

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas



Facultad de
**Ciencias Sociales
y Humanísticas**



“ECUADOR Y MÉXICO: ¿ECONOMÍAS COMPLEMENTARIAS?”

PROYECTO DE TITULACIÓN

Previa la Obtención del Título de:

INGENIERÍA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

Presentado por:

TANIA JESSENIA MACÍAS MENDOZA

MARÍA FERNANDA PAREDES GILER

Guayaquil – Ecuador

2015

AGRADECIMIENTO

Agradecemos principalmente a Dios por darnos la oportunidad de concluir esta etapa de nuestras vidas con éxito.

A nuestra directora de tesis M.BA. Heydi Pazmiño, por habernos guiado con entrega para la realización de este trabajo.

Al Econ. Jorge Ayala por haber revisado nuestra tesis en algunas ocasiones;

Y al Lcdo. Juan Carlos González, encargado de Asuntos Comerciales, Económicos y de Turismo de la Embajada de México en Ecuador, por habernos brindado su tiempo y por haber contestado a las preguntas de la entrevista.

Tania Jessenia Macías Mendoza.

María Fernanda Paredes Giler.

DEDICATORIA

A Dios, pilar fundamental, por darme salud
y permitirme culminar esta etapa de mi vida profesional.

A mi brillante estrella en el cielo, mi Mamita Yeyo,
quien ilumina mi camino y estaría orgullosa de este logro alcanzado.

A mis padres, Alexis y Thania, por ser mi motor y fortaleza,
por brindarme sus mejores enseñanzas y su apoyo incondicional.

A mis hermanos, Alexis y Christian,
quienes ocupan un lugar muy importante en mi corazón.

A mi amor, Jorge, por ser mi soporte,
mi amigo y compañero, y estar a mi lado en todo momento.

A mi amiga universitaria, Mafer,
con quien desde inicios anhelamos alcanzar juntas esta meta.

Tania Jessenia Macías Mendoza.

A Dios, por ser mi guía y mi fortaleza; y por darme la sabiduría necesaria para
haber concluido esta etapa universitaria. A mis queridos padres, Jimmy y Evelin por
haberme incentivado en todo momento al progreso de mi carrera profesional, a ellos
quienes me tuvieron paciencia infinita y confianza en mí en el transcurso de esta etapa y
por ser el pilar fundamental para alcanzar esta meta.

A mis hermanos Evelin Cecilia y Jimmy Fernando quienes estuvieron
brindándome su apoyo; a mi hermosa sobrina Mía Valeska que siempre tiene una
sonrisa para mí.

Además quiero dedicarle esta tesis a mi tía Inés que siempre ha estado
pendiente, brindándome su apoyo incondicional y sus bellos consejos.
A mi amiga Tania, quién con su esfuerzo fue parte importante de este trabajo.

María Fernanda Paredes Giler.

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

M.BA. Heydi Pazmiño Franco
DIRECTORA

M.BA. Pablo Soriano Idrovo
VOCAL

DECLARACIÓN EXPRESA

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

TANIA JESSENIA MACÍAS MENDOZA

MARÍA FERNANDA PAREDES GILER

ÍNDICE GENERAL

AGRADECIMIENTO	II
DEDICATORIA	III
TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN.....	IV
DECLARACIÓN EXPRESA	V
ÍNDICE GENERAL	VI
RESUMEN	IX
ABSTRACT.....	XI
ÍNDICE DE TABLAS	XIII
ÍNDICE DE CUADROS	XIV
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES	XV
ÍNDICE DE ECUACIONES	XVI
ABREVIATURAS.....	XVII
CAPÍTULO I	1
1. INTRODUCCIÓN	1
1.1. Antecedentes	2
1.2. Planteamiento del Problema.....	4
1.3. Justificación.....	5
1.4. Objetivos	5
1.4.1. Objetivo General	5
1.4.2. Objetivos Específicos.....	5
1.5. Alcance del Estudio.....	6
CAPÍTULO II.....	8
2. REVISIÓN DE LITERATURA	8
2.1. Indicadores Comerciales	9

2.1.1. Índice de Balassa	11
2.1.2. Índice de Ventajas Comparativas Reveladas (VCR).....	11
2.1.3. Índice de Complementariedad.....	13
2.1.4. Índice de Similitud	13
2.1.5. Índice de Krugman	15
2.1.6. Índice Trade Overlap.....	15
2.1.7. Índice de Grubel y Lloyd.....	15
2.1.8. Índice de Comercio Intrarregional	16
2.1.9. Índice de Intensidad de Comercio	16
2.2. Análisis de Competitividad	17
2.2.1. Diamante de Porter	18
2.2.2. Índice de Competitividad Global	19
CAPÍTULO III.....	20
3. METODOLOGÍA	20
3.1. Definición del Proceso de Investigación	21
3.1.1. Identificación del Problema de Investigación	21
3.1.1.1. Objetivo General de la Investigación	22
3.1.1.2. Objetivos Específicos de la Investigación	22
3.1.2. Diseño de la Investigación	22
3.1.2.1. Fases de la Investigación	23
3.1.2.2. Fuentes de la Investigación.....	24
3.1.2.3. Elección de la Muestra	25
3.2. Indicadores Comerciales	25
3.2.1. Índice de Balassa	26
3.2.2. Índice de Ventajas Comparativas Reveladas.....	27
3.2.3. Índice de Complementariedad.....	28

CAPÍTULO IV	30
4. ECONOMÍA Y COMERCIO ENTRE ECUADOR Y MÉXICO	30
4.1. Características Económicas de Ecuador y México.....	31
4.1.1. Economía de Ecuador.....	31
4.1.2. Economía de México.....	40
4.2. Comercio Bilateral entre Ecuador y México	52
4.2.1. Análisis Exportaciones e Importaciones entre Ecuador y México.....	52
4.2.2. Acuerdos Comerciales entre Ecuador y México	55
CAPÍTULO V	57
5. APLICACIÓN DE METODOLOGÍA Y PRESENTACIÓN DE RESULTADOS ...	57
5.1. Índices Comerciales entre Ecuador y México	58
5.1.1. Índice de Balassa de Exportaciones entre Ecuador y México.....	59
5.1.2. Índice de Ventajas Comparativas Reveladas entre Ecuador y México	61
5.1.3. Índice de Complementariedad entre Ecuador y México	63
5.2. Comparación de la Canasta Exportadora de Ecuador y Demanda de México	65
CONCLUSIONES	67
REFERENCIAS.....	70
ANEXOS	76

RESUMEN

El comercio internacional entre Ecuador y México fue analizado a través de la aplicación de los indicadores comerciales tales como: el Índice de Balassa (IB), el Índice de Ventajas Comparativas Reveladas (IVCR) y el Índice de Complementariedad Comercial (ICC); mediante la utilización de fuentes secundarias, los cuales se observaron en el período comprendido entre los años 2003 y el 2013. Se presentaron los indicadores macroeconómicos de Ecuador y de México individualmente; donde se destacan los años 2004 y 2005 en que Ecuador mantuvo una buena economía debido al aumento de la producción del petróleo y en el 2008 cuando el petróleo alcanzó el precio por barril más alto dentro del período de análisis; asimismo en el año 2009 en que la economía bajó por la caída de los mercados internacionales. En cuanto a México, de la década estudiada, se identificó que su PIB más crítico fue en el año 2009 a causa de la recesión mundial alcanzando un decremento del 4,70% con respecto al 2008; de la misma manera el país logró superar esta crisis en el año 2010 obteniendo una variación del 5,11% en relación al año anterior, como consecuencia de una mejora en la producción del sector industrial de Estados Unidos. Adicional a ello, se realizó una revisión al comercio bilateral entre ambos países, se mencionaron los principales productos que Ecuador oferta y demanda a México, así como los acuerdos comerciales y preferencias arancelarias existentes entre los países de estudio. Para la aplicación de los indicadores comerciales se tomaron las partidas que representaron el 80% de los ingresos promedios de las exportaciones de Ecuador hacia México entre el 2003 y el 2013, del cual se obtuvieron catorce partidas arancelarias. Luego, se aplicaron las fórmulas de los tres indicadores seleccionados en los cuales se obtuvo que según el IB, Ecuador posee ventaja para las exportaciones hacia México de los productos: cacao con 0.73, el aceite de palma con 0.70, la madera con 0.93, los artículos de confitería con 0.81, los suéteres con 0.97, el aceite de coco con 0.40 y los tableros de madera con 0.84; según el IVCR, el país posee ventajas del intercambio comercial del cacao con un índice del 0,85; y según ICC, Ecuador y México mantienen un grado de complementariedad en más del 78% de las catorce partidas escogidas para el análisis, y los productos con los

que no presenta complementariedad en promedio fueron: las llantas neumáticas con 0.90, suéteres con 0.02 y aceites de coco con 0.97. Finalmente, se concluye que las economías de Ecuador y México si son complementarias, pero que se deben intensificar los acuerdos comerciales entre los países, para que así las exportaciones ecuatorianas alcancen una mayor participación dentro de las importaciones mexicanas, que en la actualidad representan menos del 1% únicamente.

Palabras claves: Indicadores comerciales, Ecuador, México, Balassa, Ventajas Comparativas Reveladas, Complementariedad.

ABSTRACT

The international trade between Ecuador and Mexico was analyzed through the application of business indicators: the Balassa Index (BI), the Revealed Comparative Advantage Index (RCAI) and the Trade Complementarity Index (TCI); using secondary sources, which were observed in the period between 2003 and 2013. First, this study presented the macroeconomic indicators of Ecuador and Mexico individually; which it was best in the years 2004 and 2005, because Ecuador had a good economy due to increased oil production, and in 2008 when the oil reached the highest price per barrel in the period of analysis; also in 2009 the economy decreased by falling international markets. In the case of Mexico, the decade studied, identified their most critical GDP was in 2009 because of the global recession reaching a decrease of 4.70% over 2008; just as the country was able to overcome this crisis in 2010 obtaining a variation of 5.11% in the previous year, as a result of an improvement in industrial production in the United States. In addition to this, there is a review to bilateral trade between the two countries, the main products offered by Ecuador and demanded by Mexico, as well as trade agreements and tariff preferences between the countries mentioned. For the implementation of trade indicators, the items selected were the representation of 80% in the average income of Ecuador's exports to Mexico between 2003 and 2013, which were obtained fourteen tariff items. Then, the formulas of the three selected indicators were applied, was obtained by the BI, Ecuador has advantage for exports to Mexico of products: cocoa with 0.73, palm oil with 0.70, wood with 0.93, the confectionery with 0.81, the sweaters with 0.97, coconut oil with 0.40 and the wooden boards with 0.84; according to RCAI, the country has advantages of trade cocoa with an index of 0.85; and according to TCI, Ecuador and Mexico maintain a degree of complementarity in over 78% of the fourteen items chosen for analysis, and the products that doesn't show complementarity on average were: pneumatic tires with 0.90, the sweaters with 0.02 and oils coconut with 0.97. Finally, it is concluded that the economies of Ecuador and Mexico are complementary, but must intensify trade agreements between both

countries, so that Ecuadorian exports to achieve greater participation in Mexican imports, because actually represents less than 1%.

Key words: Business indicators, Ecuador, Mexico, Balassa, Revealed Comparative Advantage, Complementary.

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 5. 1. Principales Partidas Arancelarias Exportadas de Ecuador a México	58
--	----

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 4. 1. Acuerdos Comerciales Vigentes de Ecuador	55
Cuadro 4. 2. Acuerdos con Preferencias Arancelarias Otorgadas por México.....	56
Cuadro 5. 3. Índice de Balassa de Exportaciones Normalizada Ecuador y México.....	60
Cuadro 5. 4. Índice de VCR Normalizada Ecuador y México.....	61
Cuadro 5. 5. Índice de Complementariedad Ecuador y México	63

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 3. 1. Proceso Metodológico de Investigación de Mercados	21
Ilustración 3. 2. Clasificación del Diseño de Investigación a Utilizar.....	23
Ilustración 4. 3. Evolución del PIB Real (%) de Ecuador 2003-2013	32
Ilustración 4. 4. Evolución del Desempleo (%) en Ecuador 2003-2013.....	34
Ilustración 4. 5. Evolución Inversión Extranjera Directa (%) de Ecuador 2003-2013 ...	35
Ilustración 4. 6. Evolución de la Inflación (%) de Ecuador 2003-2013	36
Ilustración 4. 7. Balanza Comercial No Petrolera de Ecuador 2003-2013	37
Ilustración 4. 8. Evolución Exportaciones Términos FOB (%) Ecuador 2003-2013	38
Ilustración 4. 9. Exportaciones Ecuatorianas en el Año 2013	39
Ilustración 4. 10. Evolución Importaciones Términos FOB (%) Ecuador 2003-2013 ...	40
Ilustración 4. 11. Evolución del PIB Real (%) de México 2003-2013	42
Ilustración 4. 12. Evolución del Desempleo (%) en México 2003-2013.....	44
Ilustración 4. 13. Evolución Inversión Extranjera Directa (%) México 2003-2013.....	46
Ilustración 4. 14. Evolución de la Inflación (%) de México 2003-2013	47
Ilustración 4. 15. Balanza Comercial de México 2003-2013	48
Ilustración 4. 16. Evolución Exportaciones (%) México 2003-2013	49
Ilustración 4. 17. Principales Destinos de Exportaciones Mexicanas al Año 2013.....	50
Ilustración 4. 18. Evolución Importaciones (%) México 2003-2013	51
Ilustración 4. 19. Exportaciones Ecuatorianas hacia México (%) 2003-2013.....	52
Ilustración 4. 20. Principales Productos Exportados de Ecuador hacia México 2013....	53
Ilustración 4. 21. Importaciones Ecuatorianas desde México (%) 2003-2013	54
Ilustración 4. 22. Principales Productos Importados desde México 2013	54

ÍNDICE DE ECUACIONES

Ecuación 3. 1. Índice de Balassa para Exportaciones	26
Ecuación 3. 2. Índice de Ventajas Comparativas Reveladas	27
Ecuación 3. 3. Índice de Ventajas Comparativas Reveladas Normalizado	27
Ecuación 3. 4. Índice de Complementariedad	28

ABREVIATURAS

ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración
ALALC	Asociación Latinoamericana de Libre Comercio
BCE	Banco Central del Ecuador
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
FOB	Free On Board (Franco a Bordo)
IB	Índice de Balassa
ICC	Índice de Complementariedad Comercial
IED	Inversión Extranjera Directa
INEC	Instituto Nacional de Estadísticas y Censos
INEGI	Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática
IPC	Índice de Precios al Consumidor
ISD	Impuesto de Salida de Divisas
IVCR	Índice de Ventajas Comparativas Reveladas
OCDE	Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico
OIT	Organismo Internacional del Trabajo
OPC	Oleoducto de Productos Pesados
PECO	Países de la Europa Central y Oriental
PIB	Producto Interno Bruto
PROECUADOR	Instituto de Promoción de Exportaciones e Importaciones
SENPLADES	Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo
SGP	Sistema General de Preferencias
SICE	Sistema de Información sobre Comercio Exterior
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte

CAPÍTULO I

1. INTRODUCCIÓN

Este capítulo provee información relevante sobre la investigación a realizarse donde se plantean objetivos a los que se espera llegar una vez concluido el trabajo de titulación, además de una breve historia de las relaciones comerciales entre Ecuador y México y los motivos por los cuales se realizará este estudio.

Se describe el problema observado, para lo cual se procede a realizar el presente trabajo de titulación en el que se identificarán los productos principales de importación y exportación en el mercado ecuatoriano y mexicano; para de esta manera mediante la aplicación de indicadores de comercio exterior poder analizar las economías de ambos países y determinar la complementariedad entre ellos.

1.1. Antecedentes

La economía internacional ha sido de gran importancia, por lo que es indispensable destacar que tuvo sus inicios en el estudio del comercio y las finanzas en el mundo. A principios del siglo XXI los países se encontraban estrechamente relacionados por medio del comercio de bienes y servicios y las inversiones entre ellos. El análisis del comercio internacional enfatiza en las transacciones reales de la economía internacional, es decir, aquellas en las que se implica un movimiento físico de bienes y servicios o un compromiso tangible de recursos económicos. (Krugman, Obstfeld, & Melitz, 2012)

Una economía complementaria resulta de la interdependencia comercial entre varios países, ya que las estructuras de exportación e importación se diferencian de acuerdo a la oferta y demanda del mercado internacional; de tal manera que cada país puede exportar al otro lo que produce competitivamente e importar los bienes o servicios en los que no es competitivo.

Ecuador ha sustentado su economía en la agricultura, pesca y minería, dedicándose a las exportaciones de materias primas y contando con su mayor fuente de riqueza proveniente del petróleo; y en los últimos tiempos el Estado ha invertido en carreteras, educación, salud. Según indicadores macroeconómicos, el país ha triplicado su Producto Interno Bruto (PIB) durante la última década y su renta per cápita ha sido duplicada. Los ecuatorianos cuentan con reservas ecológicas y turísticas en las cuales podría encontrar un progreso económico a futuro.

México fundamenta su economía en las exportaciones, las cuales se ven beneficiadas por los tratados de libre comercio que mantiene con más de cuarenta países alrededor del mundo. El gobierno mexicano ha empezado a expandir su competencia con infraestructura en puertos marítimos, la distribución del gas natural, la generación de electricidad y la inversión en las telecomunicaciones. Su evolución económica ha estado respaldada por el capital privado emprendedor, los bienes raíces, el turismo, la agricultura y los recursos naturales que posee.

Según datos del Banco Mundial, México ha tenido un aumento poco significativo en su crecimiento económico entre los años 2013-2014, lo que es atribuido a las exportaciones de manufactura que por quinto año consecutivo son influenciadas por aumentos en el sector automovilístico.

Las exportaciones de México han sido históricamente concentradas en el mercado de Estados Unidos mostrando una participación del 77% de las exportaciones hacia Estados Unidos en el 2013, lo cual muestra mayores riesgos para el país; México necesita diversificar sus exportaciones y reforzar sus relaciones comerciales con demás socios mundiales. (Pro Chile, 2014)

Actualmente, Ecuador es el quinto país en el que se enfocan las inversiones mexicanas realizadas en América Latina y el Caribe, señalando que en el 2013 las inversiones representaron alrededor de \$ 1.400 millones. (El Telégrafo, 2015)

En marzo del 2014, Ecuador registró una balanza comercial negativa con México de -150.9 millones de dólares en términos FOB y en marzo del 2015 una balanza comercial de -132,3 millones de dólares en términos FOB; una disminución poco significativa del 12,32%, lo que ha ampliado el afán por avivar las relaciones comerciales a efectos de mantener un equilibrio en la balanza comercial. (Banco Central del Ecuador, 2015)

Para simplificar el comercio entre los países se han creado los acuerdos o tratados que otorgan preferencias arancelarias ya sean parciales o totales para el ingreso de productos entre los países involucrados. Las políticas de comercio exterior ayudan a minimizar los aranceles aduaneros en productos originarios de un determinado país y además sirven para disminuir trámites que deben seguirse para ingresar dicho bien en otro mercado. (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2015)

Según el Ministerio de Comercio Exterior, el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR) y PRO MÉXICO Inversión y Comercio firmaron el Convenio Interinstitucional con el fin de obtener una mejor cooperación a nivel empresarial; adicional a ello, su propósito es el intercambio de información que colabore al desarrollo bilateral y a las inversiones entre ambos países. (Ministerio de Comercio Exterior, 2014)

México y Ecuador mantienen el Acuerdo de Alcance Parcial No. 29 que fue suscrito el 31 de mayo del 1993, en el cual se adicionaron protocolos hasta el 16 de agosto del 2002; en este acuerdo se incorporaron las preferencias resultantes de renegociación, revisión y actualización de las ventajas otorgadas en las listas nacionales de ambos países, en el marco de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio

(ALALC) además de las contenidas en la lista de ventajas no extensivas a favor del Ecuador. (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2014)

Ecuador y Paraguay se encuentran como beneficiarios en el Acuerdo de Alcance Parcial No. 14 que suscriben México y Panamá el 22 de mayo del 1985, el mismo que tuvo la finalidad del otorgamiento de concesiones que permitan dinamizar el comercio en conjunto con sus respectivas políticas económicas y agilizar el proceso de integración de América Latina. (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 2015)

1.2. Planteamiento del Problema

En el período de enero a marzo del 2014, Ecuador tenía una balanza comercial total de 469.401 millones de dólares en términos FOB, sin embargo para los mismos meses en el año 2015, se muestra una balanza comercial negativa de -899.257 millones de dólares en términos FOB debido a que existió una disminución considerable en las exportaciones petroleras en un 50,3%. (Banco Central del Ecuador, 2015)

Con respecto a la balanza comercial entre Ecuador y México en el 2014 y 2015, se observa que la balanza comercial se ha mantenido negativa ya que sus importaciones han superado sus exportaciones, mostrando así que en el primer trimestre del 2014 las exportaciones fueron de 11.273 toneladas y las importaciones fueron de 296.069 toneladas, y en el mismo trimestre del 2015 las exportaciones fueron de 13.494 toneladas y las importaciones fueron de 83.905, estos valores reflejan un saldo favorable para México. (Banco Central del Ecuador, 2015)

Tomando en cuenta el total de exportaciones de Ecuador hacia el mundo, las exportaciones hacia México han representado tan sólo un 0,58% en el año 2014, lo que da muestra de la poca participación de mercado que se tiene en este país. Productos como máquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos, artefactos mecánicos, caucho y manufacturas de caucho son los que se muestran con menor proporción dentro de las exportaciones del 2014 en relación a los dos años anteriores. (Trade Map, 2015)

La presencia de los productos ecuatorianos en México es mínima, ya que las importaciones realizadas por México provienen de sus principales socios comerciales; es por esto que sería recomendable llegar a un acuerdo comercial para lograr un equilibrio competitivo.

Por lo tanto, en el presente estudio se realizará un análisis de indicadores comerciales que definirán la complementariedad entre las economías de Ecuador y México, enfocándose de manera específica en el Índice de Balassa de Exportaciones, en el Índice de Ventajas Comparativas Reveladas y en el Índice de Complementariedad, los cuales ayudarán a determinar la importancia de un acuerdo comercial entre ambos países.

1.3. Justificación

La balanza de pagos contiene la principal fuente de estudio e información de la actividad internacional de un país, es decir, permite comprender las transacciones monetarias efectuadas en un determinado período de tiempo; dentro de esta se encuentra la balanza comercial, la cual registra operaciones de importación y exportación de bienes y servicios del país.

Ecuador y México tienen un acuerdo de alcance parcial, pero sin embargo Ecuador no ha logrado ingresar en el mercado mexicano con la misma intensidad; por lo tanto es indispensable analizar los motivos o variables que pudieran causar un aumento o disminución en sus operaciones de comercio internacional para así lograr una mayor competitividad del país.

Para realizar este estudio, se realizará un análisis del Índice de Balassa para definir el grado de importancia de las exportaciones de determinados productos de Ecuador a México, se usará también el Índice de Ventajas Comparativas Reveladas con el fin de determinar las ventajas o desventajas del comercio internacional realizado por una nación con sus asociados. Además se utilizará el Índice de Complementariedad para comprobar qué tan complementarios son las economías de ambos países.

1.4. Objetivos

1.4.1. Objetivo General

Analizar el comercio internacional entre Ecuador y México a través de la aplicación de indicadores comerciales.

1.4.2. Objetivos Específicos

- Investigar las principales características económicas y el desarrollo comercial de Ecuador y México.

- Definir los índices representativos para el análisis del comercio internacional entre Ecuador y México.
- Evaluar la relación comercial entre Ecuador y México por medio de los indicadores de comercio: Índice de Balassa de Exportaciones, el Índice de Ventajas Comparativas Reveladas y el Índice de Complementariedad.
- Determinar la complementariedad entre las economías de México y Ecuador mediante la aplicación de los índices del comercio.

1.5. Alcance del Estudio

En la presente investigación se persigue el análisis y aplicación de las teorías propuestas en el estudio con el fin de medir las ventajas que tienen los países seleccionados y a su vez de los diferentes indicadores de comercio. Para empezar con la investigación se plantean los problemas que han surgido entre las dos economías consideradas, los cuales serán abarcados dentro de los objetivos generales y específicos.

En el segundo capítulo se expone la revisión de la literatura sobre toda la información posible de los indicadores de comercio, desde su historia hasta su aplicación y temas relevantes de la investigación que puedan ser necesarios al momento de analizar el comercio internacional entre Ecuador y México.

En el tercer capítulo, gracias a la información recopilada en el capítulo anterior, se escogerán los indicadores que sean más convenientes de aplicar con el fin de tener un mejor análisis, donde se revisarán las fórmulas, estructuras y definiciones, los indicadores que se van a usar son el Índice de Balassa, el Índice de Ventajas Comparativas Reveladas y el Índice de Complementariedad.

Dentro del capítulo cuatro se encuentra un análisis de la economía de Ecuador y de México, mostrando datos históricos de la balanza comercial, acuerdos bilaterales, algunas variables macroeconómicas tales como producción, inversión y consumo, y como ha sido el comercio entre los dos países en la última década.

En el quinto capítulo, a partir de los datos obtenidos, se procederá a la aplicación de fórmulas, análisis y presentación de los índices de Balassa, el Índice de Ventajas Comparativas Reveladas y el Índice de Complementariedad donde se revisarán qué tan complementarias son las economías entre México y Ecuador.

Finalmente, se presentarán los resultados y las conclusiones luego de haber realizado el respectivo análisis con los indicadores comerciales mencionados anteriormente.

CAPÍTULO II

2. REVISIÓN DE LITERATURA

Este capítulo muestra la revisión de literatura de los indicadores comerciales y de los estudios de la competitividad que abarcan la historia de los indicadores y teorías incluyendo sus inicios, los autores y trabajos previos de aplicación de los mismos; con la finalidad de dar un mejor enfoque a esta investigación.

Existen tres grupos de indicadores: Índices Básicos de Posición Comercial, Índices Relacionados con el Dinamismo Comercial e Índices de Comercio Intrarregional; sin embargo, para este trabajo de titulación se han tomado en consideración los indicadores del segundo y tercer grupo los cuales se detallan específicamente en el presente capítulo.

Para complementar el estudio se realizará una introducción sobre las teorías de la competitividad, en donde se presentarán los principales conceptos del Índice de Competitividad de Global y de la Teoría del Rombo o Diamante de Porter.

2.1. Indicadores Comerciales

La nueva teoría del comercio y de la geografía económica nace de la necesidad de expresar el comportamiento del comercio internacional; lo que llevó a especialistas a realizar estudios sobre nuevas teorías que complementaran planteamientos establecidos anteriormente. Para esta investigación se inició refutando la hipótesis de Adam Smith sobre las ventajas absolutas surgida en el siglo XVII que indica que las naciones deben exportar productos en que se posee una ventaja absoluta, es decir, cuando la relación producción/trabajo sea menor en comparación con otros países. La teoría de Smith se reforzó con el trabajo de David Ricardo, quien introdujo el concepto de ventaja comparativa¹ explicando el mercado de competencia perfecta, en la cual los vendedores aceptan los precios existentes ya que no representan fracción importante en el mercado. (Appleyard & Field, 2003) (Mayorga & Martínez, 2008)

Partiendo de estas teorías, Krugman y Obstfeld refutan ante los modelos tradicionales planteando que posee debilidades en relación al mundo real; ya que los países en realidad producen una variedad diversificada de bienes para su consumo y exportación y no se basan en ventajas absolutas o comparativas. El modelo deja a un lado las barreras arancelarias de entrada a otros países, excluye los factores productivos, ni considera las economías de escala; lo que vuelve al modelo ineficaz para explicar los flujos comerciales entre naciones aparentemente similares. Posteriormente, surgen modelos como el de factores específicos (Paul Samuelson y Ronald Jones) y el de la distribución de la renta (Heckscher-Ohlin); pero estos modelos se aplican en mercados de competencia perfecta. (Krugman, Obstfeld, & Melitz, 2012)

Krugman identificó estas falencias e incorporó las economías de escala; ya que en contraste de la teoría tradicional del comercio de mercados perfectamente competitivos, cuando se incorporan las economías de escala, las grandes empresas tienen ventajas en relación a las pequeñas, lo que ocasiona que los mercados sean dominados por monopolios u oligopolios. Krugman explica su teoría en un tipo de mercado de competencia imperfecta, en el que una empresa puede distinguir su producto del de sus rivales, y además opina que las empresas toman precios de sus rivales ignorando el efecto de su propio precio sobre el de otras empresas.

¹ Un país tiene una ventaja comparativa en la producción de un bien si el costo de oportunidad en la producción de este bien en término de otros bienes es inferior frente al de otros países.

Adicionalmente entendió que el comercio internacional no sólo era interindustrial², sino que las naciones también realizan intercambios de bienes y servicios para las mismas industrias, lo que se denomina comercio intraindustrial³. (Mayorga & Martínez, 2008)

Los indicadores de comercio exterior surgen con la finalidad de conocer la situación comercial de un país para así permitir comparar su posición con respecto a otro o a un bloque comercial determinado.

De la revisión efectuada al Manual de comercio exterior y política comercial nociones básicas, clasificaciones e indicadores de posición y dinamismo se encontró que los índices son indicadores que reflejan la situación comercial de un país sobre un período determinado. Para un mejor análisis, los indicadores comerciales se encuentran divididos en tres grupos: (Durán & Alvarez, 2008)

- Indicadores Básicos de Posición Comercial, este grupo de indicadores está constituido por indicadores de fácil aplicación y análisis, los cuales miden el grado de internacionalización en el que se encuentra un país, permitiendo conocer las principales características de las exportaciones e importaciones de bienes y servicios.
- Indicadores Relacionados con el Dinamismo Comercial, estos indicadores miden los cambios en las tendencias del desarrollo comercial que poseen los países o regiones.
- Indicadores de Dinámica Relativa del Comercio Intrarregional, en el tercer y último grupo se encuentran los indicadores que miden el desarrollo e intensidad comercial de dos o más países dentro de una misma región.

De los grupos de indicadores mencionados anteriormente, el presente trabajo de titulación abarcará algunos indicadores del dinamismo comercial entre ellos: el Índice de Balassa, Indicador de Ventajas Comparativas Reveladas (VCR), el Índice de Complementariedad, el Índice “Trade Overlap”, el Índice de Grubel Lloyd, el Índice de Similitud y finalmente el Índice de Krugman; y de dinámica relativa del comercio intrarregional se explicarán el Índice de Comercio Intrarregional y el Índice de Intensidad de Comercio.

² El comercio interindustrial se refiere al comercio entre países consistente en el intercambio de productos de diferentes industrias.

³ El comercio intraindustrial se trata del comercio internacional en el que se intercambian productos de la misma industria.

2.1.1. Índice de Balassa

El Índice de Balassa fue desarrollado por Bela Balassa en el año 1965 y forma parte de los indicadores de ventajas comparativas, el cual evalúa el grado de importancia de un producto en las exportaciones de un país a otro, con relación a la importancia de las exportaciones del mismo producto en las exportaciones del mismo país hacia el mundo. (Durán Lima, 2012)

Este índice ha estado sujeto a innumerables críticas por ser delimitado en términos de precios relativos, ya que se basa en supuestos de ausencia de distorsiones en un mercado perfecto, es decir, circunstancias poco reales que disminuyen la eficacia del modelo y causan diferencias al momento de realizar un análisis completo de un comercio bilateral a nivel mundial. A pesar de esto, el indicador ha sido utilizado en una gran cantidad de trabajos relacionados con la especialización y estructura del comercio internacional. (Cafiero, 2005)

Para la interpretación de este indicador comercial se utilizan las escalas entre 0.33 y 1 lo que muestra que exige ventaja para el país, valores entre -0.33 y -1 expone que exige desventaja para el país y en caso de que el valor oscile entre -0.33 y 0.33 este modelo supone que existe tendencia hacia un comercio intraproducto⁴.

2.1.2. Índice de Ventajas Comparativas Reveladas (VCR)

El Índice de Ventajas Comparativas Reveladas (VCR) pertenece al grupo de los indicadores de dinamismo comercial y surge de las diversas críticas del índice de Balassa luego de haberse considerado la hipótesis de que las decisiones en el comercio internacional están basadas en relación de costos y beneficios, es decir, que el flujo de comercio de bienes puede “revelar” la ventaja comparativa entre países; y de la misma manera, el intercambio real de bienes puede reflejar costos relativos y diferencias existentes entre países. (Espinosa, García, & Godoy, 2013)

Este indicador fue planteado empíricamente por Liesner (1958), pero sin embargo fue desarrollado y popularizado por Balassa (1965). Las dificultades en las interpretaciones del Índice de Balassa (IB) y las críticas sobre la asimetría del indicador

⁴ Un comercio intraproducto se refiere a que a pesar de que no existan ventajas para las partes, existe una tendencia al fortalecimiento de lazos comerciales internacionales.

indujeron a varios investigadores a proponer modelos para poder ampliar el índice original. (Gil, Martínez, Martínez, Nañez, & Salazar, 2012)

Balassa (1965) sugiere en el pensamiento internacional que si existiera la forma de inferir en las ventajas comparativas permitiría que estas ventajas sean reveladas por el flujo de mercancías en el comercio, logrando que el intercambio real de bienes sea reflejado en los costes relativos, así como también las diferencias que existen entre los países.

Después, Hillman (1980) establece una relación entre el concepto de precios relativos y el patrón comercial observado en la práctica, comparando los índices en una industria en particular con teoría económica. (Estrada & Varela, 2010)

Según el documento de promoción de comercio "*Análisis de las Exportaciones Argentinas utilizando el Índice de Ventajas Comparativas Reveladas*" indica que Bowen (1983) critica al índice argumentando que la ventaja comparativa es un concepto basado en el comercio neto, es decir, exportaciones menos importaciones y que deben ser relacionados los niveles de producción domésticos. Luego, señala que Yeats (1985) sugiere cambios para relacionar el indicador con el contenido factorial del mercado.

Posteriormente, Tsakok (1990) considera que el VCR ayuda a comparar la eficiencia de la producción entre dos países representando quién tiene una ventaja comparativa sobre el otro optimizando los factores de producción; y adicionalmente, facilita la comparación de las ganancias y de los ahorros por unidad refiriéndose a la eficacia interna de las naciones identificando quién posee menor costo de producción.

A continuación, Vollarth (1991) realizó un estudio de la fórmula del índice de ventajas comparativas reveladas incluyendo las importaciones y las exportaciones de los países analizados y también considerando su producción con respecto al resto del mundo; ofreciendo así una validez teórica.

El índice de ventajas comparativas reveladas (IVCR) es un indicador de desempeño y competitividad comercial-productivo de un país, el cual establece las ventajas comparativas que tienen los países entre ellos y con respecto al mundo a lo largo de un período de tiempo determinado.

El indicador puede tomar valores positivos y negativos. Si el índice es positivo indicará un superávit en el total de comercio y por lo tanto, expresará una desventaja en los intercambios de comercio; por el contrario, si el índice es negativo será una muestra

del déficit en el total del comercio y expresará una ventaja en intercambios comerciales. El mismo análisis puede ser utilizado para exportaciones e importaciones, solo debe ser cambiado el enfoque de la interpretación del resultado del indicador. Es decir, en el caso de las importaciones se pueden estudiar los productos que pueden ser potencialmente importados para generar oportunidades de negocio. Además, la diferencia entre el análisis de exportaciones y el de importaciones para un mismo producto podría calcular la ventaja neta de un país. (Espinosa, García, & Godoy, 2013)

2.1.3. Índice de Complementariedad

El Índice de Complementariedad Comercial (ICC) fue desarrollado por Anderson y Nordheim (1993), el cual fue derivado del indicador de ventajas comparativas reveladas con la finalidad de medir la complementariedad entre socios.

El ICC muestra un grado de asociación entre los productos exportados por un país con respecto a los bienes importados por otro país; es decir, intenta calcular la mayor semejanza entre la oferta exportable de un país y la demanda importable de su socio para conocer la tendencia a comercializar entre ellos. (Bustillo Mesanza, 2006)

Para la interpretación del índice de complementariedad este puede tomar valores mayores y menores que uno. Si el indicador resulta ser menor a la unidad significará que el país analizado no exporta los mismos productos importados por su socio comercial; por el contrario, si el indicador tiende a valores mayores que la unidad quiere decir que existe una fuerte complementariedad entre las exportaciones de un país y las importaciones del otro. Por lo tanto, el ICC revela en cuáles subpartidas se podría incentivar la producción de bienes para la exportación al socio comercial con el que se está analizando este índice.

2.1.4. Índice de Similitud

El Índice de Similitud (IS) fue desarrollado por Joseph Michael Finger y Mordechai E. Kreinin tras publicar un artículo llamado “*A Measure of ‘Export Similarity’ and Its Possible Uses*” en “*The Economic Journal*” en diciembre de 1979, donde se fundamenta que el IS mide la similitud de exportaciones de un grupo de productos de dos o más países hacia un mismo mercado de destino; y se establece qué tan similares son las estructuras comerciales de los países analizados. De la revisión

efectuado al artículo, se ubicó que los autores realizaron un análisis a partir de las preferencias arancelarias del Sistema General de Preferencias (SGP); las cuales eran otorgadas por los países industriales a las empresas manufactureras de los PMA⁵ y que se componía por dos fases: la producción nacional de los países que se acogían al SGP fuera desplazada por las importaciones de los PMA y la segunda que se diera un reemplazo de las importaciones de terceros países industrializados, esta segunda fase se desarrollaba bajo el supuesto de que los PMA y los países industrializados realizaban exportaciones de similares materias primas, ya que si las exportaciones son diferentes, el comercio entre países industrializados no se ve mayormente afectado, en este sentido fue necesario evaluar cuán similares o divergentes son dos o más países hacia un tercer mercado. (Finger & Kreinin, 1979)

Este IS ha sido muy utilizado internacionalmente en análisis de competitividad; fue usado por Pomfret (1981) para evaluar las implicaciones económicas de la ampliación de la UE al incluir el Reino Unido, Irlanda y Dinamarca.

La Comisión de Productividad Australiana (2002) empleó el IS para considerar cuáles de las ramificaciones de Australia permiten la libre entrada para las exportaciones de los países menos desarrollados. (Kreinin & Plummer, 2004)

Además, fue implementado para el análisis de complementariedad entre Colombia y Estados Unidos, en un documento llamado “¿Estados Unidos y Colombia: oportunidades o riesgos?”, emitido por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, en el cual se evaluaban las similitudes en las canastas exportadoras de Colombia y Estados Unidos hacia el mundo para tener una mejor visión del comercio entre ambos países; además de establecer si estas economías eran competitivas o complementarias, en este mismo documento se realizó una revisión de la similitud de las canastas exportadoras de Colombia y los países de la CAN y el MERCOSUR hacia el mercado de Estados Unidos, finalmente se definió que las canastas exportadoras que más se asemejan a las de Colombia correspondían a las de Ecuador y Venezuela, por lo cual las exportaciones de Colombia hacia los Estados Unidos podían ser desplazadas por la de estos dos países.

⁵ Países menos adelantados (PMA) es un término convencional para la clasificación de los países según su nivel de desarrollo económico, proveniente del inglés Least Developed Country (LDC).

2.1.5. Índice de Krugman

El índice de Krugman se fundamenta en el indicador de similitud antes mencionado, evaluando las diferencias de las estructuras de exportación, sumando las diferencias de la participación de cada industria en el total del valor agregado industrial de un país y la participación de esa misma industria en el valor agregado industrial de otro país que haya sido tomado como referencia. (Durán & Alvarez, 2008)

El resultado del índice entre la participación de los productos en las exportaciones de ambos países puede fluctuar entre cero y dos; valores que ayudan a identificar la diferencia entre las estructuras de exportación analizadas. Por lo tanto, si el Índice de Krugman (IK) alcanza un valor mínimo de 0 quiere decir que las estructuras industriales son idénticas y si el IK se aproxima al máximo de 2 puede concluirse que no hay absolutamente nada en común entre las estructuras comerciales entre las dos naciones consideradas.

2.1.6. Índice Trade Overlap

Finger y De Rosa propusieron el Índice Trade Overlap en el año 1979, el cual mide el nivel de especialización de los bienes de un país en el comercio internacional dentro de un sector en relación al nivel de especialización de los bienes entre varios sectores; a partir de este índice se puede revisar cuán integrado se encuentra un país en la economía global. (Yilmaz & Jürgen Ergun , 2003).

2.1.7. Índice de Grubel y Lloyd

Otro de los índices que se cree relevante mencionar es el Índice de Grubel y Lloyd llamado así por quienes lo propusieron, Herb Grubel y Peter Lloyd en 1975, en este año se publicó el artículo "*Intra-industry trade: the theory and measurement of international trade in differentiated products*", donde los autores Grubel and Lloyd desarrollan la idea de que en una economía que se realizan importaciones y exportaciones de productos similares, no existiría un comercio intra-industrial, sin embargo esto se sustenta mediante la existencia de economías de escala y de productos diferenciados. Es preciso mencionar que estas teorías se habían analizado cuatro años antes por los mismos autores en un artículo "*The Empirical Measurement of Intra-*

Industry Trade” publicado en diciembre de 1971 en el Economic Record. (Grubel & Lloyd, 1975).

El Índice de Grubel and Lloyd se basa en el intercambio de bienes de una misma industria y mide el grado de comercio intra-industrial entre los países.

2.1.8. Índice de Comercio Intrarregional

El Índice de Comercio Intrarregional ha sido el más conocido para medir la importancia de los flujos comerciales intrarregionales, es decir que evalúa el comportamiento de las exportaciones e importaciones, así como también puede hacer un análisis del intercambio comercial; en dichos casos, el análisis se realiza de manera tal que se puedan relacionar las exportaciones entre los miembros de una agrupación regional con las exportaciones totales de los miembros de la agrupación hacia el mundo, actuando de igual forma para el caso de las importaciones en el cual se relacionan las importaciones entre los miembros de la agrupación regional con las importaciones totales de los miembros de esta agrupación. Sin embargo, de la revisión efectuada se verificó que este índice se encontraba sesgado debido a la posibilidad de que existen grupos de países que mantienen una fuerte participación en el comercio mundial, lo que haría que pudieran tener un indicador más elevado y grupos de países más pequeños que no llegarían a alcanzar índices altos. (Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2008)

2.1.9. Índice de Intensidad de Comercio

El Índice de Intensidad de Comercio fue inicialmente desarrollado por Drysdale (1960) y luego se perfeccionó por Anderson y Norheim (1993); este fue creado para corregir el sesgo ocasionado en el Índice Intrarregional, en el cual los autores propusieron que el indicador obtenido en el Índice Intrarregional se lo relacionara con el peso del grupo de países analizados en el comercio mundial, con ello podían analizar si existe un sesgo geográfico en donde dos o más países tienen una fuerte intensidad comercial⁶ y por lo tanto, estaría de más un acuerdo comercial entre ambos países. (Osimani & Estol, 2006).

⁶ Intensidad comercial entre ambos países cuando las exportaciones de un país “i” hacia un país “j” representan mucho más que el peso que el país “j” tiene en el comercio global.

Para complementar el estudio de este índice, se explicará con un ejemplo tomado del boletín económico “*Medición de la complementariedad comercial: España frente a la Europa Oriental comunitaria*”, en el cual se buscaba obtener cuáles de los países de Europa Oriental tenían mayor grado de complementariedad con España, mediante la ampliación de varios indicadores y entre ellos, aplicaron el índice de intensidad comercial y que en primer lugar revisaron la intensidad comercial que existía entre España y los PECO⁷, para la aplicación del índice se tomaron datos anuales a la fecha que ya eran definitivos en el 2004; como resultado de esta aplicación se obtuvo que el índice arrojó un valor inferior a uno, lo que significa que las exportaciones españolas hacia los países de Europa Oriental eran menores que las exportaciones de España hacia el mundo, por lo que se entiende que los países de Europa Oriental no eran un mercado potencial para España. Adicional a ello, se aplicó el índice para medir el grado de intensidad comercial entre España y los países de la Unión Europea, donde se estableció que estos tenían índices mayores a uno alegando que se encuentran dentro de los estándares normales ya que se ubican en una misma zona geográfica y que la economía española está integrada con sistemas productivos. (Bustillo Mesanza, 2006)

2.2. Análisis de Competitividad

La competitividad es la capacidad de una empresa, de sectores o de países de ofrecer bienes y servicios en iguales o mejores condiciones que en el resto del mundo a nivel de un mercado internacional; es decir, la competitividad es una cualidad que integra un conjunto de componentes en los que se incluyen variables comerciales, económicas, institucionales, sociales, entre otras. Para estos estudios es necesario considerar los factores incidentes en el mercado internacional, tomando en cuenta los niveles micro y macroeconómicos que no solo dependen del desempeño propio, sino de otros agentes económicos y la evolución de los mercados en general.

El análisis de competitividad es un proceso que ayuda a identificar las fortalezas y debilidades de un país o nación con relación a otro con el cual va a ser comparado; y de la misma manera, se enfoca en determinar las oportunidades y amenazas en un mercado objetivo para lograr ser competitivo con respecto a él; definiendo contra quiénes y de qué manera competir.

⁷ PECO (Países de la Europa Central y la Oriental)

Existen varias teorías propuestas como la teoría de dotación de factores de Heckscher-Ohlin, la teoría del ciclo de vida del producto de Vernon y las más recientes sobre la diferenciación y economías de escala de Linder, Helpman.

2.2.1. Diamante de Porter

Michael Porter da a conocer la teoría del rombo o del diamante en su obra "*La Ventaja Competitiva de las Naciones*" publicada en el año 1990; en dicho estudio realiza un análisis del comportamiento competitivo de cien segmentos industriales correspondientes a diez naciones diferentes, con el fin de detectar una estructura coherente y explicativa de como una empresa o un conjunto de ellas consiguen el éxito competitivo en un sector establecido. La mayoría de estudios sobre la competitividad se han enfocado en las políticas macroeconómicas y en ventajas comparativas con respecto a factores de producción; sin embargo, Porter adopta una nueva teoría en la que sugiere que la competitividad surge de la productividad con que las empresas aprovechan los factores productivos en una ubicación determinada, haciendo énfasis en que la prosperidad no depende del factor en el que se compita, sino en la forma de competir.

Porter fundamenta su teoría en tres premisas: la primera sostiene que el rendimiento competitivo de un país depende de los resultados de las empresas nacionales, las cuales deben desarrollar su identidad, sus recursos y capacidades para lograr ser superiores a las demás; la segunda premisa sustenta que para que un país mantenga una ventaja comparativa en un sector a través del tiempo necesita tener una ventaja dinámica, es decir, las empresas deben extenderse mediante la innovación y la actualización de sus recursos y capacidades. Finalmente, la tercera señala que el impacto del entorno nacional con respecto a la competitividad no se refiere a la disponibilidad de los recursos, sino a las condiciones dinámicas que intervienen en la innovación y en la mejora constante. (Porter, 1990)

La teoría del rombo o del diamante de Porter es un modelo que está apoyado en cuatro variables genéricas: la dotación de factores, las condiciones de la demanda, los sectores relacionados y de apoyo, y, la estrategia, estructura y rivalidad entre empresas. Además, el autor de este modelo indica que existen dos variables adicionales: el papel del gobierno y la casualidad; las cuales pueden influir en la ventaja competitiva de un sector de determinada nación. Las cuatro variables genéricas y las dos variables

adicionales son las que Porter denomina *el diamante completo*; en el cual sostiene que las empresas tendrán más posibilidades de lograr ventajas competitivas a nivel internacional si desarrollan sus principales actividades en un país con un diamante favorable para la competitividad.

A pesar de que el rombo de Porter posee la integración de las principales teorías tradicionales del comercio internacional, las críticas recibidas no permiten considerar su modelo como una *teoría de internacionalización* definitiva; ya que se parte de que este modelo quedaría en duda para los sectores y naciones que no fueron abarcados en el estudio de Porter. (Villarreal, 2006)

Dunning (1993) critica el modelo del diamante de Porter, sustentando que deja a un lado las ventajas competitivas en empresas multinacionales; es decir, las ventajas competitivas de una multinacional no dependen exclusivamente del diamante del país de origen, sino que deben ser considerados también los rombos de los distintos países donde se desarrollan las cadenas del valor de las empresas. Por esta razón, Dunning sugiere incorporar el papel de las multinacionales como tercera variable adicional en su teoría del diamante.

2.2.2. Índice de Competitividad Global

El Índice de Competitividad Global (ICG) es desarrollado y publicado por el Foro Económico Mundial desde el año 1979; este indicador mide la capacidad de los países de proveer altos niveles de prosperidad a los ciudadanos de cada nación, lo cual depende de la mayor productividad con que un país utiliza sus recursos disponibles.

Para la clasificación de los países según su competitividad, se analizan doce variables para medir la prosperidad económica: instituciones, infraestructuras, entorno macroeconómico, salud y educación primaria, educación superior y formación, eficiencia del mercado de bienes, eficiencia del mercado laboral, desarrollo del mercado financiero, preparación tecnológica, tamaño del mercado, sofisticación en materia de negocios y la innovación.

Una vez considerados estos doce factores el Foro Económico Mundial realiza los reportes de competitividad anuales, en los cuales analiza un promedio de 130 países; cuanto mayor sea el índice de competitividad global, mejor situado se encontrará en el ranking mundial de las naciones analizadas.

CAPÍTULO III

3. METODOLOGÍA

En el presente capítulo se presentará la definición del proceso de investigación, estableciendo la problemática de la misma y los objetivos a alcanzar por medio de las diferentes herramientas comerciales a utilizarse.

Inicialmente se planteará el diseño de la investigación basado en el modelo de Naresh Malhotra, identificando las fases de la investigación y las fuentes de datos a usar para obtener la información necesaria en el análisis de las economías de Ecuador y México; en el cual se indica que se utilizará la investigación exploratoria y descriptiva con datos cualitativos y cuantitativos que ayudarán a explicar mejor la aplicación de los modelos comerciales. Adicionalmente, se describirá sobre los tipos de muestreo, mencionando la elección de la muestra de esta investigación.

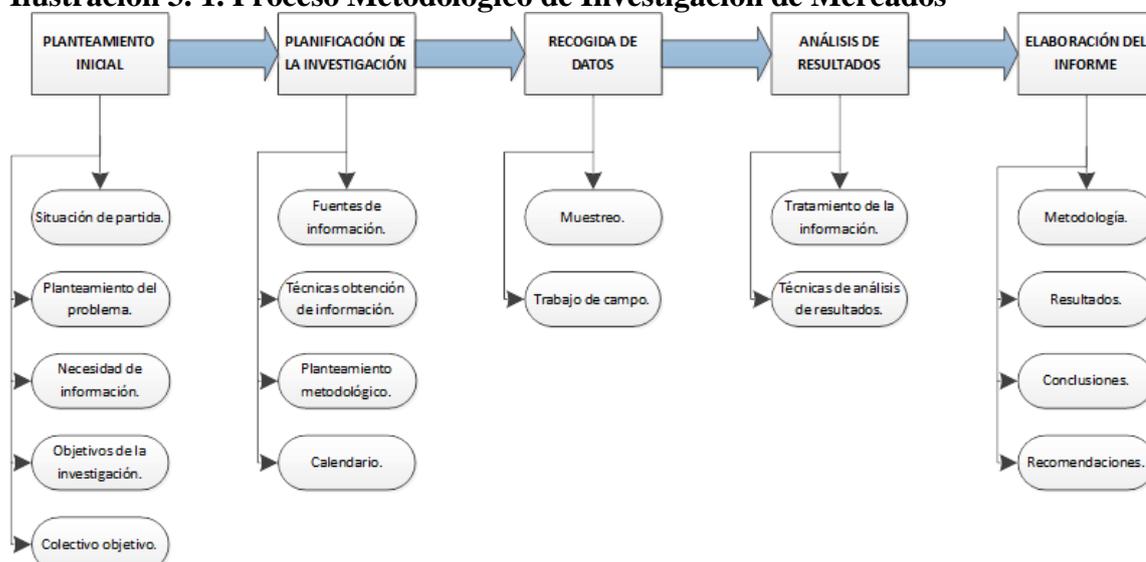
Finalmente, en la metodología se detallarán también las ecuaciones de los índices comerciales que se analizarán: Índice de Balassa, Índice de Ventajas Comparativas Reveladas e Índice de Complementariedad; describiendo cada una de las variables que las componen y el análisis de lectura de los rangos de valores que pudieran obtenerse con la aplicación de las fórmulas.

3.1. Definición del Proceso de Investigación

Según la American Marketing Association, la investigación de mercados se ha definido como la función que enlaza al consumidor, cliente y al público con el vendedor mediante la información; además es utilizada para medir y evaluar los posibles problemas y soluciones, además del perfeccionamiento de las acciones de marketing. (Malhotra, 2008)

Dentro del proceso de investigación de mercados se encuentra la definición del problema y los objetivos que se esperan alcanzar; luego de ello, el diseño de la investigación en el cual se seleccionarán los métodos y técnicas para obtener la información, que finalmente será analizada y permitirá presentar los resultados, tal como se muestra en la ilustración 3.1.

Ilustración 3. 1. Proceso Metodológico de Investigación de Mercados



Fuente: Adaptado de Ángel Fernández Nogales - Investigación y Técnicas de Mercado, 2ª Edición.

3.1.1. Identificación del Problema de Investigación

Para el presente estudio es importante encontrar los aspectos relevantes que influyen de manera directa o indirecta en el comercio entre Ecuador y México y poder definir el problema de esta investigación; que básicamente está centrado en que el comercio entre estos países no ha tenido un comportamiento equitativo entre ambos en los últimos años.

Por esta razón, la presente investigación establece los siguientes objetivos:

3.1.1.1. Objetivo General de la Investigación

Indagar y recopilar datos e información económica-comercial de Ecuador y México que faciliten plasmar y analizar los flujos comerciales mediante diferentes herramientas comerciales y entrevistas a expertos.

3.1.1.2. Objetivos Específicos de la Investigación

- Evaluar la situación comercial de Ecuador y México.
- Determinar el actual comercio bilateral entre los países.
- Identificar los sectores económicos con mayor ventaja competitiva en los países de estudio.
- Analizar la complementariedad económica entre Ecuador y México.
- Comprender el desarrollo económico de los países analizados mediante criterios emitidos por especialistas de comercio.

3.1.2. Diseño de la Investigación

En esta etapa se mencionan los procedimientos que se deben realizar para poder llevar a cabo la investigación, donde se aplican procedimientos eficaces para obtener información necesaria. Para el diseño de la investigación Naresh K. Malhotra menciona que existen ocho pasos:

- Definición de la información necesaria.
- Análisis de datos secundarios.
- Investigación cualitativa.
- Técnicas para la obtención de datos cuantitativos (encuesta, observación y experimentación).
- Procedimientos de medición y de escalamiento.
- Diseño de cuestionarios.
- Proceso de muestreo y tamaño de la muestra.
- Plan para el análisis de datos.

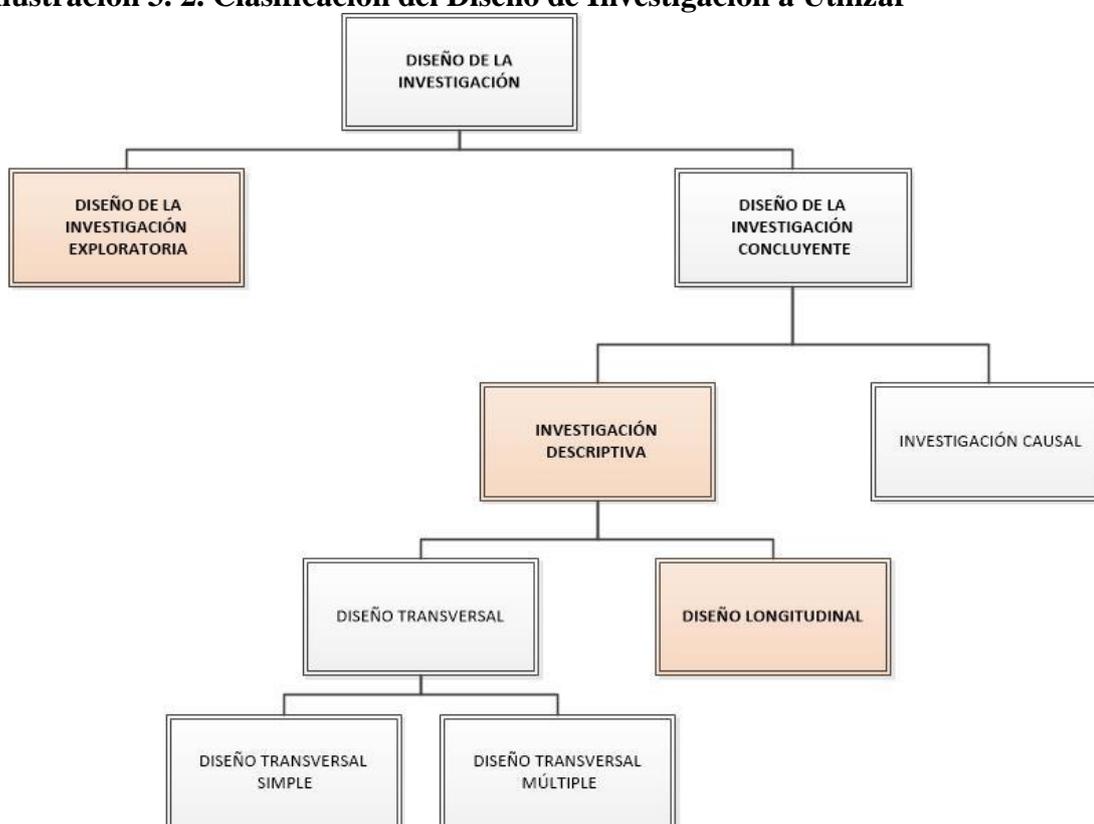
El diseño de una investigación puede clasificarse como exploratorio o concluyente; la investigación exploratoria es aquella donde se proporciona información para la comprensión del problema del cual se está investigando. Sin embargo, la

investigación exploratoria debe verificarse y cuantificarse por la investigación concluyente mediante encuestas, observación y experimentación.

3.1.2.1. Fases de la Investigación

En la presente investigación se ha seleccionado el diseño exploratorio de tipo cualitativo haciendo uso de datos primarios específicamente las entrevistas a profundidad; y para verificar o cuantificar la información obtenida en el método exploratorio, se hará uso del diseño concluyente con datos secundarios, ya que se basa en muestras representativas grandes y los datos se someten a un análisis cuantitativo tal como se hará con los datos económicos de Ecuador y México y además los resultados de este diseño sirven para adquirir mejores conclusiones.

Ilustración 3. 2. Clasificación del Diseño de Investigación a Utilizar



Fuente: Adaptado de Naresh K. Malhotra - Investigación de Mercados, 5ª Edición, 2008.

En la ilustración 3.2. se describe el diseño de investigación de mercado que se utilizará en el presente trabajo de titulación; haciendo uso de la investigación exploratoria y concluyente, tal como se detalla a continuación:

Investigación Exploratoria: El método exploratorio admitirá investigar y observar la evolución del comercio entre Ecuador y México, las circunstancias, acuerdos comerciales y eventos que han surgido a través del tiempo, mediante la utilización de entrevistas en profundidad; tratando de entablar una conversación fluida entre el entrevistado y el entrevistador de acuerdo al tema de interés. Las entrevistas a profundidad serán realizadas a expertos en el comercio de Ecuador y de México como gerentes de empresas exportadoras, presidentes de cámaras comerciales, entre otros.

Investigación Concluyente: Respecto a este tipo se hará uso del método descriptivo, donde se busca investigar de forma más específica y obtener resultados concluyentes. Se utilizará el tipo longitudinal, porque muestra con mayor precisión los cambios a través del tiempo; ya que este tipo de investigación toma la misma muestra en un período determinado, lo que genera que se puedan observar los cambios analizando las mismas personas y variables.

En la investigación concluyente se utilizarán datos secundarios, donde se realizará la búsqueda de estudios e informes ya elaborados referentes al comercio bilateral de Ecuador y México, además de libros y artículos donde se desarrollan índices de dinamismo comercial que serán necesarios para el análisis.

3.1.2.2. Fuentes de la Investigación

En el presente estudio se obtendrá información tanto de fuentes primarias, como de fuentes secundarias.

Fuentes Primarias: Se realizarán encuestas a expertos en el área, formulando preguntas que ayudan a tener ideas más claras de la situación entre Ecuador y México; sin embargo según Mahlotra, estas fuentes son las más costosas de una investigación pero son las que general información confiable y directa.

Fuentes Secundarias: Las fuentes secundarias serán recopiladas de estudios previos acerca del tema que se está estudiando y en bases de datos que tienen información relevante de las variables económicas de los países a lo largo del tiempo, entre las fuentes se mencionan las siguientes: libros de economía, artículos de periódicos, bases de comercio, informes y boletines económicos de Proecuador que cuenten con información comercial de Ecuador y México, Banco Central del Ecuador y Banco Mundial con series históricas del año 2003 hasta el año 2013 con información de

los indicadores económicos de Ecuador y México, Trade Map para la obtención de datos de los productos exportados e importados de un mercado a otro con series de datos anuales que van desde el 2003 hasta el 2013, entre otras.

3.1.2.3. Elección de la Muestra

La muestra es un subgrupo de la población que se selecciona para participar en una investigación, y se puede clasificar en probabilística y no probabilística. La técnica de muestreo no probabilístico no está basada en el azar, sino en los criterios del autor para seleccionar los elementos de una muestra; las principales técnicas de muestreo no probabilístico son: muestreo por conveniencia, por juicio, por cuotas, y el muestreo de bola de nieve. Mientras tanto, la técnica de muestreo probabilístico es aquella donde las unidades de muestreo⁸ se seleccionan al azar facilitando que las estimaciones realizadas a la muestra sean más exactas, además que toda la población tiene la probabilidad de ser elegido para participar en la muestra; las técnicas de muestreo probabilístico son: muestreo aleatorio simple, sistemático, estratificado, conglomerados de otras técnicas de muestreo.

Antes de seleccionar una técnica de muestreo es necesario tomar consideraciones sobre la naturaleza de la investigación, la variabilidad en la población, entre otros. Para el presente estudio se ha seleccionado la técnica de muestreo no probabilística del tipo conveniente; ya que se podrá elegir a la muestra de manera que sea más conveniente para el proceso investigativo, siendo la técnica más económica y rápida para su aplicación, este tipo tiene como naturaleza de investigación al diseño exploratorio y posee una variabilidad de la población baja, es decir que la población de donde se elegirá la muestra será de características similares. (Malhotra, 2008)

3.2. Indicadores Comerciales

El uso de indicadores comerciales es una herramienta importante que logra diagnosticar el nivel económico de un país con respecto a otro en un determinado período de tiempo. Para el presente trabajo de titulación se utilizarán los indicadores relacionados con el dinamismo comercial: Índice de Balassa, Índice de Ventajas Comparativas Reveladas y el Índice de Complementariedad, los cuales permitirán

⁸ Unidad básica que contiene los elementos de población de la que se tomará la muestra.

comparar en un ámbito económico los países seleccionados; analizando competitivamente los productos que se exportan e importan entre ellos.

El análisis de los índices comerciales tendrá como objetivo conocer la relación económica entre Ecuador y México, estudiando sus exportaciones e importaciones, ventajas o desventajas, evolución de los comercios respectivos, entre otras; para medir el grado de complementariedad de sus economías.

3.2.1. Índice de Balassa

Este indicador mide el grado de importancia de un producto dentro de las exportaciones o importaciones de un mercado a otro, con respecto a la importancia del mismo producto en las exportaciones o importaciones hacia el mundo.

El índice de Balassa (IB) se expresa formalmente de la siguiente manera:

Ecuación 3. 1. Índice de Balassa para Exportaciones

$$IB_{ij}^k = \frac{\frac{X_{ij}^k}{XT_{ij}}}{\frac{X_{iw}^k}{XT_{iw}}} \quad (3.1)$$

Dónde sus variables significan:

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

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

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

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

Para la lectura del indicador se recomienda el uso de las siguientes escalas:

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

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

Entre -0.33 y +0.33 → Existe tendencia hacia un mercado intraproducto.

Por lo tanto, el Índice de Balassa (IB) permitirá determinar la ventaja o desventaja que tenga Ecuador con respecto a México, o si se existiera una tendencia a un mercado intraproducto.

3.2.2. Índice de Ventajas Comparativas Reveladas

El indicador de ventajas comparativas reveladas (IVCR) es una de las variantes del Índice de Balassa detallado en el literal anterior; este índice se utiliza para estudiar las ventajas o desventajas comparativas de los intercambios comerciales de un país con sus socios comerciales o de un grupo de país. La fórmula es la siguiente:

Ecuación 3. 2. Índice de Ventajas Comparativas Reveladas

$$IVCR_{it}^k = \frac{\frac{X_{ij}^k}{XT_{ij}}}{\frac{MT_{jw}^k}{MT_{jw}}} \quad (3.2)$$

Dónde sus variables significan:

X_{ij}^k = Exportaciones del producto k realizadas por el país i al mercado j

XT_{ij} = Exportaciones totales realizadas por el país i al mercado j

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

MT_{jw} = Importaciones totales realizadas por el país j al mundo w

La ecuación (3.3) proviene de la normalización de la ecuación (3.2) citada anteriormente, lo cual se realiza para una mejor comprensión; y su análisis es similar al del Índice de Balassa, ya que el IVCR es una mejora del autor para obtener una información más detallada de las fortalezas y debilidades del patrón exportador nacional en un mercado determinado. (Durán & Alvarez, 2008)

Ecuación 3. 3. Índice de VCR Normalizado

$$\frac{IVCR - 1}{IVCR + 1} \quad (3.3)$$

El cálculo simultáneo del índice de ventajas comparativas reveladas para Ecuador y México, permitirá verificar cuáles son las principales ventajas potenciales para cada país; y además, se identificará en que sectores hay mayores o menores coincidencias estructurales de sus economías.

3.2.3. Índice de Complementariedad

El índice de complementariedad comercial mide el grado en que dos países son socios comerciales; es decir, cuando la estructura de la oferta de exportaciones de un país coincide con la importación de la demanda de un determinado producto de un país.

Formalmente el índice de complementariedad se define así:

Ecuación 3. 4. Índice de Complementariedad

$$IC_{AB} = \frac{\frac{Xa_A}{X_A}}{\frac{Ma_{Mun}}{M_{Mun}}} \times \frac{\frac{Ma_B}{M_B}}{\frac{Ma_{Mun}}{M_{Mun}}} \quad (3.4)$$

Dónde sus variables significan:

Xa_A = Exportaciones del producto a del país A

X_A = Exportaciones totales del país A

Ma_B = Importaciones del producto a del país B

M_B = Importaciones totales del país B

Ma_{Mun} = Importaciones del producto a del mundo (excluidas importaciones del país A)

M_{Mun} = Importaciones totales del mundo

El índice de complementariedad calculado con la ecuación 3.4 es el promedio ponderado del bien de un índice de ventajas comparativas del país i (índice de especialización exportadora⁹) por un índice de desventajas comparativas del país j (índice de especialización importadora¹⁰), siendo el ponderador la participación del bien k en las importaciones mundiales. Cuando el índice de especialización exportadora (importadora) tiene un valor mayor que 1, significa que el país tiene una inclinación exportadora (importadora) en el sector mayor que en el promedio mundial; por lo tanto se deduce que tiene ventajas (desventajas) comparativas en este sector. Si el índice es

⁹ El índice de especialización exportadora de un sector se define como el cociente entre la participación del sector en las exportaciones totales de un país sobre la participación del mismo sector en las importaciones mundiales.

¹⁰ El índice de especialización importadora de un sector se define como el cociente entre la participación del sector en las importaciones totales de un país sobre la participación del mismo sector en las importaciones mundiales.

menor que 1, quiere decir que la especialización exportadora (importadora) es menor que la mundial. Finalmente, si el valor del índice de especialización es cercano a 1, reflejara que la especialización comercial es análoga a la mundial. (Bustillo Mesanza, 2006)

El índice de complementariedad comercial puede tomar los siguientes valores:

Si el IC_{AB} menor a 1 → El país i no exporta los mismos bienes que el país j importa.

Si el IC_{AB} mayor a 1 → Existe fuerte complementariedad entre los países i y j .

En conclusión, el presente trabajo de titulación utilizará este índice de complementariedad para determinar la coincidencia entre la oferta exportable de Ecuador y la demanda de las importaciones de México, y viceversa; ya que mientras mayor sea el índice será más posible la comercialización entre ellos.

CAPÍTULO IV

4. ECONOMÍA Y COMERCIO ENTRE ECUADOR Y MÉXICO

En el presente capítulo se realizará una breve investigación económico-comercial de los países objetos de estudio en el presente trabajo de titulación, en el cual se analizarán datos macroeconómicos como: el Producto Interno Bruto (PIB), el desempleo, la inversión pública, la inversión extranjera, la inflación, las exportaciones, las importaciones y la balanza comercial de Ecuador y México para tener un conocimiento de la situación financiera de ambos países entre los años 2003 - 2013.

Finalmente, se abarcarán también los acuerdos bilaterales de comercio existentes entre los países analizados en esta investigación; señalando las políticas comerciales y las barreras arancelarias para el mercado internacional que poseen Ecuador y México.

4.1. Características Económicas de Ecuador y México

A continuación se analiza la situación financiera de Ecuador y México en el período comprendido entre los años 2003 - 2013.

4.1.1. Economía de Ecuador

La economía ecuatoriana se ha caracterizado por ser proveedora de materias primas en el mercado internacional y depende principalmente de la agricultura, la minería y la pesca; siendo las exploraciones y exportaciones de petróleo uno de los factores relevantes en la economía que tuvo sus inicios en la década de los 70, además de las exportaciones de cacao y plátano, las cuales convirtieron por varias décadas a Ecuador como el mayor exportador de estos productos.

El desarrollo de la economía ecuatoriana también obedece a las exportaciones de productos agrícolas como el café y productos acuícolas como el pescado y el camarón, además de productos como arroz, azúcar, y cobre. Ecuador ha mantenido un crecimiento moderado y constante de su economía tras la dolarización en el año 2000, el cual ha dependido de las exportaciones de petróleo, por lo que en las últimas décadas se han realizado esfuerzos de diversificación de su matriz energética y recientemente se incentiva al cambio y transformación de la matriz productiva en el país, debido a que la economía ecuatoriana también fue caracterizada como importadora de bienes y servicios de mayor valor agregado. Existe una gran diferencia de precios de materias primas en el mercado internacional con los precios de los productos y servicios con valor agregado por lo que en lo que respecta a la economía ecuatoriana, por los criterios mencionados anteriormente, estaría en desigualdad de intercambio comercial. (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2012)

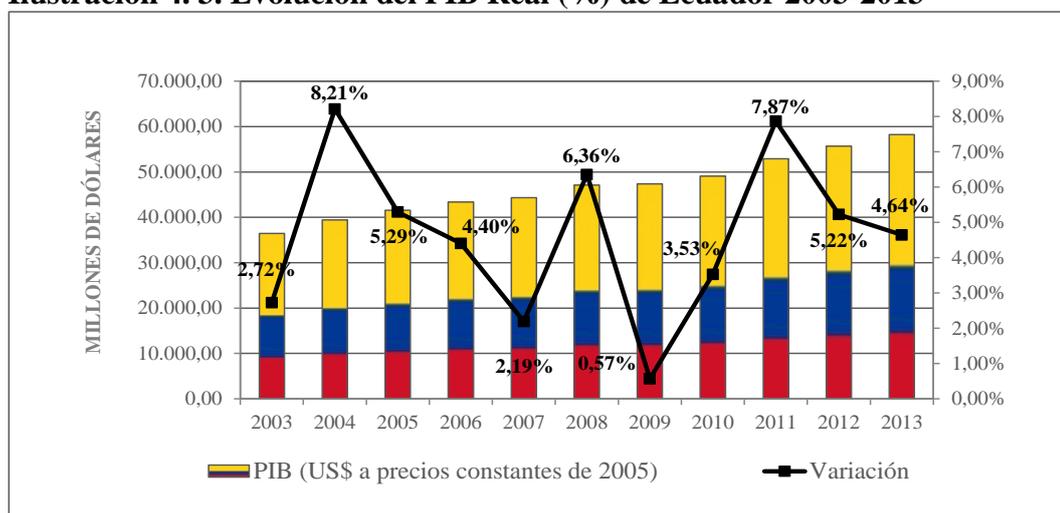
Con el objetivo de la erradicación de la pobreza y el cambio de la matriz productiva, en Ecuador se ha incrementado significativamente el gasto y la inversión pública del 21% del PIB en 2006 al 44% en 2013. (El Banco Mundial, 2015)

Ecuador se ha distinguido por ser productor-exportador de bienes primarios, limitándose a la competencia mundial de productos que requieran de una especialización técnica y alta tecnología; a pesar de ello, la economía ecuatoriana ha alcanzado el octavo puesto en el ranking de las economías más grandes a nivel de Latinoamérica.

a. Producto Interno Bruto

El Producto Interno Bruto (PIB) se define como la producción total de bienes y servicios finales generados en un país, sus tasas de crecimiento, así como la evolución de sus componentes permiten caracterizar el comportamiento de la economía ecuatoriana a través de sus diversos sectores.

Ilustración 4. 3. Evolución del PIB Real (%) de Ecuador 2003-2013



Fuente: Banco Mundial.
Elaborado por autores.

Desde el año 2003 el PIB real muestra resultados volátiles según se observa en la ilustración 4.3. siendo el resultado de circunstancias presentadas en cada año. Sin embargo la economía se ha mantenido en crecimiento moderado de sus tasas.

En el año 2004 Ecuador registró un PIB de 8,21%, tal como se muestra en la ilustración 4.3. siendo el más alto desde el 2003 hasta la actualidad, debido a un incremento en las recaudaciones por exportaciones petroleras en un 55% en relación al año anterior, por los elevados precios del petróleo y por la expansión en la producción resultante de la construcción del oleoducto de crudos pesados (OCP). (Larrea, Petróleo y Desarrollo Sostenible en Ecuador, 2006)

En el año 2007, se observa un aumento muy poco significativo del PIB del 2,19%, afectado por una reducción en la producción y exportación de petróleo por las continuas paralizaciones en las provincias de la Amazonía, sin embargo estas reducciones fueron atenuadas por los altos precios internacionales del petróleo. (Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales, 2008)

En el 2009 se observa el pico más bajo alcanzado por el PIB desde el 2003, el reducido crecimiento se debió a las repercusiones que trajo la crisis financiera mundial de ese año, y si bien las exportaciones petroleras se redujeron, el precio del petróleo se mantuvo estable y las exportaciones no petroleras se redujeron en poca proporción. Sin embargo, las remesas disminuyeron puesto que las tasas de desempleo aumentaron en países donde se encontraban los migrantes. (Ecuador Inmediato, 2011)

El Ecuador tuvo un fuerte incremento en el PIB en el 2011 del 7,87% en relación al año anterior, y según el estudio económico del CEPAL, determinó que la economía ecuatoriana fue la tercera con más alto crecimiento en el 2011 después de Panamá con un 10,5% y Argentina con un 9% en relación al 2010. (El Telégrafo, 2011)

El dinamismo ha sido influenciado principalmente por los precios del petróleo, la inversión y el gasto público y, en parte, las exportaciones no petroleras. En cuanto a la inversión pública, se han enfocado al sector de la construcción de obras públicas e infraestructura física, lo que genera producción para las empresas proveedoras de insumos y materias primas para dicho sector. (El Telégrafo, 2012)

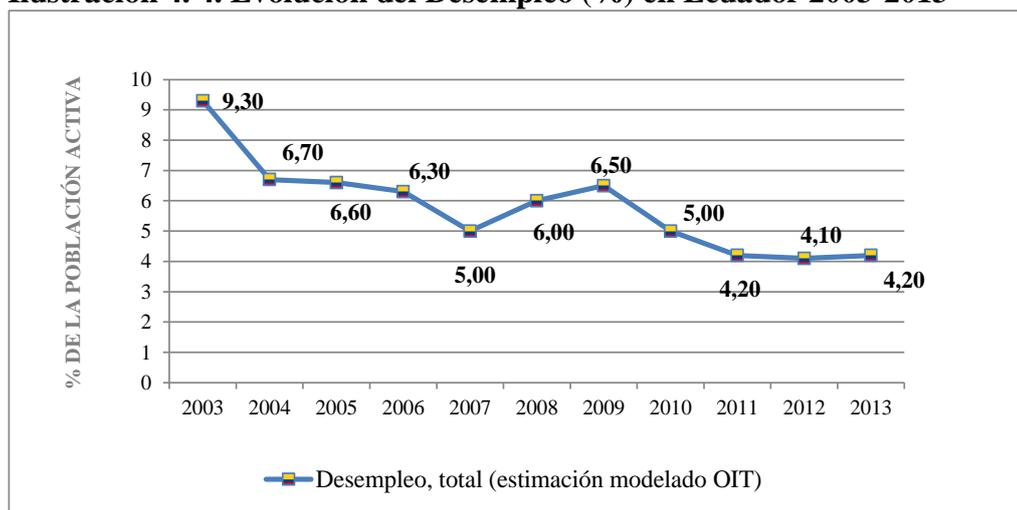
Para el 2012 y 2013 el PIB ecuatoriano mantuvo un alza moderado del 5,22% y 4,64% respectivamente en relación al año anterior. Según datos del estudio económico de América Latina y el Caribe 2014, en el 2013, el poco aumento del PIB tuvo que ver con que el incremento de la inversión también fue bajo; además de la desaceleración lenta del consumo, sin embargo se han realizado esfuerzos por incrementar la producción y exportación de bienes tradicionales como el banano y el camarón.

b. El Desempleo

En el período del 2003 hasta el 2013, según datos del Banco Mundial, el desempleo total (OIT¹¹) en el Ecuador ha mantenido tasas van desde el 9,3% hasta llegar al 4,1%, tal como se muestra en la ilustración 4.4.

Las tasas de desempleo total de Ecuador mantuvieron una tendencia de decremento desde el 2003 hasta el 2007, aunque en el 2008 la tasa aumentó y llegó al 6%, este aumento del desempleo se le atribuye a que según el sector empresarial, se redujeron las nóminas de personas por varias políticas implantadas por el gobierno.

¹¹ Organismo Internacional del Trabajo

Ilustración 4. 4. Evolución del Desempleo (%) en Ecuador 2003-2013

Fuente: Banco Mundial.

Elaborado por autores.

Entre las políticas aplicadas se encuentran: el caso de los salarios, en el esfuerzo del gobierno en disminuir la brecha entre la canasta básica y el salario mínimo lo impulsó a un aumento de los salarios nominales.

En el 2009 continúa aumentando y alcanzó un 6,5%, debido a la crisis financiera mundial, sin embargo ese aumento no fue tan elevado en comparación con otros países de la región, donde las tasas de desempleo aumentaron en mayor proporción.

c. Inversión Pública

La inversión pública ha aumentado considerablemente en la última década, en el año 2006 la inversión pública fue de \$856 millones, mientras que en el 2011 fue de \$5.243 millones. En Ecuador la inversión pública ha liderado en los años 2009 y 2010 del grupo de países de América Latina con respecto al PIB. (El Telégrafo, 2012)

Para el año 2013, el 22% del presupuesto general del estado será destinado a la inversión pública, que es \$7.052 millones y que representaría el 14% del PIB, destinando rubros por sectores que fomenten las capacidades de los ecuatorianos, entre ellos se encuentra: el sector de desarrollo social, el sector productivo, además para la desagregación tecnológica y para concluir con diversas infraestructuras; adicional a ello se planea invertir en la generación de conocimientos, investigación, desarrollo e innovación. (SENPLADES, 2013)

d. Inversión Extranjera

Según el documento del CEPAL “*La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2015*”, la principal entrada de la inversión extranjera directa (IED) en el país es para el sector de los recursos naturales.

Sin embargo, en la actualidad estos rubros de inversión están disminuyendo por las reducciones en los precios de los minerales que se vienen efectuando desde el año 2012 al 2014, y de la reducción del precio del petróleo, el cual, años anteriores era mucho más estable.

Ilustración 4. 5. Evolución Inversión Extranjera Directa (%) Ecuador 2003-2013



Fuente: Banco Mundial.
Elaborado por autores.

Según datos tomados del Banco Mundial, la IED ha tenido una evolución decreciente en el período del 2003 al 2007, y un poco significativo repunte en el 2008 del 1,71% del PIB, tal como se muestra en la ilustración 4.5., y entre los años 2009 y 2013 el país mantiene bajas concentraciones de inversión.

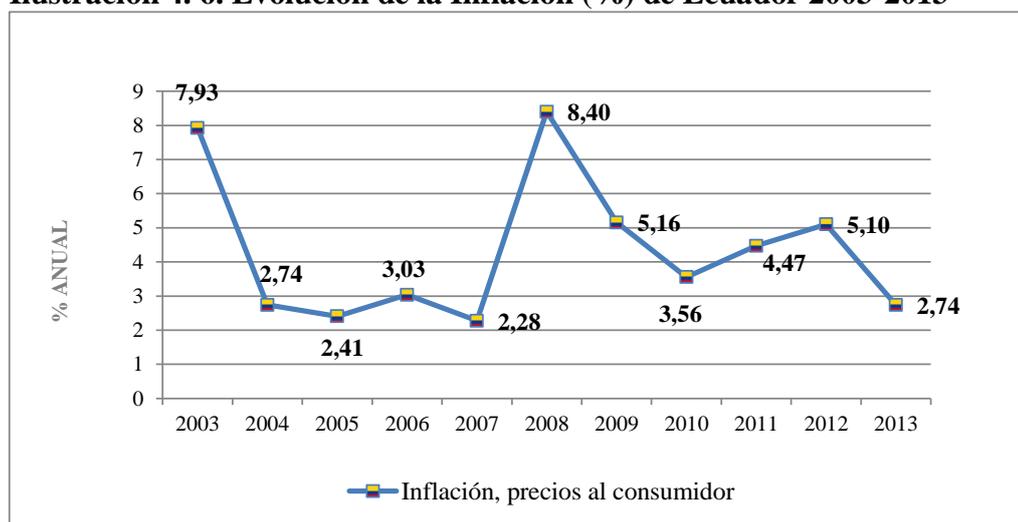
Al realizar la comparación de la inversión recibida en Suramérica frente a lo que ha recibido el país, se establece que Ecuador posee poca participación en dicha inversión, debido a varios motivos que producen el desinterés y la falta de incentivo del inversionista.

Entre estos motivos se tiene que no existe seguridad jurídica para las empresas que puedan invertir, temor por renegociación de contrato, cargas tributarias como el Impuesto a la Salida de Divisas (ISD). (El Universo, 2013)

e. Inflación

Según el BCE, la inflación se define como el aumento sostenido de los precios de bienes y servicios, y es medida a través del Índice de Precios al Consumidor, a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de estratos medios y bajos, establecida a través de una encuesta de hogares.

Ilustración 4. 6. Evolución de la Inflación (%) de Ecuador 2003-2013



Fuente: Banco Mundial.
Elaborado por autores.

La inflación se mantuvo estable entre los años 2004 y 2007, sin embargo en el año 2008 tal como se observa en la ilustración 4.6., la inflación mantuvo un aumento significativo y llegó al 8,4%; inicialmente el Ministerio de Finanzas estimaba que sería de un 5% y el Banco Central del Ecuador que estimaba que sería de 3,4% y 3,9%, puesto que la coyuntura y crisis mundial empezaban a afectar al país, con el fin de aminorar los efectos de factores externos dentro de la economía nacional se tomaron medidas regulatorias de política interna, tales como generación de subsidios agrícolas, exoneración de impuestos, se estableció una lista de precios oficial de los productos considerados de primera necesidad, la prohibición de las exportaciones de arroz y por último se promocionaban campañas para vender productos de consumo primario a precios más bajos en sectores populares; gracias a estas medidas, en los años 2009 y 2010, se redujeron las tasas de inflación hasta llegar a un 3,56%. (El Universo, 2009)

En los años 2011 y 2012 las tasas con mantienen un aumento sostenido del 4,47% y 5,10% respectivamente, debido a los aumentos de los precios de materias

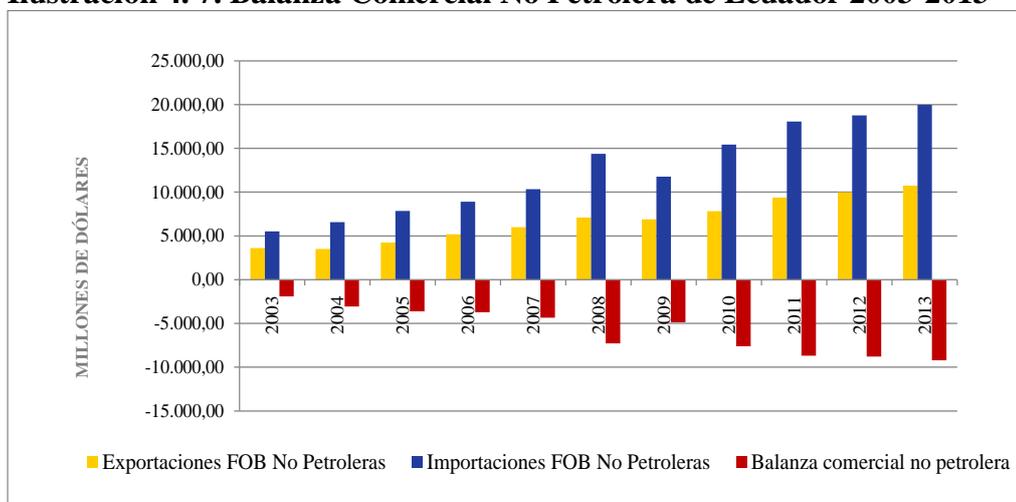
primas en el mercado internacional lo que ocasionó que los precios de los productos importados entre ellos bienes de consumo subieran también de precio, además de la tendencia alcista de los precios de alimentos y bebidas en el 2011. (El Comercio, 2012)

Según el INEC, en el 2013 se registró la tasa más baja de inflación desde hace ocho años, alcanzando un 2,74%, lo cual obedeció a que la división de Alimentos y Bebidas no Alcohólicas tuvo una variación mensual del IPC con el 35,26% del total.

f. Sector Externo

El saldo de la balanza comercial no petrolera desde el año 2003 hasta el año 2008 mantuvo un comportamiento de saldos negativos, ya que sus exportaciones no petroleras¹² superaban a las importaciones. Dentro del sector externo se pueden destacar sus principales exportaciones, las materias primas entre las cuales destacan banano, camarón, café, cacao entre otros. En el 2008 se registró el saldo negativo de la balanza comercial no petrolera más alto desde el 2003, siendo de -7.281,74, debido a que la economía de los países empezó a caer, lo que afectó a las exportaciones del país; adicional a ello, las importaciones de bienes de consumo duraderos y no duraderos, materias primas y bienes de capital aumentaron en un 39,21% en relación al 2007 mientras que las exportaciones apenas aumentaron en 18,43% en relación al 2007.

Ilustración 4. 7. Balanza Comercial No Petrolera de Ecuador 2003-2013

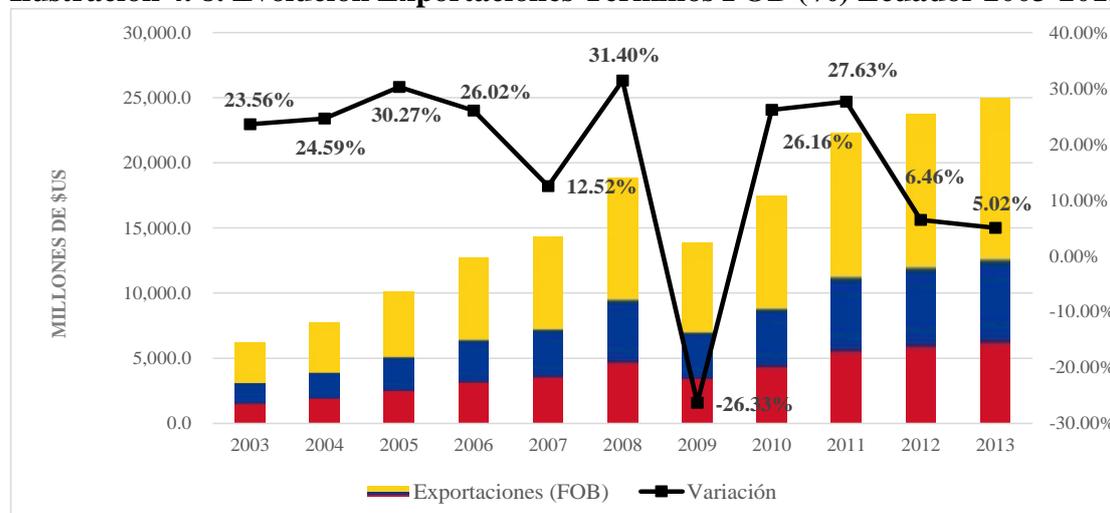


Fuente: Banco Central del Ecuador.
Elaborado por autores.

¹² Exportaciones no petroleras conformadas por las exportaciones de bienes tradicionales y no tradicionales.

En el año 2009 se observan en la ilustración 4.7. resultados negativos en el saldo de la balanza comercial como consecuencia de la caída de los mercados internacionales.

Ilustración 4. 8. Evolución Exportaciones Términos FOB (%) Ecuador 2003-2013



Fuente: Banco Central del Ecuador.
Elaborado por autores.

En cuanto a las exportaciones, Ecuador mantuvo una tendencia alcista desde el 2003 hasta el 2008 donde se tuvo un incremento del 31,4% en relación al año anterior y el país alcanzó los 18.818,3 millones de dólares.

En el 2009 es notoria la caída de las exportaciones ecuatorianas hacia el mercado mundial, producto de la crisis global lo que generaba que factores externos influyeran en el comercio de los bienes y servicios exportados, además de la disminución de las importaciones en otros países por el encarecimiento de los productos, como se observa en la ilustración 4.8., en el 2009 las exportaciones apenas alcanzaron los 13.863,1 millones de dólares.

A partir del 2010, el país tuvo un repunte de sus exportaciones totales, manteniéndose en constante y moderado crecimiento hasta el 2013, donde se exportaron 24.957,6 millones de dólares.

Sin embargo, las exportaciones desde la década de los 70 han dependido en gran cantidad de las exportaciones petroleras, en la ilustración 4.8., se observa la evolución y clasificación de las exportaciones en el período de 2003-2013.

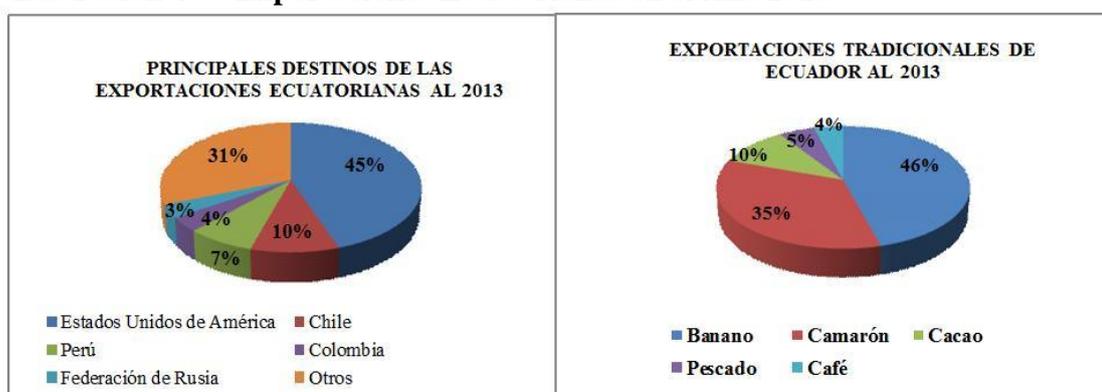
En el 2008 las exportaciones petroleras fueron de 11.672.842 millones de dólares debido a un aumento de la producción en ese año y del precio de petróleo.

En el año 2009 las exportaciones petroleras sufren una caída representativa por efecto de la crisis, y el precio bajo del crudo; sin embargo las exportaciones no petroleras que incluyen las exportaciones tradicionales y no tradicionales, mantuvieron un incremento moderado.

Posterior a la crisis mundial, Ecuador alcanza los 13.791.957,38 millones de dólares en cuanto a las exportaciones petroleras ya que el crudo tuvo un aumento del precio y tuvo sus motivos por los problemas del Medio Oriente y las especulaciones financieras.

En el 2013 las exportaciones petroleras representan el 56,53% del total de las exportaciones y a su vez que dentro de las exportaciones no petroleras se exportan bienes tradicionales siendo los principales exportados el banano y plátano que representan el 46% de las exportaciones tradicionales y el camarón que representa un 35%.

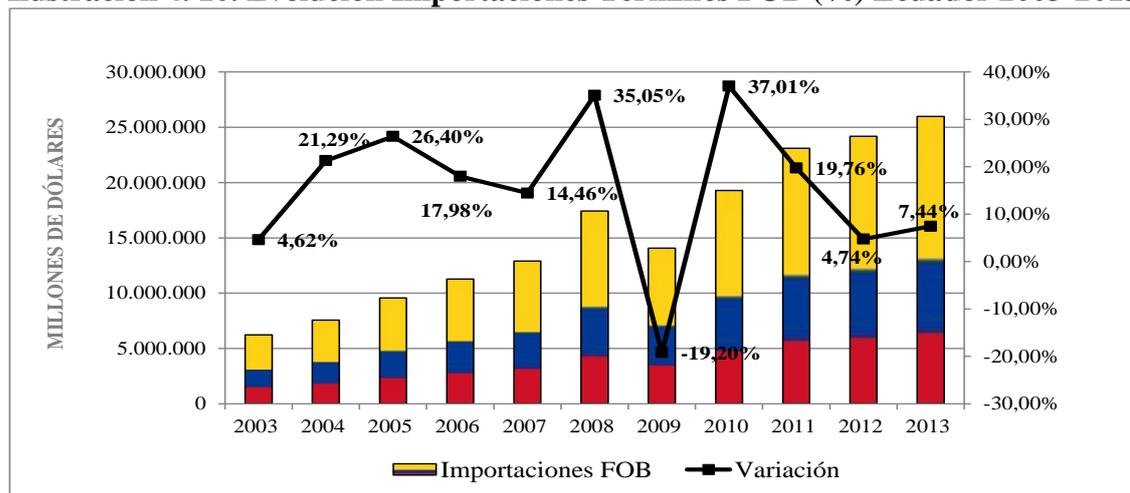
Ilustración 4. 9. Exportaciones Ecuatorianas en el Año 2013



Fuente: Banco Central del Ecuador, Trademap
Elaborado por autores.

En el período 2013, el país ha concentrado sus exportaciones en Estados Unidos representando un 45%, seguido por Chile con un 10%, Perú con 7% y Colombia con un 4% tal como lo muestra la ilustración 4.9. Ecuador ha sido calificado como el segundo proveedor de productos de pesca en Estados Unidos, además de unos de los principales proveedores de petróleo y producto agrícolas, por lo que Estados Unidos continúa siendo su principal destino en los últimos diez años.

De acuerdo a las cifras del Banco Central del Ecuador, las importaciones han mantenido una tendencia alcista desde el 2003 hasta el 2008.

Ilustración 4. 10. Evolución Importaciones Términos FOB (%) Ecuador 2003-2013

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por autores.

Sin embargo, en el año 2009 las importaciones sufrieron una caída del 19,20% a causa de las restricciones a las importaciones a 647 subpartidas arancelarias, ya se temía que el déficit de la balanza comercial haría peligrar a la dolarización. (Cámara de Comercio de Guayaquil, 2012)

Al igual que en el 2009, en el 2013 se han mantenido las restricciones de importaciones por parte del gobierno, debido a que se intenta reducir el déficit que se viene dando desde el 2009, se busca sustituir las importaciones en especial de bienes de consumo final, impulsando la producción nacional.

Dentro de las importaciones ecuatorianas se encuentran los bienes de consumo siendo los más representativos los bienes no duraderos; además las importaciones de materias primas comprendidas por agrícolas, industriales y materiales de construcción; y además las importaciones de bienes de capital tales como agrícolas, industriales y equipos de transporte.

4.1.2. Economía de México

México tiene una economía abierta, es decir, a través de sus acuerdos de libre comercio garantiza el acceso a mercados internacionales; razón que le ha ayudado a mantener una estabilidad económica en el transcurso de los años, además de la variedad de los sectores de producción en los que incursiona, que ha logrado destacarlo como uno de los países más competitivos para la inversión productiva a nivel mundial.

México posee una economía comercial favorable, ya que el país se ha acoplado a la economía internacional; cuenta con pilares importantes: el fortalecimiento de las pymes, el fomento a las exportaciones y la atracción de inversión extranjera.

La economía mexicana depende de varias actividades, tales como: agricultura, ganadería, minería, pesca, explotación forestal, industria automotriz, petroquímica, textiles, alimentos y bebidas, entre otros.

Adicionalmente, el país sobresale económicamente por los servicios que ofrece: el turismo, las telecomunicaciones, el comercio, la salud y la educación.

Al igual que en Ecuador, el petróleo es de gran importancia para la economía en México y representa un porcentaje significativo para el PIB en el país. La industria petrolera en la década de 1980 significó el pilar económico mexicano, ya que sus ingresos dependían en mayoría de este recurso no renovable.

El crecimiento de la economía mexicana se debe a su estabilidad comercial, lo que ha permitido que las exportaciones además de crecer en volumen, tengan mayor participación en el mercado internacional; obteniendo una mejor aceptación de los productos mexicanos en el mundo. (ProMéxico, 2014)

Según el artículo *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe 2009* elaborado por el CEPAL, señala que México desaprovechó oportunidades para contener la recesión luego de la crisis mundial y que había tenido el peor desempeño económico de Latinoamérica, registrando un crecimiento económico negativo mucho mayor que el promedio regional que estaría limitado en 1,8%.

A pesar de la crisis mundial del 2009, México logró recuperarse y en la actualidad mantiene una economía estable y competitiva a nivel internacional. No obstante, desafortunadamente, México se destaca por ser un país con mucha desigualdad entre pobres y ricos, la brecha podría ser abismal respecto a los niveles de asignación y la distribución del ingreso.

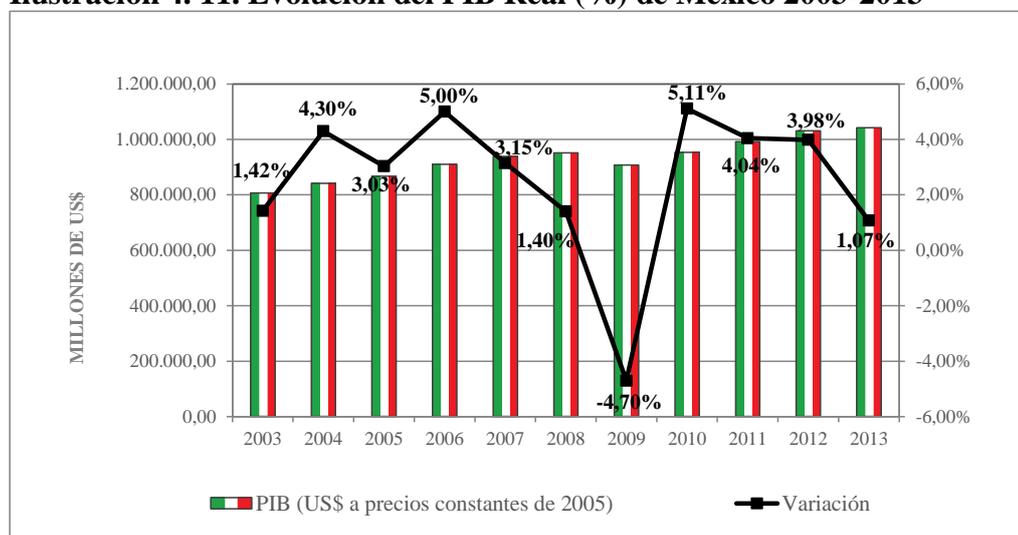
El gobierno mexicano se ha comprometido a promover reformas y políticas fiscales que mejoren el ambiente económico del país, para lo cual se han fijado objetivos específicos que buscan construir un México más inclusivo y próspero, con educación de calidad para realizar un cambio profundo que permita alcanzar el desarrollo integral del país en las próximas décadas.

México ocupa el segundo lugar en el ranking de las economías a nivel de Latinoamérica; forma parte del bloque económico más grande del mundo, el TLCAN¹³ y es un país exportador líder en América Latina. Según el reporte *Doing Business 2015*, el país ocupa el lugar 39 por ofrecer un ambiente favorable para los negocios.

a. Producto Interno Bruto

En la ilustración 4.11. se observa la evolución del PIB mexicano en el período comprendido entre los años 2003 y 2013. En esta gráfica se muestra que durante esta década el PIB tuvo su mayor crecimiento en el año 2010 con un valor de 5,11%; curiosamente luego del año 2009 en el que el PIB de México alcanzó su valor más bajo, -4,70% a causa de la recesión que atravesó por un decrecimiento económico, dado su pésimo desempeño y manejo de la política comercial luego de la crisis mundial.

Ilustración 4. 11. Evolución del PIB Real (%) de México 2003-2013



Fuente: Banco Mundial.
Elaborado por autores.

La crisis económica que vivió México en los años 2008-2009 es la peor recesión que ha atravesado el país en aproximadamente siete décadas; esta crisis en la economía mexicana se reflejó desde finales del año 2007.

¹³ TLCAN es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, también conocido por sus siglas en inglés como NAFTA (North American Free Trade Agreement) celebrado entre: Canadá, Estados Unidos y México; fue firmado en Noviembre del 1993 y entró en vigor el 1 de Enero del 1994. El TLCAN establece entre los tres países una zona de libre comercio, tratado en el cual se dispone la reducción o eliminación de permisos, cuotas, licencias, tarifas o aranceles en barreras de entrada para la libre circulación de los productos y servicios entre las tres naciones.

Entre las señales que pronosticaban un ciclo recesivo estuvieron: el decaimiento del precio del petróleo en el mercado internacional y la baja en la economía de Estados Unidos, socio principal de México, lo que significó quiebras hipotecarias y de compañías de seguros, bancos y financieras, además de la industria automotriz.

En el año 2008 México presentó el primer decrecimiento en el PIB con tan solo un crecimiento del 1,40%. Sin embargo, en el 2009 el PIB alcanzó su pico más bajo, dada la desaceleración de la economía de Estados Unidos y el entorno económico internacional, ya que hubo una reducción en las exportaciones a nivel mundial.

La actividad económica en México atravesó su parte más crítica en el primer semestre del año 2009, y a pesar de las mejoras para el segundo semestre no fue suficiente para superar el decrecimiento al -4,70%; dado que México enfrentó caídas significantes en la demanda de sus exportaciones manufactureras, tuvo baja de ingresos en la cuenta corriente, generación de desempleos, una fuerte restricción en el financiamiento externo y dificultades para realizar sus intercambios; adicional a esto, el brote de la influenza A(H1N1)¹⁴ fue un factor agregado que acentuó la caída de los niveles de actividad y sus efectos sobre la demanda por diversos servicios. (Banco de México, 2010)

Según el Informe Anual del Banco de México, para el año 2010 el país logró consolidar el proceso de reactivación de su economía iniciado en el último semestre del año anterior, lo que se puede observar en la ilustración 4.11. con un incremento en el PIB al 5,11%; para lo cual la mejora de los niveles de producción fue consecuencia del crecimiento de la economía mundial, de manera particular del sector industrial en Estados Unidos, lo que impulsó las exportaciones mexicanas.

Es importante señalar que la recuperación económica de México fue consecuencia de la implementación de medidas contracíclicas; tomando la política fiscal un papel activo para minimizar la caída en la demanda agregada, mientras que se aumentaba el gasto público, además se implementó un ciclo de relajamiento en la postura monetaria para no afectar notablemente a la inflación del país.

De acuerdo al Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), la economía mexicana registró en el 2013 un menor crecimiento con relación

¹⁴ La influenza A(H1N1) o gripe porcina es una infección causada por un virus. Se llama así por un virus que los cerdos contraen. La gente, generalmente, no contrae esta gripe pero pueden darse infecciones. En 2009, una cepa de gripe porcina llamada H1N1 infectó a varias personas alrededor del mundo.

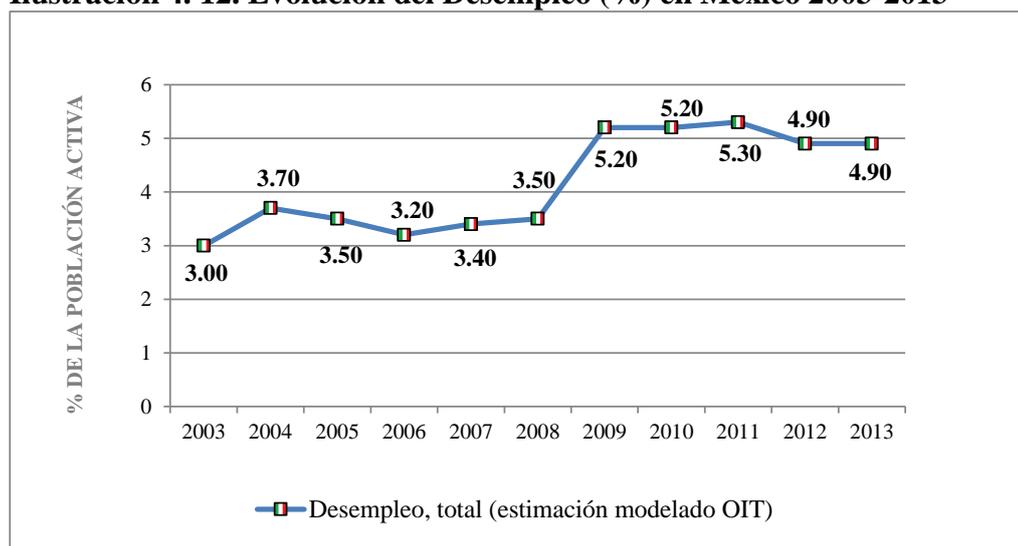
a los últimos cuatro años, teniendo una desaceleración por el bajo desempeño del sector industrial, el cual es clave para México. Este decrecimiento en el PIB con relación al año anterior, se asocia al bajo crecimiento de la economía estadounidense y de la demanda de exportaciones manufactureras mexicanas, al debilitamiento de la demanda interna como consecuencia de una contracción en el gasto público y a la caída del sector de construcción de viviendas.

b. El Desempleo

La ilustración 4.12. muestra el desempleo en el período entre los años 2003-2013, en la cual se puede observar que los valores entre el 2003 y 2008 fluctúan entre el 3,00% y el 3,50%.

En esta gráfica puede observarse también como la crisis mundial afectó en el crecimiento del desempleo en México, haciendo oscilar este indicador entre 5,20% y 4,90% desde el año 2009 hasta la actualidad.

Ilustración 4. 12. Evolución del Desempleo (%) en México 2003-2013



Fuente: Banco Mundial.
Elaborado por autores.

Según la investigación realizada por el Centro de Análisis Multidisciplinario (CAM) de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México, el desempleo provocó un crecimiento en el comercio informal, generando puestos de trabajo sin recursos de los empresarios, ni del gobierno.

México no ha logrado recuperarse en el tema del desempleo después de la crisis financiera internacional del año 2009, ya que el mercado laboral ha sido incapaz de generar empleos a la gente que se está incorporando a la población económicamente activa; lo que indirectamente incrementa la desigualdad y la pobreza, como se puede observar en la ilustración 4.12. que el desempleo oscila en una tendencia constante o moderada desde el año 2009 hasta el 2013.

De acuerdo con documento “*Panorama del Empleo para Mexico en 2012*” publicado por la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) la economía mexicana ha experimentado una recuperación más sólida en relación a otros países en conjunción con un fuerte crecimiento del empleo; pero sin embargo, la tasa de desempleo no logra descender hasta el nivel que tuvo antes de la crisis en el año 2009.

Para compensar la falta de ingresos como consecuencia de la pérdida de empleo formal en tiempos de crisis, los trabajadores han migrado hacia el empleo informal por la ausencia de un sistema público de prestaciones por desempleo; razón por la que la alta incidencia del empleo informal sigue preocupando en México.

c. Inversión Pública

La inversión pública en México decrece sistemáticamente desde el año 2011, lo que se atribuye a la caída de la producción petrolera y del precio del crudo, la normalización de la política monetaria en Estados Unidos y la desaceleración de la economía mundial; por lo que el país ha optado por hacer recortes de presupuestos anuales en los últimos períodos.

La inversión pública es poco productiva e incluso ha sido contraproducente para el crecimiento económico mexicano. (Forbes México, 2015)

Sin embargo, en el año 2014 el gobierno federal invirtió MXN 822.635 millones de pesos mexicanos, lo que generó la mayor expansión del gasto público en los últimos años. Los sectores que mayor incremento tuvieron fueron las comunicaciones y transportes, el agua potable y alcantarillado; mientras que los sectores de la educación y la salud han decrecido de una manera significativa. (Excelsior, 2015)

México ha puesto énfasis en lanzar un ambicioso plan de inversión denominado “*Programa Nacional de Infraestructura*”, en el cual busca potenciar los sectores energético, hidráulico, salud, desarrollo urbano, turístico, vivienda y de

comunicaciones y transporte; aunque cabe recalcar que la prioridad del gobierno es ampliar las inversiones en el sector energético.

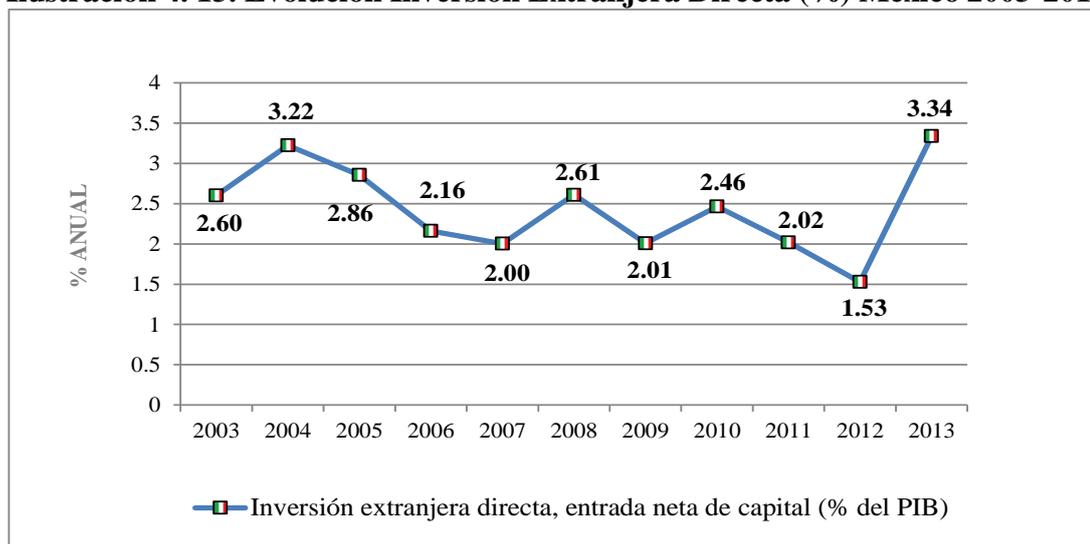
d. Inversión Extranjera

La inversión extranjera ha mantenido un crecimiento moderado con un promedio de 2,4% en los últimos años, tal como se observa en la ilustración 4.13., lo que indica que se tiene un comportamiento similar a través del tiempo.

Sin embargo, se observa una baja de 1.53% en el año 2012, lo cual se atribuye a que inversionistas mexicanos compraron acciones de la empresa de telecomunicaciones América Móvil, que significó la disminución de la inversión extranjera directa en el primer semestre.

México logra atraer inversiones por sus diversas ventajas competitivas, la posición geográfica privilegiada y fronteriza con Estados Unidos, además de los 41 acuerdos comerciales que se tienen firmados y la mano de obra calificada.

Ilustración 4. 13. Evolución Inversión Extranjera Directa (%) México 2003-2013



Fuente: Banco Mundial.
Elaborado por autores.

Para el año 2013 se visualiza una alza de 3.34% en la inversión extranjera directa, lo que va ligado con el crecimiento de los sectores de telecomunicaciones, aeronáutica y automotriz; además, México ha vuelto a tomar relevancia en las manufacturas gracias a la competitividad con relación a países asiáticos.

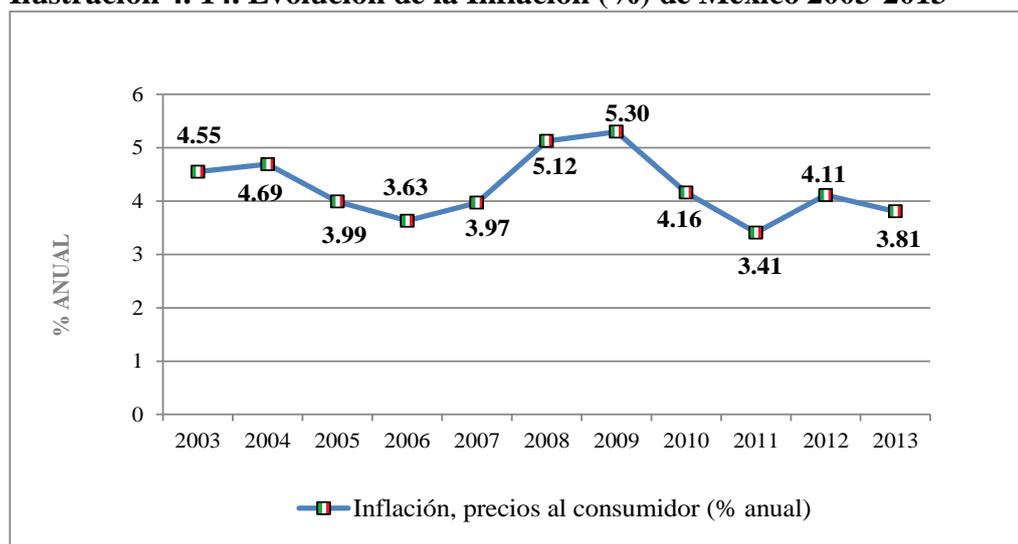
Este aumento histórico en la IED ha sido apoyado en gran proporción, por la adquisición del mexicano Grupo Modelo por parte de la belga Ab Indeb; logrando Bélgica desplazar a Estados Unidos como el principal contribuyente a la inversión extranjera mexicana.

e. Inflación

La inflación en México ha mantenido valores moderados en la última década, a excepción de los años 2008 y 2009, que como se muestra en la ilustración 4.14. aumentó debido a la crisis mundial.

Esta recesión causó incrementos en los precios internacionales de materias primas, metales y energía, impactando en el alza de costos de la producción de todos los sectores económicos, principalmente en productos agropecuarios, como frutas y verduras; además, la depreciación del peso mexicano contribuyó al repunte inflacionario durante este período.

Ilustración 4. 14. Evolución de la Inflación (%) de México 2003-2013



Fuente: Banco Mundial.
Elaborado por autores.

El fortalecimiento de la política macroeconómica y la mejoría en el comercio del país, han permitido que la economía mexicana sea resistente ante posibles choques que pudieran afectarle.

La política monetaria que mantiene México tiene como objetivo preservar la estabilidad del poder adquisitivo de la moneda nacional; adicional a la política fiscal, la

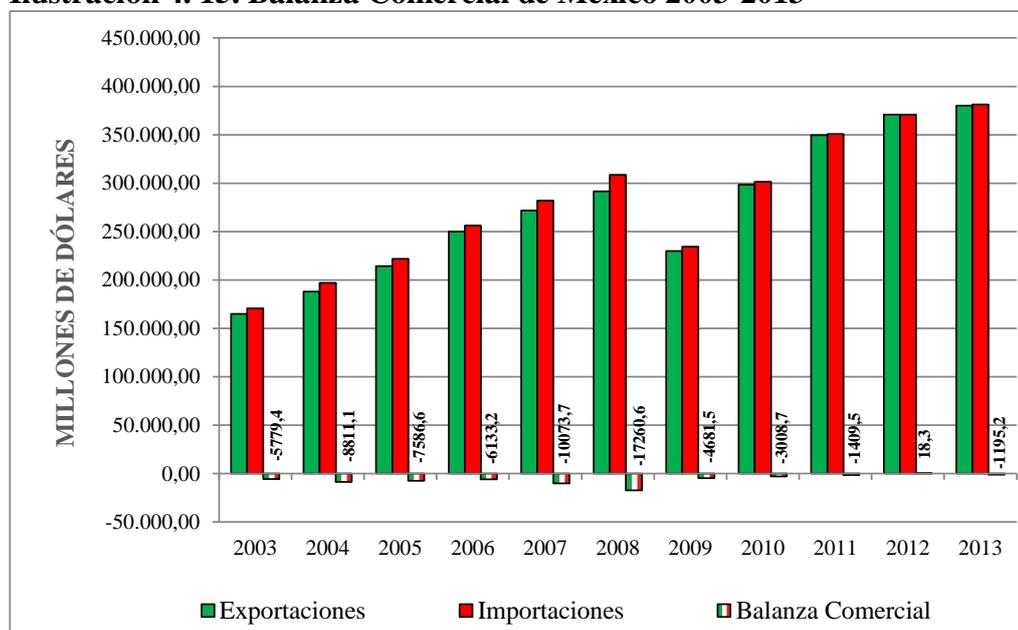
cual ha logrado controlar los rangos de la inflación. Por esta razón, México una vez superada la crisis mundial logró volver a sus rangos habituales.

En el año 2013 la inflación alcanzó un valor de 3.81%, el cual se encuentra dentro del objetivo del Banco de México de mantener una inflación aproximada del 3% \pm un punto porcentual.

f. Sector Externo

La balanza comercial de México ha mantenido un comportamiento negativo en su mayoría en el período comprendido entre los años 2003 y 2013 como se puede observar en la ilustración 4.15.

Ilustración 4. 15. Balanza Comercial de México 2003-2013



Fuente: Banco de México.
Elaborado por autores.

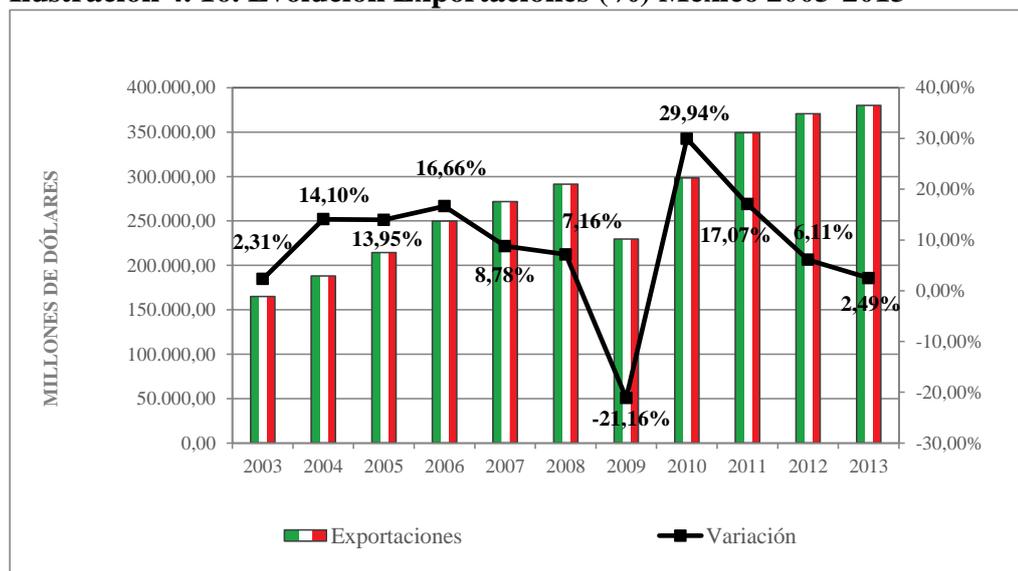
La balanza comercial negativa significa que las importaciones son mayores que las exportaciones, al ser la balanza negativa se muestra un déficit, que indica que el país es dependiente de las importaciones; durante la década analizada México solo ha tenido una balanza comercial positiva en el año 2012.

Las exportaciones mexicanas han evolucionado con el pasar del tiempo, ya que además de producir gran cantidad de productos, han ido mejorando la calidad de los mismos; lo que ha logrado destacar los productos mexicanos a nivel internacional.

México se ha vuelto líder exportador en diversos sectores productivos y de materias primas; lo que se ha obtenido gracias a que las empresas mexicanas no se conforman con sobresalir en el mercado interno, sino que trata de alcanzar una competitividad en el mercado mundial. (ProMéxico, 2014)

En la ilustración 4.16. se puede observar la evolución de las exportaciones mexicanas en el período entre los años 2003 y 2013.

Ilustración 4. 16. Evolución Exportaciones (%) México 2003-2013



Fuente: Banco de México.
Elaborado por autores.

Las exportaciones mexicanas han mantenido un crecimiento moderado entre los años 2003 y 2008, lo cual se atribuye a los acuerdos comerciales que mantiene el país con sus socios internacionales, mediante tratados de libre comercio y reducción de barreras arancelarias para el intercambio de productos; lo que representa una oportunidad para el comercio exterior y para la inversión.

Sin embargo, en el año 2009 se registró una baja histórica en las exportaciones a causa de la crisis mundial, las cuales se vieron perjudicadas por la recesión económica de Estados Unidos, país de vital importancia para México; durante este período las exportaciones manufactureras, industriales y petroleras fueron las más afectadas.

En el año 2010, las exportaciones mexicanas se recuperaron conjuntamente con la situación económica de Estados Unidos, la producción del sector manufacturero fue la que reflejó mayores niveles de crecimiento; además se dieron mejoras en las industrias, tales como: la automotriz, minerometalúrgica, minería y petróleo. El factor

principal que explica la expansión del 2010 es el traslado de la producción de las armadoras hacia México en busca de menores costos. (Banco de México, 2010)

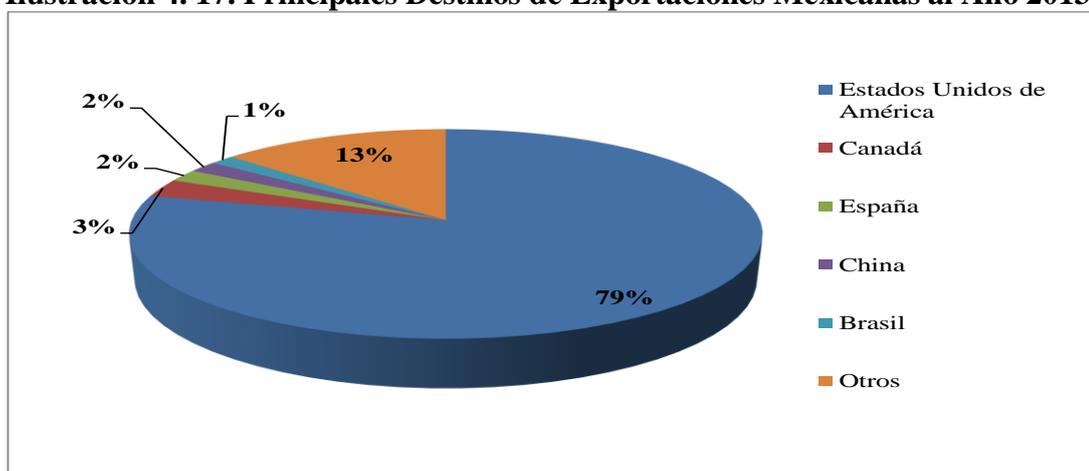
México se ha consolidado como un importante centro de producción y distribución de alimentos a nivel mundial, y es el principal exportador del sector agroalimentario del mundo en productos como: cerveza, tomates, chiles, pimientos, sandía, pepino, limón, aguacate, cebolla, tequila, papaya, entre otros.

Además, las exportaciones han incursionado en diversos sectores como: la manufactura, la agricultura, la minería, textiles, plásticos, equipos de transporte, productos metálicos, maquinarias y equipos electrónicos y ópticos.

En la ilustración 4.17. se pueden observar los países de los principales destinos de las exportaciones mexicanas en el año 2013. El 79% de las exportaciones de México son dirigidas a Estados Unidos, incluyendo entre los primordiales productos: la maquinaria eléctrica, vehículos, artefactos mecánicos, combustibles minerales, instrumentos de óptica, mobiliario, perlas finas, manufacturas, entre otros; lo que significa que Estados Unidos es un socio comercial de vital importancia para las exportaciones mexicanas, por su alto nivel de participación en las mismas.

Adicionalmente, otros destinos de exportaciones de México son: Canadá con un 3%, España y China con un 2% cada uno, Brasil con 1%, y el 13% restantes son exportaciones realizadas a diferentes países a nivel internacional.

Ilustración 4. 17. Principales Destinos de Exportaciones Mexicanas al Año 2013

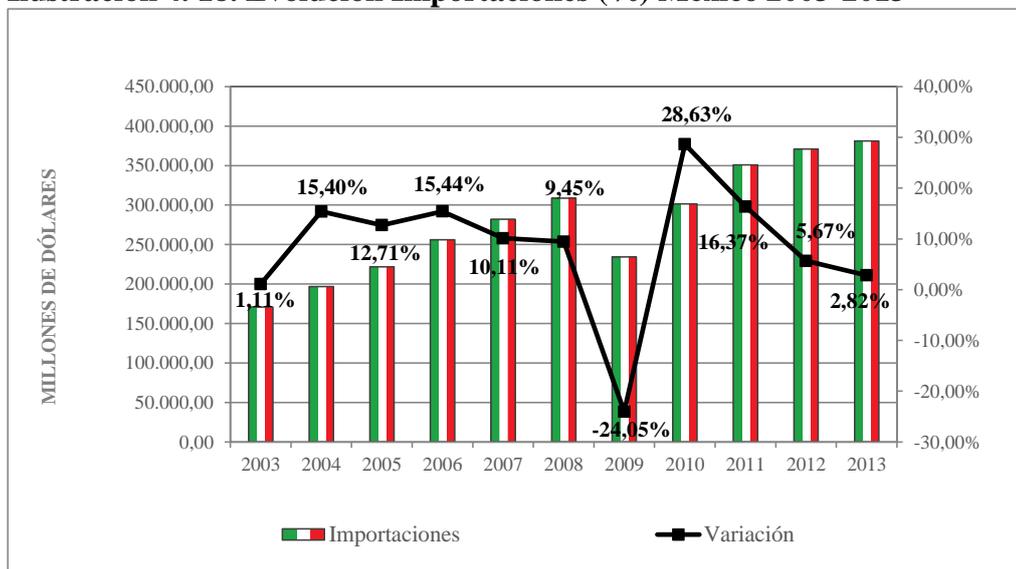


Fuente: Trademap (2014).
Elaborado por autores.

En la ilustración 4.18. se muestra la evolución de las importaciones de México en el período comprendido desde el año 2003 hasta el 2013.

Las importaciones de México han mantenido un crecimiento similar al de las exportaciones, viéndose también afectadas en el año 2009 debido a la crisis mundial y al estado de recesión económica en la que ingresó el país.

Ilustración 4. 18. Evolución Importaciones (%) México 2003-2013



Fuente: Banco de México.
Elaborado por autores.

La mejora de los niveles de importaciones en el año 2010 se atribuyen de las compras al exterior de bienes intermedios, que van asociados a los mayores niveles de exportaciones de productos manufacturados.

Indirectamente la importación de bienes intermedios contribuyó a una recuperación del gasto interno, lo que también favoreció al crecimiento general de la economía mexicana.

Entre los principales productos importados por México se encuentran: gasolina, automóviles, circuitos integrados monolíticos, gasóleo, circuitos electrónicos integrados, partes de monitores y proyectores, contenedores de carga, productos agrícolas, tecnología, cosméticos, maquinaria industrial, entre otros.

México importa productos principalmente desde Estados Unidos, China, Japón, República de Corea, Alemania, Canadá, entre otros.

4.2. Comercio Bilateral entre Ecuador y México

En este apartado se analizan las relaciones comerciales bilaterales entre los países objetos de estudio en el presente trabajo de titulación.

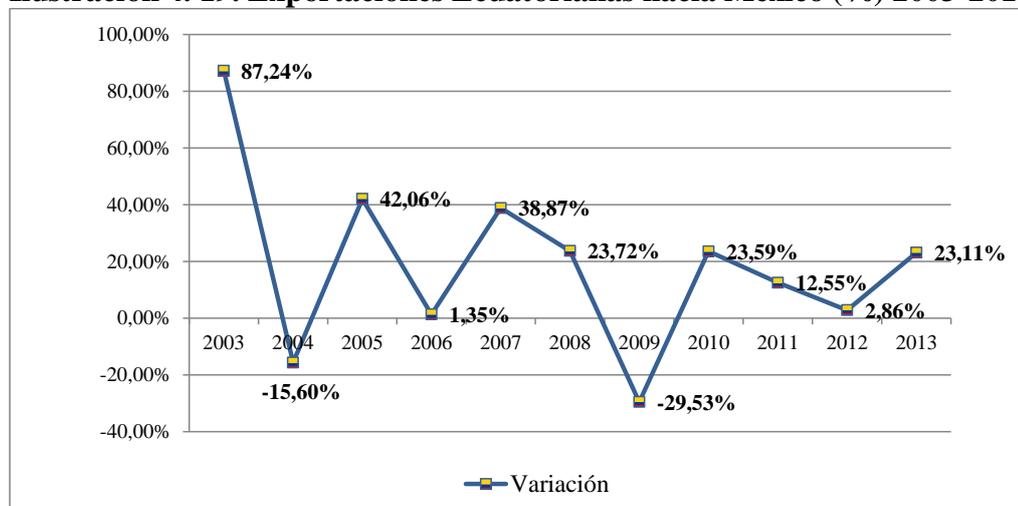
4.2.1. Análisis Exportaciones e Importaciones entre Ecuador y México

En cuanto a las exportaciones de Ecuador hacia México, según se observa en la ilustración 4.19. las tasas de variación fueron volátiles, en el año 2004 hubo una disminución del 15,60% de las exportaciones destinadas a México debido a que en ese año disminuyeron las exportaciones de combustibles minerales, aceites minerales y producción de su destilación y además de madera, carbón vegetal y manufacturas de madera, los cuales hasta años anteriores eran algunos de los productos más importantes que se les exportaba.

En el año 2009 se registra una nueva caída de las exportaciones ecuatorianas hacia México por motivos de crisis mundial, se redujo la demanda de la mayoría de los productos que Ecuador le exportaba.

Principalmente se pueden nombrar al cacao, las grasas y los aceites animales o vegetales, las grasas alimenticias, las ceras, la madera, el carbón vegetal y las manufacturas de madera.

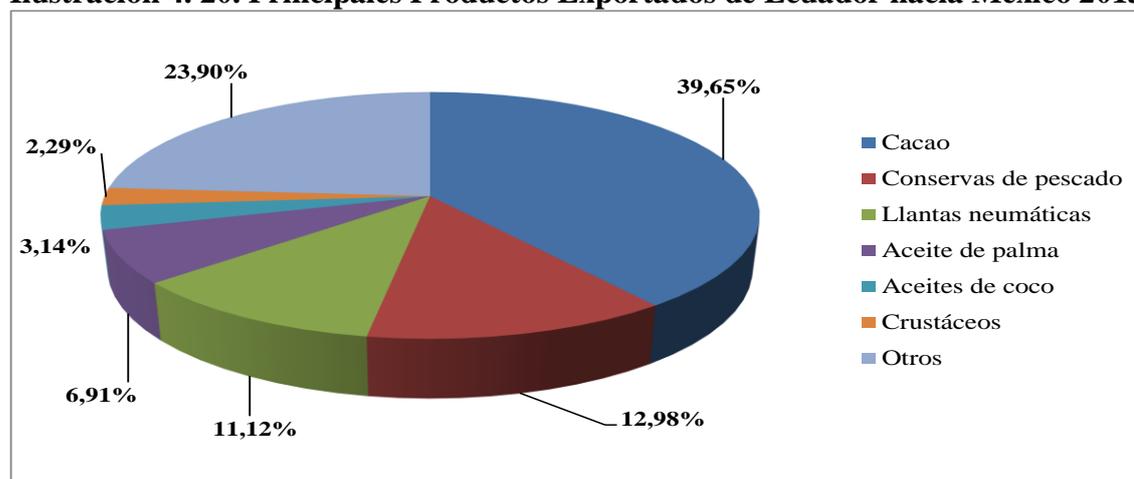
Ilustración 4. 19. Exportaciones Ecuatorianas hacia México (%) 2003-2013



Fuente: Trademap (2014).
Elaborado por autores.

En el 2013 los principales productos ecuatorianos destinados a México fueron el cacao y sus preparaciones con un 39,65% de participación sobre las exportaciones totales hacia dicho país, seguido por las exportaciones de conservas de pescado con un 12,98% y de las exportaciones de llantas neumáticas con un 11,12%, tal como se observa en la ilustración 4.20.

Ilustración 4. 20. Principales Productos Exportados de Ecuador hacia México 2013



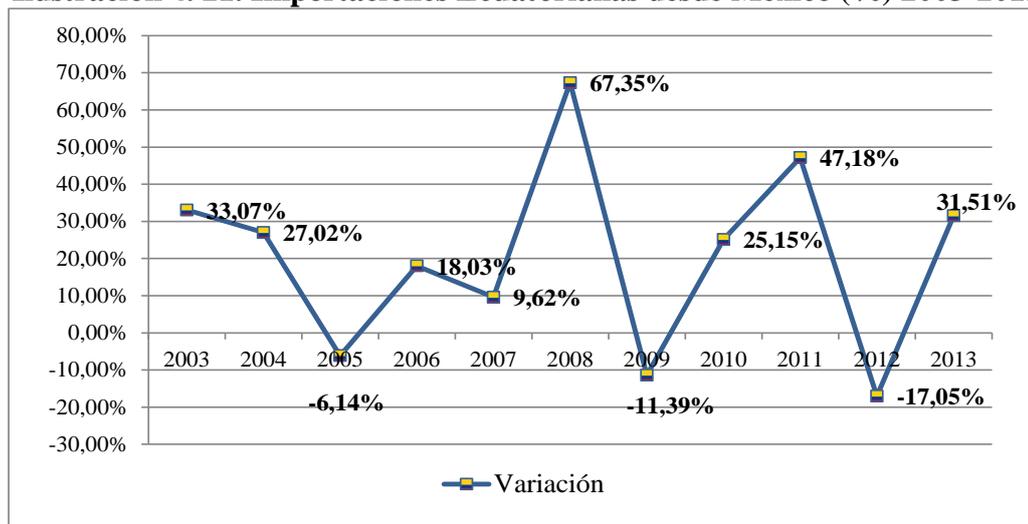
Fuente: Trademap (2014).
Elaborado por autores.

Con respecto a las importaciones, en la ilustración 4.21. se observa una disminución en el 2005 del 6,14% en relación al año anterior, lo cual fue debido a la reducción de las importaciones de productos como: máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes; aparatos de grabación, máquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos, además de herramientas, útiles, artículos de cuchillera y cubiertos de mesa.

A partir del 2007 las importaciones de productos mexicanos se han mantenido en constante crecimiento, siendo en el 2008 donde se observa la tasa de variación más alta en el período del 2003 al 2013 con un 67,35% con relación al año anterior como consecuencia de un aumento en las importaciones principalmente de fundición, hierro y acero y vehículos, automóviles, tractores, ciclos, demás vehículos terrestres y sus partes.

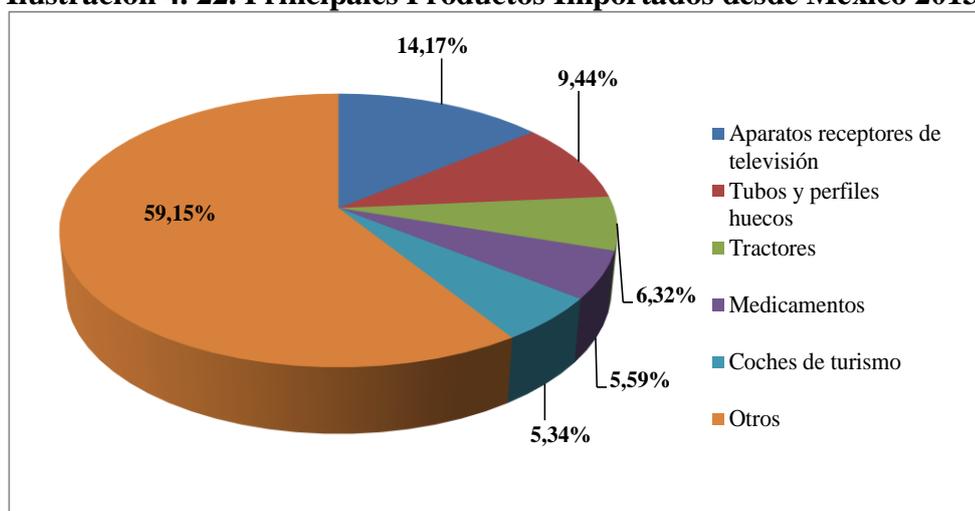
Sin embargo, las importaciones de productos mexicanos disminuyeron en el 2009 ya que en ese año se restringieron algunas importaciones para mantener la economía nacional debido a la crisis mundial.¹⁵

¹⁵ Para un mayor detalle de los productos exportados de Ecuador hacia México, ver Anexo 1.

Ilustración 4. 21. Importaciones Ecuatorianas desde México (%) 2003-2013

Fuente: Trademap (2014).
Elaborado por autores.

Dentro de los productos que más se importan desde México, se destacan los aparatos receptores de televisión con un 14,17% del total de importaciones desde México, seguido por los tubos y perfiles huecos con un 9,44%, los tractores con un 6,32%, además de los medicamentos y coches de turismo con 5,59% y 5,34% respectivamente, tal como se muestra en la ilustración 4.22.¹⁶

Ilustración 4. 22. Principales Productos Importados desde México 2013

Fuente: Trademap (2014).
Elaborado por autores.

¹⁶ Para un mayor detalle de los productos importados de Ecuador desde México, ver Anexo 2.

En promedio los productos más importados desde México en el período comprendido entre el 2003 y 2013 fueron los medicamentos, aparatos receptores de televisión, tubos y perfiles huecos, coches de turismo, tractores y los productos intermediarios de hierro, los cuales representaron aproximadamente el 40% del total de importaciones promedio.

4.2.2. Acuerdos Comerciales entre Ecuador y México

Es importante mencionar que para efectos de un comercio más fluido entre dos o más países, son de vital importancia los acuerdos y preferencias arancelarias de los que estos puedan gozar. Es así, que Ecuador posee varios acuerdos comerciales como se observa en el cuadro 4.1.

Cuadro 4. 1. Acuerdos Comerciales Vigentes de Ecuador

Acuerdos multilaterales		
Acuerdo/Parte(s) signataria(s)	Fecha de suscripción	
Miembros de la OMC	21-ene-96	
Uniones aduaneras		
Acuerdo/Parte(s) signataria(s)	Fecha de suscripción	
Comunidad Andina	26-may-69	
Acuerdos comerciales preferenciales		
Acuerdo/Parte(s) signataria(s)	Fecha de suscripción	Vigencia
Guatemala (AAP.A25TM N°42)	15-abr-11	19-feb-13
Chile (AAP.CE N° 65)	10-mar-08	05-ene-10
Colombia - Ecuador - Venezuela - MERCOSUR (AAP.CE N° 59)	18-oct-04	
México (AAP 29)	31-may-93	

Fuente: Adaptado de Comité Empresarial Ecuatoriano.

Entre Ecuador y México existe el Acuerdo de Alcance Parcial No. 29 mediante el cual Ecuador adquirió preferencias arancelarias establecidas en una lista de productos específicos por medio del cual se dio una actualización de las ventajas otorgadas en las listas de productos nacionales, a través de rebajas porcentuales respecto del arancel y siendo aplicables a las importaciones.

Hasta junio del 2013, Ecuador se acogía al Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act (ATPDEA), el cual es un sistema de preferencias arancelarias que Estados Unidos otorgó a Ecuador, entró en vigencia en el 1992; los principales productos que se acogen a este sistema son las piñas, las flores, los productos enlatados, entre otros; además del Sistema General de Preferencias (SGP), el cual sería un mecanismo de preferencias arancelarias unilaterales.

A mediados del 2013, Ecuador mantuvo negociaciones con la Unión Europea, donde se buscaba que las exportaciones de sus productos pudieran entrar al mercado europeo con cero aranceles. De dicha negociación se logró que las preferencias arancelarias que ya mantenía Ecuador con este bloque fueran extendidas hasta diciembre del 2014. (El Universo, 2013)

Además de estas preferencias arancelarias mencionadas anteriormente, Ecuador puede beneficiarse de otras preferencias arancelarias bajo el marco de ALADI otorgadas por México en los siguientes acuerdos expuestos en el cuadro 4.2:

Cuadro 4. 2. Acuerdos con Preferencias Arancelarias Otorgadas por México

Acuerdo	Detalle	Preferencia Arancelaria	Beneficiario
Acuerdo Regional No. 2	Apertura de mercados en favor del Ecuador	100% del arancel de importación	Ecuador
Acuerdo Regional No. 4	Otorga preferencias arancelarias	Ecuador es beneficiado con un 40% del arancel de importación	Paraguay, Ecuador, Cuba, Panamá, Argentina y Brasil
Acuerdo Regional No. 7	Preferencias arancelarias en cultura, educación y ciencia	del 100% del arancel de importación	Miembros de Aladi
Acuerdo de Alcance Parcial No. 14	Extensivas a Ecuador y Paraguay	del 50% al 75% del arancel de importación	República de Panamá
Acuerdo de Alcance Parcial No. 29	Otorga preferencias arancelarias	del 40% al 100% del arancel de importación	Ecuador

Fuente: Adaptado de ProEcuador (2014).

Con los acuerdos comerciales y preferencias otorgadas por otros países a Ecuador lo que se busca es lograr una integración comercial mediante la producción de productos de calidad para poder competir en mercados internacionales, tratando de agilizar los accesos a los mercados.

Según el Ministerio de Comercio Exterior, las medidas arancelarias asentadas a las exportaciones ecuatorianas con destino a México de acuerdo a los tratados y preferencias que existen, el NMF (Arancel vigente de Nación más Favorecida) AD VALOR va desde cero arancel para los demás plásticos hasta el 140.4 arancel de extractos, esencias y concentrados. Para el caso de las medidas no arancelarias situadas por México a las exportaciones ecuatorianas existen tales como el registro de importadores, obstáculos técnicos como reglamentaciones técnicas y certificados de evaluación de conformidad, registros sanitarios y fitosanitarios, licencias previas a la importación, contingentes arancelarios para productos agrícolas, las cuales se aplican dependiendo de la partida.

CAPÍTULO V

5. APLICACIÓN DE METODOLOGÍA Y PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

En el presente capítulo se realizarán los cálculos de los indicadores sujetos de estudio en este trabajo de titulación: Índice de Balassa para las Exportaciones, Índice de Ventajas Comparativas Reveladas e Índice de Complementariedad, estableciendo las respectivas relaciones comerciales entre Ecuador y México.

En base a los datos secundarios recolectados en el presente estudio, se analizarán de manera general los valores obtenidos en cada indicador mencionado anteriormente, y se explicará el significado de los rangos alcanzados por los cálculos resultantes de la aplicación de las fórmulas planteadas en la metodología.

Finalmente, se realizará la comparación de la canasta exportadora de Ecuador con respecto a la demanda de México; se analizarán los productos potenciales en el comercio bilateral entre estos dos países, es decir, se recomendará cuáles productos ecuatorianos pueden ser especializados para alcanzar una mayor participación en las importaciones mexicanas.

5.1. Índices Comerciales entre Ecuador y México

El dinamismo comercial entre Ecuador y México en el período comprendido entre los años 2003 y 2013 se debió a las exportaciones de Ecuador hacia México, fundamentalmente de catorce partidas arancelarias que forman parte de aproximadamente el 80% de los ingresos promedios por exportaciones, en tal sentido, se toman como muestra representativa para el presente trabajo de titulación.

El principal producto exportado en promedio hacia México es el cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado; el cual registró US\$49.370 miles en el año 2013 de un total de US\$124.519 miles. Sin embargo, México no es un destino representativo de las exportaciones de Ecuador, ya que apenas representó el 0,51% del total promedio de exportaciones entre el 2003 y el 2013. En cuanto a los productos más importantes que demanda México del mundo, la principal partida importada por México es la de aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos; siendo una de las partidas que se encuentran en la canasta exportadora representativa de Ecuador hacia México. La tabla 5.1. muestra las catorces partidas arancelarias seleccionadas de las exportaciones de Ecuador a México.

Tabla 5. 1. Principales Partidas Arancelarias Exportadas de Ecuador a México

Código	Descripción del Producto	Promedio 2003-2013 (US\$ miles)	Participación
18.01	Cacao	23.260	29%
15.11	Aceite de palma	11.717	15%
16.04	Conservas de pescado	6.288	8%
44.12	Madera	5.751	7%
27.10	Aceites de petróleo	3.574	5%
17.04	Artículos de confitería	2.442	3%
27.07	Aceites derivados de hulla	2.292	3%
40.11	Llantas neumáticas	2.117	3%
61.01	Suéteres	1.593	2%
24.01	Tabaco	1.373	2%
15.13	Aceites de coco	902	1%
21.01	Extractos de café	874	1%
44.11	Tableros de madera	818	1%
73.21	Cocinas	660	1%

Fuente: TradeMap (2014).
Elaborado por autores.

Para la presentación de resultados se aplicarán las fórmulas de los indicadores comerciales para las partidas arancelarias mencionadas previamente¹⁷: Índice de Balassa para las Exportaciones, Índice de Ventajas Comparativas Reveladas e Índice de Complementariedad, estableciendo las respectivas relaciones de las economías de Ecuador y México.

5.1.1. Índice de Balassa de Exportaciones entre Ecuador y México

Como fue mencionado en el capítulo dos, el Índice de Balassa, mide el grado de importancia de un producto dentro de las exportaciones de un país a otro, con relación a la importancia de las exportaciones del mismo producto en las exportaciones del mismo país hacia el mundo. (Durán Lima, 2012).

Posterior a ello, en el capítulo de Metodología, se detalla la fórmula del Índice de Balassa para las exportaciones, donde se toma como referencia como mercado exportador a Ecuador y como mercado demandante a México; adicional a ello, se toman los productos más representativos que se exportan de Ecuador a México, motivo por el cual no se realiza el Índice de Balassa para importaciones ya que los productos que se exportan hacia el mercado mexicano no son los mismos productos que Ecuador demanda a México, en tal sentido, no se podría cuantificar ya que no existe la división para cero.

Para un mejor análisis del Índice de Balassa para exportaciones, se normalizó la fórmula original, dando resultandos entre -1 y 1; y para el estudio de los índices se separa por rangos de -1 a -0,33 que significa que existe una desventaja, cuando se encuentra entre -0,33 y 0,33 se entiende que existe tendencia hacia un mercado intraproducto y finalmente cuando el resultado del índice se ubica entre 0,33 y 1 existe ventaja. Como se mencionó anteriormente se seleccionaron las catorce partidas que representan el 80% de los ingresos promedios por exportaciones a México en el período comprendido entre el 2003 y 2013, en el cuadro 5.3. se muestran los resultados obtenidos del Índice de Balassa para exportaciones para las catorce partidas, entre las cuales se observa qué productos le generan ventaja y desventaja al país exportador además de aquellos productos que muestran la posible tendencia hacia un mercado intraproducto.

¹⁷ Para un mayor detalle de los partidas arancelarias seleccionadas, ver Anexo 3.

Cuadro 5.3. Índice de Balassa de Exportaciones Normalizada Ecuador y México

Código	Productos	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Promedio IB
18.01	Cacao	0,15	0,72	0,69	0,44	0,61	0,92	0,86	0,93	0,92	0,93	0,92	0,73
15.11	Aceite de palma	0,83	-0,99	0,97	0,95	0,91	0,87	0,89	0,71	0,84	0,91	0,78	0,70
16.04	Conservas de pescado	-0,21	0,63	0,59	0,69	0,28	-0,04	-0,60	0,01	-0,17	-0,28	0,42	0,12
44.12	Madera	0,93	0,94	0,96	0,97	0,96	0,96	0,97	0,91	0,93	0,91	0,82	0,93
27.10	Aceites de petróleo	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	0,59	0,61	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-0,71
17.04	Artículos de confitería	0,90	0,93	0,87	0,79	0,79	0,80	0,83	0,80	0,71	0,76	0,73	0,81
27.07	Aceites derivados de hulla	0,93	0,86	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-0,92	-0,65
40.11	Llantas neumáticas	0,13	0,37	-0,44	-1,00	-1,00	-1,00	-0,97	0,59	0,86	0,89	0,95	-0,06
61.10	Suéteres	0,96	0,97	0,97	0,98	0,98	0,98	0,97	0,98	0,98	0,98	0,97	0,97
24.01	Tabaco	-1,00	-1,00	0,88	0,88	0,88	0,89	0,87	0,86	-0,60	-1,00	-1,00	0,06
15.13	Aceites de coco	0,93	-1,00	0,95	0,88	0,94	0,93	0,94	0,93	-1,00	-1,00	0,94	0,40
21.01	Extractos de café	-0,15	-0,03	0,16	0,46	0,26	0,43	0,20	0,18	-0,08	-0,14	0,47	0,16
44.11	Tableros de madera	0,92	0,94	0,93	0,91	0,91	0,90	0,88	0,79	0,79	0,58	0,74	0,84
73.21	Cocinas	0,52	0,77	0,71	0,67	0,45	-0,97	-0,22	0,10	-0,21	-0,06	-0,21	0,14

COMERCIO INTRAPRODUCTO

VENTAJA

DESVENTAJA

Fuente: TradeMap (2014).

Elaborado por autores.

Del análisis efectuado se puede establecer que el cacao, el aceite de palma, la madera, los artículos de confitería, los suéteres, el aceite de coco y los tableros de madera, forman parte importante dentro de las exportaciones de Ecuador hacia México ya que según se observa en el cuadro 5.3. estos productos en promedio dieron como resultado un Índice de Balassa para exportaciones entre el rango de 0,33 y 1; lo que muestra que estos productos contribuyen mucho más al crecimiento económico del país y se debe potencializar las exportaciones de estos productos hacia México.

Las conservas de pescado, las llantas neumáticas, los extractos de café y las cocinas, se encuentran en el rango donde existe tendencia hacia un mercado intraproducto, lo que establece que no existe ventaja para para ninguno de los mercados analizados; sin embargo, el comercio de este grupo de productos da paso al fortalecimiento de los lazos comerciales entre ambos países, lo que está sujeto a cubrir los requerimientos de dichos productos en México.

En el cuadro 5.3. también se identifican los productos en los cuales Ecuador presenta desventaja al momento de ser exportados a México, entre ellos se encuentran los aceites de petróleo y los aceites derivados de la hulla, ya que las exportaciones de estos productos a México no son significativas en relación a las exportaciones al mundo, mostrando así apenas el 0,59% del total exportado en promedio de los aceites

de petróleo y el 2,04% del total de aceites de hulla exportados al mundo; también las exportaciones de aceites de petróleo se encuentran concentrados en otros destinos siendo los principales Panamá con un 51% del total de exportaciones en promedio de dicho producto, seguido de Guatemala y Honduras con un 21% y 11% del total de exportaciones promedio de aceites de petróleo respectivamente; de manera similar ocurre para el caso de los aceites derivados de hulla, ya que existe desventaja para Ecuador en las exportaciones hacia México, dado a que tales exportaciones se encuentran concentradas en Estados Unidos de América, el cual representa el 91% del total de exportaciones en promedio de ese producto.

5.1.2. Índice de Ventajas Comparativas Reveladas entre Ecuador y México

Con respecto al Índice de Ventajas Comparativas Reveladas (IVCR), como se indicó anteriormente, sirve para estudiar las ventajas o desventajas comparativas del intercambio comercial de un país con uno o varios países.

Cuadro 5. 4. Índice de VCR Normalizada Ecuador y México

Código	Productos	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Promedio IVCR
18.01	Cacao	0,62	0,85	0,73	0,88	0,95	0,93	0,94	0,89	0,86	0,89	0,86	0,85
15.11	Aceite de palma	-0,08	-1,00	0,51	0,10	0,19	-0,18	-0,12	-0,62	-0,30	-0,05	-0,52	-0,19
16.04	Conservas de pescado	0,38	0,70	0,61	0,63	0,15	-0,13	-0,59	-0,09	-0,14	-0,24	0,52	0,16
44.12	Madera	-0,13	-0,29	-0,20	-0,28	-0,18	-0,44	-0,23	-0,65	-0,72	-0,72	-0,83	-0,43
27.10	Aceites de petróleo	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-0,95	-0,97	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-0,99
17.04	Artículos de confitería	0,16	0,16	-0,15	-0,18	-0,30	-0,34	-0,35	-0,48	-0,67	-0,63	-0,68	-0,31
27.07	Aceites derivados de hulla	0,91	0,75	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-0,67
40.11	Llantas neumáticas	-0,99	-0,99	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-0,99	-0,96	-0,95	-0,87	-0,98
61.10	Suéteres	-0,93	-0,83	-0,85	-0,81	-0,76	-0,76	-0,76	-0,72	-0,77	-0,80	-0,83	-0,80
24.01	Tabaco	-1,00	-1,00	0,00	-0,24	-0,42	-0,56	-0,50	-0,56	-0,99	-1,00	-1,00	-0,66
15.13	Aceites de coco	-0,64	-1,00	-0,10	-0,80	-0,43	-0,58	-0,45	-0,63	-1,00	-1,00	-0,07	-0,61
21.01	Extractos de café	-0,50	-0,59	-0,55	-0,35	-0,36	-0,40	-0,67	-0,71	-0,78	-0,84	-0,54	-0,57
44.11	Tableros de madera	-0,13	-0,71	-0,72	-0,84	-0,71	-0,87	-0,89	-0,93	-0,93	-0,97	-0,95	-0,79
73.21	Cocinas	-0,68	-0,40	-0,30	-0,40	-0,45	-1,00	-0,84	-0,79	-0,91	-0,85	-0,89	-0,68

COMERCIO INTRAPRODUCTO

VENTAJA

DESVENTAJA

Fuente: TradeMap (2014).
Elaborado por autores.

Para el análisis del Índice de Ventajas Comparativas Reveladas, se toman las catorce partidas precedentemente seleccionadas, y los resultados de la aplicación del índice se detallan en el cuadro 5.4., los cuales se analizan de manera similar al Índice de Balassa, siendo desventaja en el intercambio comercial cuando los resultados se encuentran entre -1 y -0,33; una tendencia hacia un comercio intraproducto cuando los

resultados están entre -0,33 y 0,33; y existe una ventaja en el intercambio comercial cuando los resultados están entre 0,33 y 1.

El cuadro 5.4. muestra que al menos una partida de las catorce seleccionadas ha mantenido ventaja a lo largo del período del 2003 hasta el 2013, la partida representada por el cacao, la cual en promedio ha registrado un IVCR de 0,85, lo que se entiende que el cacao cuenta con una ventaja comparativa revelada; por consiguiente, el país tiene una mayor posibilidad de competencia dentro del mercado demandante.

Para el caso de los aceites de palma, Ecuador presentó una ventaja comparativa revelada en el año 2005, dado que en ese año las exportaciones ecuatorianas de aceites de palma alcanzaron a suplir cierto grado de demanda mexicana.

Es importante mencionar que las conservas de pescado también mantuvieron índices positivos desde el 2003 hasta el 2006, los cuales le generaron a Ecuador una ventaja del comercio con México entre esos años; sin embargo, en años posteriores la tendencia varía y existe tendencia hacia un mercado intraproducto en donde no se observa ventaja ni para Ecuador ni para México, solamente se da un intercambio comercial que promueve las relaciones comerciales entre ambos países, en el cual a pesar de que no se tiene ventaja, existen las exportaciones que cubren cierta demanda insatisfecha del mercado importador.

Los aceites derivados de la hulla tuvieron IVCR positivos en los años 2003 y 2004, manifestando que existieron ventajas comparativas del intercambio que se dio entre ambos países; a pesar de ello, para el caso de este producto se muestra un IVCR promedio con desventaja, donde se establece que en las exportaciones de aceites derivados de la hulla no han suplido de manera significativa la demanda de México en cuanto al producto mencionado.

Finalmente, de las catorce partidas analizadas, diez presentaron desventajas en el intercambio comercial según el IVCR promedio del período del 2003 al 2013, lo que indica que aunque Ecuador sea competitivo en el mercado internacional con dichos productos, no lo es en el mercado de destino analizado, dado que no ha desarrollado completamente las ventajas competitivas.

5.1.3. Índice de Complementariedad entre Ecuador y México

El Índice de Complementariedad Comercial sirve para establecer el grado de relación de comercio entre dos países; es decir, este indicador ayuda a definir si la estructura de la oferta de exportaciones de un producto en un país coincide con la importación de la demanda de un determinado producto de otro país.

Para determinar la complementariedad entre las economías de Ecuador y México, se han analizado catorce subpartidas, tal como se muestra en el cuadro 5.5.; el cual indica que en su mayoría los productos exportados por Ecuador se complementan con los productos importados por México.

En el análisis del Índice de Complementariedad los resultados obtenidos se dividirán en dos rangos: los valores menores que 1 significarán que un país no exporta lo mismo que importa el otro país en el producto considerado, y los valores mayores que 1 afirmarán que existe complementariedad entre los países en determinado producto. Para establecer la complementariedad entre las economías de Ecuador y México, se han analizado catorce subpartidas, tal como se muestra en el cuadro 5.5.; en el cual se puede visualizar que en su mayoría los productos exportados por Ecuador se complementan con los productos importados por México.

Cuadro 5. 5. Índice de Complementariedad Ecuador y México

Código	Productos	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Promedio IC
18.01	Cacao	1,97	2,08	3,06	0,53	0,67	2,68	2,69	7,99	7,65	6,21	14,85	4,58
15.11	Aceite de palma	1,98	2,07	2,66	2,76	4,03	3,53	3,19	2,20	3,11	3,27	2,34	2,83
16.04	Conservas de pescado	10,84	10,14	15,67	17,13	22,29	23,29	11,69	11,45	10,40	11,09	13,45	14,31
44.12	Madera	3,37	3,43	3,29	2,64	2,54	2,82	4,16	2,88	1,76	2,20	1,79	2,81
27.10	Aceites de petróleo	0,62	0,71	1,03	1,05	1,97	1,81	1,54	1,31	1,45	0,99	0,55	1,18
17.04	Artículos de confitería	4,28	4,22	3,84	5,72	3,75	3,90	2,58	2,45	2,28	1,76	1,47	3,30
27.07	Aceites derivados de hulla	4,29	2,41	1,83	1,57	0,57	1,24	1,56	0,22	0,29	3,66	2,81	1,86
40.11	Llantas neumáticas	1,07	1,12	0,93	0,86	0,95	0,82	0,63	0,53	0,89	1,06	1,10	0,90
61.10	Suéteres	0,03	0,04	0,03	0,03	0,02	0,02	0,01	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
24.01	Tabaco	0,83	1,16	1,06	1,13	2,60	1,87	1,94	1,93	1,61	1,12	1,14	1,49
15.13	Aceites de coco	0,39	0,48	0,96	0,74	0,77	0,62	1,12	1,16	1,28	0,96	2,14	0,97
21.01	Extractos de café	8,52	13,94	10,31	6,63	8,42	7,43	8,96	9,96	7,43	12,03	14,09	9,79
44.11	Tableros de madera	3,77	0,82	0,77	0,87	0,35	0,96	1,10	1,03	0,90	1,14	1,14	1,17
73.21	Cocinas	1,62	2,49	2,72	3,28	4,85	4,66	4,33	3,86	3,49	4,41	4,21	3,63

COMPLEMENTARIOS

Fuente: TradeMap (2014).
Elaborado por autores.

De acuerdo a los resultados obtenidos en la aplicación de la fórmula del índice de complementariedad, se han calculado los promedios entre los años 2003 y 2013 de cada una de las partidas arancelarias. Como se indica en el cuadro 5.5., once de las catorce partidas seleccionadas son complementarias; sin embargo, la participación de los productos ecuatorianos en la demanda de México no es representativa, pues la canasta exportadora de Ecuador no supe las necesidades importadoras mexicanas.

La partida arancelaria que mayor complementariedad presenta de los cálculos realizados son las conservas de pescado, teniendo un valor de 14,31 en el promedio entre los años 2003 y 2013; seguido de los extractos de café, los cuales han mantenido valores positivos durante la década de estudio, alcanzando un promedio de 9,79 reflejando también complementariedad en esta partida. Sin embargo, aunque los productos antes mencionados sean fuertemente complementarios, se debe mencionar que Ecuador no exporta estos productos a México, ya que son importados por los mexicanos desde otros mercados internacionales.

Partidas arancelarias como el cacao, cocinas, artículos de confitería, aceite de palma, madera, aceites derivados de la hulla, tabaco, aceites de petróleo y tableros de madera muestran también la existencia de complementariedad, pero con una menor proporción de acuerdo a los promedios obtenidos en el período comprendido entre los años 2003 y 2013. No obstante, aunque los promedios hayan sido mayores a 1, en los casos del cacao en los años 2006 y 2007 se reflejaron valores menores que 1, para el petróleo en los años 2003, 2004, 2012 y 2013 de forma individual mostraron que no existía complementariedad en esta partida.

Los cálculos realizados para el caso de las partidas arancelarias de aceites de coco, llantas neumáticas y suéteres han generado un promedio de valores menores que 1; lo cual indica que las exportaciones de Ecuador en estos productos son diferentes a los importados por México, es decir, que no existe complementariedad entre estas partidas. Principalmente, en el caso de los suéteres los valores obtenidos fueron muy bajos, dando un promedio de un índice de 0,02 entre los años 2003 y 2013.

Finalmente, aunque once de las catorce partidas arancelarias muestren un resultado de complementariedad en promedio, Ecuador no está dentro de los países que abastecen la demanda de México, representando los productos ecuatorianos apenas una participación del 0,03% en el 2013 en las importaciones mexicanas. (Proecuador, 2014)

5.2. Comparación de la Canasta Exportadora de Ecuador y Demanda de México

Con respecto a la comparación de la canasta exportadora de Ecuador y la demanda de México, en el período comprendido entre los años 2003 y 2013, México importó desde el mundo un promedio de US\$279.494.445 miles y Ecuador exportó hacia el mundo un promedio de US\$15.578.691 miles, de los cuales únicamente un promedio de US\$78.913 miles pertenecen a las exportaciones de Ecuador hacia México. Por lo tanto, estos valores indican que menos del 1% de las exportaciones ecuatorianas se dirigen hacia México.

Para el análisis de los índices se seleccionaron catorce partidas arancelarias, que representan aproximadamente el 80% de los ingresos promedios por exportaciones de Ecuador hacia México. De la muestra escogida, 4 partidas corresponden a bienes primarios: cacao, conservas de pescado, tabaco y extractos de café; 7 partidas son de recursos naturales: aceite de palma, aceites de petróleo, artículos de confitería, aceites derivados de la hulla, aceites de coco, llantas neumáticas y madera; y por último, 3 partidas clasificadas en otras, como: tableros de madera, suéteres y cocinas.

Entre los principales productos de la canasta exportadora de Ecuador se tienen: el petróleo, el banano y plátano, los camarones, el cacao y sus elaborados, el atún y el pescado, el café y sus elaborados, las flores naturales, los productos mineros, la madera, el tabaco en rama y las frutas; basando sus exportaciones principalmente a países como Estados Unidos, Chile y Perú. Las exportaciones ecuatorianas han tenido una tendencia alcista en la última década.

En el caso de las importaciones de México, su demanda se centra en productos como: aceites livianos ligeros y preparaciones, partes para emisores de radiotelefonía, aceites de petróleo y sus preparaciones, circuitos electrónicos integrados, teléfonos móviles, vehículos automóviles, accesorios de carrocería, entre otros. Los principales proveedores de las importaciones mexicanas en el año 2013 son Estados Unidos con un 49,25% y China con un 16,09% de participación. (Proecuador, 2014)

Sin embargo, los cálculos del índice de complementariedad reflejan que en la mayoría de los productos seleccionados, el Ecuador podría intervenir en el mercado mexicano, ya que hay relación con las partidas importadas desde México; pero es importante señalar que aunque exista complementariedad, no se cuenta con la participación de productos ecuatorianos en la satisfacción de la demanda mexicana, ya

que no se tiene las preferencias arancelarias necesarias que permitan que estos productos se exporten desde Ecuador a México con mayor facilidad, para lo cual se deberían incrementar acuerdos que logren reducir las barreras comerciales para una mejor relación bilateral entre los países.

En la potencialización de los productos de acuerdo a los cálculos realizados, para el caso del cacao se obtuvo un IVCR promedio de 0,85 lo que refleja una ventaja comparativa y un IC de 4,58 lo que indica que este producto es complementario en los mercados analizados, para lo que el Ecuador debería contar con una visión más amplia de apertura a mercados estableciendo acuerdos bilaterales que permitan ampliar su horizonte para poder comercializar en mayor proporción con México, y especializarse en la exportación del cacao al mercado mexicano.

Además, con respecto a las conservas de pescado se calculó un IC de 14,31 lo que refleja una fuerte complementariedad de las exportaciones ecuatorianas con la demanda mexicana en este producto; mientras que en el IVCR se obtuvo un valor de 0,16 lo que indica que esta partida pertenece a un mercado intraproducto, es decir, que aunque no existan ventajas para los países, existe una tendencia al fortalecimiento de lazos comerciales entre Ecuador y México, para lo cual las producciones ecuatorianas pudieran también especializarse en la exportación de esta partida arancelaria.

De acuerdo a la entrevista realizada al Lcdo. Juan Carlos González¹⁸, la Embajada de México busca fortalecer los lazos comerciales con Ecuador por medio de seminarios y foros puntuales en los que se exponen las ventajas de intensificar el comercio entre ambos países, para lo que argumenta que es necesario aumentar las inversiones del capital mexicano en Ecuador principalmente en el sector agroalimentario. Además, el entrevistado indicó que a su criterio las economías de Ecuador y México si pueden ser complementarias, pero que debería acrecentarse la participación de los productos ecuatorianos en México para una mejor relación.

¹⁸ Encargado de Asuntos Comerciales, Económicos y de Turismo de la Embajada de México en Ecuador.

CONCLUSIONES

Para este estudio se planteó como uno de los objetivos investigar las principales características económicas y el desarrollo comercial de Ecuador y México, para lo cual se analizaron los indicadores comerciales de estos países en el período comprendido desde el año 2003 hasta el 2013.

Para el caso de Ecuador, se ha mantenido una tendencia alcista en cuanto al PIB, debido al dinamismo de sus exportaciones tanto petroleras como no petroleras, dentro de las cuales sobresalen las exportaciones de cacao, banano, café, productos acuícolas como el pescado y el camarón, entre otros; por lo expuesto anteriormente se puede concluir que Ecuador es un exportador de bienes primarios.

En cuanto a la economía de México, al igual que Ecuador, ha sostenido un crecimiento moderado en cuanto al PIB, ya que es un país que se ha visto beneficiado por los diferentes acuerdos comerciales que posee con sus socios internacionales, principalmente con Estados Unidos, el cual es el principal destino de las exportaciones de México; adicional a ello, se dio el establecimiento de industrias manufactureras debido a los bajos costos de producción que estas representaban. En tal sentido, México ha desarrollado principalmente la producción del sector manufacturero y en industrias como la automotriz, minerometalúrgica, minería y petróleo.

Se concluye mencionando que tanto la economía de Ecuador, como la de México son economías que se encuentran en crecimiento moderado por el afán de potenciar las exportaciones de sus principales productos hacia sus socios comerciales.

Para el análisis del comercio internacional entre Ecuador y México se trazó como objetivo definir los índices más representativos para este estudio, para lo cual se seleccionaron indicadores comerciales, tales como: el Índice de Balassa, el Índice de Ventajas Comparativas Reveladas y el Índice de Complementariedad Comercial.

De acuerdo al objetivo enfocado a evaluar la relación comercial entre Ecuador y México, se establece que Ecuador posee ventaja comparativa revelada solo en un producto (cacao) con un índice del 0.85 en promedio entre los años 2003 y 2013 de las catorce principales partidas exportadas a México. Según el Índice de Ventajas

Comparativas Reveladas, partidas como el aceite de palma con -0.19, las conservas de pescado con 0.16 y los artículos de confitería con -0.31 presentan un comercio intraproducto, lo cual indica que a pesar de que no existan ventajas, podría haber una tendencia al fortalecimiento de lazos comerciales internacionales entre los países. Para las demás partidas arancelarias consideradas en este estudio los valores del índice reflejaron que existe desventaja.

En tanto México y Ecuador no establezcan un acuerdo donde puedan aprovechar de mejor manera las oportunidades de intercambio, el dinamismo comercial se verá limitado. Se puede destacar que México no es un mercado potencial de manera general para las exportaciones de Ecuador en relación al mundo; a pesar de ello, de los principales productos que Ecuador exporta al mundo, según los resultados del Índice de Balassa de exportaciones, el país posee ventaja promedio de los años 2003 al 2013 por productos como el cacao con 0.73, aceite de palma con 0.70, madera con 0.93, artículos de confitería con 0.81, suéteres con 0.97, aceites de coco con 0.40 y tableros de madera con 0.84; de los cuales se espera que continúe con la misma tendencia en el futuro.

Además, las conservas de pescado presentaron resultados en promedio del 2003 al 2013 de que existe un comercio intraproducto, obteniéndose un índice de 0.12 en el cual no existe ventaja para ninguno de los dos países; sin embargo, este producto presentó ventaja en cuatro años del período de análisis y desventaja en el 2009 debido a una reducción significativa en las exportaciones de dicho producto a México. El Índice de Balassa también indicó que los aceites de petróleo con -0.71 y los aceites derivados de hulla con -0.65 presentan desventaja, ya que las exportaciones de dichas partidas a México no son significativas con respecto al mundo.

Con respecto al Índice de Complementariedad, según los cálculos obtenidos en las partidas arancelarias analizadas con este indicador, Ecuador exporta al mundo los mismos productos que México demanda también del mercado internacional. Los países de estudio presentan complementariedad comercial en partidas tales como: conservas de pescado con 14.31, extractos de café con 9.79, cacao con 4.58, cocinas con 3.63, artículos de confitería con 3.30, aceite de palma con 2.83, madera con 2.81, aceites derivados de la hulla con 1.86, tabaco con 1.49, aceites de petróleo con 1.18 y tableros de madera con 1.17. Sin embargo, estos productos requeridos por la economía mexicana son abastecidos por otros países, siendo estos principalmente Estados Unidos y China;

para lo cual Ecuador debería potencializar su producción y tratar de establecer tratados de libre comercio que logren fortalecer la participación del país en las importaciones de México, ya que actualmente las exportaciones de los productos ecuatorianos a México representan menos del 1% del total. Además, según datos obtenidos con el Índice de Complementariedad, los aceites de coco con 0.97, las llantas neumáticas con 0.90 y los suéteres con 0.02 reflejan que no existe complementariedad comercial en estos productos, es decir, que las exportaciones ecuatorianas no son iguales con relación a las importaciones mexicanas.

Finalmente, luego de los cálculos y análisis realizados en este trabajo de titulación se puede concluir que a pesar de que la participación de los productos ecuatorianos en las importaciones mexicanas es poco significativa, las economías de Ecuador y México *son complementarias*; pero que deberían intensificarse los acuerdos comerciales entre los países para una mejor relación comercial bilateral. Ecuador debe potencializarse principalmente en el cacao, ya que además de ser un producto fuertemente complementario de acuerdo al índice, es también el único producto que presenta una ventaja comparativa revelada con respecto a los productos seleccionados para el análisis de este trabajo.

México es un país con alta capacidad adquisitiva y de inversión, con una creciente demanda en sus importaciones en diversos productos, lo cual le da oportunidades de entrada a las exportaciones de Ecuador.

Para futuras investigaciones de esta índole, se recomienda la utilización del Índice de Similitud, ya que mide la semejanza de las exportaciones de los productos de dos o más países, (Ecuador y México para este caso) hacia un mismo mercado de destino y se puede establecer cuán parecidas son las estructuras comerciales de ambos países; y mediante esto, se podría analizar si estos representan competencia en el mercado de destino. Además, se sugiere la selección de todas las partidas arancelarias que se encuentren en el comercio bilateral entre los países analizados, para poder obtener cuáles son los que representan resultados positivos y con cuáles productos se presentan desventajas.

REFERENCIAS

- Appleyard, D., & Field, A. J. (2003). *Economía Internacional*. Colombia: McGraw Hill.
- Banco Central del Ecuador. (31 de Mayo de 2015). Banco Central del Ecuador. Recuperado el 16 de Mayo de 2015, de Información Económica Banco Central del Ecuador: <http://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas>
- Banco Central del Ecuador. (31 de Mayo de 2015). Información Económica: Banco Central del Ecuador. Recuperado el 16 de Mayo de 2015, de Banco Central del Ecuador: <http://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas>
- Banco de México. (31 de Enero de 2010). Informe Anual 2009. Recuperado el 7 de Julio de 2015, de Publicaciones: <http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones>
- Bustillo Mesanza, R. (2006). *Medición de la Complementariedad Comercial*. Boletín Económico, ICE, España.
- Cafiero, J. (1 de Enero de 2005). Análisis de las Exportaciones Argentinas utilizando el Índice de Ventajas Comparativas Reveladas. Recuperado el 10 de Junio de 2015, de Revista del CEI Comercio Exterior e Integración, Promoción Comercial: <http://www.cei.gov.ar/userfiles>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (30 de Noviembre de 2008). *Indicadores de Comercio Exterior y Política Comercial: Mediciones de Posición y Dinamismo Comercial*. Recuperado el 31 de Mayo de 2015, de <http://www.cepal.org/comercio/publicaciones>
- Durán Lima, J. (30 de Marzo de 2012). *Aplicaciones del Observatorio de Comercio e Integración Centroamericana, Módulo 1*. Recuperado el 10 de Junio de 2015, de CEPAL: <http://www.cepal.org/comercio/tpl/contenidos>

Durán, J. E., & Alvarez, M. (1 de Noviembre de 2008). CEPAL Publicaciones. Recuperado el 5 de Junio de 2015, de Indicadores de Comercio Exterior y Política Comercial: Mediciones de Posición y Dinamismo Comercial: <http://www.cepal.org/comercio/publicaciones>

Ecuador Inmediato. (7 de Julio de 2011). Crisis económica del 2009 no afectó a Ecuador porque precio promedio del petróleo fue de \$60. Ecuadorinmediato.com

El Banco Mundial. (15 de Abril de 2015). Países: Ecuador. Recuperado el 28 de Junio de 2015, de Ecuador: panorama general: <http://www.bancomundial.org/es/country/ecuador/overview>

El Comercio. (31 de Enero de 2012). Negocios: El Comercio.com. Recuperado el 5 de Julio de 2015, de El Comercio.com: <http://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/>

El Telégrafo. (30 de Diciembre de 2011). Diario El Telégrafo. Recuperado el 28 de Junio de 2015, de <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias>

El Telégrafo. (14 de Agosto de 2012). Diario El Telégrafo. Recuperado el 28 de Junio de 2015, de <http://www.telegrafo.com.ec/economia>

El Telégrafo. (22 de Julio de 2012). Economía: El Telégrafo. Recuperado el 5 de Julio de 2015, de El Telégrafo: <http://www.telegrafo.com.ec/economia>

El Telégrafo. (27 de Febrero de 2015). Economía: El telégrafo. Recuperado el 16 de Mayo de 2015, de El telégrafo: <http://www.telegrafo.com.ec/economia>

El Universo. (8 de Enero de 2009). Economía: El Universo. Recuperado el 5 de Julio de 2015, de El Universo: <http://www.eluniverso.com>

El Universo. (23 de Abril de 2013). Noticias: El Universo. Recuperado el 5 de Julio de 2015, de El Universo: <http://www.eluniverso.com/2013/04/23/1/1356/inversion-extranjera-privada-despega-aun.html>

El Universo. (3 de Julio de 2013). Noticias: El Universo. Recuperado el 12 de Julio de 2015, de El Universo: <http://www.eluniverso.com/noticias>

Espinosa, J. R., García, M. A., & Godoy, B. I. (1 de Mayo de 2013). Universidad ICESI, Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas. Recuperado el 10 de Junio de 2015, de Indicadores de Ventaja Comparativa: http://bibliotecadigital.icesi.edu.co/biblioteca_digital

Estrada, A. G., & Varela, M. (2010). Competitividad y ventajas comparativas de la producción de maíz en México. *Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas*, 4.

Excelsior. (3 de Febrero de 2015). La Inversión Pública creció 7.5% en 2014; el monto más alto de la historia. Excelsior.

Finger, J. M., & Kreinin, M. E. (31 de Diciembre de 1979). A Measure of "Export Similarity" And Its Possible Uses. *The Economic Journal*, 89 (356), págs. 905-912.

Forbes México. (30 de Enero de 2015). Forbes México. Recuperado el 10 de Julio de 2015, de Economía y Finanzas: <http://www.forbes.com.mx>

Gil, P., Martínez, S., Martínez, F., Nañez, H., & Salazar, J. (1 de Marzo de 2012). *Revista Estudiantil de Economía*. Recuperado el 10 de Junio de 2015, de Ventaja Comparativa en el Sector Automotriz en México: <http://ree.economiatic.com>

- Grubel, H., & Lloyd, P. (30 de Septiembre de 1975). Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in. *The Economic Journal*, 85 (339), págs. 646-648.
- Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones. (31 de Diciembre de 2014). Expotadores - Información por País - Guía Comercial de Ecuador 2014. Recuperado el 16 de Mayo de 2015, de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs>
- Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones. (1 de Enero de 2015). Publicaciones. Recuperado el 16 de Mayo de 2015, de <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-acuerdos-comerciales/>
- Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales. (2008). *Análisis de Coyuntura Económica*. Quito: FLACSO.
- Kreinin, M., & Plummer, M. (24 - 26 de Junio de 2004). Euro-Mediterranean Relations: A Conceptual Framework of Trade and Investment Creation and Diversion. Regional Groupings, Discrimination, and the Revoking of Preferential Status of Non-Members: Effects of EU Enlargement on the Mediterranean Basin, 6-7. Bologna, Italia.
- Krugman, P. R., Obstfeld, M., & Melitz, M. J. (2012). *Economía Internacional Teoría y Política*. Madrid: Pearson Education.
- Larrea, C. (2006). *Petróleo y Desarrollo Sostenible en Ecuador*. Quito: FLACSO, Sede Ecuador.
- Malhotra, N. K. (2008). *Investigación de Mercados (Quinta ed.)*. (M. E. Ortiz Salinas, Trad.) México: Pearson Education.

Mayorga, J., & Martínez, C. (1 de Junio de 2008). Dialnet, Criterio Libre No. 8. Recuperado el 1 de Junio de 2015, de Paul Krugman y el Nuevo Comercio Internacional: <http://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4547087.pdf>

Ministerio de Comercio Exterior. (15 de Julio de 2014). Noticias: Ministerio de Comercio Exterior. Recuperado el 16 de Mayo de 2015, de Ministerio de Comercio Exterior: <http://www.comercioexterior.gob.ec/pro-ecuador-y-promexico-firman-convenio-interinstitucional/>

Osimani, R., & Estol, R. (31 de Julio de 2006). Posibles impactos de acuerdo comercial con los Estados Unidos. Un análisis mediante indicadores de comercio y a partir de los determinantes estructurales. Montevideo, Montevideo, Uruguay.

Porter, M. E. (1990). *The Competitive Advantages of Nations*. New York: Free Press.

ProChile. (31 de Enero de 2014). Análisis Económico – Comercial México. Recuperado el 12 de Junio de 2015, de <http://www.prochile.gob.cl>

ProEcuador. (2014). Pro Ecuador. Recuperado el 13 de Agosto de 2014, de <http://www.proecuador.gob.ec/compradores/oferta-exportable/banano/>

ProMéxico. (15 de Diciembre de 2014). ProMéxico, Inversión y Comercio. Recuperado el 30 de Junio de 2015, de Comercio e Internacionalización: <http://www.promexico.gob.mx/comercio/>

Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2012). *Transformación de la matriz productiva*. Quito: SENPLADES.

SENPLADES. (14 de Agosto de 2013). Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. Recuperado el 5 de Julio de 2015, de Noticias: Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo: <http://www.planificacion.gob.ec/>

Sistema de Información sobre Comercio Exterior. (1 de Enero de 2015). Acuerdos Comerciales. Recuperado el 16 de Mayo de 2015, de <http://www.sice.oas.org/trade/panmexs.asp>

Trade Map. (1 de Enero de 2015). Series de Tiempos Anuales: Trade Map. Recuperado el 22 de Mayo de 2015, de Comercio Bilateral entre Ecuador y México: http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx

Villarreal, O. (1 de Diciembre de 2006). Tesis de Doctorado, Universidad del País Vasco. Recuperado el 12 de Junio de 2015, de La Estrategia de Internacionalización de la Empresa, Un Estudio de Casos de Multinacionales Vascas: <http://www.ehu.eus/documents>

Yilmaz, B., & Jürgen Ergun , S. (2003). The Foreign Trade Pattern and Foreign Tradespecialization of candidates of the European Union. 19. Berlin, Alemania.

ANEXOS

ANEXO 1

EXPORTACIONES DE ECUADOR HACIA MÉXICO PERÍODO 2003 - 2013

Código del producto	Descripción del producto	Exportaciones de Ecuador hacia México											Participación de las Exportaciones de Ecuador hacia México	
		Valor 2003	Valor 2004	Valor 2005	Valor 2006	Valor 2007	Valor 2008	Valor 2009	Valor 2010	Valor 2011	Valor 2012	Valor 2013		Promedio 2003-2013
TOTAL	Todos los productos	48048	40552	57609	58384	81078	100313	70693	87371	98333	101144	124519	78913,0909	100,00%
18.01	Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado.	1212	3371	3578	1671	4615	26624	22982	50248	53245	38942	49370	23259,8182	29,48%
15.11	Aceite de palma y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar	2796	1	17680	10255	15747	14770	12331	4217	14850	27645	8600	11717,4545	14,85%
16.04	Preparaciones y conservas de pescado; caviar y sus sucedáneos preparad	1980	7617	9794	13940	6024	4421	803	3020	2722	2675	16168	6287,63636	7,97%
44.12	Madera contrachapada, madera chapada y madera estratificada similar.	5133	5102	8094	8190	9555	7760	8271	3425	2983	3064	1681	5750,72727	7,29%
27.10	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudo	0	0	0	0	17340	21976	0	0	0	0	0	3574,18182	4,53%
17.04	Artículos de confitería sin cacao (incluido el chocolate blanco).	3845	4286	2872	2722	2301	2782	2211	1910	1220	1380	1336	2442,27273	3,09%
27.07	Aceites y demás productos de la destilación de los alquitranes de hulla	17689	7492	0	0	0	0	0	0	0	0	30	2291,90909	2,90%
40.11	Neumáticos (llantas neumáticas) nuevos de caucho.	187	295	61	0	0	0	2	523	3437	4939	13842	2116,90909	2,68%
61.10	Sueteres, jerseys, pullovers, cardigans, chalecos y artículos similares	568	1307	1150	1696	1638	1996	1406	1963	2121	1897	1786	1593,45455	2,02%
24.01	Tabaco en rama o sin elaborar; desperdicios de tabaco.	0	0	2296	1813	2897	2627	2821	2603	46	0	0	1373	1,74%
15.13	Aceites de coco (de copra), de almendra de palma o babasu, y sus fracc	215	0	1104	216	940	1026	1177	1324	0	0	3916	901,636364	1,14%
21.01	Extractos, esencias y concentrados de café, té o yerba mate y preparac	304	337	520	838	980	1429	706	756	536	597	2616	874,454545	1,11%
44.11	Tableros de fibra de madera u otras materias lenosas, incluso aglomerada	2968	828	1000	707	726	860	544	374	393	210	386	817,818182	1,04%
73.21	Estrufas, calderas con hogar, cocinas (incluidas las que puedan utiliza	313	997	1351	1421	1362	9	277	489	245	431	365	660	0,84%

Nota: Los valores son expresados en US\$ miles.

Fuente: TradeMap (2014).

ANEXO 2

Código del producto	Descripción del producto	Importaciones de Ecuador desde México											Participación de las Importaciones de Ecuador desde México	
		Valor 2003	Valor 2004	Valor 2005	Valor 2006	Valor 2007	Valor 2008	Valor 2009	Valor 2010	Valor 2011	Valor 2012	Valor 2013		Promedio 2003-2013
TOTAL	Todos los productos	254171	322852	303031	357657	392053	656096	581397	727609	1070892	888276	1168216	611113,636	100,00%
30.04	Medicamentos (excepto los productos de las partidas 30.02, 30.05 o 30.	35017	49467	48971	58947	61596	66247	67579	70426	69443	95119	65294	62555,0909	10,24%
85.28	Aparatos receptores de televisión, incluso con aparato receptor de rad	47605	55889	30305	34098	11957	10520	20980	73089	131284	76444	165495	59787,8182	9,78%
73.04	Tubos y perfiles huecos, sin soldadura (sin costura), de hierro o acer	10647	8383	13988	33691	22962	26460	39977	54604	36875	50033	110274	37081,2727	6,07%
87.03	Coches de turismo y demás vehículos automoviles concebidos principalme	7422	7855	14208	12561	10527	23131	19562	55974	59245	45993	62336	28983,0909	4,74%
87.01	Tractores (excepto las carretillas tractor de la partida 87.09).	629	2509	6433	10603	14368	34585	36232	38205	45634	45033	73832	28005,7273	4,58%
72.07	Productos intermedios de hierro o acero sin alear.	0	0	0	0	5574	112455	64184	28210	79509	0	3482	26674	4,36%
85.17	Aparatos electricos de telefonía o telegrafía con hilos, incluidos los	642	1645	35	7	43	65856	9740	25050	70850	40409	29952	22202,6364	3,63%
33.05	Preparaciones capilares.	2554	4639	8697	13879	17915	17985	16144	21525	35940	28379	36216	18533,9091	3,03%
84.71	Maquinas automaticas para tratamiento o procesamiento de datos y sus u	16624	19559	6646	5455	3930	5261	4961	5854	48618	7950	48544	15763,8182	2,58%
87.04	Vehiculos automoviles para el transporte de mercancías.	3292	2270	3442	4605	3948	8467	8614	26517	30962	30727	26969	13619,3636	2,23%
25.23	Cementos hidraulicos (comprendidos los cementos sin pulverizar o clink	258	400	224	175	9897	5936	9020	581	26575	37598	57138	13436,5455	2,20%
85.25	Aparatos emisores de radiotelefonía, radiotelegrafía, radiodifusión o	10631	45299	24197	19897	44123	2	181	20	844	598	586	13307,0909	2,18%
72.13	Alambros de hierro o acero sin alear.	2465	0	0	0	0	18743	4612	20394	22401	20763	14363	9431	1,54%
19.01	Extracto de malta; preparaciones alimenticias de harina, semola, almid	2433	1321	4083	3108	5702	9411	10365	12393	14396	18152	21224	9326,18182	1,53%

Nota: Los valores son expresados en US\$ milles.

Fuente: TradeMap (2014).

ANEXO 3

14 PRINCIPALES PARTIDAS ARANCELARIAS EXPORTADAS DE ECUADOR A MÉXICO EN EL PERÍODO 2003 – 2013

Código	Productos	Promedio (US\$ miles)	Participación
18.01	Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado	23260	29%
15.11	Aceite de palma y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente	11717	15%
16.04	Conservas de pescado, caviar y sus sucedáneos preparados con huevas de pescado	6288	8%
44.12	Madera contrachapada, madera chapada y madera estratificada similar	5751	7%
27.10	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos; preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte, con un contenido de aceites de petróleo o de mineral bituminoso superior o igual al 70% en peso, en las que estos aceite	3574	5%
17.04	Artículos de confitería sin cacao, incluido el chocolate blanco	2442	3%
27.07	Aceites y demás productos de la destilación de los alquitranes de hulla de alta temperatura; productos análogos en los que los constituyentes aromáticos predominen en peso sobre los no aromáticos	2292	3%
40.11	Neumáticos (llantas neumáticas) nuevos de caucho	2117	3%
61.10	Suéteres (jerseys), pullovers, cardiganes, chalecos y artículos similares de punto	1593	2%
24.01	Tabaco en rama o sin elaborar; desperdicios de tabaco	1373	2%
15.13	Aceites de coco (de copra), de almendra de palma o de babasú, y sus fracciones, incluso refinados, pero sin modificar químicamente	902	1%
21.01	Extractos, esencias y concentrados de café, té o yerba mate y preparaciones a bases de estos productos o a base de café, té o yerba mate; achicoria tostada y demás sucedáneos del café tostados y sus extractos, esencias y concentrados	874	1%
44.11	Tableros de fibra madera u otras materias leñosas, incluso aglomeradas con resinas o demás aglutinantes orgánicos	818	1%
73.21	Estufas, calderas con hogar, cocinas (incluidas las que puedan utilizarse accesoriamente para calefacción central), barbacoas (parrillas)*, braseros, hornillos de gas, calentaplatos y aparatos no eléctricos similares, para uso doméstico, y sus partes, de fundición, hierro o acero	660	1%

Fuente: TradeMap (2014).