



**ESCUELA SUPERIOR
POLITÉCNICA DEL LITORAL**
INSTITUTO DE CIENCIAS HUMANÍSTICAS Y
ECONÓMICAS

TESIS DE GRADO

Previo a la obtención del título de:
Economistas Con Mención En Gestión Empresarial,
Especialización Finanzas Y Sector Público

TEMA:

LA CALIDAD Y LA PRODUCTIVIDAD COMO
MOTOR DE CRECIMIENTO DE LAS
EXPORTACIONES: UN ANÁLISIS AL CASO
ECUATORIANO

Presentado por:

Alba Maridueña Bohórquez
Shirley Pico Rodríguez
Darío Hernández Balladares

Guayaquil – Ecuador

Agosto – 2000

AGRADECIMIENTO

Expresamos nuestro profundo agradecimiento a: *DIOS* Todopoderoso por habernos guiado y acompañado siempre pues nada se realiza sino es bajo su voluntad.

A nuestros padres: *Luis y Alba, Vicente y Sonia, Alfonso y Margarita* por su apoyo incondicional y continuo durante todo el desarrollo de nuestra tesis.

A nuestro director de tesis: *Ec. Emilio Pfister* por su tiempo y sus valiosos consejos.

A *Francisco, Sandro, Pamela* y a todos nuestros amigos que colaboraron de alguna manera en la presentación de nuestro trabajo.

En especial a nuestros compañeros de tesis: *Alba, Darío y Shirley* por su paciencia, interés y por todo el esfuerzo que dedicaron en la realización de una meta en común, nuestra tesis.

A DIOS, por ser todo para nosotros.

A nuestros padres, por inculcarnos valores que nos ayudan a nunca dejarnos vencer por las dificultades.

DECLARACIÓN EXPRESA

“ La responsabilidad del contenido de esta Tesis de Grado nos corresponden exclusivamente y el Patrimonio intelectual de la misma a la ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL”.

(Reglamento de Graduación de la ESPOL)

Alba Maridueña Bohórquez

Shirley Pico Rodríguez

Darío Hernández Balladares

CONTENIDO

<u>INTRODUCCIÓN</u>	11
<u>1. MARCO TEÓRICO SOBRE LA CALIDAD Y PRODUCTIVIDAD</u>	13
1.1 CONCEPTOS DE CALIDAD Y PRODUCTIVIDAD.	13
1.1.1 CONTROL DE CALIDAD Y ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD	17
1.1.2 CERTIFICACION Y VALOR DE LA CALIDAD	19
1.1.3 EL FUTURO DE LA CALIDAD	20
1.1.3.1 La calidad del proceso	21
1.1.3.2 De la inspección a los modelos de gestión de calidad total	25
1.1.3.3 La Fiabilidad y medio ambiente, alternativas para mejorar la calidad	28
1.1.4 LA CALIDAD COMO VENTAJA COMPETITIVA	34
1.2 ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE LOS SECTORES PRODUCTIVOS DE CALIDAD: CASO ECUATORIANO	35
1.2.1 EL COMERCIO EXTERIOR ECUATORIANO EN EL PERIODO REPUBLICANO	39
1.2.2 EL COMERCIO EXTERIOR DEL ECUADOR A INICIOS DE LA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL	44
1.2.3 LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION DEL ECUADOR DURANTE LAS PRIMERAS DECADAS DE LA REPUBLICA.	48
1.2.4 PRODUCTOS DE EXPORTACION DEL ECUADOR EN 1977-1920.	57
1.2.5 PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION 1921-1990	58
1.2.6 EL COMERCIO MUNDIAL	62
1.2.6.1.Principales características del comercio mundial en 1999	65
1.2.6.2 Evolución del comercio mundial por países y regiones	68
1.2.6.3 Repercusiones de la caída de los precios de los productos básicos	74
1.2.6.4 Perspectivas del comercio mundial para 1999	75
1.2.7 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA INTEGRACION PARA EL ECUADOR	77
<u>2. CARACTERÍSTICAS DE CALIDAD Y PRODUCTIVIDAD EN EL MERCADO ECUATORIANO</u>	89
2.1 LOS FACTORES DE CALIDAD QUE INCIDEN EN EL SECTOR EXTERNO.	89
2.1.1 LA CALIDAD EN LA DISTRIBUCIÓN	92

2.1.2 FACTORES DETERMINANTES DE LA CALIDAD _____	95
2.1.2.1 La Calidad Total _____	101
2.1.3 NORMAS DE CALIDAD AMBIENTAL Y DE EMISIÓN _____	104
2.2. GRADO Y FORMA DE LA COMPETENCIA DEL ECUADOR _____	112
2.2.1 Condiciones Económicas y Sociales _____	112
2.2.2 La participación del Gobierno _____	133
2.2.3 Las condiciones de la Competitividad Nacional desde el enfoque del Sector Productivo.	140
3. <u>LAS CONDICIONES DE CALIDAD Y LAS POLÍTICAS NECESARIAS</u>	
<u>PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD EN EL SECTOR EXPORTADOR</u>	
<u>ECUATORIANO</u> _____	149
3.1 LAS NORMAS DE UN SISTEMA DE CALIDAD _____	150
3.1.1 CLASES DE NORMAS QUE EXISTEN _____	150
3.1.1.1 La norma INEN _____	151
3.1.1.2 Normas y Normalización: _____	152
3.1.1.3 La normalización y sus ventajas _____	153
3.1.2 GESTIÓN DE ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD _____	154
3.1.2.1 MODELOS PARA EL ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD _____	155
3.1.2.2. SELECCIÓN DE LA NORMA A APLICAR PARA EL ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD _____	156
3.1.2.2.1 Ventajas de tener una sola norma _____	156
3.1.2.2.2 Objetivo de las normas ISO sobre aseguramiento de la calidad _____	156
3.1.2.2.3 Certificación _____	157
3.1.2.2.4 Responsables de la Certificación _____	157
3.1.2.2.5 Auditorías _____	158
3.1.2.3 PLANEACIÓN DE UN SISTEMA DE ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD _____	160
3.1.2.3.1 Concienciación de la Dirección _____	160
3.1.2.3.2 Formación del equipo interno _____	161
3.1.2.4 DESARROLLO DEL SISTEMA _____	161
3.1.2.4.1 Documentación de un Sistema de Calidad _____	161
3.1.2.4.2 Metodología _____	163
3.1.2.4.3 Problemas más frecuentes _____	164
3.1.2.5 IMPLANTACIÓN DEL SISTEMA _____	164
3.1.2.5.1 Metodología _____	164
3.1.2.5.2 Rodaje _____	165

3.1.2.5.3 Problemas más frecuentes _____	165
3.1.2.6 CERTIFICACIÓN _____	165
3.1.3 SISTEMA DE CALIDAD _____	168
3.1.3.1 ENFOQUES DE CALIDAD _____	170
3.1.3.1.1 Enfoque Global _____	170
3.1.3.1.2 Enfoque Práctico _____	171
3.1.3.1.3 Enfoque Táctico _____	172
3.1.4 LA NORMALIZACIÓN DE LOS PROCESOS _____	172
3.2 NORMAS ISO 9000 _____	176
3.2.1 ORIGEN DE LAS NORMAS ISO-9000 _____	176
3.2.2 EL OBJETIVO DE LAS NORMAS ISO _____	176
3.2.3 LAS NORMAS ISO 9000 DE SISTEMAS DE LA CALIDAD _____	177
3.2.3.1 Las normas ISO 9000 para el 2000. _____	177
3.2.4 LAS NUEVAS NORMAS DE GESTIÓN DE LA CALIDAD ISO 9001 E ISO 9004 _____	182
3.2.4.1 _____ Objetivos y Misión _____	182
3.2.4.2 Principales Características _____	183
3.2.5 COMPATIBILIDAD CON LAS NORMAS DE LA SERIE ISO 14000 _____	186
3.3 POLÍTICAS DE MEJORAMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD _____	186
3.3.1 Marco Legal _____	187
3.3.2 Objetivos de la Ley _____	188
3.3.3 Ambito de Aplicación _____	188
3.3.4 Justificación por efectos pro-competitivos y de eficiencia económica. _____	188
3.3.5 Concentraciones Económicas _____	189
3.3.6 Procedimientos Administrativos y/o Judiciales _____	189
3.4 APLICACIÓN DE LA CALIDAD _____	190
3.4.1 Antecedentes _____	190
3.4.2 Evaluación financiera _____	192
<u>4. INDICADORES DE LA COMPETITIVIDAD ECUATORIANA _____</u>	<u>197</u>
4.1 Generalidades _____	197
4.2 Indicadores de la Competitividad Ecuatoriana _____	202
4.2.1 EL ÍNDICE DE ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVA _____	202
4.2.1.1 Resultados _____	205

4.2.2 LA VENTAJA COMPARATIVA REVELADA _____	211
4.2.2.1 Resultados _____	214
4.2.3 EL DESCUENTO NETO EXTERIOR _____	226
4.2.3.1 Resultados _____	229
4.2.4 LA TASA DE COBERTURA _____	232
4.2.4.1 Resultados _____	233
<u>5. PERSPECTIVAS PARA EL ECUADOR</u> _____	237
5.1 Análisis Empírico de la Competitividad Ecuatoriana _____	237
5.1.1 Planteamiento de Hipótesis _____	237
5.1.2 Validación de Hipótesis _____	239
5.1.2.1 Resultados _____	240
5.2 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES _____	245
5.2.1 CONCLUSIONES _____	245
5.2.2 RECOMENDACIONES _____	249
<u>ANEXOS</u> _____	253
<u>BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA</u> _____	261

INTRODUCCIÓN

La severa crisis económica que el Ecuador enfrenta en los inicios del nuevo milenio tiene muy profundas causas que derivan de los ámbitos sociales, políticos, financieros y empresariales. La inestabilidad política de los últimos años, el deterioro de la calidad de vida de los ecuatorianos, el mal manejo monetario, financiero y fiscal de los distintos gobiernos, la vulnerabilidad de los sectores empresariales que no han podido solucionar el problema de la pérdida de producción, han repercutido en un escaso optimismo de los ecuatorianos sobre su futuro.

Desde inicios de este año, en busca de posibles soluciones para esta crisis, el país entra en un nuevo esquema económico adoptando el dólar como moneda oficial. El cambio de moneda implica un severo ajuste fiscal por no tener el Estado la facilidad de imprimir dinero como en el pasado. De ahí, que la forma más óptima para generar divisas es la fomentación del comercio exterior ecuatoriano a través de sus exportaciones. En este contexto, el presente trabajo hace un análisis del comercio exterior ecuatoriano y la importancia que tiene un enfoque de calidad y competitividad en su desarrollo.

En primer lugar, se da una visión completa de las nuevas teorías que sobre calidad han sido escritas, su importancia en la era de la globalización y su influencia como ventaja competitiva. También, se hace un análisis histórico de la evolución del comercio exterior ecuatoriano, haciendo énfasis en los principales productos de exportación que marcaron las diferentes épocas del desarrollo comercial de nuestro país y su participación en la integración comercial del hemisferio.

Las acciones de los sectores públicos y privados, son tratados en la segunda parte. Se hace especial referencia a las características de calidad y productividad que exige el mercado externo, en el contexto de las exportaciones. Además, se toma en cuenta las

condiciones económicas, políticas y del sector empresarial para enfrentar los retos del comercio internacional.

Las normas de calidad internacionales y las soluciones a las diferencias, entre los países, que pudieran surgir durante el intercambio comercial, son el tercer punto a tratarse en este documento. Al seleccionar e implantar las normas adecuadas se genera un nuevo sistema de calidad que contribuye a mejorar las condiciones del sector exportador.

La evidencia empírica que sobre competitividad ecuatoriana se ha obtenido, es la que abarca nuestra cuarta parte. Varios indicadores utilizados por diversos autores se han considerado para evaluar nuestra posición competitiva en la actividad comercial con el mundo. Se obtiene, también, información de acuerdo a la especialización productiva del comercio exterior ecuatoriano y la participación de las exportaciones.

En nuestra parte final, se prueba la hipótesis de que las ventajas de nuestros productos respecto a los del exterior están en función de la productividad, los salarios, la capacidad industrial, los aranceles y el tipo de cambio real. En conjunto, se dan las conclusiones a las que se ha llegado y las recomendaciones, tanto para el sector público como para el sector privado.

1. MARCO TEÓRICO SOBRE LA CALIDAD Y PRODUCTIVIDAD

El presente capítulo se dedicará a darnos una visión completa acerca de la importancia, tanto teórica como histórica, de la calidad y la productividad. Su razón de ser y su ayuda al nuevo sistema de vida en la época moderna.

En la primera parte se ampliará el conocimiento sobre los antiguos y nuevos conceptos de calidad y productividad, valorizando y evaluando estos factores como mecanismos fundamentales para el desarrollo económico del país.

La segunda parte abarca un enfoque histórico de cómo se ha desarrollado el comercio exterior desde la época colonial, pasando por el período republicano hasta la era moderna, así mismo su influencia en el rubro exportaciones del Ecuador. Además, se tratará el tema de las ventajas y desventajas sobre los procesos de integración por el Ecuador dentro del concierto internacional de las naciones.

1.1 CONCEPTOS DE CALIDAD Y PRODUCTIVIDAD.

La palabra “Calidad expresa un concepto global y unificador que engloba todo lo referente al objetivo de excelencia, que incluye: competitividad, entregas, costos, moral, productividad, beneficio, excelencia del producto, cantidad y volumen, resultados, servicio, seguridad, atención al entorno,

atención a los accionistas que debe tender toda empresa u organización”¹. Entonces la calidad es la referencia y el objetivo de cualquier actividad desarrollada en la empresa.

La Calidad puede definirse como el conjunto de características de una entidad, que le confieren la aptitud para satisfacer las *necesidades establecidas y las implícitas*. Las necesidades establecidas son las que están especificadas, ya sea por un reglamento (necesidades para un proceso, producto, etc.), por un cliente (características para un producto o servicio), etc. Las necesidades implícitas son las que no están especificadas, pero que conviene identificar y definir. Uno de los objetivos (que no es el único) que busca la calidad es la satisfacción del cliente.

La satisfacción del cliente es importante.

- ✓ Por cada uno que protesta puede haber 26 con problemas, y probablemente 6 de ellos graves.
- ✓ El 90% de los clientes insatisfechos no volverán a confiar en el proveedor.
- ✓ Sólo el 80% de los satisfechos vuelve a comprar.
- ✓ Los clientes insatisfechos lo comentan con gran cantidad de personas, algunos de ellos posibles clientes.
- ✓ Sin embargo el cliente satisfecho raramente lo comenta.

La satisfacción del cliente se puede conseguir:

- ✓ Con buenas cualidades, como buen funcionamiento, durabilidad, facilidad de uso, estética, personalización, servicio a tiempo, seguridad, cortesía.

¹ BERRY THOMAS, Como gerenciar la transformación hacia la calidad total, Mc.Graw -Hill. Santa Fé de Bogotá, 1992, p.32.

- ✓ Sin defectos a la entrega, durante el uso, en los procesos administrativos y en la facturación.

La calidad en términos del cliente, es prerequisite para formular estrategias competitivas, brindándole simplemente lo que él necesita, desea, quiere y demanda.

La experiencia ha mostrado que no se pueden lograr sustanciales ventajas competitivas, a menos que se proporcione la calidad, tanto en el producto como en el servicio², ahora no solo es obtener un producto de calidad, sino un servicio de calidad, poco a poco el término CALIDAD se ha introducido en el mundo de la empresa, tanto industrial como de servicios, pero son muchas las empresas que no conocen o confunden el significado de este concepto. Unos lo confunden con un producto de unas cualidades inmejorables. Sin embargo la CALIDAD va más allá de las características de un producto o servicio.

La calidad ha sido siempre entendida como un costo adicional que debe pagar el empresario para cumplir con alguna exigencia del cliente. Aquí queremos demostrar que, ofrecida por el proveedor, se convierte en una herramienta competitiva.

La calidad de un producto puede ser garantizada mediante su control exhaustivo o asegurándose de que todos los procesos que han intervenido en su fabricación operan dentro de las características previstas.

CONCEPTO DE PRODUCTIVIDAD

² Un producto de calidad es lo que el cliente recibe, mientras que un servicio de calidad se refiere a como lo recibe.

La productividad es producir mas unidades, con menos insumos, sean éstos, mano de obra o capital. En otras palabras, según Krugman la productividad es aprovechar eficientemente los recursos, y a través de ella conseguir el crecimiento sostenido de un país.

La productividad determina el grado de eficiencia con que se usan los recursos de un país, por ejemplo si se mide al nivel de fabrica, significa hacer mas unidades en el mismo tiempo; y en el caso de los recursos humanos, la productividad establece el nivel de salarios y en los recursos financieros, la productividad del capital determina la tasa de retorno para los accionistas.

Cuando se adquiere un nivel elevado de productividad se proporcionan mayores ingresos para los ciudadanos, les ofrece mas tiempo para distraerse y genera mas impuestos para el estado y para mantener el incremento continuo del nivel de productividad, es necesario que la economía del país se actualice permanentemente, por medio de mejoras en la calidad de los productos, en las tecnologías y aumento en la eficiencia de producción.

FACTORES QUE MIDEN LA PRODUCTIVIDAD

La productividad se incrementa cuando se consideran los siguientes aspectos:

- ✓ Reduciendo el consumo, aumenta el ahorro e inversión, de esta manera el país multiplica su stock de capital, el cual aumenta la capacidad industrial y pone a la disposición de la fuerza laboral los medios para producir mayores volúmenes de productos finales.
- ✓ Cuando se mejora la educación y entrenamiento de la fuerza laboral.
- ✓ Si los gobiernos dictaran políticas coherentes, le brindaría estabilidad al país.

- ✓ Cuando las instituciones del sector público y privado sean sólidas.
- ✓ Cuando se logre economías de escala
- ✓ Cuando se reducen los impuestos, y aumentan las inversiones en investigación y desarrollo, no tanto en nuevos productos sino en nuevos procesos.
- ✓ También si ocurrieran dramáticos cambios tecnológicos
- ✓ Al mejorar la calidad gerencial y la cooperación de los trabajadores, se pueden aprovechar de manera eficiente los recursos humanos y físicos de la empresa.

Así mismo la productividad desciende cuando:

- ✓ Las inversiones caen
- ✓ Los trabajadores se desmotivan
- ✓ Los gobiernos introducen trabas, leyes con excesivos beneficios a los trabajadores o con excesivos controles en las áreas de la seguridad y ambiente.
- ✓ Aumenta la capacidad ociosa instalada
- ✓ Se incrementan los impuestos
- ✓ Si no se ahorra y se consume demasiado
- ✓ Las tecnologías se agotan o son obsoletas.

1.1.1 CONTROL DE CALIDAD Y ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD

En esta cuestión de la calidad existen diferentes conceptos, surgidos de la necesidad de diferenciar distintas actitudes frente a la calidad.

Desde el comienzo de la revolución industrial, a fines del siglo XVIII, los grandes productores de bienes respaldan a los mismos con su marca. Los más exitosos, respaldan también a sus marcas con procedimientos internos de control de calidad. El objetivo es no generar reclamos que perjudiquen la imagen de la marca.

Sin embargo, este nivel de respaldo, alcanzado por empresas de gran porte, sólo asegura que, de algún modo, tienen un sistema de calidad y lo aplican a su producción³. Ante la necesidad de extender esas propiedades a otras empresas, surge **el Aseguramiento de la Calidad**: conjunto de procedimientos de control y de corrección de errores de manufactura, consensuados entre el proveedor y su cliente.

El aseguramiento de la calidad, a diferencia del control de calidad, tiene procedimientos consensuados, registrados y documentados, por medio de los cuales el proceso de fabricación está sujeto a controles internos, para producir un producto o un servicio con una calidad convenida entre las partes.

En primera instancia, la necesidad del aseguramiento de la calidad proviene de la demanda de las grandes empresas por mejores procedimientos control por parte de sus proveedores y subcontratistas. Cuando las mismas grandes empresas no pueden verificar los procedimientos de esos proveedores, recurren a consultoras que, con el pasar del tiempo, se convierten en certificadores de calidad.

³ En esos casos el sistema de calidad suele ser una norma interna y en otros tiene nombres específicos que caracterizan a un sector industrial: Buenas Prácticas de Manufactura, por ejemplo, es un sistema difundido entre las empresas farmacéuticas y farmoquímicas.

Para reglamentar los procesos de aseguramiento y las actividades de control y certificación, aparecen las normas *ISO 9000*⁴, normas de procedimiento, no de producto.

1.1.2 CERTIFICACION Y VALOR DE LA CALIDAD

Las normas ISO 9000 son normas de procedimientos para un sistema eficaz de calidad y por tanto la certificación de una firma determinada significa que tiene estos procedimientos en condiciones para asegurar la calidad que promete, no certifica que lo haga. Las normas ISO 9000 certifican los procedimientos de aseguramiento de la calidad, no la calidad de la producción en sí. Esta es la diferencia entre certificación de producto y aseguramiento de calidad.

Sin embargo, tiene que haber una diferencia sustancial en los productos o prestaciones de quién se preocupó por obtener una certificación de su sistema de calidad. Esta es la razón por la cuál numerosas firmas locales, han obtenido o están detrás de su certificación ISO 9000.

Muchas grandes empresas certifican por sí a sus proveedores, con un certificado que tiene validez interna, en términos absolutos, pero significa también un reconocimiento público de capacidad para obtener un nivel de calidad. La certificación por organismos acreditados se convierte en una necesidad cuando hay que competir con empresas internacionales o en grandes obras.

⁴ ISO 9000, International Standart Organization, es una serie de normas que definen los requerimientos mínimos internacionalmente aceptados para un sistema eficaz de calidad.

Con la certificación se genera la presunción de que sí sabe obtener buena calidad, es más posible que lo haga en todas sus obras o productos. Esta presunción, que deberá ser confirmada por los resultados que obtenga, de por sí acompaña a un mayor valor de la producción de la firma, ese mayor valor no necesariamente debe volcarse en el precio, pero sí en el nivel de actividad.

La instalación de un sistema de calidad puede significar un costo adicional, al menos al principio, cuando se implementa un sistema de calidad. En el mediano plazo, cuando se obtienen mayores ventas, se disminuyen las no conformidades, o sea los trabajos que hay que rehacer, el mayor costo debe compensar con los mayores beneficios obtenidos por la empresa.

Las normas ISO 9000 recomiendan valorar los servicios post-venta, que no necesariamente deben ser gratuitos, salvo que se trate del reemplazo de piezas defectuosas. La lectura cuidadosa del certificado de garantía de sus electrodomésticos o su automóvil le demostrará que lo único gratuito es el reemplazo de partes que han fallado, por causas no imputables al usuario. En algunos casos, esos reemplazos incluyen la mano de obra. *Un buen servicio posventa puede reemplazar a una certificación, hasta que sea oportuno obtenerla .*

1.1.3 EL FUTURO DE LA CALIDAD

A medida que se aumenta la concurrencia de empresas ofreciendo cualquier unidad en venta, el comprador potencial tiende a valorar aspectos adicionales a los tradicionales. Al igual que ubicación y dimensiones, con precios y financiaciones ajustadas a sus posibilidades, la diferencia puede estar en la

calidad o en la imagen que tenga el comprador de la calidad que ofrece el cliente.

La calidad, es la mejor manera de diferenciarse a bajo precio que hoy tienen a su disposición. Los efectos tal vez no sean inmediatos, pero sí serán duraderos. Es de esperarse que sólo puedan competir quienes están preparados para ello. El sistema de calidad es una de las herramientas de competitividad más eficiente y menos costoso.

1.1.3.1 La calidad del proceso

Para saber si se está logrando desarrollar calidad debe realizarse una evaluación de la calidad en una serie de procesos internos; por otro, la concienciación, primero de los responsables y después y a través de ellos de todo el personal, de que la calidad es necesaria e imprescindible para una correcta consecución del output⁵ y por consiguiente para la satisfacción de las necesidades y expectativas de los clientes. Todo ello visto desde una perspectiva dinámica en que la calidad evoluciona continuamente, debiendo esta adaptarse al entorno cambiante en que se mueven las empresas de alta tecnología hoy en día. La calidad queda así entendida no como la ausencia de errores o fallos en los productos, sino como todos aquellos esfuerzos que se realizan día a día para lograr que el producto o servicio que entregamos a nuestros clientes sea el que realmente el cliente quiere.

El medio elegido para difundir esta campaña es la encuesta personal hecha a responsables de distintos procesos. Mediante una serie de preguntas se obtenía la información necesaria para el análisis de la calidad de cada proceso y al

⁵ Es la cualidad de una persona o entidad. Como output no sólo entendemos el producto en sí. También se incluyen bajo esta definición todos aquellos servicios que la compañía presta al cliente.

mismo tiempo se iban suministrando al encuestado una serie de parámetros claves para la autoevaluación y comprensión de la calidad total como algo de lo que todos somos responsables dentro de la empresa.

Proceso

Un proceso es un conjunto definido de actividades o tareas interrelacionadas con el objetivo de crear valor para el cliente. Cualquier proceso consta de varias partes: proveedores (ya sean estos internos o externos), unos recursos determinados, un output y unos clientes cuyas necesidades y expectativas esperamos satisfacer mediante el output. Los procesos, en contra de lo que pueda parecer, no son unidireccionales, es decir, no fluyen en una sola dirección, siendo una parte fundamental de los mismos las líneas de realimentación. Los procesos pueden ser clasificados como procesos clave o procesos de apoyo, siendo estos últimos aquellos que tienen como misión principal el dar soporte al resto de los departamentos.

Toda tarea es parte de un proceso. Las tareas se agrupan en actividades. Las actividades se relacionan entre sí. Juntas, actividades y relaciones conforman los procesos. A su vez unos procesos interaccionan con otros para la consecución del objetivo último que es la satisfacción del cliente de forma rentable para la empresa. Es este entramado de relaciones el que produce que una disfunción en cualquier proceso aguas arriba tenga un efecto multiplicador que al final siempre quedará reflejado en uno o varios aspectos del producto (en calidad, costes).

Los procesos han de aportar algo positivo al producto o, al menos, se hace necesario anticipar y comprender las necesidades y expectativas de los clientes para poder gestionar los procesos de forma efectiva. Esta gestión requiere además una serie de elementos de control que actúen de medidores o

indicadores de la ejecución y del grado de satisfacción del cliente obtenidos por el proceso. Contamos para ello con una serie de herramientas de gestión de procesos: QFD⁶, aplicación del control estadístico de la calidad, normas/estándares/procedimientos, auditorías de proceso/calidad, revisiones... etc.

La mejora de la calidad es la mejora de los procesos. La calidad ha de estar presente en todas y cada una de las actividades que conforman un proceso, dirigiéndolas como un todo hacia la concepción de una empresa enfocada al cliente. Al recopilar la información generada por el proceso y actuar basándose en ella, no sólo estamos controlando el proceso mismo sino que al mismo tiempo estamos abriendo puertas hacia la mejora continua, incrementando la eficacia y la eficiencia de cada uno de ellos.

Cliente

El cliente es el objeto a satisfacer, y esa satisfacción ha de ser el objetivo clave en la política de la compañía. Todo lo anterior nos conduce a un principio fundamental: El cliente es lo primero.

Es fundamental por tanto la identificación de los clientes por el personal integrante de cada proceso, así como un sistema de información que esté continuamente suministrando información actualizada sobre los mismos: necesidades y sus cambios (para qué quiere el cliente nuestro output), grado de satisfacción alcanzado por nuestros productos.

⁶ Quality Improvement Story, benchmarking

Cuadro 1.1
EL CLIENTE

¿CÓMO CONOCER A NUESTROS CLIENTES?
<ul style="list-style-type: none"> * Identificándolos claramente * Recopilando y analizando información para comprender y anticiparnos a sus demandas * Desarrollando medidas de los procesos para hacer un seguimiento de los mismos y encaminar los esfuerzos de mejora. * Estableciendo los objetivos de mejora * Recabando información sobre el nivel de cumplimiento de los objetivos relacionados con el cliente.

Fuente: CAPLAN FRANK, The quality System,1990

Proveedores

La relación que se establece entre proveedores y empresa es paralela a la que hemos observado entre empresa y clientes: La empresa es el cliente de los proveedores. Son necesarios proveedores que ofrezcan un nivel de calidad equiparable al que la empresa ofrece a sus clientes. El cliente va a valorar a la empresa suministradora por el producto global que esta ofrece, sin distinguir ni importarle si la transformación de la materia prima ha sido hecha por ella o por su empresa proveedora. Así, los proveedores son un elemento estratégico, clave de éxito.

Se hace necesario por tanto reconocer una nueva relación con los proveedores: Los proveedores son parte integral de la empresa. Dentro de esta nueva relación nos preocupamos del modo en que los proveedores gestionan sus negocios. Al evaluar la eficacia y eficiencia de sus sistemas de calidad (procesos) reducimos las dependencias en las pruebas/controles de recepción

de productos/servicios. Al trabajar juntos para mejorar recibimos mejores productos y servicios y ayudamos a reducir costos.

Por último, pero no por ello menos importante, en la gestión de procesos, y como medio indispensable para la obtención de una mejora continua que nos lleve a la calidad total, se sitúan los empleados. La calidad se consigue mediante las personas. Hay que crear una cultura de la calidad y hacer de ella una forma de trabajo en la que intervengan todos y cada uno de los miembros de la organización. Sin una sensibilidad adecuada hacia la misma, todo intento dirigido a su implantación no logrará sino mejoras puntuales en áreas muy concretas de la empresa, no llegando en ningún caso hacia esa calidad total que identificamos con la satisfacción del cliente.

1.1.3.2 De la inspección a los modelos de gestión de calidad total

En las últimas décadas, los conceptos de Calidad han evolucionado hasta el punto de pasar de referirse solamente a la Fabricación de Productos, a abarcar el sistema de gestión de la totalidad de la Empresa. Incluso la definición de Calidad ha sufrido una radical transformación desde que se decía que era la adecuación a una especificación, hasta el momento actual en que Calidad es sinónimo de Satisfacción del cliente.

Remontándonos en los tiempos, en los años 40 se hablaba de inspección, de tal modo que todos los productos finales se probaban 100% para intentar asegurar la ausencia de defectos. Eran los tiempos en que en las fábricas más del 10% del personal realizaba trabajos de inspección. Posteriormente y en los años 60 los Departamentos de Calidad tenían como función el "Aseguramiento de la Calidad" y tuvieron un fuerte desarrollo, apoyados en la creación de Ingenierías, compuestas por personal con importantes

conocimientos de técnicas de calidad y fiabilidad, que empezaron a dirigir sus esfuerzos hacia la prevención de los defectos. Los conceptos de calidad se empezaron a aplicar fuera de las áreas de fabricación, intentando en las fases de diseño desarrollar productos que fueran, fiables, fáciles de probar durante las etapas de fabricación e instalación⁷. En estas fechas, se empezaron a manejar conceptos con los que actualmente todos estamos familiarizados como "Manual de Calidad", "Control de procesos", "Auditorias de Calidad", "Cero Defectos", etc.

A finales de los 80 y comienzo de los 90, las empresas necesitaron demostrar a sus clientes que los Sistemas de Calidad que tenían implantados garantizaban la calidad de sus productos y servicios. Como consecuencia de esta necesidad y utilizando la existencia de la normativa internacional, como ISO, etc. y de Organismos Nacionales de Certificación, empezaron a solicitar certificados que aseguraban que cumplían los requisitos de las citadas normativas.

Actualmente en nuestro entorno, la Organización Internacional de Normalización ISO, compuesta por diferentes organismos nacionales, es la más arraigada y es la autora de las Normas ISO 9000 relativas a los Modelos de Aseguramiento de Calidad, Gestión de Calidad y Elementos de los Sistemas de Calidad así como de las Guías de uso y selección de las citadas normas.

⁷ Ya en esta época los japoneses habían lanzado y estaban implantando sus teorías sobre Calidad Total en el conjunto de la Empresa y habían asumido los planteamientos sobre la eficacia del trabajo en grupo, con la implantación masiva de los "Círculos de Calidad" (grupos de personas de la misma área que se reúnen para mejorar sus procesos y la calidad de sus productos) y de los Grupos de Mejora,

En nuestra década la liberalización de los mercados, las nuevas tecnologías, el incremento de la competencia y la necesidad de realizar drásticas reducciones de costes, han hecho surgir en muchas Empresas, programas de implantación de Sistemas de Gestión de Calidad Total, con el objetivo fundamental de aumentar la competitividad y de satisfacer las expectativas de los clientes. En estos programas las compañías se "orientan al cliente", consiguen la involucración de todo el personal con los objetivos, fomentan el trabajo en equipo, establecen planes de Mejora Permanente y en ellas los directivos dan ejemplo con su forma de actuación, participando y dirigiendo las actividades.

La evolución de conceptos anteriormente mencionada y la consideración de la calidad como herramienta prioritaria para conseguir el éxito en la gestión de las empresas, han sido las claves para el desarrollo de Modelos de Gestión de Calidad Total, evaluando la implicación de los directivos en la cultura de Calidad Total y la influencia de esta cultura en las políticas y estrategias y en la manera de gestionar al personal y a los distintos recursos que se utilizan. Por supuesto, la forma de gestionar los procesos también se considera y se valora como un criterio más a aplicar. Dentro de este modelo, el criterio que tiene mayor peso es la Satisfacción de los Clientes (20% del total), seguido de los criterios relativos al personal, ya que se valora no sólo la forma de gestionar a los empleados, sino su nivel de satisfacción en el trabajo.

La tendencia que se adivina en un futuro próximo es la creciente integración en la gestión de la empresa de los conceptos de calidad que como hemos comentado ya se ha iniciado en los últimos tiempos.

1.1.3.3 La Fiabilidad y medio ambiente, alternativas para mejorar la calidad

La calidad es un concepto que va estrechamente ligado al producto y forma parte importante del conjunto de características del mismo, por tanto un elemento fundamental de diferenciación se constituye en un elemento de gran importancia a la hora de garantizar la satisfacción del usuario. Hoy día no es suficiente el nivel de prestaciones que se ofrece, un elemento diferenciador entre productos de similares prestaciones es su calidad.

La calidad constituye un concepto subjetivo, por ello es preciso centrar el análisis en alguno de sus muchos aspectos como es que sea medible con objeto de poder estimar la mejora que con nuestras actuaciones vayamos consiguiendo.

Las acciones preventivas que pueden tomarse para mejorar la fiabilidad consisten en la realización de una predicción teórica de fiabilidad o ensayos de laboratorio. Estas acciones permiten estimar la fiabilidad y detectar debilidades en el producto que puedan ser mejoradas previamente a su implantación en el mercado.

Predicción de fiabilidad

Realizar una predicción consiste en estimar de una forma cuantitativa y en función de datos de diseño y de fiabilidad de sus componentes, la fiabilidad del equipo o sistema.

Su utilidad es evidente, ya que permite estimar el cumplimiento de sus requisitos de fiabilidad, los costes de soporte y mantenimiento, necesidades de repuestos, evaluación de alternativas, etc., a lo que se añade el poder detectar

puntos débiles del diseño que pueden corregirse durante el desarrollo o en posteriores versiones.

Sin embargo, no es inmediato el obtener una predicción con un buen nivel de exactitud y de confianza. Los motivos son de tres tipos. En primer lugar se basa en datos estadísticos que, aunque son actualizados periódicamente, pueden no ser lo bastante exactos (especialmente en el caso de componentes o elementos de tecnologías novedosas para los que no habrá datos disponibles). En segundo lugar se basan en modelos estadísticos que pueden no ser totalmente adecuados para el diseño concreto que se esté analizando. En tercer lugar, la fiabilidad es dependiente de las condiciones de funcionamiento que a su vez se deben tratar estadísticamente, lo que introduce un nuevo factor de incertidumbre.

Mediante ensayos es posible obtener una información más precisa acerca de la fiabilidad que posee el equipo o sistema.

Los aspectos que deben tenerse en cuenta y que condicionan su validez son: el ensayo simule las reales y la supervisión de los parámetros eléctricos durante el ensayo.

El objetivo que tienen los ensayos acelerados es reducir el tiempo de prueba necesario para determinar su fiabilidad. Los ensayos acelerados se basan en la utilización de uno de estos principios:

- ✓ Aceleración mediante la aplicación de un alto nivel de esfuerzo que puede ser incluso superior al especificado.
- ✓ Aceleración mediante la compresión en el tiempo. Se aplican unas condiciones dentro de las especificaciones, pero eliminando o reduciendo los tiempos en los que el equipo está en reposo o con un nivel bajo de esfuerzo.

Se han desarrollado procedimientos de ensayo basados en el primer principio, que ha sido aplicado principalmente a componentes individuales. El problema principal radica en que pueden provocarse mecanismos de fallo que no se corresponden con los que realmente van a tener lugar durante su utilización⁸. El segundo principio ha sido utilizado ampliamente en equipos mecánicos y consiste en realizar ciclos de funcionamiento hasta la fractura. El factor de aceleración se obtiene simplemente mediante el cociente entre los ciclos por unidad de tiempo en el ensayo y los ciclos por unidad de tiempo que se estima va a tener en su aplicación real.

Durante la explotación de los sistemas las acciones que pueden tomarse para mejorar la calidad se basan en la obtención de información de la fiabilidad real, en definitiva datos reales de las averías que se producen y de las condiciones en las que se producen. A partir de estos datos es posible plantearse la mejora de la calidad de los equipos, mejora que podrá ser aplicable en el mismo sistema objeto del seguimiento o en sistemas similares que se instalen posteriormente.

El proceso que debe seguirse incluye el seguimiento de las incidencias, posteriormente el análisis de fallos y finalmente se deberá proceder a estudiar y ensayar las soluciones.

Los datos relativos a las incidencias durante la explotación son la principal fuente de información para conocer cual es el comportamiento real de los equipos y en consecuencia cómo mejorarlo. Se debe, por tanto, plantear en detalle el plan de seguimiento de las incidencias, con el objetivo de que ningún dato interesante se escape al control. Los datos que debe incluir el seguimiento de campo se resumen en los siguientes: fecha de instalación y

⁸ Un ejemplo clásico sería la utilización de la Cámara de Presión de Vapor en el ensayo acelerado de componentes y que consiste en someter las muestras a una presión superior a la atmosférica con objeto de controlar la humedad para temperaturas superiores a los 100 °C.

fecha de avería, lugar en el que está instalado, condiciones en las que se produce la incidencia y diagnóstico de la misma; no suele ser necesario que el seguimiento se realice sobre toda la población instalada, ya que los datos suelen ser repetitivos, es suficiente seleccionar una muestra representativa.

Análisis de fallos

El análisis de las muestras falladas en la explotación tiene como objetivo determinar la causa del fallo y el mecanismo correspondiente.

Es evidente que esta actividad no puede realizarse sobre todas y cada una de las unidades que fallan en la explotación. En general suele ser suficiente con realizar un primer análisis de fallos sobre una muestra representativa de las unidades falladas, obtener los correspondientes porcentajes para cada mecanismo de fallo y relacionar los resultados con los datos del seguimiento de campo. Esto permite identificar el mecanismo sobre el que interesa centrar el estudio detallado posterior para obtener la mejora más significativa.

Son muchas las técnicas que pueden utilizarse para realizar el análisis de fallos. La gran variedad de dispositivos, tecnologías, etc., junto con los posibles orígenes del fallo, hacen que siempre resulte un trabajo delicado y que debe realizar personal experto.

En general se suele comenzar por una análisis visual de las unidades falladas para, a continuación, verificar el fallo y caracterizarlo. Este estudio preliminar permite planificar las siguientes actividades, que deben realizarse de forma que no se provoquen fallos adicionales que enmascaren o destruyan el fallo de campo antes de haber sido analizado y entendido.

Identificación de las soluciones

El conocimiento del mecanismo de fallo, de su causa y de las condiciones en que se produjo el fallo constituyen las fuentes de información sobre las que se puede plantear la búsqueda de la solución o soluciones más adecuadas.

En primer lugar es conveniente reproducir los fallos en el laboratorio de fiabilidad. Para ello, se deberá diseñar un ensayo en el que se provoque el mismo mecanismo de fallo que se haya observado en campo. Si se dispone de suficientes datos de campo, se puede incluso estimar el factor de aceleración que se obtiene en el ensayo.

Posteriormente se pueden ensayar diversas soluciones para poder comparar su bondad en cuanto a la solución del problema y, considerando los resultados, costes de implantación, etc., tomar la decisión más adecuada.

El problema que se plantea es que no es inmediato conocer los niveles y tipos de esfuerzo a los que se va a ver sometido un equipo en un determinado ambiente de forma esporádica. Un segundo problema se plantea a la hora de relacionar el margen de seguridad que presenta el equipo con la fiabilidad. Finalmente indicar que deben diseñarse los ensayos de forma que se provoque el mecanismo de fallo que se va buscando, lo cual, a medida que se tratan condiciones de esfuerzo elevadas, no es inmediato.

Aspectos medioambientales

La Política Medioambiental es el elemento básico en el que se resume cómo una empresa trata estos temas.

La implantación de este tipo de medidas es muy compleja y requiere la colaboración de muy distintos departamentos: compras, almacenes, diseño e ingeniería, infraestructuras, etc. Por ello, se han desarrollado procedimientos

para proporcionar una orientación y que se concretan en lo que se denomina Sistema de Gestión Medio Ambiental (SGMA).

El SGMA parte de una evaluación inicial de los impactos medioambientales y define la involucración de los distintos departamentos de la empresa, responsabilidades, responsables, registros del proceso, auditorías, etc.

Un aspecto importante es que se deben definirse objetivos medioambientales, lo que en definitiva obliga a un proceso de mejora y a las implantaciones de acciones con las que conseguir estos objetivos.

Estos objetivos incluyen temas como la reducción del consumo de energía, mejorar la gestión de los residuos o el ecodiseño.

El consumo de energía es un importante impacto medioambiental. Para mejorarlo deben revisarse los consumos, el uso de diferentes tipos de energía, su relación con la tecnología en planta e identificar acciones para reducirlo.

Un concepto nuevo pero que está cobrando cada día más importancia es el diseño para el medio ambiente o ecodiseño. Consiste en tener en cuenta los aspectos medioambientales desde las fases de diseño, de forma que se contemple el impacto medioambiental a lo largo de todo el ciclo de vida del producto. Otro concepto que también está cobrando importancia es la minimización de residuos. Esta minimización se puede conseguir a partir del ecodiseño y de mejorar la gestión de los mismos.

Se observa una tendencia a incluir en los requisitos de compra aspectos medioambientales, con lo que se obligará a los suministradores a considerarlos en sus diseños y actividades. Con relación a la aportación beneficiosa que los nuevos servicios van a proporcionar a la conservación del medio ambiente, se pueden destacar los siguientes:

- ✓ La contribución a la reducción en el uso de recursos naturales. Servicios como el correo electrónico pueden contribuir a la reducción en el consumo de papel y del número de vehículos dedicados a la distribución. Las mismas consideraciones pueden realizarse para el dinero electrónico, el vídeo bajo demanda o la música bajo demanda, etc.

- ✓ La reducción de las necesidades de transporte. Servicios como la videoconferencia, el teletrabajo o la tele-educación, etc. puede contribuir en la reducción de la contaminación derivada del uso de combustibles para el transporte.

- ✓ Mejora del control del medio ambiente. Los nuevos servicios son una importante herramienta para el control medioambiental, realizando medidas y suministrando datos que permiten el control global de los aspectos medioambientales.

1.1.4 LA CALIDAD COMO VENTAJA COMPETITIVA

La ventaja competitiva se obtiene cuando el producto o servicio tiene una ventaja grande sobre los competidores más importantes y además es difícil de imitar. Esto último, a su vez, constituye una capacidad crítica. Así pues, dado el nivel de competencia actual y la accesibilidad de los procesos de calidad, a través de una amplísima difusión en todos los países, ésta se encuentra al alcance como método, por tanto, potencialmente significaría una ventaja pequeña sobre los competidores más importantes, consecuentemente no significaría una ventaja competitiva. Sin embargo, el proceso de calidad implica el cumplimiento de compromisos los cuales involucran procesos de cambio, la práctica de otros paradigmas sobre la responsabilidad de la alta dirección, la conciencia de mejora, la fijación de objetivos y metas así como el fomento de los equipos de trabajo, entre otros. Ello es difícil de imitar y es

esta la misma razón por la cual la ventaja es grande sobre los competidores más importantes, por tanto diríamos: la calidad de un producto o servicio sí es una ventaja competitiva.

La calidad tiene como constructor el cliente, el personal que le da vida y la dirección. La calidad involucra a todos ellos. La calidad tiene momentos en donde el cliente es a veces el elemento más importante como lo es el personal y la dirección. Si embargo, el recurso humano en las organizaciones es el elemento que puede ser generar más calidad si su inteligencia y talento se orientan adecuadamente. A tal grado es importante que las cualidades del personal pueden convertirse en una ventaja competitiva ya que su inteligencia y talento puede ser difíciles de imitar y ser esta una ventaja grande sobre los competidores más importantes. En conclusión, el recurso humano es parte de la calidad, no puede dissociarse de ella.

1.2 ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE LOS SECTORES PRODUCTIVOS DE CALIDAD: CASO ECUATORIANO

Durante los primeros cien años del comercio exterior republicano quienes gobernaron nuestro país y quienes ejercieron la actividad comercial mostraron tener una falta de visión al errar en la formulación y equivocarse en la implementación de las políticas vinculadas al comercio exterior. Por una falta de planificación de los gobiernos en las conquistas de los mercados de ultramar, el Ecuador continuo siendo un país desconocido para los importadores europeos de materias primas y productos originarios de nuestro país, debemos recordar que durante la época colonial, **la quinua** que había sido una de las principales fuentes de ingresos para la Audiencia de Quito, se conoció en los mercados internacionales hasta mediados del siglo XIX con el nombre de corteza peruana (peruvinbark).

La pobre concepción de los ecuatorianos sobre como introducir y mercadear nuestros productos en los países consumidores se aprecia en su forma más elocuente en la deficiente comercialización del **sombrero de paja toquilla** manabita y cuencano, el cual a partir de la segunda mitad del siglo XIX se convirtió en el segundo o tercer ingreso más importante divisas para el Ecuador y a pesar de ello este auténtico producto ecuatoriano, por una miopía de marketing se conoció en los mercados internacionales como el sombrero de Panamá⁹. En 1.913 surgió la crisis de falta de identidad de los productos de exportación los productos como propiedad del Ecuador y reivindicar la falsa procedencia de la que se consideraban los sombreros de paja toquilla pues se los exhibía en las vitrinas como “chapeas de Panamá”, y hasta en Francia se llegó a pensar que Guayaquil era una ciudad de Panamá en donde se fabricaban los mejores sombreros de paja toquilla.

El desinterés de los gobiernos y empresarios por participar en las ferias internacionales se hizo visible a lo largo del siglo XIX y la ausencia de políticas agrícolas en nuestro país y la actitud de ciertos empresarios ecuatorianos en la explotación de los recursos agrícolas, fueron las principales causas para que en corto tiempo se depreden inmensas cantidades de bosques llenos de frutos, que pudiéndose renovar, los agricultores el camino mas cómodo al rehusar plantar los árboles que ellos cortaron.

Por tener una visión también a corto plazo y de lucro inmediato, los exportadores de los bosques de caucho, quinua y tagua dilapidaron los bosques naturales de aquellos productos agrícolas, sin que ellos hayan hecho esfuerzo alguno para renovarlos, en pocas décadas las plantaciones se agotaron y el Ecuador se convirtió en exportador marginal de caucho, la quina

⁹ Arosemena Guillermo, El comercio exterior del Ecuador. Periodo Republicano, Ecuador,1992, p.50

y la tagua. De la misma manera, se presentó en el cultivo del cacao, pues muchos agricultores vieron en dicho grano una fuente inagotable de riqueza y pensaron que las matas podían continuar produciendo sin que ellos tengan que hacer mayores inversiones en el mantenimiento de los huertos. Desde la época colonial llamó la atención a los cronistas extranjeros el hecho de que los dueños de las plantaciones cacaoteras, nunca se preocuparon de mantenerlas cuidadas y no prestaron la suficiente atención a las actividades agrícolas básicas como la poda y limpieza de los huertos.

La escasez de divisas ocasionó una fuerte demanda de ellas y por ende un apreciable aumento en el valor de la libra esterlina y del dólar, fenómeno que incidió en el incremento del costo de vida de los ecuatorianos. Años de grandes volúmenes de exportaciones fueron acompañadas de inmensas y descontroladas importaciones, cuyos efectos posteriores fueron el abaratamiento de la mercadería importada, la falta de liquidez en el sistema monetario y la quiebra de empresas.

La pobre estructura de la organización del Ministerio de Hacienda y la ausencia de controles que los funcionarios públicos debieron ejercer sobre el comercio exterior no permitió que los gobiernos mantengan claras y eficientes estadísticas del mismo. Consecuentemente el Estado no estuvo en condiciones de regular eficientemente la principal actividad motora de la economía ecuatoriana.

Las reservas de oro de todos los bancos entre 1900 y 1913 habían aumentado tan solo de 4 a 5 millones de sucres. “Según las cifras del Ministerio de Hacienda, entre 1900 y 1913 el Ecuador exportó 321461.000 millones de sucres e importó 240,300.000, produciendo un aparente saldo a favor de 81,161.000. Algunas partidas como el contrabando, la importación por medio de los paquetes postales, la fuga de capitales, el valor de los fletes y la

diferencia entre el precio de consignación y el valor realmente vendido por los exportadores, la verdadera diferencia de la balanza comercial se reducía a tan solo 51,716.000 sucres¹⁰.

Entre el período de 1914-1921, es decir aquel que se inició con la primera guerra mundial y con la salida del Ecuador del sistema del Patrón de Oro, las diferencias entre los números oficiales y los correctos se hicieron más elocuentes. Según el Ministerio de Hacienda, entre 1914 y 1921 se exportaron 270.047.000 sucres y se importaron 182,403.000 sucres, arrojando un saldo supuestamente positivo de 87,644.000 sucres. Cuando la asociación de agricultores vendió a consignación cientos de miles de quintales de cacao a un precio muy superior al precio que realmente fue facturado a los compradores, incurrió en una pérdida superior a los 10.000.000 de sucres cantidad que debió restarse de los ingresos de la exportación de cacao erróneamente en la aduana de Guayaquil.

Al inicio de la primera guerra mundial se paralizó el comercio en la marina mercante y frente a este terrible suceso el Ecuador realizó una importación masiva vía paquete postales cuyas transacciones no se registraron en la aduana pero representaron importantes egresos de divisas para el país. También existieron otros egresos como las comisiones de agenciamiento, las primas pagadas en las pólizas de seguros y los pagos hechos para amortizar los pagos de deuda externa.

La política arancelaria fue incoherente y permanentemente atento contra los intereses del país. Con una rotación muy alta de los funcionarios públicos claves y responsables del manejo económico, no se pudo esperar continuidad en las acciones de los gobiernos entre 1895 y 1919, es decir en 24 años de gobierno 23 individuos ocuparon el cargo de ministro de Hacienda.

¹⁰ Arosemena Guillermo, El comercio exterior del Ecuador. Periodo Republicano, Ecuador, 1992, p.50

La principal fuente de ingreso del gobierno ecuatoriano provino de los aranceles que gravaron el comercio exterior particularmente la importación. Los productos exportables no se escaparon del peso fiscal, cada vez que un fruto de la tierra incrementó sus volúmenes de exportación el gobierno los castigó duramente decretando impuestos para poder financiar el presupuesto del Estado.

Los aranceles de importación fueron modificados frecuentemente por cuanto los ministerios de hacienda buscaron la forma más eficaz para minimizar o eliminar la evasión tributaria de los importadores. En el proceso se creó una legislación que con los años se convirtió en una maraña fiscal que incluyó tasa e impuestos. Irónicamente se castigó a las materias primas importadas y se benefició al producto terminado, cuando para los voceros de la empresa privada de aquellos años una legislación que libere las materias primas extranjeras hubiera acelerado la industrialización del Ecuador.

El aumento de los derechos de aduana y otros tributos a las importaciones estimularon el alza de los precios y el aumento de los costos de vida. En 1901 se resaltó los problemas derivados al aumento de los impuestos a la importación.

1.2.1 EL COMERCIO EXTERIOR ECUATORIANO EN EL PERIODO REPUBLICANO

Es la historia de los años formativos del comercio exterior ecuatoriano y de las instituciones públicas y privadas que lo regularon; es la historia que tuvo como protagonistas a aquellos grandes comerciantes ecuatorianos, individuos

que si bien es cierto tuvieron como meta principal el lucro, fueron incansables trabajadores pioneros en el arte de vender y comprar en ultramar y capaces de arriesgar todos sus capitales; es la historia de sus conquistas de los mercados internacionales de sus aciertos y fracasos de sus luchas permanentes contra los insensibles gobernantes e ineficientes gobiernos que vieron en la empresa privada una inagotable fuente de financiamiento del gasto público improductivo.

Origen del comercio exterior

Al inicio de la República en 1.820 la Provincia de Guayaquil declaró su independencia el escenario político-económico del Ecuador se encontraba fraccionado, ya que la sierra estaba aislada del litoral por la ausencia de buenos caminos, en donde se veía obstaculizado el comercio entre Guayaquil, Quito y otras ciudades del interior. Además se creó un ambiente hostil entre la costa y la sierra porque los guayaquileños eran partidarios del liberalismo económico y de reducidas tarifas aduaneras, los quiteños en cambio apoyaban abiertamente un comercio sobre la base de elevados aranceles, para favorecer a su decadente industria textilera que durante la colonia había sido la base de un incipiente desarrollo económico, estos disímiles pensamientos económicos entre las dos regiones crearon un permanente estado de pelea, además se le suma que en el mismo Guayaquil no existió una unidad de criterio respecto a como de debía gobernar la provincia.

Durante los primeros años de vida republicana por la liberalidad del comercio, por la variedad de los productos ingleses y por la utilidad de los mismos, las importaciones ecuatorianas crecieron a mayor velocidad que las exportaciones. Durante los años de la Gran Colombia, el principal rubro de ingresos para el país continúa siendo el cacao, el cual aportó con más del 30% de la actividad económica del país, por ello la prosperidad ecuatoriana estuvo

estrechamente vinculada al tamaño de la cosecha y al nivel de los precios pagados por el cacao.

La década del veinte fue bastante dura para el país, para determinar el crecimiento de la economía ecuatoriana se ha tomado la producción de cacao de 1820 como índice base y del análisis se observa que la producción cacaotera descendió en esos años a 82.3% en 1824 y en 1825 al 68,7%.

El comercio exterior de Guayaquil entre 1821 y 1830

El Ecuador continuó exportando cacao, madera, pieles, y los demás productos que se vendieron al exterior durante la colonia. Después de un prolongado descenso de las exportaciones quayaquileñas en los años anteriores a la independencia de la Provincia de Guayaquil, entre 1821 y 1823 las exportaciones experimentaron un pequeño repunte. Pero a partir de 1824 estas reiniciaron su tendencia descendente, como se observa en el siguiente cuadro:

Cuadro 1.2
COMERCIO EXTERIOR DE GUAYAQUIL
1821-1825
(pesos)

Año	Exportación	Importación	Balanza comercial
1821	679.755	346.845	330.910
1822	928.770	1.408.700	-479.930
1823	1.106.250	1.624.180	-517.930
1824	1.030.115	1.319.025	-288.910
1825	929.135	1.051.285	-122.150

Fuente: British Consular Reports on the Trade and politics of Latin América. 1824-1826.
R.A Humphreys, Londres. Royal Historical Society. 1940.

Después que quedó atrás el monopolio español y la escasez de navíos, el principal puerto del Ecuador se encontraba lleno de barcos extranjeros y nacionales. Gran Bretaña a sido el principal proveedor del Ecuador de productos manufacturados que incluyeron muebles, locería, materiales de ferretería y textiles. La curva de las importaciones en el Ecuador fue claramente ascendente, durante los años Gran colombianos, su balanza comercial arrojó saldos negativos, los cuales entre 1822 y 1825 alcanzaron la cifra de 1.408.920, es decir una cantidad dos veces superior al presupuesto anual del estado en aquellos años.

El déficit de la balanza comercial fue considerado mayor que la oficial ya que mientras las cifras oficiales de las importaciones en la segunda mitad del año de 1825 habían arrojado 20.503 libras esterlinas, la cantidad que en la realidad se había importado era de 46.730 libras esterlinas. Este déficit se agravó por la caída de los precios del cacao y demás productos de exportación y por los excesivos costos y márgenes de utilidad de los artículos importados. La

explicación del déficit en la balanza comercial se debió a que los comerciantes panameños prefirieron comprar el cacao venezolano al ecuatoriano, por la proximidad entre esos dos países que hicieron que el flete salga más barato.

Cuadro 1.3
COMERCIO EXTERIOR ENTRE ECUADOR Y PANAMA
1821-1225
pesos

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	BAL.COMERCIAL
1821	18.730	24.616	5.886
1822	145.248	290.235	144.987
1823	218.814	297.777	78.963
1824	227.866	271.052	43.186
1825	245.461	317.520	72.059

Fuente: Economic Nationalism in Posy-Independence Ecuador: The Guayaquil Commercial Code of 1821-1825. David J. Cubitt. Revista Ibero-Amerikanisches. 1985

Este cuadro ilustra con claridad que durante el poco tiempo que Guayaquil se mantuvo independiente, es decir entre noviembre de 1820 y 1821, se logró reducir el déficit en la balanza comercial, pero una vez que Guayaquil se anexó a Colombia de año en año, el déficit creció considerablemente lo que irritó a los guayaquileños por el perjuicio que les causaba.

Por otro lado, desde 1826 las exportaciones de cacao comenzaron a descender al igual que el precio pagado por el cacao en el exterior.

1.2.2 EL COMERCIO EXTERIOR DEL ECUADOR A INICIOS DE LA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL

Con el advenimiento de la gran industria, de la implementación de nuevos métodos de trabajo y de la administración científica dichas reformas e innovaciones en pocos años se extendieron a todos los países industrializados, incluyendo pobres como Ecuador. El siglo XIX fue un siglo de dramáticos cambios y transformaciones en lo político, económico y social. Los efectos que dichos eventos causaron en el comercio internacional se tradujeron en un periodo de prosperidad y de un notable incremento en el estándar de vida de las naciones civilizadas. Pero los beneficios se obtuvieron a un alto costo pues a lo largo del siglo XIX, Europa fue el teatro de muchas guerras y los Estados Unidos tuvo que enfrentar una cruenta y larga guerra civil.

Desde 1830 hasta 1835, el comercio exterior con los Estados Unidos mejoró considerablemente y arrojó una balanza comercial favorable. Pero a partir de 1837, los exportadores sufrieron una apreciable baja pues Estados Unidos sufrió un colapso de su economía como resultado de una euforia especulativa en tierras y en el negocio del algodón, es por eso que hubo una reducción en la demanda que se hizo sentir en el volumen de las compras de los productos ecuatorianos; y en 1841, el país tuvo un saldo negativo en su balanza comercial con Estados Unidos.

Para 1839, los efectos de la revolución industrial comenzaron a sentirse en el Ecuador. La demanda por la bebida del chocolate aumentó apreciablemente en Europa, nacieron nuevas empresas y las fábricas aumentaron las compras de cacao, haciendo que suban de precio del grano. Con el advenimiento de los

buques a vapor, las distancias disminuyeron apreciablemente, favoreciendo así al crecimiento del comercio internacional.

A partir de los años treinta el cacao ecuatoriano reincidió su ingreso al mercado entrar embarcaciones españolas al puerto de Guayaquil, y es que era necesario legitimar las relaciones con España, mercado capaz de garantizar una estabilidad de los precios del grano ecuatoriano por medio del permanente aumento de sus compras.

En el comercio exterior ecuatoriano durante el período 1831 y 1876 las exportaciones se duplicaron por la apertura del mercado español por el aumento de las exportaciones del cacao y por el aumento del tráfico marítimo en naves de vapor, pero no todo fue próspero, pues a pesar que en ciertos años la economía mostró signos positivos Guayaquil sufrió crisis de liquidez. Entre 1839 y 1846 ocurrieron alzas y bajas en los niveles de exportación, por la gran demanda del cacao, el precio del mismo que había descendido a niveles históricamente bajos.

Otra consecuencia del comercio ilícito fue el ingreso indiscriminado de la mercadería ocasionando la merma del medio circulante existente en Guayaquil. Después de años de inestabilidad en el comercio internacional, las exportaciones ecuatorianas mantuvieron una tendencia ascendente.

En 1851 los precios de los principales productos de exportación comenzaron un gradual ascenso. El aumento en el volumen de las exportaciones estimuló la importación masiva de bienes.

En 1857 el Ecuador experimentó el mayor volumen de exportación de todos esa fecha con un total de 3.760.000 pesos que contrastó con la de 1856, de 2.631.400 pesos y de la de 1855 de 2.082.413.

Cuadro 1.4
EXPORTACIONES DE GUAYAQUIL
1839-1870
Miles de pesos

Año	Cantidad
1839	774
1840	1.821
1845	1.242
1849	2.047
1855	2.082
1860	3.625
1865	3.983
1870	4.440

Fuente: La balanza. 4 de Enero de 1840. Guayaquil
 Informes del Ministro de Hacienda. Varios años. QUITO

En 1866 fue un año próspero para el país. Las exportaciones alcanzaron un nuevo récord de 4.719.413 pesos. Factores como el aumento de los precios e incrementos de las cosechas de los productos agrícolas contribuyeron a que el país logre las altas cifras de las exportaciones. Como resultado del incremento de las exportaciones, los ingresos de aduana totalizaron 701.146 pesos, cantidad superior en más de un 20% a la del año de 1865 y a las recaudaciones de aduana de los últimos cuatro años.

El saldo de la balanza comercial fue favorable en 700.000 pesos y con las grandes utilidades realizadas, los exportadores buscaron la forma de ubicar sus excedentes haciendo inversiones en otros países.

Cuadro 1.5
PRINCIPALES EXPORTACIONES DEL ECUADOR
1864-1866
(Quintales)

Producto	1864	1865	1866
Cacao	114.506	142.671	225.077
Sombrero	13.512	25.539	15.850
Cueros	17.387	10.755	16.760
Quina	4.375	2.934	4.814
Café	2.463	1.810	3.114
Orchilla	7.150	5.955	6.611
Caucho	1.889	3.788	5.798
Algodón	2.784	11.117	6.631

Fuente: Anual Report on Foreign Commerce. Consul E.Lee.
September 12, 1867. Guayaquil.

Desde 1861 y hasta 1866, por la guerra iniciada entre los estados norteros y sureños en los Estados Unidos, los precios de algunos productos agrícolas subieron a las nubes, como el ocurrido con el algodón.

En 1865, al terminar la Guerra Civil en Estados Unidos el mercado mundial del algodón se estabilizó, sus precios disminuyeron y países como Ecuador que habían aprovechado de la caída de la oferta estadounidense para aumentar sus exportaciones, regresaron a los normales volúmenes de exportación.

1.2.3 LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION DEL ECUADOR DURANTE LAS PRIMERAS DECADAS DE LA REPUBLICA.

En este período la canasta de los productos exportables varió con relación a la del período colonial. Algunos de los rubros desaparecieron y fueron reemplazados por nuevos, mientras que en otros disminuyeron considerablemente en volumen y en contribución a los ingresos del estado.

Al principio el guano fue un producto que causó una enorme expectativa, porque tuvo una enorme demanda en los países europeos por cuanto se utilizó como fertilizante en la agricultura y no tuvo rival, pero en el Ecuador no se encontró en cantidades importantes o su calidad no fue aceptable en Europa. Después de un tiempo en la década de los cuarenta se empezó a sembrar abacá (especie bananera que da seda vegetal).

Los principales artículos de importación del Ecuador fueron los tejidos y lienzos de algodón de toda procedencia, siendo Gran Bretaña el principal abastecedor. Una de las principales actividades económicas de la colonia que sufrió un gran perjuicio por el cambio de régimen político y jurídico fue la construcción naviera. Los astilleros fueron una de las principales fuentes de ingreso para Guayaquil.

Otro de los productos que se exportaron fueron los textiles a pesar que corrió con la misma suerte que los astilleros. Con la apertura del comercio internacional y el masivo ingreso de los tejidos ingleses y franceses al mercado ecuatoriano en 1818 y 1824, la producción de los tejidos cuencanos disminuyó dramáticamente, entonces Bolívar aplicó medidas proteccionistas

para la industria textilera, prohibiendo la internación de paños de la estrella, encajes y ponchos.

La decadencia de la industria textil representa el típico caso de una industria que ignoraba los pocos que querían los consumidores y rehusaba actualizarse en técnicas y procesos. Los dueños de obrajes no actuaron con visión cuando se presentaron los cambios en la jurisdicción del país, pocos se preocuparon en modernizar sus plantas y substituir la lana por el algodón.

Cuadro 1.6
Exportaciones de textiles ecuatorianos
(1836-1809)

pesos

Años	Cantidad	Años	Cantidad
1836	10.000	1854	15.962
1850	16.000	1855	16634
1851	12.000	1856	10.343
1852	12.000	1857	12.991
1852	16355	1869	13.700

Fuente: Informes del Ministerio de Hacienda. Varios años.

Informes Consulares de Estados Unidos e Inglaterra. Varios años.

Según muestra el cuadro anterior, los volúmenes de exportacion no se pudieron comparar, ni remotamente, con las grandes exportaciones de los obrajes de la época colonial que sobrepasaron el millón de pesos anuales. Para inicios de la república, la calidad textil dejó de tener para el Ecuador la importancia económica que la caracterizó durante mas de 200 años.

En 1858 el mercado de los tejidos ecuatorianos quedó reducido al colombiano. Los principales usuarios fueron los indios que trabajaron en las grandes minas de Popayán.

El cacao

Consecuentemente de la revolución industrial iniciada en Europa y por la introducción al mercado de una enorme variedad de productos de consumo, incluyendo el boom, a fines del siglo XVIII e inicios de XIX, el Ecuador experimentó el segundo gran auge del cacao. La masificación del consumo de chocolate de los países industrializados impulsó la creación de los latifundios en nuestro país y la expansión de la siembra del cacao. En estos años Estados Unidos no ejerció influencia alguna en el consumo del chocolate pero poco a poco comenzó a adquirir mayores cantidades de grano y con los años se convirtió en el principal importador de cacao en el mundo.

La revolución industrial aportó en la industrialización del cacao, el invento de maquinarias capaces de limpiar, tostar, moler, prensar y refinar el grano en forma diferente a la que existió. Desde que el cacao llegó a España y durante más de 300 años, los europeos habían utilizado el mismo proceso de transformación usado por los aztecas y por medio del uso del vapor y de los equipos mecánicos permitió que se obtenga del cacao en grano diferentes productos de chocolate en estados líquidos y sólidos. El consumo de cacao en Inglaterra aumentó en 1832 de 4.405 quintales por año a 20.723 quintales de cacao. En 1847 Inglaterra empezó a consumir bombón de chocolate, combinación de licor y manteca de cacao por lo que la demanda de nuestro cacao exigiendo que la producción aumente en nuestro país.

El bienestar del país dependió casi exclusivamente de la actividad cacaotera, como lo demuestra la elevada dependencia de los ingresos del cacao con relación al total de las exportaciones del país. En 1820, el cacao representó un 50% del total en; 1821, un 69,4%; en 1822, un 67,2%; en 1823, un 53.55%; en 1824, un 42.9%, y en 1825, un 39,55%g.

Cuadro 1.7
Crecimiento de la producción de cacao en Ecuador
1729-1820

Año	Superficie (hc)	De arboles	Producción (qq)
1729	3.000	3,000.000	28.000
1809	8.500	8,500.000	81.000
1820	12.000	12,000.000	121.000

Fuente: Quintero López, Rafael. El mito del Populismo en el Ecuador. Universidad Central del Ecuador. Quito 1983.

En los años de dificultad económica, sea como consecuencia de la merma en las cosechas de cacao o reducción de los mercados, los comerciantes guayaquileños tuvieron que recurrir a los poderosos mercaderes limeños para obtener anticipos de dinero. A partir de 1840 la producción de cacao en el país se estancó. En 1842, se tuvieron que regresar algunos buques europeos porque no había cacao que comprar. En el último cuarto de siglo XIX, se reactivó la producción cacaotera y se presentara un nuevo auge.

El estancamiento de la producción de cacao no benefició al desarrollo económico de país, situación que lo llevó a afrontar un permanente estado de penuria fiscal. Los factores que incidieron para que la producción del cacao no aumentara fueron el descuido de algunos agricultores y comerciantes de cacao, las revoluciones, alzamientos de tropas y batallas, la situación económica europea.

Cuadro 1.8
Producción del cacao en el Ecuador.
1840-1875
(quintales)

Año	Cantidad	Año	Cantidad
1840	142.669	1860	167.617
1845	97.290	1865	142.617
1850	110.660	1870	243.114
1855	150.897	1875	103.500

Fuente: guía Comercial e Industrial del Ecuador.1909. Luis Alberto Carbo. Historia Monetaria y Cambiaria del Ecuador. Archivo histórico del Guayas.1976.

A medida que se popularizó el chocolate en Europa y las fuerzas del poder económico y político se desplazaron de España a los países anglosajones, gradualmente comenzó a disminuir la participación de las compras españolas en el total de las exportaciones ecuatorianas e Inglaterra, Alemania, Francia y Estados Unidos se convirtieron en importantes compradores del grano ecuatoriano.

La quinua

Durante los primeros años de la república y hasta alrededor de 1850, las exportaciones de la quina o cascarilla tuvieron un considerable descenso.

Factores externos e internos contribuyeron al deterioro de la actividad de la cascarilla en el Ecuador y tomó más de tres décadas para que el negocio recupere su ritmo y regrese la prosperidad a la región austral.

La expansión de la producción de la quinua en otros territorios de la América Española fue una reacción natural a la reducción de las exportaciones de la cascarilla a fines del siglo XVIII, recordando que por la tala indiscriminada

de los árboles de quinua, la Corona prohibió su explotación durante el último cuarto del citado siglo.

El consumo europeo demandó grandes cantidades de cascarilla y los compradores recurrieron a Nueva Granada para reemplazar a Loja como el principal productor. En 1835 Ecuador dejó de exportarla. La explotación masiva de la quina boliviana trajo como consecuencia la destrucción de los bosques en dicho país, pero en 1850 se reactivó la explotación de la cascarilla ecuatoriana y durante la década, el alza de los precios coincidió con la entrada de los Estados Unidos en 1853 al mercado de la quinua.

En 1855 el gobierno promulgó un decreto estableciendo un gravamen a la exportación de quina, un año después de su promulgación el citado gravamen.

En 1885, las exportaciones y los precios de la cascarilla se mantuvieron en ascenso, salvo en aquellos años en que por problemas políticos internos, se interrumpió la comercialización de dicho producto.

Paja toquilla y el Sombrero de Paja Toquilla

Se empezaron a exportar desde a finales del siglo XVIII y se fue incrementando a medida del pasar las décadas hasta que en el período grancolombiano la paja toquilla y el sombrero de paja toquilla se convirtieron en los principales rubros de exportación.

En 1837 el gobierno prohibió la exportación de la paja toquilla dando origen al contrabando. Esta prohibición de la exportación de la paja toquilla atentó contra la libertad del comercio causando molestias a los gobernantes. En 1861 para terminar con el contrabando decretó la exportación de paja toquilla y de mocora.

La producción se hizo en forma artesanal, donde todos los miembros de una familia trabajaron en la confección del sombrero, por medio de anticipos que recibieron de los comerciantes, garantizando a su vez a los campesinos un precio bajo. Consecuentemente la economía de Azogues dependió de los tejidos de paja convirtiéndose así en 1850 en el principal centro de producción de sombreros, siendo este su mayor fuente de ingresos, y reactivando su economía, tanto así que la producción de sombreros fue suficiente para cubrir las necesidades del mercado interno y quedó un excedente para el mercado del exterior.

La fabricación del sombrero de paja toquilla convirtió en una industria en crecimiento y para la independencia de Guayaquil, los sombreros se ubicaron entre el segundo y tercer puesto en el total de exportaciones ecuatorianas.

Cuadro 1.9
Exportaciones de sombrero de paja toquilla
1821-1825

Año	Unidades	Libra esterlina
1821	38.362	2.874
1822	56.702	4.252
1823	75.610	5.670
1824	65.925	4.944
1825	44.672	3.350

Fuente: British Consular Reports on Trade and Politics Latin América R.A 1940. London.

El café

A inicios del siglo XIX, el café no se consumía mayormente en Europa y Estados Unidos, por considerarse una bebida de lujo. El último país importaba 100.000 sacos de 60 Kg, lo que le presentaba un 10% del consumo mundial.

En 1820 como consecuencia de la revolución industrial se logró una expansión de la demanda del café y en 1860 Estados Unidos aumentó su consumo a 1.6 millones de sacos que equivale a un 30% del consumo mundial. Los principales mercados fueron: Alemania, Europa, Francia, Gran Bretaña.

A pesar que en el Ecuador se produjo el café desde la época colonial no prosperó y se mantuvo estancada, posiblemente por la mala selección de las malas semillas y a la siembra indiscriminada en zonas no adecuadas

Cuadro 1.10
Exportaciones de café ecuatoriano
1840-1875
(pesos)

1840	605	1865	27.875
1857	3.280	1870	60.548
1860	12.242	1875	53.066

Fuente: Informes del Consul de Estados Unidos y de Inglaterra en Guayaquil. Varios años.

El algodón

Desde la época colonial se exportó algodón en pequeñas cantidades y en forma esporádica. Durante las primeras décadas de la república, los montos no variaron sustancialmente.

En la década de los años sesenta, el Ecuador resultó favorecido en la exportación del algodón, por los graves problemas que internamente Estados Unidos tuvo que enfrentar. Fue un caso que ilustró como un país se pudo beneficiar con la tragedia de otro.

A mediados del siglo pasado los estados del Sur de los Estados Unidos produjeron grandes cantidades de algodón para el mercado interno y externo tanto así que se convirtió en el principal productor del mundo.

Durante los años de guerra de la sección de Estados Unidos, el Ecuador exportó algodón en valores jamás antes soñados lo que permitió que el algodón se ubique en el tercer lugar de todas las exportaciones ecuatorianas.

El caucho

Su exportación se inició en pequeñas cantidades a partir de 1853 y su actividad ayudó a solucionar en algo el deterioro de la industria de sombreros de paja toquilla de Manabí. En pocos años, el caucho se convirtió en uno de los principales rubros de exportación del Ecuador y para inicios de la década de los años setenta el país se convirtió en el principal proveedor de caucho de los Estados Unidos.

Como el caucho se encontró en forma silvestre, con la explotación indiscriminada de los árboles, por la gran demanda europea y estadounidense: los bosques de año en año se fueron agotando y como los arboles no fueron reemplazados el Ecuador perdió la posibilidad de que el caucho se convirtiera en uno de los rubros mas generadores de divisas del país.

El tabaco

En las primeras décadas de la República el tabaco dejó de tener la importancia que tuvo en la época colonial, se exportaba a Perú y Chile. En 1850 los principales mercados fueron Inglaterra y Alemania.

En 1859 el bloqueo de Guayaquil ocasionó la interrupción del flujo de las exportaciones de los productos agrícolas, incluyendo el tabaco.

Otro de los productos que se exportaron en este período pero en pequeñas cantidades fueron: la minería, el condurango (planta medicinal), monedas y la tagua (es una palma cuyo fruto tiene forma de coco y tiene marfil vegetal el mismo que se usaba en Europa para hacer botones, mangos para bastones).

1.2.4 PRODUCTOS DE EXPORTACION DEL ECUADOR EN 1977-1920.

En la segunda mitad del siglo XIX se experimentó un gran auge en el comercio internacional, permitiendo que Ecuador adquiriera nuevos socios comerciales. A finales del siglo XIX la empresa privada nacional y extranjera hicieron enormes esfuerzos económicos para revivir los años de esplendor de la minería ecuatoriana.

El petróleo se hallaba en la península de Santa Elena, en aquella época el petróleo solo podía ser explotado por el estado y en 1908 en que se modificó la ley y se permitió la exploración a particulares.

En 1873 y 1878 el exceso de lluvias en el Litoral destruyó muchísimas cosechas de cacao entonces se incrementó el precio, que no produjo mayores beneficios al país por cuanto el total de las exportaciones del país asumió 3.3 millones de dólares, mientras que las de 1877 totalizaron 3.9 millones de dólares la participación del cacao en el total de exportaciones fue aumentando desde 1852 a 1920 como muestra el siguiente cuadro:

Cuadro 1.11
PARTICIPACION DEL CACAO EN EL TOTAL DE LAS
EXPORTACIONES
1852-1920 (CANTIDAD EN SUCRES)

AÑO	TOTAL	CACAO	%
1852-18559	18.750.000	9.980.000	53
1860-1869	41.490.000	24.760.000	59
1870-1879	41.020.000	29.000.000	70
1880-1889	69.190.000	47.440.000	68
1890-1899	125.420.000	83.810.000	66
1900-1909	206.640.000	132.430.000	64
1910-1919	308.620.000	203.990.000	66
1920	49.890.000	35.570.000	71

Fuente: Ensayo sobre la Balanza económica del Ecuador. V.Estrada.1922

1.2.5 PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION 1921-1990

El Banano.- Desde antes de la era cristiana se conoció de la existencia del banano. Diversas fuentes históricas revelan que el banano era una fruta de extraordinarias propiedades. Se estima que el banano se origina en las regiones tropicales de Asia tales como el nordeste de India, Burneo, Camboya, parte sur de China, Sumatra, Java, Borneo, las Filipinas y Formosa. Aparentemente, mercaderes de Oriente lo introdujeron a Egipto y Africa.

En el Ecuador se cultivó el plátano desde la época colonial. Durante el siglo XIX, algunos cronistas europeos observaron que por el río Guayas llegaron a Guayaquil balsas cargadas con racimos. Uno de ellos, el francés Charton sorprendido de la belleza del fruto, y ante la admiración del vendedor, se lo comió sin que se encuentra maduro. Desde 1877 el Ecuador inicia la exportación del plátano y el banano a Chile en pequeñas cantidades cuyos valores fluctuaron entre los 5.000 y 11.000 pesos por año (U.S.\$ 3.500 y \$ 7.500). Entre 1877 y 1884, se exportaron unos 164.000 racimos. Como el fruto no pudo resistir viajes largos, solamente se vendió en los mercados cercanos del Ecuador.

Para inicios de la segunda década del siglo XX, los volúmenes aumentaron a mas de 50.000 sucres por año, incluso en 1913, la cifra alcanzó los 100.568 sucres (U.S. \$ 50.000).

El plátano conquistó el primer lugar (mercados europeos), por sus cualidades nutritivas y por su exquisito gusto. Su consumo crece día a día el plátano se vende en todas las fruterías y en todos los mercados no hay sitio público frecuentado donde no se halle la carretilla de bananos, los vendedores ambulantes... el consumo aumenta actualmente y la harina de plátano empieza ya a utilizarse para bebidas basándose en cacao destinadas a la alimentación de los niños y para la fabricación de pasteles y pan.

Por su localización geográfica, el Ecuador se había encontrado en desventaja con los países centroamericanos pues aquellos no tenían ninguna barrera física que enfrentar no así el Ecuador que por inexistencia del Canal de Panamá, la delicada fruta no podía aguantar el transborde en el tren desde el Pacífico hasta el Atlántico. Dicho obstáculo era principal causa del estancamiento en la exportación del banano ecuatoriano.

En 1914, con la inauguración del canal de Panamá, el Ecuador se encontró en mejores condiciones para competir en los mercados internacionales. Con la reducción en el tiempo de transporte, la empresa “Frutera Sudamericana” que desde la primera década del siglo XX embarcaba banano y frutas diversas desde Guayaquil para Perú y Chile, estuvo en condiciones de incrementar su volumen de exportación, pero a pesar de ello, no pudo satisfacer la demanda del mercado chileno.

Los montos de exportación aumentaron durante los años de 1915 a 1933 a niveles entre 200.000 y 700.000 sucres por año (U.S.\$40.000 –60.000), la falta de buenas carreteras dentro el país no permitió que los agricultores bananeros pudieran sacar con facilidad sus racimos al puerto de Guayaquil.

Desde las primeras dos décadas del siglo XX las empresas bananeras estadounidenses se encontraban muy activas en Centroamérica, de la siembra, distribución y venta de banano y no tenían interés en iniciar operaciones en el Ecuador, país donde la empresa nacional adolecía de la capacidad económica capaz de crear la infraestructura que el negocio de banano exigía, ni tenía las conexiones para distribuir la fruta en los mercados consumidores.

En 1929, los malos carreteros en el litoral ecuatoriano fueron enemigos del banano. Durante el transporte de la fruta, por encontrarse amontonada en los camiones y por exceso de manipuleo en el transbordo a los lanchones que se usaron para el traslado a las bodegas del barco, el banano se recibió a la llegada en malas condiciones y cubierto de manchas negras que desmejoraron su presentación e incidieron en su valorización. Por las causas anotadas el banano ecuatoriano fue considerado frecuentemente de menor calidad que el centroamericano y por ende, recibió un precio inferior. Poco a poco consumo de la fruta en Estados Unidos comenzó a aumentar y diversas empresas en las principales ciudades de la costa este se iniciaron en el negocio de banano.

Para 1898, Estados Unidos importaba más de 16 millones de racimos por año, aunque su potencial de consumo era mayor y no podía satisfacerse por la falta de banano. Mas de un centenar de empresas competían en dicho mercado.

En el Ecuador, además del banano, la "United" se había convertido en la indiscutible empresa líder bananera, su participación de mercado en el ámbito mundial había comenzado a disminuir del 80% al 60% y con los años continuaría descendiendo hasta llegar a consolidar un 30% del mercado mundial, porcentaje que mantienen en la actualidad.

A mitad de la década de los treinta, cinco empresas extranjeras exportaban bananos desde Ecuador. La "Compañía bananera del Ecuador" subsidiaria de la United Fruit Co. Que embarcaba para los Estados Unidos: la Continental Banana Co. Despachada la fruta para San Francisco y aparentemente era la "United" la Compañía Fruta Suramericana que vendía el banano al Perú y Chile "Dascal" y el extranjero P.E. Klimpel que también llevaba la fruta al Sur. La "Compañía bananera del Ecuador" había firmado un contrato de exclusividad con la poderosa flota naviera "Grace Line" para el traslado del banano. Cuando la cantidad embarcada por dicha empresa era inferior a la capacidad del barco, "United" pagaba el flete por todo el espacio disponible para evitar que la competencia introdujera su banano en el mercado estadounidense. Para los mercados del Sur no existían contratos exclusivos.

Antes de que comenzara a exportar el banano ecuatoriano, su precio para el mercado interno había fluctuado entre 0.25 y 0.30 centavos de sucres el racimo. Con la llegada al país de la "Frutera Sudamericana" el precio aumentó entre 1.00 y 1.20 sucres cada racimo. A mediados de la década de los treinta, el precio que pagaba la "United" de 0.15 de dólar por racimo, fue considerado injusto, si se comparaba con el precio de U.S. \$ 0.70 que pagaba por el banano Jamaicano, o U.S. \$ 0.50 por el centroamericano.

El banano ecuatoriano se vendía en puertos de Estados Unidos entre U.S.\$ 2.25 a U.S. \$ 2.50 cantidad que descontando el valor de la fruta, los gastos de manipuleo y flete, dejaba a la “United” una utilidad de U.S.\$ 1.55 por cada racimo. En 1934, el Ecuador exporta un millón de sucres en bananos, es decir unos U S.\$ 125.000.

Durante más de medio siglo, el Ecuador no fue considerado como importante país reproductor de banano pues su volumen no pudo compararse con las cantidades producidas en los países de Centro América.

En 1936, el mundo consumió cien millones de racimos y nuestro país apenas exportó 2 millones de racimos, es decir un 2% de la demanda mundial. En ese año, Honduras, como principal exportador aportó con 28 millones de racimos. Por otro lado, dentro del total de las exportaciones ecuatorianas, el banano apenas contribuyó con un 4% del total.

1.2.6 EL COMERCIO MUNDIAL

En 1998, principalmente a causa de la persistente contracción económica en una gran parte de Asia, el crecimiento de volumen del comercio mundial de mercancías acusó una desaceleración que lo situó en un 3,5 por ciento, después de haber superado el 10 por ciento en 1997.

El crecimiento de la producción mundial retrocedió el mismo año al 2 por ciento, frente a un 3 por ciento en 1997. En 1998 el crecimiento del comercio siguió superando al de la producción, pero por menor margen que en el promedio de los años noventa.

En 1999 el crecimiento de las exportaciones es comparable al de 1998, debido a una aceleración del crecimiento del comercio en el curso de este año. Dicha

proyección también parte del supuesto de que la pérdida de ritmo del crecimiento de la producción en los Estados Unidos y Europa Occidental se compensará un tanto con una recuperación en Asia. Es evidente que una desaceleración más rápida que la prevista en los Estados Unidos o Europa Occidental o una recuperación más lenta en Asia darían lugar a un crecimiento del volumen de las exportaciones inferior al 3,5 por ciento en 1999.

El comercio mundial en estos dos últimos años se ha visto afectado por: La contracción del comercio en Asia ha sido el mayor factor de desaceleración del comercio mundial: al mismo tiempo ha habido durante todo el año 1998 una pronunciada desaceleración de la expansión de las exportaciones mundiales, que se refleja en los resultados de las principales regiones.

Los resultados del comercio, medidos en volumen, variaron ampliamente en 1998 según las regiones, en particular por lo que respecta a las importaciones: las importaciones en Asia bajaron un 8,5 por ciento; se mantuvieron estacionarias o disminuyeron un poco en África y el Oriente Medio, y aumentaron un 7,5 por ciento en Europa Occidental y aproximadamente un 10 por ciento en América del Norte, América Latina y las economías en proceso de transición. El volumen de las exportaciones experimentó su más fuerte crecimiento en las economías en transición y en América Latina, donde fue de un 10 y un 6,5 por ciento, respectivamente, y aumentó en medida marginal en Asia (1 por ciento). El crecimiento de las exportaciones de Europa Occidental se situó un poco por encima del promedio mundial, en un 4,5 por ciento, mientras que el de las de América del Norte un 3 por ciento- fue inferior a ese promedio.

Las exportaciones de mercancías y servicios comerciales se cifraron en 6,5 billones de dólares EE.UU. en 1998: en valor, las exportaciones de mercancías representaron 5,2 billones de dólares EE.UU. y los servicios comerciales 1,3

billones. Estas cantidades representan una disminución de casi el 2 por ciento, en dólares, con respecto a las exportaciones de 1997 pero siguen excediendo del nivel alcanzado en 1996. Esta es la disminución más pronunciada que se registra desde 1982. Las exportaciones de servicios comerciales acusaron la primera baja anual en valor desde que empezó a disponerse de estadísticas completas (es decir, desde mediados de los ochenta).

Los precios de los productos básicos bajaron marcadamente en 1998, haciendo disminuir la parte de los productos primarios en las exportaciones mundiales a menos del 20 por ciento en precios corrientes, y ello por primera vez en el período de posguerra: en 1998 los precios del petróleo cayeron un 30 por ciento, o un 40 por ciento si se comparan las cifras de final de año. Este fenómeno se ha visto mitigado por un aumento de los precios del petróleo en el primer trimestre de 1999. En 1998 los precios de los productos primarios no petroleros bajaron un 15 por ciento si se comparan promedios interanuales, y alrededor de un 10 por ciento si se comparan las cifras de final de año. También disminuyeron en 1998 los precios de los bienes manufacturados y servicios objeto de comercio internacional, pero mucho menos que los de los productos primarios.

La baja de los precios de los productos básicos ha afectado especialmente a los ingresos de exportación de los países de África y el Oriente Medio: además de los 11 países miembros de la OPEP, hay unos ocho países más que dependen de las exportaciones de combustible para obtener más del 50 por ciento de sus ingresos de exportación. Más de 20 países, la mayoría de ellos en desarrollo, dependen de las exportaciones de productos agropecuarios para la obtención del 35 por ciento o más de sus ingresos de exportación pero en general no se ven tan gravemente afectados como los exportadores de petróleo por la disminución de los precios de los productos básicos.

1.2.6.1.Principales características del comercio mundial en 1999

El crecimiento del PIB y el comercio mundiales perdió ritmo en 1999 al profundizarse la crisis asiática y al hacerse sentir cada vez más sus repercusiones fuera de Asia. El volumen de las exportaciones mundiales de mercancías creció un 3,5 por ciento en 1998 después del notable aumento del 10,5 por ciento registrado en 1997. Esta tasa del crecimiento del volumen de las exportaciones ha de compararse con la tasa media de crecimiento del 6,0 por ciento correspondiente al período 1990-95. En 1998 la desaceleración del crecimiento de la producción mundial fue menos pronunciada que la del comercio internacional, ya que el PIB mundial aumentó un 2 por ciento, o sea 1 punto porcentual menos que en 1997.

La desaceleración del crecimiento del comercio mundial de mercancías continuó a lo largo del año, con lo cual en el cuarto trimestre de 1998 el nivel del comercio mundial quedó situado apenas por encima del nivel alcanzado al final de 1997. Todas las grandes regiones experimentaron una marcada pérdida del ritmo del crecimiento del comercio en el curso de 1998.

La reciente baja cíclica de los precios de los productos básicos, iniciada a principios de 1997, continuó sin frenarse durante todo el año 1998, año en que los precios del petróleo descendieron un 30 por ciento y los de los productos básicos no petroleros un 20 por ciento, con consecuencias muy diferentes para los distintos países y regiones del mundo.

En 1999 también bajaron los precios de los bienes manufacturados y servicios objeto de comercio internacional, aunque mucho menos que los de los productos primarios. Las variaciones del tipo de cambio, que fueron amplias en el curso de 1998, puede tener grandes repercusiones en los precios en dólares de las mercancías objeto de comercio internacional. Ahora bien, como la apreciación media anual del dólar con respecto al ecu (actualmente el euro)

fue considerablemente menor en 1997 que en 1998, los precios de las exportaciones de Europa Occidental expresados en dólares disminuyeron mucho menos el año pasado que en 1998. Esta menor disminución de los precios de exportación en Europa compensó con creces las bajas más acusadas de los precios en las demás regiones. Por consiguiente, a pesar de la caída acelerada de los precios de los productos básicos en 1998, la disminución de los precios mundiales de todas las exportaciones de mercancías fue del 5,5 por ciento, algo menos pronunciada que en 1998.

Los resultados del comercio en 1999 fueron muy diferentes según las regiones. En las regiones exportadoras de petróleo se registraron las disminuciones anuales más fuertes de las exportaciones de mercancías, expresadas en valor, mientras que los países directamente afectados por la crisis financiera de Asia acusaron la mayor disminución de importaciones. Las fuerzas contraccionistas de la crisis asiática y el descenso de los precios de los productos básicos se vieron atenuados, sin embargo, por el vigor y persistencia del crecimiento económico en los Estados Unidos y el fortalecimiento de la demanda en Europa Occidental. La inversión de las corrientes de capital privado, que tendieron a apartarse de los mercados emergentes, contribuyó a que los tipos de interés fueran bajos en América del Norte y Europa Occidental. Además, la disminución de los precios de los combustibles debilitó los precios de las importaciones y dio lugar a aumentos reales de los ingresos en los países importadores netos de combustibles. Europa Occidental, la más importante región comerciante del mundo, fue la única en la que no hubo en 1998 una desaceleración del crecimiento de las importaciones con respecto a 1997.

Las diferencias entre las regiones en el crecimiento de volumen de las exportaciones son mucho menos pronunciadas que en el caso de las importaciones. En 1998 todas las regiones registraron un menor aumento de las exportaciones que en el año precedente. Las economías en transición y América Latina experimentaron el más fuerte crecimiento de volumen. El volumen de las exportaciones de Asia progresó de modo marginal, por cuanto la fuerte contracción del comercio entre países asiáticos fue apenas compensada por un alza marcada en las corrientes extrarregionales. El crecimiento de las exportaciones de Europa Occidental se mantuvo algo por debajo del promedio mundial del 3,5 por ciento, mientras que el de las de América del Norte descendió a guarismos inferiores a ese promedio.

El valor en dólares del comercio mundial de mercancías bajó un 2 por ciento, lo que constituye su más pronunciada disminución desde 1982. Continuó progresando un poco el valor de las exportaciones de bienes manufacturados, mientras que decreció el de las exportaciones de productos agrícolas, metales y combustibles. El valor en dólares de las exportaciones de servicios comerciales acusó su primer descenso anual desde 1983. Las tres grandes categorías de servicios (transportes, viajes y otros servicios comerciales) sufrieron una disminución.

1.2.6.2 Evolución del comercio mundial por países y regiones

Las exportaciones de mercancías de América del Norte descendieron ligeramente en 1998, dado que se redujo el crecimiento en volumen y bajaron los precios. Sin embargo, las importaciones de mercancías de América del Norte se incrementaron en un 4,5 por ciento en términos de valor, dando lugar a un aumento del déficit del comercio de mercancías de la región, que alcanzó 253.000 millones de dólares. La evolución del comercio de servicios comerciales de América del Norte fue equivalente a la del comercio de mercancías: las exportaciones aumentaron sólo marginalmente y las importaciones subieron en un 4,5 por ciento, provocando una nueva reducción del superávit del comercio de servicios de la región.

La economía de los Estados Unidos registró una aceleración del consumo privado y un crecimiento ininterrumpido de dos dígitos de la inversión. El crecimiento del PIB fue de casi un 4 por ciento, como en 1997. En 1998 el volumen de las importaciones de mercancías de **América del Norte** subió en un 10,5 por ciento, el mayor crecimiento de todas las regiones (cuadro 1.12).

Las exportaciones de mercancías de América del Norte descendieron ligeramente en 1998, dado que se redujo el crecimiento en volumen y bajaron los precios. Sin embargo, las importaciones de mercancías de América del Norte se incrementaron en un 4,5 por ciento en términos de valor.

Cuadro 1.12
Crecimiento del volumen del comercio mundial de mercancías, por
determinadas regiones, 1990-98
(Variación anual en porcentajes)

Exportaciones					Importaciones			
Promedio					Promedio			
1990-95	1996	1997	1998		1990-95	1996	1997	1998
6,0	5,5	10,5	3,5	Todo el mundo	6,5	6,0	9,5	4,0
7,0	6,0	11,0	3,0	América del Norte ^a	7,0	5,5	13,0	10,5
8,0	11,0	11,0	6,5	América Latina	12,0	8,5	22,0	9,5
5,5	5,5	9,5	4,5	Europa Occidental	4,5	5,5	7,5	7,5
5,5	5,5	9,5	5,0	Unión Europea (15)	4,5	5,0	7,0	7,5
5,0	6,5	12,5	10,0	Economías en transición	2,5	16,0	17,0	10,0
7,5	5,0	13,0	1,0	Asia	10,5	6,0	6,0	-8,5
1,5	1,0	12,0	-1,5	Japón	6,5	5,5	1,5	-5,5
11,5	7,5	11,5	2,0	Seis países comerciantes de Asia Oriental ^b	12,0	4,5	6,5	-16,0

a Canadá y los Estados Unidos.

b Taipei Chino; Hong Kong, China; Malasia; República de Corea; Singapur y Tailandia.

Nota: No se dispone de datos separados del volumen con respecto a África y el Oriente Medio, pero se han hecho estimaciones relativas a estas regiones para calcular el total mundial.

Fuente: Informe de la OMC.

En 1998, el ritmo de crecimiento del comercio y del PIB de **América Latina** se aminoró considerablemente en comparación con los niveles excepcionalmente altos registrados en 1997. Contribuyeron a ello la baja de los precios de los productos básicos, la desaceleración de las entradas de capitales privados en el segundo semestre de 1998 y un languidecimiento de los mercados de exportación de la región y de Asia. Se registraron resultados económicos notablemente diferentes para las dos economías más importantes de la región, ya que la tasa de crecimiento del comercio y de la producción disminuyó fuertemente en el Brasil, mientras que los resultados de México en el comercio y la producción siguieron siendo muy superiores al promedio regional. Un mejor acceso al mercado de los Estados Unidos, en rápida expansión, y el mayor porcentaje de productos manufacturados en las exportaciones de mercancías son algunos de los factores que explican por qué los resultados del comercio y la producción de México fueron, por cuarto año consecutivo, superiores a los de las demás economías latinoamericanas.

Para América Latina, el crecimiento de volumen de las importaciones de mercancías continuó superando por amplio margen al de las exportaciones y la expansión del comercio de la región tanto de las importaciones como de las exportaciones- siguió siendo superior al promedio mundial. Por otra parte, el valor de las exportaciones de mercancías de América Latina descendió en un 2 por ciento en 1998, ya que el incremento de las exportaciones de México se vio más que compensado por el descenso de las exportaciones de los demás países latinoamericanos considerados en conjunto. En particular, el Ecuador y Venezuela, los dos principales exportadores de petróleo de América Latina, registraron el mayor retroceso, con disminuciones de más del 20 por ciento. El ritmo de crecimiento extraordinariamente rápido de las importaciones de América Latina entre 1990 y 1997 perdió de su dinamismo el pasado año, aunque con un 5 por ciento, esta región registró, junto con Europa Occidental, la tasa de crecimiento de las importaciones más elevada de todas las regiones.

Esta tasa fue del 14 por ciento en México, lo que contrasta con el relativo estancamiento de las importaciones en los demás países latinoamericanos. Dado que la tasa de crecimiento del comercio de México ha sido superior a la media durante varios años, su participación en el comercio total de la región ha aumentado considerablemente, alcanzando el 40 por ciento en 1998. Según estimaciones, las exportaciones e importaciones de servicios comerciales de América Latina crecieron entre un 4 y un 5 por ciento en 1998

En 1998, el mayor crecimiento de la demanda en **Europa Occidental** contrastó con el debilitamiento de la economía mundial, dando lugar a una expansión de las importaciones, cuyo ritmo, por primera vez desde 1992, fue superior al de las exportaciones de la región. Europa Occidental fue la única región importante en que se produjo un incremento del valor en dólares de las exportaciones. En términos de valor, las importaciones aumentaron un 5 por ciento, cifra muy semejante a la que se registró en América del Norte y en América Latina.

Varios factores han contribuido a esta situación, en que el crecimiento del comercio ha sido superior al promedio mundial, mientras que el de la producción ha sido inferior. En primer lugar, las entradas de capitales privados han sido importantes, especialmente las inversiones extranjeras directas y las inversiones de cartera. En segundo lugar, paralelamente a las inversiones extranjeras directas se ha producido un fuerte incremento de las importaciones de bienes de capital, que ha contribuido en los últimos años a la expansión de las exportaciones. En tercer lugar, varios países de Europa Oriental han progresado considerablemente en su integración al mercado de la UE, en particular Polonia, la República Checa y Hungría. Los buenos resultados comerciales de estos países han ocultado una situación más bien dispar en las demás economías en transición.

El comercio de servicios comerciales de las economías en transición ha sido mucho menos dinámico que el comercio de mercancías en estos dos últimos años, en que se ha registrado un ligero descenso de las exportaciones y un aumento moderado de las importaciones. **África** y el **Oriente Medio** han padecido las consecuencias del descenso de los precios de los productos primarios registrado en 1998. Pese a una moderada recuperación del PIB de África, relacionada con el repunte de la producción agrícola, ha persistido la atonía del comercio africano.

El valor de las exportaciones de la región decreció en un 16 por ciento en 1998. Los países africanos exportadores de petróleo experimentaron una disminución de las exportaciones superior a un 25 por ciento. El valor de las importaciones descendió ligeramente en 1998, pero el aumento de los déficit comerciales planteó la cuestión de si era posible mantener en 1999 el nivel de la demanda de importaciones registrado en 1998. La información de que se dispone sobre los servicios comerciales indica también una disminución del valor de las exportaciones y las importaciones. Como en el caso del comercio de mercancías, las exportaciones de servicios descendieron más rápidamente que las importaciones.

El Oriente Medio, región con el porcentaje más elevado de combustibles en las exportaciones de mercancías, registró el mayor descenso del valor de las exportaciones de todas las regiones. Para el conjunto de la región, las exportaciones se redujeron en una quinta parte. Sin embargo, el descenso del valor en dólares de las exportaciones coincidió con un incremento de su volumen. El aumento de la oferta de petróleo de la región en un período de baja demanda ha contribuido a una fuerte erosión de los precios del petróleo. Las importaciones de mercancías de la región se adaptaron en cierta medida a la disminución de los ingresos de exportación, y decrecieron en un 6 por ciento en 1998.

Cuadro 1.13
Exportaciones de mercancías de los mercados emergentes, por categorías
de productos, 1999
(Partes porcentuales)

	Combustibles	Metales y minerales	Productos agropecuarios	Manufacturas	Total
Oriente Medio	73	2	4	21	100
África	44	8	19	29	100
América Latina ^a	19	11	36	34	100
Países emergentes de Asia ^b	5	2	10	83	100
Todo el mundo	9	2	11	78	100

a Excluido México.

b Asia, excluidos el Japón, Australia y Nueva Zelandia.

Fuente: Informe de la OMC, 1998

El valor en dólares de las importaciones de Asia registró una disminución sin precedentes del 17,5 por ciento. En 1998, las importaciones de Asia disminuyeron en un tercio y las del Japón en un 17 por ciento. Sólo ciertos países del Asia Meridional registraron un leve incremento de sus importaciones (como la India y Sri Lanka). La actuación comercial de la mayoría de los países asiáticos mejoró en el último trimestre de 1998, gracias, en parte, al fortalecimiento del yen y de las demás monedas asiáticas frente al dólar de los Estados Unidos.

La marcada contracción de las importaciones de los países de Asia (de casi un tercio en valor) se debe principalmente al cambio de rumbo de las corrientes de capitales privados y la consiguiente caída de los niveles internos de inversión y consumo. El descenso de las exportaciones de los países de Asia fue, sin embargo, más importante de lo que se esperaba, aun teniendo en cuenta el elevado porcentaje de comercio intrarregional en el comercio total.

A pesar de las fuertes devaluaciones de las monedas que mejoraron la competitividad de los precios de las empresas de los países de Asia (5), el conjunto de las exportaciones de estos países no acrecentó su participación en los mercados de los principales países desarrollados. De hecho, en 1998 las exportaciones de China a los Estados Unidos, el Japón y los principales mercados europeos aumentaron más rápidamente que las de los países de Asia

Los exportadores de combustibles registraron en su conjunto la mayor disminución del valor de las exportaciones de mercancías de todos los países. Para varios de ellos, el valor en dólares de los ingresos de exportación disminuyó entre un cuarto y un tercio en 1998 (fue el caso, por ejemplo, de Arabia Saudita, Libia, Nigeria y Venezuela). La participación en el mercado de los países exportadores de petróleo y los países comerciantes de Asia Oriental se redujo, mientras que aumentó la de México y la mayoría de los países de Europa Occidental.

Las exportaciones de servicios comerciales de los países de Asia Meridional disminuyeron en 1998 a un ritmo considerablemente más rápido que las exportaciones de mercancías. Esto tal vez se explique por el hecho de que en el comercio entre los países de Asia las exportaciones de servicios son más importantes que las exportaciones de mercancías y, por tanto, la contracción de la demanda asiática les afecta en mayor medida. Sin embargo, la falta de información estadística sobre el destino de las exportaciones de servicios impide confirmar esta posibilidad.

1.2.6.3 Repercusiones de la caída de los precios de los productos básicos

En 1998 el incremento de la oferta de muchos productos primarios coincidió con la desaceleración de la actividad económica, lo que provocó una caída pronunciada de los precios de los productos básicos. Los precios de los

productos primarios, excepto los combustibles, y del petróleo crudo descendieron en un 15 por ciento y más del 30 por ciento, respectivamente. Aunque también disminuyeron los precios de las manufacturas, los de los productos primarios descendieron a un ritmo mucho más rápido.

Dado que el descenso del precio del petróleo se aceleró a lo largo del año, en diciembre de 1998 la diferencia interanual era superior al 40 por ciento. Para los productos primarios distintos de combustibles el período de descenso de los precios comenzó antes y fue más moderado en el segundo semestre, por lo que al final del año la disminución (alrededor del 10 por ciento) fue inferior a la media anual para 1998 (gráfico 2). Los exportadores de petróleo todavía no han experimentado todos los efectos del descenso de los precios para entrega inmediata del petróleo en sus ingresos de exportación. Es probable que en 1999 se reduzcan el gasto público y las inversiones. El nivel de las importaciones disminuirá aún más, puesto que un descenso tan pronunciado de los precios no puede absorberse totalmente reduciendo las reservas de divisas. Los exportadores de productos agropecuarios son un grupo más amplio que los exportadores de petróleo. El descenso de los precios de los productos agropecuarios afecta, por tanto, a un número mayor de países, pero generalmente en menor medida que a los exportadores de petróleo. Esto se debe a dos razones. En primer lugar, el descenso de los precios de los productos agropecuarios fue menos pronunciado que el del petróleo. En segundo lugar, los exportadores de productos agropecuarios no suelen depender tanto de un solo producto como los exportadores de combustibles.

1.2.6.4 Perspectivas del comercio mundial para 1999

La desaceleración del crecimiento del comercio mundial y de la producción no se había invertido a finales de 1998. Mientras que en el Japón el PIB siguió disminuyendo en el último trimestre de 1998 y en muchos países de Europa

Occidental se registraron resultados económicos más débiles, la economía de los Estados Unidos se aceleró.

El crecimiento considerablemente más lento del PIB del Brasil en 1998 y la contracción en Rusia afectarán negativamente al crecimiento de las economías de los países vecinos, con los que tienen amplios vínculos comerciales. La marcada contracción de la producción y del comercio en los países de Asia parece haber llegado a su fin y es probable que en 1999 tenga lugar una recuperación moderada. Puesto que suele haber un desfase entre la reducción de los ingresos de exportación y la disminución del nivel de las importaciones, los efectos de la acusada caída de los precios de los productos básicos y del petróleo no se harán sentir totalmente en la inversión y el consumo de los países exportadores de productos primarios sino en 1999. No obstante, el alcance de estos efectos tal vez pueda mitigarse en el caso de los precios del petróleo, si llegan a mantenerse los recientes aumentos de los precios.

El crecimiento de la producción mundial puede reducirse ligeramente en 1999. La menor tasa de contracción del Japón tal vez no consiga contrarrestar el crecimiento moderadamente inferior de los Estados Unidos y de Europa Occidental. Dado el peso de las economías de Rusia y del Brasil en la producción regional, es probable que los niveles de producción de los países de economía en transición y de América Latina no experimenten, en el mejor de los casos, ningún cambio con respecto al año anterior.

A juzgar por este lento crecimiento de la producción, la expansión general del comercio tal vez no difiera mucho en 1999 del 3,5 por ciento registrado en 1998. Sin embargo, incluso esta moderada expansión está asociada a importantes riesgos de deterioro, y llevaría aparejada la aceleración del crecimiento del comercio en el transcurso de 1999. Si el crecimiento de la producción en los Estados Unidos o Europa Occidental resulta ser más lento que el previsto actualmente, y si la recuperación de Asia Meridional (incluido

el Japón) se retrasa más de lo estimado por la mayoría de los observadores, la expansión del comercio mundial podría ser inferior al 3,5 por ciento. Se prevé que los Estados Unidos registren la tasa de crecimiento más elevada de los países industriales en 1999, pero a condición de que los consumidores de los Estados Unidos no corrijan rápidamente el bajo nivel histórico de su tasa de ahorro ni se produzca una alteración del mercado de valores que tenga repercusiones importantes en la confianza de los inversores y de los consumidores.

1.2.7 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA INTEGRACION PARA EL ECUADOR

Para determinar las posibilidades que un país tiene con respecto a los procesos de integración es necesario remitirse a las formas que esta integración toma con respecto a la unidad que decide perder autonomía en campos determinados, que en este caso serían aquellos relacionados con el manejo de ciertos sectores de su comercio internacional.

Los procesos de integración conciernen entonces a distintas formas del ejercicio del comercio internacional y por ello se pueden encontrar distintas formas en las cuales pueden llevarse a cabo, contemplándose desde los convenios de liberalización mutua del comercio de determinados bienes y servicios, hasta los acuerdos de unión política o federación entre países.

Es para ampliar su comercio, puesto que la prudencia o lentitud con que sus políticas de comercio exterior se han realizado implican una cierta inercia en la posición del país con respecto a este tema y en funcionamiento se reducen a aquellos que se han realizado dentro del Pacto o Comunidad Andina, la cual, por estar constituida como un tratado marco permite un amplio desarrollo de las herramientas políticas, económicas y legales que pueden posibilitar en últimas el progreso del proceso de integración hacia una unión política de los países que lo conforman.

Dentro de los tratados que están por desarrollarse o que el país ha mostrado interés por suscribir o a los cuales adherir, son básicamente el Grupo de los Tres (G3), el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y el Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA), que es el único de los tres que ha suscrito, pero que no ha sido desarrollado con la celeridad necesaria para lograr su objetivo final, que es la formación de un área sin barreras comerciales que abarque desde Alaska hasta la Patagonia.

Procesos de integración

Los procesos de integración en Ecuador no son nuevos, puesto que se iniciaron con la suscripción del Acuerdo de Cartagena en 1969, pero sí es nueva su vocación aperturista y neoliberal, por lo cual es necesario hacer una distinción entre los procesos que se realizaron bajo su antiguo esquema económico y los nuevos.

La antigua modalidad de integración del país estaba basado sobre todo en los lineamientos que la CEPAL crearon en búsqueda de una ampliación de los mercados internos con la finalidad de fortalecer la demanda y por lo tanto, lograr que el proceso de sustitución de importaciones, que desde su óptica estructuralista era el camino al desarrollo, tuviese un éxito completo.

El proceso de liberalización del país, que por cierto fue bastante tardío con respecto de los realizados en la subregión se caracterizó por una fuerte propaganda respecto de las actividades conexas que se realizaban, vendiéndose el programa total a la población como un esfuerzo de todos por acoger las propuestas que los economistas más prestigiosos y serios determinaban como necesarias para salir de la crisis, y por lo tanto, como un esfuerzo conjunto, había que eliminar cualquier queja en contra, y se logró manteniendo la posición de traidor para todos aquellos que lo propusiesen, como sindicatos o economistas criollos con tendencias estructuralistas o neoestructuralistas.

Se produjo, por tanto, un proceso de apertura caracterizado por una amplia desorganización en los procesos conexos, puesto que no solo se trataba de mejorar la posición del país con respecto al comercio regional e intrarregional a través de la disminución de aranceles, procedimiento además regulado por la pertenencia del país a la Junta del Acuerdo de Cartagena, sino que se intentaba hacer del país un lugar atractivo para la inversión extranjera, pese a las limitaciones de su mercado con relación a su tamaño y dinámica, considerando especialmente lo atractivos que resultan sus convulsionados vecinos en esos mismos términos.

Los resultados de estas políticas no pueden ser analizados sino en cuanto a dos argumentos, que son, la modificación de los resultados en la balanza de pagos, tanto en las cuentas comercial como de capitales, y el contexto global en que se dieron las mencionadas reformas, puesto que, como se analizará más adelante, muchos de los resultados obtenidos solo son justificables dado el cambio en la actitud que respecto de la economía se dio en todos los gobiernos latinoamericanos.

Inversión extranjera

Ecuador, dado el reducido tamaño de su mercado no ha contado con mayores inversiones extranjeras excepto por aquellas realizadas en el sector de extracción de hidrocarburos y algunas otras marginales que buscaban convertir al Ecuador en centro de producción para facilitar la distribución de productos a los países de Pacto Andino, dada su ubicación central con respecto a los demás países del Acuerdo de Cartagena, además de su status de país pacífico en medio de dos países amenazados por las actividades de la guerrilla. El auge de las medidas neoliberales buscaba conducir a la inversión extranjera hacia el Ecuador, tomando como base no solo su ubicación y su pacifismo, sino además, el contar con mano de obra barata, aunque de baja calificación, puesto que el recurso humano del país está crónicamente mal capacitado, especialmente en las actividades industriales actuales que

requieren de conocimientos más allá de la mecánica que el Servicio Ecuatoriano de Capacitación Profesional enseñaba en sus programas de educación técnica.

La búsqueda de inversiones masivas comenzó entonces en el período del Arq. Sixto Durán Ballén a través de la privatización de grandes empresas estatales que no tenían relación con los fines sociales del Estado, tales como ingenios azucareros o cementeras, las cuales fueron efectiva y aceleradamente privatizadas, dando paso a la búsqueda de mayores oportunidades para la atracción de la inversión foránea, para lo cual se pensó contar con sectores estratégicos que tuviesen necesidad de altos grados de inversión en capital y tecnología, tal como las telecomunicaciones o la energía eléctrica, pero la presión sindical, que no fue manejada con métodos distintos a los de la represión y el desprestigio masivos, impidió la realización de tales transacciones, al menos por un tiempo, puesto que es un afán constante de ciertos sectores de la sociedad el lograr la privatización de estos servicios públicos con el fin de lograr un alivio en la mala prestación que estos vienen dando históricamente.

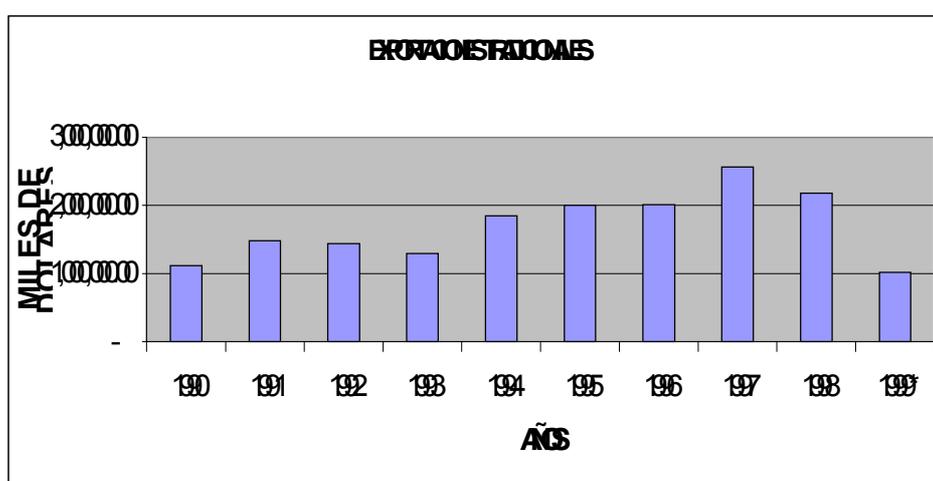
Las inversiones desde el extranjero en Ecuador marcan un máximo en el año 1994 y luego inician un lento decaimiento, que no llega a igualar en ningún caso los bajos niveles registrados desde 1992 hacia atrás, comportamiento que si bien tiene obvias raíces en la inestabilidad política que el país vivió a raíz de escándalos políticos que involucraron al reformador principal, no parecen justificar los enormes sacrificios que en materia de industria y agricultura el país debió realizar para dar paso a la apertura económica. Sin embargo, es necesario, para llegar a conclusiones más determinantes, analizar el comportamiento que el sector real externo de la economía ha tenido en los períodos anteriores a la apertura, así como en los posteriores.

Exportaciones e Importaciones

Los beneficios del país con posterioridad a las reformas aplicadas vistas en términos de sus exportaciones hacia el resto del mundo pueden deducirse del análisis de la siguiente información:

Grafico 1.1

EXPORTACIONES TRADICIONALES DEL ECUADOR.



Fuente: Boletines trimestrales de cuentas nacionales, Banco Central del Ecuador, datos provisionales 1999

Es notable, entonces, la forma en la cual se han recompuesto los porcentajes de comercio externo del Ecuador, dado que se ha disminuído, aunque no con suficiente intensidad, esta alta dependencia que existe con respecto al mercado para las exportaciones con los Estados Unidos. El mayor beneficiario de esta recomposición ha sido, sin duda el mercado europeo, y en menor medida, el mercado latinoamericano, dentro del cual los principales incrementos están en las exportaciones hacia Chile y hacia Colombia.

CUADRO 1.14
EXPORTACIONES DEL ECUADOR DESAGREGADAS POR PAÍSES,
REGIONES Y GRUPOS ECONÓMICOS, 1990-1999

(como porcentaje del total)

País o Región	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
América	77,33	73,08	82,31	82,04	67,20	65,57	67,67	66,08	65,35	64,60
USA	54,80	45,88	58,10	58,18	46,05	42,75	42,57	41,49	40,10	37,86
Europa	9,17%	10,58	10,05	11,54	17,58	18,05	18,77	22,88	22,55	22,42
Unión Europea	7,68	9,24	8,8	10,0	16,89	15,74	16,39	19,60	19,14	19,27
AELC	0,20	0,21	0,20	0,12	0,18	0,61	0,53	0,37	0,20	0,14
ALADI										
Grupo Andino	6,49	8,08	7,77	6,54	7,13	6,08	9,45	10,23	8,17	8,81
Colombia	1,85	1,98	1,76	1,18	1,11	2,37	4,80	5,88	5,74	6,15
Perú	2,66	5,88	5,74	5,19	5,76	3,26	4,27	4,08	1,57	1,09
Venezuela	1,97	0,21	0,26	0,15	0,25	0,42	0,32	0,21	0,77	1,48
Bolivia	0,02	0,01	0,02	0,01	0,02	0,03	0,05	0,07	0,09	0,09
Argentina	0,93	0,30	0,57	0,33	0,54	0,9	1,76	1,97	2,04	1,72
Brasil	0,93	0,50	0,36	0,23	0,27	0,42	0,50	0,20	1,23	0,90
Chile	1,75	2,68	3,48	2,45	3,90	5,0	3,83	4,36	4,46	4,51
Asia	12,79	15,43	6,63	5,44	14,54	15,85	12,97	10,51	11,44	12,32
Japón	2,44	2,47	2,51	1,82	2,2	1,99	1,72	1,98	2,68	2,84
Otros	8,06	10,80	2,08	1,24	10,3	11,49	10,14	8,05	8,40	9,02
Africa	0,17	0,44	0,46	0,4	0,13	0,05	0,17	0,12	0,20	0,20
Oceanía	0,54	0,47	0,44	0,51	0,56	0,47	0,33	0,25	0,45	0,43

Fuente: Boletines trimestrales de cuentas nacionales, Banco Central del Ecuador, datos provisionales 1999.

Es de notar que las variaciones porcentuales existentes en el total del comercio de importación de Ecuador cuentan con variaciones pronunciadas, como las que se notan en el período de 1988, en el cual la escasez de divisas producida por el terremoto de 1987 obligaron a una drástica reducción del nivel de exportaciones, debiendo contarse además con el hecho de que en ese año debieron suplirse necesidades de hidrocarburos y otros bienes a través del mercado externo, por lo cual se incrementó anormalmente el nivel de exportaciones, lo que justifica la caída del nivel para el año 1988.

Para el año 1991 se observa nuevamente un alto incremento de las importaciones, provenientes éstas principalmente de Estados Unidos, la Unión Europea, Japón y el Grupo Andino, dado que las primeras medidas de liberalización de mercado tienen efecto en el año 1991.

Gráfico 1.2
Exportaciones no tradicionales



Fuente: Boletines trimestrales de cuentas nacionales, Banco Central del Ecuador, datos provisionales, 1999

El siguiente salto cuantitativo se produce para el año 1996, en el cual está en pleno apogeo la neoliberalización implantada por el gobierno e aquel año, y en la cual la composición variará principalmente a favor del Grupo Andino, Brasil y México.

Para el año 1997 se presentará un fenómeno análogo al analizado para el año 1988, el cual en este caso se explica por la guerra sostenida con Perú en 1998, lo cual implicó altos gastos de importaciones en armamentos y un descenso en el nivel de reservas monetarias internacionales.

CUADRO 1.15
Importaciones del Ecuador desagregadas por países, regiones y grupos económicos(en millones de dólares)

País o región	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
TOTAL GENERAL.	\$2,158.1	\$1,713.5	\$1,854.8	\$1,865.1	\$2,399.0	\$2,431.0	\$2,562.2	\$3,618.9	\$4,152.6	\$3,723.6
América	\$1,166.9	\$925.8	\$1,096.3	\$1,112.5	\$1,376.5	\$1,426.8	\$1,428.8	\$2,111.2	\$2,742.7	\$2,520.5
Estados Unidos(1)	\$558.8	\$567.6	\$625.9	\$610.8	\$740.6	\$822.5	\$864.1	\$950.3	\$1,301.7	\$1,172.2
MCC	\$14.7	\$16.5	\$24.2	\$27.7	\$23.7	\$24.2	\$5.3	\$4.6	\$8.7	\$12.0
ALADI	\$503.4	\$296.2	\$387.5	\$412.9	\$528.4	\$480.5	\$429.6	\$1,01	1,235.7	1,160.0
Argentina	\$13.8	\$17.5	\$34.3	\$30.9	\$66.1	\$75.2	\$37.2	\$50.0	\$74.2	\$79.8
Brasil	\$117.4	\$109.8	\$173.7	\$112.0	\$131.1	\$116.3	\$93.8	\$227.0	\$186.4	\$143.1
Chile	\$38.1	\$33.4	\$30.3	\$36.6	\$64.7	\$57.8	\$50.2	\$66.6	\$111.7	\$135.1
México	\$92.0	\$56.8	\$55.7	\$51.5	\$31.6	\$54.4	\$58.3	\$150.8	\$149.6	\$196.1

Otros países	\$1.0	\$0.5	\$0.6	\$0.9	\$2.0	\$2.3	\$6.3	\$5.0	\$9.8	\$10.4
GRUPO ANDINO	\$241.1	\$78.1	\$92.9	\$180.9	\$233.0	\$174.6	\$183.9	\$510.7	\$704.0	\$595.4
Bolivia	\$0.2	\$0.1	\$0.2	\$0.2	\$0.7	\$0.5	\$0.1	\$0.4	\$2.9	\$5.5
Colombia	\$43.3	\$34.8	\$45.0	\$57.1	\$94.3	\$99.9	\$97.6	\$297.9	\$393.1	\$378.8
Perú	\$24.1	\$21.8	\$30.5	\$28.6	\$35.3	\$32.8	\$38.6	\$52.4	\$39.3	\$40.4
Venezuela	\$173.5	\$21.5	\$17.2	\$95.1	\$102.7	\$41.4	\$47.5	\$160.0	\$268.7	\$170.7
RESTO AMÉRICA	\$90.0	\$45.5	\$58.8	\$61.2	\$83.8	\$99.6	\$129.8	\$146.2	\$196.7	\$176.3
EUROPA	\$566.6	\$453.9	\$493.5	\$503.2	\$642.4	\$549.8	\$644.2	\$697.5	\$779.8	\$740.3
Unión Europea	\$458.0	\$355.7	\$398.3	\$415.9	\$520.7	\$461.5	\$561.8	\$581.3	\$638.0	\$654.1
Bélgica y Luxem.	\$13.6	\$13.5	\$22.5	\$16.2	\$17.4	\$21.4	\$19.4	\$34.5	\$59.2	\$65.3
Francia	\$41.3	\$37.8	\$39.0	\$39.7	\$92.3	\$71.6	\$45.9	\$37.5	\$57.3	\$34.3
Holanda	\$26.0	\$18.6	\$17.9	\$19.6	\$23.2	\$15.0	\$14.2	\$24.0	\$39.7	\$49.8
Italia	\$80.6	\$64.2	\$83.8	\$103.3	\$141.0	\$121.8	\$193.0	\$138.1	\$103.2	\$98.1
Reino Unido	\$48.8	\$35.3	\$45.6	\$31.9	\$38.9	\$25.3	\$37.9	\$35.0	\$51.7	\$46.0
Alemania	\$172.3	\$106.6	\$125.2	\$147.1	\$158.6	\$134.8	\$132.4	\$217.0	\$191.1	\$155.0
España	\$65.3	\$67.8	\$54.3	\$44.2	\$41.0	\$61.6	\$111.1	\$82.9	\$93.0	\$169.3
Otros países	\$10.1	\$11.9	\$10.1	\$14.0	\$8.3	\$10.0	\$8.0	\$12.3	\$42.7	\$36.4
AELC	\$82.9	\$52.6	\$62.3	\$71.5	\$82.5	\$65.7	\$49.8	\$68.8	\$43.3	\$40.6
RESTO DE EUROPA	\$25.8	\$45.6	\$32.9	\$15.8	\$39.1	\$22.6	\$32.6	\$47.4	\$98.5	\$45.7
ASIA	\$386.7	\$302.6	\$217.4	\$233.7	\$347.3	\$431.1	\$461.2	\$756.9	\$586.4	\$411.7

Taiwán	\$36.7	\$32.4	\$34.8	\$34.9	\$52.8	\$45.1	\$33.5	\$59.9	\$61.9	\$35.3
Japón	\$282.4	\$238.4	\$152.7	\$169.6	\$234.3	\$321.7	\$330.7	\$515.5	\$329.2	\$210.0
Otros países	\$67.5	\$31.8	\$29.9	\$29.2	\$60.3	\$64.4	\$96.9	\$181.6	\$195.3	\$166.4
Africa	\$17.7	\$16.6	\$33.6	\$11.3	\$27.1	\$11.1	\$22.2	\$27.0	\$31.9	\$9.1
Oceanía	\$3.1	\$9.8	\$13.6	\$4.3	\$3.3	\$5.0	\$5.7	\$25.1	\$4.5	\$18.6
OTROS PAÍSES NEP	\$17.2	\$4.8	\$0.4	\$0.1	\$2.3	\$7.3	\$0.1	\$1.2	\$7.3	\$23.3

Fuente: Boletines trimestrales de cuentas nacionales, Banco Central del Ecuador, datos provisionales 1999

Es notable en esta relación el alto grado de integración que parece presentar el país con respecto al exterior, dado que su comercio externo representa más de la mitad de su PIB, pero es necesario tomar en consideración que países como Bélgica o los Países Bajos mantienen porcentajes superiores al 80%, lo cual es signo de una altísima integración externa experimentado auges como el de 1995, año en el cual, por las razones anteriormente explicadas, se presenta un sesgo en la información. Debe notarse además, el proceso de crecimiento del proceso de integración que el país presenta, mismo que no se ha presentado en estos niveles desde los años del auge petrolero, período en el cual los índices de integración rondaron el 60%, pero obviamente sesgados por el factor exportación de petróleo.

Es evidente entonces, que la integración aumentó en forma continua luego del proceso de apertura, ya que los índices de integración posteriores a 1974 disminuyeron hasta rondar el 40 y volvieron a incrementarse a principios de la década de los 90. Debe, sin embargo analizarse la composición del comercio externo, para determinar si los índices de integración provienen del comercio

exportador o importador, para determinar mejor si la apertura ha producido beneficios generales al país o solamente ha permitido un auge importador.

Gráfico 1.3
Exportaciones mundiales



Fuente: Boletín del Banco Central del Ecuador, Guayaquil, 1999.

El análisis del período marca claramente una tendencia estacionaria en el rubro de las importaciones, alteradas solamente en el año 1995, que como se ha resaltado, mantienen un sesgo provocado por la guerra mantenida con Perú, mientras que se presenta un incremento sostenido en las exportaciones, las

cuales mantienen un margen extenso sobre las primeras, posibilitando afirmar que existen beneficios indudables del proceso de apertura, el cual ha sido magnificado por las políticas análogas que han mantenido los principales socios comerciales del país.

2. CARACTERÍSTICAS DE CALIDAD Y PRODUCTIVIDAD EN EL MERCADO ECUATORIANO

Esta parte del presente trabajo tiene como objetivo darnos una visión de cómo la calidad y productividad al exportar los productos ecuatorianos son requisitos fundamentales que exige el sector externo a nuestras exportaciones para que compitan en el mercado internacional.

En el segundo punto se tratara sobre el grado y forma de la competitividad del Ecuador tomando en consideración las condiciones económicas y sociales por las que ha atravesado nuestro país y el papel que desempeña el gobierno como regulador de políticas económicas, financieras y sociales.

2.1 LOS FACTORES DE CALIDAD QUE INCIDEN EN EL SECTOR EXTERNO.

La experiencia del Comercio Internacional va proyectando que en el corto plazo la principal segmentación de los mercados internacionales vendrá dada por la fijación de Normas de Calidad. Se define calidad como "la totalidad de los aspectos y características de un producto, servicio o proceso relacionados con su capacidad de satisfacer necesidades explícitas o implícitas de todos los sectores interesados". Estos serían los compradores/clientes/usuarios, los empleados de la propia empresa, los dueños, los proveedores y la sociedad.

El nivel de exigencia de los consumidores se ha elevado y diversificado, producto de un incremento en la información, a la vez que la oferta se ha extendido a una gama de productos más atractivos, adecuados al uso

personalizado, seguros, confiables. Esto se produce en el marco de un afianzamiento mundial de políticas de protección al consumidor, que aseguran la calidad de los productos (en términos de seguridad, fiabilidad y adecuación) mediante la aplicación de normas, ensayos, certificaciones de productos y servicios y certificaciones de sistemas de aseguramiento de calidad. Sólo aquellos que consigan interpretar estas modificaciones de los mercados serán admitidos en un juego en que la calidad aparece como uno de los principales factores diferenciadores, máxime tratándose de países pequeños en que no puede contarse con la producción masiva como ventaja comparativa.

Una política pública que se plantee la construcción de un Sistema de Calidad implica la articulación en un conjunto de medidas integradas, destinadas a crear el entorno adecuado para la difusión entre las empresas del mercado interno e Internacional, de la importancia de la certificación de calidad como factor decisivo de competitividad.

La Organización Internacional de Normalización (ISO)¹¹ es el foro en el cual se desarrollan las normas y guías internacionales, incluyendo las referidas a la calidad (ISO 9.000) y medio ambiente (ISO 14.000), se materializa en la norma. Las empresas a la vez obtienen sus credenciales por medio de las Certificaciones de Calidad.

Se define Acreditación como el reconocimiento formal, conforme a prácticas internacionales, por parte de un organismo debidamente autorizado, de que una organización o persona se encuentra habilitada técnicamente para realizar determinadas tareas relacionadas con la certificación de conformidad base del diálogo entre clientes y proveedores. El saber utilizarla la transforma en una herramienta central para la penetración de mercado. A pesar de su carácter de voluntarias, juegan un rol privilegiado en la aplicación de reglamentos y tienen una importancia estratégica en la conformación actual del Comercio Internacional. Por otra parte, se viene imponiendo la tendencia de hacer

¹¹ (ISO) International Standar Organization

obligatorio el cumplimiento de Normas Técnicas, en aquellas áreas de actividad en que está interesada la salud, el medio ambiente y la seguridad, tales como la construcción, los materiales eléctricos, productos químicos, etc. que cuentan con mayores herramientas en materia de normalización, ensayos y certificación, poseen una Ventaja Competitiva que será seguramente volcada sobre los mercados de exportación.

La tendencia internacional en los países desarrollados avanza hacia la aplicación de normas internacionales de calidad en productos, servicios y sistemas. La certificación de calidad, otorgada por instituciones internacionales reconocidas, si bien se mantiene como de carácter voluntario aparece como facilitador de la aceptación de bienes y servicios en los mercados internacionales. La homogeneización de estas normas permite la reducción de barreras al comercio producidas por la proliferación de exigencias nacionales heterogéneas, de difícil cumplimiento y que terminan transformándose en verdaderas barreras no arancelarias. Asimismo, dicha uniformidad facilita el reconocimiento recíproco de las certificaciones así obtenidas.

Varias empresas ecuatorianas conscientes de la creciente necesidad de obtener certificaciones para sus productos, servicios y sistemas, han comenzado a trabajar en la dirección de obtener las certificaciones de calidad requeridas. La inexistencia de organismos locales que cumplan las funciones de acreditación en el país genera dificultades para la masificación de estos procedimientos. Los mismos se materializan en el elevado costo de la obtención de las certificaciones, con el consecuente desaliento para las pequeñas y medianas empresas. A la vez, redundan en un desaprovechamiento de las capacidades técnicas existentes en el país, que cuenta con organismos en condiciones de asumir tareas asociadas al desarrollo de la calidad.

La acreditación de los organismos certificadores mediante un sistema nacional, permitirá reducir los costos de las certificaciones, favoreciendo, tanto al empresario interesado en obtener la certificación, como al consumidor en general, por cuanto los mayores costos de obtener una certificación a través de un organismo internacional acreditado se trasladan a la fijación de precios al consumo más elevados. Al mismo tiempo, la creación del sistema nacional de acreditación, normalización, certificación, calibración y ensayo permite un mejor aprovechamiento de las capacidades técnicas con que cuenta el país, y tiende a desarrolladas. De ahí que asuma un rol regulador indelegable en la organización y habilitación de los organismos que funcionen a cargo de la Normalización y Acreditación de las Instituciones que expidan certificados de calidad mediante la celebración de convenios que establezcan las obligaciones de esas entidades.

2.1.1 LA CALIDAD EN LA DISTRIBUCIÓN

Abarca la distribución, el trozo de la cadena de producción-comercialización que se extiende desde la salida del almacén de confección hasta el mismo consumidor. Engloba por tanto a la función del transporte, al escalón mayorista y al minorista.¹²

Paralelamente a este cambio se han registrado otros de gran transcendencia en el complejo concepto actual de la calidad. El que ahora me interesa resaltar afecta a los distribuidores en destino. En las dos décadas citadas se ha producido una fuerte irrupción hacia una situación dominante en la comercialización de lo que se ha dado en llamar gran distribución (cadenas de supermercados, hipermercados, cadenas de tiendas discount, etc.). Estas nuevas formas de comercio han substituído en gran medida a la distribución tradicional,

asistiéndose en su evolución a una progresiva concentración de la demanda.

Según algunos expertos en el estudio de esta evolución, en los primeros años del siguiente milenio un ochenta por ciento de la distribución alimentaria en la U.E. estará en manos de no más de diez grupos supranacionales. De hecho, en Alemania ya en 1993 el setenta y tres por ciento de la distribución estaban en manos de las diez primeras firmas del sector. En términos generales, se puede afirmar que no más de cinco empresas de la gran distribución concentran un mínimo del cincuenta por ciento de la distribución alimentaria en cada país de la U.E., si exceptuamos los tres menos desarrollados en este aspecto (Portugal, España, Grecia e, incluso, Italia), y que según la Comisión de la U.E. la estimación del crecimiento anual medio de esta concentración es de un tres por ciento.

Estos hechos tienen suma importancia para la calidad en tanto en cuanto ésta depende de la demanda, que, a su vez, está siendo conformada por la gran distribución. En efecto:

- ✓ La demanda se encuentra progresivamente más concentrada, siendo las empresas de distribución los catalizadores de la misma.
- ✓ La distribución está sustituyendo en cierta medida al consumidor y está, frecuentemente, marcándole las pautas e incluso los gustos.

¹² En los últimos años, se nota una transformación y mejora en la distribución de productos en las empresas ecuatorianas.

- ✓ El poder económico de la gran distribución y sus acciones promocionales marcan un tanto su relación con los suministradores y con los consumidores.
- ✓ La concentración de este poder de demanda puede condicionar la estabilidad de la producción, dirigiendo sus preferencias a zonas de producción o productos determinados.

Otros cambios hay que considerar para delimitar la calidad demandada. Son los que afectan directamente al consumidor:

- Incorporación creciente de la mujer al mercado de trabajo.
- Menor tiempo para la preparación y la ingesta de las comidas.
- Familias más reducidas (mayor número de "hogares" con una sola persona).
- Mayor capacidad de compra (renta per cápita mayor, aunque menor renta relativa disponible para alimentos).
- Mayor cultura de consumo (más exigencias de calidad, de variedad, de sanidad, de respeto medioambiental, en los alimentos).
- Premio a lo novedoso, satisfacción del "capricho", ante la saturación de los mercados de los productos tradicionales.

2.1.2 FACTORES DETERMINANTES DE LA CALIDAD

El siguiente concepto de calidad se ha demostrado plenamente válido durante muchos años y previsiblemente lo será en los próximos: "Calidad es el grado con que un producto satisface las necesidades y exigencias del comprador y, por extensión, del consumidor"¹³.

Si como compradores tomamos a la gran distribución, que, como hemos apuntado, representa una concentración de la demanda tal que impone sus criterios de calidad a los oferentes e incluso condiciona el comportamiento del consumidor, suplantando en cierto modo el papel de éste, se pueden mencionar los mercados más importantes en el comercio internacional: Francia, Alemania y el Reino Unido.

FRANCIA

Por parte de los consumidores

- Calidad alta y muy buena presentación.
- Volumen regular de envíos, que permita una disposición continua del producto (calidad de servicio) y unos precios relativamente estables (precios).
- Información suficiente, en especial del origen y la marca del producto.
- Las cuestiones acerca de la salud: productos naturales (calidad sanitaria).

¹³ BERRY THOMAS, "Como Gerenciar la transformación hacia la calidad total", Mc Graw-Hill de Management, Santa Fé, Bogotá 1992

- La facilidad de compra y de consumo: envases fáciles de transportar y adaptados al tamaño de la familia (calidad de los envases y embalajes), y productos listos para consumir (calidad de servicio).

Por parte de los compradores

- Productos fiables, es decir, de calidad constante y de buena conservación en sus estantes de venta (calidad y condición).
- Productos atractivos para el consumidor, que sean fáciles de promocionar (calidad de los envases y de la presentación del producto).
- Disposición continua del producto: oferta del producto durante temporadas lo más largas posible (calidad de servicio).

ALEMANIA

Por parte de los consumidores

- Calidad y frescura (un 92% de los consumidores las antepone al precio).
- Sanidad del producto y respeto al medio ambiente: productos naturales, cultivados con pocos pesticidas y abonos químicos y situados en envases reciclables o fácilmente eliminables, sin contaminación añadida.
- Innovación, originalidad y diversificación de los productos: demanda más especializada y que paga por una oferta más variada y por poder hacer una mejor elección.

- Información directa e indirecta a través de los envases.

Por parte de los compradores

- Las exigencias son similares a las francesas.

REINO UNIDO

Por parte de los consumidores

- Información, sobre todo de los valores nutricionales (salud: factor de gran importancia).
- Calidad, particularmente la correcta madurez y el buen sabor, así como el aspecto externo.
- Precio, aunque no suele constituir una prioridad en épocas bonancibles desde el punto de vista económico.
- Presentación del producto, facilidad de compra (p. ej.): envases familiares) y calidad de los envases y embalajes.

Por parte de los compradores

- Abastecimiento continuo, a lo largo de todo el año, con productos de calidad constante y tamaños estandarizados. Es primordial una buena calidad intrínseca del producto (aspecto, sabor, consistencia, etc.).
- También hay que ajustar la confección, el calibre, el encerado, el etiquetado, etc. a los acuerdos comprador-vendedor.
- Puntualidad y exactitud en atender los pedidos.
- Facilidades de crédito a largo plazo.

Hay que indicar que los compradores británicos son los más exigentes de Europa en materia de calidad y para aceptar un proveedor exigen que posea la tecnología suficiente para asegurar que los requerimientos específicos de calidad de los consumidores individuales se alcancen, y que la aplique correctamente. Asimismo le demandan la planificación, la ejecución y el mantenimiento de la higiene del almacén, así como la documentación de las medidas relacionadas con el control de calidad y el empleo de técnicos en dicho control.

Resumiendo, si tuviésemos que concretar las motivaciones de compra del consumidor europeo, cabría decir que son las siguientes:

- ✓ Alta calidad del fruto manifestada a través de una coloración y aspecto típicos de la variedad, de la frescura, de un desarrollo y estado de madurez óptima y de un conjunto equilibrado de valores organolépticos, especialmente el gustativo.
- ✓ Excelente condición, que permita una buena conservación del producto.
- ✓ Productos sanos, con muy pocos residuos de plaguicidas. Característica de creciente importancia en la valoración del producto por parte del consumidor.
- ✓ Información en el envase: origen, marca, valores nutricionales, etc.
- ✓ Facilidad de compra y de consumo (envases unitarios adaptados al tamaño de la familia y productos fáciles de consumir).

- ✓ Buena presentación.
- ✓ Precio atractivo y relativamente estable.
- ✓ Calidad medioambiental de los envases.

De tal forma que podremos resaltar lo siguiente:

- ✓ El comercio (la distribución) al considerar la calidad, se orienta más a las características organizativas y comerciales de los productos, mientras que los consumidores se orientan más por las características que están unidas al consumo final de los productos.
- ✓ Son valores consolidados en el aprecio del consumidor la salud y el sabor, y valores en alza la seguridad alimentaria (productos con garantías especificadas), la simplificación alimentaria (producto-servicio) y la ética de la producción (productos respetuosos del medio ambiente).

Se ha visto, pues, que la calidad que se demanda en el producto que se oferta al mercado está ligada tanto a "cualidades" propias del fruto, es decir, a su calidad intrínseca, como a otros factores de calidad que podríamos denominar extrínsecos (presentación, homogeneidad, envases y embalajes acordes a las necesidades del producto y a las exigencias del cliente, facilidad de consumo, etc., así como, inclusive, la regularidad de suministro, la puntualidad del mismo, la precisión en el cumplimiento de las demandas del comprador y la extensión de la oferta del producto a lo largo del año).

Por tanto, la calidad también se elabora. Pero esta conclusión no debe hacernos olvidar una premisa, una reflexión: "Sin mimbres no se puede hacer canastos". En otras palabras, la calidad se consigue en el

campo. Ha de partirse de una materia prima, el fruto, con una buena calidad intrínseca. Sin ésta, lo demás sobra. En ella descansa la calidad del producto. Es una "condición necesaria", aunque progresivamente no suficiente, precisamente por la creciente influencia en el concepto de calidad de la gran distribución, sobre todo, que pide más y no se cansa de pedir, más bien de exigir.

Hoy en día la calidad intrínseca "se le supone" a las frutas y hortalizas. A partir de aquí, una calidad sobresaliente y otros valores añadidos a la misma serán los impulsores de un despegue en el mercado. La mercancía mediocre o la que se aparte de los parámetros demandados, está condenada a no venderse, en unos mercados que están dispuestos a premiar la calidad en el sentido amplio que hemos definido. Hay que tener imaginación y capacidad de adaptación a los gustos, cada vez más selectivos, de un consumidor que tiene de todo y cada vez es más exigente, y hasta caprichoso. En esta línea se deben entender, por ejemplo, los esfuerzos de las empresas pioneras en la oferta de:

- ✓ frutos obtenidos con sistemas de producción integrada,
- ✓ frutos con la garantía de no tener más de la mitad del límite máximo de residuos admitidos por la legislación del país de destino,
- ✓ frutos sin tratamiento químico postrecolección (de mucha importancia en limón, del que se consume su piel en bebidas, tartas, etc.)

Pero hay más. Debiéndose aceptar que, por ser un ser vivo, la calidad intrínseca de un fruto y, por ello, la del producto ofertado, no puede ser exactamente la misma a lo largo de una campaña, y, en consecuencia, hay que permitir una cierta oscilación de la misma, el eje de actuación

de la empresa debe ser el ofertar productos uniformes y homogéneos. Ello explica los nuevos pasos que actualmente se están dando en el sector exportador ante la presión, como no, de los distribuidores: el aseguramiento de la calidad del producto, mediante la implantación de sistemas de calidad, al servicio de una política general de calidad de la empresa, que permita su certificación por las entidades acreditadas para ello al amparo del cumplimiento de las normas ISO 9000, en concreto de la 9002. El conseguir la trazabilidad total del producto desde el campo, mediante fichas identificativas, registros de entrada y salida en el almacén, documentación de todos los controles, tratamientos y procesos a que se someta, es una línea de trabajo necesaria para ello, que ya se ha abordado y, quien no lo haya hecho, que se espabile, porque en las circunstancias actuales, le coge el toro. Lo mismo se podría decir del establecimiento en la empresa del sistema de análisis de riesgos y puntos críticos.

2.1.2.1 La Calidad Total

Pero el aseguramiento de la calidad no debe afectar sólo a los almacenes de confección; se debe extender a toda la cadena de producción- comercialización. Hay que trabajar en toda ella en términos de consecución de la calidad total.¹⁴ Esta consecución está en manos del agricultor, del confeccionador, del transportista, del comprador o del minorista vendedor, considerados como entes individuales. Es un esfuerzo común que, desgraciadamente, muchas veces se quiebra en alguna o algunas de las manos por donde pasa el producto o por las decisiones que deberían haberse aplicado y no se tomaron. En no pocas ocasiones esta quiebra se produce en la fase de distribución.

¹⁴ CUAUHTEMOC ANDA GUTIERREZ, "Administración y Calidad", Editorial Limusa, México 1996

Siendo un producto un ser vivo que avanza inexorablemente, hay que saber mantener su vitalidad y calidad iniciales en el máximo grado posible en su camino hacia el consumidor, por que, no se olvide, la mejor materia prima que podamos imaginar quedará totalmente devaluada si no va acompañada de una serie de "cuidados y aplicaciones especiales" que le comunican la característica de calidad total. En este sentido:

Hay que recolectar los productos en su estado de madurez óptimo. Esta es la condición fundamental de calidad. Por tanto, hay que saber elegir ese momento óptimo y, en los casos de climatología adversa, ser comedidos para tomar las decisiones adecuadas.

Se deben reducir al mínimo la exposición de los productos a procesos y equipos que puedan causarles daño físico. Este es el método básico para reducir las pérdidas de calidad. El equipo de cosecha, los elementos de transporte al almacén, la línea de confección y el equipo de envasado, deben ser diseñados adecuadamente, y la manipulación debe ser siempre lo más cuidadosa posible.

Complementarias a estas prácticas son el uso de bactericidas y fungicidas, la utilización de fumigantes, el encerado y, sobre todo:

- ✓ El empleo de unos envases de tránsito que satisfagan las condiciones requeridas por la mercancía para el viaje propuesto (resistencia suficiente, protección del producto respecto a daños mecánicos y ventilación adecuada), sean normalizados y se paleticen de modo óptimo en paletas normalizadas.
-

- ✓ La correcta carga y la óptima estiba de la mercancía en recintos de tránsito exentos de suciedad, residuos químicos y olores, sin roturas ni daños en su estructura que les mermen en su funcionalidad, y previamente preenfriados hasta la temperatura óptima de transporte, particularmente si se acude a una estiba compacta, aún cuando lo ideal es la no compacta.
- ✓ Impedir el desplazamiento de los envases durante el transporte, mediante el apuntalamiento adecuado de la mercancía (flejes, cantoneras, bolsas infalibles, etc.).
- ✓ El establecimiento de unas condiciones ambientales óptimas de conservación del producto, particularmente en lo que se refiere a la temperatura y a la humedad relativa.
- ✓ Proveer a los frutos una adecuada circulación y renovación del aire frío en el transcurso de su conservación.
- ✓ Si comercialmente es aconsejable situar en un mismo recinto de conservación productos distintos, seguir el criterio fundamental de que sean compatibles en temperatura, humedad relativa, atmósfera modificada, si es el caso, y protección de olores y gases activos (etileno, sobre todo).
- ✓ Tener presentes en la distribución mayorista y minorista los siguientes cuidados generales:
- ✓ Adaptar la temperatura de transporte internacional a la de transporte a los centros de distribución, cuando sean diferentes, durante las últimas etapas del primero,
- ✓ No interrumpir la aplicación de los principios hasta ahora enumerados durante esa distribución, reduciendo la frecuencia

de las manipulaciones ajenas a ella, y asegurar un buen marketing, rapidez en la distribución, buena rotación del producto, y sobre todo venderlo antes de que pierda sus valores organolépticos.

En resumen: para obtener calidad en el producto ofertado al consumidor es necesario crear un "clima" adecuado en toda la cadena de producción y comercialización, desde el agricultor al vendedor. La calidad es un estado de espíritu, un ambiente que debe reinar en todo centro de trabajo.

2.1.3 NORMAS DE CALIDAD AMBIENTAL Y DE EMISIÓN

Este instrumento de gestión ambiental es considerado clave en la modernización y adaptación del país a las exigencias que en esta materia plantea las naciones desarrolladas.

Disposiciones generales

Primero aborda, en ocho artículos, las disposiciones generales por las que se regirá el proceso de dictación de normas.

En sus primeras disposiciones el reglamento señala que, a través de este documento, regulará el procedimiento para la dictación de normas de calidad ambiental primarias y secundarias y el procedimiento y los criterios para la revisión de dichas normas.¹⁵

Definición

Luego, define a las normas primarias de calidad ambiental como aquellas que establecen los valores de las concentraciones y períodos, máximos o mínimos permisibles de elementos, compuestos, sustancias, derivados químicos o

¹⁵ Tomado del Instituto de Normas de Calidad, Argentina 1999

bioquímicos, energías, radiaciones, vibraciones, ruidos, o combinación de ellos, cuya presencia o carencia en el ambiente puede constituir un riesgo para la vida o salud de la población, definiendo los niveles que originan situaciones emergentes.

Normas Secundarias

Las normas secundarias de calidad ambiental son aquellas que establecen los valores de las concentraciones y períodos máximos o mínimos permisibles de sustancias, elementos, energía o combinación de ellos, cuya presencia o carencia en el ambiente pueda constituir un riesgo para la protección o conservación del medio ambiente, o la preservación de la naturaleza. El Decreto Supremo señalará el ámbito territorial de su aplicación, el que podrá ser todo el territorio de la República, o una parte de él.

Normas de Emisión

Las normas de emisión son aquellas que establecen la cantidad máxima permitida para una contaminante medida en el efluente de la fuente emisora. Tales normas se establecerán mediante Decreto Supremo, que señalará su aplicación.

Cuatro Etapas

El procedimiento para la dictación de las normas de calidad y de emisión, comprenderá las siguientes etapas:

- ✓ Desarrollo de estudios científicos
 - ✓ Análisis técnico y económico
 - ✓ Consulta a organismos competentes públicos y privados
 - ✓ Análisis de las observaciones formuladas.
-

Todas las etapas tendrán una adecuada publicidad, lo que nos llevara a proponer, facilitar, revisar y Coordinar la dictación de las normas de emisión. La tramitación del proceso de dictación de normas dará origen a un expediente, que contendrá las resoluciones que se dicten, las consultas evacuadas. Todas estas piezas, debidamente foliadas, se agregarán al expediente, según el orden de su dictación, preparación o presentación, en conformidad a las etapas y plazos. El expediente y su archivo serán públicos y se mantendrán en las oficinas de la Comisión, donde podrán ser consultados. Cualquier persona podrá pedir, a su costo, fotocopia de todas o algunas de las piezas agregadas o archivadas.

El Director; mediante resolución fundada, podrá negar al acceso a terceros de los documentos acompañados cuando lo solicite el interesado o cuando lo proponga el presidente del Comité. La responsabilidad por la custodia de dichos documentos recaerá en el Director. La Comisión formará una tabla pública en que dará cuenta de la materia y estado en que se encuentran los distintos expedientes de normas, sus plazos y gestiones pendientes, con indicación de la fecha de inicio del proceso. Una copia de dicha tabla se exhibirá en las oficinas de las Comisiones Regionales del Medio Ambiente.

Dictación de Normas de Calidad Ambiental y de Emisión.

La elaboración del anteproyecto de norma se iniciará mediante resolución dictada al efecto por el Director una vez efectuada la publicación. Esta etapa durará 150 días. La resolución ordenará la formación del expediente señalará el plazo de recepción de los antecedentes sobre el contaminante o los contaminantes a normar, el que en ningún caso podrá exceder de 70 días, y en caso que corresponda, se referirá a la consulta efectuada por el Director al Consejo Directivo para los efectos de la creación del Comité. Dicha resolución deberá ser publicada en el Diario Oficial y, además, en un diario o periódico de circulación nacional

Etapa de desarrollo de estudios científicos

Una vez determinados los estudios científicos y los antecedentes preparatorios necesarios para la formulación de la norma, el Director los encargará y establecerá una fecha límite para su presentación. Recibidos los estudios científicos y antecedentes preparatorios, se analizará la consistencia de los mismos. Si los estudios son suficientes, se elabora el anteproyecto de norma en el plazo de 40 días. Si son insuficientes, la Directora podrá ampliar dicho plazo a solicitar estudios complementarios. Sin perjuicio de lo anterior, se podrá tomar como referencia, estudios científicos o técnicos existentes en otros Estados u Organismos Internacionales.

El anteproyecto de norma contendrá una relación completa de sus fundamentos, señalará los organismos como competencia en la fiscalización de la materia normada e indicará los procedimientos de medición y control de los parámetros normados.

Etapa de análisis técnico y económico

Elaborado al anteproyecto de norma, el Director encargará un análisis general del impacto económico y social de la o las normas contenidas en dicho anteproyecto. En especial, dicho estudio deberá evaluar los costos y beneficios para la población, ecosistemas o especies directamente afectadas o protegidas; los costos y beneficios a él o los emisores que deberán cumplir la norma; y los costos y beneficios para el estado como responsable de la fiscalización del cumplimiento de la norma. Con el análisis se podrá prorrogar o disminuir los plazos establecidos para la preparación de los informes o del anteproyecto de norma. En todo caso, la prórroga no podrá hacerse por más de una vez.

Etapa de consulta a organismos competentes públicos y privados

Elaborado el anteproyecto de norma, el Director dictará la resolución que lo apruebe y lo someterá a consulta.

Este extracto deberá ser publicado, además, en un diario o periódico de circulación nacional. Dicho extracto contendrá, a lo menos, una relación completa de las normas propuestas, un resumen de sus fundamentos en informará acerca del plazo para la recepción de observaciones y consultas.

Normas primarias de calidad ambiental

En la determinación de las normas primarias de calidad ambiental, se recopilarán los antecedentes y se encargará la preparación de los estudios o investigaciones científicas, epidemiológicas, clínicas, toxicológicas y otros, para establecer los niveles de riesgo para la vida o salud de la población.

En especial, estas investigaciones o estudios deberán:

- ✓ Identificar y caracterizar los elementos, compuestos, sustancias, derivados químicos o biológicos, energías, radiaciones, vibraciones, ruidos, o combinación de ellos, cuya presencia o carencia en el ambiente pueda construir un riesgo para la vida o la salud de la población;
- ✓ Describir la distribución del contaminante en el país, identificando el nivel actual, natural o antropogénico, existente en los respectivos medios;
- ✓ Recopilar la información disponible acerca de los efectos adversos producidos por la exposición o carencia en la población, tanto desde el punto de vista epidemiológico como toxicológico, del elemento en estudio;
- ✓ Identificar las vías, fuentes, rutas, y medios de exposición o carencia;
- ✓ Describir los efectos independientes, aditivos, acumulativos, sinérgicos o inhibidores de los elementos, compuestos, sustancias, derivados

químicos o biológicos, energías, radiaciones, vibraciones, ruidos, o combinación de ellos.

En la elaboración de una norma primaria de calidad ambiental deberán considerarse, a lo menos, los siguientes criterios:

- ✓ La gravedad y la frecuencia del daño y de los efectos adversos observados;
- ✓ La cantidad de población expuesta;
- ✓ La localización, abundancia, persistencia y origen del contaminante en el medio ambiente;
- ✓ La transformación ambiental o alteraciones metabólicas secundarias del contaminante.

Toda norma primaria de calidad ambiental señalará los valores de las concentraciones y períodos máximos y mínimos permisibles de elementos, El cumplimiento de la norma primaria de calidad ambiental deberá verificarse mediante mediciones en donde existan asentamientos humanos o en los medios cuyo uso previsto afecte directa o indirectamente la salud de la población. Toda norma primaria deberá señalar, al menos, los valores críticos que determinen las situaciones de emergencia ambiental; el plazo para su entrada en vigencia y los organismos públicos con competencia para fiscalizar su cumplimiento, señalarán la metodología de medición y control de la norma, las que corresponderán, en caso de existir, a aquellas elaboradas por el Instituto Nacional de Normalización y oficializadas por el Ministerio correspondiente mediante la dictación de un decreto supremo. En caso de no contar con una norma en cuestión. Lo establecido en este inciso, se aplicará también, tanto a las normas secundarias de calidad ambiental, como a las normas de emisión.

Normas secundarias de calidad ambiental

En la determinación de las normas secundarias de calidad ambiental, se recopilarán los antecedentes y se encargará la preparación de estudios o investigaciones técnicas, científicas, toxicológicas y otras que sean necesarias para establecer los niveles de exposición o carencia para a protección o conservación del medio ambiente.

Para establecer las normas secundarias de calidad ambiental, deberán considerarse el sistema global del medio ambiente además de las especies y componentes del patrimonio ambiental que constituyan el sostén de poblaciones locales. Además, se considerarán los antecedentes relativos a las condiciones de explotación de los recursos naturales renovables.

En la elaboración de una norma secundaria de calidad ambiental deberán considerarse, conjuntamente, los siguientes criterios:

- ✓ Alteración significativa del patrón de distribución geográfica de una especie de flora o fauna o de un determinado tipo de ecosistema nacional, especialmente de aquellos que sean únicos, escasos o representativos, que ponga en peligro su permanencia, capacidad de regeneración, evolución y desarrollo;
- ✓ Alteración significativa en la abundancia poblacional de una especie, subespecie de la flora o fauna,
- ✓ Alteración de los componentes ambientales que son materia de utilización por poblaciones locales, en especial plantas, animales, suelo y agua;
- ✓ Degradación significativa de monumentos nacionales, sitios con valor antropológico, arqueológico, histórico, y, en general, los pertenecientes al patrimonio cultural.

Normas de emisión

Las normas de emisión podrán utilizarse como instrumento de prevención de la contaminación o de sus efectos, o como instrumento de gestión ambiental insertas en un plan de descontaminación o de Prevención.

La determinación de las normas de emisión de estudios que den cuenta de los siguientes aspectos:

- ✓ La concentración ambiental o distribución del contaminante en el área de aplicación de la norma, su metodología de medición y los resultados encontrados;
- ✓ La relación entre las emisiones del contaminante y la calidad ambiental; Los efectos que produce el contaminante sobre la salud de las personas, la flora o la fauna u otros elementos del medio ambiente como, por ejemplo, áreas silvestres protegidas y monumentos;
- ✓ Las tecnologías aplicadas a cada caso y un análisis de la factibilidad técnica y económica de su implementación.

Toda norma de emisión contendrá las siguientes materias:

- ✓ La cantidad máxima permitida para una contaminante medida en el efluente de la fuente emisora;
- ✓ Los objetivos de protección ambiental y resultados esperados con la aplicación de la norma;
- ✓ El ámbito territorial de su aplicación;
- ✓ los tipos de fuentes reguladas,
- ✓ Los plazos y niveles programados para el cumplimiento de la norma.

Procedimiento y Criterios para la revisión de las normas vigentes.

Toda norma de calidad ambiental y de emisión será revisada, según los criterios establecidos en este párrafo a lo menos cada cinco años. La revisión de las normas deberá sujetarse a criterios de eficacia de la norma en cuestión y de eficiencia en su aplicación.

Los criterios anteriores se ponderarán según:

- ✓ El nivel de cumplimiento y vigencia actual de los objetivos tenidos en cuenta al momento de su dictación;
- ✓ Los cambios en las condiciones ambientales consideradas al momento de dictarse la norma;
- ✓ Los resultados de las investigaciones científicas que aporten antecedentes nuevos sobre efectos adversos a las personas o a los recursos naturales o sobre nueva metodología de medición

2.2. GRADO Y FORMA DE LA COMPETENCIA DEL ECUADOR

2.2.1 Condiciones Económicas y Sociales

El Ecuador está atravesando una de las más severas crisis económicas de las últimas décadas. Varios factores golpearon la economía a partir de 1995, incluyendo el conflicto con Perú, el Fenómeno de El Niño en 1997-1998, la caída de los precios de las principales exportaciones y la crisis internacional. A esto se sumó un período de inestabilidad institucional y el bloqueo político a iniciativas para reordenar las finanzas públicas, sanear la banca y emprender reformas estructurales.

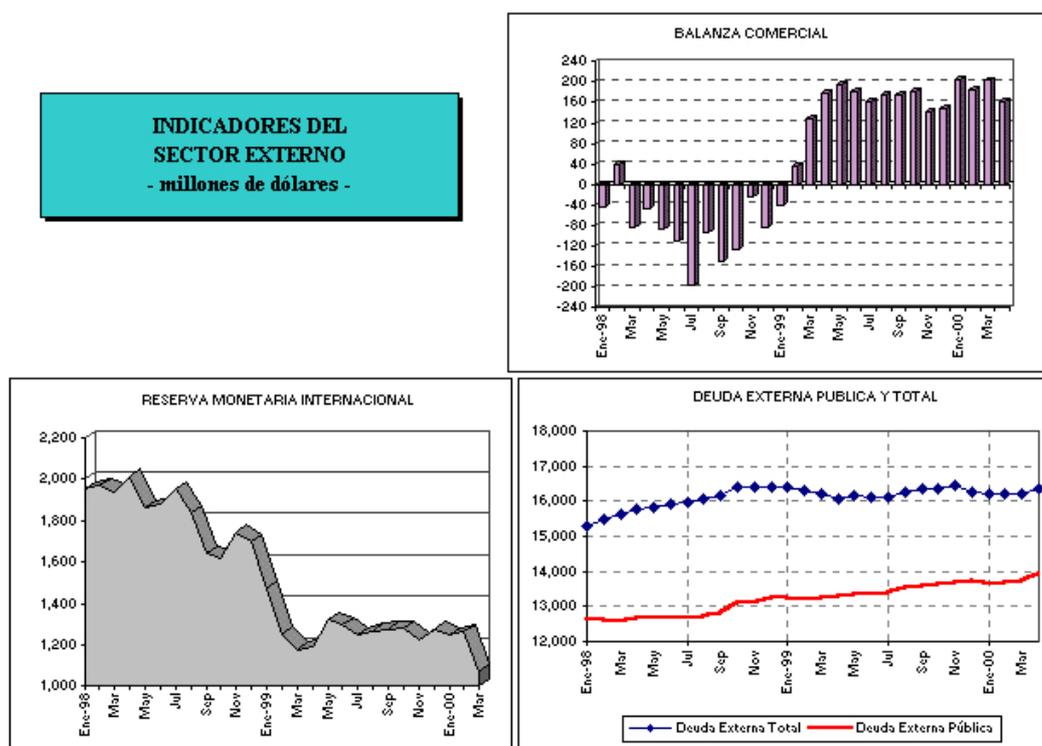
En el año 1999 continuó el deterioro del sector bancario que se inició en el segundo semestre del año 98, profundizando la crisis económica que

repercutió en la estabilidad política y social. En 1998, la reciente creada Agencia de Garantía de Depósitos tuvo que recurrir al Ministerio de Finanzas para que le entregara bonos soberanos, que a su vez eran utilizados para redescantarlos en el Banco Central del Ecuador. Igualmente, al inicio del 99 entró en vigencia el nuevo impuesto a la Circulación de Capital que, junto con la incertidumbre económica y financiera, que se empezó a vivir en el segundo semestre del 98, contribuyó a una masiva salida de capital y a una severa desintermediación de capital. Esto pone en evidencia que la crisis del Ecuador es provocada por los mismos ecuatorianos.

Como resultado de estos eventos, los indicadores económicos se deterioraron. El crecimiento del producto interno bruto (PIB) se redujo a 0,4% en 1998 y cayó 7,3% en 1999. El desempleo se incrementó de 11,8% en 1998 a 15,1% en 1999. El déficit fiscal subió de 2,6% del PIB en 1997 a 5,7% en 1998 y 6,2% en 1999. Con relación al sector externo, el déficit en cuenta corriente aumentó a 11% del PIB en 1998 y en 1999 habría un superávit de 5,4% debido a la recesión económica que ha causado una caída del 50% en las importaciones.

La crisis internacional redujo y encareció el flujo de recursos externos. La salida de capitales exacerbó la menor disponibilidad de financiamiento externo. Las reservas internacionales se redujeron de US\$ 1.698 millones en 1998 a US\$ 1.276 millones en 1999¹⁶.

GRAFICO 2.1
INDICADORES DEL SECTOR EXTERNO



FUENTE: Boletín Estadístico Del Banco Central, Abril, 2000.

La situación del sistema financiero se agudizó en 1999 con la paralización del aparato productivo y la salida de capitales. Se produjo una contracción del crédito, un deterioro en la calidad de los portafolios y un proceso de desmonetización que fue agravada por la introducción del impuesto de 1% a las transacciones financieras. En marzo, ante la inminente crisis de uno de los mayores bancos, el Gobierno congeló por un año los depósitos. En junio se realizó una auditoría de todo el sistema, tras la cual se liquidó un banco, se fusionaron tres y recapitalizaron otros cuatro. Actualmente, la crisis bancaria es general, la cartera vencida llegó a 48,9% en 1999 y el 59% de los activos de la banca están bajo el control del Estado.

¹⁶ Revista EKOS, Enero 2000

La crisis financiera ha trastornado el manejo monetario del Banco Central que se ha visto obligado a inyectar liquidez para asistir a los bancos en problemas. Esto ha significado una pérdida del control de los agregados monetarios, en particular la emisión monetaria que viene creciendo a tasas superiores al 100% desde marzo de 1999.

CUADRO 2.1
INDICADORES ECONOMICOS
(1996-2000)

	1996	1997	1998	1999(p)	2000(e)
Sector Externo					
Exportaciones FOB en MM. US\$	4.900	5.264	4.203	4.162	4.601
Importaciones FOB (en MM. US\$)	3.680	4.666	5.198	2.596	3.188
Balanza Cuenta Corriente/PIB	0,6	-3,6	-11,0	5,4	4,6
Inversión Extranjera Directa /PIB	2,6	3,5	4,2	4,8	5,2
Deuda Externa Total (en MM. US\$)	14.586	15.099	16.400	16.282	16.500
Deuda Externa/PIB	76,1	76,4	83,2	119,2	154,1
Reservas Internacionales Netas (en MM. US\$)	1.831	2.093	1.698	1.276	1.380
Reservas Internacionales Netas (meses Import. B. y S.N.F.)	4,8	4,3	3,2	4,6	4,1
Sector Fiscal (% PIB)					
Ingresos Totales	24,4	23,8	20,3	23,0	27,8
Gastos Totales	27,3	26,3	26,1	29,2	31,8
Resultado Fiscal SPNF	-3,0	-2,6	-5,7	-6,2	-4,0
Resultado Fiscal Primario	1,4	2,5	-0,8	3,3	4,6
Sector Monetario, Cambiario y Financiero					
Inflación (fin de período)	25,6	30,7	43,4	60,7	70,0
Tipo de Cambio (fin de período)	3.635	4.428	6.825	20.243	25.000
Devaluación (fin de período)	24,3	21,8	54,1	196,6	23,5
Base Monetaria(variación anual)	27,0	31,6	41,2	135,7	40,0
Crédito (variación anual)	1166,5	49,6	37,0	102,7	25,0
Cartera Vencida/ Cartera Total	9,2	7,1	9,6	48,9	20,0
M2/PIB	29,8	30,9	32,5	40,8	30,0

Indice Bursátil Promedio (en US\$; 1997=100)	120,8	100,0	72,8	34,8	40,0
Spread Bonos Soberanos PDI (fin de período)	645	597	1.334	2.754	2.451
Calificación de Riesgo de deuda Soberana (Moody's)	n/d	B1	B3	Caa2	Caa2
Tipo de Cambio Real Promedio (1997=100)	105,2	100,0	99,2	137,9	131,3
Tasa de Rendimiento Financiero Real ME	9,7	2,5	20,5	100,9	-19,4
Sector Real					
PIB (en MM. US\$ corrientes)	19.157	19.760	19.710	13.664	10.706
PIB per Cápita (en US\$ corrientes)	1.638	1.655	1.619	1.101	846
Crecimiento real del PIB	2,0	3,4	0,4	-7,3	1,0
Inversión/PIB	17,8	19,0	21,0	14,0	21,7
Ahorro/PIB	18,4	15,4	10,0	19,3	26,3
Tasa de Desempleo Urbano	10,4	9,3	11,8	15,1	15,0

Fuentes: Banco Central del Ecuador, Bolsa de Valores, Estimaciones CAF.

Estos desequilibrios macroeconómicos desataron presiones inflacionarias, cambiarias e inestabilidad en las tasas de interés. La inflación subió de 43,4% en 1998 a 60,7% en 1999. El sucre se depreció 196,6% durante 1999, reflejando la salida de capitales, la escasez de divisas y la situación de incertidumbre.

Debido al crítico estado de las finanzas públicas y del sector externo, el Ecuador decidió declarar una moratoria de sus obligaciones en bonos Brady y eurobonos, y reestructuró la deuda interna de tenedores privados. Esta decisión exacerbó el limitado acceso a recursos externos, tanto al sector público como al privado. Para enfrentar esta situación, las autoridades han intentado aprobar un programa de estabilización que fortalezca la situación del sector fiscal, externo y financiero, y que cuente con el apoyo de los organismos internacionales. En enero de este año se anunció la decisión de entrar en un sistema de dolarización. Luego del cambio de Gobierno y la designación a la Presidencia del Vicepresidente Gustavo Noboa, las nuevas autoridades han manifestado su confianza de alcanzar los acuerdos internos

para llevar adelante el proceso de dolarización, y continuarán los esfuerzos para concretar el acuerdo con el FMI.

La evolución del crecimiento del PIB trimestral con respecto al mismo período de un año antes, permite ver que la economía se estanca a partir del segundo trimestre de 1998 y a partir de 1999 entra en franca recesión, cayendo 7,1% en el tercer trimestre según las cifras oficiales, y 11% en el cuarto trimestre según una estimación basada en la previsión de la caída de 7,3% del PIB anual.

CUADRO 2.2
ACTIVIDAD ECONÓMICA Y EMPLEO
Sector Real (1996-2000)

	1996	1997	1998	1999	2000(e)
Tasa de Crecimiento Real del PIB	2,0	3,4	0,4	-7,3	1,0
S. Agrícola	3,5	4,1	-1,4	1,8	0,9
S. Petrolero y Minas	-1,9	3,5	-3,3	-4,6	3,9
S. Manufactura	3,3	3,5	0,4	-7,1	1,2
S. Electricidad, Gas y Agua	2,8	2,4	2,1	-2,8	0,7
S. Construcción	2,5	2,8	6,0	-8,9	2,8
S. Comercio	4,4	3,3	0,9	-12,1	0,9
S. Transporte y Comunicaciones	3,1	3,9	1,6	-8,8	0,6
S. Servicios	1,0	1,5	2,0	-7,9	-0,2
Otros	-1,9	8,5	3,6	-27,9	-3,5
PIB (Miles de MM Suces corrientes)	60.727	79.040	107.421	162.185	267.660
PIB (MM. US\$ corrientes)	19.157	19.760	19.710	13.664	10.706
Consumo Total/PIB	75,6	78,8	82,0	75,1	79,0
Consumo Privado/PIB	63,9	67,2	70,4	65,0	67,9
Consumo Público/PIB	11,8	11,6	11,7	10,1	11,1
Inversión Total/PIB	17,8	19,0	21,0	14,0	21,7
Inversión Privada/PIB	14,5	15,8	17,2	11,2	17,4
Inversión Pública/PIB	3,2	3,3	3,8	2,8	4,3
Ahorro Total/PIB	18,4	15,4	10,0	19,3	26,3
Ahorro Privado/PIB	13,7	11,7	9,9	19,0	23,7
Ahorro Público/PIB	4,6	3,7	0,1	0,3	2,6
Ahorro Total - Inversión Total/PIB	0,6	-3,6	-11,0	5,4	4,6

Empleo y Salarios					
Tasa Urbana de Desempleo	10,4	9,3	11,8	15,1	15,0
Tasa de Subempleo	45,6	42,7	51,8	57,0	53,0
Salario Mínimo (US\$)	141,3	144,0	130,4	54,8	80,0
Salario Medio (US\$)	151,6	152,4	141,3	85,0	102,0
Crecimiento Salario Mínimo Real	8,0	-5,0	-2,6	-9,4	-36,0
Crecimiento Salario Medio Real	9,7	-3,5	-7,3	-10,7	-62,0

Fuentes: Banco Central del Ecuador, Estimaciones CAF

Asimismo, los datos muestran en 1999 una caída de la demanda interna del 17,5% y una fuerte contracción de las importaciones (-38,4%) por el lado de la oferta, ambos signos de la recesión económica que está viviendo el Ecuador. Particularmente preocupante dentro de los componentes de la demanda interna es la caída del 34,7% en la formación bruta de capital, lo que reduce a futuro el potencial de recuperación de la economía pues la capacidad de producción se está contrayendo.

En el transcurso de 1999 el nivel de desempleo en las tres principales ciudades del país ha ido aumentando vertiginosamente, llegando a 15,1% en diciembre, comparado con niveles de 11,8% al cierre de 1998 y 9,3% en 1997. Otro indicador muy importante, la tasa de subocupación (proporción de la población que trabaja menos de 40 horas semanales ó gana menos del salario mínimo vital) muestra un nivel promedio de 52,3% en 1999, comparado con 46,6% en 1998. es consecuencia de la caída generalizada de la actividad productiva en casi todos los sectores de la economía. En 1999 se dio un excedente en la balanza comercial por US\$ 1.566 millones, muy superior al resultado del mismo periodo de 1998 cuando la balanza fue negativa en US\$ 995 millones. Sin embargo, esta situación no se debe a una recuperación del sector exportador, sino más bien a una fuerte contracción de las importaciones como consecuencia de la depresión económica.

CUADRO 2.3
SECTOR EXTERNO
(1996-2000)

	1996	1997	1998	1999 (p)	2000(e)
Exportaciones FOB (en MM. US\$)	4900	5264	4203	4162	4601
Tradicionales	3788	4122	3100	3124	3440
Petroleras	1776	1557	923	1361	1660
No Petroleras	2012	2565	2177	1763	1780
No Tradicionales	1112	1142	1103	1038	1161
Importaciones FOB (en MM. US\$)	3680	4666	5198	2596	3188
Consumo	888	1094	1168	536	706
Materia Primas	1708	2175	2264	1298	1622
Bienes de Capital	1083	1396	1766	716	860
Otros	1	1	0	46	0
Balanza Comercial	1220	598	-995	1566	1413
Servicios Prestados (en MM.US\$)	931	928	890	806	830
Factoriales	83	106	88	68	60
No Factoriales	848	822	802	738	770
d/c Turismo	281	290	291	263	270
Servicios Recibidos (en MM. US\$)	2330	2631	2840	2505	2734
Factoriales	1462	1521	1669	1808	1878
d/c Intereses	916	968	1063	1152	1233
d/c Utilidades y Dividendos	195	200	217	235	231
No Factoriales	868	1110	1171	697	856
Balanza de Servicios	-1399	-1703	-1950	-1700	-1904
Transferencias	290	391	776	871	989
Balanza en Cuenta Corriente	111	-714	-2169	737	498
Inversión Extranjera Directa	491	695	831	656	559
Deuda Externa Mediano y Largo Plazo	971	858	1275	3	-139
Capitales a Corto Plazo	-1201	-527	-422	-1818	-814
Balanza en Cuenta Capital	261	1026	1684	-1159	-394
Errores y Omisiones	-98	-50	90	0	0
Resultado Global	274	262	-395	-422	104
Cambio en Reservas Internacionales	-274	-262	395	422	-104

Fuente: Banco Central del Ecuador, Estimaciones CAF

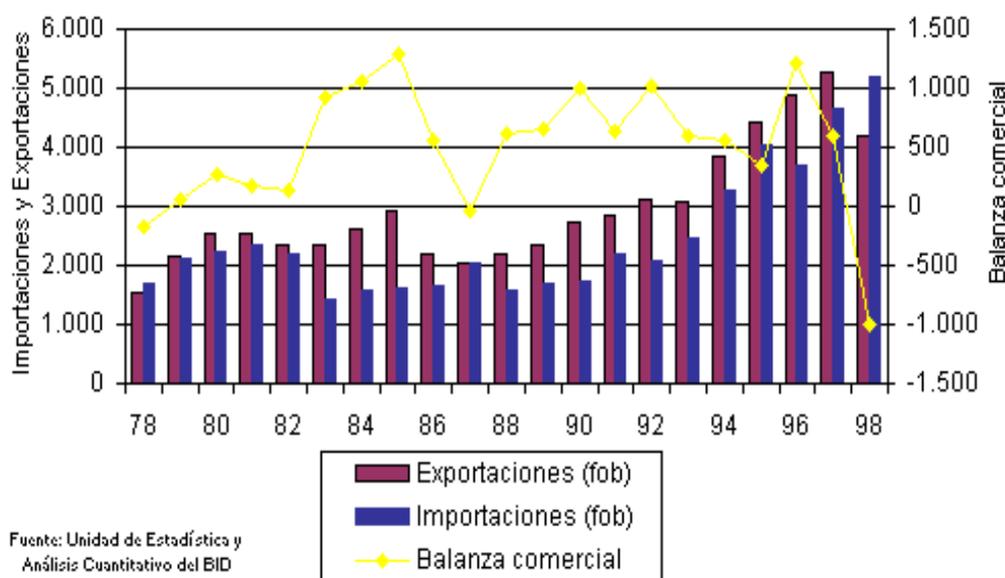
Las cifras de crecimiento del comercio ilustran claramente esta situación, pues las importaciones cayeron un 50% en el año, mientras que las exportaciones se han estancado (-0,9%): caen las exportaciones tradicionales no petroleras, (Cordes, 1997), entre las que se cuentan banano (-11%) y camarón (-34%), pero se compensa con mayores exportaciones petroleras (47%). Las importaciones anualizadas (doce meses atrás para cada período) muestran una marcada tendencia decreciente a partir de enero de 1999, pues cerraron 1998 con un nivel de US\$5.198 millones, y caen sostenidamente en todos los meses de 1999 hasta ubicarse en US\$2.596 millones en diciembre. Las mayores contracciones se dan en las importaciones de bienes de consumo (-54%) y bienes de capital (-59%).

Las importaciones de materia prima también registran una fuerte caída (-43%), por lo que es claro que el aparato productivo sufrió una grave recesión, mientras que las menores importaciones de bienes de capital tendrán efectos en el mediano plazo limitando la capacidad de producción de la economía. Los factores detrás de la contracción en las importaciones incluyen la menor demanda interna y la reducción en las líneas de crédito externas para comercio. Los datos provisionales de la cuenta corriente arrojan un superávit de US\$737 millones, debido al resultado positivo en la balanza comercial ya discutido. La balanza de servicios se ubicaría en el entorno de los US\$ 1.700 millones deficitarios y las transferencias en US\$ 871 millones positivos.

GRAFICO 2.2

EXPORTACIONES, IMPORTACIONES Y BALANZA COMERCIAL

(Millones de dólares corrientes)



Por otro lado, la cuenta de capitales muestra una salida neta de US\$ 1.159 millones como resultado de una menor inversión extranjera, ingreso neto nulo de deuda externa y salida de capitales de corto plazo. La inversión extranjera directa alcanzó US\$ 656 millones, inferior a los US\$ 831 millones en 1998. El movimiento de deuda externa muestra un flujo neto de apenas US\$ 3 millones debido al pago de deuda externa privada por US\$530 millones, que opaca el ingreso de US\$533 millones de deuda pública. La cuenta de otros capitales (incluye capitales de corto plazo, refinanciamiento y atrasos de deuda externa) muestra salidas por US\$ 1.818 millones.

La salida de capitales tuvo repercusión directa en las reservas internacionales dándose una reducción de US\$ 422, para cerrar el año en un nivel de US\$ 1.276 millones. Además de las presiones del mercado, el Gobierno y el sector financiero tuvieron que demandar divisas para cumplir con sus obligaciones externas afectando el nivel de reservas.

CUADRO 2.4
INDICADORES EXTERNOS
(1996-2000)

	1996	1997	1998	1999 (p)	2000(e)
Precios Productos Básicos (promedio):					
Petróleo (US\$/Barril)	18,0	15,5	9,2	15,2	20,0
Banano (US\$/Kg)	0,25	0,29	0,27	0,25	0,22
Camarón (US\$/Kg)	7,3	7,9	7,3	6,4	6,0
Balanza Comercial/PIB	6,4	3,0	-5,0	11,5	13,2
Balanza en Cuenta Corriente/PIB	0,6	-3,6	-11,0	5,4	4,6
Inversión Extranjera Directa/PIB	2,6	3,5	4,2	4,8	5,2
Reservas Internacionales Netas (en MM. US\$)	1831	2093	1698	1276	1380
Reservas Internacionales Netas/Base Monetaria	2,2	2,3	1,9	1,9	1,8
Reservas Internacionales Netas/Importes B y S.N.F.	4,8	4,3	3,2	4,6	4,1
Reservas Internacionales/Nec. Brutas Financiamiento	2,1	0,9	0,5	3,7	1,5
Saldo Deuda Externa Total (en MM. US\$)	14586	15099	16400	16282	16500
Privada (en MM. US\$)	1958	2520	3160	2530	2800
Pública (en MM. US\$)	12628	12579	13241	13752	13700
Deuda Externa Total/PIB	76,1	76,4	83,2	119,2	154,1
Deuda Externa Total/Exportaciones B. y S.N.F.	2,5	2,5	3,3	3,3	3,1
Servicio Deuda Pública/Exportaciones B. y S.N.F.	0,20	0,27	0,25	0,26	0,31
Servicio Deuda Privada/Exportaciones B. y S.N.F.	0,10	0,13	0,18	0,17	0,17

Fuentes: Banco Central del Ecuador, Estimaciones CAF

Con relación a la deuda externa, en agosto de 1999 el Gobierno anunció que se acogía a la mora técnica prevista en los contratos de la deuda Brady para diferir el pago de intereses por 30 días, y en septiembre se anunció el pago parcial de esta deuda: no se canceló los intereses de los bonos colateralizados, a fin de que los acreedores hagan uso de la garantía prevista para los intereses de éstos y así el Ecuador no entre en moratoria hasta lograr un acuerdo en la reestructuración. Sin embargo, los acreedores optaron por declarar la deuda vencida por incumplimiento y demandaron el pago de la totalidad de la misma. Posteriormente el Gobierno extendió la moratoria a los demás bonos

Brady y eurobonos, y paralelamente reestructuró la deuda interna en poder del sector privado.

Las autoridades tendrán que avanzar en la renegociación de la deuda los primeros meses de este año, una vez que se concreten la dolarización y las reformas encaminadas a estabilizar la economía, requisitos que permitirán hacer una propuesta creíble a los acreedores.

Actualmente el Ecuador mantiene el más alto índice de endeudamiento de América Latina pues la deuda externa representa el 119% del PIB. El saldo total de la deuda externa en 1999 llegó a US\$ 16.282 millones, compuestos por US\$ 2.530 millones de deuda privada y US\$ 13.752 millones de deuda pública. A ello habría que agregar US\$ 2,755 millones de deuda interna pública, de los cuales US\$ 1.245 millones están en manos del sector privado. El país está catalogado como una economía de ingresos per cápita medios y por este motivo no ha podido aplicar a los mecanismos de reducción de deuda contemplados para países pobres altamente endeudados.

CUADRO 2.5
FINANZAS PÚBLICAS - SECTOR FISCAL
(1996-2000)

	1996	1997	1998	1999 (p)	2000 (e)
Ingresos Totales (% PIB)	24,4	23,8	20,3	23,0	27,8
Tributarios	7,1	9,1	9,8	10,5	11,0
Hidrocarburos	8,2	6,4	4,6	7,1	10,9
Otros	9,0	8,2	5,9	5,4	5,9
Gastos Totales (% PIB)	27,3	26,3	26,1	29,2	31,8
Gastos Corrientes (% PIB)	19,7	20,0	20,2	22,7	25,2
Remuneraciones	7,8	7,8	8,5	7,0	8,5
Intereses	4,3	5,0	5,0	9,5	8,6
Otros	7,6	7,2	6,7	6,1	8,1

Gastos de Capital (% PIB)	7,6	6,3	5,9	6,5	6,6
Resultado Fiscal SPNF (% PIB)	-3,0	-2,6	-5,7	-6,2	-4,0
Financiamiento (% PIB)	3,0	2,6	5,7	6,2	4,0
Resultado Cuasifiscal (% PIB)	0,2	0,1	0,0	-1,2	0,5
Resultado Global (% PIB)	-2,8	-2,4	-5,7	-7,4	-3,5

Fuentes: Banco Central del Ecuador, Estimaciones CAF

El año 1999 se inició con mucha incertidumbre sobre el tema fiscal por la frágil situación que se venía arrastrando desde el año anterior, debido a la caída de los ingresos petroleros, aumento de gastos no presupuestados y la postergación de medidas correctivas imprescindibles, que duplicaron el déficit fiscal a niveles del 5,7% del PIB en 1998. Pese a una recuperación importante en el precio del petróleo, la situación del fisco continuó deteriorándose en 1999, pues el gasto corriente subió debido a un importante incremento en el rubro de intereses, derivado en parte del endeudamiento interno para hacer frente a la crisis bancaria. En este contexto, los resultados de 1999 muestran un déficit fiscal de 6,2% del PIB, ingresos fiscales por 23% del PIB y gastos que se ubican en 29,2% del PIB. Si analizamos los ingresos, éstos han subido de 20,3% del PIB en 1998 a 23% en 1999, debido principalmente a mayores ingresos petroleros (7,1% del PIB comparado con 4,6% en 1998).

Los gastos también aumentaron, pero en mayor proporción que los ingresos al ubicarse en 29,2% del PIB comparado con 26,1% un año antes. El mayor incremento se da en gastos corrientes, cuya partida de intereses se incrementa de 5% del PIB a 9,5%, aunque por otro lado se destaca la reducción en la partida de remuneraciones que baja de 8,5% del PIB a 7%. Los gastos de capital aumentan de 5,9% del PIB a 6,5% entre 1998 y 1999.

Algunos indicadores resaltan los resultados anteriores: la participación de las remuneraciones en el total de gastos ha disminuido de 33% en 1998 a 24% en

1999, mientras que la participación de los intereses en el gasto ha aumentado de 19% a 33% en el mismo período.

Las perspectivas que tendría el sistema financiero partiendo de la premisa de que la dolarización va y que los fundamentos económicos de los próximos cinco años van estar en su lugar son la estabilidad fiscal y la reducción del tamaño del estado, que tienen forzosamente que acompañar al sistema de dolarización para que funcione. En el Ecuador hay que hacer una reforma profunda a la ley general en el sistema financiero y a la ley de impuestos internos para crear las condiciones básicas para que el país se pueda convertir en un centro financiero internacional. Al perder las decisiones en la política monetaria y entrar a un sistema de dolarización, un país con una débil institucionalidad fiscal (donde le 51% de los recursos del Estado que se asigna para pagar y amortizar la deuda externa e interna y el 49% está presagiando en gastos de educación municipales, de defensa, salud etc.), esta institucionalidad fiscal tiene que crear de inmediato profunda.

CUADRO 2.6
INDICADORES FISCALES
(1996-2000)

	1996	1997	1998	1999(p)	2000(e)
Ahorro Público/PIB	4,6	3,7	0,1	0,3	2,6
Resultado Fiscal Primario (%PIB)	1,4	2,5	-0,8	3,3	4,6
Financiamiento Bruto (% PIB)	8,8	11,2	11,9	12,2	13,4
Ing. Tributarios/Ing. Totales	0,29	0,38	0,48	0,46	0,40
Remuneraciones/Gastos Totales	0,28	0,30	0,33	0,24	0,27
Intereses/Gastos Totales	0,16	0,19	0,19	0,33	0,27

Fuentes: Banco Central del Ecuador, Estimaciones CAF

Nótese que la economía medida en dólares se ha contraído de manera importante debido a la fuerte devaluación experimentada en 1999, y por tanto los rubros antes descritos, medidos en dólares, han caído dramáticamente en relación a 1998, aunque medidos en términos de porcentaje del PIB se observa los incrementos antes descritos.

Con respecto a los precios, 1999 se inició con una tendencia a la baja en relación a 1998, pues los meses de enero y febrero culminaron con una inflación mensual inferior a la registrada los mismos meses de 1998. Sin embargo, en marzo la inflación mensual se disparó a 13,5% a raíz de la crisis bancaria que desató la escalada en el tipo de cambio afectando los precios de bienes importados y manufacturas nacionales que tienen un alto componente de insumo importado. Siguieron algunos meses con inflación relativamente baja debido a la fuerte contracción en la demanda interna derivada de la congelación de fondos y la recesión económica. No obstante, la elevación temporal en los precios de los combustibles en julio y la devaluación en los últimos meses del año provocaron nuevos picos.

CUADRO 2.7
SECTOR FINANCIERO Y MONETARIO- SECTOR MONETARIO Y
CAMBIARIO
(1996-2000)

	1996	1997	1998	1999(p)	2000(e)
Precios					
Inflación (fin de período)	25,6	30,7	43,4	60,7	70,0
Inflación (promedio)	24,4	30,6	36,1	52,2	85,0
Tipo de Cambio					
Tipo de Cambio Nominal (fin de período)	3.635	4.428	6.825	20.243	25.000
Tipo de Cambio Nominal (promedio)	3.190	3.999	5.446	12.205	24.994
Devaluación Anual (fin de período)	24,3	21,8	54,1	196,6	23,5
Devaluación Anual (promedio)	24,4	25,3	36,2	124,1	104,8
Tipo de Cambio Real Promedio (1997=100)	105,2	100,0	99,2	137,9	131,3

Tipo de Cambio Real (variación del promedio)	0,1	-4,9	-0,8	39,0	-4,8
Tasa de Interés					
Tasa Activa en MN (final de período)	46,3	43,6	59,8	70,8	n/a
Tasa Activa en MN (promedio)	53,9	43,7	51,9	65,4	n/a
Tasa Pasiva en MN (fin de período)	34,8	33,5	48,3	45,9	n/a
Tasa Pasiva en MN (promedio)	41,8	31,3	40,7	44,5	n/a
Spread Promedio MN (Activa prom.-Pasiva prom.)	12,1	12,4	11,2	21,0	n/a
Tasa Activa en ME (final de período)	15,9	10,4	16,1	13,1	20,0
Tasa Activa en ME (promedio)	15,3	12,4	11,9	15,7	16,6
Tasa Pasiva en ME (fin de período)	10,9	10,0	12,1	8,9	11,0
Tasa Pasiva en ME (promedio)	11,6	9,8	10,6	9,6	9,9
Spread Promedio ME (Activa prom.-Pasiva prom.)	3,7	2,6	1,3	6,1	6,6
Tasa Rendimiento Real Promedio en ME	9,7	2,5	20,5	100,9	-19,4

Fuentes: Banco Central del Ecuador, Estimaciones CAF

La inflación cerró en 60,7% en 1999, nivel relativamente bajo si se considera el fuerte crecimiento de los agregados monetarios como resultado de la emisión de dinero destinada al sistema financiero. La congelación de los fondos y el represamiento de los precios de los combustibles y servicios públicos explican en parte este resultado. Por otro lado, la inflación medida por el índice de precios al productor fue mucho mayor, cerrando el año en 186,9%.

En relación a la política cambiaria, en febrero de 1999 se sustituyó el sistema de bandas por el sistema de flotación a fin de reducir la pérdida de reservas internacionales. Sin embargo, la crisis bancaria, la recesión y la falta de medidas correctivas por la confrontación con el Congreso, mantuvieron un ambiente de desconfianza en la economía, generando mucha volatilidad en el tipo de cambio. El año cerró con un dólar de S/. 20.283, lo que significó una devaluación anual de 196,6%. Por otro lado, el tipo de cambio real promedio varió 39% en relación a 1998, pues a pesar de la elevada inflación, la devaluación nominal ha sido mayor, es decir hubo una devaluación real del

39% en los términos de intercambio con los principales socios comerciales comparado con una apreciación real promedio de 0,8% en 1998.

A principios de este año las autoridades anunciaron la decisión de entrar en un sistema de dolarización de la economía, para lo cual el tipo de cambio se fijó en S/.25.000 y se irá sustituyendo progresivamente el circulante en sucres por la divisa ya que se establecerán precios, salarios y la contabilidad pública y privada en dólares. Una porción reducida de sucres permanecerá como moneda fraccionaria y será siempre convertible al tipo de cambio antes anotado. Para sustentar la dolarización el ejecutivo envió al Congreso un paquete de medidas que contempla modificaciones a las leyes del sector financiero, sector laboral y Banco Central entre otros, para hacer viable esta transformación importante en el sistema cambiario y monetario del Ecuador.

En relación con las tasas de interés, el Banco Central las incrementó de manera coyuntural a fin de controlar el tipo de cambio, lo que ha contribuido a la recesión económica y ha sumado presiones sobre el sector bancario. En 1999 las tasas activa e interbancaria cerraron en 70,8% y 151%, mientras que en 1998 se ubicaron en 59,8% y 48,5% respectivamente. Con el esquema de dolarización las tasas de interés en sucres desaparecen y las tasas en dólares tenderían a ubicarse a niveles similares a las internacionales, situación que ya ha empezado a suceder pues las tasas bajaron a 23% la activa y 11% la pasiva en el mes de febrero del 2000.

Con respecto a los agregados monetarios, se observa una descomposición del sistema reflejada en el abrupto crecimiento nominal de base monetaria (135,7%) y emisión monetaria (152%) debido a la fuerte inyección de recursos para los bancos con problemas de liquidez y el pago al público de depósitos garantizados por la AGD. Por otro lado, M2 registra un crecimiento de 90%, pero gran parte de esta variación se debe a la devaluación que afectó a la porción en dólares de este agregado.

El comportamiento del sistema financiero reflejó el deterioro de la actividad económica. Durante los primeros meses de 1999 los síntomas de iliquidez se fueron extendiendo en todo el sistema financiero y varios bancos no pudieron cumplir con el requerimiento de encaje con el Banco Central. En marzo de 1999, con la inminente crisis de la mayor institución bancaria por depósitos del público, el Gobierno decidió declarar feriado bancario por una semana y el posterior congelamiento por un año de los depósitos bancarios; igualmente reprogramó por un año la cancelación de los créditos bancarios. Posteriormente, flexibilizó la medida, redujo el plazo de congelamiento para algunas operaciones e introdujo algunas excepciones

CUADRO 2.8
AGREGADOS MONETARIOS Y CREDITICIOS
(1996-2000)

	1996	1997	1998	1999 (p)	2000 (e)
Crecimiento Anual Base Monetaria (nom.)	27,0	31,6	41,2	135,7	40,0
Crecimiento Anual de M2 (nominal)	43,8	35,1	42,7	90,0	21,2
Crecimiento Anual del Crédito (nominal)	1166,5	49,6	37,0	102,7	25,0
Cartera Vencida/Cartera Total	9,2	7,1	9,6	48,9	20,0
DepósitosUS\$/Depósitos	23,8	31,5	37,8	54,2	100,0
Créditos US\$/Créditos	32,8	44,7	58,9	77,0	100,0

Fuente: Banco Central del Ecuador, Estimaciones CAF,1999

El Gobierno inició un proceso de auditorías internacionales de las instituciones financieras que concluyó con la decisión de liquidar un banco, fusionar tres bancos y recapitalizar cuatro bancos con la asistencia del Estado. Actualmente, la crisis del sistema financiero es general. La cartera vencida llegó a 48,9% en diciembre y el 59% de los activos de la banca está directa o indirectamente bajo el control del Estado.

En resumen, la crisis financiera ha sido grave: los indicadores agregados del sector muestran el deterioro, pues tanto los activos como el patrimonio se han reducido por efectos de la devaluación y las pérdidas. Los activos totales expresados en dólares se contraen de US\$ 8.944 millones en 1998 a US\$ 4.585 millones en 1999; el coeficiente patrimonio promedio/activo promedio pasa de 0,14 en 1998 a 0,09 en 1999 y el coeficiente utilidad neta/patrimonio promedio pasa de 0,07 en 1998 a -0,61 en 1999.

CUADRO 2.9
SECTOR FINANCIERO
(1996-1999)

	1996	1997	1998	1999 (p)
Sector Bancario				
Activos Totales Sistema Bancario (MM. US\$; fin período)	7.896	9.323	8.944	4.585
Patrimonio Promedio/Activo Promedio	0,14	0,15	0,14	0,09
Activos Líquidos/Totales Depósitos* (fin de período)	0,45	0,48	0,61	0,67
Cartera Vencida - Provisiones/Patrimonio (fin de período)	0,42	0,35	0,54	6,10
Costos Operativos/Ingresos Operativos** (fin de período)	0,98	0,96	1,03	1,08
Activos Productivos/Pasivos con Costos*** (fin de período)	0,98	0,99	1,00	1,34
Utilidad Neta del Stma. Bancario/Patrimonio Promedio	0,03	0,10	0,07	-0,61
Mercado de Capitales				
Indice Bursátil (US\$ 1997=100)	120,8	100,0	72,8	34,8
Capitalización Bursátil (en MM.US\$)	2172,0	2021,3	1556,3	522,3
Precios Bonos Soberanos	61,9	65,5	41,3	24,5
Spread Bonos Soberanos	645	597	1334	2754
Banco Central				
Reservas Monetarias Internacionales	86,8	86,5	44,3	-80,9
Crédito Interno Neto	-23,6	-44,5	134,7	-41,1
Sector Público	-30,6	-10,5	1,9	-29,5

Sector Financiero	6,9	-34,0	132,9	-11,6
Otros Activos Internos Netos	-36,2	-10,4	-137,8	257,7
Usos Base Monetaria (variación porcentual)	27,0	31,6	41,2	135,7
Emisión	29,6	19,1	31,9	112,1
Encaje	-2,6	12,5	9,3	23,6

Fuente: Banco Central del Ecuador, Estimaciones CAF, 1999

La reforma a la Ley general del sistema financiero y a la ley de impuestos internos para crear las condiciones de su funcionamiento deberán pasar de la regulación administrativa, que ejercen actualmente las autoridades monetarias, hacia la autorregulación, donde se establezcan códigos para administrar los riesgos inherentes al negocio bancario. Así mismo, la adopción de normas internacionales de administración bancaria que garantiza la liquidez y solvencia del sistema, la implementación de principios de contabilidad internacionalmente aceptados y la divulgación oportuna y transparente de la información financiera, son requisitos fundamentales para que funcione el sistema cambiario como un centro financiero internacional, además de un organismo de control técnico profesional. La grave crisis económica ha dado lugar a que el avance en las reformas estructurales sea lento debido a la urgencia de resolver problemas emergentes prioritarios con el fin de evitar un mayor deterioro y lograr la estabilización de la economía. Sin embargo, la coyuntura ha obligado a efectuar algunas reformas importantes en el sistema financiero encaminadas a sanear este sector, lo que ha resultado en el cierre o intervención de una serie de instituciones. Se creó la Agencia de Garantía de Depósitos, y se encuentran en marcha varios programas para el fortalecimiento del sistema financiero.

La dolarización por otro lado, obliga a que se lleven adelante una serie de reformas importantes en el área fiscal y laboral, para lo cual el ejecutivo ha enviado al Congreso una serie de leyes que contemplan además

modificaciones a las regulaciones en los sectores telecomunicaciones, electricidad y petróleo a fin de impulsar las privatizaciones y concesiones en estas áreas de la economía. Por otra parte, si no ponemos en orden el gasto público y no logramos tener un sector público debidamente financiado, con recursos internos no dependientes del precio del petróleo, jamás podremos tener en el Ecuador esta estabilidad monetaria. Es de vital importancia para lograr la integración financiera con centros financieros, que haya la autorización para que los bancos internacionales puedan establecerse en el país. Tenemos que contemplar algunos instrumentos que nos permitan sustituir la carencia en la política monetaria y ahí el nuevo sistema financiero debe actuar como el vehículo a través del cual se suministra la liquidez de la economía, en función de la demanda y no en función de la oferta; es decir, dado que la autoridad monetaria no puede emitir dinero, la liquidez del sistema bancario será el eje de la economía y su funcionamiento estará en función de demanda de precios. El exceso de liquidez será canalizado hacia otros mercados financieros; así mismo, cuando haya insuficiencia de liquidez para atender los requerimientos de crédito de economía se recurre a la banca internacional para suplir la deficiencia y de ahí la importancia de la integración financiera de la banca ecuatoriana con la banca internacional.

El Ecuador necesita poner en orden sus cuentas con el exterior, sus cuentas internas y alcanzar un acuerdo con los Organismos Internacionales, países amigos y agrupados en el Club de París para eliminar la apreciación del riesgo que se tiene en el exterior. Debe además negociar programas de apoyo financiero para el proceso de dolarización, generar confianza en los mercados internacionales y eliminar el 0.8% del Impuesto la Circulación de Capitales para esperar que así los capitales regresen al Ecuador.

2.2.2 La participación del Gobierno

Al estado solo le correspondería asumir el papel de árbitro y garante del sistema, de conformidad con la visión mercadocéntrica, que ve la solución de los problemas económicos y hasta sociales en el mercado. Apenas le tocaría hacer respetar las reglas de juego de los intereses privados; facilitar el flujo nacional e internacional de capitales, bienes y servicios; impulsar la libre fijación de salarios en función de las necesidades de acumulación; mantener el orden público; asumir focalizadamente algunos servicios públicos fundamentales como la educación, la salud y, en parte, la vivienda, sobre todo para los sectores marginados.

Esta visión no implica la desaparición del Estado, eso sí, se mantendría al margen de la actividad económica productiva. Ya no actuaría como empresario o como promotor del desarrollo. Eso evitaría distorsiones y sostendría el ambiente propicio para el comportamiento racional de los individuos. El funcionamiento del mercado estaría protegido por esta actitud estatal que, en forma anónima e imparcial, equilibraría las fuerzas compuestas, como reza el dogma. El propio FMI reconoce el papel que debe cumplir el estado: " Los mercados competitivos son el mejor medio de organizar la producción y la distribución, sin embargo no pueden funcionar en el vacío. Necesitan un marco jurídico y normativo que solo el Estado puede establecer, por lo que es esencial que el gobierno cumpla un papel preponderante en estas esferas". El estado versus el mercado, no deja de ser una "trivialización del tema, puesto que trata de reducir el problema del Estado en la sociedad contemporánea a un dilema simplista entre estatización y privatización.

En los últimos tiempos el origen de los ataques contra el Estado no es nuevo y tampoco se circunscribe únicamente al Ecuador. Vivimos un proceso que se expande en forma de círculos concéntricos desde los centros hacia la periferia

abarcando a casi todas las regiones del planeta y que data de hace más de dos décadas. Forma parte de una generalizada crisis del " Estado nación", provocada por una combinación de causas externas e internas, propias de las grandes transformaciones tecnológicas en marcha, y comprensibles también por la misma lógica del capitalismo.

En primer término, dentro del sistema capitalista no hay la contradicción radical que se quiere establecer, entre el estado y el sector privado. El estado, por su composición social, no representa un actor antagónico, más bien refleja la propia correlación de las fuerzas sociales. La ideología dominante quiere ver al Estado como un ente fuera de la sociedad, que está sobre ella y que podría llegar a actuar en forma neutra para normarla. Sus propulsores, en definitiva, desconocen las relaciones sociales existentes en el Estado, en cuyo seno se expresan tendencias diversas, como producto de las diversas correlaciones de fuerzas económicas y sociales prevaletentes.

La acción estatal en la economía buscaba minimizar la actividad muchas veces nocivas del capital transnacional, cuyos intereses y caprichos imponían peligrosas condiciones para la vida política nacional y minaban peligrosas condiciones para la vida política nacional y minaban las posibilidades de un desenvolvimiento medianamente autónomo y hasta la capacidad de negociación de nuestros productos primarios en el mercado mundial.

Adicionalmente, también la presencia activa del estado en el proceso de escarolo, fue impulsada por los organismos internacionales que ahora arremeten contra la intervención estatal. Este cambio de actitud es entendible por el papel que cumplen dichos organismos en relación con los intereses transnacionales, empeñados en procesar las transformaciones derivadas de la gran revolución tecnológica y, particularmente, en sostener el servicio de la deuda externa, a través de la cual ejercen grandes influencias para que se vendan los activos estatales; es así que nada se dice de los factores objetivos que han generado el problema.

Los actuales críticos del Estado venden la idea de que los problemas nacieron por generación espontánea, cobijada bajo ideologías que les negaban a la libertad y la capacidad del ser humano su potencialidad creadora", como reza el mencionado proyecto de la Ley Modernizadora del Estado. A ellos no les interesa reconocer, que el Estado, como una construcción histórica concreta, es así porque así lo hicieron los dueños del país, ajustándolo a sus necesidades y apetencias, o debido a su inoperancia y corrupción, (Alberto Acosta,1998).¹⁷ En las actuales circunstancias, pocos recuerdan los ingentes subsidios obtenidos por el sector privado a través del acceso a bienes y servicios baratos, en varias oportunidades los cuales pusieron a las empresas y entidades públicas al borde de la desaparición o las llevaron acumular un déficit creciente, con el consiguiente deterioro de los servicios públicos.

Todavía ahora, cuando la economía ecuatoriana experimenta una acelerada apertura hacia el mercado mundial, se mantienen situaciones como las mencionadas. Nosotros buscamos una mayor racionalización en la acción estatal, mientras en la práctica se mantiene la protección a grupos monopólicos privados nacionales y extranjeros, sea con políticas modernizadoras o con practicas tradicionales. Como muestra, tenemos el esquema de comercialización de combustibles derivados del petróleo, instrumentado desde 1994, "modernización" que no abrió la puerta a la competencia como se ofrecía, sino que, por el contrario, ha favorecido directamente a un grupo de oligopolios transnacionales.

Hay que reconocer, además, que estos procesos de intervención estatal no se dieron en un escenario transparente. No contaron con un amplio

¹⁷ ACOSTA ALBERTO, "El Estado como Solución",ILDIS primera edición, Quito,Ecuador,1998

conocimiento de la ciudadanía y mucho menos con su participación efectiva, así como tampoco del sector laboral de las propias empresas, que permaneció marginado de estas negociaciones.

Otro de los mecanismos que se ha empleado para apoyar el proceso de acumulación privada ha sido la acción promotora del Estado en el campo productivo, cuya injerencia permitió el surgimiento y consolidación de varias empresas mixtas, que posteriormente quedaron en manos del sector privado. En este campo son muchas las compañías particulares que recibieron el aporte del sector financiero estatal: Corporación Financiera Nacional, Banco Nacional de Fomento, Banco Ecuatoriano de la Vivienda (BEV) o del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS); algunas de las cuales recibieron el apoyo para enfrentar problemas surgidos por diversas causas, como los conflictos laborales, y aún para evitar posibles quiebras provocadas por su mal manejo.

Quizás podríamos repasar el pasado reciente, cuando la acción del Estado coadyuvó a conseguir mejores resultados económicos que los registrados desde principios de los años 80, Franz J. Hinkelammert nos recuerda que "los períodos de desarrollo vigoroso de América Latina han sido períodos de alta actividad y de un importante intervencionismo estatales, a los cuales ha contestado un significativo esfuerzo de las empresas privadas. Con el comienzo del desmantelamiento del Estado, en cambio, empieza el estancamiento de la economía latinoamericana y su fracaso en desarrollar el continente"¹⁸.

Además, es importante reconocer el efecto negativo acumulado, de las sucesivas políticas de ajuste neoliberal que, al imponer la austeridad fiscal,

¹⁸ CORDES, "Competitividad Internacional y Exportaciones", 1997

para mantener el servicio de la deuda externa, sacrificó a las empresas públicas, aún cuando no eran deudoras directas. Se les obligó a las entidades estatales a asumir parte sustantiva del peso de los ajustes por la vía de los sucesivos recortes fiscales y se les cerró el acceso a créditos externos.

En síntesis, la arremetida neoliberal contra el Estado en el Ecuador y en otros países, es también responsable del peligroso desmoronamiento de las instituciones públicas y del debilitamiento de sus capacidades gubernamentales.

El estado no ha contado con los recursos disponibles necesarios pues la evasión de impuestos ha disminuido los ingresos fiscales, la corrupción debilita al Estado y un Estado débil facilita la corrupción. Un estado débil, con insuficientes o inapropiados mecanismos de control, hace ineficiente el ejercicio de la justicia, cuyo desmoronamiento se ha transformado en un freno estructural para las inversiones y para la evolución dinámica del aparato productivo. Y así entramos en un círculo perverso, que en nuestro país configura no la prometida economía social de mercado, sino una economía corrupta de mercado. Recordemos que ese Estado absorbente y centralista, pero débil, fomentó actitudes rentistas y frenó respuestas empresariales auténticas, sustentadas en la innovación y en la austeridad.

La política de sustitución de importaciones no fue una obra de la "perversa burocracia" en contra de la actividad privada, sino un mecanismo para protegerla. Otra cosa es que esta política se haya desvirtuado y haya conducido a ineficiencias protegidas por el Estado, que a su vez facilitaron la concentración de la riqueza en pocas manos. El Estado ecuatoriano como lo reconoció el Banco Mundial, garantizó con "un sistema complejo de subsidios implícitos y poco transparentes" la tan alabada "eficiencia privada". Eficiencia que, de acuerdo al discurso dominante, estaría asegurada porque los administradores de las empresas privadas serán sus propios dueños: una

realidad restringida en el mundo de la gran empresa, en donde la separación entre los propietarios del capital y los administradores de la empresa es cada vez más evidente. Tan es así que, en más de una ocasión, la tecnoburocracia, quizás en alianza con una fracción de los accionistas, utilizando todo tipo de artificios legales o no, ha terminado por controlar la empresa al margen de sus dueños.

Ahora, lo único que les interesa a los gobernantes y a sus socios políticos y comerciales es convencer a la población de que, por definición, el Estado es el malo y que el mercado es el bueno. Se instrumenta, pues, con mucha habilidad, una suerte de lavado cerebral generalizado, cuando, en realidad, nuestro Estado ineficiente, corrupto y represivo es el resultado de un proceso social de larga data, en el cual han intervenido, en primera línea, los grupos más poderosos, en forma directa o indirectamente a través de sus intermediarios.

Así que frente a esta realidad requerimos una nueva forma de ver las cosas, para realizar un proceso diferente de desarrollo. Una tarea que es posible realizar solo con una amplia participación, que reconozca la fuerza de la alternativa en el movimiento, no en el fatalismo de un modelo estático, su vigor radica en el proceso de desarrollo alternativo, que se inserte de manera diferente y creativa en el mercado mundial, a partir del rescate de la potencialidad del mercado interno.

Como ejes de esta propuesta el estado, el mercado y la sociedad deben seguir los siguientes principios fundamentales.

- ✓ Eficiencia
- ✓ Competitividad
- ✓ Equidad Social
- ✓ Solidaridad y sustentabilidad ambiental

El Estado basado en los principios señalados, a través de una creciente participación directa de la sociedad, planificaría, dirigiría, fiscalizaría y tendría el control de la conducción general de la economía, a su vez coordinaría la integración adecuada del país a la economía mundial, procurando reducir los efectos nocivos de las reglas de intercambio desigual, la sobre-explotación del trabajo y la naturaleza, derivada de dicho intercambio; tendiendo, en la medida de sus limitadas posibilidades, a impulsar la democratización de los organismos económicos internacionales.

Igualmente asumiría tareas empresariales activas en aquellas áreas consideradas como sensibles para el desarrollo nacional, característica fundamental de lo estratégico. En el manejo y control de la economía, todo Estado tiene intereses estratégicos, que difieren de país a país y que deben ser adecuadamente comprendidos. Por ejemplo, Martín Seco reconoce la existencia de áreas estratégicas en España y acepta que el Estado puede "intervenir directamente como empresario si es necesario en la actividad productiva". El profesor Italiano Massimo L. Salvador señala: "cuáles recursos se pueden definir como estratégicos, depende del tipo de sociedad y del grado de su evolución. Cuestión que nos conmina a procesar lo estratégico en términos dinámicos.

Necesitamos, en resumen, un Estado de derecho, un Estado democrático, un Estado social, y un Estado estratégico. Esto nos conduce a reconocer la existencia de diversos campos de acción estatal en el manejo y orientación de la economía:

- ✓ La planificación y la dirección general de la economía,
- ✓ La regulación dinámica y oportuna, de los diversos sectores de la economía.
- ✓ El fomento del desarrollo sustentable y equilibrado.
- ✓ La promoción de la equidad sobre bases de efectiva solidaridad,

- ✓ El desarrollo de la competitividad de la ciudadanía en el proceso de desarrollo.

2.2.3 Las condiciones de la Competitividad Nacional desde el enfoque del Sector Productivo.

A partir de esta frase se inicia el análisis orientado a esbozar algunas ideas acerca de la productividad y competitividad de las empresas en Latinoamérica, con énfasis en la situación ecuatoriana y su interrelación con los mercados mundiales. "Las empresas compiten, no las naciones"¹⁹

Lo global

La competitividad internacional está fundamentada en la capacidad de las empresas individuales de crear y mantener una ventaja competitiva sobre sus rivales internacionales. Estas ventajas son numerosas en naturaleza, pero se pueden compendiar en dos categorías básicas:

- ✓ Menor costo, entendido como la capacidad de ofrecer un producto o servicio a precios comparables pero a menor costo, y por consiguiente realizar mayores beneficios.
- ✓ Diferenciación, explicada como la capacidad de ofrecer un producto o servicio de mayor calidad y por consiguiente vender a un precio más alto.

Pero la empresa no se mueve sola en un ambiente aislado sino que hace parte de un conjunto regional y nacional que crea escenarios que le son propicios o le resultan limitantes para su competitividad.

¹⁹ PORTER, tomado de "Estrategia Competitiva", 1995

Las políticas para contribuir al mejoramiento de la productividad y la competitividad se deben centrar en la creación de ambientes competitivos que ayuden a las empresas a crear ventajas competitivas sostenidas.

El desarrollo nacional no depende exclusivamente de la existencia de políticas económicas, sociales y ambientales adecuadas. Depende en gran medida de la apropiada proyección espacial y territorial que adquieran las mismas.

Ecuador carece de una política clara de competitividad y productividad que propicie la adecuada competencia de nuestras empresas en los mercados internacionales. Recién se esbozan estrategias que contribuyan a la creación de una cultura de investigación y desarrollo tecnológico.

Es bien sabido que los países latinoamericanos, y Ecuador no es la excepción, invierten porcentajes ínfimos de su PIB en investigación, lo cual limita de manera directa la creación de ventajas competitivas para las empresas nacionales. No existe una política clara para el patrocinio de estudios avanzados en términos de doctorados y maestrías que permitan construir conocimiento, el cual se constituye, en mi concepto, en el mayor jalón del proceso de competitividad.

Nuestro sistema educativo tradicional no ha sido concebido para permitir la aparición de grandes niveles de creatividad y de innovación; ha sido un esquema educativo memorístico, basado en la repetición de conceptos de maestros y libros que castran, de entrada, cualquier posibilidad de ensayar cosas nuevas. La experiencia internacional de las tecnópolis en Japón, los parques tecnológicos en Alemania, Francia, España y Canadá, los clusters industriales o sectoriales en diferentes países, los distritos industriales y las incubadoras de empresas de base tecnológica, muestran la importancia de formular estrategias regionales basadas en la cooperación y la concertación de sector privado y estatal y en la construcción de una visión de largo plazo.

El éxito de estos procesos de desarrollo regional ha tenido como elementos articuladores la capacidad asociativa entre las empresas y el Estado, la creación de un adecuado nivel de solidaridad local para la competitividad y el diseño de estrategias y políticas sectoriales activas en el ámbito nacional y regional.

Estas estrategias buscan compartir los costos de la formación del talento humano, de la investigación en ciencia y tecnología y de la transferencia de información, amén de permitir un mayor acceso a las fuentes de financiamiento.

Lo particular

Existe un consenso general en considerar que la contribución de las empresas, pero en especial de las pequeñas y medianas, a las economías de sus países se puede resumir en cuatro campos:

- ✓ Tecnológico, por cuanto desempeñan un papel importante en los cambios que a partir de la innovación se producen.
- ✓ Dinamizador de mercados, en la medida que sirven de agentes de cambio y renovación al tejido industrial de los países.
- ✓ Empleo, como uno de los mayores segmentos económicos en generación de empleo y competencia.
- ✓ Exportaciones, como promotoras de nuevas formas de organización y gestión orientadas hacia la competencia internacional.

La pequeña y mediana industria son, conjuntamente con la microempresa, el mayor potencial de desarrollo productivo con que cuenta actualmente Ecuador en el sector urbano. Es un segmento empresarial que hace parte fundamental de la estructura industrial Ecuatoriana, que se encuentra presente en todos los sectores de la producción y de los servicios, con porciones importantes en la producción, el empleo, el valor agregado y las ventas.

El mayor potencial exportador manufacturero se observa en este tipo de empresa, encontrándose unas 1600 líneas de productos que surten el mercado local, pero con capacidades ociosas hasta del 40% que permiten una rápida respuesta a aumentos de las exportaciones dadas las necesidades de los mercados externos.

Sin embargo esta situación no garantiza una posición de avanzada en la competitividad y productividad de las empresas de Ecuador. Estudios recientes han mostrado que las empresas presentan los siguientes problemas que restringen su competitividad: Estilo de dirección enfocado hacia el corto plazo, rígido y con planificación insuficiente; fijar, como metas más importantes, las de producir y vender, sin la debida atención a la calidad de los productos y de los servicios, ni a la gestión óptima de los recursos; insuficiente incorporación de las tecnologías modernas a sus sistemas de producción; insuficiente, imprecisa y desfasada información de gestión; hábito de gerenciar en una situación de excesiva estabilidad, dentro de un mercado protegido; productividad insuficiente; inadecuadas estructuras organizativas; medios de financiación inadecuados, escasos y caros; inadecuadas estructuras financieras; baja cualificación profesional del talento humano; escasa atención a los mercados internacionales; principalmente.

El panorama analizado permite formular, como una hipótesis de trabajo que tendrá que ser objeto de análisis más profundo en otro tipo de investigación o de ensayo, que la empresa latinoamericana y en particular la ecuatoriana no presenta un alto grado de competitividad y productividad a nivel mundial.

Lo que se podría mejorar

Las tendencias de la economía mundial muestran los siguientes signos:

- ✓ La constante fundamental en todos los sentidos es el cambio, lo cual lleva a una situación generalizada de incertidumbre; aparición de los mercados sin fronteras y el concepto de la aldea global; la persona adquiere papel protagónico en la empresa; las empresa se orientan hacia el cliente; no existe otra salida que la creatividad y la innovación; hay una mayor privatización de la economía; adquiere preponderancia la aparición de alianzas estratégicas; hay una creciente preocupación por el medio ambiente y la especialización de las empresas.

Ante estos signos, la innovación y el mejoramiento continuo de la industria son importantes para crear y mantener la ventaja competitiva. Es necesario entender que la ventaja competitiva no se construye en ciclos comerciales de períodos cortos sino en décadas.

Las naciones y regiones deben buscar hallar oportunidad en las ventajas físicas, en el aprendizaje y en el talento humano existente. Ecuador, en particular, debe centrar sus esfuerzos en las áreas donde ya ha desarrollado las bases de una competencia internacional exitosa y recoger los recursos necesarios para mejorar rápidamente esas ventajas. No existen industrias buenas ni malas. Las industrias deben identificar segmentos de clientes atractivos para servir en los mercados internacionales. Se debe tener en cuenta, de manera adicional, que el proceso de mantener la ventaja competitiva puede ser muy incómodo para la empresa y para quienes trabajan en ella, debido al grado de presión y el desafío constante que de ello se deriva.

La empresa debe actuar dentro de un esquema de calidad total²⁰ que le lleve a ejercitar las siguientes etapas:

La definición de cumplir con los requisitos del cliente; anticipar al error que pueda causar un incumplimiento; establecer como objetivo el cero defectos; medir los costos de la no calidad; crear una filosofía de trabajo por procesos y la cadena proveedor-productor-cliente y entender que la clave está en la gente.

En lo global, se debe establecer una estrategia nacional de competitividad y formular las políticas sectoriales que se articulen con las estrategias regionales para crear nuevas ventajas competitivas y fortalecer las existentes a través del aprovechamiento de la complementariedad en la utilización de los recursos nacionales y regionales, la capacitación del talento humano y el desarrollo de la innovación tecnológica.

Finalmente, existen cuatro atributos generales de una nación, los cuales individualmente y como un sistema, constituyen el diamante de la ventaja regional:

- ✓ Condiciones de factor, es decir la presencia de talento humano avanzado o especializado, infraestructura técnica y otros factores de producción, con la capacidad de mejorarlos continuamente.
- ✓ Demanda, con una base de cliente local sofisticada que exija las últimas innovaciones y las normas de calidad más altas.
- ✓ Negocios conexos y de apoyo, es decir, fuertes proveedores y distribuidores locales.
- ✓ Estrategia empresarial, estructura y rivalidad entre fuertes competidores.

²⁰ MARIO GUTIERREZ, Administrar para la calidad, Editorial Limusa, México 1999

Para concluir, se debe resaltar que lo anterior no constituye una fórmula mágica que al ser aplicada conduzca inequívocamente al mejoramiento de la competitividad y productividad de las organizaciones latinoamericanas, y en especial de las ecuatorianas es necesario que se creen organismos que incrementen la productividad y a su vez la competitividad mediante la fusión de pequeñas y grandes empresas relacionadas, fomentar relaciones directas con los productores, facilitando información y asistencia técnica que ayude a ser más eficientes en sus labores cotidianas, Organizar la participación de los afiliados en ferias nacionales e internacionales donde se haga conocer las bondades de nuestros productos, así ampliaremos nuestros mercados e impulsaremos el crecimiento económico del país.

Las empresas deben dirigir sus proyectos hacia la búsqueda de la productividad para que de esta forma se incremente la competitividad y se logren estos factores básicos para ir a la globalización.

Factores o Métodos Competitivos

1. Calidad del producto
2. Desarrollo de nuevos productos
3. Productividad del negocio
4. Esfuerzo continuo de reducción del coste
5. Esfuerzo riguroso en el establecimiento de procedimientos de calidad del producto
6. Precio
7. Gama amplia de productos
8. Esfuerzo por lograr una marca identificable
9. Influir en los canales de distribución
10. Grandes esfuerzos por mejorar la validez de las materias primas
11. Capacidades amplias de servicio al cliente
12. Iniciativas concretas para lograr un equipo humano adiestrado y experimentado

13. Mantenimiento de niveles bajos de inventario
14. Mejora de los productos existentes
15. Innovación en técnicas y métodos de marketing
16. Promoción y publicidad por encima de la media del sector
17. Capacidad para fabricar productos especializados
18. Especialización en segmentos geográficos
19. Productos en segmentos de alto precio
20. Esfuerzos para mejorar la calidad de la publicidad
21. Esfuerzos para alcanzar una reputación

El enfoque de las empresas se da por las siguientes características:

- ✓ **Prospectiva:** La organización prospectiva realiza cambios en los productos, servicios y mercados con relativa frecuencia. En consecuencia, intenta ser la primera en desarrollar nuevos productos y servicios. A la larga, algunas de estas innovaciones puede que no tengan éxito. La organización responde rápidamente a las primeras señales del mercado sobre nuevas necesidades y oportunidades.
- ✓ **Analizadora:** La organización analizadora mantiene una base relativamente estable de productos, servicios y mercados, mientras que, al mismo tiempo, desarrolla de forma selectiva nuevos productos, servicios y mercados. En raras ocasiones, es la primera en ofrecer nuevos productos y servicios o entrar en nuevos mercados. Sin embargo, haciendo un cuidadoso examen de las organizaciones prospectivas, la analizadora intenta imitarlas soportando un mayor coste, o bien aplicando planes mejor concebidos.

- ✓ Defensiva: La organización defensiva ocupa un "nicho" o segmento que ofrece un conjunto relativamente estable de productos y servicios para un mercado relativamente estable. Generalmente, la organización no está en la vanguardia del desarrollo de nuevos productos, servicios o mercados. Tiende a ignorar los cambios que no impactan directamente sobre su presente campo de actuación. La organización se concentra en hacer el mejor trabajo posible en su campo de actuación

- ✓ Reactiva: la organización reactiva puede operar en cada momento como cualquiera de las organizaciones anteriores, y por tanto no puede ser claramente identificada con ninguna de ellas.

3. LAS CONDICIONES DE CALIDAD Y LAS POLÍTICAS NECESARIAS PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD EN EL SECTOR EXPORTADOR ECUATORIANO

El tercer capítulo presenta la importancia no solo del conocimiento de las normas de calidad, sino también de su aplicación en los productos y servicios con los que se realiza el comercio, así mismo analizar las políticas que deben establecerse en una organización y en nuestra economía, para mejorar la participación nacional y el fortalecimiento estructural de la economía específicamente del sector exportador y de esta forma lograr la ansiada competitividad en el mercado internacional.

En la primera sección se tratará sobre las condiciones de calidad que deben cumplir las empresas para ser competitivas aprovechando eficientemente los recursos para facilitar los negocios en el mercado interno y externo, elaborando estrategias que alcancen los mayores niveles de productividad y así mismo se organice un sistema de calidad en donde se distinguen normas internacionales como las ISO 9000.

En la segunda parte se hace referencia a las políticas que deben aplicarse para que el sector exportador para ser competitivo en el comercio mundial y otorgando así una fuente para generar mayores divisas que contribuyan al crecimiento económico.

3.1 LAS NORMAS DE UN SISTEMA DE CALIDAD

Las normas son documentos técnicos con las siguientes características:

- ✓ Contienen especificaciones técnicas de aplicación voluntaria.
- ✓ Son elaborados por consenso de las partes interesadas: Fabricantes, Administraciones, Usuarios y consumidores, Centros de investigación y laboratorios, Asociaciones y Colegios Profesionales, Agentes Sociales, etc.
- ✓ Están basados en los resultados de la experiencia y el desarrollo tecnológico.
- ✓ Son aprobados por un organismo nacional, regional o internacional de normalización reconocido.
- ✓ Están disponibles al público.

Las normas ofrecen un lenguaje común de comunicación entre las empresas, la Administración y los usuarios y consumidores, establecen un equilibrio socioeconómico entre los distintos agentes que participan en las transacciones comerciales, base de cualquier economía de mercado, y son un patrón necesario de confianza entre cliente y proveedor.

3.1.1 CLASES DE NORMAS QUE EXISTEN

Los documentos normativos pueden ser de diferentes tipos dependiendo del organismo que los haya elaborado.

En la clasificación tradicional de normas se distingue entre:

- ✓ Normas nacionales son elaboradas, sometidas a un período de información pública y sancionadas por un organismo reconocido

legalmente para desarrollar actividades de normalización en un ámbito nacional.

- ✓ Normas regionales son elaboradas en el marco de un organismo de normalización regional, normalmente de ámbito continental, que agrupa a un determinado número de Organismos Nacionales de Normalización²¹.
- ✓ Normas internacionales tienen características similares a las normas regionales en cuanto a su elaboración, pero se distinguen de ellas en que su ámbito es mundial.

3.1.1.1 La norma INEN

Es un documento accesible al público, consensuado entre todas las partes interesadas, que contiene especificaciones técnicas u otros criterios para que se usen como reglas, guías o definiciones de características, para asegurar que materiales, productos, procesos o servicios cumplen los requisitos especificados. Debe estar aprobado por un organismo de normalización y no tiene carácter obligatorio.

Hay normas aplicables a muchos campos, como aceites, alimentos, comunicación, medicina, construcción, electrónica, calidad, etc. Una norma marca unas pautas para la fabricación de productos, realización de un proceso, desarrollo de un servicio, para proteger la salud y el medio ambiente, prevenir los obstáculos al comercio y facilitar la cooperación tecnológica.

²¹ Las más conocidas, aunque no las únicas, son las normas europeas elaboradas por los Organismos Europeos de Normalización (CEN, CENELEC, ETSI), y preparadas con la participación de representantes acreditados de todos los países miembros.

AENOR es el organismo nacional de normalización español miembro del Comité Europeo de Normalización (CEN) y del Comité Europeo de Normalización Electrotécnica (CENELEC) y, por lo tanto, la organización a través de la cual se canalizan los intereses y la participación de los agentes socioeconómicos de nuestro país en la normalización europea.

3.1.1.2 Normas y Normalización:

Todos los países tienen, desde hace muchos años, organismos de normalización, que emiten especificaciones para los resultados de procesos de fabricación. Así, las normas sobre caños establecen las dimensiones máximas y mínimas, los materiales, los espesores y otras propiedades que tiene que tener el caño terminado. Lo mismo sucede con las normas para otros elementos de uso en la construcción o en otras actividades.

Las normas sirven como puntos de referencia para que dos interlocutores se pongan de acuerdo respecto de la calidad esperada de un producto o servicio. Los que tenemos alguna experiencia constructiva, recordamos la presencia de los productos "normalizados" y los "estándar", en lo que refiere a cañerías de distintos materiales para uso en la construcción. La diferencia en los precios (y en las calidades) suele ser sustancial.

Las normas ayudan a establecer estándares de calidad consensuados, sin embargo no implican que todos usen productos normalizados cuando construyen para terceros. En general, los procesos de fabricación no son normalizados, lo que se normaliza es el producto final, sin embargo, alcanzar una calidad en un producto final no suele ser tan fácil, si no hay una cadena de procedimientos donde se cuide extremadamente la calidad de cada paso. Lo que sí puede normalizarse, y efectivamente lo ha sido, es la cadena de procedimientos para asegurar la calidad de un producto o servicio.

Utilización de la normalización

- ✓ Simplificar las tareas, y facilitar la intercambiabilidad.

- ✓ Proteger al consumidor. Éste al comprar un producto normalizado tiene la posibilidad de elegir entre varios suministradores (por ejemplo al comprar un repuesto).
- ✓ Eliminar barreras a los intercambios.

3.1.1.3 La normalización y sus ventajas

La normalización es una actividad colectiva encaminada a establecer soluciones a situaciones repetitivas. En particular, esta actividad consiste en la elaboración, difusión y aplicación de normas.

La normalización ofrece a la sociedad importantes beneficios, al facilitar la adaptación de los productos, procesos y servicios a los fines a los que se destinan, protegiendo la salud y el medio ambiente, previniendo los obstáculos al comercio y facilitando la cooperación tecnológica.

Ventajas de la Normalización

Para los fabricantes:

- ✓ Racionaliza variedades y tipos de productos.
- ✓ Disminuye el volumen de existencias en almacén y los costes de producción.
- ✓ Mejora la gestión y el diseño.
- ✓ Agiliza el tratamiento de los pedidos.
- ✓ Facilita la comercialización de los productos y su exportación.
- ✓ Simplifica la gestión de compras.

Para los consumidores:

- ✓ Establece niveles de calidad y seguridad de los productos y servicios.

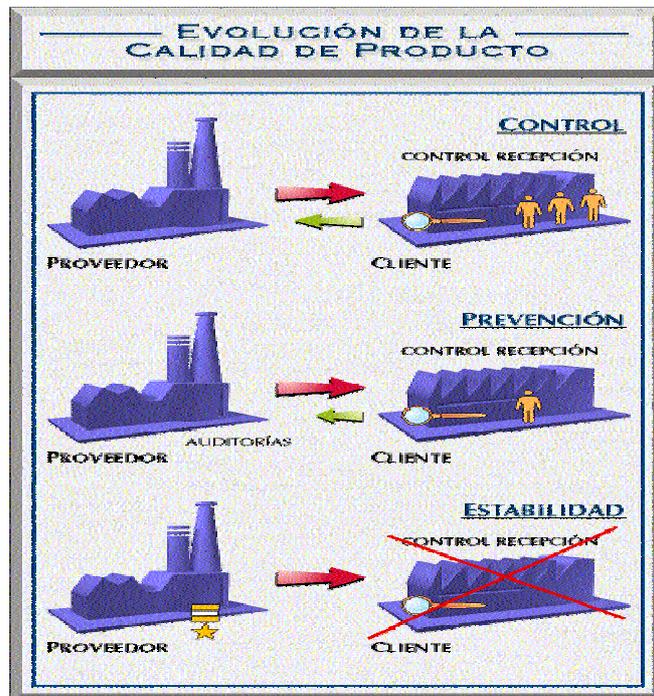
- ✓ Informa de las características del producto.
- ✓ Facilita la comparación entre diferentes ofertas.
- ✓ Para la Administración:
 - ✓ Simplifica la elaboración de textos legales.
 - ✓ Establece políticas de calidad, medioambientales y de seguridad.
 - ✓ Ayuda al desarrollo económico.
 - ✓ Agiliza el comercio.

3.1.2 GESTIÓN DE ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD

El Aseguramiento de la Calidad consiste en tener y seguir un conjunto de acciones planificadas y sistemáticas, implantadas dentro del Sistema de Calidad de la empresa. Estas acciones deben ser *demostrables* para proporcionar la *confianza* adecuada (tanto a la propia empresa como a los clientes) de que se cumplen los requisitos del Sistema de la Calidad.

Un modelo para un Sistema de Aseguramiento de la Calidad no pone proveedores puede ser distinto en función del Sistema de la Calidad del cliente. El cliente de un proveedor con Sistema de Aseguramiento de la Calidad puede reducir fuertemente el nivel de inspección de los productos que suministra su proveedor; incluso suprimir las auditorías.

GRAFICO 3.1
ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD



Fuente: Revista Gerencia y Sociedad, marzo 1993

3.1.2.1 MODELOS PARA EL ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD

Para implantar un Sistema de Aseguramiento de la Calidad puede utilizarse un *modelo o norma*. Las normas son desarrolladas por los *organismos de normalización*, ya sea en el ámbito regional, nacional, internacional, etc. Su función es la preparación y publicación de normas, y la aprobación de normas elaboradas por otros organismos.

Los "clientes" de estas normas son empresas de todo tipo (tanto de productos como de servicios) y tamaño. En función de su actitud al decidirse por ellas se pueden clasificar en tres grupos:

- ✓ Los que creen en la filosofía de la calidad y la utilizan como base para ser más competitivos.
- ✓ Los que no tienen claro lo que es, pero se deciden a utilizarlas.
- ✓ Los que quieren la certificación por exigencias de sus clientes.

3.1.2.2. SELECCIÓN DE LA NORMA A APLICAR PARA EL ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD

Existen tres modelos de norma a aplicar según las actividades que lleve a cabo la empresa en cuestión. La norma ISO 9003 es la menos utilizada. Si la empresa realiza un diseño y desarrollo del producto, el modelo a aplicar es la ISO 9001. En caso contrario el modelo es la ISO 9002.

3.1.2.2.1 Ventajas de tener una sola norma

Las ventajas de tener una sola norma o modelo (en este caso los de la serie ISO 9000) proporcionan ventajas a una empresa tanto en su posición de suministradora, como en la situación de cliente:

Como suministrador: no tiene que preocuparse por cumplir una norma específica por cada cliente.

Como cliente: reducción de los costes de recepción, al poder reducir el nivel de inspección gracias a la confianza demostrada por su suministrador.

3.1.2.2.2 Objetivo de las normas ISO sobre aseguramiento de la calidad

Su propósito es asegurar que existe un Sistema de Calidad y que está siguiéndose. Para ello se requieren dos acciones básicas:

- ✓ Establecer controles adecuados de gestión de calidad.
- ✓ Documentar dichos controles.

- ✓ La norma no define el Sistema de Calidad a aplicar por las empresas. Lo que hace es describir los requisitos a los que debe dar respuesta dicho Sistema de Calidad. La certificación sirve para demostrar cuando una empresa cumple con los requisitos.

3.1.2.2.3 Certificación

La certificación es la actividad que consiste en atestiguar que un producto o servicio se ajusta a determinadas normas, con la expedición de un acta o una marca de conformidad, en la que se da fe documental del cumplimiento de todos los requisitos exigidos en dichas normas.

Las razones por las cuales una empresa debe certificar que aplica la calidad son:

Por exigencia de sus clientes;

- ✓ Como herramienta de competitividad;
- ✓ Para obligarse a tener implantado un Sistema de Calidad.

3.1.2.2.4 Responsables de la Certificación

Los organismos habilitados para certificar el cumplimiento de una norma (en particular las ISO 9000), son los *organismos de certificación*. El sistema de certificación debe ser objetivo, fiable, aceptado por todas las partes interesadas, eficaz, operativo, y estar administrado de manera imparcial y honesta. Mediante auditorías examina un organismo certificador a una empresa para verificar que cumple los requisitos de una norma. .

3.1.2.2.5 Auditorías

Una auditoría es un examen metódico e independiente que se realiza para determinar si las actividades y los resultados relativos a la calidad satisfacen las disposiciones previamente establecidas, y para comprobar que estas disposiciones se llevan realmente a cabo y que son adecuadas para alcanzar los objetivos previstos.

- ✓ Determinar la conformidad o no conformidad de los elementos del sistema de la calidad con los requisitos especificados.
- ✓ Determinar la eficacia del sistema de la calidad implantado para alcanzar los objetivos de la calidad especificados.
- ✓ Proporcionar al auditado la oportunidad de mejorar su sistema de calidad.
- ✓ La auditoría del organismo certificador tiene por objeto conseguir por parte de dicho organismo una marca de conformidad que certifique que la empresa tiene implantado un Sistema de Aseguramiento de la Calidad de acuerdo con un modelo determinado.

GRAFICO 3.2
PARTICIPANTES PARA OBTENER UN SISTEMA DE CALIDAD



Fuente: WALSH LOREN- WUSTER RALPH, Quality Management Handbook, 1990

3.1.2.3 PLANEACIÓN DE UN SISTEMA DE ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD

Antes de comenzar con la implantación de un Sistema de Aseguramiento de la Calidad, es importante considerar los siguientes aspectos:

3.1.2.3.1 Concienciación de la Dirección

La práctica pone de manifiesto que es fundamental, para la buena marcha de un proyecto de implantación de un Sistema de Aseguramiento de la Calidad, que la Dirección de la empresa esté convencida de la necesidad de este Sistema, y de que su puesta en marcha va a redundar en un mejor funcionamiento de la organización.

Durante esta etapa además se realizarán las siguientes acciones:

- ✓ Elección del modelo de Sistema de Aseguramiento de la Calidad que se quiere implantar. Esta elección la hará la empresa en función de las actividades que realiza.
- ✓ Anuncio a todos los niveles de la Organización del Compromiso adquirido por la dirección.
- ✓ Crear un Comité de Calidad (si se cree necesario).
- ✓ Coordinar desde el inicio hasta el final el proyecto de implantación del Sistema.

3.1.2.3.2 Formación del equipo interno

La empresa debe llevar a cabo la formación en materia de calidad del personal involucrado en ésta, como son:

- ✓ los miembros del Comité de Calidad (si existe)
- ✓ representantes de las distintas áreas
- ✓ personal implicado en el sistema

3.1.2.3.3 Ayuda Externa

Para la implantación de un Sistema de Calidad es casi *imprescindible* contar con asesoría en Calidad, que aporte los conocimientos y la experiencia necesarios para el correcto desarrollo del proyecto de implantación del Sistema. Sin esta ayuda, el proceso puede alargarse demasiado e incluso fracasar.

Para el desarrollo e implantación de un Sistema de Aseguramiento de la Calidad, existen tres reglas básicas que hay que cumplir:

Decir lo que se hace.

Hacer lo que se dice y poder demostrarlo.

Sobre la base de estas tres reglas se puede dividir el proceso de desarrollo e implantación del Sistema:

- ✓ Desarrollo del Sistema
- ✓ Implantación del Sistema
- ✓ Certificación

3.1.2.4 DESARROLLO DEL SISTEMA

3.1.2.4.1 Documentación de un Sistema de Calidad

El sistema de calidad en una organización, es algo más que una serie de documentos y papeles para rellenar.

Y muchos otros identifican calidad con control de calidad, siendo este último sólo una parte que constituyen un sistema de calidad.

La documentación que sustenta el Sistema de Calidad debe dar respuesta a todos los apartados de la norma utilizada, siempre que sean de aplicación a las actividades que se realizan en la empresa. La estructura de la documentación se puede representar como una pirámide²². Esta documentación puede estar compuesta por un Manual de Calidad, Procedimientos de Aseguramiento de la Calidad y Operativos, Instrucciones de Trabajo y Especificaciones. Los registros no son en sí documentos, sino evidencias que demuestran las actividades realizadas.

Manual de Calidad

Es un documento general, de aplicación a todas las áreas de la empresa.

Constituye un único documento, tanto interno como externo, que puede ser utilizado en labores comerciales y de marketing.

En el Manual de Calidad es habitual incluir:

- ✓ Presentación de la empresa.
- ✓ Política y objetivos sobre la Calidad.
- ✓ Organigrama de la organización, y funciones.
- ✓ Disposiciones para conseguir la Calidad.

En este último punto se puede hacer un recorrido por los apartados de la norma, explicando cómo se les da respuesta. Además se hará referencia a los procedimientos que sustentan la estructura de la documentación del Sistema de Calidad.

²² GRUPO GALGANO, 131 palabras clave para entender la calidad total, suplemento de "expansiones" octubre, 1990

Procedimientos de Aseguramiento de la Calidad

Documentos que dan respuesta a apartados concretos de la norma, y que desarrollan las pautas fundamentales que se dan en el Manual de Calidad.

Procedimientos operativos

Estos pueden definirse como documentos que desarrollan las pautas fundamentales que se describen en el Manual de Calidad o en los Procedimientos de Aseguramiento de la Calidad, y que recogen los requisitos exigidos por la operativa de la empresa. En éstos se incluirá además del objeto, alcance, responsabilidades y desarrollo del mismo, los registros que se generan como consecuencia de las actividades descritas.

3.1.2.4.2 Metodología

Una metodología a seguir en el desarrollo de la documentación de un Sistema de Calidad, puede ser la que se describe a continuación:

Definir los procedimientos a crear, cubriendo siempre tanto los apartados de la norma que se aplique, como las actividades incluidas en el Sistema de Calidad de la empresa.

Asignar los responsables para la elaboración del Manual de Calidad, Procedimientos e Instrucciones de Trabajo.

Revisar y aprobar los documentos generados, por las autoridades con competencia para ello.

Distribuir la documentación aprobada a los implicados en el cumplimiento de ella.

La implantación de la documentación generada puede hacerse en paralelo a la generación de dicha documentación, o una vez completada la documentación en su conjunto. Es por tanto en este momento cuando comienza la implantación del Sistema de Calidad en la empresa. Estas actividades deben ser coordinadas por el Responsable de Calidad y por el Comité de Calidad.

3.1.2.4.3 Problemas más frecuentes

Las dificultades que se pueden presentar durante el desarrollo de un Sistema de Calidad, pueden depender del tamaño de la empresa, del sector de actividad de la misma, etc. Aunque hay problemas comunes como pueden ser los siguientes:

- ✓ Falta de disponibilidad del Representante de la Dirección.
- ✓ Trabas de los empleados / operarios para la utilización de procedimientos escritos.
- ✓ Poco apoyo de la Dirección y de los mandos intermedios.
- ✓ Trabas para redactar procedimientos con cierta complejidad técnica
- ✓ Revisión y aprobación de los procedimientos sin estudiarlos.

3.1.2.5 IMPLANTACIÓN DEL SISTEMA

Para obtener la ansiada calidad siguiendo los pasos de aseguramiento de la calidad, cumpliendo todas sus normas y requisitos para que obtenga a certificación de la calidad, debe seguir un paso mas que es la implantación de un sistema innovador de Calidad siguiendo los siguientes procedimientos.

3.1.2.5.1 Metodología

La implantación consiste en poner en práctica lo que se ha escrito en los procedimientos. Es aquí cuando se ponen de manifiesto las virtudes y defectos de los documentos redactados, y es cuando surgen las necesidades de cambios en dichos documentos. El Responsable de Calidad debe coordinar estas actividades consensuando los cambios entre todo el personal involucrado, y asegurarse de que se llevan a cabo las revisiones y aprobaciones

correspondientes. El Responsable de Calidad mantendrá informado al Comité de implantación de la marcha de estas actividades.

3.1.2.5.2 Rodaje

Es con el funcionamiento del Sistema como se pondrán de manifiesto los defectos de éste. En esta etapa de implantación es importante tener en cuenta las opiniones y comentarios de los involucrados en el Sistema. Al ponerse en marcha los procedimientos, comenzará la generación de registros, como evidencia de las actividades realizadas.

3.1.2.5.3 Problemas más frecuentes

Problemas comunes que se suelen presentar en la implantación de un Sistema de Calidad son los siguientes:

- ✓ Acumulación de documentos, formatos, registros, etc.
- ✓ Mala distribución de la documentación.
- ✓ Complejidad de los documentos y Falta de implicación de los Mandos en la implantación del Sistema.

3.1.2.6 CERTIFICACIÓN

Después de un cierto tiempo de rodaje del Sistema, la empresa debe estar en condiciones de certificar su Sistema de Aseguramiento de la Calidad. Para ello debe superar la auditoría del organismo de certificación que elija. Aunque esta auditoría es sólo una parte del proceso de certificación, que se describe a continuación:

Envío de la documentación al organismo certificador. El organismo certificador confecciona un informe de observaciones a la documentación.

Visita previa del organismo certificador a la empresa. El organismo certificador elabora el correspondiente informe de visita previa.

Auditoría.

Como resultado de esta auditoría el organismo certificador confecciona un informe de esta auditoría, en el que se indican las desviaciones encontradas. Si existen desviaciones o no conformidades, la empresa debe elaborar un plan de acciones correctoras para subsanar dichas desviaciones.

Si después de este plan de acciones correctoras, el organismo de certificación considera que no se cumplen los requisitos para la certificación realizará una auditoría extraordinaria, repitiéndose los pasos anteriores.

Si se cumplen los requisitos de certificación, el organismo certificador concederá el correspondiente certificado. Después de la certificación, el Sistema necesita un seguimiento, tanto interno, como externo.

A) Seguimiento interno

La implantación de un Sistema de Aseguramiento de la Calidad no termina con la consecución del certificado, sino que debe ser un proceso vivo, que necesita un seguimiento por parte de la empresa.

Para ello se realizarán las siguientes actividades:

Realización de *Auditorías internas*, como herramienta para encontrar posibles desviaciones y también para mejorar el Sistema.

Ejecución de *acciones correctoras y preventivas*, como consecuencia de las desviaciones encontradas en las auditorías internas y en el día a día de la empresa.

Revisión del Sistema por la Dirección. Para ello se utilizarán como datos de partida, entre otros, los derivados de la ejecución de acciones correctoras y de las auditorías internas.

Formación para el personal involucrado en tareas que puedan afectar a la Calidad.

B) Seguimiento externo

La actuación del organismo certificador no termina con la concesión del certificado; este certificado necesita un “mantenimiento” por parte de dicho organismo.

Auditorías de seguimiento

La frecuencia de estas auditorías dependen del organismo certificador (puede ser una cada año). En cada auditoría de seguimiento el organismo certificador genera el correspondiente informe de auditoría. Al igual que en la auditoría de certificación, si existen desviaciones, la empresa elaborará el correspondiente plan de acciones correctoras. Si el organismo considera que no se mantienen los requisitos para la certificación, procederá a realizar una auditoría extraordinaria.

Auditoria de renovación

La frecuencia de estas auditorías es menor que las de seguimiento, pero son de mayor intensidad. Después de una auditoría extraordinaria o de renovación, el organismo certificador puede considerar que la empresa no cumple los requisitos para mantener el certificado; en este caso dicho organismo procederá a la retirada del mismo.

3.1.3 SISTEMA DE CALIDAD

Un Sistema de Calidad identifica, documenta, coordina y mantiene las actividades necesarias para que los productos/servicios cumplan con los *requisitos de calidad* establecidos, sin tener en cuenta *dónde* estas actividades se producen²³. Se entiende por sistema de calidad: la estructura organizacional, las responsabilidades, los procedimientos, procesos y recursos que se requieren para la Gestión de Calidad. Las normas contractuales establecen exigencias respecto de la ISO de documentación y operatoria del Sistema de Calidad.

Grafico 3.3

SISTEMA DE ASESORAMIENTO EN LA CALIDAD



Fuente: WALSH LOREN- WUSTER RALPH, Quality Management Handbook, 1990

²³ GALANO ALBERTO, La calidad Total, Ediciones Diaz-Santos, España, 1993

Es importante comprender que el Sistema es propio de la Empresa y por ende los requisitos a él son definidos, por la necesidad de la Empresa y no en forma arbitraria por la Norma. En éste contexto la definición de la política de Calidad establece la relación entre la estrategia de la Empresa y su visión de la Calidad. Esto debe a su vez corresponder con la estructura organizacional, las responsabilidades, procedimientos, procesos y recursos que se definan para el Sistema de Calidad.

Un Sistema de Calidad pone requisitos a las actividades y procesos que se realizan en la empresa, y documenta cómo se realizan estas actividades.

Cualquier empresa tiene su Sistema de Calidad más o menos eficaz, una forma de llevar a cabo sus actividades.

El objetivo de un Sistema de Calidad es satisfacer las necesidades internas de la gestión de la organización. Por tanto va más allá de satisfacer los requisitos que pone el cliente.

El sistema de calidad debe abarcar todas las actividades que se realizan en la empresa y que puedan afectar (directa o indirectamente) a la calidad del producto/servicio que suministra. Estas actividades abarcan desde las actividades de compra, control del diseño, control de la documentación, realización de ofertas, identificación de los productos, control de los procesos, inspección de los productos, hasta el tratamiento de productos no conformes, almacenamiento, formación del personal, etc.

Un Sistema de Calidad ayuda a evitar problemas en la ejecución de estas actividades, ya que la filtración de errores a través de las actividades de la empresa puede ocasionar importantes pérdidas. El coste de corregir un error entre proveedor y cliente antes de firmar el contrato, es mucho menor que si el error se detecta en la entrega al cliente del producto/servicio terminado. El espíritu de los Sistemas de Calidad es prevenir errores para evitar estas filtraciones y pérdidas económicas.

3.1.3.1 ENFOQUES DE CALIDAD

Una vez que una empresa se decide a implantar un Sistema de Calidad, puede seguir distintos caminos para conseguirlo. El camino elegido será normalmente función de los siguientes factores:

- ✓ Tamaño de la empresa.
- ✓ Disponibilidad de recursos (entre ellos el tiempo).
- ✓ Motivo por el que necesita un Sistema de Calidad.

Tres posibles enfoques para la implantación de un Sistema de Calidad son los siguientes:

3.1.3.1.1 Enfoque Global

Orientado para las medianas grandes corporaciones, con un plazo de implantación largo (entre 3 y 5 años). Su objetivo es conseguir el liderazgo, orientado a conseguir la satisfacción del cliente mediante la *mejora continua*.

- ✓ Liderazgo de la dirección en la implantación del sistema.
- ✓ Participación de todo el personal de la organización.
- ✓ Formación continua.

Son puntos importantes los siguientes:

1. Entender las necesidades y requerimientos del mercado
 - ✓ Mediante encuestas
 - ✓ Identificando los valores clave del éxito, como pueden ser:
 - ✓ Valor del producto para el cliente
 - ✓ Cumplir con los compromisos
 - ✓ Fabricar productos sin defectos
 - ✓ Cumplir los plazos
 - ✓ Dar un servicio de apoyo al cliente
 - ✓ Analizando la competencia

2. Definir y analizar los procesos

- ✓ Identificando y determinando sus límites
- ✓ Designado sus responsables
- ✓ Analizando y mejorando estos procesos

3. Establecer mediciones y objetivos

- ✓ De la satisfacción de clientes
- ✓ De la calidad y el rendimiento de los procesos
- ✓ De la calidad de los proveedores y servicios
- ✓ Del cumplimiento de objetivos y compromisos, etc.

4. Eliminar defectos

5. Reducir los ciclos

- ✓ Identificando los puntos críticos en los procesos
- ✓ Estableciendo métodos y herramientas
- ✓ Para la implantación de un Sistema de Calidad bajo este enfoque, existen modelos en los que puede basarse la implantación²⁴.

3.1.3.1.2 Enfoque Práctico

Enfoque que puede ser adoptado por cualquier tipo de empresa o industria, cuyo objetivo es mejorar en el corto plazo.

Una forma de operar en estos casos es:

- ✓ Identificando y cuantificando los defectos
- ✓ Analizando las causas que los producen
- ✓ Estudiando las acciones a tomar para eliminarlos

²⁴ Los más conocidos son: Modelo Deming, o modelo japonés, Modelo de la EFQM (*European Foundation for Quality Management*), o modelo europeo, Modelo de Malcom Baldrige, o modelo americano.

- ✓ Existen distintas herramientas para la realización de estas actividades, como son las Metodología de Evaluación y Mejora de Procesos, la Detección de Problemas, etc.

3.1.3.1.3 Enfoque Táctico

Orientado a cualquier tipo de empresa. Su objetivo es el Aseguramiento de la Calidad como estrategia táctica de la empresa. Este tipo de implantación de Sistemas de Calidad suele tener como fin la certificación del Sistema de Calidad por un organismo externo acreditado para ello. El periodo de implantación suele estar entre 1 y 2 años.

3.1.4 LA NORMALIZACIÓN DE LOS PROCESOS

La normalización es el punto de partida en la estrategia de la calidad, así como para la posterior certificación de la empresa. Es, asimismo, un instrumento técnico para la implantación de un sistema de calidad.

Una norma es el registro escrito de todos los aspectos que se han de respetar en la producción de un bien o en el suministro de un servicio. Cualquier actividad, operativa o de gestión, puede ser en principio normalizable.

En este sentido, un procedimiento es la descripción documentada de las tareas a realizar dentro de un proceso y del «producto» a entregar para alcanzar un objetivo. Indica quién, dónde, cómo y cuándo se realizan las diferentes tareas o actividades.

El problema surge cuando no se alcanzan las especificaciones técnicas que del producto final se esperan. La actuación clásica pasa por volcar toda la experiencia acumulada y la profesionalidad del personal hacia el arreglo. Comprometiendo gastos de varios tipos, materiales, mano de obra, tiempo de instalaciones, etc., se consigue recuperar el producto.

Al no haber identificado la causa del error, es muy probable que el mismo problema se vuelva a producir al cabo de un tiempo.

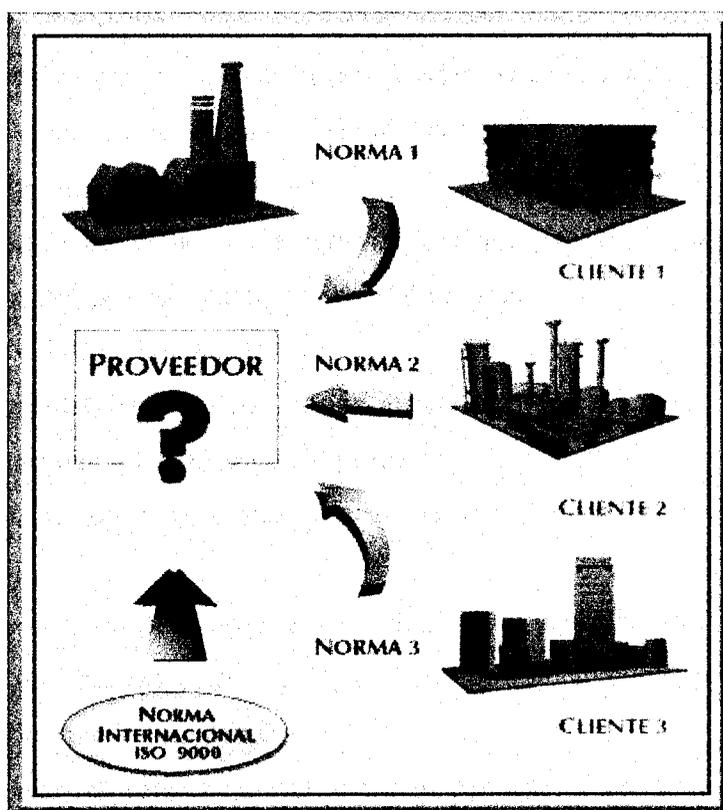
Luego, si en lugar de controlar la muestra de producto acabado nos enfocamos a vigilar que los elementos y parámetros que influyen en el proceso están operando según lo previsto en el procedimiento, teóricamente toda la producción será siempre aceptable y a la primera.

Evidentemente, para conseguir esto es necesario ir depurando el proceso de fabricación. Cada vez que surja un error, y surgirá, inmediatamente después de tomar las medidas correctoras oportunas para que sus consecuencias no lleguen al cliente se procede a analizar de forma sistemática todas las causas que han podido ser el origen del problema detectado.

Normalmente, para evitar que vuelvan a ocurrir será necesario modificar el procedimiento: cambiar el sistema de pesado, incorporar un termómetro de mayor fiabilidad, disponer de señales visibles de alarma, asegurar la calidad del disolvente, etc.

Esta implantación se hace sobre la base de un modelo. Los más utilizados son los modelos para el aseguramiento de la calidad definidos en las normas ISO 9000.

GRAFICO 3.4
LA NORMALIZACION EN LOS PROCESOS



Fuente: Revista Gerencia y Sociedad, junio 1995

Cuando esta forma de proceder, dando el protagonismo que requiere la prevención, va calando en todas las personas, estaremos iniciando el camino hacia la mejora continua, al «cero defectos» y hacia la excelencia empresarial. Entre los numerosos objetivos de la normalización de procesos (procedimientos), citamos los siguientes:

- Mejora de la comunicación interna, al tener que consensuar los empleados el contenido de los procedimientos.
- Racionalización de los procesos internos.
- Elimina parte de los costes de los errores al permitir al operario hacer siempre bien el trabajo a la primera.
- Contribuye a mejorar la productividad: se hacen todas las tareas necesarias, y sólo esas, más sencilla, rápida y eficientemente y con menos errores.
- Es deseable que los procedimientos sean elaborados por los futuros usuarios para favorecer su posterior aplicación. El contenido de un procedimiento puede llegar a ser:
 - Introducción, incidiendo en la importancia del objeto del procedimiento.
 - Objetivos del proceso que rige el procedimiento.
 - Alcance o ámbito de aplicación.
 - Responsabilidades concretas de los diferentes departamentos o escalones jerárquicos que intervengan en el proceso.
 - Definiciones precisas e inequívocas de los términos que se vayan a utilizar.
 - Proceso o desarrollo propiamente dicho del procedimiento. Se suele incluir un diagrama del flujo con la descripción completa de las actividades que lo integran.
 - Documentos de referencia que permitan conectar el proceso en cuestión con el resto de los existentes en la compañía. Los procedimientos pueden ser completados con instrucciones técnicas detalladas.
 - Anexos, impresos, gráficos, etcétera.

Hemos de advertir contra la tentación de plasmar en los procedimientos unos procesos no contrastados. Lo que se suele requerir es documentar la secuencia de actividades que se están desarrollando en la actualidad. No se pretende hacer nada nuevo, solamente tener la certeza de que siempre se hará lo

previsto para así poder conseguir una calidad de producto predecible y al coste estimado²⁵.

3.2 NORMAS ISO 9000

Una de las normas que tratan de Sistemas de Calidad es la serie ISO 9000. Vamos a hablar de ellas:

3.2.1 ORIGEN DE LAS NORMAS ISO-9000

En 1985 se edita el primer borrador de las normas ISO 9001, 9002, 9003 (tres modelos para el Aseguramiento de la Calidad). El organismo encargado de la realización de estas normas es ISO (*International Standard Organization*), a través de su Comité técnico TC/176. ISO es una Federación Mundial de Organismos Nacionales de Normalización, creada en 1947, con sede en Ginebra (Suiza). La serie ISO 9000 surge para armonizar la gran cantidad de normas sobre gestión de calidad que estaban apareciendo en distintos países del mundo. Actualmente son utilizadas en todo el mundo. Estas normas pasan posteriormente a Norma Europea (EN), y a continuación a Norma Española (UNE).

3.2.2 EL OBJETIVO DE LAS NORMAS ISO

Herramienta de *gestión interna* (evita problemas, fomenta la mejora, etc.); tenemos el *Aseguramiento Interno de la Calidad*, que se define como: "Conjunto de actividades orientadas a proporcionar a la alta dirección de la

²⁵ GALGANO ALBERTO, La calidad Total, Ediciones Diaz-Santos, España, 1993

empresa la confianza de que se está consiguiendo la calidad prevista a un costo adecuado"²⁶.

Herramienta de *gestión externa*, en situaciones contractuales con clientes (sirve para proporcionar confianza); por lo que tenemos el *Aseguramiento Externo de la Calidad*, definido como: "Conjunto de actividades orientadas a dar confianza al cliente de que el sistema de aseguramiento de la calidad del suministrador le permite dar un producto o servicio con los requisitos de calidad que él ha pedido"²⁷.

3.2.3 LAS NORMAS ISO 9000 DE SISTEMAS DE LA CALIDAD

Las Normas ISO 9000 son un conjunto de normas y directrices internacionales para la gestión de la calidad que, desde su publicación inicial en 1987, han obtenido una reputación global como base para el establecimiento de sistemas de gestión de la calidad.

Tres de las normas actuales, las ISO 9001, 9002 y 9003, han sido ampliamente utilizadas como base para la certificación de sistemas de la calidad por tercera parte.

3.2.3.1 Las normas ISO 9000 para el 2000.

Dado que los protocolos de ISO requieren que todas las normas sean revisadas al menos cada cinco años para determinar si deben mantenerse, revisarse o anularse, la versión de 1994 de las normas pertenecientes a la familia ISO 9000.

²⁶ RABBITT JOHN- BERGH PETER, Breve Guía para ISO 9000, Editorial Panorama, 1996

²⁷ RABBITT JOHN- BERGH PETER, Breve Guía para ISO 9000, Editorial Panorama, 1996

Debido a su importancia y a las implicaciones que puede tener para las organizaciones en el ámbito mundial, se está facilitando información a todas las partes interesadas sobre el proceso de revisión desde su fase inicial. Las organizaciones deberán ser cautelosas a la hora de manejar la información recibida de otros canales que no sean los oficiales de ISO o de los Organismos Nacionales de Normalización y deberán ser conscientes de que el proceso de consenso está lejos de haberse completado por el momento. Esta información se actualizará periódicamente ya que el proceso de revisión evoluciona desde el estado de "Committee Draft" (CD) al de "Draft International Standards" (DIS) y, finalmente, a la publicación de las Normas propiamente dichas.

Antecedentes de los cambios

En el ámbito mundial se han llevado a cabo extensas encuestas para comprender mejor las necesidades de todos los grupos de usuarios. Las nuevas revisiones tendrán en cuenta todas las experiencias previas en cuanto a los sistemas de gestión de la calidad y su emergente inclusión en los sistemas de gestión genéricos. Esto dará como resultado una alineación más próxima de los sistemas de gestión de la calidad con las necesidades de la actividad diaria de las organizaciones.

Durante mucho tiempo, se ha reconocido que las inversiones en sistemas de gestión de la calidad, además de dar respuesta a las expectativas del cliente, han sido beneficiosas para la eficacia de la organización, sus operaciones y resultados económicos, así como para la calidad de sus productos y servicios. En concreto, las Normas ISO 9000 revisadas serán de gran ayuda para aquellas organizaciones que deseen ir más allá del simple cumplimiento con los requisitos del Sistema de Gestión de la Calidad con objeto de obtener la certificación. Serán fácilmente aplicables a pequeñas, medianas y grandes organizaciones tanto en el sector público como en el privado y serán

igualmente aplicables para usuarios de los sectores industriales, de servicios, de software y otros.

El proceso de revisión

El proceso de revisión es responsabilidad del Comité Técnico ISO/TC 176, y se está llevando a cabo sobre la base del consenso entre expertos en calidad de países miembros de ISO en el ámbito mundial. Para la revisión del "año 2000", el TC 176 ha adoptado un enfoque de gestión de proyecto para hacer frente a la complejidad de esta tarea. Los objetivos y las especificaciones iniciales del proyecto fueron establecidos después de haber llevado a cabo extensas encuestas a los usuarios para determinar las necesidades y expectativas en cuanto a las nuevas revisiones. Además, una parte esencial de la revisión será el proceso de verificación y de validación efectuado por el usuario, el cual deberá asegurar que las normas publicadas responden a sus necesidades.

Durante las fases iniciales del proceso de revisión (antes del estado "DIS"), este motivo se recomienda a las organizaciones que no se "precipiten" basándose en especulaciones sobre lo que requerirán o no las nuevas normas.

Principales cambios de la serie de Normas ISO 9000

Para poder reflejar los modernos enfoques de gestión y para mejorar las prácticas organizativas habituales se ha encontrado muy útil y necesario la introducción de cambios estructurales en las normas a la vez que se mantienen los requisitos esenciales de las normas vigentes.

La familia de Normas ISO 9000 vigente contiene una veintena de normas y documentos. Esta proliferación de normas ha constituido una especial preocupación para los usuarios y clientes de las ISO 9000. En la medida de lo posible, los puntos clave de las 20 normas vigentes estarán integrados dentro

de las cuatro normas básicas, y se tratarán las necesidades sectoriales a la vez que se mantendrá la naturaleza genérica de las normas. Las cuatro normas básicas serán²⁸:

ISO 9000: Sistemas de Gestión de la Calidad - Conceptos y Vocabulario

ISO 9001: Sistemas de Gestión de la Calidad – Requisitos

ISO 9004: Sistemas de Gestión de la Calidad – Directrices

ISO 10011: Directrices para Auditar Sistemas de la Calidad

En las nuevas revisiones de las normas habrá una única norma de Requisitos del Sistema de Gestión de la Calidad (ISO 9001) que será aplicable a todas las organizaciones, productos y servicios, y reemplazará a las tres normas de Aseguramiento de la Calidad (ISO 9001, 9002 y 9003) vigentes en la actualidad en su versión de 1994.

La norma ISO 9001 será utilizada para la certificación de Sistemas de Gestión de la Calidad y también podrá ser la base de acuerdos contractuales. La adaptación de los requisitos de la norma ISO 9001 estará permitida para omitir requisitos que no apliquen a una organización. La adaptación podría ser realizada por aquellas organizaciones que en la actualidad buscarían la certificación según las normas ISO 9002 ó ISO 9003.

²⁸ Adaptado de RABBIT JOHN-BERGH PETER, Breve Guía para ISO9000, Editorial Panorama, 1996

GRAFICO 3.5
NORMAS ISO 9000 PARA ASEGURAR LA CALIDAD



FUENTE: Revista Gerencia y Sociedad, mayo 1994

La norma ISO 9004 será la norma guía del Sistema de Gestión de la Calidad. Esta norma está diseñada para ir más allá de los requisitos de la gestión de la calidad hacia una aproximación holística a la gestión de la calidad en busca de la excelencia organizativa y de los beneficios de las partes interesadas. Esta norma queda por tanto como una norma de recomendaciones, no utilizable en el marco contractual. Sin embargo, el texto de esta norma también podrá servir de base para la autoevaluación.

La revisión de las normas ISO 9001 y 9004 se ha basado en 8 principios de gestión de la calidad definidos por el Comité Técnico, que reflejan las mejores prácticas de gestión y han sido preparadas como directrices para los expertos internacionales en calidad que están participando en la preparación de las nuevas normas. Estos ocho principios son:

- Organización enfocada al cliente
- Liderazgo
- Participación del personal
- Enfoque a proceso
- Enfoque del sistema hacia la gestión
- Mejora continua
- Enfoque objetivo hacia la toma de decisiones
- Relación mutuamente beneficiosa con el suministrador

3.2.4 LAS NUEVAS NORMAS DE GESTIÓN DE LA CALIDAD ISO 9001 E ISO 9004

Las nuevas normas ISO 9001 e ISO 9004 están siendo diseñadas con el fin de constituir un "par consistente" de normas, siendo su estructura y secuencia idénticas para permitir una fácil y útil transición entre ellas.

Aunque serán normas "independientes", la nueva estructura fomentará una sinergia mejorada entre ambas y facilitará la eficiencia y la eficacia organizativa.

3.2.4.1 Objetivos y Misión

El principal objetivo del "par consistente" es relacionar la gestión de la calidad moderna con los procesos y actividades vigentes en una organización, incluyendo la promoción de la mejora continua y el logro de la satisfacción del cliente. Además se pretende que las normas ISO 9000 tengan una aplicación global. Por lo tanto, los principios que están guiando el proceso de revisión son, entre otros:

- Aplicación a todos los sectores de productos y servicios y a todo tipo de organizaciones.
- Sencillez de uso, lenguaje claro, fácilmente traducibles y comprensibles.

- Aptitud para conectar los Sistemas de Gestión de la Calidad con los procesos de la organización.
- Disposición en pasos escalonados para llegar a la Gestión de Calidad Total.
- Gran orientación hacia la mejora continua y la satisfacción del cliente.
- Compatibilidad con otros sistemas de gestión tales como ISO 14000 para la Gestión Medioambiental.
- Necesidad de suministrar una base consistente y de identificar las necesidades primarias y los intereses de las organizaciones en sectores específicos, tales como aeroespacial, automoción, productos sanitarios, telecomunicaciones y otros.

En este sentido, a todas las organizaciones tanto públicas como privadas, grandes o pequeñas, productoras de bienes, de servicios, o de software, se les ofrecen herramientas con las cuales organizar sus actividades para alcanzar beneficios tanto internos como externos.

3.2.4.2 Principales Características

Las nuevas normas ISO 9000 están siendo reestructuradas para facilitar una introducción más comprensible para el usuario de los Sistemas de Gestión de la Calidad en una organización.

La estructura común de ambas normas seguirá el formato típico de los principales procesos de una organización y permitirá que el Sistema de Gestión de la Calidad sea alineado con sus operaciones.

Las características incluirán la continuidad y compatibilidad entre las antiguas y nuevas versiones de las normas. La nueva y única norma ISO 9001, eliminará el problema de elegir entre las normas ISO 9001, 9002 y 9003 vigentes. El Sistema de Gestión de la Calidad cubrirá, con la nueva norma ISO

9001, todas las actividades de una organización y esto dará además la seguridad a los clientes de que todos los procesos de una organización han sido tratados.

En la nueva ISO 9001 se ha introducido el concepto de la "mejora continua" para estimular la eficiencia de la organización, incrementar su ventaja competitiva en el mercado y así responder mejor a las necesidades y expectativas de sus clientes.

La coherencia de ambas normas permitirá una suave transición a aquellas organizaciones que deseen pasar de la norma ISO 9001 a la norma ISO 9004.

Cambios que están siendo introducidos:

Estructura

La revisión de la familia de normas ISO 9000 incluirá un cambio radical en la estructura de las ISO 9001 e ISO 9004, el cual, aunque mantendrá la esencia de los requisitos originales, unificará los 20 elementos de la ISO 9001:1994 actual y de la guía ISO 9004-1 en cuatro capítulos básicos:

- Responsabilidad de la Dirección
- Gestión de recursos
- Gestión de procesos
- Medición, análisis y mejora

El modelo refleja la integración de los cuatro pilares básicos de estas normas. Dado que es un modelo de todos los procesos del sistema de la calidad, permite demostrar, por medio de bucles, la integración vertical y horizontal de los procesos.

El modelo de procesos no trata de reflejar los procesos de forma detallada. Sin embargo, todos los requisitos del sistema de gestión de la calidad encaminados a lograr la conformidad de los productos o servicios pueden ser llevados a cabo dentro del modelo.

Mejora continua

Se ha introducido un requisito adicional de "mejora continua" en la ISO 9001, así como requisitos adicionales con relación a la tan renombrada "adecuación (tailoring)" de la norma, la cual es una forma de enfrentarse al amplio espectro de organizaciones y actividades.

Satisfacción del Cliente

Se ha identificado otro nuevo elemento cuyo requisito es ampliar la toma de medidas (ISO 9001) a fin de evaluar la satisfacción del cliente, proporcionando información clave para la mejora continua.

Técnicas Estadísticas

Se espera un efecto similar del uso de las técnicas estadísticas, que también han sido tratadas en la norma ISO 9001, y de la mejora de la comunicación entre la organización y los clientes para clarificar sus requisitos, necesidades y expectativas.

Recursos

Se ha prestado atención a la necesidad de suministrar y de disponer de los medios necesarios, que incluirán elementos tales como la información, comunicación, infraestructuras y protección del ambiente de trabajo.

Terminología

Debe tenerse en cuenta que ha habido cambios en la terminología. Los cambios más importantes tienen que ver con el uso del término "organización" en vez de "suministrador", todavía utilizado en las normas vigentes, y con el uso de la expresión "producto y servicio", ya que los dos términos reflejan

ahora su significado original (evitando el uso no natural de "producto" para incluir también "servicio"). Este último cambio responde a la necesidad de ser más consistente y coloquial con el uso habitual y el significado de las palabras.

3.2.5 COMPATIBILIDAD CON LAS NORMAS DE LA SERIE ISO 14000

La mejora de la compatibilidad con las normas ISO 14000 relativas a sistemas de gestión medioambiental es una de las exigencias más importantes de los clientes. En el momento actual ya se han realizado mejoras significativas en cuanto a compatibilidad de la estructura, del contenido y de la terminología. Durante las restantes fases del proceso de revisión de la familia de normas ISO 9000 y en la próxima revisión de la familia ISO 14000 se espera que sean incluidas otras mejoras. El objetivo final de estas actividades es asegurar que los elementos comunes de las dos familias de normas puedan ser puestos en práctica de forma rápida, ya sea parcialmente o en su totalidad, por las organizaciones que deseen disponer de un sistema de gestión de la calidad de forma conjunta con un sistema de gestión medioambiental, sin que exista el riesgo de duplicidades inútiles o de requisitos divergentes.

3.3 POLÍTICAS DE MEJORAMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD

La política de competencia comprende una variedad de áreas y aspectos relativos al funcionamiento de una economía de mercado. Sin embargo, estrictamente definido por el Grupo de Trabajo, esta se refiere al conjunto de leyes y disposiciones dirigidas a asegurar el correcto funcionamiento de los

mercados nacionales. Para ello, las leyes prohíben aquellas prácticas comerciales²⁹ que limiten o restrinjan la competencia en detrimento de los consumidores y la eficiente asignación de recursos en la economía.

3.3.1 Marco Legal

La protección de la competencia está contemplada en la mayoría de los países del Hemisferio. A nivel constitucional, muchas Constituciones del Hemisferio promueven la competencia garantizando el derecho a la libertad de contratos, comercio e iniciativa privada. Otras prohibiendo los monopolios, salvo aquellos establecidos en favor del Estado o por ley, las concentraciones excesivas de poder económico y las manipulaciones abusivas de los precios y demás condiciones de mercado.

A nivel legal, doce (12) países del Hemisferio cuentan con legislaciones e instituciones sobre libre competencia: Argentina (1919 modificada en 1946 y 1980 y siendo revisada en la actualidad), Brasil (1962, modificada en 1990 y revisada en 1994), Canadá (1889 con modificaciones y revisiones posteriores), Colombia (1959 complementada en 1992), Costa Rica (1994), Chile (1959 sustituida en 1973 y modificada en 1979), Jamaica (1993), México (1934 sustituida en 1992), Panamá (1996), Perú (1991, modificado en 1994 y 1996), Venezuela (1991) y los Estados Unidos (1890 con modificaciones posteriores). En Nicaragua no existe legislación especializada en la materia, salvo disposiciones recientes contenidas en leyes sectoriales.

Bolivia, Ecuador, El Salvador, Honduras, Guatemala, Nicaragua, República Dominicana y Trinidad y Tobago se encuentran elaborando y discutiendo sus respectivos proyectos de legislación en la materia.

²⁹ p.e., acuerdos concertados, abusos de posición dominante, monopolización y concentraciones económicas

3.3.2 Objetivos de la Ley

Las leyes sobre competencia del Hemisferio pueden tener varios objetivos generales: la promoción y defensa de la competencia, la promoción de la eficiencia económica y el bienestar de los consumidores, la libertad de iniciativa, la apertura de los mercados, la participación justa y equitativa de medianas y pequeñas empresas, la desconcentración de poder económico, y la prevención de monopolios y usos indebidos de posiciones de dominio.

3.3.3 Ambito de Aplicación

Respecto de las personas, las leyes del Hemisferio se aplican a las personas, empresas o corporaciones, públicas o privadas, nacionales o extranjeras. Respecto de las prácticas cubiertas, las leyes se aplican a las conductas, convenios, actos o transacciones relativas a la producción y comercialización de bienes y servicios. Respecto del territorio, las leyes se aplican a prácticas realizadas en el territorio nacional de los países. En algunos países las leyes se aplican a prácticas originadas en el extranjero cuando afecten el comercio interno o externo.

A nivel subregional, los países de la Comunidad Andina y del Mercosur aplican un régimen común cuando las prácticas produzcan efectos restrictivos sobre la competencia en el mercado subregional. Asimismo, en países de sistema federal como los Estados Unidos se aplican leyes estatales paralelas a las federales cuando las prácticas anticompetitivas se realizaren dentro del mercado de un estado.

3.3.4 Justificación por efectos pro-competitivos y de eficiencia económica.

Entre las prácticas que admiten esta excepción estén las concentraciones económicas, ciertos acuerdos verticales sobre condiciones no relativas a los precios como las representaciones territoriales o los acuerdos exclusivos, acuerdos que contribuyan a mejorar la producción, calidad y comercialización

de bienes y servicios, el desarrollo de la investigación y la tecnología y la utilización de economías de escala.

En algunos países los criterios y procedimientos están establecidos en regulaciones, mientras que en otros países se deja a la discreción del órgano. Dado que son análisis caso por caso, los conceptos y criterios de aplicación pueden variar de país a país.

3.3.5 Concentraciones Económicas

En Brasil, Colombia, Costa Rica, Canadá, Chile, México, Perú, los Estados Unidos y Venezuela existen disposiciones facultando a los órganos de aplicación a proveer comentarios y expresar opinión sobre las regulaciones, políticas y programas que puedan resultar contrarios a la competencia y sugerir su modificación o eliminación ("Abogacía de la Competencia").

3.3.6 Procedimientos Administrativos y/o Judiciales

En todos los países, los procedimientos para conducir investigaciones y resolver casos de conductas prohibidas son de naturaleza administrativa y pueden ser iniciados de oficio por el órgano o a petición de parte interesada. Las leyes establecen las instancias, modalidades, pruebas, sanciones y plazos para resolver los casos o autorizaciones.

Asimismo, las leyes remiten a los procedimientos judiciales establecidos en el derecho ordinario para los casos de revisión judicial de los actos y determinaciones de los órganos de aplicación. En el caso de Argentina, Canadá, Jamaica y los Estados Unidos la determinación de sanciones de naturaleza criminal por violación a sus leyes se realiza por los tribunales y cortes, después de dictado un fallo por los órganos de aplicación o que éstos hayan decidido demandar.

3.4 APLICACIÓN DE LA CALIDAD

Para entender completamente la importancia que tiene el fomentar la calidad en una organización o empresa de manera que alcance su competitividad en todo su proceso y desarrollo, es necesario realizar una evaluación financiera para medir cuanto nos cuesta aplicar la calidad para obtener el beneficio anhelado.

A continuación tomaremos el caso de una compañía ecuatoriana, que implanta un sistema de calidad:

3.4.1 Antecedentes

Ecuacraft S.A. fue fundada en el año de 1998 en Montecristi, Provincia de Manabí, su actividad productora son los Muebles de Mimbres.

Los principales mercados son España, Italia, Alemania y Estados Unidos de América.

Por ser una empresa exportadora de productos artesanales ecuatorianos y cuyos objetos tienen una interrelación con los mercados internacionales; sus productos reconocidos o apreciados fuera de nuestro país, recibieron a inicios de su fundación legal la visita de asesores españoles quienes les recomendaron aplicar un procedimiento de calidad, para incrementar sus utilidades.

Es así que la pequeña y mediana industria que ofrecen productos y servicios son aquellas que deberían participar en el fomento de la producción y el empleo.

Ecuacraft podría dirigir sus proyectos hacia la búsqueda de la calidad para que de esta forma se incremente la productividad y ampliar sus horizontes comerciales.

Los factores que estudiara son los siguientes:

1. Calidad del producto
2. Desarrollar nuevos productos
3. Analizar la productividad del negocio
4. Esforzarse en reducir los costos
5. Presentar un buen precio
6. Esforzarse por lograr una marca identificable
7. Esforzarse por mejorar la validez de la materia prima

Después de intercambiar información como las necesidades de la Ecuacraft S.A. su visión como empresa y la de los asesores españoles al definir y proponer una estructura organizacional, al delegar responsabilidades, procedimientos, procesos y recursos aplicables al Sistema de Calidad para esta empresa los administradores decidieron aplicar un sistema que satisfaga la demanda potencial.

Bajo el sistema del presente enfoque cuyo objetivo es el aseguramiento de la calidad como estrategia táctica de la empresa, se seguirá un conjunto de acciones planificadas y sistemáticas que les proporcionaron la confianza adecuada tanto a la propia empresa como a los clientes.

Se elaboro un manual de calidad en el que se destacan las políticas y objetivos sobre la calidad, el organigrama de la organización y sus funciones así como también las disposiciones para conseguir la calidad.

Los procedimientos para asegurar la calidad se definen como documentos que desarrollan las pautas fundamentales que se describen en el manual de calidad y que recogen los requisitos exigidos por la operativa de la empresa.

3.4.2 Evaluación financiera

A pesar de ser una empresa nueva la Ecuacraft S.A. a través de sus Estados Financieros muestra la rentabilidad de su negocio.

Al invertir los \$ 90.000 en la investigación y desarrollo del sistema de calidad en el primer año mantiene índices como la del circulante que de 2.39 se eleva en 2.97.

Cuadro 3.1
Ecuacraft S.A.
Cifras Reales 1999 y proyectadas a 2000
Estado de Pérdidas y Ganancias
En dólares

	Años	
	1999	2000
Ventas	3,850,000.00	4,235,000.00
Costos de Ventas	2,500,000.00	2,750,000.00
Otros Gastos	430,300.00	473,330.00
Depreciación	20,000.00	22,000.00
Total Costos Operativos	2,950,300.00	3,245,330.00
UAI*	899,700.00	989,670.00
Gastos por Intereses	76,000.00	76,000.00
Gastos de Investigación y Desarrollo	90,000.00	90,000.00
Total Gastos	166,000.00	166,000.00
UAI*	733,700.00	913,670.00
Impuestos	183,425.00	228,417.50
Ingreso Neto	550,275.00	685,252.50
Dividendos Accionistas Preferentes	22,000.00	22,000.00
Ingreso Neto Disponible	528,275.00	663,252.50
Dividendos para Accionistas	112,000.00	120,960.00
Adición a Utilidades retenidas	416,275.00	542,292.50

FUENTE: ESTADO DE RESULTADOS, ECUACRAFT, 1999.

CUADRO 3.2
Ecuacraft S.A.
Cifras Reales 1999 y proyectadas a 2000
Balance General
En dólares

	Años	
	1999	2000
Activos		
Efectivo	52.000,00	326.792,50
Cuentas por Cobrar	402.000,00	442.200,00
Inventarios	836.000,00	919.600,00
Suministros	1.000,00	1.100,00
Total Activos Circulantes	1.291.000,00	1.689.692,50
Activos Fijos brutos	527.000,00	606.050,00
<u>Depreciación Acumulada</u>	166.200,00	191.130,00
Total Activos Fijos Netos	360.800,00	414.920,00
Total Activos	1.651.800,00	2.104.612,50
Pasivos y Capital Contable		
Cuentas por Pagar	175.200,00	192.720,00
Sueldos por Pagar	225.000,00	225.000,00
Intereses por Pagar	29.800,00	29.800,00
Documentos por Pagar	1.200,00	1.200,00
Pasivos Acumulados	110.000,00	121.000,00
Total Pasivos Circulantes	541.200,00	569.720,00

Deuda a Largo Plazo	425.612,00	425.612,00
Total Pasivo	966.812,00	995.332,00
Capital Preferente	118.000,00	118.000,00
Capital Común	244.988,00	244.988,00
Utilidades Retenidas	322.000,00	864.292,50
Total Capital Contable	684.988,00	1.109.280,50
Total Pasivos y Capital Contable	1.651.800,00	2.104.612,50

FUENTE: ESTADO DE RESULTADOS, ECUACRAFT S.A, 1999.

Primero se presenta el Estado de pérdidas y Ganancias, luego el Balance General de dicha compañía para realizar el análisis de los índices financieros que definen la situación de la empresa.

La prueba ácida de 0.84 creció 50 puntos a 1,35 esto nos demuestra que los acreedores podrán recuperar sus créditos sin que la Ecuacraft S.A. tenga problemas de liquidez.

La utilidad en operación aumentara en el 2000 a un rubro aproximado de \$ 685252,50 en contraste con la utilidad del 99 de \$ 550275. Los resultados del año reflejaron el éxito por el incremento de la demanda pues la calidad del producto mejoró notablemente.

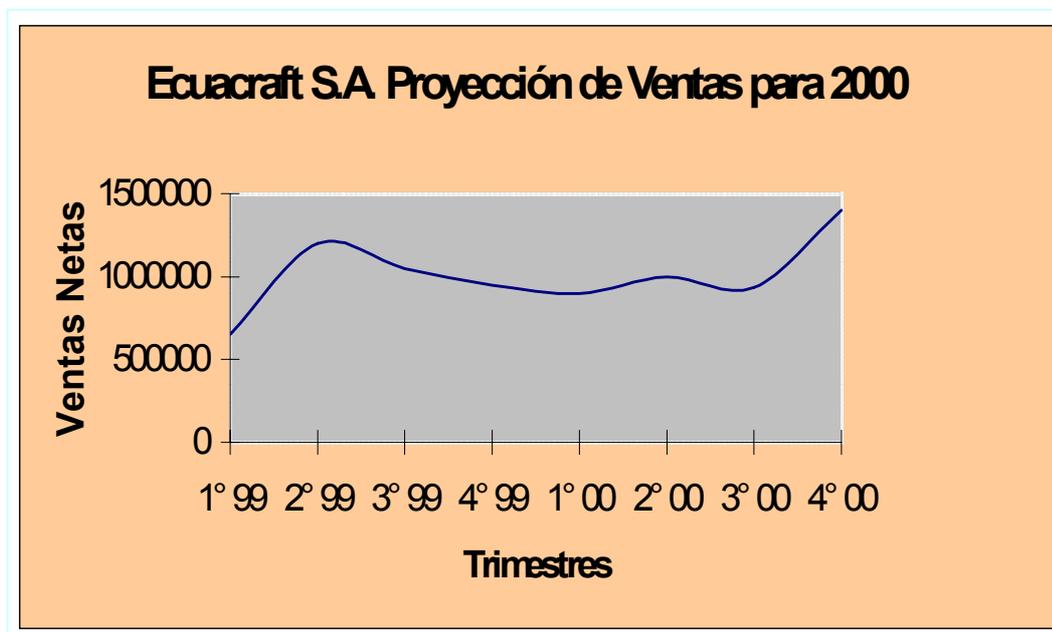
Las operaciones de ventas aumentaron en forma importante, principalmente debido a que factores como la publicidad (Marketing por Internet), incrementaron los posibles compradores.

Además por ser una inversión el sistema de calidad y no un gasto, los gastos por intereses se mantienen en el mismo porcentaje.

El margen del Ingreso después de los costos operativos del 2000 aumentaron en un 2.5% en comparación con el año 1999. Los resultados estimados para el siguiente año son que el margen crecerá al 2.16% cumpliendo con las expectativas de los administradores.

Esto queda comprobado al observar en el presente gráfico como han evolucionado las ventas del 99 y las estimadas al 2000.

GRAFICO 3.6
ECUACRAFT S.A -PROYECCION DE LAS VENTAS
(TRIMESTRE DE 1999-2000)



Fuente: Datos provistos de ECUACRAFT.S.A, 1999.

4. INDICADORES DE LA COMPETITIVIDAD ECUATORIANA

En el presente capítulo se le dará un trato empírico a los datos del comercio exterior ecuatoriano. Calcularemos algunos indicadores, basándose en la teoría existente, de la competitividad ecuatoriana. En su mayoría han sido basados en estudios similares de procesos de apertura económica en Uruguay, Caño-Guiral³⁰, de competitividad mexicana, Casar³¹, y de transformación productiva para el caso chileno, Jadresic³². Realizados para el contexto ecuatoriano en un estudio preliminar por Amelia Pinto³³, los autores han tomado como punto de partida este documento para actualizar y proyectar estos indicadores hasta el año 2003.

4.1 Generalidades

En la historia económica de Ecuador se nota un parecido muy recurrente con: la generalizada inercia de los factores es la que mueve al país en lugar de que éste sea llevado hacia algún destino específico por fuerzas estratégicas enfocadas a la competitividad y al desarrollo del comercio internacional.

³⁰ CAÑO-GUIRAL, Maira: "La estructura industrial en el Uruguay y el proceso de apertura económica", *Revista de Economía Segunda Epoca* Vol. I No.2, Banco Central del Uruguay, 1994.

³¹ CASAR, José Y.: "La competitividad en la industria manufacturera mexicana. 1980-1990", *Trimestre Económico*, México, 1994

³² JADRESIC, Alejandro: "Transformación productiva, crecimiento y competitividad internacional. Consideraciones sobre la experiencia chilena", *Pensamiento Iberoamericano* No. 17, 1990

³³ PINTO, Amelia: "La competitividad del comercio exterior y la especialización productiva en el Ecuador: 1970-1995", Dirección General de Estudios, Banco Central del Ecuador, 1996.

Este hecho ha parecido cambiar en los últimos tiempos, pues, aunque hayan sido los vientos reinantes en la climatología económica global los que han propugnado un drástico cambio en la organización económica del país, éste lo ha hecho tardíamente pero intensivamente, comprometiéndose con un proceso modernizador en todos los aspectos posibles

Es así como se ha vuelto definitivamente importante implementar un estudio de los principales factores que inciden en la competitividad ecuatoriana, que se basan en la existencia de una diversidad muy amplia sobre la temática relacionada con el comercio internacional, la cual ha sido motivo de múltiples estudios y concepciones teóricas, desde el inicio de los intercambios de bienes y servicios entre las naciones. Consecuentemente, varios han sido los enfoques teóricos sobre el intercambio internacional que han pretendido explicar sus características y casualidades.

Las ventajas comparativas relativas de David Ricardo (1897), es uno de los principios que explica la analítica fundamental del origen de los beneficios del comercio entre naciones que no practican políticas proteccionistas, y constituye siempre uno de los argumentos esenciales en favor del libre comercio. Este análisis ha sido afinado por los trabajos de autores más modernos tales como Heckscher, Ohlin, Samuelson que, por principio, defienden el liberalismo económico.

Se define a la competitividad como una variable de efecto y no de causa; es decir, un resultado que debe ser interpretado y que puede tener varias causas que no son necesariamente los salarios, los costos unitarios y los precios, sino que existe una multiplicidad de causas y de elementos que la caracterizan y determinan. Sólo se puede apreciar la evolución de la competitividad en un período largo de tiempo, con el objeto de encontrar su significancia estadística.

El tema de la competitividad ha ido cobrando cada vez mayor interés por la necesidad y dificultad de captar mercados en el mundo, adicionalmente al hecho de mantener la posición en los mismos.

Una forma de evaluar la competitividad consiste en analizar las diferencias entre los precios internacionales y los de un país en particular, calculando el tipo de cambio real. Serían competitivos los productos cuyos precios se sitúan por debajo de los vigentes en el mercado mundial, asociando la eficiencia con el nivel de precios. La vinculación de la competitividad con los precios implica considerar, adicionalmente, aspectos relativos a costos y rentabilidad.

Un grupo de autores que incorporan otros elementos a la noción de competitividad, enfatiza el papel del desempeño exterior con el siguiente concepto: "la competitividad consiste en la capacidad de un país para mantener o expandir su participación en los mercados internacionales y elevar simultáneamente el nivel de vida de su población (Fajnzylber, 1988)".

Algunos autores relacionan a la competitividad con el desempeño de las exportaciones manufactureras: son competitivas las mercaderías que amplían su participación en la oferta internacional de determinados productos. Goncalves, abarca un concepto más amplio de competitividad, incluyendo las condiciones de producción así como los factores que amplían las exportaciones de productos o de países específicos: las políticas cambiarias y comerciales, la eficiencia de los canales de comercialización y los sistemas de financiamiento, acuerdos internacionales (entre países o empresas), estrategias de firmas transnacionales, etc.

Otro grupo de autores concibe a la competitividad como una característica estructural, conceptualizándola como la capacidad de un país de producir

determinados bienes, igualando o superando los niveles de eficiencia observados en otras economías.

Las políticas de promoción de las exportaciones son consideradas como neutras desde el punto de vista del comercio internacional, en la medida en que apenas compensan los sesgos anti-exportación dados por la protección, según algunos autores relacionados con el Banco Mundial. Las diferencias de precios, cuando se puede aislar los efectos "espúreos" de intervención del Estado en el mercado, reflejan las diversas dotaciones de recursos y constituyen el indicador ideal del nivel de competitividad de actividades específicas para los diferentes países.

En este mismo sentido, Jadresic³⁴, plantea dos mecanismos para lograr la competitividad internacional y el crecimiento: los "espúreos" que pudiendo ser efectivos y funcionales en el corto plazo, en el largo plazo son insostenibles o comportan alto riesgo de empobrecimiento, si no son acompañados por los "auténticos". Los mecanismos "espúreos" son: el proteccionismo, el subsidio a las exportaciones, la sobrevaloración de la divisa o la depresión de los salarios y la explotación extensiva de recursos naturales. Por su parte, los mecanismos auténticos son básicamente dos: la inversión y la innovación tecnológica.

La competitividad puede ser analizada al nivel de producto. En estos casos, se utiliza la información de cuentas nacionales, que permite la construcción de algunos indicadores tales como el saldo de las exportaciones e importaciones, o índices que involucran también relaciones con la producción o demanda interna.

³⁴ JADRESIC, Alejandro: "Transformación productiva, crecimiento y competitividad internacional. Consideraciones sobre la experiencia chilena", *Pensamiento Iberoamericano* No. 17, 1990

Adicionalmente, la competitividad está en estrecha relación con la evolución de la especialización productiva que está determinada, a su vez, por la satisfacción de las necesidades internas de la economía y por la tasa de exportación (exportaciones sobre producción). Por tanto, sea cual fuere la causa de un incremento del nivel de especialización, éste implicará un mejoramiento del nivel de competitividad, ya sea por una reducción de las importaciones debido a un aumento de la tasa de cobertura interna, o por un aumento de las exportaciones. Por este motivo se ha construido de un índice de especialización, con el objeto de disponer de otros elementos que permitan explicar la evolución de la competitividad.

La estructura del comercio exterior ecuatoriano ha cambiado en los últimos años, nuevos productos tanto de exportación como de importación se han incorporado al sistema económico. Ha aumentado particularmente la importancia de los productos no tradicionales de exportación que han ganado terreno, en particular, determinados productos primarios de exportación. Pero también en el caso de los manufacturados la composición de las exportaciones está cambiando.

Este parte del presente trabajo pretende explicar las nuevas pautas del comportamiento del comercio exterior ecuatoriano y para ello se ha utilizado una serie de indicadores para evaluar la competitividad y la especialización al nivel de producto.

4.2 Indicadores de la Competitividad Ecuatoriana

Los indicadores para medir la competitividad son numerosos, sobre todo los relacionados con el tipo de cambio real, sin embargo, se ha priorizado la medición de la competitividad por producto, con el objeto de conocer las características de cada uno de ellos con relación al desempeño del comercio exterior.

Se han considerado los cinco indicadores más utilizados en este tipo de análisis: el índice de especialización productiva, la ventaja comparativa revelada, el descuento neto exterior y la tasa de cobertura.

Cabe aclarar que la composición de las exportaciones e importaciones ecuatorianas es muy diversa, como en la mayor parte de los países en desarrollo que compran al exterior materias primas y bienes de capital fundamentales para el funcionamiento de la economía y exportan bienes primarios y manufacturados específicos. Adicionalmente, dentro de cada "producto" de la clasificación de cuentas nacionales se incluyen bienes homogéneos pero con diversos niveles de elaboración; no se ha realizado ningún tratamiento a las cifras para poder distinguir los diferentes tipos de bienes al interior de un mismo "producto".

4.2.1 EL ÍNDICE DE ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVA

Este indicador permite evaluar, en el tiempo, los elementos del mercado que influyen en la configuración de la producción; se puede medirlo relacionando la producción de bienes con las exportaciones e importaciones de un mismo producto. Adicionalmente, permite establecer una tipología de los productos para el período 1970 a 2003.

De forma general, el índice de especialización se establece de la siguiente manera:

$$IE = \frac{P}{(P + M - X)}$$

en donde P es la producción, M las importaciones y X las exportaciones.

Se puede también escribir de la siguiente manera:

$$IE = \frac{\left(\frac{P - X}{P + M - X} \right)}{1 - \left(\frac{X}{P} \right)}$$

Se define al numerador como la tasa de coherencia o cobertura interna (TCI) e indica en qué medida la producción de determinado producto cubre el consumo interno. El denominador, por su parte, se refiere al índice de orientación exportadora (IOE) que expresa la cuantía relativa de la producción que se destina al mercado externo. La relación (X/P) también es conocida como la tasa de exportación (TE) que mide la dependencia de los productores nacionales con relación al mercado externo y crece con la parte exportada de la producción del producto; en general es inferior a 1. Por lo tanto IE se puede escribir de la forma siguiente:

$$IE = \frac{TCI}{(1 - IOE)}$$

Para entender mejor el comportamiento de este indicador, Caño-Guiral plantea cuatro escenarios:

1. Si $X=0$ y $M=0$, $TCI=1$ e $IOE=0$; por tanto, $IE=1$. En este caso, el comercio exterior es nulo, TCI es igual a la unidad y por tanto, IE también será igual a uno.
2. Si $X>0$ y $M=0$, $TCI=1$ y $0<IOE<1$; por tanto, $IE>1$. En este segundo escenario, la economía es abierta pero con una fuerte protección a los productos importados dentro del mercado interno. Por tanto, cuanto mayor sea el grado de abastecimiento al mercado externo (mayores niveles de exportaciones), mayor será el nivel de la especialización productiva.
3. Si $X=0$ y $M>0$, $TCI<1$ e $IOE=0$ e ; por tanto, $IE<1$. En este caso, también la economía es abierta, la producción se destina exclusivamente al mercado interno, pero debe competir con los bienes importados, por tanto TCI es inferior a uno, lo mismo ocurrirá con IE. Cuanto más descienda TCI por un aumento de las importaciones, mayor será la "desespecialización" productiva según la terminología empleada en este concepto de especialización.
4. Si $X>0$ y $M>0$, $0<TCI<1$ y $0<IOE<1$, por tanto IE será mayor o menor que la unidad. En este último escenario, existe comercio exterior y la producción nacional se destina para el mercado interno y para el exterior; por tanto IE depende de los valores que adopten TCI e IOE respectivamente.

Dentro de los casos posibles, se pueden distinguir los tres siguientes:

- i) aumento de IOE (permaneciendo TCI constante o si la disminución de ésta fuese menor que el aumento de IOE)
- ii) crecimiento de TCI (permaneciendo IOE constante o si su caída del mismo estuviese por debajo del incremento de TCI)
- iii) incremento simultáneo de IOE y de TCI.

A mayor grado de abastecimiento del mercado interno, mayor especialización, y también a mayor grado de abastecimiento al mercado externo, mayor especialización.

Para analizar la tendencia del índice de especialización y poder interpretar sus resultados, se lo clasifica de la manera siguiente:

- a) IE alto: $IE \geq 1$
- b) IE intermedio: $0.9 \leq IE < 1$
- c) IE bajo: $IE < 0.9$

Para la construcción de IE se ha utilizado las estadísticas de cuentas nacionales, al nivel de su nomenclatura de bienes, los primeros 20 productos.

4.2.1.1 Resultados

Este indicador permite determinar el nivel de especialización productiva de un producto en particular, relacionando la satisfacción del mercado interno (tasa

de cobertura interna) con el grado de abastecimiento del mercado externo (índice de orientación exportadora).

A través de este indicador, se pueden presentar los orígenes de los cambios del nivel de especialización productiva para cada uno de los productos. Cabe aclarar que la información de base para la construcción de este indicador está valorada a precios constantes de 1975, y que se ha utilizado la producción bruta por producto. El cuadro siguiente muestra al IE por producto, destacando el nivel de especialización en alto, medio y bajo.

CUADRO 4. 1
INDICE DE ESPECIALIZACION PRODUCTIVA
- promedio por período en base a sures constantes de 1975 -

COD.	Período Producto	1970- 1972	1973- 1981	1982- 1987	1988- 1991	1992- 1995	1996- 2000(*)	2001- 2003 (*)
01	Banano, café y cacao	n.s	n.s	n.s	n.s	n.s	0	0
02	Otros productos agrícolas	0.96	0.88	0.83	0.84	0.90	0.834	0.818
03	Producción animal	1.02	1.00	0.99	1.00	0.98	0.974	0.966
04	Productos de la tala y de la (**) corta	1.04	1.00	0.99	0.99	1.00	0.977	0.968
06	Petróleo crudo y gas natural	0.76	3.33	2.82	2.57	2.85	3.492	3.834
07	Refinación de petróleo	0.93	1.01	0.90	1.14	1.08	1.141	1.184
08	Productos minerales brutos	0.73	0.87	0.88	0.94	0.98	1.051	1.108
09	Carne y pescado elaborado	1.14	1.18	1.43	1.84	2.01	2.24	2.48
10	Cereales y panadería	0.98	0.99	1.00	1.07	1.08	1.108	1.136
11	Azúcar	1.46	1.33	0.91	0.97	1.03	0.774	0.652
12	Productos alimenticios diversos	1.28	1.44	1.31	1.37	1.44	1.443	1.468
13	Bebidas	0.98	0.96	0.98	0.93	0.94	0.925	0.914
14	Tabaco elaborado	0.87	0.99	1.08	1.13	1.15	1.254	1.324
15	Textiles y prendas de vestir	0.92	0.94	0.94	0.94	0.96	0.964	0.972
16	Productos de la madera y	1.11	1.08	1.05	1.08	1.14	1.11	1.116

	muebles							
17	Papel e imprenta	0.66	0.67	0.73	0.80	0.87	0.911	0.966
18	Productos químicos y del caucho	0.50	0.51	0.56	0.55	0.62	0.632	0.66
19	Minerales metálicos y no metálicos	0.44	0.48	0.66	0.70	0.79	0.89	0.982
20	Maquinaria y material de transporte	0.15	0.17	0.27	0.34	0.33	0.411	0.464
21	Otros productos manufactureros	0	0.26	0.85	0.88	0.89	1.296	1.536

Fuente: MIP de Cuentas Nacionales del Ecuador, a precios constantes de 1975

“La competitividad y especialización productiva del Ecuador: 1970-1995”, Amelia Pinto

(*) Proyecciones realizadas por los autores

(**) el rubro 5, productos de la caza y pesca, ha sido omitido del análisis por su irrelevante actividad desde el punto de vista del comercio exterior.

El nivel de especialización de los productos agropecuarios no ha cambiado sustancialmente en el período de análisis, en términos generales, se mantiene en niveles medios y altos. Sin embargo, "banano café y cacao" es un caso muy particular, ya que IE01 debería registrar una especialización alta puesto que TCI es igual a 1 e IOE es muy dinámico; los resultados no reflejan esta realidad por la concepción misma de la formulación de IE: en algunos años el nivel de las exportaciones es mayor que el de la producción - por los márgenes de comercialización de estos productos -, dando lugar a un IE negativo.

Para el resto de los productos de este sector, el nivel de especialización ha bajado levemente en términos generales, sin embargo, se observa que ha aumentado en los últimos años, tal es el caso de "otros productos agrícolas" y "productos silvícolas", provocada por un aumento de IOE y de TCI, respectivamente. Esta tendencia podría mantenerse en el futuro, los niveles de especialización productiva para estos casos siguen siendo bajos en el caso de

“otros productos agrícolas”, pero con una terminación intermedia para los llamados “productos silvícolas de la tala y de la corta”.

En el caso de los productos del sector petrolero, el más dinámico es sin duda "petróleo crudo" que al incorporarse en la economía en 1973 provocó un cambio radical en su nivel de especialización al pasar de 0 en 1970 a más de 5 en 1973; en los últimos años se ha mantenido en alrededor de 2.5, lo cual es bastante alto, en comparación con los resultados de IE del sector agropecuario. Para los próximos años este producto seguirá siendo fuerte y manteniendo sus altos niveles de especialización productiva, promedio 3.5. La "refinación de petróleo", por su parte, muestra un crecimiento importante de IE en 1978, por un incremento de IOE, coincidente con el de TCI, al alcanzar 1.4 de especialización. En los últimos años, se mantiene con un buen nivel de especialización de alrededor de 1.15. estos niveles se esperan mantener en el futuro por un aumento ostensible de su IOE. En el caso de "otros productos mineros" la pendiente de IE08 es positiva, fundamentalmente por un incremento de su TCI (pasó de un nivel de especialización bajo a uno medio desde 1990). En los próximos años se espera que su nivel de especialización cambie a 1.05 o más.

El comportamiento de la manufactura es diverso: los productos que han conseguido un mayor nivel de especialización son los más relacionados con los productos primarios, tal es el caso de "carnes y pescado elaborado", "cereales y panadería", "tabaco elaborado" y "madera". En efecto, "carnes y pescado elaborado" partió de un nivel de 1.1 en 1970 y alcanzó el punto más alto en 1992 con un IE igual a 2.10, por un importante aumento de IOE. Para el próximo periodo sus niveles estarán en promedio por valores superiores a 2, manteniendo su nivel de especialización productiva alto.

Por su parte, "cereales y panadería" logra un nivel alto de especialización a partir de 1987, alcanzando 1.1 en 1988, debido a un aumento de IOE; mientras que "azúcar" pasó de una especialización alta a una media por una disminución de TCI. En el caso de "alimentos diversos" el nivel de especialización es alto para todo el período a excepción de 1983, año en el que hubo inundaciones, pero este nivel ha bajado en los últimos años y se encuentra en alrededor de 1, respecto a 1.10 del período petrolero.

Otro producto que vale la pena destacar es "tabaco elaborado" que durante el período partió de un nivel bajo de especialización y alcanzó definitivamente el nivel alto a partir de 1981, por un aumento de IOE, consiguiendo el punto más alto en 1991 con más de 1.3. esperándose llegar a niveles de 1.25 para este año.

En el caso de "textiles, prendas de vestir y productos del cuero", se aprecia un imperceptible aumento del nivel de IE, al pasar de 0.95 en 1972 a 0.96 en 1993. En los primeros años de la serie, IE creció de 0.90 en 1971 a 0.95 en 1972, se mantuvo a esos niveles por un aumento de IOE y de TCI. En los últimos años, el decrecimiento paulatino de TCI ha sido compensado por un aumento representativo de IOE, especialmente a partir de 1991, lo cual implicó un leve incremento de IE. Las futuras exportaciones de este producto hacen esperar que los niveles de especialización productiva se mantengan en 0.97

El hecho de que algunos productos mantengan un nivel bajo de especialización durante el período no significa que éstos no hayan mejorado. Cabe destacar la tendencia creciente de los índices de especialización de "papel e imprenta", "químicos, plásticos y caucho", "minerales metálicos y no metálicos" y "maquinaria, equipo y material de transporte".

En efecto, "papel e imprenta" pasó de un IE de 0.60 en 1976 a 0.87 en 1995, lo cual indica un gran dinamismo ya que alcanza niveles que lo ubicarían prácticamente en una especialización media; por su parte, "químicos y caucho" ha aumentado de 0.49 en 1970 a 0.63 en 1995; "minerales metálicos y no metálicos" de 0.48 en 1970 a 0.80 en 1995; y, finalmente "maquinaria, equipo y material de transporte" de 0.14 en 1970 logra duplicar en 1995 a 0.32. Cabe destacar el substancial aumento de IE de este grupo de productos, que si bien se mantienen aún en niveles bajos han demostrado ser muy dinámicos. En la mayoría de estos casos, el aumento de IE se debe a un incremento importante de TCI, y en los últimos años, ha sido acompañado por un aumento de IOE. De acuerdo a su comportamiento precedente, sus niveles de especialización se mantendrán bajos pero con una ligera especialización intermedia para el caso de "minerales metálicos y no metálicos".

"Bebidas" tuvo un comportamiento opuesto a los casos anteriores, registró un importante decrecimiento de IE a partir de 1984 al pasar de 0.99 en 1983 a 0.91 en 1989, por una fuerte disminución de TCI; sin embargo, en los últimos años, se registró una recuperación de IE por un aumento de IOE, a pesar de presentarse una contracción de TCI.

En resumen, los resultados del índice de especialización no muestran cambios significativos en la evolución de los productos del sector agropecuario los cuales mantienen niveles altos y medios, fundamentalmente por un aumento de IOE ya que TCI es cercana a uno. Por su parte, la mayoría de los productos del sector petrolero y minas se encuentra actualmente en niveles altos, a excepción de "productos minerales brutos" sin embargo de lo cual se encuentra en niveles cercanos a la especialización alta.

En el caso de la manufactura, la mayoría de los productos ha aumentado su nivel de especialización, en los últimos años, presentando una clara distinción entre los productos agroindustriales quienes registran un alto nivel de especialización, frente a los relativos a industria pesada y con tecnología más sofisticada que se mantiene aún en niveles bajos, pese a su evolución creciente, por un aumento de TCI acompañado por un incremento de IOE en los últimos años.

4.2.2 LA VENTAJA COMPARATIVA REVELADA

En varios trabajos, se han encontrado algunos indicadores que tienen el mismo nombre pero con connotaciones muy diferentes.

a) Ventaja comparativa revelada total

Es una adaptación del indicador de ventaja comparativa revelada utilizado en la ONUDI (1985) y tiene los siguientes elementos:

$$VCR_i^e = \frac{(X_i^e - M_i^e)}{\left(\frac{X_j^e + M_j^e}{2}\right) \left(\frac{X_i^m}{X_j^m}\right)}$$

en donde,

VCR: ventaja comparativa revelada

X: exportaciones de bienes

M: importaciones de bienes

i: producto (i = 1 ... 21)

j: sector económico al que pertenece el producto "i"

m: mundial

e: ecuatoriano

En el numerador de la fórmula, se calcula la brecha comercial por producto, lo que daría el *signo* de la ventaja comparativa.

El primer elemento del denominador, por su parte, da cuenta del comercio exterior ecuatoriano para el total del sector (agrícola, petrolero o manufacturero), a través de un promedio aritmético simple de los dos agregados.

Finalmente, el segundo elemento del denominador se refiere al peso que tiene cada uno de los productos dentro del comercio mundial de su sector económico correspondiente. Para ello fue necesario construir una serie de estadísticas mundiales de comercio exterior de la UNCTAD de Naciones Unidas a partir del año 1973, para una muestra de 200 productos al segundo nivel de la nomenclatura CIIU (Clasificación Internacional Industrial Uniforme) de bienes. Estas estadísticas están valoradas en millones de dólares corrientes y han sido clasificadas según la nomenclatura de cuentas nacionales del Ecuador, con el objeto de tener una equivalencia de productos.

Las cifras de cuentas nacionales de comercio exterior en millones de sucres corrientes han sido transformadas a millones de dólares, utilizando el tipo de cambio de exportaciones e importaciones de bienes del SCN, para la serie 1970-1999.

Por tanto, la ventaja comparativa revelada permite conocer la situación del país frente al mundo, vinculando la brecha comercial al peso que tiene el

comercio exterior ecuatoriano por sector (agrícola, petrolero y manufacturero), ponderado por el peso de determinado producto dentro del comercio mundial para cada año de la serie.

b) Ventaja comparativa revelada con exportaciones

Existe otra forma de calcular la ventaja comparativa revelada, que se obtiene únicamente en base a las exportaciones y es la siguiente:

$$VCR_i^e = \frac{\left(\frac{X_i^e}{X_i^m} \right)}{\left(\frac{X_j^e}{X_j^m} \right)}$$

en donde,

X: exportaciones

i: producto (i = 1 ... 21)

j: sector económico

e: ecuatorianas

m: mundiales

El numerador se refiere al peso que tienen las exportaciones de un producto respecto a las exportaciones mundiales de ese mismo producto. El denominador, por su parte, se refiere al peso que tienen las exportaciones de un país por sector económico, respecto de las exportaciones mundiales del mismo sector. En este caso se refiere a las exportaciones de las manufacturas, pero también se puede establecer, igualmente para los sectores agrícola y petrolero.

A partir de la fórmula anterior, se puede también deducir la siguiente relación que da otro enfoque de la ventaja comparativa revelada.

$$VCR_i^e = \frac{\left(\frac{X_i^e}{X_j^e} \right)}{\left(\frac{X_i^m}{X_j^m} \right)}$$

En este caso, el numerador se refiere al peso que tiene un producto exportado por un país con relación al total de las exportaciones del país por sector (agrícola, petrolero o manufacturero). El denominador, es por el contrario, el peso que tiene un determinado producto a nivel mundial dentro de las exportaciones mundiales por sector económico. Los conceptos de las dos fórmulas difieren en cuanto a la composición de cada una de ellas, sin embargo, los resultados son los mismos.

La VCR con exportaciones permite evaluar a la competitividad de un país por el lado de las exportaciones, frente a la ponderación de las exportaciones mundiales.

Este indicador de ventaja comparativa revelada con exportaciones, presenta ciertas limitaciones; en particular porque no considera al total del comercio exterior por producto al no incluir a las importaciones. Los resultados son sesgados porque se cuantifica únicamente la influencia de las exportaciones.

4.2.2.1 Resultados

(**)	corta							
06	Petróleo crudo y gas natural	-1.10	2.37	2.93	3.67	3.72	5.6	6.694
07	Refinación de petróleo	-1.20	0.00	-0.21	0.68	0.38	1.082	1.466
08	Productos minerales brutos	-0.23	-0.03	-0.07	-0.06	-0.02	0.035	0.074
09	Carne y pescado elaborados	2.03	2.55	7.50	9.30	10.09	13.155	15.442
10	Cereales y panadería	-1.31	-0.53	0.31	9.10	6.25	10.189	12.664
11	Azúcar	5.24	1.85	-0.89	-0.91	-0.12	-3.01	-4.358
12	Productos alimenticios diversos	-0.08	2.91	4.75	3.74	2.69	4.713	5.35
13	Bebidas	-0.67	-1.19	-0.51	-1.71	-1.42	-1.706	-1.908
14	Tabaco elaborado	-2.50	0.02	2.17	0.38	0.30	1.862	2.458
15	Textiles y prendas de vestir	-0.82	-0.40	-0.53	-0.55	-0.27	-0.229	-0.134
16	Productos de la madera y muebles	1.47	1.19	0.81	0.79	1.15	0.77	0.666
17	Papel e imprenta	-3.88	-2.42	-2.13	-1.45	-1.28	-0.381	0.236
18	Productos químicos y del caucho	-2.33	-1.75	-2.30	-2.45	-1.70	-1.938	-1.882
19	Minerales metálicos y no metálicos	-2.65	-2.57	-2.33	-2.19	-1.27	-1.26	-0.946
20	Maquinaria y material de transporte	-1.67	-1.82	-1.42	-1.53	-1.61	-1.487	-1.446
21	Otros productos manufactureros		-0.10	-0.28	-0.18	-0.16	-0.264	-0.304

Fuente: MIP de Cuentas Nacionales del Ecuador, a precios corrientes (con el tipo de cambio de exportaciones e importaciones se calcularon las series en millones de dólares) y Estadísticas de comercio mundial de la UNCTAD, en millones de dólares corrientes.

“La competitividad y especialización productiva del Ecuador: 1970-1995”, Amelia Pinto

(*) Proyecciones realizadas por los autores

(**) el rubro 5, productos de la caza y pesca, ha sido omitido del análisis por su irrelevante actividad desde el punto de vista del comercio exterior.

Estos resultados permiten clasificar a los productos en los siguientes grupos:

i) VCR positiva

Existen productos que se han caracterizado por tener históricamente una VCR positiva. Tal es el caso de "banano, café y cacao"; "carne y pescado elaborado"; y, "madera".

El más dinámico de los productos es, sin duda, "carne y pescado elaborado", que hasta 1979 se mantuvo con una VCR positiva (en alrededor de 2); es a partir de 1980, con la incorporación de las exportaciones de pescado y posteriormente, en 1986 con las de camarón, que VCR09 creció hasta alcanzar 11 en 1992 - nivel más alto de la serie -, registrando una ligera disminución en 1995. Pero, se espera una recuperación para los próximos años en función de la mayor exportación de productos del mar elaborados

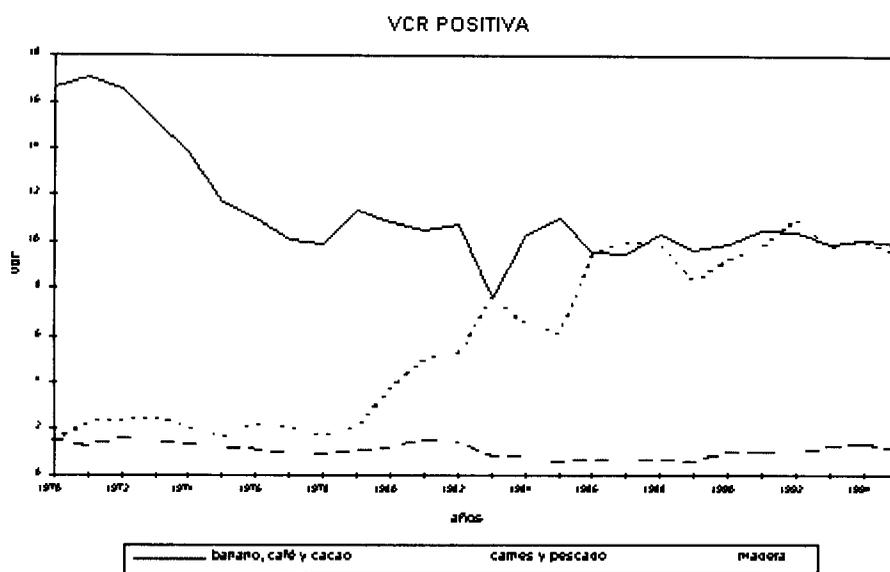
Por su parte, VCR01 de "banano, café y cacao" sufrió un descenso pronunciado de 17 en 1970 a 10 en 1977; a partir de entonces, se ha mantenido en alrededor de 10, a excepción de 1983, año en el cual bajó a menos de 8. A pesar del decrecimiento de los primeros años de la serie, VCR01 de banano, café y cacao, mantiene un alto nivel de competitividad; mientras que madera ha tenido una VCR con tendencia levemente decreciente que la ubica en 1995 en un nivel de 1.3 apenas más bajo que el 1.5 de 1970. Si sus niveles de producción siguen en tal deterioro es muy posible que su VCR llegue a niveles menores que en cualquier año anterior, inferiores a 9.78.

i) VCR cambia de negativa a positiva

Otros productos han logrado ser más "emprendedores", al pasar definitivamente de una VCR negativa a una positiva, al menos durante el período de análisis. En este grupo se incluye a "petróleo crudo"; "refinación

de petróleo"; "cereales y panadería"; "alimentos diversos"; y, "tabaco elaborado".

Gráfico 4.1
VCR POSITIVA



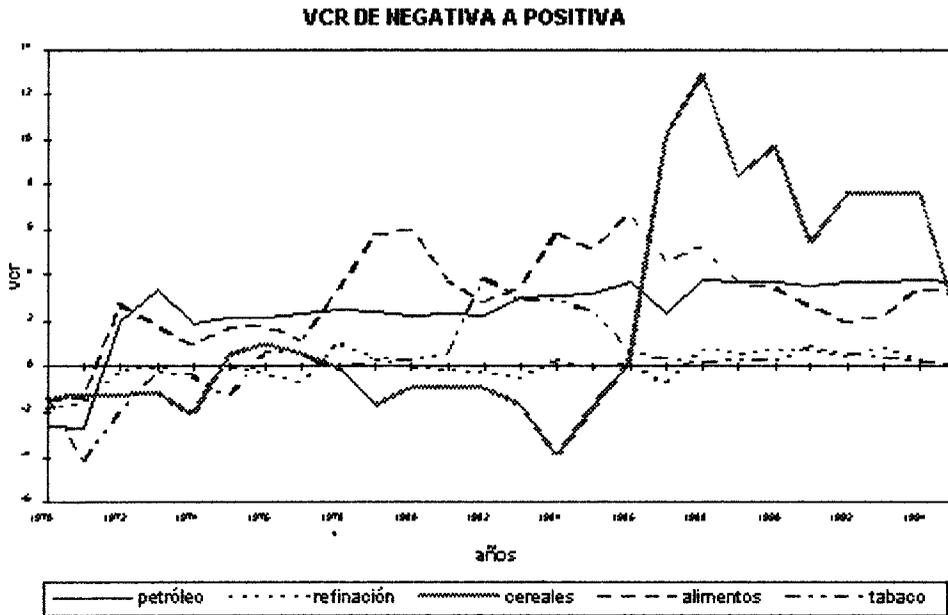
En 1972, "petróleo crudo" y "alimentos diversos" lograron conseguir una VCR positiva. En el caso de "petróleo crudo", se originó un cambio radical con la incorporación del petróleo en la economía, al pasar VCR06 de -3 en 1970 a 3.3 en 1973; en 1974 se produjo una disminución de VCR06 (1.91), a pesar del crecimiento de las exportaciones de crudo, por un aumento de la

participación mundial de este producto provocado, a su vez, por la quintuplicación de los precios del petróleo. A partir de 1975, VCR06 ha ido creciendo paulatinamente hasta alcanzar el nivel de 3.7 en 1995, a excepción de 1987, año en el cual bajó casi al nivel de 2. Sus niveles de VCR se mantendrán superiores a los años anteriores ayudados por la mejoría de los precios internacionales del petróleo.

Por su parte, "alimentos diversos" registró el cambio de una VCR de -1.8 en 1970 a casi 3 en 1972, luego fue subiendo, con algunas variaciones hasta llegar al punto más alto (alrededor de 7) en 1986; a partir de entonces ha registrado una pendiente decreciente particularmente debido a una disminución del valor de las exportaciones de estos productos, que ubican a VCR12 en alrededor de 2 en 1993, y a 3 en 1995 por un incremento mayor de las exportaciones que el de las importaciones.

“Tabaco elaborado” en cambio, logró dar el salto en 1979, a pesar de que en 1976 y 1977 VCR14 fue positiva; presentó un paulatino crecimiento desde -4 de 1971 a 0.4 en 1979; alcanzado el nivel más alto (más de 3) en 1982, por la prohibición de la importación de cigarrillos. En los últimos años de la serie, a pesar de la apertura del comercio exterior, VCR14 se ha mantenido positiva pero en un nivel bastante bajo, cercano a 0.2. Se espera una recuperación para los próximos años, alcanzando los niveles parecidos a mediados de los ochenta.

Gráfico 4.2
VCR DE NEGATIVA A POSITIVA



"Cereales y panadería" consiguió cambiar su VCR10 en 1987 con un salto espectacular de alrededor de 0 en 1986 a 10 en 1987 por las exportaciones de arroz, alcanzando el punto más alto en 1988 con 13, para luego ubicarse en alrededor de 7 en 1993.

Finalmente, VCR07 de "refinación de petróleo" lo logró en 1988 con 0.76, sin embargo, la tendencia fue decreciente a partir de 1991, y se aproximó a 0 en

1995, lo cual estaría indicando que en el futuro VCR07 puede tornarse negativa. Este comportamiento no sorprendería ya que la serie de VCR07 es muy irregular a lo largo del período, situándose algunas veces con signo positivo y otras con negativo.

iii) VCR negativa, pero creciente

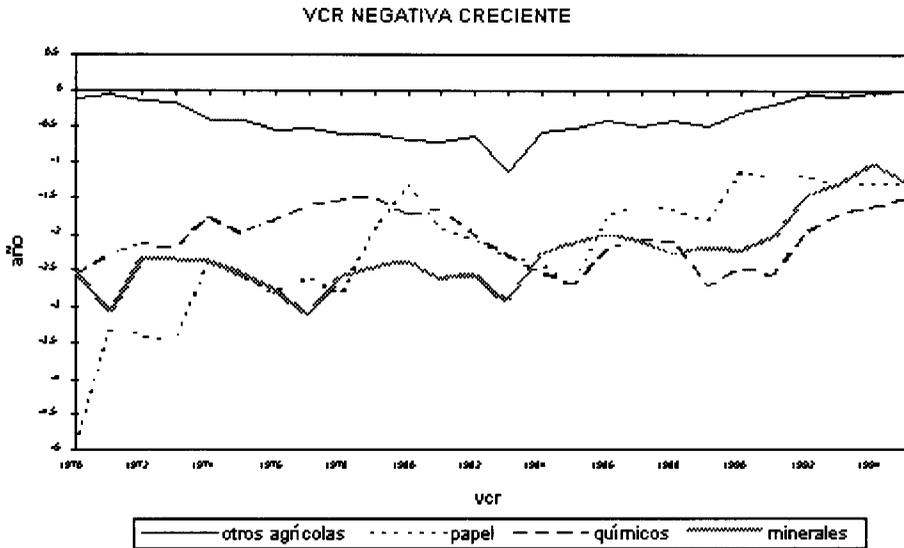
Vale la pena en este análisis, rescatar a los productos que, a pesar de mantener una VCR negativa, han demostrado ser emprendedores. Dentro de éstos se encuentran: "otros productos agrícolas"; "papel e imprenta"; "químicos, plásticos y caucho"; y, "minerales metálicos y no metálicos".

"Papel e imprenta" ha aumentado su VCR17 de -5 en 1970 a -1.5 en 1995, por un incremento de exportaciones de pulpa de papel y por una importante disminución de las importaciones en 1983, sin lograr alcanzar el nivel de importaciones de 1982 (124 MUS\$) ni siquiera en 1995; y por un impulso exportador a partir de 1992. Ya para los primeros años del nuevo milenio se espera que llegue a niveles VCR positivos, muy posiblemente alrededor de 0.24.

Por su parte, "minerales metálicos y no metálicos" ha conseguido aumentar paulatinamente su VCR19 de -3 en 1971 a -1.3 en 1995; ello se explica por un aumento de las exportaciones, especialmente a partir de 1990 y por una disminución de las importaciones en valor.

Otros productos agrícolas" es un caso muy particular, el cual partió con una VCR02 casi positiva en 1970 y logró alcanzar un nivel positivo recién en 1995; sin embargo, al interior de la serie, VCR02 presentó cambios importantes, al bajar hasta -1.2 en 1983, año de las inundaciones, y luego recuperarse paulatinamente, en especial a partir de 1990 cuando se consolidaron las exportaciones de flores.

Gráfico 4.3
VCR NEGATIVA CRECIENTE



El producto "químicos, plásticos y del caucho", finalmente, registró una VCR18 que mejoró de -2.5 en 1970 a -1.5 en 1995, presentando cambios importantes en la serie, resultado del dinamismo de las exportaciones en los últimos años, a pesar de que el nivel de las importaciones ha seguido en aumento.

iv) VCR negativa univariante

Se puede identificar a otro grupo de productos que se ha mantenido con una VCR negativa, sin presentar cambios trascendentales; tal es el caso de

"textiles, prendas de vestir e industria del cuero"; y, "maquinaria, equipo y material de transporte".

"Textiles, prendas de vestir e industria del cuero" no ha mostrado cambios esenciales en su VCR. Ello se explica porque el aumento de las exportaciones ha sido acompañado de un aumento similar de importaciones, dando como resultado una leve variación de VCR de este producto. Sin embargo, se puede percibir un ligero mejoramiento al pasar de -1 en 1970 a -0.8 en 1995.

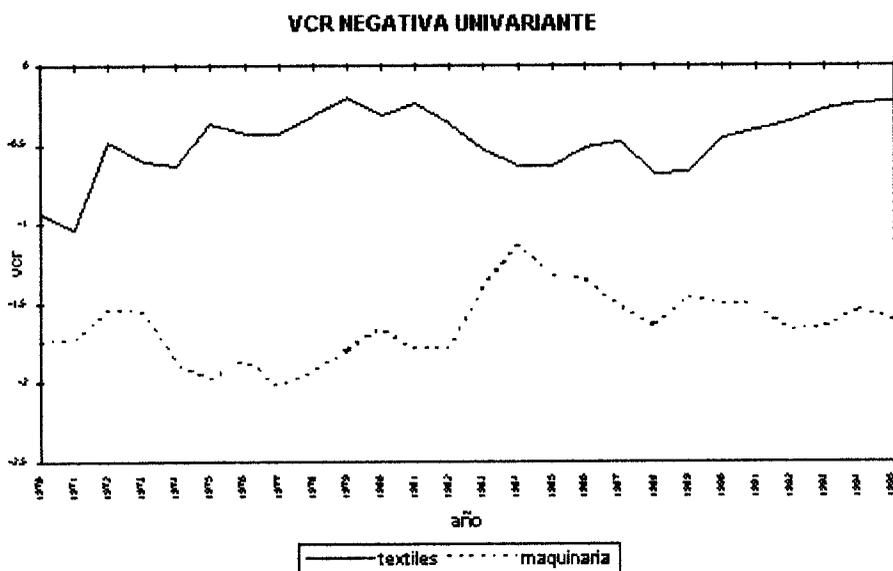
VCR20 de "maquinaria, equipo y material de transporte", por su parte, se ubicó en 1995 en -1.51, nivel apenas más alto que el de 1970 (-1.75); se han registrado algunas variaciones, en particular en 1984, debido a una disminución de las importaciones. VCR20 no logró aumentar a pesar del incremento de las exportaciones de estos productos, en especial de automóviles en los últimos años, ya que se ha mantenido el nivel alto de las importaciones especialmente desde el levantamiento de la prohibición de importación de vehículos en 1991; y adicionalmente, debido al aumento progresivo del peso relativo del comercio de estos productos a nivel mundial.

v) VCR variable, sin una posición clara

En este grupo, se incluyen a los productos que han tenido variaciones a lo largo del período y que no permiten concluir sobre el signo o la tendencia de la VCR. Estos productos son: "producción animal"; "productos silvícolas de la tala y la corta"; y, "otros productos mineros". VCR03 de "producción animal" ha sido históricamente negativa, es únicamente en dos años, 1991 y 1992 que logró cambiar de signo por un aumento importante de las exportaciones de huevos. Sin embargo, la disminución de dichas

exportaciones tuvo como efecto un decrecimiento de VCR03 en los últimos años.

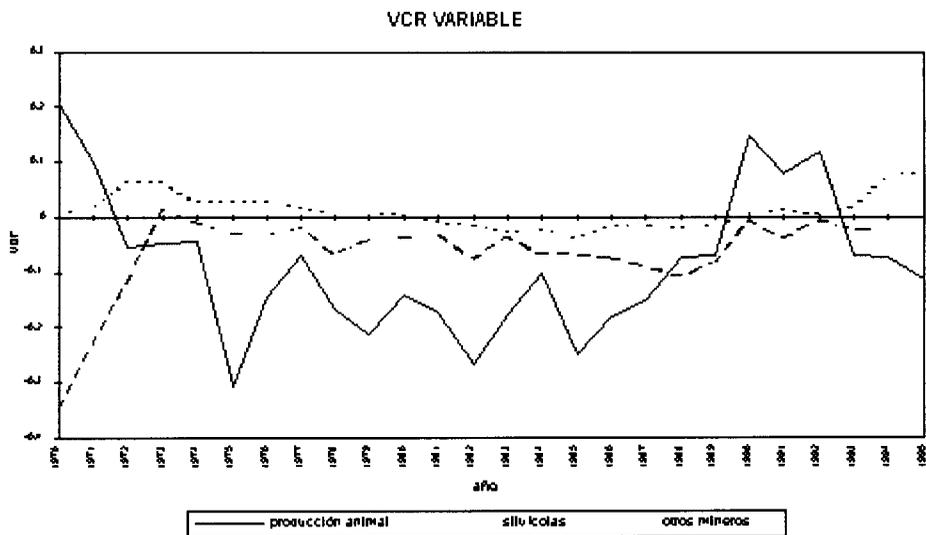
Gráfico 4.4
VCR NEGATIVA



"Otros productos mineros", por su parte, ha registrado algunas variaciones a lo largo de la serie de la VCR08, en la mayor parte de la cual ha sido negativa, muy cercana a 0.

En el caso de VCR04 de los "productos silvícolas", ésta ha sido ligeramente positiva, luego levemente negativa y en los últimos años apenas positiva. Estos cambios se deben al comportamiento de las exportaciones y de las importaciones de estos productos; cabe indicar que este producto es insignificante dentro del comercio exterior ecuatoriano.

Gráfico 4. 5
VCR VARIABLE



vi) VCR que siendo positiva, se torna negativa

El único producto que se encuentra en este caso es "azúcar" que registró el cambio de signo de VCR11 en 1983, y partir de ese año ha sido negativa, debido a una disminución de las exportaciones y un aumento de las importaciones. Cabe señalar que a partir de 1993 logra ser positiva por una disminución importante del nivel de las importaciones, a pesar de que las exportaciones también registraron una disminución.

vii) VCR negativa decreciente

El único producto que cuenta con una VCR negativa con pendiente decreciente es "bebidas". Sin embargo, en 1984, con la prohibición de importaciones de bebidas alcohólicas, VCR13 alcanzó prácticamente el nivel de 0. En la actualidad, la liberalización de la economía ha producido un aumento importante de las importaciones de estos productos, a pesar de que el nivel de las exportaciones también ha aumentado en los últimos años.

4.2.3 EL DESCUENTO NETO EXTERIOR

El descuento neto exterior ("*prélèvement extérieur*") permite revelar el comportamiento de los precios de las exportaciones y de las importaciones con relación a los precios internos. Por ello, se lo puede considerar como una *proxy* de los términos de intercambio, que tiene la ventaja de evaluar por separado la evolución relativa del precio de las exportaciones y de las importaciones.

Sean PIB, X, M, las expresiones en valor - sures corrientes- del producto interno bruto, exportaciones e importaciones, respectivamente. Las minúsculas pib, x, m representan los volúmenes correspondientes, evaluados a precios del año base 1975; p, p_x , p_m los índices de precios respectivos (deflatores implícitos).

El descuento neto exterior se define así:

$$T = \frac{(X - M)}{p} - (x - m_2)$$

Con respecto al PIB en volumen, la tasa de descuento neto exterior es:

$$t = \frac{T}{pib} = \frac{X - M - p(x - m_2)}{PIB}$$

La tasa de descuento neto exterior mide los cambios del poder adquisitivo de ingreso nacional que induce un deterioro o una mejora de los términos de intercambio. Es negativa en el caso de un descuento neto por el exterior (deterioro de los términos de intercambio); positiva si se trata de un descuento neto sobre el exterior (mejoramiento de los términos de intercambio).

La tasa t puede descomponerse como sigue:

$$t = \frac{T}{pib} = \frac{T_x - T_m}{pib} = t_x - t_m$$

$$T_m = \frac{M}{p} m = m \frac{(p_m - p)}{p}$$

donde

$$T_x = \frac{X}{p} x = x \frac{(p_x - p)}{p}$$

t_m es la tasa de descuento neto de las importaciones que mide la pérdida del poder de compra del ingreso nacional generado por un aumento del precio de las importaciones más rápido que el aumento del precio del PIB; t_x es la tasa de descuento neto de las exportaciones, que mide la ganancia del poder de compra logrado por un aumento más pronunciado de los precios a la exportación que del precio del PIB.

Se ha realizado una adaptación del descuento neto exterior global para establecerlo para cada uno de los productos objeto de análisis. Para ello, se han utilizado las matrices de insumo producto (MIP) de las cuentas nacionales anuales al primer nivel de su nomenclatura a precios corrientes y constantes (millones de sucres de 1975), para la serie 1970 a 1999; en este caso se ha utilizado a la producción bruta por producto en lugar del PIB global, debido a que constituye en una buena aproximación del comportamiento de los precios internos, mientras que el valor agregado bruto es calculado por rama de actividad y podría distorsionar los resultados.

El descuento neto exterior por producto permite conocer el signo y la evolución de t_x y t_m y por ende, "t" que indicaría si existe deterioro o mejora de los términos de intercambio, para el período de análisis. De esta forma se puede conocer la situación de los términos de intercambio de los productos y poder realizar comparaciones entre ellos.

Cabe recalcar que este indicador por producto es una aproximación utilizada para medir los términos de intercambio a través de una comparación de la evolución de los precios de las exportaciones y de las importaciones con los internos, no se han calculado índices de valor unitario de las exportaciones ni de las importaciones por producto que es el método normalmente empleado para la obtención de los términos de intercambio.

4.2.3.1 Resultados

Este indicador permite establecer una *proxy* de los términos de intercambio para cada uno de los productos de análisis, en base a una comparación de los precios de exportación y los de importación con relación a los de la producción producto que reflejarían la evolución de los precios internos.

En el caso de los términos de intercambio, se pudo apreciar que se registra una mejoría de los mismos para los productos del sector agropecuario. En efecto, "banano, café y cacao" registraron TI positivos desde 1980, alcanzando en 1992 el nivel más alto; "otros productos agrícolas" y "productos silvícolas" lograron TI positivos a partir de 1976. En el caso de "producción animal", se presentan cambios importantes que no permiten llegar a una conclusión; sin embargo, a partir de 1993 los términos de intercambio fueron positivos.

Los productos del sector petrolero y minas, por su parte, tuvieron comportamientos diversos; mientras "petróleo crudo" tuvo TI positivos durante el período 1970-1973 y en el último año de la serie, "refinación de petróleo" tuvo variaciones importantes que no permiten concluir y por el contrario, "otros productos mineros" registró TI negativos a partir de 1984.

CUADRO 4.3
DESCUENTO NETO EXTERIOR
- promedio por período -

COD.	Período Producto	1970- 1972	1973- 1981	1982- 1987	1988- 1991	1992- 1995	1996- 2000(*)	2001- 2003 (*)
01	Banano, café y cacao	0.0187	-0.0448	0.1851	0.7225	0.8585	1.08207	1.32676
02	Otros productos agrícolas	0.0175	0.0224	0.0900	0.0849	0.0969	0.12873	0.15086
03	Producción animal	-0.0095	-0.0008	0.0000	-0.0009	0.0143	0.01487	0.01962
04	Productos de la tala y de la corta	-0.0177	0.0039	0.0070	0.0038	0.0134	0.02071	0.02692
(**)								
06	Petróleo crudo y gas natural	1.6347	-0.0069	-0.0043	-0.0062	0.0022	-0.6554	-0.9818
07	Refinación de petróleo	0.0124	-0.0347	0.0638	0.0148	-0.0298	-0.0052	-0.0087
08	Productos minerales brutos	0.1464	0.0486	-0.0121	-0.0348	-0.0155	-0.0956	-0.1364
09	Carne y pescado elaborado	0.0001	0.0158	0.0001	-0.0075	-0.0465	-0.0426	-0.0542
10	Cereales y panadería	0.0086	-0.0001	0.0019	-0.0114	-0.0277	-0.0309	-0.0393
11	Azúcar	-0.0230	-0.0286	0.0547	-0.0332	-0.0304	-0.0179	-0.0199
12	Productos alimenticios diversos	0.0666	0.0937	0.0315	0.0318	-0.0681	-0.0683	-0.1014
13	Bebidas	-0.0002	-0.0001	0.0057	0.0019	0.0113	0.01122	0.01372
14	Tabaco elaborado	0.0039	0.0048	-0.0062	-0.0777	-0.1114	-0.1313	-0.1626
15	Textiles y prendas de vestir	-0.0177	0.0028	0.0007	-0.0334	-0.0098	-0.0176	-0.0196
16	Productos de la madera y muebles	-0.0092	0.0001	-0.0050	-0.0155	-0.0344	-0.0326	-0.0392
17	Papel e imprenta	0.0459	0.0240	0.0538	0.0146	-0.0072	-0.0085	-0.02
18	Productos químicos y del caucho	0.2340	0.1359	-0.0475	-0.3053	-0.0932	-0.3439	-0.4535
19	Minerales metálicos y no metálicos	0.3156	0.1292	0.0600	-0.0431	-0.0115	-0.1579	-0.2406
20	Maquinaria y material de transporte	0.4641	0.1184	-0.0823	-1.3627	-1.1897	-1.8471	-2.3259
21	Otros productos manufactureros	0	0.0380	0.0669	0.0141	0.0051	0.02071	0.01934

Fuente: MIP de Cuentas Nacionales del Ecuador, a precios constantes de 1975

“La competitividad y especialización productiva del Ecuador: 1970-1995”, Amelia Pinto

(*) Proyecciones realizadas por los autores

(**) el rubro 5, productos de la caza y pesca, ha sido omitido del análisis por su irrelevante actividad desde el punto de vista del comercio exterior.

Los términos de intercambio negativos se registran en:

"carne y pescado elaborado", desde 1984 alcanzando el nivel más bajo con -0.06 en 1992; a excepción del período 1987-1989 en el cual los TI fueron positivos;

"cereales y panadería", desde 1986, con el nivel más bajo de -0.05 en 1993;

"alimentos diversos", desde 1991, con el nivel más bajo de -0.1 en 1993;

"tabaco elaborado", desde 1980, con el nivel más bajo de -0.2 en 1991;

"textiles, prendas de vestir y productos del cuero" desde 1986, con el nivel más bajo de -0.04 en 1989;

"madera", desde 1984, con el nivel más bajo de -0.04 en 1995;

"químicos, plásticos y caucho", desde 1984, con el nivel más bajo -0.38 en 1991;

"minerales metálicos y no metálicos", desde 1987, con el nivel más bajo de -0.08 en 1991; y,

"maquinaria, equipo y material de transporte" desde 1986, con -1.5 en 1992.

La mayor brecha desde el punto de vista de términos de intercambio se presenta en "maquinaria, equipo y material de transporte", seguido de "químicos, plástico y caucho", y "tabaco elaborado".

Se ha visto con este estudio que una ventaja comparativa revelada no siempre está acompañada de términos de intercambio favorables, por ejemplo, las exportaciones de "carne y pescado elaborado" han aumentado significativamente en los últimos años a pesar de contar con desventaja en términos de precios, lo que provoca una exportación mayor en volumen y menor en valor.

4.2.4 LA TASA DE COBERTURA

La tasa de cobertura es un indicador que permite apreciar en qué medida las exportaciones de un grupo de productos (o del conjunto de exportaciones del país) logran compensar los gastos de importaciones relativas al mismo grupo de productos; es por tanto la relación:

$$TC_i = \frac{X_i}{M_i}$$

en donde TC es la tasa de cobertura, X las exportaciones, M las importaciones e i el producto (i = 1 ... 20).

Las exportaciones y las importaciones deberían estar valoradas a precios corrientes FOB-FOB, lo que corresponde a la convención de la balanza de pagos. Sin embargo, al no disponer de esta información por producto, se utiliza a menudo las definiciones FOB-CIF calculadas a partir de las estadísticas de aduanas o de la contabilidad nacional; el equilibrio no corresponde a uno sino a un valor que depende del peso de los gastos por flete y transporte contabilizados en los valores de las importaciones (según los productos y países).

Como se verá, los resultados son muy diversos de acuerdo al producto analizado; y justamente en ello radica el interés de un estudio de este tipo que realiza análisis por producto, con el objeto de identificar los productos más dinámicos en el período de estudio.

Adicionalmente, resulta interesante calcular algunos indicadores con el objeto de poder caracterizar, desde ópticas diferentes, el comportamiento de los productos. "Si bien ningún indicador puede, en forma individual, proporcionar un panorama adecuado del comportamiento comercial internacional de un país, es posible llegar a conclusiones razonables fiables mediante el análisis conjunto de varios de ellos".

4.2.4.1 Resultados

Este indicador permite conocer el grado de cobertura de las exportaciones con relación a las importaciones; calculado por producto el análisis se vuelve más interesante puesto que permite identificar a los productos que tienen un mayor o menor nivel de dependencia con el exterior y su nivel de financiamiento de divisas para sus compras al exterior.

En el cuadro 4.4 se presenta el resumen de los resultados promedios de este indicador (TC) por período, en base a millones de dólares corrientes.

CUADRO 4. 4
TASA DE COBERTURA

- promedio por período en base a millones de dólares corrientes-

COD.	Período	1970-	1973-	1982-	1988-	1992-	1996-	2001-
	Producto	1972	1981	1987	1991	1995	2000(*)	2003 (*)
01	Banano, café y cacao	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
02	Otros productos agrícolas	0.614	0.241	0.165	0.373	0.894	0.665	0.7342
03	Producción animal	2.704	0.000	0.000	1.311	0.948	0.3323	0.1122
04	Productos de la tala y de la (**) corta	1.296	1.824	0.162	1.451	10.964	8.8283	10.7246
06	Petróleo crudo y gas natural	1.139	3.790	1.231	n.s.	n.s.	2.23733	2.28333
07	Refinación de petróleo	0.318	0.916	0.908	2.030	1.552	2.2194	2.5776
08	Productos minerales brutos	0.434	0.473	0.016	0.216	0.214	0.0615	0.06

09	Carne y pescado elaborado	80.641	11.947	67.669	87.061	143.245	138.209	158.241
10	Cereales y panadería	0.009	1.340	22.139	36.900	12.231	32.525	38.5254
11	Azúcar	69.612	42.168	0.487	0.583	1.244	0.80	1.3
12	Productos alimenticios diversos	1.164	4.867	8.391	8.638	7.651	11.1657	12.8402
13	Bebidas	0.000	0.034	0.036	0.086	0.166	0.1796	0.218
14	Tabaco elaborado	0.040	3.439	97.000	7.331	5.881	27.4104	28.9678
15	Textiles y prendas de vestir	0.117	0.309	0.105	0.126	0.428	0.3487	0.3926
16	Productos de la madera y muebles	17.465	21.578	25.479	36.810	17.287	28.1866	29.6742
17	Papel e imprenta	0.019	0.017	0.008	0.005	0.080	0.0588	0.0698
18	Productos químicos y del caucho	0.056	0.033	0.028	0.025	0.067	0.046	0.0474
19	Minerales metálicos y no metálicos	0.002	0.015	0.042	0.050	0.336	0.2999	0.3702
20	Maquinaria y material de transporte	0.004	0.014	0.006	0.005	0.037	0.0303	0.036
21	Otros productos manufactureros		0.032	0.078	0.231	0.334	0.3951	0.4818

Fuente: MIP de Cuentas Nacionales del Ecuador, a precios corrientes (con el tipo de cambio de las exportaciones y de las importaciones se calcularon las series en millones de dólares)

“La competitividad y especialización productiva del Ecuador: 1970-1995”, Amelia Pinto

(*) Proyecciones realizadas por los autores

(**) el rubro 5, productos de la caza y pesca, ha sido omitido del análisis por su irrelevante actividad desde el punto de vista del comercio exterior.

La TC está concebida desde el punto de vista de las exportaciones, es por ello que el caso extremo puede ser igual a 0 simplemente porque no se realizaron exportaciones en un año o un período en particular sin tomar en cuenta el monto de las importaciones; en este caso, existe un nivel de cobertura nulo por parte de las exportaciones. Obviamente, mientras más alta sea esta relación mejor será la situación de cada producto; pero si es apenas superior a la unidad, significa que las exportaciones logran cubrir ligeramente más que el monto de importaciones.

El resultado global de TC indica que el comercio exterior de bienes, en promedio desde 1981, no presenta déficit, mientras que antes del *boom* petrolero se registró una TC bastante baja. El último período ha logrado una ligera mejoría respecto del período anterior, a pesar del aumento significativo de las importaciones, que ha sido acompañado por un incremento de las exportaciones.

Los productos más destacados constituyen "banano, café y cacao" durante todo el período de estudio y a partir de 1978 "petróleo crudo y gas natural" que en teoría tendrían una TC infinita ya que no se registran importaciones de estos productos.

Cabe resaltar la posición alcanzada por "carne y pescado elaborado" que ha conseguido una TC récord de 143 en el último período de estudio, por el incremento de las exportaciones de camarón y pescado, frente a un nivel de importaciones muy pequeño; adicionalmente, "cereales y panadería" ha aumentado su TC por un importante incremento de las exportaciones de arroz, en los últimos años, este nivel se ha visto disminuido por el descenso de dichas exportaciones.

Por su parte, "productos alimenticios diversos" logró alcanzar un alto nivel de TC a partir de 1979, pero consiguió el récord en 1986, con 15.7, por un aumento de las exportaciones. En el caso de "tabaco elaborado", los resultados están distorsionados por la política de prohibición de importaciones de este producto durante algunos años, en especial, luego del problema de la deuda externa.

En el caso de los productos manufacturados en los cuales existe una brecha comercial negativa, especialmente aquellos productos que requieren de una

tecnología más sofisticada, se aprecia un aumento considerable de la tasa cobertura en el últimos período, especialmente "minerales metálicos y no metálicos", "otros productos manufacturados", "papel e imprenta" y "maquinaria, equipo y material de transporte".

Sin embargo, algunos productos han visto reducir su tasa de cobertura, particularmente, "azúcar" que en los primeros años de la serie mantuvo niveles altos (casi 70), en el último período registra una leve recuperación. Este también es el caso de "productos minerales básicos", el cual ha bajado su TC por un aumento de las importaciones que no ha sido compensado por un incremento similar de las exportaciones de estos productos.

Los resultados de TC indican una mayor capacidad de autocobertura para la mayor parte de los productos del sector agrícola, petrolero y de los agroindustriales. Sin embargo, a pesar de que se han conseguido mayores niveles de TC para los productos del sector manufacturero, ésta sigue siendo aún muy baja, por los requerimientos de materias primas y de maquinaria para el funcionamiento de la economía, lo cual indicaría que no se ha producido un cambio estructural en la composición del comercio exterior ecuatoriano, particularmente en el caso de las importaciones.

5. PERSPECTIVAS PARA EL ECUADOR

En el presente capítulo se tratará sobre las implicaciones que tienen en la competitividad factores como la productividad del trabajo, las remuneraciones, la utilización de la capacidad instalada, los aranceles y el tipo de cambio real. En consecuencia, se validarán las hipótesis propuestas para el presente trabajo. Además, se explicará las conclusiones a las que se ha llegado en lo referente a calidad de los procesos productivos, participación del gobierno y del sector empresarial. Al final, se darán las recomendaciones que los autores señalan como básicas para el desarrollo necesario del comercio exterior ecuatoriano.

5.1 Análisis Empírico de la Competitividad Ecuatoriana

5.1.1 Planteamiento de Hipótesis

Con base en los datos referentes a productividad (producción / número de empleados), remuneraciones en dólares por personal ocupado, utilización de la capacidad instalada, tasas arancelarias y tipo de cambio real ponderado para los últimos treinta años, se intentará demostrar el fuerte entrecruzamiento estructural de los campos económico y competitivo de las empresas, representados por el valor de estos indicadores y la ventaja comparativa revelada obtenida, para los productos indicados, en un capítulo anterior del presente trabajo.

Como se ha afirmado en ensayos anteriores, uno de los más graves problemas del Ecuador es la poca implementación de procesos para mejorar la competitividad en los productos de su comercio exterior, en este capítulo trataremos de probar una relación empírica directa con los cambios en la productividad, en los costos relativos de la mano de obra y en el nivel de la utilización de la capacidad instalada, por ejemplo.

La hipótesis que se plantea para el presente trabajo es la vinculación de la VCR (Ventaja Comparativa Revelada) con los elementos antes mencionados mediante la utilización de la técnica de los mínimos cuadrados ordinarios (MCO) a través de la siguiente regresión:

$$VCR_i = \alpha_0 + \alpha_1 PTV_i + \alpha_2 REM_i + \alpha_3 UCI_i + \alpha_4 ARAN_i + \alpha_5 TCRP + \varepsilon$$

en donde,

VCR_i : ventaja comparativa revelada

PTV_i : productividad del trabajo (producción / número de empleados)

REM_i : remuneraciones en dólares por personal ocupado

UCI_i : utilización de la capacidad instalada

$ARAN_i$: tasa arancelaria

$TCRP$: tipo de cambio real ponderado

i : productos de 1 a 21

ε : término de error

Es decir, trataremos de demostrar que no solo la forma de plantear las políticas en este campo, sino sus resultados en general, son factores importantes para el aumento de la competitividad a través de variables económicas. En estudios preliminares Casar(1994), trata de explicar esta relación sólo con PTV , REM y UCI . Pinto(1996), ya considera oportuno

incluir dos variables adicionales: uno referente al comportamiento de los aranceles, ARAN; y, otro relacionado con el tipo de cambio real, TCRP.

Ello, sumado a una visión estrecha de la realidad del país, implica un enfoque único en objetivos específicos para la implementación de procesos de competitividad en las empresas ecuatorianas, especialmente en todo aquello que refleja la utilización de las ventajas que nuestros recursos permiten.

Por tanto, el nivel hipotético de este trabajo estará en demostrar cómo se ha dado desarrollado los niveles de competitividad para el Ecuador durante los últimos treinta años y su reflejo en los factores antes mencionados.

5.1.2 Validación de Hipótesis

Los indicadores con los cuales se validará la hipótesis se han construido tomando en cuenta los siguientes parámetros específicos. La productividad del trabajo por rama (PTV) se calculó sobre la base de la producción por rama de actividad de cuentas nacionales y el empleo a partir de las Encuestas de la Manufactura y Minería del INEC; fue necesario adecuar la nomenclatura del INEC a la de cuentas nacionales con el objeto de tener una correspondencia de las cifras. Así, se estableció una serie de personal ocupado para el período 1970 a 2000.

Las remuneraciones en dólares por personal ocupado (REM) se calcularon a partir de las remuneraciones de cuentas nacionales en millones de sucres corrientes transformadas a dólares con el tipo de cambio implícito del PIB anual. Se pudo obtener la serie de remuneraciones en dólares por rama de actividad para el período 1970-2000 y se utilizó la serie de empleo del INEC para los sectores petrolero y manufacturero.

El indicador de la utilización de la capacidad instalada (UCI) se obtuvo de las Encuestas de Coyuntura de la Manufactura elaboradas por BCE-CONADE. Este indicador tiene una frecuencia trimestral y una nomenclatura específica de las encuestas que no es totalmente compatible con la de cuentas nacionales. Por tanto, se transformó el índice de capacidad instalada trimestral a anual, mediante un promedio aritmético simple; luego, con el objeto de obtener una misma nomenclatura fue necesario utilizar el valor agregado bruto de las encuestas de la manufactura del INEC a fin de reponderar los resultados de las encuestas de coyuntura con la nomenclatura de cuentas nacionales.

En el caso de los aranceles, la única proxy de este indicador que se pudo conseguir es la relación de los derechos arancelarios sobre las importaciones, para cada uno de los 21 productos objeto de análisis. Este cociente permite medir el comportamiento de la protección nominal por producto durante el período de estudio.

El tipo de cambio real también puede ser, a priori, un elemento explicativo de la evolución de la ventaja comparativa revelada; se consideró un solo TCRP (tipo de cambio real ponderado) para todas las regresiones de la VCR_i .

5.1.2.1 Resultados

Como se vio en la sección anterior, se consideraron, a priori, cinco posibles determinantes de la ventaja comparativa revelada (VCR) por producto: las remuneraciones en dólares por personal ocupado para las ramas petroleras y manufactureras (REM); la tasa arancelaria por producto – derechos arancelarios sobre importaciones- (ARAN); la productividad del trabajo por producto - producción bruta del producto sobre personal ocupado-

(PTV); la utilización de la capacidad instalada por rama de actividad (UCI); y, finalmente, el tipo de cambio real ponderado (TCRP).

Las regresiones cumplieron con todas las hipótesis básicas de los mínimos cuadrados ordinarios, es decir, se trabajó con series estacionarias, se corrigió la eventual presencia de autocorrelación de residuos o heterocedasticidad - no se detectó en ninguna regresión problemas de multicolinealidad -. En los casos en los cuales se utilizaron series integradas, se verificó la existencia de estacionariedad en los residuos de la regresión, lo cual ratifica la presencia de una cointegración entre las variables. Adicionalmente, se analizaron los resultados de los tests de estabilidad, con el objeto de validar la regresión a lo largo del período.

Los resultados de las regresiones son muy diversos, puesto que dependen del comportamiento de la VCR de cada producto y de la evolución de las variables independientes específicas para cada regresión; únicamente en el caso del tipo de cambio real ponderado se ha utilizado la misma serie para todas regresiones.

De las veinte regresiones que se han corrido, solamente seis incluyeron variables explicativas significativas y con los signos económicamente previsible. A continuación se presentan los productos y sus variables explicativas:

"refinación de petróleo": TCRP

"carnes y pescado elaborado": PTV y TCRP

"azúcar": PTV

"alimentos diversos": PTV

"minerales metálicos y no metálicos": PTV y REM

"otros productos agrícolas": REM

En el caso de las regresiones restantes, las variables independientes no han logrado explicar el comportamiento de su respectiva VCR. En otros casos, se ha registrado una relación directa con las remuneraciones o una relación inversa con el TCRP, lo cual no es económicamente válido. Esto permitiría concluir que para los casos en los que resultados no son muy significativos, la ventaja comparativa revelada está determinada por otras variables que no están consideradas dentro de los indicadores propuestos *a priori*.

Se realizaron pruebas de raíces unitarias en todas las series utilizadas en las ecuaciones, los resultados indicaron que todas ellas eran integradas de orden 1 a excepción de VCR03, VCR06, VCR07, VCR08, VCR21, PTV20, UCI09, UCI10, UCI11, UCI12, UCI13, UCI14, UCI15, UCI16, UCI17, UCI18, UCI19, UCI20, ARAN02, ARAN09, ARAN10, ARAN11, ARAN14, ARAN15, ARAN16, ARAN17, ARAN18, ARAN20 Y TCRP, las cuales resultaron ser integradas de orden 0 o estacionarias.

Se utilizaron las primeras diferencias de las variables integradas antes mencionadas, eliminando de esta forma la posibilidad de obtener resultados espúreos, debido al uso de series integradas en una regresión de mínimos cuadrados. Sin embargo, cuando se emplearon series integradas, se verificó que el residuo de dicha regresión sea estacionario y por tanto exista cointegración entre las variables.

Adicionalmente a las pruebas de raíces unitarias, se comprobó la existencia de heterocedasticidad, autocorrelación de los residuos de varios ordenes, estabilidad de los parámetros y estabilidad del modelo, encontrándose que ninguno de estos problemas podía invalidar los resultados econométricos obtenidos en las regresiones. No se encontró para ninguna regresión el problema de multicolinealidad.

En el siguiente cuadro en el cual se sintetizan los resultados de las regresiones de la VCR por producto:

CUADRO 5.1
RESULTADOS DE LAS REGRESIONES DE LA VCR POR PRODUCTO

	C	ARAN	PTV	REM	TCRP	UCI	DUM	R ²	F	DW
D(VCR01)	-0.21854				0.1674* a)		-2.93452			
D(VCR02)	-0.96				1.02* a)		-2.65(84)	0,28	4,14	1,52
	-0,6140	1.23234 a)			n.s.		-0,53104			
VCR03	-0,88	1.42 a)					-3.52 (84)	0,42	6,96	1,82
	-0.42125	1,82141			0,00304					
D(VCR04)	-9,23	5,84			5,2			0,78	32,48	1,35
	-0,00016	0.02448* a)			n.s.		-0,03605			
VCR06 ^x	-0,08	0.78* a)	n.s.				-11.32 (72)	0,39	6,30	1,79
	1,94359			n.s.	0,01798		-1,48710			
VCR07	2,03		n.s.		2,00		-14.03 (85)	0,88	36,09	1,81
	-1,17259	n.s.		n.s.	0.01885**		1,34057			
VCR08	-7,59		n.s.		8.40**		4.83 (75)	0,77	31,58	1,72
	-0,04128	n.s.		n.s.	-0.00284*		-0,07439			
VCR09	-7,75		41,1141		-8.06*		-2.92 (70)	0,67	33.94	1,98
	-5,33197	n.s.	6,35	n.s.	0,09759	n.s.				
D(VCR10)	-5,98		-80.39154*		7,74			0,83	91.86	1,53
	0,75897	n.s.	-1.93*	n.s.	n.s.	n.s.	7,88756			
D(VCR11)	2,08		65.7425*				8.08 (87)	0,74	18,14	2,25
	-0,02465	n.s.	3.25*	n.s.	n.s.	n.s.	-4,2520			
VCR12 ^x	-0,25		32,2569				-2.70 (84)	0,48	8,20	1,15
	0,59656	n.s.	3,16	n.s.	n.s.	n.s.	0,25410			
D(VCR13)	0,35		n.s.				1.65 ar(1)	0,59	14,58	1,75
	-0,04855	0.6523*		n.s.	n.s.	n.s.				
D(VCR14)	-0,48	1.25	n.s.					0,15	3,15	1,59
	0,5849	n.s.		n.s.	-0.05256*	n.s.	3,3854			
D(VCR15)	0,57		n.s.		-1.82*		3.64 (82)	0,47	7,96	1,74
	0,00017	n.s.		0.000052 a)	n.s.	n.s.	0,55894			
D(VCR16)	0,02		n.s.	1.53 a)			5.60 (72)	0,53	12,90	2,14
	-0,01789	n.s.		0,00012	n.s.	n.s.				
D(VCR17)	-0,43		n.s.	5,18				0,17	4,59	2,52
	-0,00256	n.s.		0.00026*	0.03562*	n.s.	1,25624			
D(VCR18)	-0,02		n.s.	2.78*	2.56*		3.25 (74)	0,58	7,25	2,03
	0,36684	n.s.		0.00011* a)	n.s.	n.s.				

VCR19	0,65		24,587	1.23* a)				0,05	1,55	2,17
	-2,25429	n.s.	6,52	-0,00017	n.s.	n.s.				
D(VCR20)	-16,04		n.s.	-3,25				0,66	19,30	1,65
	0,2153	n.s.		n.s.	n.s.	-0.00415 a)	0,36512			
VCR21	0,95		n.s.			-0.98 a)	2.40 (83)	0,54	5,40	2,65
	-0,11540	n.s.		-0,000025	n.s.	n.s.	-0,1451			
	-4,88			-5,72			-2.54 (89)	0,66	12,39	1,59
Nota:										
n.s.: no significativo al 10%										
*: primera diferencia										
**: rezagado un periodo (-1)										
(#): año de la dummy										
x: con autocorrelación de orden 1										
cifras en cursiva: valor de la prueba t										
a) su "t" es baja pero son los "mejores" resultados posibles										

5.2 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.2.1 CONCLUSIONES

1. En el desarrollo del primer capítulo en donde se realizó un análisis de la evolución del comercio ecuatoriano podemos percibir la falta de visión expansionista por parte de los empresarios pues desde los inicios del comercio, nuestro país estuvo limitado por las exportaciones de un mismo producto, es decir la economía ecuatoriana en su mayor parte dependió de un mismo producto que al principio fue el petróleo, luego le siguió el banano, cacao, café y actualmente camarón, en donde se demuestra que la capacidad de generar una nueva diversidad de productos que beneficien el intercambio comercial se incrementa ha sido escasa, pues quienes han manejado el poder económico y político de nuestro país han mantenido una visión cortoplacista en donde no han previsto las condiciones y recursos físicos, humanos y financieros que en vez de contribuir al desarrollo económico del Ecuador, especialmente en el sector exportador por el contrario nos han convertido en un país exportador de una gama reducida de productos.

2. Con las condiciones actuales de la economía que se basan en la liberalización y globalización de ella, los países participan cada vez más activamente y desean mantener las ventas y la posición de sus productos en el mercado externo. De ahí ha surgido la necesidad de *valorar* y *evaluar* el nivel de *competitividad* y de *especialización* de la economía. A partir del análisis general hecho a lo largo de todo el presente trabajo, puede tomarse la importancia de la competitividad como otro instrumento explicativo de las condiciones económicas del Ecuador en el sector externo especialmente.
3. Existen circunstancias que otorgan ventajas comparativas a los bienes exportables del Ecuador como lo es el bajo costo que tiene en este país el uso del factor determinante en el modelo, es decir, el trabajo.
4. Las políticas de corto plazo que caracterizan el panorama político y económico de Ecuador responden a presiones coyunturales más que a las necesidades reales que el país tiene en el largo plazo, lo cual imposibilita la adecuada inserción de éste en la economía mundial, pues su inestabilidad crónica le impide ubicar la forma en que debe participar en el comercio internacional.
5. El comercio exterior ecuatoriano se ha dinamitado en los últimos años con la liberalización paulatina de la economía; ello ha implicado un aumento del nivel de comercio exterior, tanto al nivel de exportaciones como de importaciones. La composición del comercio de bienes ha cambiado mucho en los últimos años: se han diversificado las exportaciones de los productos tradicionales, tales como "otros productos agrícolas" y "textiles y prendas de vestir"; y se han incorporado con gran impulso productos que tradicionalmente no formaban parte de las ventas externas tales como "papel e imprentas", "minerales metálicos", "maquinaria y equipo", "productos silvícolas", "bebidas" y "otros productos manufacturados". Uno de los pocos

productos que ha bajado en su participación es "azúcar" que desde hace algunos años se ha importado para satisfacer las necesidades internas.

6. Con relación a la ventaja comparativa revelada, la mayor parte de los productos la ha mejorado, particularmente cabe destacar el nivel logrado por "carne y pescado elaborado" debido a las ventas al exterior de camarón; el gran esfuerzo realizado por "otros productos agrícolas" con las ventas de flores; el importante dinamismo de "papel e imprentas" y de "minerales metálicos y no metálicos", a pesar de mantener una VCR negativa.
7. Los resultados de las regresiones de la VCR son muy diversos y en su mayor parte, ni las remuneraciones, ni los aranceles, ni la utilización de la capacidad instalada, ni la productividad del trabajo, ni el tipo de cambio real ponderado son indicadores explicativos significativos de la evolución de la VCR. Es decir, que en la actualidad, las remuneraciones, por ejemplo, no son un elemento que pueda explicar la ventaja comparativa, tal es el caso de Alemania que ha logrado mantener su posición en los mercados externos pese a tener remuneraciones muy elevadas. Sólo seis grupos de productos se explicaron por las variables propuestas: "refinación de petróleo" (TCRP), "carne y pescado elaborado" (PTV y TCRP), "azúcar" (PTV), "alimentos diversos" (PTV), "minerales metálicos y no metálicos" (PTV y REM), "otros productos agrícolas" (REM).
8. El proceso de mejoramiento de la VCR ha ido acompañado por un aumento en el nivel de la especialización, ya sea por un incremento de la tasa de cobertura interna o del índice de orientación exportadora. Algunos productos lo han logrado a través de un incremento del nivel de tasa de cobertura interna, tal es el caso de "otros productos mineros", "papel e imprentas", "químicos, plásticos y caucho", "minerales metálicos y no metálicos" y "maquinaria, equipo y material de transporte"; a pesar de que no aumentó el IOE sino en los

últimos años. Sin embargo, con la apertura, ese nivel bajó para la mayor parte de los productos por la entrada de nuevas importaciones en el mercado interno.

9. Por otro lado, muchos productos han tenido un buen nivel de cobertura interna y han logrado aumentar su nivel de especialización gracias a un incremento del índice de orientación exportadora, tal es el caso de "otros productos agrícolas", "carne y pescado elaborado" y "cereales y panadería". En otros productos como "azúcar" y "bebidas", el nivel de especialización ha bajado por una disminución de la TCI o del IOE.
10. Con relación al descuento neto exterior, llama la atención el hecho de que algunos productos de exportación hayan aumentado, pese a contar con términos de intercambio desfavorables, tal es el caso de "carne y pescado elaborado". Pero en general los resultados de este indicador no sorprenden: existen términos de intercambio favorables para los productos primarios y mientras mayor sea el nivel de elaboración de los productos - con tecnología de punta- más desfavorables serán los términos de intercambio, un caso revelador es el de "maquinaria y equipo". Pero lo interesante de este indicador es el hecho de presentar los términos de intercambio de las exportaciones e importaciones, así un mejoramiento de los TI puede producirse por un aumento de los precios de las exportaciones o de las importaciones mayor que el de los precios internos.
11. En el caso de los países que exportan productos primarios y secundarios con un bajo nivel de elaboración, la sobrevivencia en los mercados internacionales depende mucho del nivel de demanda mundial; un ejemplo es el del banano que logró aumentar la producción interna con miras a la exportación y se encontró con un mercado externo limitado. El exceso de la producción de banano pudo ser absorbido en una pequeña parte por el mercado interno, de

ahí que el mayor problema de los países como el Ecuador es la existencia de un mercado interno limitado. Esto ratificaría la necesidad del fortalecimiento del proceso de desarrollo "hacia afuera", pero lamentablemente no sólo depende del dinamismo del sector privado, sino también de la búsqueda y consolidación de "nichos de mercado".

12. Uno de los mayores obstáculos que ha enfrentado el crecimiento económico ecuatoriano, más allá de las coyunturales crisis que la naturaleza le ha propinado, consiste en el retroceso a que se somete la economía cada cuatro años como requisito para el ajuste de las variables macroeconómicas. Estos retrocesos llevan a la economía a crecer, pero poco; los indicadores presentan comportamientos totalmente atípicos y por lo tanto de difícil predicción, esto sin contar con que la oposición que deben enfrentar las propuestas económicas en el Congreso y frente al pueblo antes de ser aplicados implican una completa lentitud en el proceso de reacción de la economía ante las variables externas y por lo tanto una falta de dinamismo casi absoluta que caracteriza a la economía y a la sociedad ecuatoriana como inerciales, es decir demasiado poco dispuestas al cambio.

5.2.2 RECOMENDACIONES

1. Para fortalecer el sector exportador deben crearse, optimizarse o fusionarse organismos en los cuales predomine el objetivo de incrementar las exportaciones y la producción, se fomenten relaciones directas con los productores, facilitando información y asistencia técnica que ayude a ser más eficientes en sus labores cotidianas. Así mismo mejorar la red internacional de comercio, incorporando a todas las embajadas, consulados y oficinas

comerciales en el exterior, en constante comunicación con estas organizaciones optimizadas de fomento a la exportación e importación.

2. Estos organismos con el fin de obtener una mayor productividad se podrían organizar la participación de los afiliados en ferias nacionales e internacionales donde se haga conocer las bondades de nuestros productos, así se ampliarán nuestros mercados e impulsaremos el crecimiento económico del país.
3. Promover las inversiones nacionales y extranjeras dentro del país, dirigidas hacia proyectos que incrementen la capacidad exportadora del Ecuador. Debido a la falta de capital para realizar inversiones, la carencia de tecnología y el escaso conocimiento de requerimientos de calidad y productividad hacen que se frustren pequeños proyectos, el sector privado y el resto de conocer el mercado externo, los posibles clientes, tener canales efectivos de información que conecten a los pequeños y medianos exportadores con las mejores demandas del exterior y establecer relaciones comerciales a largo plazo en la cual se pierdan realizar contratos y vender nuestros productos desde su etapa inicial.
4. Para evitar el problema que ha sufrido siempre la economía ecuatoriana, de depender de las exportaciones de los mismos productos (como ha sido el caso de petróleo, banano, café, cacao y ahora camarón) hay que ampliarse la cadena de valor de los productos exportables ecuatorianos. El estado debe reducir los aranceles para que productos extranjeros ingresen a nuestros mercados sin mayor dificultad, de esta forma las industrias tendrán que ser más competitivas, satisfacer las necesidades de los clientes y ganar su fidelidad, entregar productos de calidad a precios razonables, tener capacidad profesional y entregar servicios con alto valor agregado. Debe existir una rivalidad sana entre las empresas del sector para fomentar la competencia.

5. Se debe fomentar las exportaciones no tradicionales del país a través de créditos, apoyo logístico y tecnológico, dado la gran experiencia que se ha tenido con un producto no tradicional, hasta hace poco, como es el rubro de flores.
6. La baja de la competitividad de ciertos productos, como por ejemplo "otros productos mineros", "papel e imprentas", "químicos, plásticos y caucho", "minerales metálicos y no metálicos" y "maquinaria, equipo y material de transporte", por la apertura comercial, implica que las empresas productivas nacionales deben ser cada vez más eficientes y productivas, ya que actualmente deben competir con las empresas extranjeras, debido a que el nivel bajo de aranceles permite la entrada de productos externos con mayor facilidad que antes.
7. Debe fomentarse la conformación de nuevos nichos de mercado para absorber sobreoferta de producción mediante la estimulación de la demanda externa con una apropiada estrategia de difusión de nuestros productos.
8. Debe ratificarse el apoyo al proceso de dolarización porque nos permite establecer un tipo de cambio real que no distorsione o favorezca procesos de importación de bienes suntuarios por encontrarse en niveles muy bajos o de exportación de bienes que responden únicamente a los incentivos vía tipo de cambio y que no necesariamente se basan en ventajas comparativas.
9. Si países como el nuestro desean mantener su posición en el mercado externo e ingresar con nuevos productos deberán ser más eficientes, pero sobre todo lograr mayores niveles de exportaciones de bienes que contengan un alto componente de valor agregado que permita generar mayor empleo, mayores ingresos para el Estado y mayores utilidades que sean reinvertidas en nueva

tecnología, para contar con empresas cada vez más eficientes y por tanto cada vez más competitivas.

10. Deben combatirse la mala calidad de los productos, los difíciles y numerosos tramites legales, los volúmenes de producción competitiva insuficientes para atender grandes pedidos, los precios no competitivos, la insuficiente información sobre el mercado externo que se han convertido en limitaciones para exportar. El sector privado debe realizar un esfuerzo integral, desde las haciendas o terrenos de cultivo hasta las fabricas grandes, medianas y pequeñas donde algunos de nuestros productos se procesan.
11. El Ecuador como país altamente agrícola, tiene la gran posibilidad de convertirse en exportador en gran escala de productos industrializados, siempre que estos alcancen la calidad que se necesita para competir con mercados de mayor desarrollo agro-industrial.
12. También podrían implantarse cambios estructurales en infraestructura de caminos y transporte, y en general introducir mejoras en las instituciones agrícolas para aumentar la productividad y la eficiencia, teniendo como objetivos reducir los costos de transacción y fomentar el intercambio y la eficiencia de los mercados, dando prioridad a las áreas más débiles y vulnerables a través del desarrollo de la tecnología productiva y la asistencia técnica, además favorecer el acceso a la información de mercados.

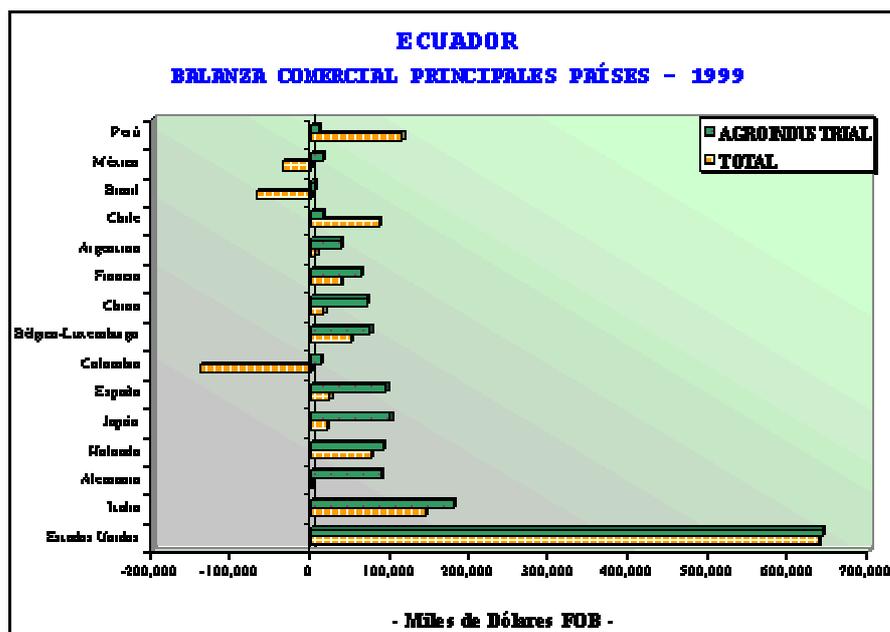
ANEXOS

ANEXO # 1

Ecuador: Balanza de Pagos	1996	1997	1998	1999 (p)
Exportaciones FOB (en MM. US\$)	4900	5264	4203	4162
Tradicional	3788	4122	3100	3124
Petroleras	1776	1557	923	1361
No Petroleras	2012	2565	2177	1763
No Tradicional	1112	1142	1103	1038
Importaciones FOB (en MM. US\$)	3680	4666	5198	2596
Consumo	888	1094	1168	536
Materia Primas	1708	2175	2264	1298
Bienes de Capital	1083	1396	1766	716
Otros	1	1	0	46
Balanza Comercial	1220	598	-995	1566
Servicios Prestados (en MM.US\$)	931	928	890	806
Factoriales	83	106	88	68
No Factoriales	848	822	802	738
d/c Turismo	281	290	291	263
Servicios Recibidos (en MM. US\$)	2330	2631	2840	2505
Factoriales	1462	1521	1669	1808
d/c Intereses	916	968	1063	1152
d/c Utilidades y Dividendos	195	200	217	235
No Factoriales	868	1110	1171	697
Balanza de Servicios	-1399	-1703	-1950	-1700
Transferencias	290	391	776	871
Balanza en Cuenta Corriente	111	-714	-2169	737
Inversión Extranjera Directa	491	695	831	656
Deuda Externa Mediano y Largo Plazo	971	858	1275	3
Capitales a Corto Plazo	-1201	-527	-422	-1818
Balanza en Cuenta Capital	261	1026	1684	-1159
Errores y Omisiones	-98	-50	90	0
Resultado Global	274	262	-395	-422
Cambio en Reservas Internacionales	-274	-262	395	422

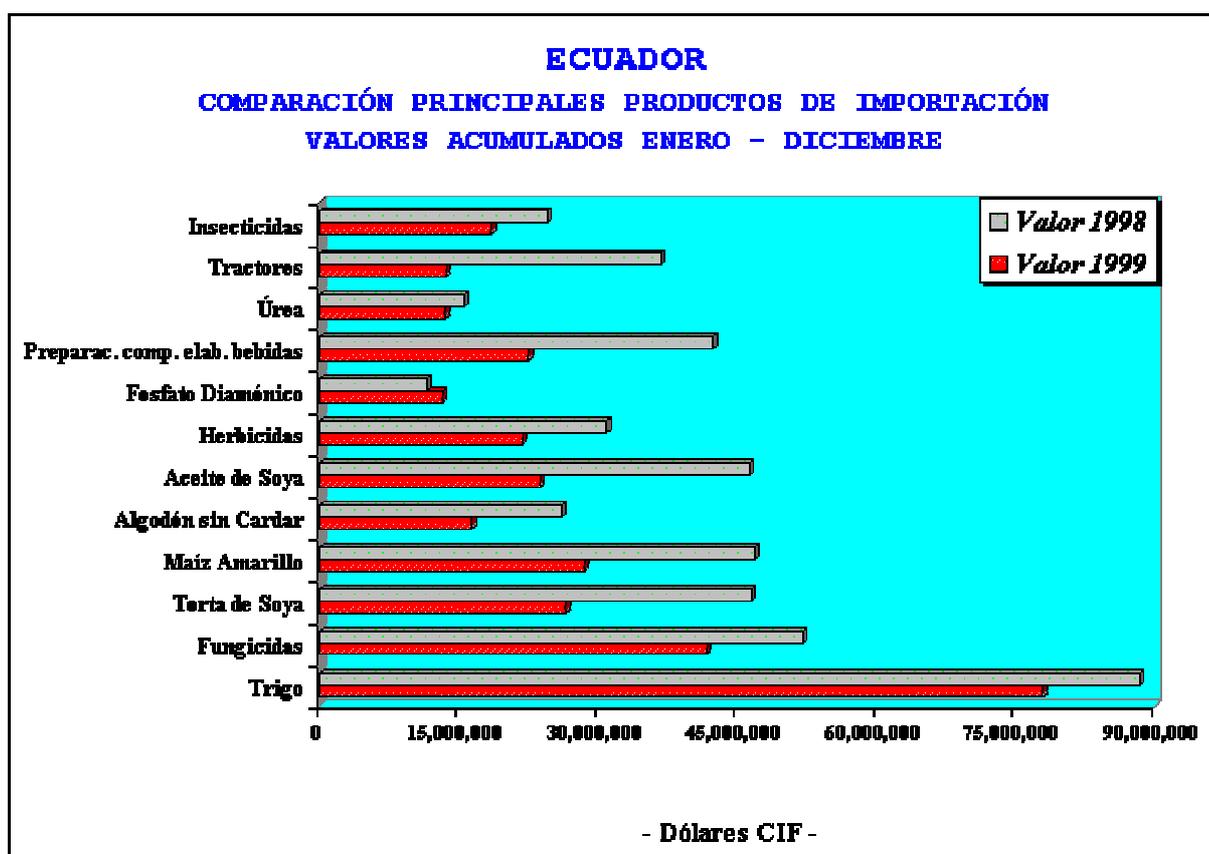
Fuentes: Banco Central del Ecuador, Estimaciones CAF

ANEXO # 2
 BALANZA COMERCIAL CON LOS PRICIPALES PAISES
 1999



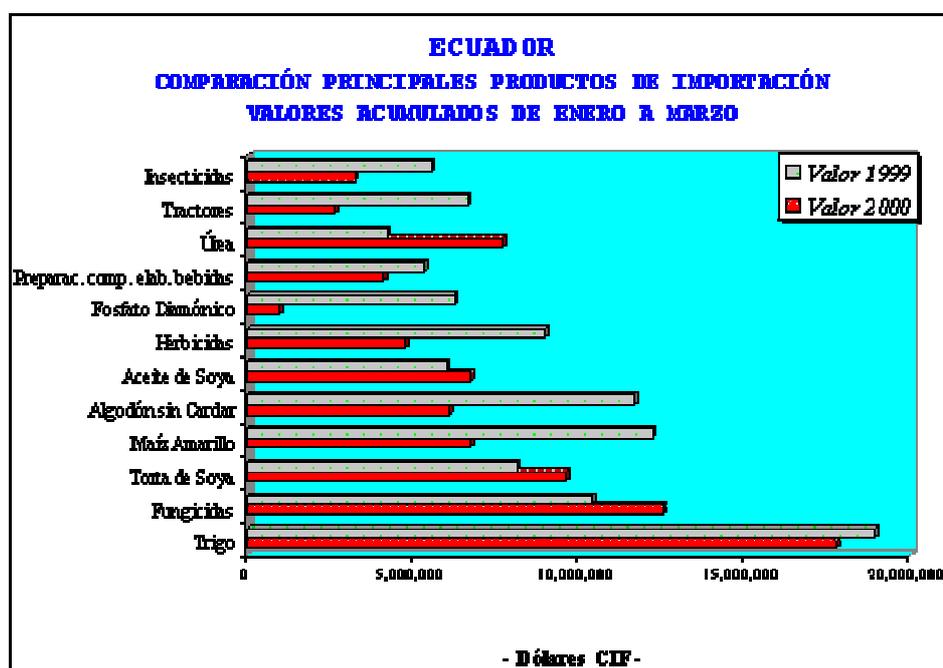
FUENTE: MEMORIA BANCO CENTRAL DEL ECUADOR DEL ECUADOR,
 Guayaquil, Varios años

ANEXO # 3
 PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACION
 (1998-1999)



FUENTE: MEMORIA DEL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, Guayaquil, 1999

ANEXO# 4
 PRODUCTOS DE IMPORTACION DEL ECUADOR
 1999-2000*



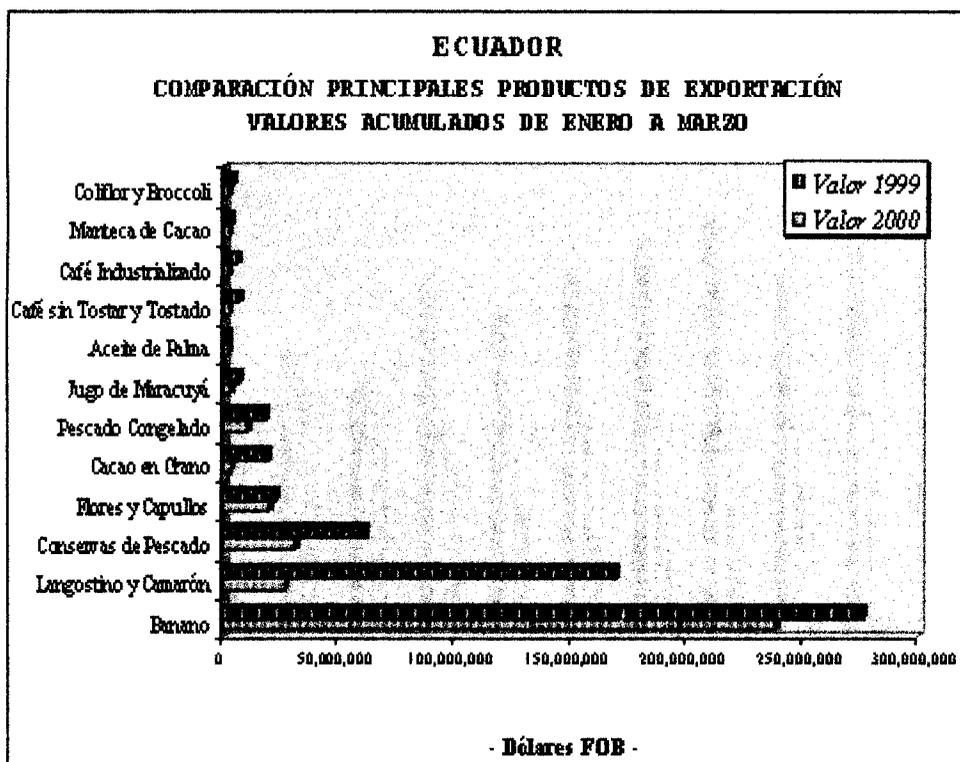
* acumulados de Enero a Marzo del 2000

FUENTE: MEMORIA DEL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, Guayaquil, 1999

ANEXO # 5

PRODUCTOS DE EXPORTACION

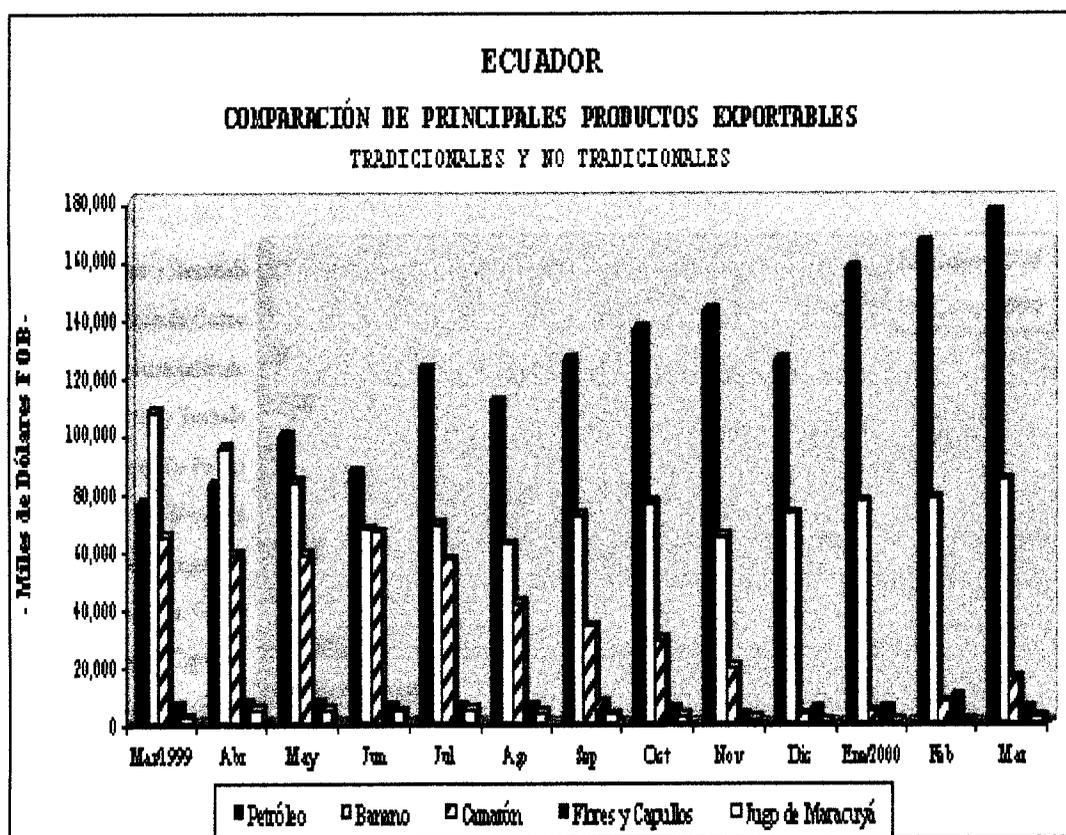
1999-2000*



FUENTE: Boletín del Banco Central del Ecuador, Guayaquil, Abril 2000.

* Valores acumulados hasta el mes de Marzo.

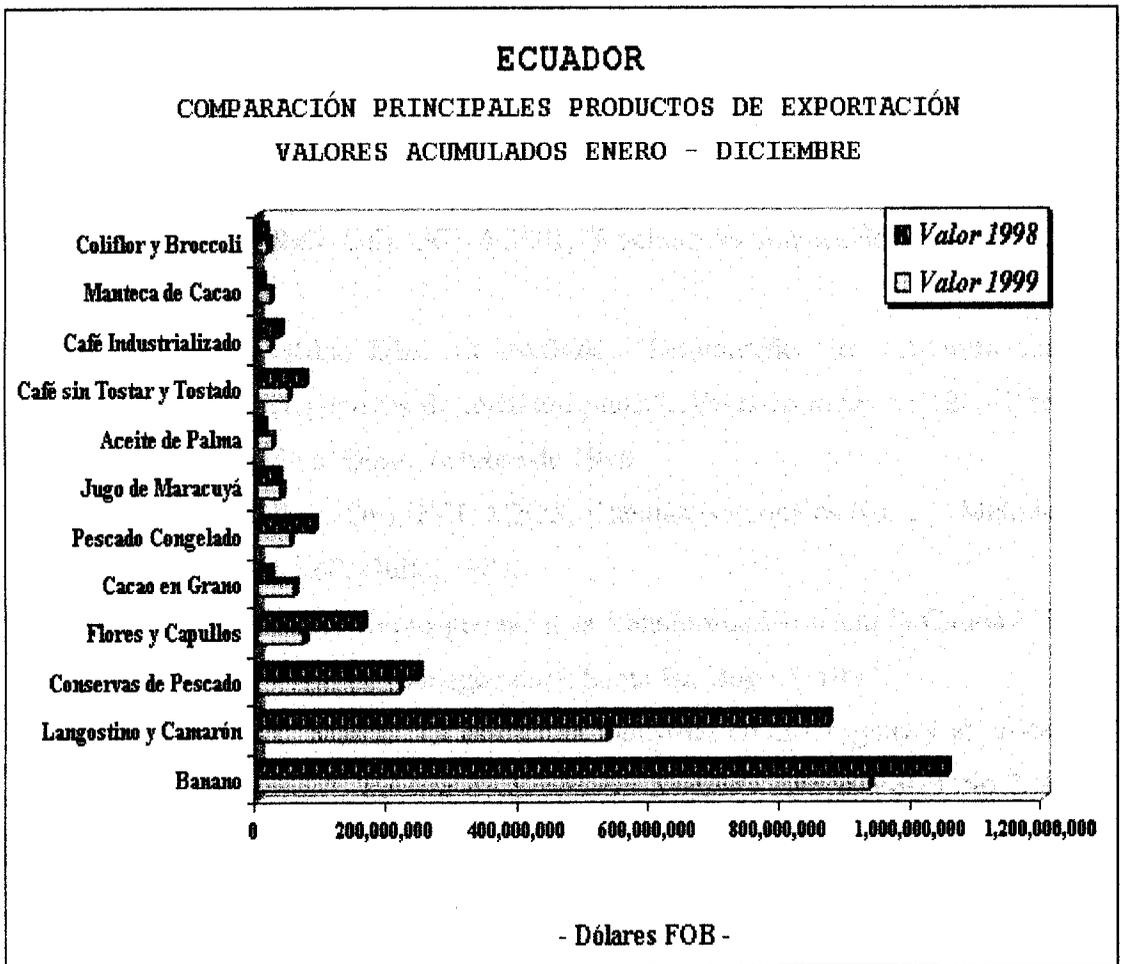
ANEXO # 6
 EXPORTACIONES TRADICIONALES Y NO TRADICIONALES
 1999-2000*



FUENTE: Boletín del Banco Central del Ecuador, Guayaquil, Abril, 2000.

* datos provisionales del mes de Marzo

ANEXO # 7
PRODUCTOS EXPORTABLES DEL ECUADOR
ENERO-DICIEMBRE 1999



FUENTE: Boletín estadístico del Banco Central del Ecuador, diciembre 1999

BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

1. ACOSTA ALBERTO: “El Estado como solución”, ILDIS, Primera edición, Quito, Ecuador, 1.998
2. AROSEMENA GUILLERMO: “Análisis del Entorno. Las fuerzas que afectan a las empresas, Primera edición, Guayaquil, Ecuador, 1999.
3. AROSEMENA GUILLERMO: “El Comercio Exterior del Ecuador. Periodo republicano 1821- 1920”, Guayaquil, Ecuador, 1992.
4. BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, "Cuentas Nacionales del Ecuador", Quito, varios números
5. BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, "Desempeño del comercio exterior ecuatoriano y perspectivas de mediano plazo", *Notas técnicas* No. 20, Dirección General de Estudios, Quito, octubre de 1990
6. BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, Cuentas Nacionales No. 10 "Metodología de bienes y servicios", Quito, 1987.
7. BERRY THOMAS: “Como gerenciar la transformación hacia la Calidad Total”, Serie Mc.Graw - Hill de Management”, Santa Fé, Bogotá, 1992.
8. CAÑO-GUIRAL, Maira: "La estructura industrial en el Uruguay y el proceso de apertura económica", *Revista de Economía Segunda Epoca* Vol. I No.2, Banco Central del Uruguay, 1994.
9. CASAR, José Y.: "La competitividad en la industria manufacturera mexicana. 1980-1990", *Trimestre Económico*, México, 1994
10. CORDES: “ Competitividad Internacional y Exportaciones”, 1997
11. CORIAT, Benjamin y TADDEI, Dominique: "Made in France: l'industrie française dans la compétition mondiale", *Le Livre de Poche* No. 4187, París, 1993
12. DA ROS, Giuseppina y MARCONI, Salvador: "El comercio internacional en los países en desarrollo", *Cuestiones Económicas* No. 26, Banco Central del Ecuador, Quito, 1995

13. DUTAILLY, Jean Claude: "Dynamique du système productif: investissement, emploi, rentabilité", *Económica*, París, 1983
14. FAYOLLE, Jacky: "Pratique contemporaine de l'analyse conjoncturelle", *Económica*, París, 1987
15. GALANO ALBERTO: "Calidad Total", Ediciones Díaz Santos, Madrid, España, 1993.
16. GUERRIERI, Paolo: "Patrones de especialización comercial y competitividad internacional: el caso italiano", *Pensamiento Iberoamericano* No. 17, 1990
17. HAGUENAUER, Lia: "Competitividade: uma resenha da bibliografia recente com ênfase no caso brasileiro", *Reseñas temáticas del área Latinoamericana, Pensamiento Iberoamericano* No. 17, 1990
18. INEC, "Encuesta Anual de Manufactura y Minería", Quito, varios números (1970-1993)
19. JADRESIC, Alejandro: "Transformación productiva, crecimiento y competitividad internacional. Consideraciones sobre la experiencia chilena", *Pensamiento Iberoamericano* No. 17, 1990
20. LUNA OSORIO LUIS: "PROYECCION DEL AL MUNDO", Colección Unta, Quito, Ecuador, 1996.
21. MARSH, Ian W. y TOKARICK, Stephen P.: "Competitiveness indicators: a theoretical and empirical assessment", FMI, *Working Papers*, WP/94/29, Washington, Marzo 1994
22. PINTO, Amelia: "La competitividad del comercio exterior y la especialización productiva en el Ecuador: 1970-1995", Dirección General de Estudios, Banco Central del Ecuador, 1996.
23. SALORT, M.-M. y KATAN, Y.: "Les économistes classiques", Ediciones Hatier, París, 1988
24. UNCTAD, "Yearbook of International Trade Statistics" Naciones Unidas, Ginebra, varios números.