, manufactura de madera, calzado, manufactura textil, entre otros.

Las importaciones no petroleras desde el período 2002 al 2008 se triplicaron convirtiendo al país dependiente de las importaciones no petroleras hasta la actualidad.

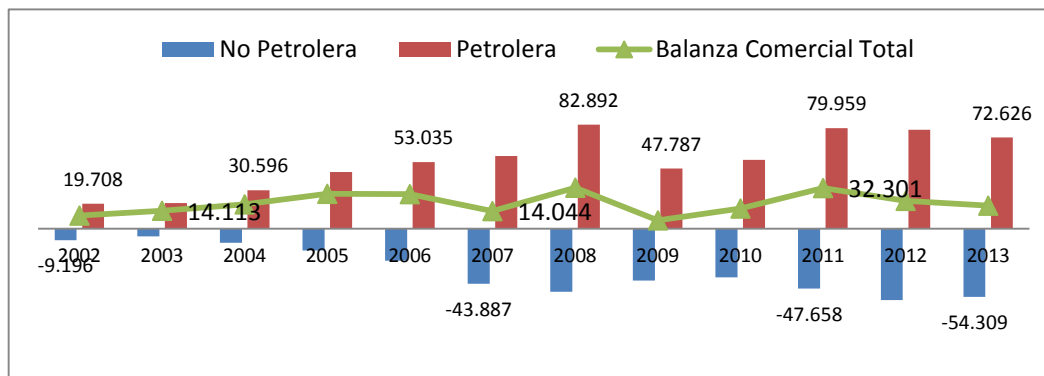
En 2009 y 2010 las importaciones no petroleras presentan una disminución por resultado de la recesión económica y de la caída del consumo de los venezolanos.

Las importaciones no petroleras en los años 2011 al 2013 aumentaron, puesto que los ciudadanos venezolanos incrementaron su demanda aunque el país experimentaba una crisis económica muy grave por la caída del barril del petróleo.

En el 2013 la economía venezolana experimenta un descenso por consecuencia de la falta de alimentos y productos de necesidad básica.

4.5.3. Balanza Comercial

Ilustración 4.17 Balanza Comercial petroleras y no petroleras de Venezuela período 2002-2013



Fuente: Banco Central de Venezuela
Elaborado por las autoras

La balanza comercial combina los productos que Venezuela exporta hacia los diferentes países así como los productos que importa para satisfacer la demanda nacional, los rubros son exportaciones e importaciones petroleras y no petroleras.

La balanza comercial de Venezuela ha sufrido variaciones significativas en los últimos años debido a la inestabilidad en los precios del petróleo que representan la mayor fuente de ingresos al país.

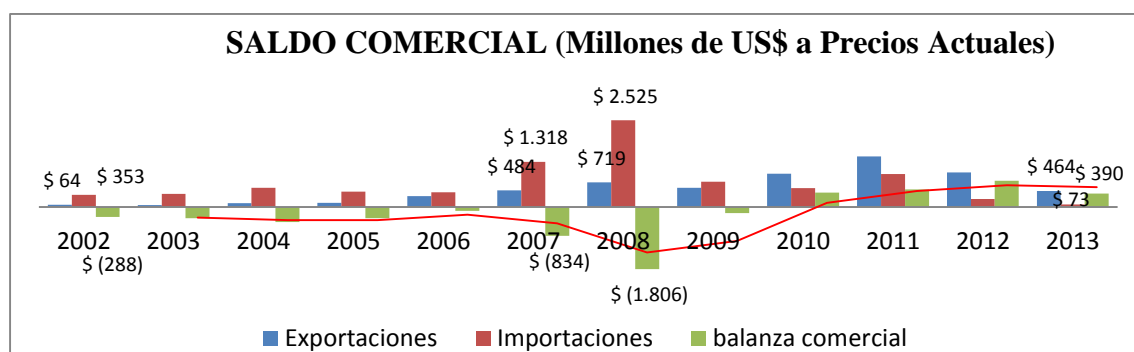
La balanza comercial petrolera en el 2003 alcanzó un incremento del 17,1% del PIB con respecto al valor observado en el 2002. En el 2004 la balanza se mantuvo fija en un 17%, pero en el 2005 presenta un aumento del 19,2% el resultado de este crecimiento es porque el país tenía una buena situación económica por resultado de las exportaciones petroleras. Entre el 2006 y 2007 se expone un decrecimiento pasando de 14,4% al 6,1% correspondientemente, debido a que se en el 2007 las importaciones crecieron casi llegando al mismo nivel de exportaciones. En el 2009 la balanza experimenta una grave caída de -2,4% debido a la recesión que comienza finales de este año, la baja del precio del petróleo y la crisis mundial. Pero en el 2010 y 2011 la economía del país se estabiliza y su balanza comercial crece significativamente en más del 10% en comparación con el año anterior. En el 2012 y 2013 la balanza comercial venezolana disminuye desfavorablemente a 1,9% ubicándose a valores cercanos negativos que se expusieron en el 2009, debido a aumentos en las importaciones e inestabilidad política del país. Como se observa en la ilustración las fluctuaciones de la

balanza comercial, se debe a un descenso de las exportaciones y un incremento en las importaciones en la última década, Venezuela se ha transformado de ser un neto exportador a ser dependiente de las importaciones para satisfacer las necesidades de los ciudadanos.

4.6. Comercio bilateral entre Ecuador y Venezuela

4.6.1. comercio bilateral de ecuador y Venezuela

Ilustración 4.18 Saldo Comercial entre Ecuador y Venezuela 2002-2013



Fuente: Comtrade

Elaborado por las autoras

En la última década el comercio bilateral entre ambos países se ha incrementado significativamente, tanto así que Venezuela es el octavo socio comercial de Ecuador; de acuerdo a informes emitidos por Pro Ecuador, en el 2012 Ecuador se ubicó en el puesto 13 de los principales países a los que exporta Venezuela.

El "Protocolo de Implementación del Acuerdo Marco de Cooperación entre el Gobierno de la República Bolivariana de Venezuela y el Gobierno de la República del Ecuador para profundizar los lazos de comercio y desarrollo" y el "Protocolo al Acuerdo marco de Cooperación entre el Gobierno de la República Bolivariana de Venezuela y el Gobierno de la República del Ecuador para profundizar los lazos de comercio y desarrollo", son tratados que se instauran normas sobre la relación económica-productiva, preferencias arancelarias y demás normas que rigen el intercambio comercial bilateral en ambos países. Estos documentos, se encuentran enmarcados en el ALBA, en el cual establecen con perspectivas de poder alcanzar una integración productiva que permita poder realizar el intercambio y el comercio de manera justa. (Embajada de Venezuela, 2014)

Desde el 2007 hasta el 2012 el comercial bilateral se ha fortalecido, debido a que hubo una buena aceptación en el desarrollo interno en Venezuela sobre las importaciones, de la consolidación del Sistema Unitario de Compensación Regional de Pagos (SUCRE), y la rapidez en los procesos de importaciones. En el 2013 el comercio bilateral entre ambos países ha decrecido, esto se debe a las de medidas económicas establecidas por Venezuela, según Banco Central de Ecuador.

4.6.2. Principales productos exportados desde Ecuador a Venezuela

Según el Banco Central del Ecuador, el comercio entre estos dos países se ha reducido en un 30% desde el año 2012, comparados con los años 2007 y 2010, sin embargo dentro de las exportaciones, las cifras muestran que otros productos han tomado protagonismo como el atún, aceite de palma, vehículos, leche en polvo, medicinas, los cuales también han contribuido a que la balanza comercial tenga el cambio de ser negativa a positiva desde el 2010. En efecto, el atún pasó a ser el producto principal de exportación ecuatoriana a Venezuela en los últimos años.

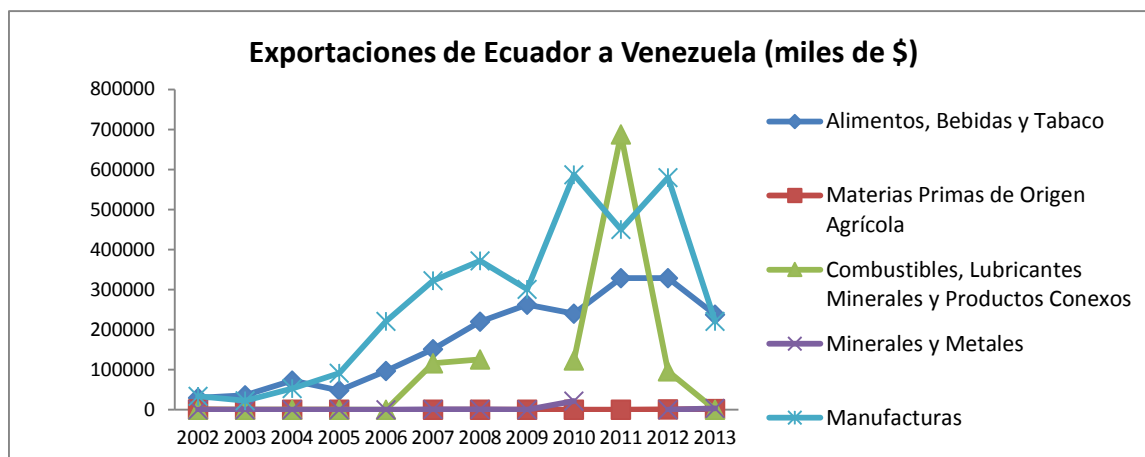
De acuerdo a lo expuesto por el presidente de la Cámara de Comercio Ecuatoriano- Venezolana, indicó que el crecimiento de las exportaciones no petroleras se debe a dos factores importantes; uno de ellos es que Venezuela demanda una gran cantidad de bienes que realmente no produce, principalmente alimentos, manufacturas, medicinas; otro de los aspectos es que se realizó la implementación del SUCRE, que ha ayudado a agilizar los pagos a los exportadores ecuatorianos, dando soluciones a empresarios ecuatorianos que han tenido problemas de cobro desde el 2009 y más que todo, era un poco complicado venderle a Venezuela debido a su manejo de sistema de control de divisas y certificados de no producción nacional para las importaciones.

En el caso de las exportaciones no petroleras, se encuentran formadas en su mayor parte por las manufacturas, alimentos y bebidas, se puede identificar en la ilustración 4.20. Además, de acuerdo a las estadísticas que se muestran en el Banco Central, entre el 2010 y el 2013 se han realizado aproximadamente 565 transacciones con el SUCRE, con un total de \$1227 millones.

De hecho, la alta demanda de Venezuela de alimentos ha representado una exitosa oportunidad para poder incrementar las ventas y la participación de América Latina como destino de las exportaciones atuneras aumentaran del 15% al 20%.

El ex presidente de la Cámara Ecuatoriano Venezolana, indica que el tema de pagos por las exportaciones realizadas ha mejorado en la venta de los alimentos. (El Productor, 2015).

Ilustración 4.19 Sectores- exportaciones desde Ecuador a Venezuela período 2007-2013

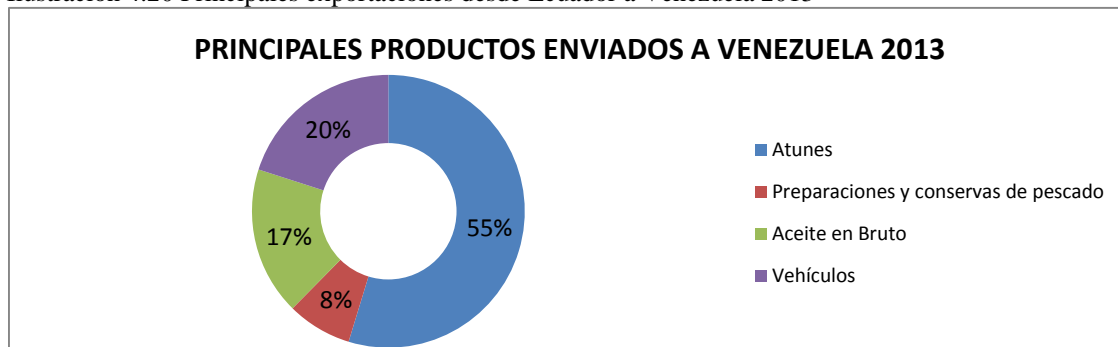


Fuente: ALADI- Indicadores Comerciales
Elaborado por las autoras

Estados Unidos es el principal mercado de exportación con aproximadamente el 43.3% incluyendo el petróleo, en cuanto a las exportaciones a Venezuela, están reflejadas en un 4.16% del total de exportaciones que realiza Ecuador.

Según cifras del BCE, en el 2013 Venezuela fue el principal destino para las exportaciones de conservas de atún⁸, a pesar de que las ventas se redujeron en un 20% desde el 2012.

Ilustración 4.20 Principales exportaciones desde Ecuador a Venezuela 2013



Fuente: Banco Central
Elaborado por las autoras

⁸ Las conservas de atún forman parte de la canasta básica venezolana, por ello se dio prioridad para recibir licencias para concretar negocios de procesos atuneros.

4.6.2.1. Relación comercial petrolera.

Ambos Países son reconocidos como petroleros; en los últimos años Ecuador consume un aproximado de 0.7518 galones de petróleo al día por habitante; sin embargo Venezuela consume petróleo un poco más que Ecuador, 0.8316 aproximadamente, esta relación está tomada como cantidad total de galones por día dividido para la población. La variabilidad entre las cantidades de petróleo producido, importación y cantidades consumidas y exportación de petróleo se debe a la omisión de cambios en las existencias, ganancias de refinería entre otros factores. (Proecuador, 2013)

El petróleo es el principal producto de exportación que tiene Ecuador, cuyo presupuesto fiscal contribuye con el 40% aproximadamente del total de las divisas. Por otra parte, Venezuela, debe salir a comprar combustible en países lejanos para poder entregárselo a Ecuador al no tener suficientes barriles para despachar desde sus refinerías en muchas ocasiones y poder cumplir con el acuerdo bilateral que fue firmado en el 2007, este convenio comprendía que la estatal de Petroecuador entregaría crudo a Petróleo de Venezuela (PDVSA) para que así pueda procesarlo en sus refinerías y pueda enviarlo nuevamente a Ecuador, de esta manera buscar el ahorro de aquellos grandes costos de intermediación que perjudicaban al país. (Diario El Comercio, 2012)

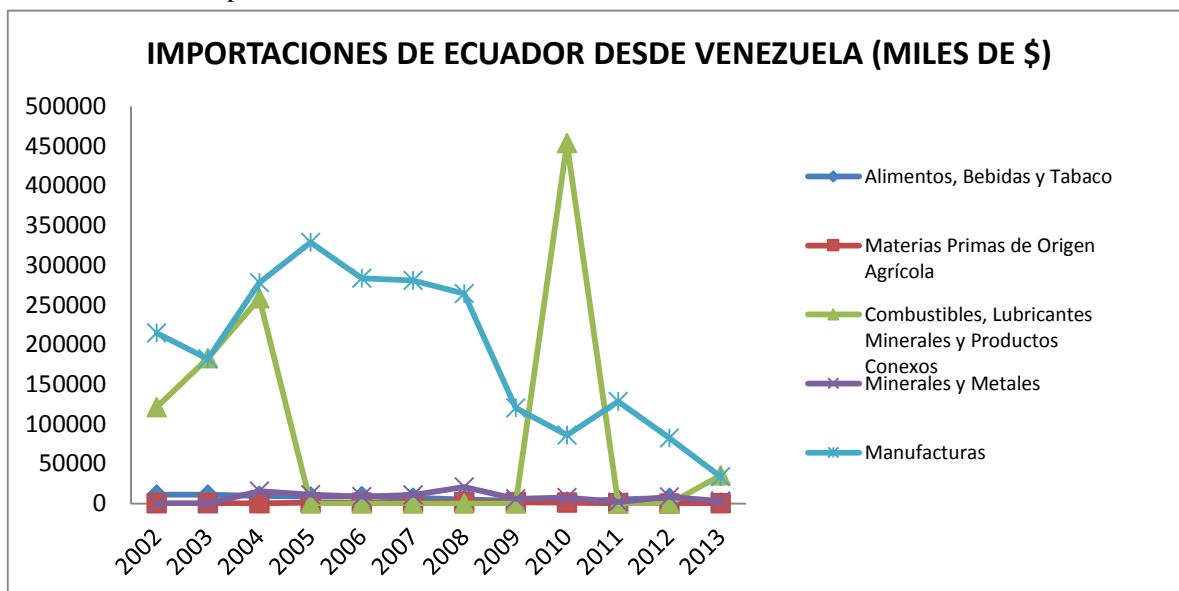
El convenio petrolero se ha cumplido con normalidad hasta el 2008, sin embargo entre el 2009 al 2011, PDVSA compró un aproximado de 14,7 millones de barriles de derivados para Ecuador, esto equivalía a un 53% de despachos que indicaba el acuerdo comercial, a naciones lejanas como lo son Estonia, Países Bajos, Bélgica y Arabia Saudita, según datos ofrecidos por informes generados por Proecuador. El suministro de crudo ecuatoriano que provee Petroecuador a Venezuela para su procesamiento en la refinería PDVSA, recibe a cambio volúmenes que equivalen a productos derivados de dichos procesamientos, para que ambos países puedan eliminar intermediarios en la compra y venta de crudo.

La pérdida del dinamismo comercial entre los dos países está identificado por el menor intercambio de crudo por derivados en los últimos años, se acuerdo a la información emitida por el Banco Central, hace tres años atrás , el principal producto de exportación del Ecuador hacia Venezuela era el petróleo, sin embargo, en los últimos años ya ocupa el segundo lugar, se reconoce tal acontecimiento porque la venta de

crudo a Venezuela está atada a la compra de los derivados a ese país, de lo cual se redujo en un 78% en los últimos años.

4.6.3. Principales productos importados entre Ecuador y Venezuela

Ilustración 4.21 Importaciones de Ecuador desde Venezuela



Fuente: Banco Central
Elaborado por las autoras

Los productos más importados desde Venezuela en la última década provienen del sector petrolero, por el acuerdo establecido con Ecuador, son las que mayor porcentaje tienen representándose por el sector de combustibles y lubricantes, seguidos del grupo de alimentos, bebidas que también marcan tendencia.

El comercio entre Ecuador y Venezuela es caracterizado por ser el deficitario para Ecuador, la situación que tiende a revertirse desde el 2008. En el 2010, las importaciones a Venezuela fueron de \$52 millones, teniendo en cuenta como productos principales de importación desde Venezuela fueron los combustibles, abonos, fundiciones de acero y también los productos farmacéuticos.

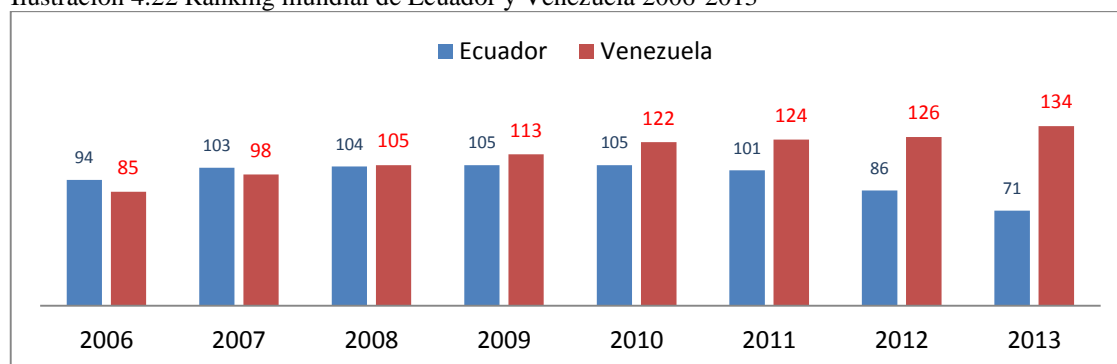
Los productos que más demandó Ecuador de Venezuela durante el 2008 se concentran en las manufacturas y en el diésel, gases de petróleo, entre otros. En el año 2009 las importaciones ecuatorianas que provienen de Venezuela alcanzaron los

\$192,758 miles de dólares, en el cual es un monto un poco inferior a lo que se realizó en el 2008, que fueron aproximadamente \$652,389 miles de dólares de importaciones.

De acuerdo a datos proporcionados por la ALADI, los neumáticos para automóviles, productos cerámicos, bolígrafos, aceites de soja, harina de pescado y los hilados texturados de poliéster, podrían presentar unas leves dificultades para consolidar o ampliar la participación de Ecuador en el mercado Venezolano, ya que la demanda por importaciones de estos productos crece a un ritmo menor que el total. Por lo tanto, las posibilidades de expansión de los productores ecuatorianos, dependen mucho de la capacidad de los productores para poder desplazar tanto a oferentes extranjeros como locales.

4.6.4. Ranking, índice de Competitividad

Ilustración 4.22 Ranking mundial de Ecuador y Venezuela 2006-2013



Fuente: World Economic Forum
Elaborado por las autoras

El informe de la competitividad, evalúa la capacitación existente entre los 144 países, con la finalidad de poder proporcionar la información necesaria sobre los controles de productividad y prosperidad. En base al conjunto de instituciones, factores y políticas que puedan determinar el nivel en el que se encuentra cada país, de esta manera se establece el nivel de prosperidad que pueda obtener un país por su economía, haciendo referencia al desempeño de las economías en cuanto a áreas fundamentales como: acceso a los mercados, infraestructura, administración de las fronteras y el entorno operativo (World Economic Forum, 2015)

El documento en el que el FEM recolecta las pautas globales de competitividad, apunta como principales dificultades de la región el funcionamiento de las instituciones débiles, infraestructuras deficientes y la ineficacia de la asignación de factores de

producción. Estas deficiencias son aquellas que acusan al grupo de las economías latinoamericanas, como un resultado de competencias insuficiente y de una brecha en materia de tecnología, innovación y formación que impide a algunas empresas y naciones a poder avanzar hacia actividades de mayor valor. (Diario El Universo, 2013)

Venezuela ocupa el puesto 134 en el último año tomado en el período de enfoque para este estudio, protagonizando la caída de ocho puestos además de ser considerado esta vez como el país de la zona peor posicionado, en el 134, todo esto se debe a una fuerte inflación y al aumento del déficit público; mientras que Ecuador sube 15 puestos, impulsando la mejora de sus infraestructuras, educación e innovación.

4.7. Acuerdos comerciales y preferencias arancelarias entre Ecuador y Venezuela

Entre Ecuador y Venezuela existen 80 convenios aproximadamente firmados en materia hidrocarburifera, comercial, agrícola, minería, telecomunicaciones, entre otras.

Uno de los principales convenios firmados entre los dos países aconteció en la suscripción de dos contratos, fue el intercambio de crudo por derivados entre Petroecuador y PDVSA, este convenio ha sido un poco cuestionado por motivo de que los derivados no venían directamente de Venezuela y el crudo ecuatoriano no era refinado en las plantas de PDVSA, sin embargo, se ha podido realizar pese a estos acontecimientos. Cabe recalcar que existe otro convenio entre PDVSA y Petroecuador para la conformación de la empresa Refinería del Pacífico, con la final de construir una nueva planta en Manabí.

Otro de los convenios más destacados es el de la materia petrolera que fue por la explotación del ampo Sancha entre las petroleras estatales unidas en el consorcio Río Napo. No obstante, el campo disminuyó su producción en el período 2010-2011. El contrato se pudo renegociar y la producción tuvo un aumento en el 2012.

Ecuador y Venezuela firmaron una acta para la constitución de la empresa minera Mariscal Sucre, quienes los integrantes son la Enemi de Ecuador y CVG minerven de Venezuela.

Los convenios firmados entre Ecuador y Venezuela se han implementado para facilitar los procedimientos de importación y exportación en regulación con el Ministro de industria de Venezuela y CADIVI.

Desde que obtuvo la presidencia de la república de Venezuela el Comandante Hugo Chávez, se han incrementado las relaciones bilaterales con el mundo, con Ecuador pasaron de 30 a más de 144 instrumentos comerciales aproximadamente en los últimos años.

El primer Acuerdo suscrito por el Presidente Hugo Chávez con Gobierno del Ecuador fue el Acuerdo Energético de Caracas en 2001 y el Acuerdo de Cooperación Turística. Con el Gobierno del Econ. Rafael Correa se da un gran aumento en las relaciones bilaterales a partir de 2007. Desde esa fecha en adelante, se han suscrito más de 114 acuerdos vigentes dando como resultado la ampliación de las áreas de cooperación entre ambos países.

Además de los acuerdos suscritos entre Ecuador y Venezuela existen alianzas estratégicas con los siguientes ejes de cooperación:

- Eje de Soberanía Social
- Eje de Soberanía del Conocimiento
- Eje de Soberanía Energética
- Eje de Soberanía Productiva
- Eje de Soberanía Financiera y Comercial
- Eje de Soberanía de la Seguridad y Defensa

CAPÍTULO V

5. ANÁLISIS DE LOS INDICADORES COMERCIALES

Después de que se ha realizado el análisis del comercio bilateral entre Ecuador y Venezuela, se procederá en este capítulo a analizar los resultados que se obtienen desde los indicadores del comercio exterior, básicamente en el Índice de Ventaja Comparativa Reveladas (IVCR), Índice de Balassa y el Índice de complementariedad comercial, resultados que permitan analizar con mayor profundidad la participación que tienen los productos dentro del comercio bilateral entre Ecuador y Venezuela.

Al final de cada índice, se podrá presentar el análisis correspondiente a los resultados obtenidos, con la finalidad de poder determinar el comportamiento de los resultados o si existe algún patrón que influya en ellos.

También se describirán los resultados por medio de la representación a partir de tablas, y se explicará porqué se han dado las ventajas o desventajas en los intercambios comerciales entre los dos países de estudio, detallando los hechos que se han suscitados en las ventajas comparativas de ciertos productos de exportación del Ecuador a Venezuela y viceversa, luego se procederá a analizar los productos escogidos por medio del índice Balassa y por último se analizará la complementariedad, ya que esto ayudará a medir el grado de asociación entre los productos que exporta un país A y los que exporta el país B.

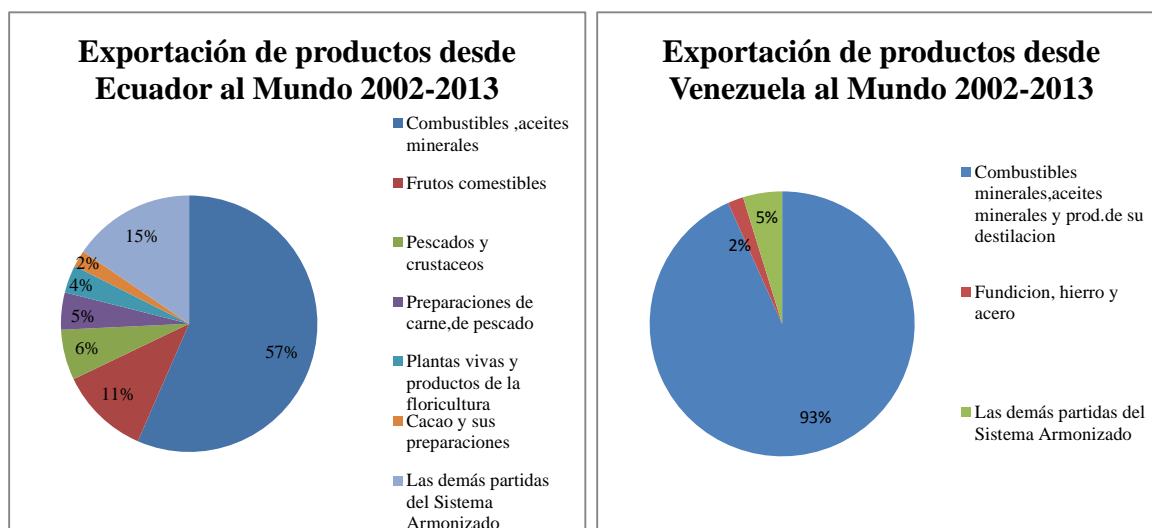
Además se mencionará los principales productos potenciales que tiene Ecuador para Venezuela, capaces de ser un complemento comercial entre ellos generando ingresos y ser capaces de satisfacer la demanda solicitada.

5.1. Identificación de los productos más comercializados entre Ecuador y Venezuela

Para el desarrollo de los índices que se presentarán a continuación, se tomó una muestra de 20 productos, presentando de esta manera aquellos que más se comercializan entre los dos países con la finalidad de desarrollar el análisis con aquellos productos que tienen mayor relevancia en el comercio bilateral y tienen valores significantes en cada uno de los índices que se han determinado para el presente estudio.

Las exportaciones de bienes de Ecuador al mundo desarrolladas en el período 2002-2013, se concentran en 6 sectores específicos, que en base a sus ponderaciones, representaron el 85% de sus ventas totales para el país. En la ilustración 25 se puede observar la participación que tienen las 6 partidas del sistema armonizado en las exportaciones de Ecuador al Mundo. Básicamente, estas exportaciones que se desarrollan en Ecuador, el mayor porcentaje está destinado a los combustibles minerales, y aceites minerales, teniendo en cuenta que Ecuador es un país petrolero, así mismo, para Venezuela existe mayor concentración en esta partida, otorgando aproximadamente el 93% de sus ventas totales para el país, ya que son considerados como bienes primarios y de recursos naturales.

Ilustración 5.23 Exportaciones de Ecuador y Venezuela al mundo 2002-2013



Fuente: TradeMap
Elaborado por las autoras

De los seis productos que más exporta Ecuador hacia el mundo tienen relación con los sectores que exporta Ecuador hacia Venezuela. Para efectos de cálculo de los indicadores comerciales, se ha escogido los 20 productos que más se comercializan con respecto a las exportaciones desde Ecuador hacia Venezuela las mismas que se muestran a continuación:

Tabla 5.1 Productos que más se comercializan entre Ecuador y Venezuela

Cód.	Descripción del Producto	Cód.	Descripción del Producto
'52	Algodón	'94	Muebles; mobiliario médico quirúrgico; artículos de cama y similares
'17	Azúcares y artículos de confitería	'48	Papel, cartón; manufactura de pasta de celulosa, de papel/de cartón
'18	Cacao y sus preparaciones	'03	Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos
'40	Caucho y manufacturas de caucho	'61	Prendas y complementos de vestir, de punto
'55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	'20	Prep.de legumbres, hortalizas, frutos o de otras partes de plantas
'54	Filamentos sintéticos o artificiales	'16	Preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos, de moluscos.
'07	Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	'69	Productos cerámicos
'44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	'49	Productos editoriales, de la prensa/de otras industrias graficas
'73	Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	'30	Productos farmacéuticos
'39	Materias plásticas y manufacturas de estas materias	'60	Tejidos de punto

Fuente: TradeMap

Elaborado por las autoras

A continuación se presentan los resultados de la aplicación de tres indicadores comerciales; el índice de balanza comercial relativa o índice de ventaja comparativa revelada (IVCR), calculada en su versión simple, el índice de Balassa de las exportaciones, y el índice de complementariedad comercial

5.1.1.Índice de ventajas comparativas reveladas (IVCR)

Este índice es utilizado para analizar las ventajas y desventajas comparativas de los intercambios comerciales de un país con sus socios comerciales. Cuando el índice es positivo es un indicativo de una ventaja en los intercambios comerciales con la

presencia de un sector competitivo con gran potencial, si el resultado es negativo, indicará la existencia de un sector importador neto que carece de competitividad frente a terceros mercados; en el anexo 3 se identificarán las variaciones que tuvieron los indicadores en el transcurso de los años.

Tabla 5.2 Promedio del IVCR de los Productos Exportados Ecuador-Venezuela 2002-2013

Descripción	Prom. IVCR	Descripción	Prom. IVCR
Algodón	-0,81	Muebles; artículos de cama y similares	-0,91
Azúcares y artículos de confitería	-0,91	Papel, cartón; manufact. de pasta de celulosa, de papel/de cartón	-0,94
Cacao y sus preparaciones	-0,62	Pescados y crustáceos, otros invertebrados acuáticos	-0,58
Caucho y manufacturas de caucho	-0,84	Prendas de vestir, de punto	-0,97
Fibras sintéticas o artificiales	-0,84	Prep. de legumbres, hortalizas, frutos	-0,70
Filamentos sintéticos o artificiales	-0,68	Preparaciones de carne, pescado o crustáceos	0,58
Legumbres y hortalizas, plantas	-0,89	Productos cerámicos	-0,87
Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	-0,69	Productos editoriales de la prensa	-0,98
Manufacturas de fundición, hierro o acero	-0,83	Productos farmacéuticos	-0,94
Materias plásticas y manufacturas de estas materias	-0,82	Tejidos de punto	-0,98

Fuente: TradeMap
Elaborado por las autoras

La tabla 2, muestra los principales exportaciones que existen entre Ecuador y Venezuela, promediado en el período 2002-2013, los resultados ofrecidos en el cálculo de este índice, demuestran que Ecuador posee ventajas comparativas reveladas en la exportaciones de productos con la partida preparaciones de carne, pescado o crustáceos mostrando un valor positivo en todos los años que comprende el período 2002-2013, en el consta como uno de productos más exportados de Ecuador a Venezuela dando como resultado un promedio de 0,58 en IVCR, además de que existe ventaja en los intercambios comerciales existentes entre los dos países y teniendo la presencia de un

sector muy competitivo, considerándose así con gran potencial. Estos dos países han mantenido un acercamiento directo en el que manifiestan fuertes negocios e intercambios de criterios para futuros negocios, en el cual se puedan establecer relaciones comerciales aún más fuertes en aquellos productos que demuestran tener un índice de competitividad bajo, mientras aquel que tiene índice con valores positivos se encuentra muy bien relacionado dado que pueden gozar de preferencias arancelarias en el mercado de destino.

En los productos de la partida de preparaciones de carne, pescado o crustáceos se observa una ventaja en los años 2003, 2004, 2006 (Anexo 3), esta partida está conformado por las su partidas de preparaciones y conservas de carne, despojos o sangre (ex. embutidos y productos similares, así como extractos y jugos de carne), extractos y jugos de carne, de pescado o de crustáceos, de moluscos o de otros invertebrados acuáticos, preparaciones y conservas de pescado; caviar y sus sucedáneos preparados con huevos de pescado, preparaciones y conservas de crustáceos, de moluscos y de los demás invertebrados acuáticos, en los cuales la oferta exportable de Ecuador con Venezuela se ha dado de manera muy favorable específicamente en los pescados y crustáceos en los años 2003 y 2012, cabe recalcar que el sector de pesca y acuicultura con sus productos más destacados como lo son el camarón y atún en conserva, representan el segundo y tercer rubro más importante en las exportaciones no petroleras del Ecuador, además de que la industria pesquera atura del país es considerada como la segunda más grande y moderna de América; la calidad y volumen de las exportaciones de estos productos produce que Ecuador esté ubicado entre los más grandes exportadores de pescados y crustáceos a nivel mundial; la actividad pesquera abarca casi todas las provincias costeras del Ecuador, en estas están conformadas por Manabí, Guayas y esmeraldas ya que provienen una variedad amplia de productos exportables. (Pro Ecuador, 2015)

Los flujos comerciales entre Ecuador y Venezuela en estos productos se han identificado oportunidades de comercialización durante el período 2002-2013 para que puedan adquirir mayor ventaja competitiva y aumentar sus ventas, tomando en cuenta también el dinamismo de la demanda interna venezolana y/o la capacidad de que los productores ecuatorianos tengan para aprovechar las oportunidades del mercado, ya que el mercado ecuatoriano es considerado como una gran plaza de exportadores nacionales

por ser muy dinámico y diversificado, además la demanda de productos de Venezuela es cada vez mayor en los últimos años, debido a problemas económicos que suscitan dentro del país, sin embargo existe la oportunidad de que se potencien las ventajas comparativas de ambos países por medio del esquema de integración con el ALBA que es una opción para que puedan fortalecerse los lazos de comercialización. Los productos pertenecientes a los demás capítulos arancelarios han mostrado una notable desventaja comparativa en el mercado Venezolano, esto debido a los reducidos volúmenes de exportación de los productos que conciernen a cada capítulo arancelario desde el 2002 hasta el 2013, volúmenes que se vieron afectados en muchos de los capítulos en el año 2007 hasta el 2010, debido a conflictos internos con el país y a la permanente demora o no entrega de pagos e incremento de deudas por parte de importadores venezolanos con los empresarios ecuatorianos, sin embargo esto no detiene a las exportaciones de algunos otros productos que si logran comercializarse debido a la necesidad de los venezolanos, tales como atún, papel, entre otros.

5.1.2. Índice de Balassa

El análisis del índice de Balassa de este estudio revela el grado de importancia de un producto en las exportaciones ecuatorianas al mercado Venezolano, comparado con las exportaciones del mismo producto hacia el mundo; además de indicar las condiciones competitivas de cada uno de los productos; de acuerdo con la metodología expuesta por este índice, indica que si los valores se encuentran en un rango mayor a 0,3 es porque existen ventajas.

Se realiza únicamente el Índice de Balassa para las exportaciones, debido a que los productos que se han seleccionado para la obtención del mismo, son los que Ecuador mayor exportación tiene hacia Venezuela y al realizar el índice para las importaciones, en algunos casos no se puede cuantificar ya que se produce en algunos productos una división para cero, por el motivo de que no existen rubros de importaciones de los mismos bienes del país desde Venezuela.

Para tener una mejor apreciación y comprensión de los resultados de los índices de Balassa orientados a las exportaciones, se los normalizó, para obtener datos más claros y precisos manteniéndose dentro de un rango de -1 a +1, los cuales se detallan a continuación:

Entre +0,33 y +1 - Existe ventaja para el país.

Entre -0,33 y -1 - Existe desventaja para el país.

Entre -0,33 y +0,33 -Existe tendencia hacia un comercio intra-producto.

Tabla 5.3 Índice de Balassa normalizado de los productos exportados Ecuador-Venezuela 2002-2013

Descripción	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Pro.
Algodón	0,67	0,85	0,88	0,88	0,83	0,64	0,88	0,66	0,43	0,75	0,85	0,67	0,75
Azúcares	0,37	-0,60	0,75	-0,03	0,01	-0,06	-0,31	0,09	0,46	0,69	0,67	0,50	0,21
Cacao	0,19	-0,72	-0,09	0,09	0,12	-0,07	-0,76	-0,85	-0,58	0,08	-0,24	-0,94	-0,31
Caucho y manufacturas	0,31	0,40	0,80	0,89	0,88	0,92	0,91	0,91	0,91	0,93	0,93	0,88	0,81
Fibras sintéticas	0,57	0,53	0,66	0,50	0,74	0,79	0,96	0,96	0,87	0,85	0,76	0,90	0,76
Filamentos sintéticos	0,81	0,82	0,92	0,91	0,84	0,89	0,94	0,94	0,90	0,93	0,91	0,85	0,89
Legumbres y hortalizas	-0,57	-0,83	-0,93	-0,77	-0,80	-0,88	-0,87	-0,87	0,46	0,85	0,69	-1,00	-0,46
Madera y manufacturas	0,54	-0,42	-0,06	0,16	0,33	0,51	0,40	0,13	-0,18	-0,34	0,19	-0,22	0,09
Manufacturas de fundición	0,76	0,39	0,85	0,89	0,91	0,91	0,92	0,90	0,80	0,83	0,89	0,90	0,83
Materias plásticas	0,82	0,76	0,91	0,92	0,93	0,93	0,92	0,91	0,85	0,87	0,83	0,81	0,87
Muebles	0,69	0,46	0,75	0,79	0,89	0,94	0,95	0,94	0,92	0,91	0,94	0,91	0,84
Papel, cartón	0,72	0,48	0,54	0,61	0,66	0,64	0,72	0,60	0,73	0,90	0,85	0,73	0,68
Pescados y crustáceos	-0,93	-0,94	-0,90	-0,99	-0,82	-0,47	-0,35	-0,23	-0,02	-0,41	-0,18	-0,23	-0,54
Prendas, de punto	0,65	0,05	0,32	0,61	0,69	0,67	0,59	0,47	-0,58	0,24	0,50	-0,47	0,31
Prep.de legumbres	-0,02	-0,63	0,15	0,20	0,21	0,42	0,60	0,45	0,39	0,39	0,45	0,09	0,23
Preparaciones de carne, de pescado	0,32	0,08	0,73	0,59	0,72	0,81	0,82	0,89	0,83	0,83	0,86	0,77	0,69
Productos cerámicos	-0,20	-0,90	0,22	0,14	0,37	0,62	0,83	0,86	0,85	0,85	0,91	0,54	0,42
Productos editoriales	0,67	0,51	0,02	0,67	0,33	0,50	0,42	-0,08	-0,14	0,42	0,61	0,87	0,40
Productos farmacéuticos	0,79	0,79	0,88	0,79	0,85	0,79	0,85	0,84	0,91	0,91	0,92	0,86	0,85
Tejidos de punto	0,56	0,03	0,02	-1,00	0,11	-1,00	0,72	0,52	0,77	0,52	0,74	0,14	0,18

Fuente: TradeMap

Elaborado por las autoras

Ecuador por su parte, muestra durante el período un alto grado de concentración de sus exportaciones, teniendo así con valores entre +0,33 y 1 durante el período comprendido de 2002-2013 a los partidas; algodón, fibras sintéticas, filamentos sintéticos, manufacturas de fundición, materias plásticas y manufacturas, muebles y

artículos, papel y cartón, productos farmacéuticos, estas partidas tienen como propósito principal asignar de forma eficiente los recursos escasos que dispone Venezuela, y también tener la posibilidad de poder ampliar un poco más el intercambio comercial.

Los productos no petroleros que obtienen los mayores ingresos para Ecuador por parte de sus exportaciones hacia Venezuela, enrojan un 34% aproximadamente de acuerdo a cálculos realizados, si llegamos a incluir los petroleros, estos proporcionan un 62% aproximadamente de ingresos para el país, dentro de ellos están los que obtienen ventajas en sus exportaciones.

El producto que representa mayor ventaja comparativa entre Ecuador y Venezuela es filamentos sintéticos o artificiales, el cual se ha exportado dentro del período de estudio un promedio de 89%, debido a que el gobierno ha incentivado a la exportación de la industria textil, beneficiando a los artesanos ecuatorianos y a la economía del país.

La manufactura de fundición de hierro es fundamental en la productividad del país, el índice expone una ventaja comparativa con un promedio de 83%, valor agregado de este producto, y sus componentes tecnológicos. La mayoría de los artículos de la manufactura metalmecánica van destinados a proyectos del gobierno. Otro producto que presenta ventaja comparativa son los muebles representando un 84%, debido a la calidad y que está marcando posicionamiento a nivel mundial.

Los productos farmacéuticos cuentan con una ventaja comparativa del 85%, este sector ha crecido transformado su oferta internacional en la última década, se debe a las inversiones en la manufactura, capacidad y calidad para abastecer la demanda internacional. Los principales laboratorios farmacéuticos del país se encuentran en Quito y Guayaquil, estos laboratorios exportan grandes toneladas a diferentes países a nivel mundial.

Otro producto que cuenta con una ventaja de 81%, es el caucho y manufactura de caucho, esto se debe al aumento del consumo en este sector. Según la Corporación Interamericana de Inversiones (CCI), “la compañía ecuatoriana del caucho (ERCO Tires) es el único fabricante de llantas del país, que exporta el 35% de su producción principalmente a los países andinos, representando una gran fuente de empleo y generando divisas”.

Ecuador es un país lleno de riquezas naturales y productivo, que en los últimos años ha tratado de promover la comercialización de los productos ecuatorianos a diferentes mercados internacionales.

Las fibras sintéticas y el algodón representan una ventaja comparativa aproximada de 76% y 75% correspondientemente, han tenido un crecimiento significativo en ambos productos, desde el 2006 las fibras sintéticas se han incrementado beneficiando a la economía del país y en el 2003 la industria de algodón aumento considerablemente aunque en el 2010 la producción disminuyo por la crisis economía mundial que afecto en general al país, el aumento de ambos productos se debe al crecimiento de la industria textil y la inversión por parte del gobierno.

Ecuador se ha caracterizado por la exportación de mariscos, en los primeros años de análisis de preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos, de moluscos, el estudio presenta que tiene una tendencia intraproducto, por consecuencia de la inestabilidad económica de ese tiempo, pero en los siguientes años expone una ventaja comparativa llegando a un aproximado de 69% debido al aumento de la demanda.

La industria papelera, cartonera y celulosa tiene una ventaja comparativa de 68%, este incremento se debe a que el país desde el 2010 se está especializando en la producción de este bien, disminuyendo costos por medios del reciclaje a la vez contribuyendo con el medio ambiente y el país.

Sin embargo, existen productos que han mostrado también ventajas en su comercialización pero solo en años específicos, como en el caso de la partida arancelaria de cauchos y manufacturas que durante el 2002 tuvo tendencia hacia un comercio intra-producto, después, a partir del año 2003 hasta el 2013 se encontraba como aquel producto con ventajas en las exportaciones desde Ecuador a Venezuela, caso similar es el de las preparaciones de legumbres, hortalizas, frutos y demás, que a lo largo del 2002 y 2003 también tuvieron tendencia a un comercio intra-producto y ya los años consiguientes pudieron mostrar ser ventajas en la comercialización.

Las partidas arancelarios que ofrecieron en la mayor parte de los años fueron las legumbres y hortalizas además de los pescados y crustáceos, en los primeros años determinaron una gran desventaja, sin embargo ya a partir del 2010 empezaron a mostrar valores cercanos a 0, se puede observar que el nivel de exportaciones fue

mejorando notablemente en el período analizado, y esto es importante tanto para Ecuador como para Venezuela también porque muestra nichos de mercado que son oportunidades para poder implementar políticas económicas y poder desarrollar dichos sectores para que puedan obtener mayores ventajas competitivas en las exportaciones.

Aquellos productos como los azúcares, cacao y sus preparaciones, madera y manufactura, prendas de punto, tienen tendencia hacia un comercio intra-producto, a pesar de poseer una cifra significativa en las exportaciones entre Ecuador y Venezuela, Ecuador no posee una ventaja comparativa en ninguno de estos productos en el período 2002-2013 más exportados entre los dos, de acuerdo a los resultados obtenidos en la elaboración del índice de Balassa, tal como se muestra en la Tabla 5.3, todos estos datos caen en un rango entre -0,33 y +0,33. Al encontrarse Ecuador en una posición de comercio intra-producto con Venezuela, es de mayor importancia mencionar que existen intercambios comerciales (compra y venta) de un mismo producto al interior de dos países como es el caso de este análisis.

Además, existen otros productos dentro de los 20 seleccionados con mayor reducción de su ventaja competitiva, como es el caso para el capítulo de productos de preparaciones de carnes y productos de editoriales, que en el transcurso de los años, poseían una ventaja comparativa en el mercado venezolano frente a las exportaciones ecuatorianas, pero se vieron reducida paulatinamente hasta adquirir tendencias hacia el comercio intra-producto.

5.1.3. Índice de Complementariedad Comercial

El índice de complementariedad comercial es aquel que precede del conocido IVCR de Balassa, de acuerdo a los datos seleccionados para el presente estudio, ayuda a medir la semejanza entre el patrón de oferta de Ecuador y el patrón de demanda del socio comercial, en este caso Venezuela.

El empleo de este índice estima el encaje íntegro de dos sistemas productivos, su relación comercial, por tanto, la utilización de los datos permite seleccionar aquellas actividades más interesantes desde el punto de vista de la proyección de las ventas en el exterior. El estudio se ha efectuado con la finalidad de tratar de evaluar el potencial exportador Ecuador en la comunidad Venezolana, de forma que todos y cada uno de los

resultados obtenidos comparen la pauta exportadora con la importadora de cada uno de los países.

Los valores que dieron como resultado del cálculo del índice, para las partidas arancelarias: azúcares, cacao, legumbres, pescados y crustáceos, preparación de legumbres y hortalizas, preparación de carnes y pescados, y los productos cerámicos, durante el período seleccionado para este estudio expone las exportaciones ecuatorianas es significativo en varios capítulos, como se puede observar en la tabla 4 de los productos escogidos para este análisis, los que representan complementariedad son seis productos.

Tabla 5.4 Índice de complementariedad Comercial de los productos Ecuador-Venezuela 2002-2013

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Pro.
Algodón	0,20	0,30	1,01	0,72	0,52	0,42	0,71	1,05	0,36	0,87	1,58	1,11	0,74
Azúcares	7,90	6,69	9,68	6,61	7,67	8,75	10,96	6,65	3,93	7,50	5,76	7,18	7,44
Cacao	8,10	4,37	7,83	10,5	9,97	13,8	11,94	12,44	7,66	14,9	16,3	12,03	10,8
Caucho	0,73	0,41	0,67	0,79	0,68	0,90	0,96	0,94	0,53	0,83	1,25	0,83	0,79
Fibras sintéticas	0,21	0,11	0,38	0,38	0,48	1,11	2,75	1,90	0,41	0,77	0,66	0,54	0,81
Filamentos sintéticos	0,09	0,07	0,23	0,25	0,30	0,55	0,78	0,58	0,35	0,41	0,72	0,65	0,42
Legumbres y hortalizas	2,76	1,60	1,98	2,43	2,35	3,74	3,54	4,16	2,82	4,28	5,00	2,79	3,12
Madera	0,32	0,14	0,16	0,29	0,39	0,82	1,22	1,39	0,73	0,77	1,87	1,16	0,77
Manufacturas de fundición	0,80	0,41	0,61	1,14	1,00	1,42	1,67	1,80	1,26	1,25	2,95	3,28	1,47
Materias plásticas	0,20	0,12	0,14	0,19	0,19	0,32	0,36	0,32	0,25	0,37	0,51	0,48	0,29
Muebles	0,06	0,03	0,03	0,04	0,05	0,18	0,46	0,23	0,13	0,19	0,42	0,21	0,17
Papel, cartón	0,35	0,24	0,36	0,70	0,46	0,68	0,85	0,79	0,65	1,11	1,48	0,77	0,70
Pescados y crustáceos	2,63	0,99	1,68	2,27	2,26	8,43	18,80	26,56	7,19	10,2	21,3	14,58	9,75
Prendas de punto	0,14	0,08	0,13	0,27	0,18	0,43	0,60	0,25	0,14	0,17	0,21	0,13	0,23
Prep.de legumbres	6,49	4,16	5,43	6,43	7,56	10,9	13,94	16,25	11,9	11,7	9,66	9,08	9,47
Prep. de carne, de pescado o de crustáceos	14,4	3,59	18,2	20,7	27,2	47,8	100,03	98,14	42,9	69,3	81,4	108,3	52,7
Productos cerámicos	3,30	1,48	1,95	2,41	2,71	4,39	4,73	4,78	2,41	2,73	4,84	2,06	3,15
Productos editoriales	0,15	0,23	0,18	0,53	0,49	1,67	0,76	0,55	0,27	0,33	0,48	0,47	0,51
Productos farmacéuticos	0,50	0,38	0,34	0,27	0,32	0,26	0,26	0,41	0,50	0,31	0,33	0,23	0,34
Tejidos de punto	0,04	0,06	0,17	0,08	0,19	0,35	1,44	1,66	0,26	0,34	0,36	0,18	0,43

Fuente: Trademap

Elaborado por las autoras.

Las preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos, representan una complementariedad de 52,7%, esto quiere decir que Ecuador se especializa en la exportación de este capítulo y que Venezuela importa grandes cantidades de él desde nuestro país con el fin de satisfacer la demanda de su país.

Ecuador es una de los principales países productores de cacao y sus preparaciones, presentando una complementariedad comercial del 10,8% en el período de estudio, se debe al aumento de la industria nacional debido a los incentivos del gobierno para incrementar las exportaciones de este producto con el objetivo de que Ecuador se convierta en el mayor productor de cacao a nivel mundial. El cacao fino y de aroma es uno de los productos de este capítulo que más se exporta mundialmente dando como resultado que “Ecuador se posicione como el país más competitivo de América Latina en este campo, seguida de lejos por Venezuela, Panamá y México.” Según la Asociación Nacional de Exportadores de Cacao (ANECACAO).

Pescados, crustáceos y moluscos, el resultado del análisis nos indica que existe una complementariedad comercial del 9,75%, la industria pesquera se ha incrementado en la última década, generando ingresos y disminuyendo el desempleo en el país. En 2009 el sector presentó una caída por la disminución de las exportaciones debido al descenso de la demanda mundial de los productos provenientes del mar, esta caída se normalizó luego de salir de la crisis mundial y en los siguientes años de estudio presenta un aumento significativo.

Los azúcares y artículos de confitería exponen una complementariedad de 7,44%, debido a la expansión de este sector y el aumento de la demanda de este producto, el análisis de complementariedad nos indica que en los últimos años de estudio Ecuador no se ha especializado en la producción de este bien debido a inconvenientes en las plantaciones que han producido que se reduzca la exportación de este producto. El gobierno está invirtiendo en urea importada para mejorar las cosechas y lograr exportar con normalidad. La caña de azúcar es uno de los productos más exportados por Ecuador, se caracterizan por su sabor único y calidad. Además las grasas y aceites vegetales también comprenden el 7% de complementariedad comercial, el análisis refleja que Ecuador se especializa en la exportación de ese bien y que Venezuela importa este producto para comercializarlo mundialmente. En el capítulo de

grasas y aceites se subdivide en diferentes productos y en algunos casos estas grasas y aceites son utilizadas como materia prima para la elaboración de diferentes productos entre ellos jabón.

Productos cerámicos presentan una complementariedad comercial de 3,15%, se debe a que a principios de los años de estudio los productos cerámicos tomaron impulso pero desde el 2007 disminuyeron por materiales de baja calidad para ofertarlos a precios bajos, esta medida ha hecho que las exportaciones decrezcan pero en la actualidad se están tomando medidas para incrementar las exportaciones de cerámicos de buena calidad.

La producción de legumbres, hortalizas, frutos u otras partes de plantas presenta el 3% complementariedad, este sector tiene un mayor aumento, esto se debe a la implementación de métodos para reducir el costo de la materia prima y haciendo el proceso de industrialización más eficiente. En la última década Ecuador se ha especializado en la producción y exportación de estos productos, satisfaciendo la demanda de los venezolanos.

El sector de manufactura de fundición y hierro presenta el 1,47% de complementariedad comercial, Ecuador y Venezuela son países que exportan petróleo pero no se especializa en la exportación de estos bienes, según el análisis de este índice Venezuela importa grandes cantidades de los productos de este capítulo para comercializarlos mundialmente.

El intercambio comercial entre los países de estudio se ha incrementado, debido a los acuerdos sobre preferencias arancelarias, la buena relación que existe entre Ecuador y Venezuela, y la estabilidad que ha presentado en los últimos años el gobierno ecuatoriano, beneficiando a la economía general del país y a sus ciudadanos. Según el Banco Central de Ecuador (BCE), Ecuador ha exportado en la última década más de lo que importa desde Venezuela, las exportaciones se han incrementado hacia Venezuela gracias a las transacciones realizadas con el SUCRE porque reduce los trámites y permite que los bancos centrales operen conjuntamente para el beneficio de ambos países reduciendo sus divisas.

En los otros productos analizados no existe complementariedad comercial, los productos donde Venezuela se especializa en la importación son los siguientes: algodón,

fibra, materias plásticas, madera, maquinas entre otros. Las importaciones de este país se han incrementado debido a la inestabilidad económica que sufre Venezuela desde hace años, esto ha provocado que disminuya la inversión extranjera directa perjudicando significativamente a la economía del país. Venezuela registra un incremento de las importaciones agrícolas debido a la caída de la producción nacional de aproximadamente el 22% que presentan la producción de alimentos dando como resultado insuficiencia para satisfacer la demanda del país.

Para concluir este análisis se expone que entre Ecuador y Venezuela existe un grado de complementariedad comercial medio, ya que ambos países se encuentran en vías de desarrollo, además se encuentran implementando metodologías para incrementar sus ingresos y reducir sus deudas.

5.1.4.Productos potenciales entre Ecuador y Venezuela

Venezuela es un mercado potencial del atún ecuatoriano, además de ser uno de los países que consumen anualmente casi 60 mil toneladas de atún y ser uno de los más altos consumos de Latinoamérica, es por esto que se convierte como un país cliente potencial para las exportaciones de Ecuador, ya que según información efectuada por Pro Ecuador, Venezuela ha incrementado su importación de atún desde Ecuador en los años 2011 y 2012, además de importar una de sus componentes como es el lomo de atún ecuatoriano; de acuerdo a datos ofrecidos por el Instituto Nacional de Estadística de Venezuela (INE) y la Dirección de Inteligencia Comercial de Inversiones junto con Pro Ecuador, la comercialización de Ecuador del atún ha aumentado aproximadamente en un 132% en el 2012. Además de que Venezuela requiere de Ecuador el atún, también es de su interés el consumo de pescado congelado que en el 2012 registraron aproximadamente un total de \$2,6 millones de dólares en las exportaciones y \$419 mil millones de harina de pescado. Los exportadores ecuatorianos han considerado que siendo el atún un producto potencial para el consumo Venezolano se podría aprovechar aquellas relaciones políticas con Venezuela para así poder afianzar el comercio bilateral, en conjunto de la actual demanda de este producto. (Diario Hoy, 2013)

Las grasas y aceites vegetales ecuatorianos también han presentado una mayor apertura comercial en la última década, debido al incremento de la demanda de consumo para diversos productos. El aceite de palma es uno de los productos con mayor

exportación del país y del mundo, generando grandes ingresos al país, según el Centro de Comercio Internacional (CCI), “Ecuador se ubicó en el noveno proveedor mundial de aceite de palma refinado y sexto en aceite en bruto”.

Por otra parte, el comercio en el sector automotriz también generan grandes ingresos desde Venezuela para Ecuador, inclusive de acuerdo a estadísticas generadas por el Banco Central del Ecuador y Pro Ecuador, desde el 2007 el sector automotriz se ha convertido en un mercado potencial en Venezuela. (Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, 2013)

Pro Ecuador también presenta una lista de productos que según análisis de las exportaciones y en base a la demanda de Venezuela, son considerados como productos potenciales (Anexo4), elaborando un ranking de mayor a menor, siendo los primeros quienes tienen mayores oportunidades y ventajas en el mercado analizado, estos también serían de ingreso para el país, ya que se tienen nuevas opciones de complementariedad en materia comercial, energética, productiva, financiera y tecnológica para ambos países.

CAPÍTULO VI

6. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

En este capítulo se presentan los resultados con respecto a los objetivos planteados en el capítulo uno, mediante la obtención de los análisis ejecutados y la conclusión de cada uno.

Se exponen principalmente los desenlaces obtenidos posteriormente de la revisión de la economía entre Ecuador y Venezuela, en el período de estudio 2002 al 2013. Además se presenta las conclusiones de los resultados obtenidos mediante los tres índices comerciales utilizados en este estudio.

Analizando la economía Ecuatoriana, se muestra que es un país exportador principalmente de los sectores petroleros y agrícolas. Ecuador se caracteriza por ser exportador de productos primarios y depende significativamente del comercio internacional, de acuerdo a los datos analizados se identificó que el crecimiento de las exportaciones de Ecuador han aumentado en un 8% aproximadamente dentro del período de estudio.

Con respecto a la economía de Venezuela se muestra que es un país neto exportador de petróleo y sus derivados, posicionándose como la sexta economía más grande de Latinoamérica, en la última década presentó un crecimiento económico, sin embargo sus recursos no son aprovechados al máximo, por lo cual depende significativamente de las importaciones de productos primarios.

La economía de ambos países se vio afectada significativamente por la crisis mundial del 2009, perturbando al sector petrolero por la caída del precio del barril en un 49% aproximadamente y esto a su vez producía perturbaciones en las exportaciones e importaciones de los principales rubros, la variabilidad del valor del crudo, tiene una incidencia directa en la economía ecuatoriana, ya que es altamente dependiente del sector petrolero, representando así entre el 53% y 57% de sus exportaciones y generando ingresos que equivalen a un 11.5% aproximadamente del Producto Interno Bruto

El comercio bilateral entre ambos países se ha incrementado considerablemente en los últimos años, debido a la estabilidad económica y los acuerdos comerciales establecidos entre ambos países, convirtiéndose Venezuela en el octavo socio comercial

de Ecuador. El intercambio comercial de los países de estudio ha aumentado en los últimos años especialmente en las exportaciones de productos no petroleros, en un 80% aproximadamente en el período 2002-2012, esto ha permitido que se pueda avanzar con procesos de integración productivos, aprovechando capacidades y experiencias. Entre Ecuador y Venezuela existen 80 convenios aproximadamente firmados en materia hidrocarburífera, comercial, agrícola, minería, telecomunicaciones, entre otras.

En la última década ambos países presenta un intercambio comercial positivo, pero en el período 2013 el comercio decrece por medidas económicas tomadas por Venezuela. En el 2013, disminuyen las importaciones, pero con respecto a las exportaciones varios rubros se incrementan como: atún, aceite de palma, vehículos, leche en polvo, medicinas; los cuales han contribuido a que la balanza comercial presente un valor positivo.

El PIB de los países de estudio presenta una tasa de crecimiento, en el 2004 Venezuela presenta el mejor PIB registrado en la historia con un 18% aproximadamente, así mismo en el 2009 por motivos de la crisis económica mundial el PIB decrece significativamente en ambos países, provocando en Ecuador un decrecimiento del 6% y en Venezuela de un 3.2%, de esta manera se vio afectada en gran escala la economía en general. En los años siguientes se mejora la situación económica para Ecuador y Venezuela, debido a la inversión del estado en los sectores de construcción, comercio y actividades no petroleras.

La inflación de Ecuador es variable por consecuencia de aumentos en los precios de bienes y servicios, provocando que las importaciones se incrementen. La tasa de cambio en Ecuador es constante, sin embargo, la inflación de Venezuela es variable y volátil debido a las variaciones en la tasa de cambio, y la inestabilidad económica del país.

En los primeros años de estudio la inversión extranjera directa de Ecuador, no varía debido a la crisis que experimento el país en esos años, en los siguientes años la IED se incrementa por la reinversión del sector petrolero y al de telecomunicaciones. Además por la estabilidad que mantiene el país, varias empresas extranjeras han seguido invirtiendo en Ecuador, lo cual ha generado puestos de trabajo, desarrollo de instalaciones y mejora de la producción.

En Venezuela el grupo potencial para los socios capitalistas son los relacionados con los recursos naturales y los hidrocarburos. La inversión extranjera directa ha variado constantemente debido a muchos factores que han afectado a la economía. En los últimos 12 años se han estimulado diversos procesos para incrementar la inversión en las áreas de manufactura, telecomunicaciones y la banca.

Las exportaciones de Ecuador presentan un crecimiento, debido a la apertura comercial con varias organizaciones internacionales, el país se caracteriza por tener una alta diversificación de productos y servicios exportados. El petróleo es el principal bien de exportación, además de las flores y el atún.

Las exportaciones de Venezuela presentan un incremento, se debe a la exportación de petróleo y sus derivados. El país posee las principales reservas de crudo del mundo por lo cual es el uno de los mayores exportadores de petróleo a nivel mundial. En los últimos años se ha fomentado la exportación de productos no petroleros. Las importaciones entre ambos países han aumentado, se concluye que ambas economías dependen principalmente del comercio internacional.

Ambos países latinoamericanos se encuentran en vías de desarrollo, así mismo ambas economías dependen de la exportación de productos petroleros y sus derivados. La competitividad de Ecuador cada vez aumenta significativamente, se debe a que el gobierno actual se ha centrado en invertir en educación, salud, infraestructura, tecnología e innovación mejorando la economía general del país. En el caso de Venezuela siendo un país tan rico en los últimos años su competitividad ha disminuido, debido a la inestabilidad política, el aumento en la inflación e incrementos en déficit público, esto ha generado que la inversión extranjera directa disminuya considerablemente y se vea afectada la economía general del país.

Los indicadores de comercio exterior utilizados en este proyecto fueron: el índice de ventaja comparativa revelada, complementado con el índice de Balassa y finalmente se analizó el índice de complementariedad comercial.

El análisis reveló que entre Ecuador-Venezuela, existen ventajas comparativas reveladas en las exportaciones de productos con la partida preparaciones de carne, pescado o crustáceos, además de que existe ventaja en los intercambios comerciales existentes entre los dos países y teniendo la presencia de un sector muy competitivo, considerándose así con gran potencial.

El índice de Balassa muestra que Ecuador presenta durante el período de estudio un alto grado de concentración en sus exportaciones, las partidas que presentan una ventaja son; algodón, fibras sintéticas, filamentos sintéticos, manufacturas de fundición, materias plásticas y manufacturas, muebles y artículos, papel y cartón, productos farmacéuticos, estas partidas tienen como propósito asignar de forma eficiente los recursos escasos que dispone Venezuela, y también tener la posibilidad de poder ampliar un poco más el intercambio comercial.

El estudio del índice de complementariedad comercial indicó que el principal producto complementario entre Ecuador-Venezuela es la preparación de carnes y pescados, seguido del cacao, pescados y crustáceos, preparaciones de legumbres, azúcares, productos cerámicos, legumbres y hortalizas y manufactura de fundición de hierro. Venezuela importa grandes cantidades de estos productos con el fin de satisfacer la demanda de su país.

Para concluir se menciona que el intercambio comercial entre los países de estudio ha aumentado debido a los acuerdos sobre preferencias arancelarias, la buena relación que existe entre ambos, y la estabilidad que ha presentado en los últimos años el gobierno ecuatoriano, beneficiando a la economía general del país y a sus ciudadanos.

REFERENCIAS

- Acuerdo de cartagena.** (2001). *Artículo 135*. Cartagena.
- Agosin, m. R. (2009). *Crecimiento y diversificación de exportaciones*. Chile: revista cepal.
- Aladi. (2001). *Derivación y propiedades del índice complementariedad comercial*.
- Aladi, s. G. (2011). *Productos ecuatorianos en el mercado venezolano*. Montevideo - uruguay.
- Alfonzo, c. S. (9 de abril de 2015). *El nacional*. Recuperado el 18 de mayo de 2015, de http://www.el-nacional.com/economia/comercio-ee-uu-venezuela-cayo_0_606539556.html
- Alvarez, m., & durán, j. E. (2008). *Publicaciones: cepal*. Recuperado el 15 de junio de 2015, de comisión económica para américa latina y el caribe: http://www.cepal.org/comercio/publicaciones/xml/7/34897/mediciones_posicion_dinamismo_comercial_lcw217.pdf
- Appleyard, d., & field, a. J. (2003). *Economía internacional*. Colombia: mcgraw hill.
- Arcadio, c., alvarado, m., & garcía, l. (28 de noviembre de 2008). *Determinantes de la competitividad de las exportaciones de vino chileno*. Proyecto ecos-conicyt.
- Arias, j., & chacón, a. (2000). *Evaluación y desempeño del comercio internacional agroalimentario de las américas*. Costa rica: agroamerica.
- Balassa, b. A. (2011). *Integración de la américa latina; experiencias y perspectivas*. Mexico la universidad de michigan: fondo de cultura económica.
- Banco central del ecuador . (2014). *Ecuador, panorama general*. Quito.
- Banco central del ecuador. (2007). *Ecuador: evolución de la balanza comercial 2007*. Quito.
- Barro, r. J., & martin, x. S. (2009). *Crecimiento economico*. Reverte.
- Benavente, j. (2001). *Cuán dinámica son las exportaciones intrarregionales latinoamericana*. Chile: cepal.
- Bernal, c. A. (2010). *Metodología de la investigacion*. Colombia: pearson, 3ra ed.
- Cafiero, j. (2006). *Comercio exterior e integracion*. Argentina: revista del cei.
- Cicco, j. A. (2010). Proyecto de titulación de grado. *Características y determinantes del comercio intraindustrial argentino. Período 1992-2007*. Mar del plata, buenos aires, argentina. Recuperado el 31 de 05 de 2015, de http://nulan.mdp.edu.ar/1212/1/decicco_ja.pdf
- Comisión económica para américa latina y el caribe . (noviembre de 2008). *Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial*. Recuperado el 31 de 05 de 2015, de http://www.cepal.org/comercio/publicaciones/xml/7/34897/mediciones_posicion_dinamismo_comercial_lcw217.pdf
- Comisión económica para américa latina y el caribe (cepal). (noviembre de 2008). *Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial*. Recuperado el 31 de 05 de 2015, de

http://www.cepal.org/comercio/publicaciones/xml/7/34897/mediciones_posicion_dinamismo_comercial_lcw217.pdf

- Diario el comercio. (25 de junio de 2012). Intercambio petrolero venezuela- ecuador. *Un negocio para otros*, pág. 1.
- Diario el universo. (3 de septiembre de 2013). Ecuador sube al puesto 71 del ranking de competitividad. *El universo- economía*.
- Diario hoy. (7 de julio de 2013). Venezuela, un mercado potencial de atún ecuatoriano. *Ecuador inmediato*.
- Díaz, g. V. (s.f.). *La economía ecuatoriana en el período 2006-2012*. Universidad central del ecuador .
- Dirección de inteligencia comercial e inversiones. (2013). *Análisis del sector automotriz*. Quito.
- Durán, j. E. (marzo de 2012). *Publicaciones: cepal*. Recuperado el 21 de junio de 2015, de cepal: http://www.cepal.org/comercio/tpl/contenidos/modulo_01.pdf
- Durán, j. E., & alvarez , m. (octubre de 2011). *Publicaciones: comisión económica para américa latina y el caribe (cepal)*. Recuperado el 06 de junio de 2015, de comisión económica para américa latina y el caribe (cepal): <http://archivo.cepal.org/pdfs/2011/s2011090.pdf>
- Durán, j. E., & alvarez, l. (2006). *Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial*. Santiago de chile : comisión económica para américa latina y el caribe (cepal) .
- Ecuador, b. C. (2014). *Balanza comercial ecuador-venezuela*. Quito.
- El productor. (15 de julio de 2015). El comercio cae entre ecuador y venezuela. Pág. 2.
- Embajada de venezuela. (mayo de 2014). *República bolivariana de venezuela*.
Obtenido de ministerio de relaciones exteriores:
http://ecuador.embajada.gob.ve/index.php?option=com_content&view=article&id=9&Itemid=13
- Enríquez, c. (15 de junio de 2014). *El comercio.com*. Recuperado el 19 de mayo de 2015, de <http://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/exportaciones-a-venezuela-pasan-período.html>
- Estrada, a. G., & varela, m. (2010). Competitividad y ventajas comparativas de la producción de maíz en méxico. *Revista mexicana de ciencias agrícolas*, 4.
- Expansión. (27 de 06 de 2015). *Datos macro.com*. Obtenido de <http://www.datosmacro.com/estado/indice-competitividad-global>
- Finger, j., & kreinin, m. (diciembre de 1979). **A measure of "export similarity" and its possible uses**. *The economic journal*, 89(356), págs. 905-912. Recuperado el 05 de 31 de 2015, de <http://www.jstor.org/stable/2231506>
- Friedrich, e. (2009). *Análisis de coyuntura económica* . Quito: ildis.
- Gámiz, c. R., & palacio muñoz, v. (2013). **Ventajas comparativas en el comercio**. *Cimexus*, 18.
- García, g. (1999). *—instrumentos financieros del comercio internacional*. Fc editorial.

- Gómez, p. B. (mayo, 2007). *Chindia or china plus india? Economic complementarity and competition between two asian giant*. Madrid: revista de economía mundial, universidad complutense de madrid.
- Gordo, e., gil, m., & pérez, m. (31 de 12 de 2003). Documento ocasional. *Los efectos de la integración económica integración económica y distribución geográfica de la actividad industrial en los países de la ue, issn: 1696-2230*. España. Recuperado el 01 de 06 de 2015, de <http://www.bde.es/f/webbde/ses/secciones/publicaciones/publicacionesseriadas/documentosocasionales/03/fic/do0303.pdf>
- Gregorio, j. D. (2012). *Macroeconomía teoría y políticas*. Santiago, chile: pearson.
- Incae business school. (27 de 06 de 2015). *Centro latinoamericano para la competitividad y el desarrollo sostenible* . Obtenido de http://conocimiento.incae.edu/es/clacd/nuestros-proyectos/archivo-proyectos/proyectos-de-competitividad-clima-de-negocios/websitewef/index_files/page324.htm
- Jaramillo, j. (18 de noviembre de 2013). *Ecuanomica*. Obtenido de <http://ecuanomica.blogspot.com/2013/11/inversion-extranjera-directa-ied-para.html>
- Juan gonzales, c. G. (2014). *Competitividad, regionalismo e integracion de mexico con asia pacifico* . Itson.
- Kreinin, m., & plummer, m. (24-26 de junio de 2004). Euro-mediterranean relations: a conceptual framework of trade and investment creation and diversion. *Regional groupings, discrimination, and the revoking of preferential status of non-members: effects of eu enlargement on the mediterranean basin, 6-7*. Bologna, italia. Recuperado el 31 de 05 de 2015, de <http://www.jhubc.it/ecpr-bologna/docs/480.pdf>
- Krugman. (2008). **Paul krugman y el nuevo comercio internaciona**. *Criterio libre*, 86.
- Krugman, p. R., obstfeld, m., & melitz, m. J. (2012). *Economía internacional teoría y política*. Madrid: pearson education.
- Lima, c. D., & durán, j. (abril, 2014). *Estudio sobre la complementariedad comercial entre honduras y uruguay*. Chile: cepal.
- Lima, j. D. (2012). *Aplicaciones del observatorio de comercio e integración centroamericana*. San salvador.
- Lima, j. D. (s.f.). *Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial*. Chile : comisión económica para américa latina y el caribe (cepal).
- Lima, j. E., & alvarez, m. (2008). *Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial*. Santiago de chile: publicación de las naciones unidas.
- Malamud, c. (2006). *La salida venezolana de la comunidad andina de naciones y sus repercusiones sobre la integración regional*. America latina: real instituto elcano.
- Malhotra, n. K. (2008). *Investigacion de mercados*. Mexico: pearson.

- Massad, c. (2007). *Economía para todos* . Chile: maval ltda.
- Mayorga, j., & martínez, c. (1 de junio de 2008). *Dialnet, criterio libre no. 8*. Recuperado el 1 de junio de 2015, de paul krugman y el nuevo comercio internacional: <http://dialnet.unirioja.es/download/articulo/4547087.pdf>
- Mendoza, m. B. (2005). *Principios de economía vital* . La paz, bolivia.
- Michaely, m. (1996). *Trade preferential agreements in latin america. An ex-ante assessment* . Washington, d.c.: the world bank.
- Mora, & nelson beltran luis. (2012). *negocios y relaciones internacionales colombo-venezolanas: divergencias políticas en vecindades económicas complementarias*.
- Naciones unidas- cepal. (septiembre de 2006). *Definiendo competitividad*. Obtenido de <http://www.cepal.org/mexico/capacidadescomerciales/tallerbasesdedatosrep.do/documentosypresentaciones/2definiendolacompetitividad.pdf>
- Osimani, r. (julio 2006). *Posibles impactos de un acuerdo comercial con los estados unidos. Un análisis mediante indicadores de comercio y a partir de los determinantes estructurales* . Uruguay : centro de investigaciones económicas cinve.
- Paul krugman, & maurice obstfeld. (2001). *Economía internacional*. Addison wesley.
- Pindyck, r. S., & daniel I. Rubinfeld. (s.f.). *Microeconomía*. Pearson .
- Porter, m. (1998). *The competitiveness advantage of nations, chapter1*. United states: free press.
- Porter, m. (2007). La ventaja competitiva de las naciones . *Harvard business review-américa latina*, 1-23.
- Porter, m. E. (noviembre, 2007). *Las ventaja competitiva de las naciones*. Harvard business review.
- Pro ecuador. (julio de 2015). *Ministerio de comercio exterior* . Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/compradores/oferta-exportable/fishing-and-aquaculture/>
- Proecuador. (2013). *Informe anual de comercio e inversión* .
- Protocolo. (del 22 de julio de 2011). *Gaceta oficial no. 39.719*. Asamblea nacional.
- Quique, g. (2000). *Las ventajas competitivas de las naciones*. Obtenido de academia.edu: http://www.academia.edu/4782010/las_ventajas_competitivas_de_las_naciones
- Ray, r., & sara kozameh . (2012). *La economía de ecuador desde el 2007*. Washington: enter for economic and polizy research.
- Rugman, a. M., & richard m. Hodgetts. (2000). *Negocios internacionales, un enfoque de administracion estrategica*. U.s.a: mcgraw hill.
- Sabino, c. (1992). *El proceso de investigación*. Caracas: panapo.
- Salinas, m., & rodríguez, v. (2014). *El atractivo de un buen mercado: américa latina y las exportaciones intrarregionales en el período 2000-2012*. Chile universidad de tarapacá: observatorio de la economía latinoamericana.

- Segura, j. A., & segura ruiz, o. (2004). Índice de ventaja comparativa revelada: un indicador del desempeño y de la competitividad productivo-comercial de un país. *Intercambio, área de comercio y agronegocios*, 10.
- Sucrealba. (19 de mayo de 2015). *Sucrealba*. Obtenido de <http://www.sucrealba.org/>
- Terra, m. I. (1998). **Uruguay en el mercosur: perspectivas del comercio intrarregional**. *Revista economica banco central de uruguay*, 1-54.
- Terra, m. I. (s.f.). **Uruguay en el mercosur: perspectivas del comercio intrarregional**. *Revista economica banco central de uruguay*, 1-54.
- Tomalá, m. (2001). *Zona económica*. Obtenido de <http://www.zonaeconomica.com/ecuador/evolucion-inflacion/inflacion>
- Trepiccione, p. (16 de mayo de 2015). *El impulso.com*. Obtenido de <http://elimpulso.com/articulo/la-pequena-historia-diplomatica-entre-venezuela-y-estados-unidos>
- Úbeda, j. E. (2013). *Comercio, economía, desarrollo y derecho internacional nuevos retos en la agenda global del siglo xxi*. Madrid, españa.
- Vásquez, l. B. (s.f.). *La orientación geográfica del comercio exterior ecuatoriano hacia los países de asia pacifico*. Obtenido de grupo para investigación y docencia económica gride: http://www.ceap.espol.edu.ec/publicaciones/barragan_11.09_reporte4_piceap.pdf
- Vázquez, e., reyes, m., & abigail. (2000). **Fundamentos sobre la competitividad para el desarrollo en el sector primario**. Revista académica de investigación.
- World economic forum. (15 de 7 de 2015). *The global competitiveness report*. Obtenido de <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015>

ANEXO 1

EXPORTACIONES DE ECUADOR A VENEZUELA

Cod.	Descripción del producto	Ecuador exporta hacia VENEZUELA											
		2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
'52	Algodón	706	2738	5002	3190	1789	303	1653	564	451	2284	5771	2618
'17	Azúcares y artículos de confitería	953	149	4595	654	1138	618	506	701	1917	4380	3612	1642
'18	Cacao y sus preparaciones	2450	325	1620	2585	2794	2555	516	420	1433	8776	3600	200
'40	Caucho y manufacturas de caucho	543	567	3044	6173	6558	13537	13146	8314	10385	24393	25865	15954
'55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	267	208	387	228	634	794	11730	7015	1829	1900	906	2366
'54	Filamentos sintéticos o artificiales	554	747	1976	1728	1315	2330	4587	2986	2472	3821	4304	3145
'07	Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	135	39	20	103	96	68	79	72	3045	19339	8116	0
'44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	2794	448	973	1701	2973	5834	5306	2590	1832	1444	4333	1883
'73	Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	3022	873	6236	13390	21459	30867	40325	31304	13833	16317	35454	38987
'39	Materias plásticas y manufacturas de estas materias	4076	2699	9684	13445	19797	28790	25980	18369	15830	24545	20967	19536
'94	Muebles; mobiliario medicoquirurgico; artículos de cama y similares	436	161	537	600	1615	7608	17272	5422	4531	3652	6840	3961
'48	Papel, carton;manuact. de pasta de celulosa, de papel/de cartón	1453	860	1220	1852	2080	2196	3538	1542	3420	15065	9665	4105
'03	Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos	151	153	266	30	898	3464	5691	7234	13447	8004	14379	16923
'61	Prendas y complementos de vestir, de punto	825	257	538	1108	1184	1080	1197	605	63	458	729	87
'20	Prep.de legumbres, hortalizas, frutos o de otras partes de plant.	951	298	1874	2447	3443	5984	10320	7529	7098	7233	7165	3623
'16	Preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos, de moluscos...	8588	5859	27456	22281	45413	73221	119033	1E+05	83510	121284	192063	135758
'69	Productos cerámicos	256	19	650	578	1000	1764	4905	5141	5686	4987	9571	915
'49	Productos editoriales, de la prensa/de otras industrias graficas	79	97	30	207	158	234	161	49	46	178	410	2084
'30	Productos farmacéuticos	4076	4835	8644	3595	7248	3134	5291	6551	14699	8771	8953	4172
'60	Tejidos de punto	29	17	18	0	24	0	218	109	320	173	289	43
TOTAL	Todos los productos	64731	54611	1E+05	122283	318896	484075	719551	563933	973960	1473870	1007903	464225

Fuente: Trademap

ANEXO 2

ECUADOR IMPORTA DESDE VENEZUELA

Descripción del producto	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Todos los productos	353205	382198	559132	450663	430311	1318461	2525902	739274	549762	962091	239293	73515
Combustibles minerales	116010	182840	255826	115953	128790	1026325	2252495	595389	453634	826674	148278	35361
Fundición, hierro y acero	83793	78012	148122	153463	118931	122092	121897	43122	17315	51476	14906	7288
Vehículos automóviles	45349	46764	49692	72861	82518	56544	17065	2142	604	425	112	459
Materias plásticas	18995	3866	9191	15580	8284	8188	2258	1533	1647	1716	1965	1600
Aluminio y manufacturas	11516	8160	16062	13301	9575	14815	20980	9885	7732	776	1077	2814
Productos farmacéuticos	9275	11010	14733	16005	11656	14751	11251	10860	11038	10905	3201	4628
Máquinas, reactores	8033	4948	5540	5367	5786	6161	5105	4026	3226	1558	3389	2451
Máquinas, aparatos	7853	9190	9037	9326	11686	4942	8238	5935	1512	598	389	472
Productos químicos orgánicos	6609	2539	10280	5678	6510	6721	10928	4222	6610	5517	3979	557
Caucho y manufacturas	5348	4511	4288	7066	7616	7582	4103	1041	1705	228	43	2
Papel, cartón; manufact.	4661	492	725	298	213	12	24	5	2	1	0	0
Prod. químicos ignoran	4084	4088	4364	6467	5397	4995	3414	1103	729	867	1003	875
Preparaciones alimenticias	3926	5291	5558	5210	3770	3299	3702	122	86	106	72	64
Herramientas, útiles	3197	2850	2665	2797	3048	3298	3174	2219	695	70	29	1
Miscellaneous chemical	2672	2199	2567	2460	4602	5345	8116	6028	7530	3156	2903	3839
Aceites esenciales	2621	1006	883	1179	870	1057	1118	612	178	211	155	24
Extractos curtientes	2312	1328	1095	2028	2136	1276	1310	835	1137	4	0	4
Prep. a base de cereales	2176	1876	1649	2189	2667	2127	749	71	0	0	0	0
Vidrio y manufacturas	2146	913	324	368	221	33	21	0	39	0	9	0
Guata, fieltro, telas	1577	451	479	518	747	717	687	878	720	662	497	0
Cobre y manufacturas	991	335	1003	825	958	436	226	6	0	3	0	0
Manufacturas de fundición	948	1272	1282	1267	1220	5763	1155	3264	1018	569	379	1823

Fuente: TradeMap

ANEXO 3

VENTAJA COMPARATIVA REVELADA

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Pro.
Algodón	-0,78	-0,43	-0,62	-0,75	-0,85	-0,99	-0,94	-0,98	-0,95	-0,89	-0,76	-0,82	-0,81
Azucares y artículos de confitería	-0,89	-0,98	-0,64	-0,94	-0,89	-0,97	-0,98	-0,97	-0,90	-0,92	-0,91	-0,97	-0,91
Cacao y sus preparaciones	-0,17	-0,78	-0,54	-0,50	-0,49	-0,66	-0,92	-0,91	-0,66	-0,23	-0,62	-0,96	-0,62
Caucho y manufacturas de caucho	-0,97	-0,96	-0,89	-0,85	-0,85	-0,78	-0,82	-0,87	-0,82	-0,74	-0,77	-0,76	-0,84
Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	-0,91	-0,90	-0,94	-0,97	-0,92	-0,96	-0,56	-0,63	-0,75	-0,87	-0,93	-0,80	-0,84
Filamentos sintéticos o artificiales	-0,74	-0,58	-0,67	-0,73	-0,77	-0,77	-0,69	-0,71	-0,65	-0,63	-0,62	-0,65	-0,68
Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	-0,98	-0,99	-1,00	-0,98	-0,99	-0,99	-0,99	-1,00	-0,79	-0,27	-0,66	-1,00	-0,89
Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	-0,41	-0,72	-0,67	-0,67	-0,58	-0,60	-0,67	-0,77	-0,72	-0,81	-0,76	-0,85	-0,69
Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	-0,90	-0,96	-0,86	-0,83	-0,72	-0,75	-0,76	-0,73	-0,85	-0,87	-0,84	-0,85	-0,83
Materias plásticas y manufacturas de estas materias	-0,89	-0,92	-0,80	-0,80	-0,72	-0,75	-0,81	-0,82	-0,82	-0,81	-0,86	-0,86	-0,82
Muebles; mobiliario medicoquirurgico; articulos de cama y similares	-0,95	-0,98	-0,94	-0,96	-0,92	-0,81	-0,73	-0,89	-0,88	-0,95	-0,94	-0,95	-0,91
Papel, cartón; manufact. de pasta de celulosa, de papel/de cartón	-0,95	-0,95	-0,96	-0,96	-0,95	-0,97	-0,96	-0,98	-0,94	-0,84	-0,90	-0,93	-0,94
Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos	-0,93	-0,85	-0,86	-0,99	-0,62	-0,66	-0,71	-0,71	0,06	-0,37	-0,37	-0,03	-0,59
Prendas y complementos de vestir, de punto	-0,93	-0,96	-0,95	-0,96	-0,96	-0,99	-0,99	-0,99	-1,00	-0,99	-0,99	-1,00	-0,97
Prep.de legumbres, hortalizas, frutos o de otras partes de plant.	-0,83	-0,92	-0,71	-0,68	-0,60	-0,64	-0,60	-0,65	-0,59	-0,67	-0,66	-0,80	-0,70
Preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos, de moluscos...	0,48	0,75	0,60	0,51	0,67	0,58	0,54	0,52	0,58	0,54	0,68	0,52	0,58
Productos cerámicos	-0,96	-0,99	-0,90	-0,93	-0,91	-0,94	-0,84	-0,80	-0,65	-0,78	-0,75	-0,96	-0,87
Productos editoriales, de la prensa/de otras industrias graficas	-0,99	-0,99	-1,00	-0,99	-0,99	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-0,99	-0,97	-0,81	-0,98
Productos farmacéuticos	-0,91	-0,89	-0,84	-0,95	-0,91	-0,98	-0,97	-0,97	-0,94	-0,97	-0,97	-0,99	-0,94
Tejidos de punto	-0,98	-0,99	-1,00	-1,00	-0,99	-1,00	-0,99	-1,00	-0,92	-0,97	-0,96	-0,99	-0,98

Fuente: Trademap

ANEXO 4

**PRODUCTOS POTENCIALES DE ECUADOR PARA EL MERCADO DE
VENEZUELA**

Subpartida	Descripción
1511.90	Los demás aceites de palma y sus fracciones
1511.10	Aceite de palma, en bruto.
8703.23	Vehículos automóvil transporte personas de cilindrada superior a 1500
8704.31	Los demás vehículos para el transporte de mercancías con motor
3920.20	Placas, hojas, películas, bandas y láminas de polímeros de propileno
4011.10	Neumáticos nuevos de caucho del tipo utilizado en automóviles
8438.80	Las demás máquinas y aparatos para preparación excepto de frutas
4011.20	Neumáticos nuevos de caucho del tipo utilizado en autobuses y camiones
0401.10	Leche y nata, sin concentrar ni edulcorar, con un contenido materia
8418.10	Combinaciones de refrigerador y congelador, conservador con puertas ext.
1604.13	Sardinias, sardineras y espadines en conserva, entero o en trozos.
2936.90	Los demás incluidos los concentrados naturales.
3004.20	Medicamentos que contengan otros antibióticos.
1516.20	Grasas y aceites vegetales, y sus fracciones.
0401.20	Leche y nata, sin concentrar ni edulcorar con un cont. Sup.1% e inferior
2403.10	Picadura de tabaco y tabaco para pipa, incluso con sucedáneo de tabaco
9018.90	Los demás instrumentos y aparatos de la medicina, cirugía, odontología
8477.90	Partes de máquinas para la industria del plásticos: inyectoras-secador
6401.92	Los demás calzados que cubran el tobillo sin cubrir la rodilla
1803.10	Pasta de cacao, sin desgrasar
1517.90	Las demás preparaciones alimenticias de grasas o de aceites, animales
8504.21	Transformadores de dieléctrico líquido, potencia inferior o igual 650
1805.00	Cacao en polvo sin azucarar ni edulcorar de otro modo estrellas
2936.29	Las demás vitaminas y sus derivados, sin mezclar
4107.99	Trozos, hojas o placas de cueros preparados
8527.21	Receptores de radiodifusión que solo funcionen con una fuente de energía
4819.10	Cajas de papel o cartón ondulado
8708.29	Las demás partes y accesorios de carrocería, incluidas las cabinas
8708.92	Silenciadores y tubos de escape, de vehículos automóviles
2008.99	Las demás frutas preparadas o en conserva, al natural o en almíbar
3926.90	Las demás manufacturas, de plástico
3004.50	Los demás medicamentos que contengan vitaminas u otros productos
3923.50	Tapones, tapas, capsulas y demás dispositivos de cierre
4911.99	Los demás impresos
1806.32	Los demás chocolates, en bloques, en tabletas o en barras sin rellenar
8413.91	Bombas centrifugas, partes y piezas
6302.53	Las demás ropas de mesa, de fibras sintéticas o artificiales

Fuente :Banco Central del Ecuador, BCE / Centro de Comercio Internacional, Trademap, Año 2013