

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas



Facultad de
Ciencias Sociales
y Humanísticas



ECUADOR Y PERÚ, ¿SON ECONOMÍAS COMPLEMENTARIAS?

PROYECTO DE TITULACIÓN

Previa a la obtención del Título de:
INGENIERA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

Presentado por:
BEATRIZ SUSANA RONQUILLO PILAY
CRISTINA LISSETTE SORIANO SORNOZA

Guayaquil – Ecuador
2015

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas



Facultad de
**Ciencias Sociales
y Humanísticas**



"ECUADOR Y PERÚ, ¿SON ECONOMÍAS COMPLEMENTARIAS?"

PROYECTO DE TITULACIÓN

Previa la obtención del Título de:

INGENIERA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

Presentado por:

BEATRIZ SUSANA RONQUILLO PILAY

CRISTINA LISSETTE SORIANO SORNOZA

Guayaquil – Ecuador

2015

AGRADECIMIENTO

A Dios por permitirnos cumplir con esta importante meta en nuestras vidas,

A los maestros de la Escuela Superior Politécnica del Litoral, por habernos
formado como profesional con la mejor educación de este país.

A nuestra directora de proyecto de titulación, Msc. Heydi Pazmiño Franco, por
compartir con nosotros sus conocimientos, experiencia y amistad, quien fue de mucha
motivación y ayuda para la realización de este trabajo de tesis.

A las personas que ayudaron con sus conocimientos Phd. Washington Martínez,
Msc. Fabriccio Zanzzi y a la Ing. Mellisa Blandín.

Y finalmente, a nuestras amigas Ing. Gabriela Burgos y Mayra Vera por su
colaboración y apoyo brindado.

Beatriz Susana Ronquillo Pilay
Cristina Lissette Soriano Sornoza

DEDICATORIA

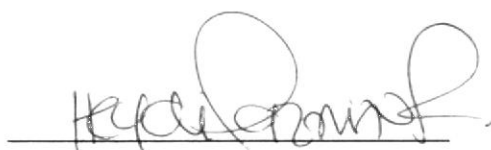
Dedico mi trabajo de tesis a Dios, a mis padres Benedicto y Lucy quienes me han enseñado que en cada paso que doy, la perseverancia y la dedicación me ayudarán a cumplir todas mis metas; a mi hermana Gisel, quien con cariño me motiva a ser su mejor modelo a seguir, a mi abuelita Vicenta quien me ha cuidado y guiado con amor, a mis tíos y primos y a mi querido Alejandro, quienes han podido consentirme, llenarme de alegría y sobre todo motivarme a alcanzar mis metas, a mi amiga Mayra Vera quien con dedicación supo ayudarme incondicionalmente, a mis ángeles Rosendo, Candelaria y Temis, quienes desde el cielo cuidan mis pasos.

Beatriz Susana Ronquillo Pilay

A Dios; a mi Alejandrito, el motor de mi vida; a mi mami Nelly, porque todo lo que soy se lo debo a ella, porque es el ejemplo de que con perseverancia se pueden alcanzar grandes metas; a mi papi Nico, porque sé que desde el cielo estás muy orgulloso de mí; a mis mejores amigas de la u, Gaby y Karla, por su apoyo incondicional, Dios no se equivocó al ponerlas en mi camino y a todos los profesores que me formaron a lo largo de la carrera.

Cristina Lissette Soriano Sornoza

TRIBUNAL DE TITULACIÓN

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Heydi Pazmiño Franco', written over a horizontal line.

Director

Msc. Heydi Pazmiño Franco

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Pablo Soriano', written over a horizontal line.

Msc. Pablo Soriano

DECLARACIÓN EXPRESA

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


Beatriz Susana Ronquillo Pilay


Cristina Lisette Soriano Sornoza

CONTENIDO

AGRADECIMIENTO	II
DEDICATORIA.....	III
TRIBUNAL DE TITULACIÓN	IV
DECLARACIÓN EXPRESA.....	V
CONTENIDO.....	VI
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES	VIII
ÍNDICE DE ECUACIONES.....	XIII
RESUMEN	IX
ABSTRACT	X
CAPÍTULO I.....	1
1.1 ANTECEDENTES.....	2
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	4
1.3 JUSTIFICACIÓN.....	5
1.4 PLANTEAMIENTO DE LOS OBJETIVOS	6
1.4.1 OBJETIVO GENERAL	6
1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	6
1.5 ALCANCE DEL ESTUDIO	7
CAPÍTULO II	7
REVISIÓN DE LITERATURA	8
2.1 INDICADORES COMERCIALES.....	9
2.1.1 GENERALIDADES PARA EL ANÁLISIS ESTADÍSTICO BÁSICO DEL SECTOR EXTERNO	9
2.1.2 INDICADORES RELACIONADOS CON EL DINAMISMO COMERCIAL	10
ÍNDICE DE VENTAJAS COMPARATIVAS	10
ÍNDICE VENTAJA COMPARATIVA REVELADA E ÍNDICE DE BALASSA	10
ÍNDICE DE CONCENTRACIÓN / DIVERSIFICACIÓN.....	12
ÍNDICE TRADE OVERLAP	12
ÍNDICE DE ENTORNO COMERCIAL.....	13
ÍNDICE DE GRUBEL Y LLOYD	14
ÍNDICE DE SIMILITUD	14
ÍNDICE DE KRUGMAN.....	15
2.1.3 INDICADORES DE DINÁMICA RELATIVA DEL COMERCIO INTRARREGIONAL	15
ÍNDICE DE INTENSIDAD DE COMERCIO	15
ÍNDICE DE COMERCIO INTRARREGIONAL	16
ÍNDICE DE COMPLEMENTARIEDAD COMERCIAL.....	16
CAPÍTULO III.....	18
METODOLOGÍA.....	18
3.1 DEFINICIÓN DE PROCESO DE INVESTIGACIÓN.....	19
3.1.1 DETERMINACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	20

DESCRIPCIÓN DEL ESCENARIO Y DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	20
PROBLEMA	20
ESCENARIO	21
DEFINICIÓN DE LOS OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	21
OBJETIVO GENERAL	21
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	21
3.1.2 ESTABLECIMIENTO DEL DISEÑO DE INVESTIGACIÓN APROPIADO	21
ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN	21
DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN EXPLORATORIA	22
ENTREVISTAS A EXPERTOS	23
BASES DE DATOS EN LÍNEA	23
DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN DESCRIPTIVA	23
DETERMINAR EL PLAN MUESTRAL Y EL TAMAÑO DE LA MUESTRA	23
PLAN MUESTRAL PARA LA INVESTIGACIÓN EN CURSO	24
DISEÑO DE MUESTREO	26
MUESTREO PROBABILÍSTICO	26
MUESTREO NO PROBABILÍSTICO	26
3.1.3 EJECUCIÓN DEL DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	27
RECOLECTAR Y PROCESAR LOS DATOS	27
ENTREVISTAS	28
BASES DE DATOS	28
3.1.4 COMUNICACIÓN DE RESULTADOS	28
3.2 INDICADORES COMERCIALES	29
3.2.1 ÍNDICE VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS	29
3.2.2 ÍNDICE DE BALASSA	30
3.2.3 ÍNDICE DE COMPLEMENTARIEDAD COMERCIAL	31
CAPÍTULO IV	33
CARACTERÍSTICAS ECONÓMICAS ENTRE ECUADOR-PERÚ Y SU RELACIÓN COMERCIAL	33
4.1 ECUADOR Y SU ECONOMÍA	34
4.1.1 ANÁLISIS DEL PIB	34
4.1.2 ANÁLISIS DE LA INFLACIÓN	36
4.1.3 ANÁLISIS DE LA TASA DE DESEMPLEO	37
4.1.4 ANÁLISIS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA	39
4.1.5 ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES	41
4.1.6 ANÁLISIS DE LAS IMPORTACIONES	43
4.1.7 ANÁLISIS DE LA BALANZA COMERCIAL	46
4.2 PERÚ Y SU ECONOMÍA	48
4.2.1 ANÁLISIS DEL PIB	48
4.2.2 ANÁLISIS DE LA INFLACIÓN	49
4.2.3 ANÁLISIS DE LA TASA DE DESEMPLEO	51
4.2.4 ANÁLISIS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA	52

4.2.5 ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES.....	54
4.2.6 ANÁLISIS DE LAS IMPORTACIONES.....	57
4.2.7 ANÁLISIS DE LA BALANZA COMERCIAL.....	60
4.3 ECUADOR-PERÚ.....	62
4.3.1 ANÁLISIS DEL PIB ECUADOR-PERÚ.....	62
4.3.2 ANÁLISIS DE LA INFLACIÓN DE ECUADOR-PERÚ.....	63
4.3.3 ANÁLISIS DE LA TASA DE DESEMPLEO DE ECUADOR-PERÚ.....	64
4.3.4 ANÁLISIS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA ECUADOR-PERÚ.....	66
4.3.5 ANÁLISIS DE LA BALANZA COMERCIAL ECUADOR-PERÚ.....	67
4.4 PREFERENCIAS ARANCELARIAS ECUADOR-PERÚ.....	69
4.6 PRODUCTOS COMERCIALIZADOS ENTRE ECUADOR-PERÚ.....	71
CAPÍTULO V.....	74
ANÁLISIS DE LOS INDICADORES COMERCIALES.....	74
5.1 ÍNDICE DE VENTAJA COMPARATIVA REVELADA.....	75
5.1.1 ANÁLISIS DEL ÍNDICE DE VENTAJA COMPETITIVA REVELADA.....	75
5.2 ÍNDICE DE BALASSA.....	79
5.2.1 ANÁLISIS DEL ÍNDICE DE BALASSA.....	79
5.3 ÍNDICE DE COMPLEMENTARIEDAD COMERCIAL.....	82
CAPÍTULO VI.....	94
CONCLUSIONES.....	94
REFERENCIAS.....	99

RESUMEN

Para analizar la complementariedad entre las economías de Ecuador y Perú, se tomó como apoyo investigación exploratoria, mediante entrevista a expertos en el tema y descriptiva, tomando como soporte relevante información secundaria. Fijándose como objetivos específicos: evaluar los factores que han favorecido en el crecimiento de ambas economías, el acuerdo con la Comunidad Andina de Naciones, el más representativo para que el comercio empiece a fluir entre estas dos naciones; establecer los índices comerciales para el análisis del comercio internacional, se investigó a cerca de todos los índices de dinamismo comercial, de los cuales se tomaron tres para ser desarrollados, índice de ventaja comparativa revelada, el mismo que arrojó que cuatro capítulos representan ventaja comparativa para el país, ocho presentan tendencia hacia el comercio intra-producto y los ocho restantes muestran una desventaja, índice de Balassa, se obtuvo que siete representan ventaja comparativa para el país, diez presentan tendencia hacia el comercio intra-producto y tres muestran una desventaja comparativa e índice de complementariedad comercial, donde ocho capítulos muestran complementariedad y los otro doce no se complementan; definir los capítulos arancelarios más representativos en el intercambio comercial, con la ayuda de la Ley de Pareto se procedió a tomar 20 capítulos, los mismos que representaban el 80% de los ingresos, una vez desarrollado el análisis se concluyó que el capítulo 27 que corresponde a combustibles es el que más exporta Ecuador hacia Perú, proveyéndoles el 27.97% de su demanda total y por el lado de las importaciones de Ecuador desde Perú, el capítulo 74 que pertenece a cobre y manufacturas de cobre, donde el país vecino suple el 43% de la demanda total; finalmente, presentar los resultados obtenidos, una vez desarrollada la investigación macroeconómica y realizados los índices se concluye en que Ecuador y Perú son complementarios en un 40%, debido a que dentro de la muestra de veinte capítulos arancelarios, ocho de ellos se complementan a diferencia de los doce restantes que demuestran desventaja comparativa.

Palabras Claves: Indicadores comerciales, complementariedad, comercio bilateral, capítulos arancelarios.

ABSTRACT

In order to analyze the economic complementarities of Ecuador and Peru, exploratory investigation took place. It is supported by interviewing experts in the topic and it's descriptive. Taken as a base other exploratory information was inducted for support. The view of the main objectives are: to evaluate the factors that have favored in the growth of both economies, the agreement with the Andean Community of Nations, and in high representative in order for the trade to commence between the two nations is to establish the commercial indexes analysis of the international trade. It was investigated about the indexes of commercial dynamism, of which three took to be developed, index of comparative revealed advantage; consequently, the same one that explains how four chapters represent comparative advantage for the country. Hence, eight explain trend towards the trade intra-product and the eight remaining give details on disadvantage, Balassa's index. Also, it was obtained that seven represent comparative advantage for the country, ten present trends towards the trade intra-product and three shows a comparative disadvantage, index of commercial complementarities. On the other hand, eight chapters show complementarity and other twelve do not complement each other; as a result, to define the most representative tariff chapters in the commercial exchange, with the help of Pareto's Law one proceeded to take 20 chapters. Similar ones that were presented 80 % of the income, once developed the analysis concluded that chapter 27 corresponds to fuels is the major key exports of Ecuador to Peru, providing 27.97 % of his total demand. Another look at imports of Ecuador from Peru, chapter 74 which corresponds to copper and manufactures of copper as where the neighboring country replaces 43 % of the total demand. In conclusion, presenting the obtained results that were collected in the macroeconomic exploration and realized the indexes concludes that Ecuador and Peru are complementary in 40 %, due to the fact that within twenty chapters, eight chapters complement each other unlike the twelve remaining ones that demonstrate comparative disadvantage.

Key words: commercial Indicators, complementarity, bilateral trade, tariff chapters.

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

ILUSTRACIÓN 3.1. FASES DEL PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO	20
ILUSTRACIÓN 3. 2. TIPOS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.....	22
ILUSTRACIÓN 3.3. PASOS NECESARIOS PARA EL DESARROLLO DE UN PLAN MUESTRAL	24
ILUSTRACIÓN 3.4. RECOLECCIÓN DE DATOS	27
ILUSTRACIÓN 4.5. PIB ECUADOR, 2002 – 2013	35
ILUSTRACIÓN 4.6. INFLACIÓN DEL ECUADOR, 2002-2013	36
ILUSTRACIÓN 4. 7. DESEMPLEO DEL ECUADOR, 2002-2013.....	38
ILUSTRACIÓN 4.8. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA ECUADOR, 2002-2013.....	40
ILUSTRACIÓN 4.9. EXPORTACIONES ECUATORIANAS POR SECTORES	41
ILUSTRACIÓN 4.10. EXPORTACIONES DE ECUADOR POR SEGMENTACIÓN, 2002-2013	42
ILUSTRACIÓN 4.11. DESTINOS DE EXPORTACIONES NO PETROLERAS ECUATORIANAS.....	43
ILUSTRACIÓN 4.12. PRINCIPALES IMPORTACIONES NO PETROLERAS ECUATORIANAS.....	44
ILUSTRACIÓN 4.13. ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES, 2002-2013.....	45
ILUSTRACIÓN 4.14. IMPORTACIONES TOTALES, 2002-2013.....	46
ILUSTRACIÓN 4.15. EVOLUCIÓN DE LA BALANZA COMERCIAL, 2002-2013.....	47
ILUSTRACIÓN 4.16. PBI PERÚ, 2002-2013	49
ILUSTRACIÓN 4.17. INFLACIÓN PERÚ, 2002-2013.....	50
ILUSTRACIÓN 4.18. TASA DE DESEMPLEO, 2002-2013.....	51
ILUSTRACIÓN 4.19. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, PERÚ	53
ILUSTRACIÓN 4.20. EXPORTACIONES PERUANAS POR SECTORES.....	55
ILUSTRACIÓN 4.21. EXPORTACIONES PRODUCTOS TRADICIONALES Y NO TRADICIONALES, 2002-2013	56
ILUSTRACIÓN 4.22. EXPORTACIONES TOTALES, 2002-2013	57
ILUSTRACIÓN 4.23. PRODUCTOS SEGÚN DESTINO ECONÓMICO DE LAS IMPORTACIONES PERUANAS	58
ILUSTRACIÓN 4.24. IMPORTACIONES POR SEGMENTO, 2002-2013	59
ILUSTRACIÓN 4.25. IMPORTACIONES TOTALES, 2002-2013	60
ILUSTRACIÓN 4.26. BALANZA COMERCIAL, 2002-2013.....	61
ILUSTRACIÓN 4.27. PIB ECUADOR-PERÚ, 2002-2013.....	62
ILUSTRACIÓN 4.28. INFLACIÓN ECUADOR-PERÚ, 2002-2013.....	63
ILUSTRACIÓN 4.29. DESEMPLEO ECUADOR-PERÚ, 2002-2014.....	65
ILUSTRACIÓN 4.30. INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA ECUADOR-PERÚ, 2002-2013	66
ILUSTRACIÓN 4.31. BALANZA COMERCIAL TOTAL ECUADOR-PERÚ, 2002-2013	67

ILUSTRACIÓN 4.32. BALANZA COMERCIAL NO PETROLERA ECUADOR-PERÚ, PERÍODO 2002-2013.....	68
ILUSTRACIÓN 4.33. PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS DE ECUADOR HACIA PERÚ.....	72
ILUSTRACIÓN 4.34. PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS POR ECUADOR DESDE PERÚ.....	73
ILUSTRACIÓN 5.35. RESULTADOS DE IVCR	76
ILUSTRACIÓN 5.36. ÍNDICE DE VENTAJA COMPARATIVA REVELADA NORMALIZADA APLICADA A LAS EXPORTACIONES ENTRE ECUADOR Y PERÚ.....	76
ILUSTRACIÓN 5.37. RESULTADOS DE BALASSA.....	80
ILUSTRACIÓN 5.38. ÍNDICE DE BALASSA APLICADA A LAS EXPORTACIONES ENTRE ECUADOR Y PERÚ.....	80
ILUSTRACIÓN 5.39. PROMEDIO Y VARIACIÓN DEL ÍNDICE DE COMPLEMENTARIEDAD COMERCIAL.....	83

ÍNDICE DE ECUACIONES

ECUACIÓN 3. 1. ÍNDICE DE VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS	29
ECUACIÓN 3. 2. ÍNDICE DE BALASSA	30
ECUACIÓN 3. 3. FÓRMULA PARA NORMALIZAR EL IVCR Y IB.....	30
ECUACIÓN 3. 4. ÍNDICE DE COMPLEMENTARIEDAD COMERCIAL	31

ÍNDICE DE ABREVIATURAS

CAN	Comunidad Andina de Naciones
OLADE	Organización Latinoamericana de Energía
OMC	Organización Mundial de Comercio
CELAC	Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños
UNASUR	Unión de Naciones Sudamericanas
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
PROECUADOR	Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones
BCE	Banco Central del Ecuador
BCRP	Banco Central de Reserva de Perú

CAPÍTULO I

1. INTRODUCCIÓN

Este capítulo, está dirigido a detallar los objetivos primordiales del tema para de esta manera distinguir la problemática en la que se incurrirá a lo largo del trabajo de investigación y así encontrar la solución más satisfactoria a la interrogante presentada en el mismo, a través de este capítulo se determinarán los objetivos generales y específicos que ayudarán a mantener el enfoque necesario para el correcto desarrollo del tema.

Por otra parte, se trata de distinguir cuáles han sido los factores comerciales, políticos y sociales que han venido suscitándose a lo largo del tiempo, los cuales han servido para determinar el éxito o fracaso de las relaciones comerciales entre Ecuador y Perú.

También se señalará en el presente capítulo, cuáles son los índices comerciales necesarios para categorizar los diferentes sectores económicos de Ecuador y Perú, para así determinar la intensidad comercial existente entre estos dos países; además en los antecedentes se podrá obtener una visión más amplia de todos los hechos que han decretado la iniciación o eliminación de las relaciones comerciales que se han dado a través del tiempo entre los mismos.

1.1 Antecedentes

Dentro de toda su historia republicana, Ecuador y Perú han tenido diferentes enfrentamientos debido a los conflictos originados por problemas limítrofes, que ocasionaron la pérdida de confianza entre los países, lo que afectó de manera negativa cualquier acercamiento comercial entre los mismos; sin embargo, las relaciones comerciales entre los países se iniciaron el 26 de Mayo de 1969 al ser partícipes del organismo regional llamado Comunidad Andina de Naciones (CAN), el cual persigue el objetivo de alcanzar un desarrollo integral, más equilibrado y autónomo a través de la integración andina, suramericana y Latinoamérica. (Comunidad Andina de Naciones, 2014)

El acuerdo comercial fue firmado por el presidente de la República del Ecuador de aquel entonces el Dr. José María Velasco Ibarra, ya que los objetivos de la CAN proponían a los países vecinos como objetivo principal la cooperación económica y social, lo cual ayudó a iniciar las relaciones comerciales entre Ecuador y Perú, debido a que la misión de éste organismo comprendía el intercambio de bienes y servicios entre ellos con el fin de fortalecer los mercados de ambos y de esta manera mejorar el nivel de vida de sus habitantes.

Más adelante Ecuador y Perú, el 18 de Enero de 1974 y el 03 de Junio de 1974 respectivamente, continuaron expandiendo sus relaciones comerciales al unirse a la Organización Latinoamericana de Energía (OLADE), la cual es un programa de Cooperación Sur-Sur, que consiste en un Mecanismo de Administración de Requerimientos de Asistencia Técnica en materia de energía entre los Países Miembros de OLADE; en donde se promueve, incentiva y consolida la colaboración bilateral y multilateral energética mediante acciones puntuales y expeditas, que permitan principalmente aprovechar las potencialidades de OLADE para facilitar el intercambio de especialistas, conocimientos y experiencias con el fin de promover el trabajo conjunto a nivel regional para el desarrollo de programas e iniciativas de integración energética. (Organización Latinoamericana de Energía, 2014)

Posteriormente Perú se incorporó a la Organización Mundial de Comercio (OMC) el 01 de Enero de 1995, al cual Ecuador también decidiría formar parte un año después, el 21 de Enero de 1996. La OMC tiene como función la administración de acuerdos

comerciales entre los miembros de la organización, así como también cumple con el rol de supervisión de políticas comerciales, asistencia técnica y cursos de formación para países en desarrollo; la incorporación a la OMC de los países vecinos ayudó con el desarrollo de un intercambio comercial más equilibrado y acelerado. (Organización Mundial del Comercio, 2014)

Otra organización a la que ambos países pertenecen es la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC), que es un mecanismo intergubernamental de diálogo y concertación política que surge con el compromiso de avanzar en el proceso gradual de integración de la región, haciendo un sabio equilibrio entre la unidad y la diversidad política, económica, social y cultural de los 600 millones de habitantes de América Latina y el Caribe.

Ecuador y Perú fueron unos de los países fundadores de este mecanismo conocido como CELAC, firmando su adhesión el 23 de Febrero del 2010, actualmente el presidente de la República del Ecuador, Eco. Rafael Correa Delgado es el Presidente Pro Tempore de la comunidad. (Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe, 2014)

Años más tarde, en su afán por ampliar las relaciones comerciales de cada país, Ecuador y Perú deciden unirse a la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR), un organismo internacional que tiene como objetivo construir un espacio de integración en lo cultural, económico, social y político, respetando la realidad de cada nación.

La UNASUR situada en la capital del Ecuador, Quito, fue fundada el 23 de Mayo del 2008, la cual ha fomentado las relaciones comerciales de estos países, no solo entre ellos sino con los demás miembros, provocando así el aumento de ingresos para cada país. (Unión de Naciones Suramericanas, 2014)

Los acuerdos comerciales antes mencionados son considerados los más representativos para las naciones, pero es necesario recalcar que Ecuador y Perú establecieron convenios de comercio desde el año 1832 con el Tratado de Comercio y Navegación, el cual facilitaba el intercambio comercial entre los caudales de los ríos pertenecientes a cada país y el tránsito terrestre por vías públicas de acceso, este tratado fue renovado y analizado el 26 de Febrero de 1999 para así preservar el comercio entre ellos. (Cedeño, Cevallos, & Serrano, 2011).

Además se mencionará tratados y reglamentos adicionales que fueron firmados por los países vecinos para ampliar el comercio directo entre ellos, como son:

- Reglamento de la comisión económica ecuatoriana peruana (1971)
- Acuerdo de Concesiones Arancelarias (1972)
- Reglamento de Ferias Fronterizas Ecuador-Perú
- Acuerdo para el Reordenamiento del Comercio Fronterizo (1987)
- Acuerdo Bilateral de Comercio (1992)
- Convenio de aceleración y profundización del libre comercio entre Ecuador y Perú (1999)
- Acuerdo de cooperación aduanera Ecuador-Perú (1999)
- Acuerdo de integración y complementación minero energética Ecuador-Perú (1999)
- Convenio de inversión extranjera (1999)
- Acuerdo de sanidad Agropecuaria Ecuador-Perú (2000)

1.2 Planteamiento del problema

Ecuador y Perú han comercializado a lo largo de los años una serie de productos y servicios como: minerales, petróleo, atún, tubos plásticos, electrodomésticos, medicinas, así como también energía eléctrica, aceites lubricantes, maquinarias, entre otros.

El intercambio comercial no había representado variaciones negativas que pudieran ser consideradas de manera significativa, hasta el año 2009, en donde la crisis mundial y la caída del precio del petróleo representaron un fuerte impacto en la economía ecuatoriana, ya que a pesar de que la crisis era mundial, Ecuador es un país en el cual una de las mayores fuentes de ingreso es la venta del petróleo, situación que favoreció a Perú ya que la reducción del precio del petróleo ayudó a reducir los gastos de los habitantes de éste país y aumentó el ahorro al comprar un producto más barato. (CEPAL, 2010)

Entre los proveedores de Perú, está Ecuador que representa un 5% entre los países que le exportan sus productos, siendo las materias primas uno de los bienes más apetecidos por Perú, sin embargo la comercialización de materias primas principalmente y productos agrícolas, se ha disminuido de manera alarmante ya que los países están

atravesando diversas gestiones políticas que impiden que la comercialización entre los países fluya con normalidad. (PRO ECUADOR, 2012)

A pesar de que en los años siguientes las economías se fueron normalizando, el intercambio comercial ha reducido su intensidad, ya que las cifras de exportaciones de productos como las cocinas de combustibles gaseosos y los minerales de oro y sus concentrados, bajaron en el año 2011 y 2012 respectivamente. (pág. 24)

Otro conflicto que se presentó últimamente, son las salvaguardias que fueron impuestas por el gobierno ecuatoriano como “protección a la industria nacional” hacia el país vecino, las cuales han significado una confrontación ante entes internacionales como la CAN. (Xinhua, 2015)

1.3 Justificación

El desarrollo de éste tema permitirá identificar las fortalezas y debilidades que poseen los Acuerdos y Tratados Comerciales entre Ecuador y Perú, para así determinar qué variables adicionales deberán ser consideradas en futuras negociaciones comerciales.

Uno de los objetivos de esta investigación, es analizar los indicadores de comercio entre Ecuador y Perú, para así definir la intensidad económica de cada uno de los países y de esta manera poder señalar que productos o servicios están beneficiando o perjudicando el intercambio comercial entre los mismos.

Las relaciones comerciales en las que Ecuador y Perú forman parte, han facilitado y mejorado rotundamente el comercio entre estos países, ya que han ayudado en la agilización del intercambio de bienes que se da, debido a que se contemplan posibilidades de obtener requisitos indispensables para la entrada o salida de mercadería en los países antes mencionados, como por ejemplo, certificaciones de calidad o el reconocimiento de medidas tomadas por los fabricantes tanto de Ecuador o Perú, para la reducción de impuestos para los productos comercializados. (Ministerio de Industrias y Productividad, 2014)

El estudio podrá indagar, cómo va evolucionando el comercio internacional en ambos países y así junto con la problemática planteada, establecer si los países vecinos poseen o no economías complementarias; se pretende afirmar que la existencia de tratados comerciales entre los países, beneficia las economías de Ecuador y Perú, ya que permite

desarrollar e identificar las ventajas competitivas de cada país y explotarlas de manera satisfactoria, para así mantener y mejorar la eficiencia de los intercambios comerciales que se dan entre los países vecinos.

Ecuador presenta una gran afinidad por la importación de productos no tradicionales del país vecino, aquellas que presentan mayor valor agregado, mientras que Perú presenta buena aceptación por la materia prima que Ecuador le puede generar; Ecuador se ha caracterizado por ser uno de los principales mercados del que se puede obtener productos agrícolas y petróleo, mientras que Perú se diferencia por ofrecer a la economía mundial productos más desarrollados con un valor agregado.

A través de los años el comercio entre éstos países ha venido evolucionando, pero no siempre el incremento comercial ha representado beneficios para las economías de Ecuador y Perú, ya que en algunas ocasiones la producción nacional se ha visto afectada, por ende la investigación pretende distinguir, cuáles han sido los errores que generaron las falencias en las economías de los países vecinos para así presentar posibles soluciones.

1.4 Planteamiento de los objetivos

1.4.1 Objetivo General

Determinar si Ecuador y Perú son economías complementarias mediante el análisis de indicadores relacionados con el dinamismo comercial.

1.4.2 Objetivos Específicos

- Evaluar los factores que han favorecido en el crecimiento de las economías de Ecuador y Perú.
- Definir los capítulos arancelarios más representativos en el intercambio comercial entre Ecuador y Perú.
- Establecer los índices comerciales para el análisis del comercio internacional entre Ecuador y Perú
- Presentar los resultados obtenidos en el estudio mediante el uso de los indicadores comerciales entre Ecuador y Perú.

1.5 Alcance del estudio

La importancia de este análisis reside principalmente en definir si Ecuador y Perú son economías complementarias, analizando cuidadosamente la definición de la misma e investigando la situación política-comercial de forma individual, así se podrá comparar ambas economías posteriormente y conocer los diferentes acuerdos y tratados que tengan estos países en común.

Para iniciar, se planteará el problema de éste análisis y se establecerá objetivos generales y específicos, así se podrá obtener una visión más clara acerca de la investigación.

Actualmente, se cuenta con mucha información secundaria que sin duda servirá como referencia para despejar dudas y así obtener cifras exactas, históricas y actuales sobre flujos comerciales, acuerdos y convenios entre Ecuador y Perú, que lleven a conocer cuáles son las ventajas comparativas existentes entre los países vecinos.

En el presente estudio se nombrarán diferentes organismos que ayudan a que las relaciones comerciales fluyan de manera exitosa, también se determinarán, cuáles son los productos que se importan y exportan desde Perú a Ecuador y viceversa, cuáles son los mercados abastecidos y desabastecidos de ambas naciones, cifras de la inversión privada bilateral y cuán atractiva es para los miembros de cada país.

Por último, en la citada investigación, se intentará denotar cuáles son los factores que determinan las importaciones y exportaciones con el uso de indicadores de comercio exterior que midan la intensidad, dando como resultado los factores que determinen los aumentos o disminuciones en los flujos comerciales de ambos países

CAPÍTULO II

2. REVISIÓN DE LITERATURA

En éste capítulo, muestra el estudio de los conceptos básicos para la realización de un análisis de intercambio comercial entre naciones, además de las funciones e historia de algunos indicadores relacionados con el dinamismo comercial para resolver la interrogante principal del estudio, Ecuador y Perú ¿Son economías complementarias?; entre ellos el Índice de Ventajas Comparativas Revelada, Índice de Concentración / Diversificación, Índice de Trade Overlap, Índice de Grubel y Lloyd, Índice de Entorno Comercial, Índice de Similitud e Índice de Krugman.

Además se pretende examinar las definiciones y la aplicación de ciertos indicadores de dinámica relativa del comercio intrarregional como: el Índice de comercio intrarregional e Índice de intensidad de comercio.

2.1 Indicadores Comerciales

Los indicadores comerciales sirven para analizar la situación puntual del comercio de un país o región para así poder comprender su tendencia en el tiempo, éstos también permiten hacer comparaciones con las situaciones de intercambio comercial de otras regiones. (Ministerio de Educación España, 2009)

2.1.1 Generalidades para el análisis estadístico básico del sector externo

Para iniciar, es interesante poder saber más acerca de las nociones básicas del comercio exterior; por ende se deben examinar los conceptos de los factores que tienen que conocerse y tener en consideración al momento de realizar el análisis estadístico básico del sector externo, ya que son los más usados en la elaboración de las fórmulas de los indicadores, ayudando a obtener resultados óptimos.

Los conceptos están basados en las investigaciones proporcionadas por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL); a continuación se enunciará los conceptos claves para el análisis de los indicadores comerciales:

PROPORCIONES: Que es el vínculo entre magnitudes medibles, es una muestra descompuesta en partes o parte de una población.

TASAS DE VARIACIÓN: Entiéndase por el diferencial entre dos magnitudes, ayuda a conocer en qué magnitud una serie determinada cambia y generalmente está expresada en porcentajes.

NÚMEROS ÍNDICES: Ayuda a comprender la tendencia central de un conjunto de datos y son expresados en porcentajes. En el comercio exterior son utilizados en series que presenten la evolución de exportaciones e importaciones, ya que ayudan en la comparación de la tendencia en los niveles de dos series diferentes.

DEFLACTORES: Permite conducir un conjunto de datos a un año base, restando el efecto de los precios entre el año en curso y los que le siguen, dando como resultado el efecto de los precios sobre el efecto de la cantidad.

CAMBIO DE BASE Y EMPALME DE SERIES: Es cuando la estructura de los coeficientes de ponderación es cada vez es menos apegada a la realidad en consecuencia de que los índices se distancian del año base, por lo que se debe establecer un nuevo período base, así se podrá fijar una estructura de ponderaciones que refleje la nueva estructura de precios.

CAMBIOS ESTRUCTURALES: Como es de conocimiento general, factores tales como la producción, el comercio y el consumo, siempre varían a través del tiempo sufriendo dichos cambios estructurales, captándolo específicamente mediante el análisis de las participaciones sectoriales en distintos períodos de tiempo. (CEPAL, 2012)

2.1.2 Indicadores relacionados con el dinamismo comercial

Para la investigación en curso se considera el estudio de los índices comerciales empezando con:

Índice de ventajas comparativas

El índice de ventajas comparativas, es el que tiene como propósito asignar de forma eficaz los recursos limitados que tiene un país, ampliar el intercambio comercial y buscar especializarse en actividades más beneficiosas y con mayor valor agregado; los primeros en compartir el concepto de ventajas comparativas fueron Torrens (1815) y Ricardo (1817), donde explican las ganancias que se pueden obtener a través del comercio entre países, en donde David Ricardo aporta en un capítulo sobre el comercio exterior diciendo: *si en el comercio internacional cada país se especializa en la producción y exportación de la mercancía relativamente más barata e importa la otra, ambos países obtienen beneficios del comercio*". (Ruiz, 2010)

Índice ventaja comparativa revelada e índice de Balassa

También tenemos autores como Liesner (1958), Balassa (1965), Vollrath (1991), Scott y Vollrath (1992), que utilizaron datos sobre el comercio para calcular la ventaja comparativa, no obstante, Balassa (1965) fue el primero en llamar este tipo de análisis

como ventaja comparativa revelada (VCR), basándose en que las ventajas comparativas entre países pueden ser reveladas por el flujo comercial, ya que el intercambio real de bienes revela costos relativos y las diferencias existentes entre las naciones por factores no de mercado precisamente. (Balassa, 1965)

Este tipo de análisis fue reformulado por Durán y Álvarez (2008) dejando como conclusión que conforme la estructura de la demanda nacional e internacional de un país, el IVCR detalla, por un lado, la forma en que los productores de un bien específico compiten por los recursos nacionales en comparación con otros bienes producidos y comercializados en el país; por otro lado, expone la competitividad de las industrias del país para de ésta manera poder competir en el mercado internacional de éstas industrias; es importante señalar que mediante éste índice también se puede analizar las importaciones de un país, lo que ayudaría a precisar qué productos tienen desventaja comparativa, siendo los aconsejables para importar. (Durán & Álvarez, 2011)

En un estudio realizado por el Instituto Interamericano de Cooperación para la agricultura (IICA) en el 2004, acerca de las ventajas comparativas reveladas del comercio de frutas y hortalizas en América Latina y el Caribe con respecto al mundo, se concluye en que el VCR del comercio de frutas y hortalizas de América Latina y el Caribe fué de 1.68 en el 2002, el mismo que refleja que este producto tiene una ventaja comparativa revelada casi dos veces mayor al agregado del comercio del resto de productos que comercializa el país, así como también indica que las frutas y hortalizas tienen mayor ventaja comparativa revelada que las carnes y sus preparados en el mismo período ($VCR = 0.57$); además el método VCR ayudó a conocer qué producto mejoró o empeoró su ventaja comparativa revelada. Por ejemplo, en el estudio mencionado, se observa cómo disminuyó la VCR de las frutas y hortalizas en la década de los noventas, a la par de la baja del índice de la balanza comercial a consecuencia de que fueron mayores las importaciones (6.6% promedio anual) a las exportaciones (4.4% promedio anual). (Ruíz, 2004)

Índice de concentración / diversificación

El índice de concentración / diversificación es conocido como Índice Herfindahl-Hirschman (HHI) debido a sus autores. Es importante recalcar que fué creado por Hirschman (1945), como bien él lo publicó en *The American Economic Review* y reinventado por Herfindahl (1950); es utilizado para fijar el nivel de concentración en un mercado y el grado de control del mismo. Mediante éste indicador se puede ponderar el peso de cada producto y país en la totalidad de su comercio internacional, así que si el valor exportado es reducido, posee una mínima influencia en el indicador final, y viceversa. Esto se comprueba al tomar las participaciones de cada nación con cada bloque comercial. (Durán, 2012)

El presente índice es muy utilizado para establecer medidas antimonopolios que perjudican la economía local de un país. Está basado específicamente, en las leyes sobre competencia, antimonopolio y gestión de la tecnología.

El ministerio de relaciones exteriores del Gobierno de Chile, realizó un estudio acerca de la Evolución de la concentración en las exportaciones chilenas en el año 2010; el mismo concluyó que Chile posee un alto índice de concentración en las exportaciones en el sector industrial en los últimos años, específicamente en el cobre. Mediante el índice de H-H se observó una considerable reducción de exportaciones en el 2002, como consecuencia de la penetración de nuevos productos con valor agregado en mercados internacionales, lo que impulsó a Chile a diversificar su canasta con productos que generan un mayor encadenamiento productivo interno. Finalmente, expresa que los resultados obtenidos son muy satisfactorios y permitirán diversificar la canasta exportadora hacia productos con mayor valor agregado. (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2010)

Índice trade overlap

Años después se presenta el Índice Trade Overlap, éste indicador fue propuesto por Joseph Michael Finger (1975) y luego analizado en colaboración con De Rosa en 1979; éste indicador se utiliza para medir el nivel de especialización en el comercio

internacional de bienes de un país dentro de un sector (intra-industrial)¹, en relación con el comercio internacional entre distintos sectores de la economía (inter-industrial)²; en definitiva, muestra el grado de liberalización e integración de la economía de una nación en el mercado internacional. (Finger, 1975)

Dentro del proyecto “Implicaciones Económicas-Comerciales para el Ecuador frente a su incorporación al MERCOSUR, como Miembro Pleno”, se encuentra un análisis basado en el Índice de Trade Overlap del comercio bilateral entre Ecuador y el MERCOSUR, el cual se realizó con los 10 productos principales en el año 2012, donde se concluyó que todos los datos obtenidos de la fórmula convergen desde 0 hasta 0.45, lo que induce a creer que el comercio bilateral entre Ecuador y el MERCOSUR es inter-industrial. (León, 2015)

Índice de entorno comercial

Este indicador es utilizado como herramienta de proyección del comercio y se da por medio de la demanda de los socios principales, también ayuda a aproximar la variación de las exportaciones mediante la dinámica del crecimiento de los socios comerciales; principalmente, se deben determinar los socios comerciales más importantes del país de origen, y después la tendencia histórica de la evolución de los productos, como las proyecciones y pronósticos fiables para poder calcular el mismo.

La característica principal del índice, es que mediante proyecciones del PIB de los países de destino, se puede deducir el impacto que tendrán en las exportaciones totales del país de referencia. (Durán & Álvarez, 2011)

En un documento de comercio exterior chileno, se encuentra un estudio sobre el índice de entorno comercial del 2013, donde se manifiesta que la economía mundial se incrementará al 4%, y como consecuencia existirá mayor dinamismo entre los socios comerciales, especialmente con China y Estados Unidos, por lo tanto habría más demanda externa que en el 2012, reflejándose en el aumento estimado para el índice económico comercial. (Gutierrez, 2012)

¹ El comercio intra-industrial se basa sobre la teoría de la competencia imperfecta o monopolística.

² El comercio inter-industrial se apega a las ventajas comparativas,

Índice de Grubel y Lloyd

El Índice de Grubel y Lloyd, fue desarrollado por Herbert G. Grubel y por Peter Lloyd (1975), quienes propusieron un indicador para fundamentar la hipótesis de que la mayor parte del aumento del comercio internacional en los años sesenta entre naciones industrializadas, tenía su origen en la similitud de las dotaciones de factores. (Durán & Álvarez, 2011)

En otras palabras tenemos que, el índice de Grubel y Lloyd pretende medir el comercio intra-industrial que tiene lugar cuando se exportan o importan bienes que son de la misma industria. Se fundamenta en productos que generalmente buscan diferenciación ya sea en calidad, precio, entre otras. Este índice permite analizar los intercambios bilaterales entre parejas de países.

Índice de similitud

Otro índice desarrollado por Finger fué el Índice de Similitud, el cual fue desarrollado en esa ocasión junto a Kreinin (1979), se dice que el índice calcula la diferencia de las estructuras de exportación de dos naciones, la cual es calculada como la agregación de la mínima participación de cada grupo de productos en las exportaciones totales de cada país o región a un mercado de destino homogéneo, que puede ser una subregión o el mundo. (Kreinin & Plummer, 2004)

El oficial de Asuntos Económicos de CEPAL, José Durán Lima, usó el Índice de Similitud para analizar las exportaciones del año 2009 de El Salvador hacia La Unión Europea y así determinar cuáles son los países que representan mayor competencia en el mercado europeo, en donde obtuvo como resultado que en exportaciones a la Unión Europea, el país con mayor similitud exportadora a El Salvador es Guatemala, ya que se obtuvo un resultado de 1.00 determinando así que poseen un intercambio comercial similar. (Durán, Aplicaciones del Observatorio CEPAL, 2012)

Índice de krugman

Finalmente está el Índice de Krugman, su autor Paul Krugman (1991), relaciona la semejanza que tiene éste nuevo índice comercial con el índice de similitud, el cual se encarga de calcular la diferencia de las estructuras de exportación, añadiendo las diferencias entre la participación de cada industria en el valor agregado del país de destino, se debe acotar que éste índice tiene como propósito comparar dos economías en su conjunto, explorando diferencias en sus estructuras productivas con relación a sus exportaciones. (Kubrak, 2013)

2.1.3 Indicadores de dinámica relativa del comercio intrarregional

Índice de intensidad de comercio

Anderson y Nordheim (1993), crearon éste índice con el afán de poder medir el sesgo geográfico en el comercio bilateral. Una vez realizada la fórmula, se analiza que si el índice da como resultado que es igual a 1, se entiende que no hay sesgo geográfico en el comercio con el socio del país de destino, en el sentido de que la participación del mismo en las exportaciones del país de origen y en las importaciones mundiales es la misma; existiría sesgo geográfico cuando el resultado sea mayor a 1, lo cual significaría que la proporción de las exportaciones del país de origen que tiene por destino el socio, es mayor que la que correspondería con la participación del país de destino en la demanda mundial de importaciones.

En conclusión, el índice de intensidad de comercio, se muestra como un indicador del sesgo geográfico superior a la participación del total de las exportaciones, por lo tanto Permite vigilar la apertura y crecimiento del socio comercial. (Asociación Latinoamericana de Integración, 2008)

Índice de comercio intrarregional

Este índice es el indicador más conocido y fácil de utilizar, ya que mide la importancia de los flujos de comercio intrarregionales. *Se calcula relacionando el total del comercio recíproco entre los miembros de una unión aduanera o acuerdo comercial (sea por exportaciones, importaciones o ambos –intercambio comercial–), sobre el total de las exportaciones que el grupo de países destina a todo el mundo.* (Durán, CEPAL, 2012)

En un estudio sobre el comercio intrarregional entre los países sudamericanos realizado por el Banco Interamericano de Desarrollo en el año 2014, se obtuvo como resultado que entre el 2003 y 2011, el intercambio intrarregional entre los países del Sur se expandió rápidamente, con excepción del 2009, lo cual ayudó a ganar participación en las exportaciones totales sudamericanas. El desarrollo del intercambio intrarregional estuvo apegado al crecimiento en las economías así como de la demanda mundial, la cual impulsó las exportaciones; en varios países, al interior de la región se encuentran dos grupos de países según sus ventas intrarregionales, por un lado las economías menos complejas de la estructura productiva con productos primarios y sus derivados y por otra parte las desarrolladas, que tienen más diversificadas sus exportaciones, entiéndase por contenido tecnológico medio y alto, que no son tan competitivas con el resto del mundo pero sí en comparación a otras economías de la región.

En fin estas particularidades del comercio intrasudamericano proponen oportunidades relevantes, así también como desafíos para las economías de la región. (Gayá, 2014)

Índice de complementariedad comercial

Se deriva del índice de ventaja comparativa revelada que propuso Balassa en el año 1965, el cual se define como el promedio ponderado del producto de un índice de ventajas comparativas del país de origen, por un índice de desventajas comparativas del país de destino, lo que lo hace el ponderador de la participación de un bien en las importaciones mundiales.

Cuando el índice de especialización exportadora³ es mayor a 1, entonces la nación tiende a exportar más en ese sector que el promedio mundial, por consiguiente se concluye en que tiene ventajas comparativas en ese sector. Cuando el índice es menor a 1, se dice que la especialización exportadora es menor que la mundial y se señala una desventaja comparativa y por último si el índice arrojó un valor cercano a 1, la especialización comercial es similar a la del mundo en su conjunto.

Para concluir se alega que será mayor la tendencia a comerciar entre países, siempre y cuando la coincidencia entre la oferta exportable de un país y la demanda de importaciones de su socio sea mayor. (ALADI, 2008)

Las autoridades de Ecuador delegaron un estudio bajo la modalidad de éste índice a la Secretaría General de la ALADI, donde su objetivo principal era fijar los grados y las condiciones de una posible complementariedad entre Ecuador y los países del Triángulo Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras), con la finalidad de mejorar las probables negociaciones con dichos países; tomaron tres indicadores, el de ventajas comparativas reveladas, precios unitarios y porcentajes de importaciones de países centroamericanos con respecto a las exportaciones de Ecuador, para de esta manera conocer la posición competitiva de los productos exportables de Ecuador frente a los tres países. Con lo que concluyeron, que el potencial sector exportable entre los países es el industrial manufacturero, y el de menor potencialidad el sector agropecuario. También se presentó que Sí existe la complementariedad entre los países en sectores y productos específicos tales como: manufactura de metales, productos químicos, cerámicos, manufacturas de la madera, productos plásticos, productos del papel y artículos de grifería y cables eléctricos; otra de las razones para deducir esto, fue que son economías pequeñas y abiertas a pesar de que Ecuador tiene niveles superiores de exportación e importación. (Álvarez, 2010)

³ Es el cociente entre la participación del sector en las exportaciones totales de una nación sobre la participación del mismo sector en las importaciones mundiales.

CAPÍTULO III

3. METODOLOGÍA

En este capítulo se definirá las fases más importantes del proceso de investigación, para así poder recolectar con éxito los datos necesarios para el correcto análisis de la misma y de esta manera comprobar si Ecuador y Perú son economías complementarias. El desarrollo de los pasos para realizar una buena investigación, aportaran con las ideas necesarias, las cuales guiarán a los investigadores a usar las fuentes correctas para la obtención de la información.

Además, se podrá analizar el enfoque de la investigación, así como también la definición de los objetivos y el escenario de la misma; la metodología ayudará a revelar el tipo de investigación, las fuentes y la manera en cómo se deben administrar los datos que sean recolectados en el proceso.

Como último punto, se determinarán los índices que se van a utilizar en la investigación en curso, detallando las fórmulas y recordando los conceptos analizados en la revisión de literatura.

3.1 Definición de proceso de investigación

La investigación de mercados está definida por Hair, Bush y Ortinau, como la *función que enlaza una organización con su mercado mediante la recolección de información*; la investigación de mercados permite que las empresas, productores, países entre otros, puedan conocer de manera más profunda los comentarios o necesidades de sus clientes, para de esta manera tomar decisiones que sean costeables y eficientes; ya que permite identificar las oportunidades existentes en el mercado.

Gracias a la investigación de mercados se puede determinar cuáles son las alternativas y conflictos que se dan en un mercado determinado, ya que permite la recolección exhaustiva de información; la investigación de datos como: cifras de exportaciones e importaciones, productos comercializados, acuerdos comerciales, entre otros, permitirán conocer las variables necesarias para así responder al objetivo de la presente investigación. (Hair, Bush, & Ortinau, 2004)

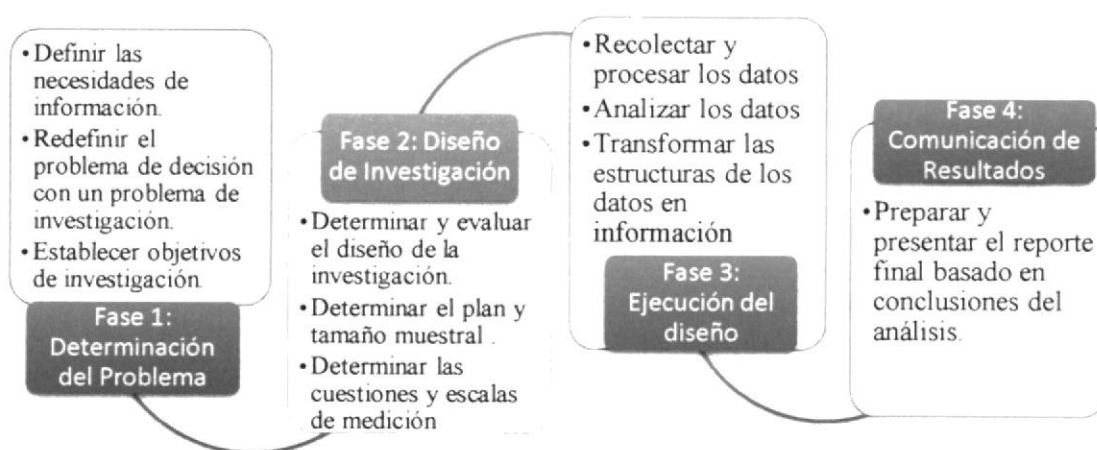
Se dice que la investigación es un proceso porque, especifica la información necesaria para el análisis de los problemas, diseña un método para recaudar la información, dirige e implementa el proceso de recolección de datos, analiza los resultados y finalmente muestra los resultados obtenidos. En el proceso de investigación se realizan actividades claves como el análisis del mercado, la segmentación del mercado y el análisis de la competencia; los cuales son puntos clave para definir con exactitud las fortalezas y debilidades de los productores y sus competidores. También ayuda a verificar la conveniencia de aplicar o no estrategias que fomenten, reduzcan o eliminen, en el caso de la presente investigación, actividades de intercambio comercial. (págs. 7-9)

En la nueva imagen del proceso de investigación de mercados se analizan nuevos factores que deben considerarse al momento de realizar el análisis de un tema en particular, estos factores conocidos como factores ambientales, tales como el internet, tecnologías de guardapuestas⁴ o expansión de mercados globales, permiten al investigador filtrar los datos más relevantes y significativos, para de esta manera obtener resultados prolijos y satisfactorios. (págs. 28-31)

⁴ Tecnología de guardapuestas: Tecnología avanzada de comunicación que permite vigilar los mensajes recibidos de otras personas u organizaciones.

En la elaboración de la investigación, se analizarán cuatro fases del proceso de investigación propuestas por Hair, Bush y Ortinau en el libro de investigación de mercados “En un ambiente de información cambiante”, las cuales empiezan con la determinación del problema, seguido por el diseño de investigación, para así dar paso a la ejecución del diseño de investigación y finalmente comunicar los resultados. (pág. 33)

Ilustración 3.1. Fases del Proceso de Investigación de Mercado



Fuente: Adaptado de Hair, Bush y Ortinau-Investigación de mercados, 2ª Edición, 2004

3.1.1 Determinación del problema de investigación

Descripción del escenario y del problema de investigación

Problema

Determinar la oferta y demanda exportable entre Ecuador y Perú y sus principales socios e identificar qué acuerdos comerciales ayudan a facilitar la negociación entre los países.

Escenario

El escenario de la investigación, está conformado por el ambiente económico-comercial que envuelve a Ecuador y Perú.

Definición de los objetivos de la investigación

Objetivo general

Determinar si Perú es o no un socio estratégico de Ecuador y viceversa.

Objetivos específicos

- Obtener datos históricos de las exportaciones e importaciones de ambos países.
- Conocer el punto de vista de expertos de comercio acerca de la variación en el comercio internacional.
- Analizar los acuerdos comerciales vigentes para conocer su efectividad.
- Detallar los indicadores comerciales a utilizarse para su posterior análisis.

3.1.2 Establecimiento del diseño de investigación apropiado.

Enfoque de la investigación

Según Roberto Hernández, en su texto Metodología de la Investigación (2010), *el enfoque cuantitativo usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías* mientras que *el enfoque cualitativo utiliza la recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación en el proceso de interpretación* y juntos forman el enfoque mixto, el que permitirá recolectar, analizar y vincular los datos cuantitativos y cualitativos en un mismo estudio con la finalidad de dar respuestas al planteamiento del problema.

El objetivo de la investigación mixta no es sustituir a la investigación cualitativa ni a la investigación cuantitativa, sino emplear las fortalezas de ambas, combinarlas y así lograr minimizar sus debilidades. (pág. 544)

Ilustración 3.2. Tipos de Investigación de Mercados



Fuente: Adaptado de Roberto Hernández Sampieri-Metodología de la Investigación, 5ta edición, 2010.

Diseño de la investigación exploratoria

Ayudará a la recolección de datos primarios y de información que podamos obtener de bases de datos en línea además permitirá clasificar los problemas u oportunidades. (Hernández, 2010)

Entrevistas a expertos

Mediante éste método se podrá indagar, examinar y analizar el punto de vista de personas especializadas en el tema de exportaciones, importaciones, todo lo relacionado con comercio exterior, obteniendo información primaria representativa.

Amerita un acercamiento con el entrevistado, el mismo que provoca confianza en ambas partes y así poder obtener la mayor información posible para su análisis posterior.

Bases de datos en línea

Investigar acerca de las diferentes bases de datos existentes para obtener las cifras históricas, por ejemplo, banco central del Ecuador, PROECUADOR, Cámara de Industria de Guayaquil, Ministerio de Comercio Exterior Peruano.

Diseño de la investigación descriptiva

Éste método destaca el problema de decisión que enfrenta la administración al momento de requerir información precisa, sin embargo, para obtener los datos deseados se aplicará un conjunto de procedimientos que describan las características de una población objetivo para deducir si Ecuador y Perú se complementan como economía. (pág. 41)

Determinar el plan muestral y el tamaño de la muestra

Es un concepto que se utiliza a diario frecuentemente y básicamente es la selección de un número relativamente pequeño de elementos tomado de un grupo de elementos definido mayor, con la expectativa de que la información receptada del grupo minoritario permita que se hagan juicios sobre el grupo mayoritario. (pág. 328).

Tiene como función identificar, desarrollar y entender nuevos objetos para la ayuda del investigador y en cuanto a terminología básica se encuentra *la población*, que es el conjunto total identificable de elementos de interés que estudia el investigador;

Elemento, se define como la persona u objeto de la población meta definida⁵ de la cual o del cual se buscan datos e información; *Unidades muestrales*, elementos de la población meta disponibles para su selección durante el proceso muestral, y por último el *marco muestral*, que se define por ser la lista de todas las unidades muestrales elegibles. (pág. 331).

Ilustración 3.3. Pasos necesarios para el desarrollo de un plan muestral

Paso 1	• Defina la población meta.
Paso 2	• Elija el método de recolección de datos.
Paso 3	• Identifique el o los marcos muestrales necesarios.
Paso 4	• Elija el método muestral apropiado
Paso 5	• Determine los tamaños de muestra necesarios y las tasas de contacto total.
Paso 6	• Trace un plan operativo para seleccionar unidades muestrales.
Paso 7	• Ejecute el plan operativo

Fuente: Hair, Bush y Ortinau-Investigación de mercados, 2ª Edición: 2004.

Todos estos pasos ayudarán a plantear el plan muestral del presente estudio, el cual será detallado a continuación:

Plan muestral para la investigación en curso

Ecuador-Perú ¿Economías complementarias?

Población meta

- Exportadores e importadores Ecuatorianos y Peruanos,
- Profesionales en comercio exterior,
- Empleados SENA y SUNAT.

⁵ Conjunto completo de elementos identificados para la investigación.

Método de recolección de datos

Método de entrevistas personales.

Marcos muestrales

- Lista de las personas dedicadas a la cátedra de comercio internacional y comercio exterior en diferentes Universidades de Guayaquil.
- Lista del personal que labora en la SENAE.
- Lista del personal que labora en la Cámara de Comercio de Guayaquil.
- Asistentes a las diferentes ruedas de negocios que realiza PROECUADOR.
- Base de datos del directorio de exportadores del Ecuador PROECUADOR.

Marco muestral apropiado

El presente estudio será orientado en una muestra no probabilística por conveniencia, es decir, que depende del criterio de las investigadoras, por lo que se seleccionarán tres personas que conocen a cerca del tema de estudio.

Tamaño de la muestra

Se necesitará variedad de criterios dentro de la población a investigar por lo las autoras han considerado realizar tres entrevistas, a las siguientes personas:

- Phd. Washington Martínez– Docente ESPOL
- Msc. Fabricio Zanzzi – Docente ESPOL
- Ing. Mellisa Blandín – Jefe departamento de exportaciones, DISCOVERY INTERNATIONAL TRADING.

Plan operativo para seleccionar unidades muestrales

Las entrevistas se otorgarán en las oficinas de trabajo de los diferentes encuestados, los cuales proporcionaran la información necesaria para el análisis de la investigación.

Diseño de muestreo

La forma de obtener una muestra es importante, al momento en que en el estudio se diseña una entrevista como parte de recolección de datos puros. Existen dos diseños muestrales fundamentales: el probabilístico y el no probabilístico. (Hair, Bush, & Ortinau, 2004)

Muestreo probabilístico

Se define como una técnica de tema de muestra en la que cada unidad muestral tiene una probabilidad conocida, distinta de cero, de ser incluida en la muestra. (pág. 346)

Muestreo no probabilístico

El presente estudio es un muestreo no probabilístico por lo tanto es difícil adecuar una forma precisa para determinar el tamaño de la muestra, por lo tanto se basará en un juicio subjetivo, intuitivo, basándose en estudios realizados anteriormente para hacer comparaciones.

Específicamente se trabajará con el muestreo de conveniencia, esto permitirá tomar las muestras a conveniencia del entrevistador, al mismo tiempo de llevar a cabo el estudio. Los supuestos son que la población meta definida es homogénea y las personas entrevistadas son parecidas a la población meta total. (pág. 346)

3.1.3 Ejecución del diseño de investigación

Recolectar y procesar los datos

En el libro de investigación de mercados de Hair, Bush y Ortinau, se dice que hay dos métodos básicos para a recolección de información, los cuales son: Entrevistas y la Observación; en las entrevistas se formulan preguntas sobre las variables a analizarse y sobre los fenómenos de mercado, es común y beneficioso que el entrevistador elabore de manera clara y precisa un cuestionario, para así guiar la entrevista de la manera más apropiada. En el segundo método se observa las diferentes variables del mercado, a través de observadores capacitación y dispositivos mecánicos. (Hair, Bush, & Ortinau, 2004)

Ilustración 3.4. Recolección de datos



Fuente: Adaptado de Hair, Bush y Ortinau-Investigación de mercados, 2ªEdición. 2004

Entrevistas

Una ventaja significativa sobre las técnicas de interrogación es que permiten al investigador obtener datos puros, los cuales permitirán analizarse de tal manera que se pueda estructurar dichos datos, con el fin de generar información significativa y útil. (págs. 44-46)

En la presente investigación se realizarán entrevistas a profundidad, es decir, entrevistas personales a sujetos capacitados en tema de comercio exterior, relaciones comerciales, etc; para la cual se desarrollará un cuestionario estructurado que se apegue a las necesidades que se deben abarcar.

Bases de datos

En la presente investigación se tomarán las bases de datos como información secundaria, los datos secundarios se refieren a aquellos datos que no fueron para la investigación actual, sino que se hicieron para un estudio anterior.

El uso y evaluación de fuentes de datos secundarios, le permitirán a esta investigación obtener datos de manera más rápida y fácil, así como también acceder a información que ayude a fundamentar el análisis de los resultados que se obtendrán.

Para el análisis de este proyecto de investigación se usarán como datos secundarios, informaciones que se obtendrán del Banco Central del Ecuador, PROECUADOR, Cámara de Industria de Guayaquil, Ministerio de Comercio Exterior Peruano, las bases de datos que se tomarán de estos sitios web permitirán transformar la información para concluir el análisis en proceso.

3.1.4 Comunicación de resultados

Las actividades en la parte final de la última fase del proceso de investigación es la preparación y presentación de los resultados y conclusiones que se han obtenido a lo largo del proyecto de investigación, es aquí en donde se presentarán las propuestas de investigación es decir, actividades que podrían emprenderse para mejorar, en este caso, el intercambio comercial entre Ecuador y Perú.

3.2 Indicadores comerciales

3.2.1 Índice ventajas comparativas reveladas

El índice de Ventajas Comparativas Reveladas se utiliza para analizar las ventajas o desventajas comparativas de los intercambios comerciales de un país con sus socios comerciales. La fórmula es la siguiente:

Ecuación 3. 1. Índice de Ventajas Comparativas Reveladas

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

Donde:

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

X_{iw}^k = Exportaciones del producto k realizadas por el país i al mundo w en el año t .

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

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

El índice puede arrojar valores positivos o negativos. Un índice negativo mostrará un déficit en el total del comercio, expresando ventaja en los intercambios comerciales, mientras que un índice positivo será indicativo de un superávit en total del comercio y denota desventaja en los intercambios de comercio. Es decir, un índice de VCR mayor a 0 indicará la potencialidad en un sector competitivo, al contrario de un índice negativo mostrará un sector importador neto carente de competitividad frente a otros mercados. (Lima, 2008)

3.2.2 Índice de Balassa

El índice de Balassa mide cuán importante es un producto dentro de las exportaciones de un país a otro, contra la importancia de las exportaciones del mismo producto en las exportaciones del mismo país hacia el mundo.

Ecuación 3. 2. Índice de Balassa

$$IB_{ij}^k = \frac{\frac{X_{ij}^k}{XT_{ij}}}{\frac{X_{iw}^k}{XT_{iw}}}$$

Donde:

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

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

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

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

Existe una manera de normalizar los resultados de las fórmulas tanto del Índice de Ventajas Comparativas Reveladas como del Índice de Balassa, a un máximo de +1 y un mínimo de -1, con la finalidad de obtener una mejor tratabilidad y análisis, de la siguiente manera:

Ecuación 3. 3. Fórmula para normalizar el IVCR Y IB

$$IVCR\ Norm = \frac{IVCR - 1}{IVCR + 1}$$

Se recomienda utilizar las siguientes escalas para la lectura de ambos indicadores normalizados:

- ✓ Entre +0.33 y +1: Existe ventaja para el país.
- ✓ Entre -0.33 y -1: Existe desventaja para el país.
- ✓ Entre -0.33 y +0.33: Existe tendencia hacia un comercio intraproducto

3.2.3 Índice de complementariedad comercial

El índice de complementariedad comercial señala el grado de asociación entre un producto exportado por un país A como proporción de sus exportaciones totales y la importación del mismo producto como proporción de sus importaciones totales, todo en función a lo comercializado mundialmente neto de la participación del producto desde el país A. Así facilita el poder medir la coincidencia entre la especialidad exportadora de un país contra la importadora y viceversa. (CEI, 2003). La fórmula es la siguiente:

Ecuación 3. 4. Índice de complementariedad comercial

$$ICC_{AB}^a = \frac{\frac{X_a^i}{X_a^T} * \frac{M_b^i}{M_b^T}}{\frac{M^i}{M^T} * \frac{M^i}{M^T}}$$

Donde:

ICC_{AB}^a = Índice de complementariedad comercial sectorial del producto “a” entre los países A y B.

X_a^i = Exportaciones del bien “i” del país A.

X_a^T = Exportaciones totales del país A.

M_b^i = Importaciones del bien “i” del país B.

M_b^T = Importaciones totales del país B.

M^i = Importaciones mundiales del bien “i”, neto de las importaciones del país A.

M^T = Importaciones mundiales totales.

Cuando el Índice de Complementariedad Comercial es mayor a 1, entonces el país tiende a exportar el producto estudiado mayoritariamente que el promedio mundial, como consecuencia, tiene ventajas comparativas en ese sector y existe una fuerte complementariedad entre ambos países y a mayor valor, más incrementa esta especialidad.

Cuando el índice es menor a 1, el sector exportable es menor que la mundial, y finalmente, un ICC cercano a la unidad, indica que la especialización comercial es parecida a la del mundo en su conjunto. (ALADI, 2008)

CAPÍTULO IV

4. CARACTERÍSTICAS ECONÓMICAS ENTRE ECUADOR-PERÚ Y SU RELACIÓN COMERCIAL.

Este capítulo analiza detalladamente el comportamiento de los indicadores macroeconómicos de Ecuador y Perú como: el PIB, la tasa de inflación, la tasa de desempleo y la inversión extranjera directa. Además se analizan las importaciones y exportaciones, para así determinar el comportamiento de la balanza comercial de los países objetos a estudio.

También se estudia el comportamiento de las economías de manera conjunta, para así determinar la relación bilateral y su incidencia en el comercio internacional, destacando las diferentes preferencias arancelarias establecidas por cada país, para de esta manera señalar, los convenios que permiten comercializar bienes o servicios sin pagar aranceles o pagando una tasa mínima de arancel.

El capítulo pretende enumerar los principales productos que se comercializan entre Ecuador y Perú, definiendo los requisitos necesarios para la exportación o importación de los mismos.

4.1 Ecuador y su economía

De acuerdo con datos analizados por CEPAL, la economía ecuatoriana se encuentra entre los países con mejor desempeño económico de Latinoamérica, ya que posee un crecimiento promedio de 4.5% por año. La economía no petrolera ha crecido aproximadamente 5% anual en los últimos diez años, la tasa de inflación es de un dígito y es más baja que el promedio de América Latina.

La moneda de curso legal es el dólar de los Estados Unidos de América, la cual les ofrece a inversionistas la estabilidad y seguridad necesaria para crear fuentes de comercio en el país, ya que no existe riesgo de devaluación. El país posee uno de los indicadores más altos de la región debido a las políticas de gobierno y su énfasis en el gasto público dirigido, que han permitido que el país crezca, llegando a cifras de crecimiento de PIB de un 7% en el 2011.

Ecuador está situado al norte de América del Sur sobre la costa del Océano Pacífico, lo que le proporciona una posición estratégica dentro del continente por su acceso directo del Océano Pacífico, ya que beneficia a las compañías navieras por la optimización de tiempo y recursos para el manejo de sus cargas.

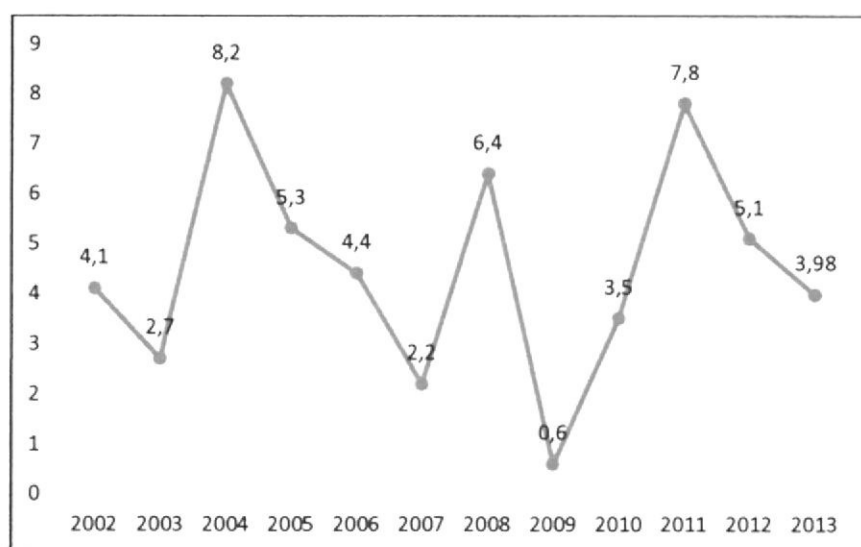
4.1.1 Análisis del PIB

El Producto Interno Bruto está definido como un indicador representativo que ayuda a medir el crecimiento o decrecimiento de la producción de bienes y servicios de las empresas de cada país, únicamente dentro de su territorio. (Economía, 2014)

Existen tres métodos teóricos para calcular el PIB: el método del Gasto, el método del Ingreso y el método del Valor Agregado. Para la presente investigación se analizará el PIB basado en el Método del Ingreso, en el que se calcula el PIB sumando los ingresos de los asalariados, las ganancias de las empresas y los impuestos menos las subvenciones⁶. (Anzil, 2014)

⁶ Subvenciones: Es una ayuda de tipo económico percibida por una persona o un grupo de personas desde un organismo público con el objetivo de ayudar a llevar a cabo una actividad que necesita una inversión alta o a la que la persona en cuestión no podría hacer frente en solitario.

Ilustración 4.5. PIB Ecuador, 2002 – 2013



Fuente: Banco Central del Ecuador

En la ilustración 4.5, se puede apreciar tres variaciones significativas a lo largo del período 2002-2013; en el año 2004, el incremento del precio del petróleo en el mercado mundial produjo que los ingresos para el país fueran más elevados, generando así una fluctuación alta en el PIB de ese año con una tasa del 8.2%, otro factor importante fue la gran comercialización de productos del sector primario, como productos agrícolas, ganaderos, pesca, el cual representó un 21% en la economía del país.

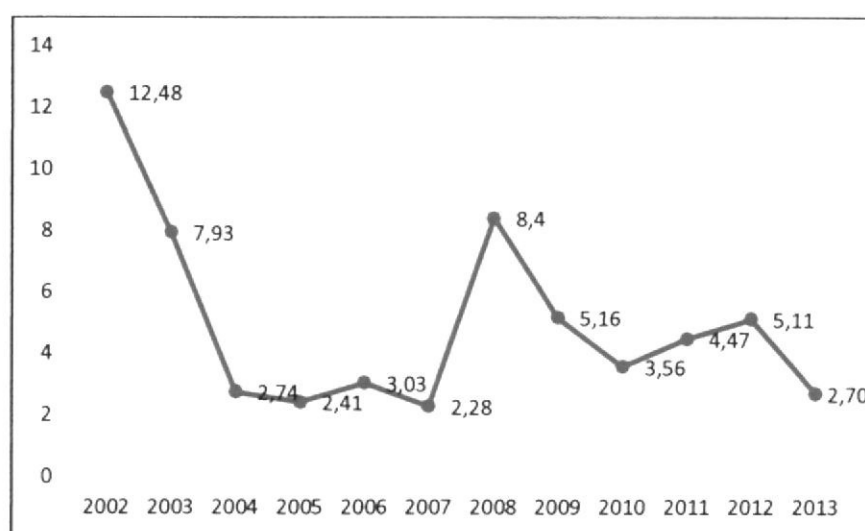
En el año 2009 se presentó el porcentaje más bajo en el PIB del Ecuador, al tener una tasa del 0.6%, esto fue debido a la fuerte crisis que se vivió a nivel mundial, la cual disminuyó el flujo del comercio, se redujeron los precios del petróleo, cayeron los precios del banano, dejando como resultado la disminución de exportaciones y un decrecimiento económico acelerado.

El PIB del año 2011 registró la segunda tasa de crecimiento más alta desde la dolarización, en donde se tuvo una tasa de 7,8%, superada únicamente por la del año 2004 (8,2%); esto se produjo debido al crecimiento del sector petrolero después de la crisis presentada en el año 2009. Las exportaciones de productos del sector primario también empezaron a aumentar considerablemente en el 2011, dando como resultado la recuperación notaria del PIB ecuatoriano.

4.1.2 Análisis de la inflación

La inflación está definida como el aumento generalizado y sostenido de los precios de bienes y servicios en un país. Para medir el crecimiento de la inflación se utiliza el Índice de Precios al Consumidor (IPC); este índice mide el porcentaje de incremento en los precios de una canasta básica de productos y servicios que adquiere un consumidor típico en el país.

Ilustración 4.6. Inflación del Ecuador, 2002-2013



Fuente: Observatorio de CEPAL

La inflación en el país ha ido decreciendo con el paso de los años debido al incremento de control que se ha exigido en cada una de las instituciones públicas y privadas en el país, el proceso inflacionario principalmente en el periodo 2000-2009, se lo relaciona a la aplicación del sistema de dolarización en la economía, ya que se implementó un acelerado incremento en los precios de casi todos los bienes y servicios para así equilibrar de manera temporal la nueva moneda en curso.

En los años 2002 y 2003, las tasas de inflación fueron muy elevadas, ya que se dio un aumento de los precios en algunas categorías de productos y servicios como el incremento en el costo de servicios básicos como agua potable y energía eléctrica, alquileres, almuerzos y la especulación que aún se mantiene.

Durante el año 2005, a pesar de la inestabilidad política que estaba vigente en el Ecuador, los precios de los bienes y servicios se ubicaron en un nivel inflacionario del 2,41%. Las causas que incidieron en este resultado, según CEPAL, estaban relacionados a factores “estacionales, climáticos y eventos específicos como la devolución de los Fondos de reserva a los afiliados del IESS, que contribuyeron a la aceleración del ritmo de crecimiento de los precios, especialmente el segundo trimestre del año”.

La información presentada en el Banco Central del Ecuador, muestra que en los años siguientes la inflación se vio contundentemente reducida, hasta el año 2008 en el que se tuvo una inflación del 8.4% siendo el segundo porcentaje más alto en el periodo de tiempo comprendido en los años 2002-2013; Los altos precios de los alimentos, combustibles y los aumentos de demanda que se presentaron en ese año como respuesta al incremento salarial que el Gobierno Nacional decretó a partir de enero de 2008, fueron las principales causas de la inflación de ese año. También se registró, cambio en las políticas económicas de Gobierno, calamidades climáticas y factores externos, estos fueron las principales causas de un índice inflacionario alto en ese año.

El incremento en las cotizaciones internacionales de los granos y de otros alimentos, como los lácteos, harina, tuvieron un fuerte impacto sobre los precios internos de varios productos que eran utilizados como insumos por ecuatorianos y extranjeros.

En los años siguientes las tasas de inflación fueron disminuyendo, ya que se notó una desaceleración del ritmo de crecimiento de precios; se analizaron 68 productos de la canasta básica fijando precios que representaran ganancias al productor sin afectar el bolsillo de los consumidores.

4.1.3 Análisis de la tasa de desempleo

El desempleo como fenómeno económico nace cuando la demanda productiva de las industrias y servicios urbanos y rurales de una nación no pueden absorber la oferta laboral representada por el número de personas que buscan activamente un trabajo. (Ministerio Coordinador de Desarrollo Social, 2006)

Ilustración 4.7. Desempleo del Ecuador, 2002-2013



Fuente: Observatorio de CEPAL.

Durante los primeros años del boom migratorio (1999 al 2003), se ha presentado la tasa más alta de desempleo con un 11.55%, la emigración de la población ecuatoriana fue muy acelerada en este tiempo, no solo la población ecuatoriana sin empleo migraba, también lo hacían aquellos microempresarios o dueños de empresas grandes, a quienes la inestabilidad política los estaba alcanzando, lo que generaba que la tasa de desempleo fuera en aumento.

El subempleo provoca que las tasas de desempleo se incrementen, ya que afectan al empleo formal, la mayoría de los subempleos se ubicaban en el sector informal, el cual en el año 2003-2004 representaban un 59%.

Después del año 2003 la tasa de desempleo fue disminuyendo anualmente, hasta el año 2009, donde se incrementó de manera significativa con respecto a los años anteriores alcanzando un 8.48%, ya que fue en ese año cuando la crisis golpeó a todo el mundo, afectando principalmente a las ciudades de Machala y Guayaquil ya que son las ciudades que manejan mayor comercialización con el mercado exterior.

Luego de ese retroceso, las tasas empezaron a disminuir nuevamente debido a las diferentes medidas aplicadas por el gobierno ecuatoriano para contrarrestar el impacto de la crisis en el país. La afiliación de los empleados al seguro social, las regulaciones en los salarios son algunas de las medidas que el gobierno implementó para disminuir el subempleo y así brindar estabilidad laboral a los ecuatorianos.

4.1.4 Análisis de la inversión extranjera directa

La inversión extranjera directa es la atracción que se produce en los países en vías de desarrollo, incrementando sus capitales, lo que tiene un impacto positivo para la economía del país receptor de la inversión, y a su vez genera nuevas fuentes de empleo, ideas, tecnología y prácticas de trabajo, así mismo mayores recaudaciones de impuestos fiscales, siendo muy necesarios para su progreso. Ecuador cuenta con organismos que facilitan la llegada de empresas extranjeras, asistiéndolos en temas legales y comerciales, entre ellas:

- COMEXI, Consejo de Comercio Exterior e Inversiones
- CORPEI, Corporación de Promoción de Exportaciones e inversiones
- MICIP, Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca
- Ministerio de Relaciones Exteriores
- Corporación Financiera Nacional
- Banco Central del Ecuador

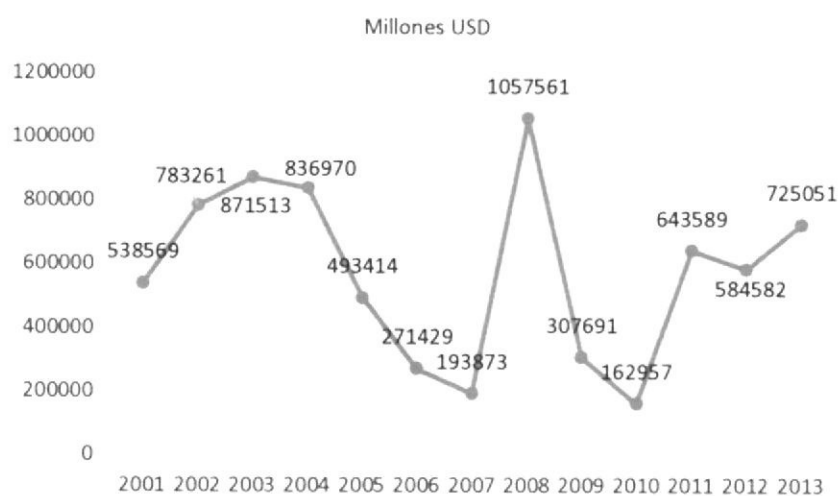
En Ecuador existen tres modalidades de inversión que son: *inversión extranjera directa*, es la colocación de capitales a largo plazo en algún país extranjero, con el propósito de expandir o crear empresas, ya sean industriales, comerciales o de servicio y competir internacionalmente. (Monge, 2008)

Inversión extranjera indirecta, también llamada inversión de cartera, además es captada y utilizada por el estado para realizar obras infraestructurales o aplicarla a empresas estatales de carácter industrial. (pág. 168).

Inversión extranjera de Portafolio, e realiza a través de fondos de inversión de capital extranjero en bonos que pueden convertirse en acciones y otros valores negociables que se pueden encontrar en circulación en el mercado público de valores. (pág. 169).

La inversión directa en Ecuador se puede dar a través de la inversión en el capital social de la empresa, mediante la constitución o adquisición de empresas, las cuales se denominan empresas de IED.

Ilustración 4.8. Inversión Extranjera Directa Ecuador, 2002-2013



Fuente: Banco Mundial.

A pesar de la crisis e inestabilidad política que vivió el país en el año 2000 como resultado de la dolarización, se concretaron grandes proyectos nacionales en el sector público, lo cual permitió atraer una fuerte inversión, por ejemplo el Oleoducto De Crudos Pesados (OCP), el cual contribuyó al país con una operación de transporte de crudo confiable, segura, eficiente y comprometida con el ambiente.

Sin embargo la inversión extranjera cayó en el 2007, debido a la eliminación de proyectos de inversión por parte del gobierno; en el año 2008 tuvo una recuperación histórica, donde alcanzó una cifra record en el período de estudio, gracias a fuertes cantidades de dinero invertidos por importantes compañías como DELISODA (bebidas), PROTISA-CMPC (cadena forestal y sus elaborados), YANBAL (confecciones-artesanías), DECAMERON (turismo), PORTA Y MOVISTAR (comunicaciones). México fue uno de los países que más recursos colocó en el país, asociado con la inversión de Porta, seguido por España, países de la comunidad andina y Estados Unidos.

En el 2009, la inversión extranjera fue tres veces menor a la del 2008, por motivos de la crisis internacional, dando pie para que el siguiente año disminuya aún más, ubicando a Ecuador, como el país sudamericano con la mayor caída en la inversión extranjera directa, como consecuencia a problemas económicos pasados, a lo que se le sumó la falta de confianza y estabilidad en las garantías que el país presentaba a los inversores.

Desde el 2009, el país mantiene acciones para finalizar 13 acuerdos bilaterales de promoción y protección de inversiones, de ellos sólo se ha logrado finalizar el tratado con Finlandia en el 2011.

4.1.5 Análisis de las exportaciones

Exportación se define como la venta de bienes y servicios desde un país de origen hacia un país de destino; Ecuador es actualmente el mayor proveedor de cacao fino y de aroma en el mundo, el banano, las flores y el café, son unos de los muchos productos que Ecuador tiene para ofrecerle al mundo.

Las exportaciones ecuatorianas están divididas en dos grupos: Las petroleras y las no petroleras

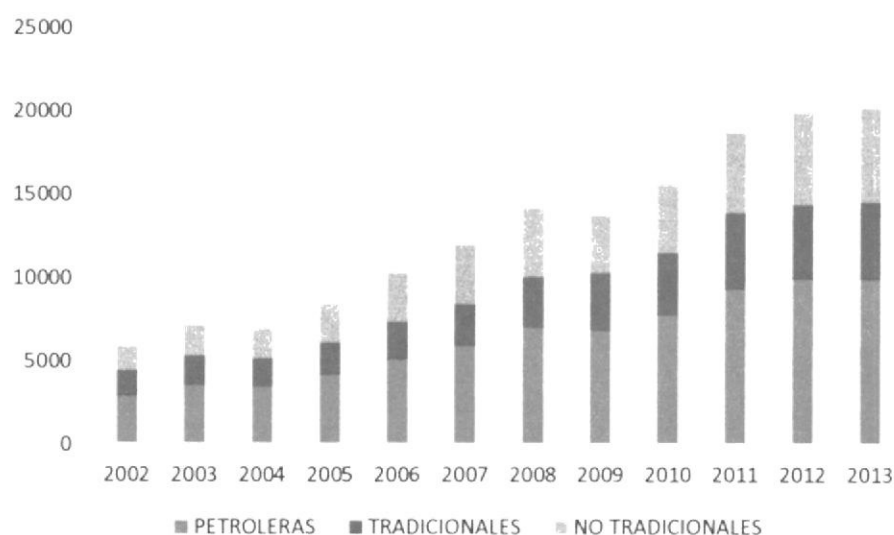
Ilustración 4.9. Exportaciones ecuatorianas por sectores

EXPORTACIONES		EXPORTACIONES NO PETROLERAS	
PETROLERAS	TRADICIONALES	NO TRADICIONALES	
		PRIMARIOS	INDUSTRIALIZADOS
petróleo	banano y plátano	flores naturales	enlatados de pescado
	café y elaborados	abacá	vehículos
	camarón	madera	manufacturas de metales
	cacao y elaborados	productos mineros	extractos y aceites vegetales
	atún y pescado	frutas	jugos y conservas de frutas
		tabaco en rama	manufacturas de cuero
			plástico y caucho
			químicos y fármacos

Fuente: Ministerio de Comercio Exterior.

Las exportaciones no petroleras representan entre 57% y 34% de las exportaciones totales de Ecuador, lo que influenció al gobierno a realizar cambios en la estructura productiva del país con el Plan Nacional del Buen Vivir 2009-2013, que buscaba orientar la producción del país hacia bienes con valor agregado, para tratar contrarrestar de alguna manera el efecto negativo que traería una nueva caída en el precio del petróleo.

Ilustración 4.10. Exportaciones de Ecuador por segmentación, 2002-2013

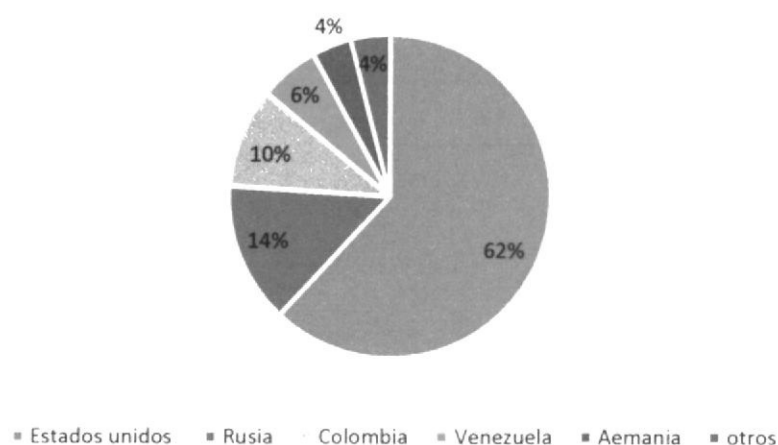


Fuente: Ministerio de Comercio Exterior.

La ilustración 4.10, refleja que las exportaciones de Ecuador son en su mayoría petroleras, siendo la fuente de ingreso más importante de la economía nacional. En los últimos diez años ha oscilado entre un 43% y 66% de las exportaciones totales y entre un 43% y 59% del presupuesto general del Estado. Las exportaciones petroleras, han tenido un comportamiento creciente a lo largo de los años debido al buen precio del crudo en el mercado internacional, sin embargo en el 2009 decreció un 35% en comparación al año anterior, ya que como consecuencia de la crisis mundial, bajó el precio del barril de crudo en el mercado internacional, que pasó de costar \$90.14 (2008) para cotizarse en promedio \$38.29 (2009).

Dentro de las exportaciones no petroleras, los tres productos con mayor porcentaje de exportación en el subgrupo de los tradicionales son: el banano y plátano con un 41%, el camarón con el 21% y las flores naturales con un 13%, los demás bienes primarios constan con un porcentaje mínimo, también existe una gran variedad de bienes no tradicionales que se comercializan en el exterior, representando el 25% del total de las exportaciones durante el periodo de estudio.

Ilustración 4.11. Principales destinos de Exportaciones no petroleras ecuatorianas, 2002-2013.



Fuente: Ministerio de Comercio Exterior.

Al analizar los principales destinos de exportación de Ecuador hacia el mundo en los últimos diez periodos, se visualiza que el principal corresponde a Estados Unidos en ambos segmentos, seguido de Rusia, Colombia, Venezuela y Holanda para las exportaciones no petroleras, en cuanto a las petroleras en segundo lugar está Chile, seguido por Perú.

4.1.6 Análisis de las importaciones

Las importaciones son un proceso del comercio internacional, mediante el cual se compra bienes o servicios a países extranjeros. Una de las ventajas de las importaciones es que permite al consumidor adquirir productos con menor precio, mejor calidad o comprar objetos que no se producen en el país.

Las importaciones en el Ecuador representan una pieza clave en su estudio económico, cada año se incrementan las importaciones lo que genera competencia en el mercado local, ya que el productor nacional debe mejorar su producto para poder competir en calidad y precio, por otro lado también existió deterioro en la producción nacional, ya que algunos consumidores preferían comprar mercaderías importadas.

El gobierno en su afán de mejorar ésta situación, implementó algunas medidas de apoyo a la industria nacional en el 2009, limitando el ingreso de algunos productos del exterior al país por medio de las salvaguardias.

Existen dos tipos de importaciones en el Ecuador: Las Petroleras y las No Petroleras, se entiende por Petroleras, a los productos como combustibles y lubricantes. Las importaciones no petroleras se subdividen en tres grupos: bienes de consumo, materias primas y bienes de capital.

Ilustración 4.12. Principales Importaciones no petroleras ecuatorianas

IMPORTACIONES NO PETROLERAS			
BIENES DE CONSUMO		BIENES DE CAPITAL	MATERIAS
DURADERO	NO DURADERO		PRIMAS
utensilios domésticos	alimentos	materiales de construcción	Productos agropecuarios
objetos De adorno	bebidas	para la agricultura	productos alimenticios
instrumentos musicales	tabaco	para la industria	productos mineros
muebles para hogar	productos	equipos de	productos
	Farmacéutico	transporte	químicos
vehículos de transporte	vestuarios		
Particular			
armas y equipo militar			

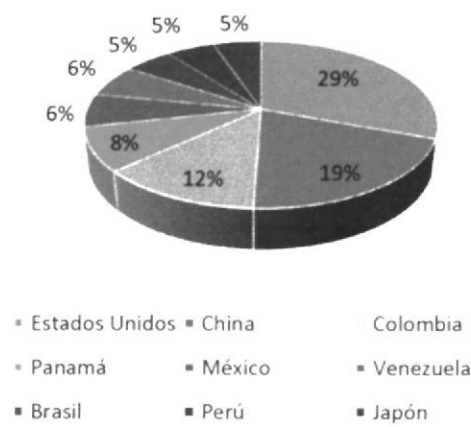
Fuente: Banco Central del Ecuador

Ecuador importa en mayor volumen bienes de capital, específicamente los materiales de construcción, en el 2003 se dieron bajas en las importaciones de equipos de transporte e industriales, sin embargo éste sector se fue recuperando y en el 2008 tuvo su más alto porcentaje en importaciones, para el siguiente año cayó como consecuencia de la reducción de productos agrícolas e industriales, lo que produjo una reducción en la inversión en el sector extranjero.

En cuanto a bienes de consumo, se registró crecimiento a través de los años, impulsado por el dinamismo del consumo privado que registra una tasa de crecimiento del 8%, relacionado con el aumento de empleo, acceso al crédito de consumo y al incremento del ingreso nacional disponible.

Las materias primas han aumentado en menor ritmo por el descenso en la cotización internacional de insumos alimenticios. También se incrementaron anualmente las importaciones de combustibles y lubricantes, lo que provocó que las importaciones totales aumenten y la balanza comercial disminuya.

Ilustración 4.13. Origen de las importaciones, 2002-2013

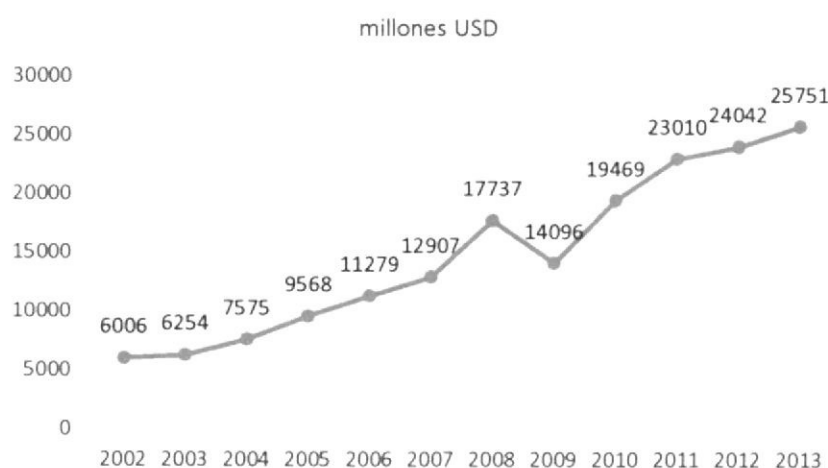


Fuente: Banco Central del Ecuador.

Durante el período de estudio, se concluyó que Ecuador importó más de Estados Unidos (29%), China (19%), Colombia (12%), Panamá (8%), México (6%), entre otros.

Para una perspectiva general, la ilustración n°10 presenta el resumen de las importaciones totales realizadas por Ecuador desde el mundo en el periodo 2002-2013.

Ilustración 4.14. Importaciones totales, 2002-2013



Fuente: Observatorio América Latina - Asia Pacífico CEPAL.

En la ilustración 4.14, de las importaciones totales, se observa que el comportamiento de la curva presenta una tendencia ascendente en los primeros años, esto se produce a causa del crecimiento de envíos de remesas de los migrantes y de la mayor disponibilidad de crédito dirigidos al consumo en el 2004. Desde el 2007 se registró un dinamismo más acelerado en cuanto a las importaciones no petroleras, sumado al crecimiento de la economía y la política comercial del Gobierno Nacional, el cual fomentó la competitividad del sector productivo ecuatoriano, mediante facilidades arancelarias a ciertas partidas para la importación de materias primas y bienes de capital.

En el año 2009 hubo un descenso en las importaciones, a causa de la imposición de medidas de salvaguardia a determinados bienes de consumo, y también al impacto de la crisis financiera internacional. A partir del siguiente año las importaciones se incrementaron, llegando en un 41% el 2013 en comparación con el año 2009.

4.1.7 Análisis de la balanza comercial

La balanza comercial es la diferencia entre las exportaciones y las importaciones que se realizan en un país, ésta ayuda a visualizar el comportamiento de una nación en relación al comercio exterior, señalando el progreso o descenso de la economía.

Ecuador ha venido consolidando una Balanza Comercial negativa como resultado de la reducción en las exportaciones que se ha venido dando en los últimos años.

Ilustración 4.15. Evolución de la Balanza Comercial, 2002-2013.



Fuente: Observatorio de CTPAL.

Ecuador se caracteriza por ser un país agroexportador ya que posee una potencial venta de banano y cacao en la parte costera, mientras que los cultivos que provienen de la Sierra ayudan a abastecer el mercado nacional.

Siendo también un país petrolero, las exportaciones de Ecuador han aumentado, mientras que las importaciones de bienes industriales se restringieron, estos bienes serían usados con el fin de industrializar el sector productivo del país, sin embargo no se obtuvieron los resultados deseados.

En las exportaciones se analiza dos sectores: el Petrolero y el No Petrolero, ambos han tenido un comportamiento similar durante los últimos años, la Balanza Petrolera evidencia un superávit mientras la No Petrolera déficit, como es el caso del año 2006, donde hay un mayor grado de superávit en los últimos 11 años, debido al buen precio del petróleo y a la gran cantidad que se exportó a China y Estados Unidos.

En el año 2010 se registró el déficit más significativo como consecuencia de la crisis mundial originada el año anterior, la misma que obligó a los países a reducir costos en consumos, sin embargo en los siguientes años se está logrando equilibrar la balanza comercial, llegando al 2013 con una mejora del 74% con respecto al 2010.

Las exportaciones ecuatorianas se centran en ciertos productos como el banano, petróleo, camarón, atún y otros productos del mar; a pesar de poseer beneficios naturales, su ubicación geográfica y suelo productivo (capaz de producir bienes primarios en gran cantidad), vuelve un poco vulnerable al país debido a las variaciones climáticas que suelen presentarse en el Ecuador, provocando cambios en los precios de los diferentes productos, perjudicando así la economía nacional.

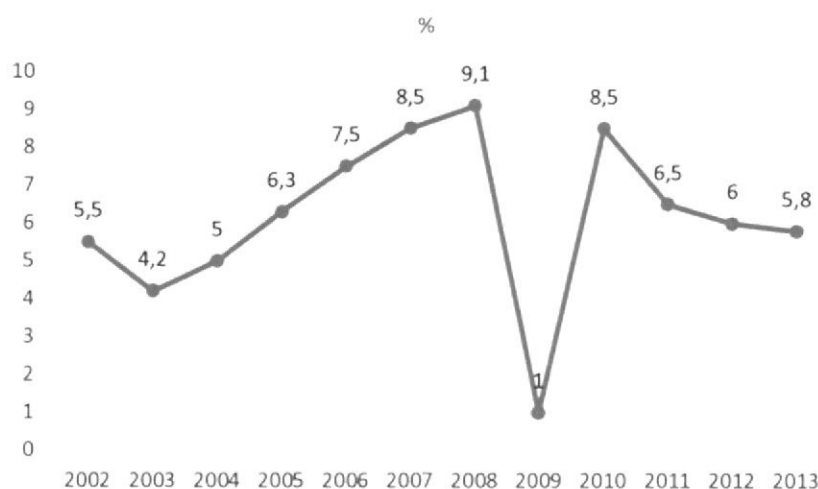
La balanza comercial del Ecuador inicia el período de estudio con déficit, esto se dio a causa de la caída del precio del barril de petróleo. Desde el 2004 hasta el 2008 se registró un superávit debido al incremento de las materias primas en el exterior y al alza en el precio del petróleo. En los últimos años se puede visualizar que ha existido mayormente déficit en la balanza comercial, donde éste flujo negativo incita a que se tomen medidas drásticas tales como las salvaguardias.

4.2 Perú y su economía

4.2.1 Análisis del PIB

En los últimos años la economía peruana se ha estado desarrollando aceleradamente y ha podido sobresalir a nivel internacional, ya que a pesar de la crisis mundial que afecta mayoritariamente a los países europeos y al resto del mundo, la economía peruana parece haber encontrado vías de desarrollo, demostrando así que sus medidas para el desarrollo económico aportarán grandes beneficios para los peruanos; el Producto Interno Bruto ha crecido considerablemente en los últimos 10 años (a excepción del 2009), incrementando el ingreso per cápita, generando nuevas fuentes de empleo, e incrementando los salarios y las inversiones extranjeras.

Ilustración 4.16. PBI Perú, 2002-2013



Fuente: Banco Mundial.

Analizando los últimos 11 años del Producto Interno Bruto de Perú, se puede notar que las variaciones más significativas se dieron entre el año 2006 y 2011; desde el 2002 se observa un crecimiento paulatino hasta el 2008 cuando hay un evidente aumento, alcanzando el 9.8%, la más alta cifra en los últimos periodos, esto fue el resultado de un buen desenvolvimiento en los sectores de construcción, minería e hidrocarburos, comercio, servicios, electricidad y manufactura.

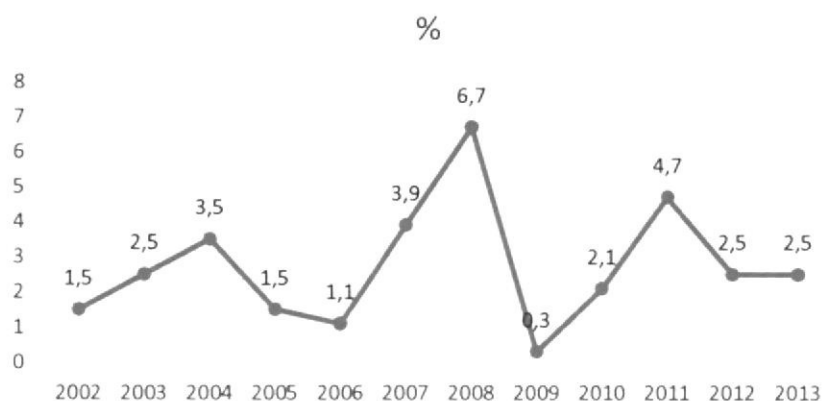
En el año 2009, el PBI se contrajo significativamente, alcanzando tan solo el 1.1%, debido a la crisis que afectó a todo el mundo, además como consecuencia de la crisis, se redujeron las jornadas laborales principalmente en el sector manufacturero, provocando una gran reducción en el PBI. Otro efecto de la crisis en Perú fue la caída en la inversión bruta, generando la paralización de varios proyectos de inversión, sin embargo hubo un repunte en el PBI del año consecutivo con 8.8%, lo que anunciaba que la economía peruana estaba mejorando.

4.2.2 Análisis de la inflación

El Banco Central de Reserva de Perú ha venido desarrollando una política monetaria basada en un esquema de Metas Explícitas de Inflación desde el 2002, cuyo objetivo de inflación es, reducirla hasta un 2%, con un margen de tolerancia entre 1% y

3%, la cual evalúa de manera constante su cumplimiento, aunque existen desviaciones transitorias debido a la presencia de choques de oferta internos o a variaciones en los precios de los productos importados.

Ilustración 4.17. Inflación Perú, 2002-2013



Fuente: INEI y Banco Central de Reservas del Perú (BCRP).

En el año 2008 se dispara el porcentaje inflacionario llegando a 6.7%, el más alto dentro de los últimos diez años, ya que los efectos de los choques de oferta de alimentos iniciados en el 2007 continuaron hasta el presente periodo, afectando principalmente el grupo de alimentos y bebidas en un 9.49% y el resto de la canasta 3.22%, así como también el pasaje urbano un 5.7% y los combustibles 5.2%, lo que acumuló un aumento en el Índice de Precios al Consumidor de 5.3%.

En el año 2009, la inflación se posicionó por debajo del rango meta, como consecuencia de una reversión de las alzas de los precios de los commodities⁷, la crisis internacional y la contracción de la demanda interna, permitieron la reducción de los precios internos de alimentos y combustibles.

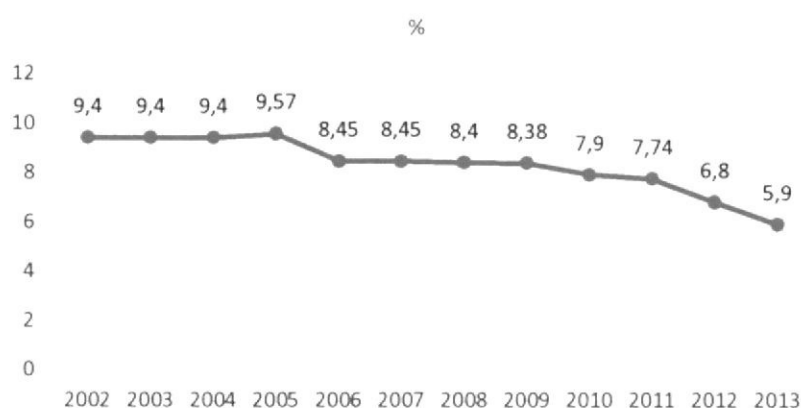
En el 2011 la inflación alcanzó 4.7%, debido al incremento de los precios internacionales de los alimentos, pero una vez que hubo corrección de precios en los mercados internacionales y se normalizó la oferta a nivel mundial, bajó el porcentaje de inflación a 2.5% para los siguientes dos periodos.

⁷ Commodity es un bien o servicio comercializable producido para satisfacer deseos o necesidades.

4.2.3 Análisis de la tasa de desempleo

La tasa de desempleo señala la proporción de la oferta laboral de la población económicamente activa que se encuentra desempleada, para calcularla se considera una serie de variables e indicadores, como fuente principal la Encuesta Nacional de Hogares sobre Condiciones de Vida y Pobreza (ENAHOG) del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), entre otros.

Ilustración 4.18. Tasa de Desempleo, 2002-2013



Fuente: Banco Central Reserva de Perú.

Acorde la ilustración 4.18, desde el 2002 hasta el 2004, la tasa de desempleo fue constante, sin embargo el pico más alto se registró en el 2005, debido a la falta de inversión en sectores intensivos de empleo (minería y electricidad), en el mercado interno y desarrollo regional; lo cual produjo un estancamiento en el desarrollo del país, pobreza y desigualdad en la distribución de ingresos. Los períodos posteriores, la tasa de desempleo muestra una trayectoria descendente, lo que permite afirmar una mejora en la economía peruana, alcanzando la cifra de 5.9% en el 2013, esto como resultado de la trayectoria de crecimiento sostenido de la economía peruana (6.7% de crecimiento promedio anual entre 2002-2013), además se le atribuye la práctica de políticas de promoción del empleo oportunas como:

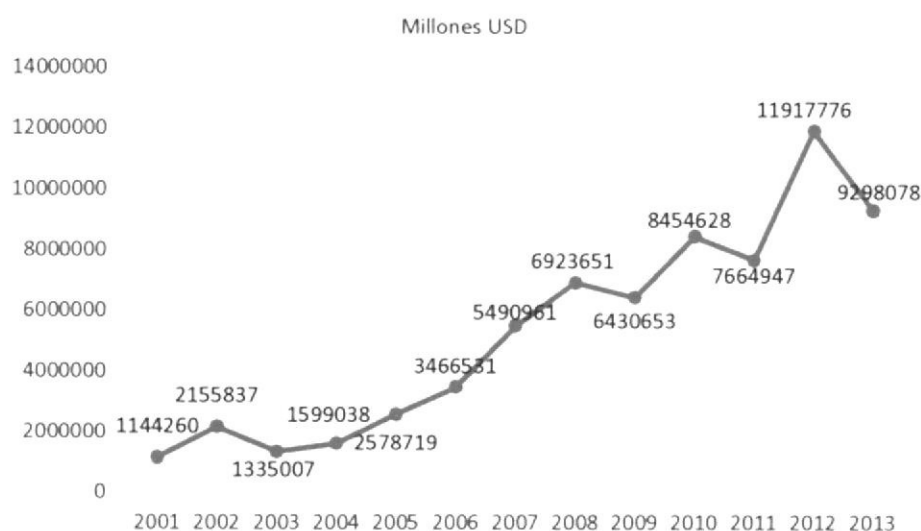
- Promover la formación ocupacional, técnica y profesional, así como la capacitación y reconversión laboral, en concordancia con los requerimientos del mercado de trabajo.
- Promover la inserción laboral productiva, formal y con empleo decente.
- Promoción de la inversión, aumento de la productividad, competitividad, infraestructura pública y desarrollo rural, para el crecimiento económico y generación de empleo decente.
- Desarrollar e incrementar las capacidades emprendedoras de la población en edad de trabajar e impulsar sus emprendimientos en un marco de inclusión social, competitividad y con igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres.

4.2.4 Análisis de la inversión extranjera directa

La inversión extranjera de Perú está a cargo de ProInversión, quienes son los encargados de analizar el capital social de una empresa peruana, provenientes del exterior y canalizados a través del Sistema Financiero Nacional, incluyendo también la transferencia de acciones entre personas domiciliadas y no domiciliadas en el país.

Los datos encontrados en el Banco Central de Reserva del Perú, consideran adicionalmente, dos componentes para el cálculo de la inversión extranjera en el país. El primero es la reinversión de utilidades, es decir la diferencia entre las utilidades generadas en un periodo menos los dividendos pagados a los inversionistas extranjeros en el mismo periodo; y el segundo son los préstamos netos con la casa matriz, esto se da entre el inversionista y su empresa afiliada; por lo tanto se analiza la diferencia entre los préstamos recibidos menos los préstamos pagados.

Ilustración 4.19. Inversión Extranjera Directa, Perú



Fuente: Banco Mundial.

La inversión extranjera en Perú ha ido creciendo con el paso de los años, las facilidades que ofrece este país incursionar en el mercado, han permitido que muchas de las grandes multinacionales decidan invertir en la economía peruana.

España, Reino Unido y los Estados Unidos son las principales fuentes de aportes de capital hacia el Perú; estos países que han decidido invertir en áreas como: minería, energía y comunicaciones. Las empresas internacionales, Telefónica Latinoamérica Holding, S.L. (España) y Perú Copper Syndicate Ltd. (Reino Unido), han incursionado en este mercado debido a la ampliación de la infraestructura eléctrica y de comunicaciones y el sector financiero, además de la ampliación de la capacidad productiva en minería que se ha venido dando con el paso de los años; el crecimiento de la capacidad productiva se ha dado gracias a la reinversión de las utilidades del país.

El auge de la inversión directa en Perú se dio en el año 2012, donde se registró una tasa de crecimiento extraordinariamente elevada; obteniendo una variación del 49% respecto del año anterior, en el 2012, se registró un ingreso de IED de 11'917.776 millones de dólares, Perú se constituyó en el sexto receptor en América Latina de Inversión Extranjera, después del Brasil, Chile, Colombia, México y Argentina.

En el año 2013, la inversión extranjera en Perú se vio notablemente reducida, alcanzando 9'298,078 millones de dólares, lo equivalente a una reducción del 28.17% en comparación al año anterior; situación ocasionada por el enfriamiento de las inversiones en minería por la caída de los precios de los metales.

4.2.5 Análisis de las exportaciones

Exportar es el acto de vender mercancías de un país hacia otro, ya sea para su uso o consumo definitivo, la exportación beneficia a las naciones de diversas formas, y más cuando cada país se especializa en los productos en los que posee ventaja competitiva, como es el caso de Perú, que ha aprovechado sus recursos naturales, más la ayuda de la apertura comercial de los años 90 para ir fortaleciendo ciertos bienes y servicios para luego ofertarlos en el exterior. Las exportaciones peruanas se dividen en dos grupos las tradicionales y las no tradicionales. A continuación se detalla los sectores con sus respectivos productos exportables.

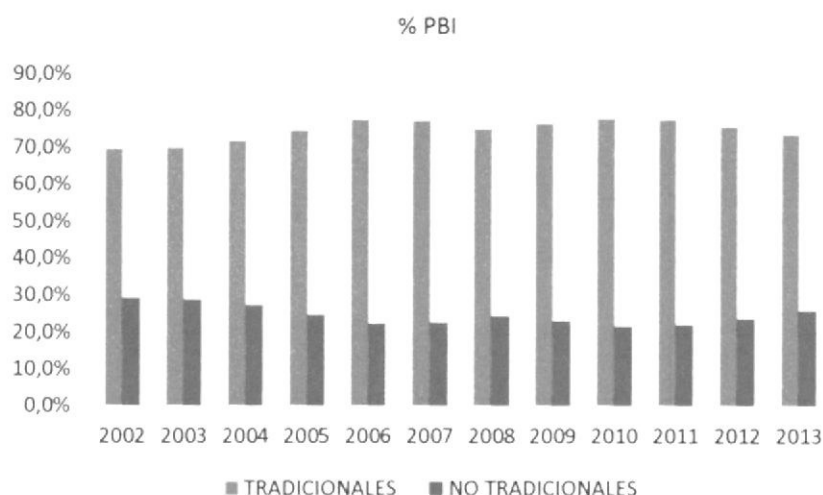
Ilustración 4.20. Exportaciones peruanas por sectores

PRODUCTOS TRADICIONALES	PRODUCTOS NO TRADICIONALES
SECTOR MINERO	SECTOR AGROPECUARIO
Cobre	SECTOR TEXTIL
Hierro	Prendas y complementos de vestir
Plata	SECTOR PESQUERO
Plomo	Pescados y crustáceos
Zinc	moluscos
Oro	SECTOR QUÍMICO
Estaño	Productos Químicos inorgánicos
SECTOR PESQUERO	SECTOR METAL-MECÁNICO
Harina de pescado	Partes de máquinas y aparatos de molinos de anillo
Aceite de pescado	Conductores eléctricos de cobre
PETRÓLEO Y GAS NATURAL	Bolas para molinos de fundición de hierro.
Crudo	SECTOR SIDERÚRGICO-METALÚRGICO
Derivados	SECTOR MINERÍA NO METÁLICA
Gas natural	
AGRÍCOLA	
Algodón	
Azúcar	
Café	

Fuente: Banco Central Reserva de Perú

Es importante considerar el porcentaje que cada sector de exportación tiene dentro de la economía peruana, en la tabla n°1 se visualiza que hay una exportación mayoritaria en los productos tradicionales, que básicamente se centran en recursos primarios.

Ilustración 4.21. Exportaciones productos tradicionales y no tradicionales, 2002-2013

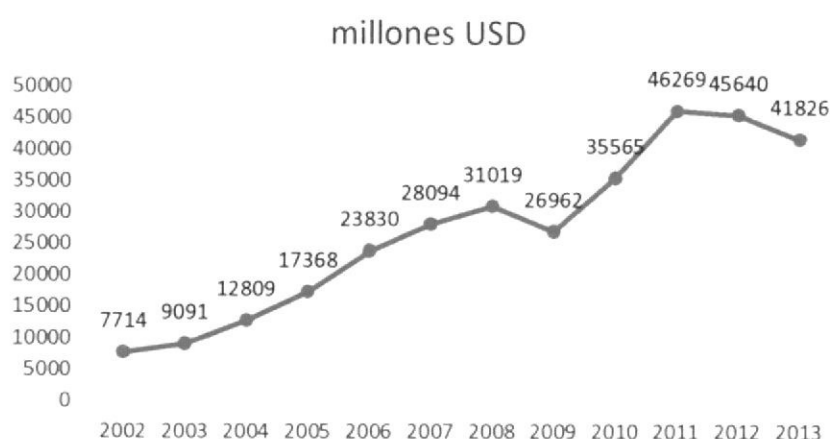


Fuente: Banco Central Reserva de Perú.

Los productos no tradicionales, es decir productos del sector agropecuario, textil, etcétera, se exportan en menor porcentaje, debido a que contienen un determinado grado de transformación o valor agregado. Las exportaciones han aumentado progresivamente con el pasar de los años, obteniendo así, un promedio anual de 4.3% del volumen de las exportaciones tradicionales; mientras que el volumen de las exportaciones no tradicionales también ha aumentado un 11.4%, situación que no se refleja en la ilustración n°16, debido a que los productos representan un aumento en volumen de ventas.

En el 2002 las exportaciones tradicionales se incrementaron progresivamente hasta el 2009, cuando descendió a causa de los precios internacionales de los metales, que es uno de los productos más representativos de la nación. En cuanto a los productos no tradicionales, en el año 2008 a pesar de que se avecinaba la crisis, ascendió en un pequeño porcentaje para finalmente en el 2013 concluir con un aumento no muy significativo del 25.8% en sus exportaciones como resultado del bloqueo de procesos de comercialización de bienes que dejaron en desventaja a los productores peruanos.

Ilustración 4.22. Exportaciones totales, 2002-2013



Fuente: Observatorio América Latina - Asia Pacífico, CEPAL.

En cuanto a las exportaciones totales que Perú registró hacia el mundo, existió una tasa de crecimiento promedio anual de 9.51%, la que se considera alta a pesar de la crisis mundial del año 2009; también se registró un aumento considerable durante el 2011, con un crecimiento de 23.1% con respecto al año anterior, recuperándose notoriamente de la reducción que sufrió a causa de la crisis, ésta recuperación se dio por las mejoras en las cotizaciones internacionales de los commodities y al alza de las exportaciones de los productos no tradicionales.

4.2.6 Análisis de las importaciones

La importación es el transporte legítimo de bienes y servicios nacionales exportados por un país, para el uso o consumo interno de otro país; en éste caso se analizarán los diversos productos que importa Perú del mundo.

Las importaciones peruanas se dividen en tres segmentos: bienes de consumo, materia prima y bienes de capital. A continuación en la tabla n°2 se explica a detalle los productos importados por Perú.

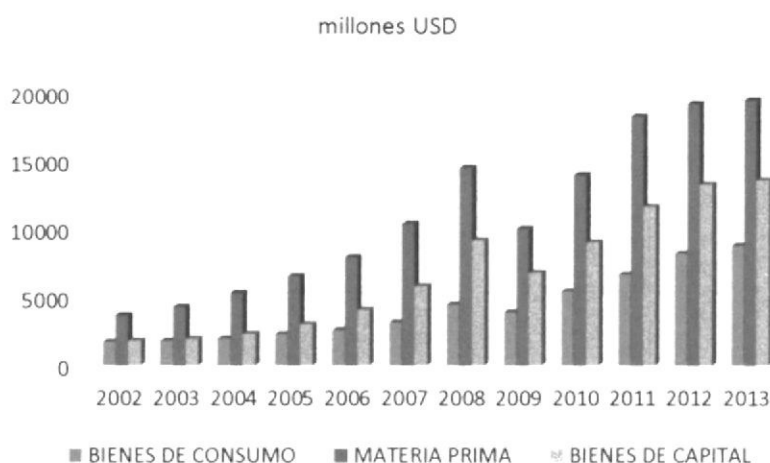
Ilustración 4.23. Productos según uso o destino económico de las importaciones peruanas

PRODUCTO
BIENES DE CONSUMO
vehículos con motor de émbolo alternativo
aparatos recetores de televisión en color
vehículos ensamblados con motor de émbolo alternativo
motocicletas y velocípedos
medicamentos de uso humano
aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido
libros, folletos e impresos similares
calzados
azúcar en bruto
MATERIA PRIMA
Aceite crudo de petróleo
tortas y demás residuos sólidos de la extracción de aceite de soya
maíz amarillo duro
aceite de soya en bruto
vacunas para medicina humana
polipropileno
Polietileno de densidad inferior a 0,94 g/cm ³ .
BIENES DE CAPITAL
teléfonos celulares y los de otras redes inalámbricas
vehículos con motor de émbolo alternativo
máquinas automáticas para el procesamiento de datos
vehículos diésel para transporte de mercancías
tractores de carretera para semirremolque
aparatos de telecomunicación por corriente portadora

Fuente: Banco Central Reserva de Perú.

Perú importa principalmente de países como China, Estados Unidos, México y Corea del Norte, a continuación se analizará la tendencia de importación de bienes de consumo, materia prima y bienes de capital.

Ilustración 4.24. Importaciones por segmento, 2002-2013

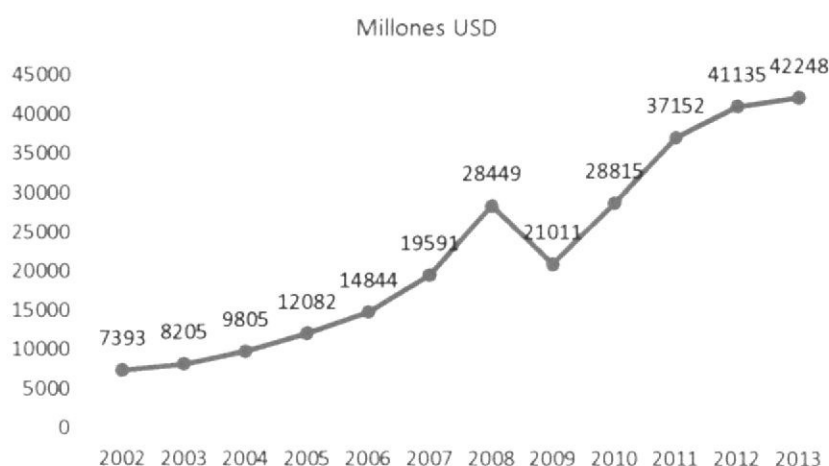


Fuente: Banco Central de Reservas del Perú (BCRP).

En la ilustración 4.24, se nota que el pico más alto se lo alcanzó en el 2012 donde las importaciones alcanzaron un porcentaje mayor, por lo que se tomó como año base para el análisis, esto se dio por el aumento en las importaciones de materias primas en un 26.4%, y a su vez se ubica en el principal segmento que se importa del mundo hacia Perú; durante la última década los productos como las tortas y demás residuos sólidos de la extracción de aceite de soya, el maíz dulce, así como también la importación de bienes de consumo, aumentó en un 36%, ante la compra de vehículos con motor de émbolo alternativo, aparatos receptores de televisor en color, entre otros; por último la importación de bienes de capital también aumentaron de manera considerable, siendo los teléfonos celulares los más demandados por Perú.

El principal país de origen de las importaciones peruanas es Estados Unidos (22%), el mismo que oferta aceites de petróleo, diésel 2, maíz duro amarillo, palas mecánicas, volquetes, entre otros, seguido por China (20%), los mismo que tienen acuerdos comerciales vigentes, y los principales productos que importan son teléfonos móviles, computadoras, motocicletas y aparatos de telecomunicación. Existen otros países de origen de las importaciones totales que son: Brasil (4.7%), México (4.6%) y Ecuador (4.2%).

Ilustración 4.25. Importaciones Totales, 2002-2013



Fuente: Observatorio América Latina - Asia Pacífico CEPAL.

Las importaciones peruanas totales alcanzaron una cifra muy satisfactoria durante el año 2012, a pesar de que la crisis del 2009 frenó el incremento anual en las importaciones, por la disminución en la demanda mundial, sin embargo ésta variable mejoró en el siguiente período. Para el año 2013, se registraron importaciones equivalentes a USD 42.218 millones, lo que indicó la recuperación de la demanda de Perú, con un crecimiento de 50.3% con respecto al 2009.

4.2.7 Análisis de la balanza comercial

La balanza comercial brinda información sobre el valor monetario de las exportaciones e importaciones totales, las mismas que han tenido un crecimiento continuo en estos últimos años, con respecto al mercado mundial, lo que hace sobresalir a Perú como una de las principales economías en Latinoamérica, es el desarrollo del sector minero y construcción que han sido de gran relevancia en la última década.

Perú se ha beneficiado por los altos precios en los metales y el boom de las inversiones mineras y en conjunto con el sector construcción, la inversión extranjera y las divisas ha podido crecer en sectores como el turismo, industria y banca.

Ilustración 4.26. Balanza Comercial, 2002-2013



Fuente: Banco Central de Reservas del Perú (BCRP)

Este país tiene la ventaja de tener una balanza comercial positiva en la última década, a partir del año 2002 el incremento se dio anualmente, llegando a su punto máximo en el 2006, donde las exportaciones ascendieron un 40% en comparación con el período anterior, principalmente en cobre, oro y zinc, lo que ayudó a compensar en cierta parte la caída en el petróleo crudo y derivados. También hubo un aumento en las importaciones en el año 2006 de bienes de consumo (19%), insumos (25%) y bienes de capital (32%), que en total representaron un del 26% con respecto al 2005; el crecimiento de bienes de capital se da por el ascenso en las adquisiciones de productos para la industria, principalmente de maquinaria y equipo de ingeniería civil y telecomunicaciones.

Para el año 2008 Perú registró su primer déficit comercial como consecuencia del declive de las exportaciones mineras y de los indicadores vinculados al mercado externo, que muestran un desempeño débil, afectando a los precios y volúmenes de exportación.

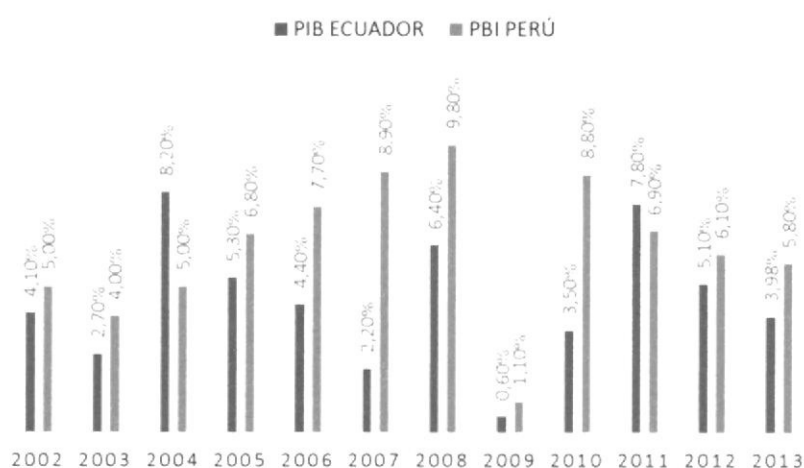
En los siguientes períodos se notó una recuperación parcial de la balanza a causa de un deterioro en las importaciones y a una baja recuperación en las exportaciones. En el 2012 hubo un descenso en el superávit debido a las bajas exportaciones de productos tradicionales y para finalizar en el período 2013 se volvió a experimentar un déficit en la balanza ya que el problema del descenso en las exportaciones tradicionales no se superó.

4.3 Ecuador-Perú

4.3.1 Análisis del PIB Ecuador-Perú

El crecimiento del PIB en los diferentes países ha ido evolucionando a ritmos diferentes en cada uno de ellos, las condiciones de vida de los habitantes de cada país, han acelerado o disminuido el desarrollo económico de los mismos; los flujos de inversión, la generación de empleo y el incremento de la producción son factores claves en la evolución del PIB tanto para Ecuador y Perú.

Ilustración 4.27. PIB Ecuador-Perú, 2002-2013



Fuente: Banco Central del Ecuador-INELI

Se puede apreciar en la ilustración 4.27, que en la mayoría de los años Perú supera notablemente el PIB ecuatoriano, esto se debe al crecimiento económico impulsado principalmente por la inversión privada en la economía peruana, situación que en Ecuador ha representado conflicto, ya que desde el año 2007 se ha tratado de disminuir la inversión privada para así impulsar el consumo de la industria nacional.

En Perú se ha fomentado la inversión extranjera en minería, hidrocarburos, electricidad, infraestructura, industrial y otros sectores, sin descuidar la industria nacional, la cual fomenta un dinámico intercambio comercial interno.

En el año 2009, ambos países sufrieron drásticos cambios en sus índices económicos, esto se dió por la crisis mundial que afectó considerablemente las economías de los países estudiados, Perú tuvo una caída del PIB alcanzando el 1.10% mientras que Ecuador logró alcanzar 0.60%.

Las considerables diferencias en el PIB de cada país se deben a las desigualdades políticas y las diversas medidas adoptadas por cada país para mejorar su situación económica, siendo Perú el país que en promedio ha obtenido mejores resultados.

4.3.2 Análisis de la inflación de Ecuador-Perú

Perú registra las tasas de inflación más bajas a nivel regional, al comparar los porcentajes de inflación entre Ecuador y Perú, se puede apreciar que en el intervalo de los años estudiados (2002-2013).

Ilustración 4.28. Inflación Ecuador-Perú, 2002-2013



Fuente: Observatorio de CEPAL-INEI-Banco Central de Reservas del Perú

Se puede observar en la ilustración 4.28, que Perú ha poseído una tasa menor de inflación en la mayoría de los años, excepto en el año 2004, en donde tuvo una tasa del 3.66%, año en el que Ecuador tuvo una tasa menor alcanzando un 2.74%, esto se dió por la sequía que sufrió Perú ese año, lo que provocó el incremento de precios en los perecibles, creando que también se elevaran los valores de las comidas fuera del hogar.

En los años siguientes Perú, ha podido mantener su tasa de inflación más baja en comparación a la de su país vecino; Ecuador ha sufrido de problemas de inflación debido a los múltiples y constantes cambios implementados en las reformas económicas del país a lo largo de los años, otra de las razones es el gran gasto público que se realizaba para poder saldar la deuda externa por la que se ve perjudicado.

En el año 2013 Ecuador logró tener una tasa más baja que Perú, obteniendo un 2.70% mientras que Perú tuvo un 2.80%; la disminución porcentual de la tasa de inflación ecuatoriana la ubicó como la tasa anual más baja desde hace ocho años, según el reporte del Índice de Precios al Consumidor (IPC), publicado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC); claramente se evidenció que aquellos artículos que forman parte de la división de Alimentos y Bebidas no Alcohólicas son los que han contribuido en mayor parte a la disminución de la tasa de inflación del país, debido a que contribuyeron al aumento del índice general de precios al consumidor⁸.

4.3.3 Análisis de la tasa de desempleo de Ecuador-Perú

Según un informe realizado por el Instituto de Economía y Desarrollo Empresarial (Iedep) de la Cámara de Comercio de Lima (CCL), la baja tasa de desempleo y el crecimiento económico que ha tenido Ecuador en los últimos años ubican al país en segundo lugar en la región en el Índice de Performance o Desempeño Macroeconómico (IPM), sin embargo Perú ha incrementado su demanda por personal calificado en los últimos años, brindando así estabilidad a los profesionales del país.

⁸ Índice de precios al consumidor: es un indicador económico que mide la evolución del nivel general de precios correspondiente al conjunto de artículos (bienes y servicios) de consumo, adquiridos por los hogares en un periodo determinado de tiempo

Ilustración 4.29. Desempleo Ecuador-Perú, 2002-2014



Fuente: Observatorio de CTPAI

A pesar del rápido crecimiento de la economía peruana, la tasa de desempleo le juega en contra, ya que existe una gran cantidad de personas desempleadas en el país, situación en la que el país vecino Ecuador, ha podido llevar ventaja, ya que como se puede apreciar en la ilustración n°23, en todos los años presenta una tasa de desempleo inferior que la tasa de desempleo de Perú.

En el año 2003 existió una considerable diferencia en la tasa de desempleo de los países, fue aquí en donde Perú tuvo la tasa más alta de desempleo en el periodo 2002-2013, esto se debe a las consecuencias nefastas que dejó la crisis asiática y otras crisis financieras a nivel mundial de los años 1997-1999, que afectaron a Latinoamérica en donde Perú no pudo escapar y empezó a sufrir una de las crisis depresivas más importantes de su historia. Estos hechos naturalmente mermaron el crecimiento de la tasa de ocupación con el consecuente aumento de la tasa de desempleo; es por esto que aquella tendencia se mantuvo hasta el año 2003, al menos para Lima Metropolitana, causando que la existencia de puestos de trabajo sea escasa.

La constante batalla en contra del subempleo ha generado que éste se vea reducido, pero sin embargo, la tasa de desempleo no decrece, una de las razones puede ser la gran cantidad de compatriotas latinos que la nación peruana alberga, quienes apartan a los nativos de las plazas de trabajo, provocando que sea muy difícil que la tasa de desempleo se vea disminuida.

4.3.4 Análisis de la inversión extranjera directa Ecuador-Perú

La diferencia de la participación de inversión extranjera entre Ecuador y Perú, tiene una diferencia muy significativa, este es el resultado de una serie de políticas implementadas en cada país, para fomentar o restringir el ingreso de empresas extranjeras al mercado.

Ilustración 4.30. Inversión Directa Extranjera Ecuador-Perú, 2002-2013



Fuente: Banco Mundial.

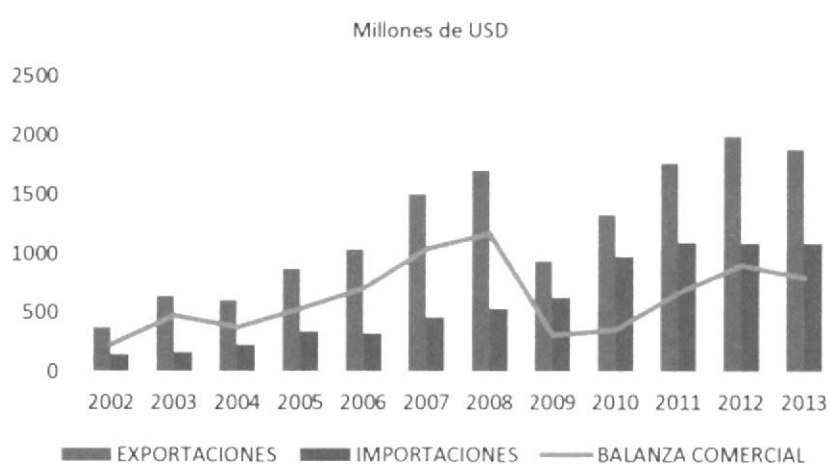
En la ilustración 4.30, es notable la gran diferencia en cuanto a inversión extranjera que posee cada uno de ellos, Ecuador sigue fiel a su política de aceptar IED solo si esos capitales reportan beneficios; el gobierno ecuatoriano considera que las inversiones extranjeras no son tan necesarias para el crecimiento económico del país, ya que la industria nacional puede proporcionar aquellos bienes y servicios que la nación necesita.

A diferencia de Ecuador, la nación peruana considera que a mayor cantidad de inversión extranjera, mayor será el bienestar que podrá percibir la población peruana; razón por la cual este país trata de brindarle facilidades de acceso al mercado, seguridad económica y estabilidad política, a todas las empresas extranjeras que deseen ingresar al mercado peruano.

4.3.5 Análisis de la balanza comercial Ecuador-Perú

Perú tiene un mercado potencial y tentador para las empresas ecuatorianas, debido a su similitud en cuanto a características socio-culturales, la proximidad geográfica y en algunos casos, la diferencia de estacionalidad de productos, lo que facilita la complementariedad económica, y eso hace que las empresas ecuatorianas se interesen en negociar con el mercado peruano. Es importante mencionar que otro punto a favor son las preferencias arancelarias, ya que ambos países pertenecen a la Comunidad Andina y las exportaciones originarias de Ecuador ingresan con arancel 0% a Perú.

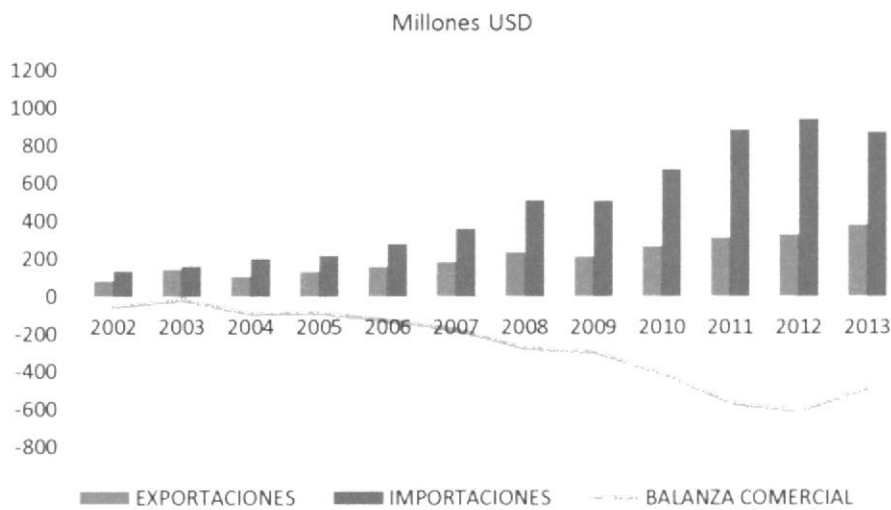
Ilustración 4.31. Balanza Comercial Total Ecuador-Perú, 2002-2013



Fuente: Instituto de Promoción de exportaciones e inversión PROECLAADOR.

A partir de la firma del Acuerdo de Paz de 1998, las relaciones comerciales entre los países vecinos se multiplicaron, denotando una tendencia positiva a través de los años, y a pesar de la crisis económica mundial del 2009, la balanza comercial total con Perú fue positiva para el Ecuador, y así se mantuvo durante los siguientes años, gracias a las ventajas que Ecuador tiene sobre Perú en cuanto a explotación de petróleo, sin embargo para un análisis más real en la ilustración n°25 se detalla la balanza comercial no petrolera de Ecuador con respecto a Perú.

Ilustración 4.32. Balanza Comercial No Petrolera Ecuador-Perú, período 2002-2013



Fuente: Instituto de Promoción a Exportaciones e Inversiones PROEcuador.

Por motivo de la alta concentración de la oferta exportable hacia Perú en petróleo crudo, así como el aumento en las importaciones de propano y butano, es beneficioso excluir éstos rubros, de esa manera se cuenta con un análisis en el ambiente no petrolero de la economía y del comercio bilateral. Y es así como Ecuador se vuelve un país con déficit no petrolero durante el período de análisis. El pico más crítico fue en el 2012 donde el saldo negativo llega a USD 609.976 millones, mientras las exportaciones no petroleras hacia Perú aumentan en 7.1% promedio anual.

A pesar del déficit en la balanza no petrolera entre Ecuador y Perú, los productos ecuatorianos con potencial en el mercado de Perú son: atunes, listados y bonitos en conserva, enteros o en trozos, extractos, esencias y concentrados a base de café, neumáticos nuevos de caucho, tubos de hierro o acero sin alear, alcohol etílico y aguardiente desnaturalizado, jabón en otras formas, desodorantes corporales, puntas, clavos, abonos de origen animal o vegetal y artículos de cama, entre otros.

4.4 Preferencias arancelarias Ecuador-Perú

Ecuador y Perú mantienen un régimen de preferencias arancelarias con la Comunidad Andina, lo que provoca que el comercio entre los dos países se efectúe con un arancel del 0%; existen más de 3000 subpartidas que no gravan ningún tipo de arancel, los productos están clasificados por secciones en donde están inmersas las diferentes subpartidas arancelarias, entre ellas están:

- Animales vivos y productos del reino animal.
- Productos de reino vegetal.
- Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal.
- Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados

Sin embargo los países vecinos también forman parte de otros tratados comerciales a nivel internacional como lo son:

- Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)
- Sistema Global de Preferencias Comerciales entre los países en desarrollo (SGPC)

Además, Ecuador y Perú poseen acuerdos bilaterales que promueven y facilitan la comercialización entre ellos de manera directa, entre estos están:

- Comité Técnico Binacional de Facilitación del Comercio, Inversiones y Turismo.
- IX Comisión de Vecindad Ecuatoriano-Peruana.
- Memorando De Entendimiento en Materia de Promoción Turística entre la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación del Turismo Promperu y el Ministerio de Turismo del Ecuador.
- Memorando de Entendimiento Pro Ecuador y Pro inversión.
- Declaración Conjunta Presidencial Ecuador- Perú.

Según lo establecido por el Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador, se puede apreciar que cada uno de estos acuerdos bilaterales se compromete a promover la integración y cooperación entre países, y la confianza mutua, así como también se fomenta la consolidación para buscar la forma más eficiente de inclusión social y desarrollo en las zonas fronterizas de los países.

En otros aspectos, se pretende intercambiar información y experiencias para el desarrollo de políticas y con esto poder atraer la inversión extranjera, regulando el marco jurídico de cada país; para alcanzar estos objetivos, se promocionan actividades como seminarios de inversiones, incentivos a los inversionistas, entre otros.

El turismo y su promoción, también son parte de los acuerdos bilaterales entre los países vecinos, ya que así se pretende trabajar conjuntamente para mejorar los ingresos económicos de este sector en cada país.

El Sistema Global de Preferencias Comerciales entre los países en desarrollo (SGPC), a pesar de que no es un acuerdo comercial que beneficie directamente a las economías de Ecuador y Perú, les permite comercializar sus bienes tanto mercados de países desarrollados como en mercados de países en desarrollo, con preferencias arancelarias y no arancelarias para sus productos.

Ecuador comercializa productos como: el ron de caña, bebidas espirituosas (cremas), caucho sintético de tipo POLIBUTADIENO-ESTIRENO (SBR), caucho sintético de tipo POLIBUTADIENO-ESTIRENO (BR), POLYESTERS (fibras-sintéticas) y partes y accesorios para motores, generadores y transformadores; en los que ha logrado una contundente reducción de sus aranceles. Perú comercializa productos como: canela y flores del canelo, aceite de coco (copra) en bruto, acetato de vinilo monómero, urea par uso agrícolas, entre otros; logrando de igual manera una reducción considerable en los tributos arancelarios a pagar.

En el acuerdo bilateral directo entre los países denominado: Comité Técnico Binacional de Facilitación del Comercio, Inversiones y Turismo, se define un mecanismo eficiente de cooperación entre aduanas, para el intercambio y validación de la información electrónica, estableciendo así la mejor coordinación entre las aduanas de Huaquillas y Tumbes, lo que permite detectar fácilmente casos de subfacturación y subvaloración de importaciones y tomar acciones inmediatas para superar estos problemas.

Otro punto a considerar en los acuerdos directos entre Ecuador y Perú, es la eliminación inmediata de las salvaguardias impuestas por Ecuador hacia Perú, ya que estas medidas eran consideradas discriminatorias por parte de la nación peruana.

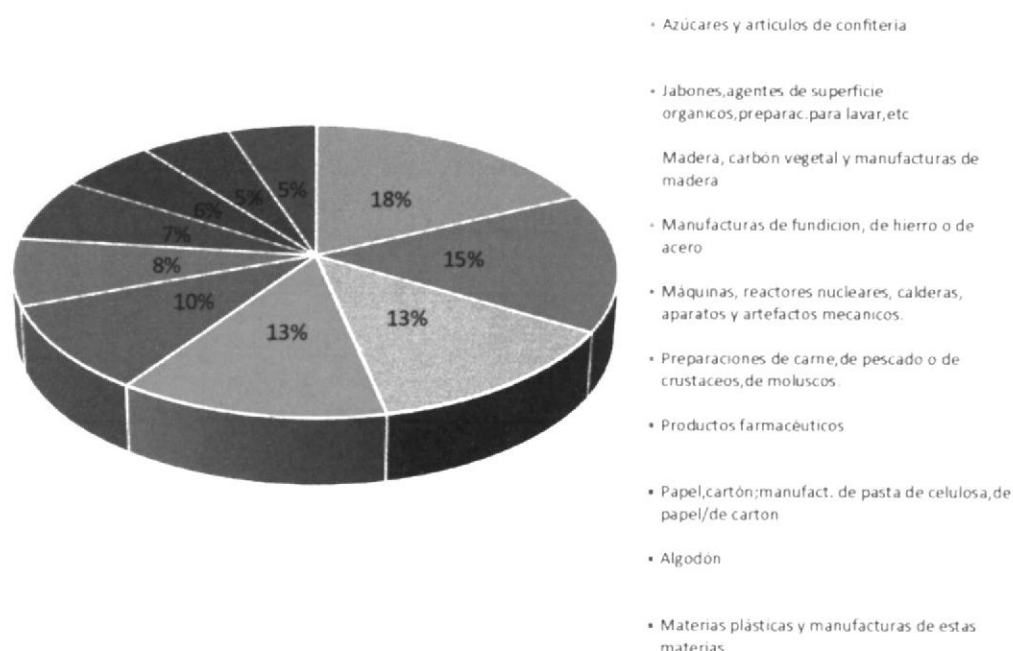
4.6 Productos comercializados entre Ecuador-Perú

Ecuador y Perú comercializan diferentes productos entre ellos, materias primas, productos semi-terminados y productos terminados, es decir con valor agregado; el principal producto que lidera las exportaciones ecuatorianas hacia Perú, es el aceite crudo de petróleo o de mineral bituminoso.

Adicionalmente Ecuador exporta al mercado peruano un total aproximado de 68 subpartidas, de las cuales se detallara a continuación las diez más significativas a lo largo del periodo 2002-2013:

- Azúcares y artículos de confitería
- Jabones, agentes de superficie orgánicos, preparaciones para lavar, etc.
- Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera
- Manufacturas de fundición, de hierro o de acero
- Máquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos.
- Preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos, de moluscos
- Productos farmacéuticos
- Papel, cartón; manufactura de pasta de celulosa, de papel/de cartón
- Algodón
- Materias plásticas y manufacturas de estas materias

Ilustración 4.33. Principales Productos Exportados de Ecuador hacia Perú



Fuente: International Trade Center (TRADE MAP)

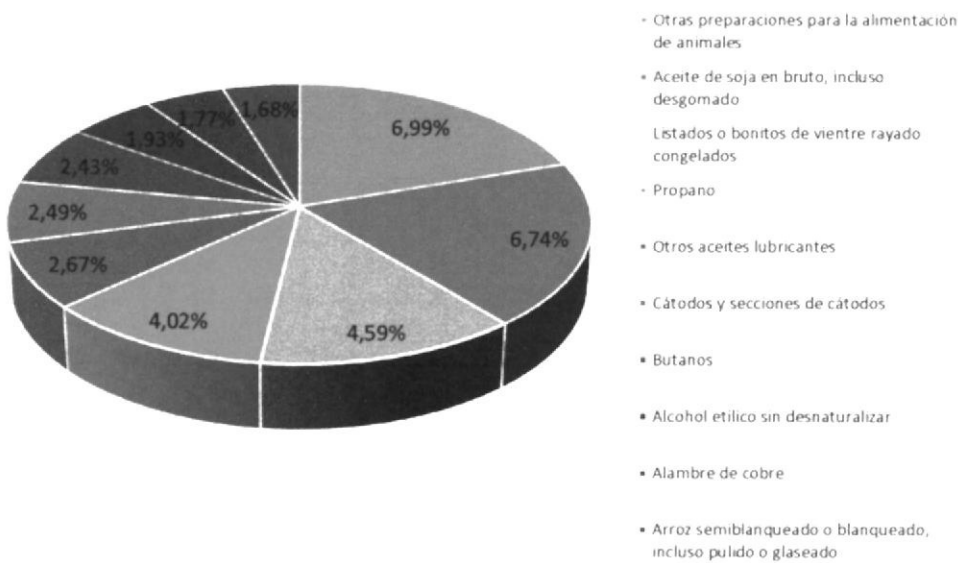
A lo largo de los años comprendidos en el periodo 2002-2013, los azúcares y artículos de confitería han representado el porcentaje más alto de exportación hacia Perú, seguido por los jabones y maderas.

Por otra parte Perú le exporta mayoritariamente a Ecuador, productos terminados, contando con aproximadamente 97 capítulos para la exportación; sin embargo también le exporta materia prima como el aceite de soja, a continuación se detallarán 15 de los principales productos que se comercializan entre las naciones.

- Otras preparaciones para la alimentación de animales, las demás excepto para perros o gatos
- Aceite de soja en bruto, incluso desgomado
- Listados o bonitos de vientre rayado congelados
- Propano
- Otros aceites lubricantes
- Cátodos y secciones de cátodos
- Butanos

- Alcohol etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico superior o igual al 80% vol.
- Alambre de cobre refinado con la mayor dimensión de la sección transversal superior a 6 mm
- Arroz semiblanqueado o blanqueado, incluso pulido o glaseado

Ilustración 4.34. Principales Productos Importados por Ecuador desde Perú



Fuente: PROECLAOR

Los alimentos para animales y el aceite de soja o soja, son los productos más apetecidos por el mercado ecuatoriano, ya que a lo largo de los años (2002-2013), han representado el mayor porcentaje en las exportaciones realizadas hacia el mercado ecuatoriano.

CAPÍTULO V

5. ANÁLISIS DE LOS INDICADORES COMERCIALES

En el presente capítulo, se procede a analizar los resultados obtenidos después de aplicar las fórmulas de los indicadores de posición comercial seleccionados para la investigación en curso, los cuales son: Índice de Ventajas Comparativas Reveladas, Índice de Balassa y el Índice de Complementariedad Comercial.

Además, se cuenta con el análisis exhaustivo de los capítulos arancelarios más representativos en la economía del Ecuador, determinando su porcentaje de participación en el mercado peruano y la importancia de las exportaciones ecuatorianas hacia ese país; con la información encontrada, se puede concluir qué capítulo arancelario presenta ventaja, desventaja o tiene tendencia al comercio intra-producto, para así poder responder posteriormente con mayores argumentos a la interrogante de trabajo de investigación: Ecuador y Perú, ¿Son economías complementarias?

5.1 Índice de ventaja comparativa revelada

Conforme a los conceptos y fórmulas detalladas en el capítulo 3, el índice de ventajas comparativas reveladas (IVCR), puede presentar valores positivos o negativos, en donde, si se obtiene un valor mayor a 0, se determinara que el resultado indica la potencialidad de los productos en un sector competitivo, mientras que si se obtiene un índice negativo, se dice que el país presenta un sector importador neto que carece de competitividad frente a otros mercados. (Lima, 2008)

5.1.1 Análisis del índice de ventaja competitiva revelada

Para el análisis de éste índice, se consideran las exportaciones e importaciones de los diferentes capítulos arancelarios que comercializa Ecuador al mundo y al país sujeto a investigación, Perú. Se procedió a tomar una muestra de los capítulos más exportados por Ecuador hacia Perú, utilizando como referencia la Ley de Pareto⁹; encontrando así que un aproximado al 20% de los 97 capítulos que comercializa Ecuador, representa el 80% de los ingresos totales de las exportaciones realizadas por el país. Al evaluar los datos obtenidos de la muestra, se normalizó la fórmula de IVCR, para así tener resultados que estén entre los rangos de 1 y -1, con la finalidad de obtener una mejor tratabilidad y análisis, en donde cada dato representará lo siguiente:

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

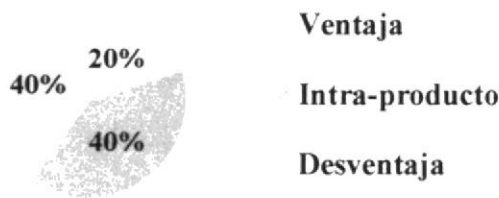
Entre -0,33 y -1: Existe desventaja para el país.

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

En los resultados, se obtuvo que de los 20 capítulos tomados para el análisis, 4 representan ventaja comparativa para el país, 8 presentan tendencia hacia el comercio intra-producto y 8 muestran una desventaja comparativa.

⁹ Ley de Pareto: también conocida como la Regla 80/20, consiste en que se ha descubierto que, de una forma aproximada, el 20% de una acción produce el 80% de los efectos, mientras que el 80% restante sólo origina el 20% de los efectos.

Ilustración 5.35. Resultados de IVCR



Fuente: International Trade Center (TRADE MAP)

Ilustración 5.36. Índice de Ventaja Comparativa Revelada Normalizada aplicada a las exportaciones entre Ecuador y Perú

Cap.	CAPÍTULOS	PROMEDIO 2002-2013
'57	Combustibles minerales, aceites minerales y prod. de su destilación	0,66
'76	Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	-0,14
'52	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	0,44
'54	Máquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos.	-0,85
'65	Preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos, de moluscos.	0,81
'97	Materias plásticas y manufacturas de estas materias	-0,68
'73	Grasas y aceites animales o vegetales; grasas alimenticias; ceras	-0,43
'33	Minerales, escorias y cenizas	0,14
'89	Papel, cartón; manufactura. de pasta de celulosa, de papel/de cartón	-0,51
'01	Azúcares y artículos de confitería	0,05
'17	Jabones, agentes de superficie orgánicos, preparac. para lavar, etc.	0,18
'45	Misceláneos productos químicos.	-0,75
'07	Caucho y manufacturas de caucho	-0,49
'74	Productos farmacéuticos	-0,47
'18	Calzado, polainas, botines y artículos análogos y sus partes	-0,19
'41	Aceites esenciales y resinoides; prep. de perfumería, de tocador	-0,50
'35	Preparaciones alimenticias diversas	-0,15
'85	Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos	0,04
'22	Cacao y sus preparaciones	0,43
'05	Productos cerámicos	-0,06

Ventaja para el país Desventaja para el país Comercio intra-producto

Fuente: International Trade Center (TRADE MAP)

En la ilustración 5.36, se muestran los resultados promedios del año 2002-2013, obtenidos al aplicar la fórmula de Ventajas Comparativas Reveladas, en donde se denota que los combustibles, maderas, preparaciones de carnes y pescados y cacao, presentan una ventaja comparativa para Ecuador, ya que los resultados están entre 0.33 y +1; los resultados detallados anualmente, podrán encontrarse en el anexo 1.

Los combustibles, aceites minerales y productos de su destilación incluidos en el capítulo 27, han representado a lo largo de los años, la mayor fuente de ingresos para el país, la comercialización del crudo es el principal sustento de la economía ecuatoriana por lo que se considera que depende altamente de sus recursos naturales; los resultados obtenidos con el IVR se mantuvieron entre 0.62 y 0.72, el resultado más alto se dio en el año 2009, en donde a pesar de la crisis mundial, el comercio del petróleo representó uno de los mayores ingresos y sustentos para el país.

Ecuador produce 157.500 barriles por día, por lo que no necesita importar en una cantidad considerable ningún producto derivado del petróleo, lo que le brinda al país una ventaja comparativa total. (Guaranda, 2011)

Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera, son productos comprendidos en el capítulo 52, los cuales presentan un llamativo crecimiento en las exportaciones no petroleras; esto es debido a las buenas maderas que Ecuador envía al mercado peruano y al mundo, elevando así la demanda de los productos madereros; sin embargo el comercio de estos productos tuvo un decrecimiento en el año 2008, en donde dejó de representar ventaja comparativa para el país y marcó tendencia hacia el comercio intra producto, ya que se obtuvo un resultado de 0.21 al momento de usar la fórmula de IVR, debido a la reducción en la comercialización de los productos inmersos en este capítulo debido a las nuevas normas para el intercambio comercial impuestos por el presidente Eco. Rafael Correa.

El cacao y sus preparaciones que se encuentran en el capítulo 22, son uno de los productos más apetecidos por los mercados internacionales; en la actualidad, el Ecuador posee gran prestigio en este producto: más del 70% de la producción mundial de Cacao Fino y de Aroma se encuentran en tierras ecuatorianas, lo que convierte a Ecuador en el mayor productor de cacao de aroma del mundo. Esto ha producido que Ecuador se destaque frente a los otros países comerciantes de cacao, debido a la superioridad que presenta su producto ante el mundo.

El cacao ecuatoriano es usado en muchos países para la elaboración de chocolatería fina; sin embargo este capítulo no siempre represento una ventaja comparativa para el país, en los años 2002, 2004 y 2007, el cacao tuvo un decrecimiento en la comercialización de sus productos debido a los cambios de gobiernos, nuevos aranceles, falta de innovación, problemas climáticos, lo que direccionó a este capítulo a tener tendencia de comercio intra-producto; el MSc. Fabricio Zanzzi, destacó que con mayor impulso a la innovación en la industria ecuatoriana, se puede evitar la disminución en la participación del mercado internacional de los productos ecuatorianos, para así asegurar que siempre representen ventaja comparativa para el Ecuador.

Continuando con el análisis del Índice de Ventaja Comparativa Revelada, se obtuvo que los productos de los capítulos de: Manufacturas de fundición, de hierro o de acero, Minerales, escorias y cenizas, Azúcares y artículos de confitería, Jabones, agentes de superficie orgánicos, preparaciones para lavar, Calzado, polainas, botines y artículos análogos y sus partes, Preparaciones alimenticias diversas, Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos, y Productos cerámicos muestran una tendencia de comercio intra-producto debido a que dieron como resultado valores entre -0,33 y +0,33; es decir que existen intercambios comerciales (compra-venta) de un mismo producto al interior de dos países o empresas transnacionales.

Los azúcares y artículos de confitería no siempre han representado tendencia hacia el comercio intra-producto, en los años 2002, 2003, 2004 y 2006, la comercialización de estos productos representó ventaja comparativa para Ecuador, pero debido a la falta de incentivo e innovación, el comercio de este capítulo fue decreciendo.

Finalmente los capítulos de: máquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos; materias plásticas y manufacturas de estas materias; grasas y aceites animales o vegetales; grasas alimenticias; ceras, papel, cartón; manufactura de pasta de celulosa, de papel; misceláneos productos químicos; caucho y manufacturas de caucho; productos farmacéuticos y aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería o de tocador, presentaron una desventaja comparativa para Ecuador, ya que se obtuvieron valores promedios entre -0,33 y -1; lo que significa que las exportaciones de los productos de éste capítulo hacia Perú, no poseen un valor significativo de importancia frente a las exportaciones de los mismos productos realizados por el Ecuador hacia el resto del mundo, por lo que Ecuador debería empezar a especializarse en la

comercialización de estos productos, ofreciéndole a Perú y el mundo, bienes con valor agregado, para de esta manera ganar diferenciación y así obtener mayor posicionamiento en los mercados internacionales.

El capítulo 73: Grasas y aceites animales o vegetales, dejó de representar desventaja en el comercio para el país ecuatoriano en el período 2009-2012, en donde los resultados obtenidos al aplicar la fórmula de ventajas comparativas reveladas, determinó que este producto tenía tendencia al comercio intra-producto, gracias al incremento en las exportaciones del mismo, las cuales se dieron al ir superando la crisis mundial que afectó a las economías de los diferentes países.

5.2 índice de Balassa

Este indicador analizado a detalle en el capítulo 3, mide el grado de importancia de un producto en las exportaciones de un mercado a otro mercado, comparado con las exportaciones del mismo producto hacia el mundo; también indica las condiciones competitivas de los productos. (Lima, 2008)

5.2.1 Análisis del índice de Balassa

Para analizar el impacto de los diferentes productos exportados desde Ecuador hacia Perú, se tomaran como referencia los mismos 20 capítulos usados para el análisis del índice de ventajas comparativas reveladas, escogidos bajo los parámetros de la Ley de Pareto. Se normalizó la fórmula de Balassa, para así tener resultados que estén entre los rangos de 1 y -1, con la finalidad de obtener una mejor tratabilidad y análisis, de la siguiente manera:

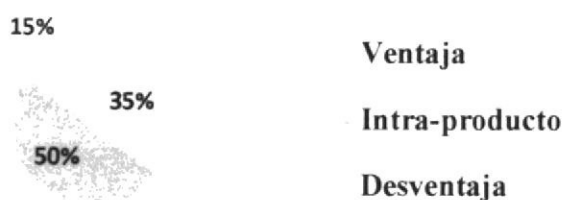
Entre +0,33 y +1: Existe ventaja para el país.

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

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

En los resultados, se obtuvo que de los 20 capítulos tomados para el análisis, 7 representan ventaja comparativa para el país, 10 presentan tendencia hacia el comercio intra-producto y 3 muestran una desventaja comparativa.

Ilustración 5.37. Resultados de Balassa



Fuente: International Trade Center (TRADE MAP)

Ilustración 5.38. Índice de Balassa aplicada a las exportaciones entre Ecuador y Perú

Cap.	PRODUCTOS	PROMEDIO 2002-2013
'27	Combustibles, aceites minerales y prod. de su destilación	0,20
'73	Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	0,52
'44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	0,06
'84	Máquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos.	0,36
'16	Preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos, de moluscos.	-0,61
'39	Materias plásticas y manufacturas de estas materias	0,25
'15	Grasas y aceites animales o vegetales; grasas alimenticias; ceras	-0,29
'26	Minerales, escorias y cenizas	0,78
'48	Papel, cartón; manufact. de pasta de celulosa, de papel/de cartón	0,41
'17	Azúcares y artículos de confitería	0,08
'34	Jabones, agentes de superficie orgánicos, preparac. para lavar, etc	0,62
'38	Misceláneos productos químicos.	0,19
'40	Caucho y manufacturas de caucho	0,31
'30	Productos farmacéuticos	0,29
'64	Calzado, polainas, botines y artículos análogos y sus partes	0,32
'33	Aceites esenciales y resinoides; prep.de perfumería, de tocador	0,60
'21	Preparaciones alimenticias diversas	-0,31
'03	Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos	-0,90
'18	Cacao y sus preparaciones	-0,77
'69	Productos cerámicos	0,14

Ventaja para el país
 Desventaja para el país
 Comercio intra-producto

Fuente: International Trade Center (TRADE MAP)

Los resultados presentados en la ilustración 5.38, representan el promedio de los años 2002-2013, en donde se puede apreciar que productos como: manufacturas de fundición, maquinarias, minerales, papel y cartón, jabones y aceites esenciales, presentan una ventaja comparativa para Ecuador, ya que los resultados están entre 0.33 y +1; los resultados detallados anualmente, podrán encontrarse en el anexo 2.

Las manufacturas de fundición, de hierro o de acero, se encuentran en el capítulo 73, el cual comprende 26 partidas arancelarias entre las cuales está la número 11: Recipientes para gas comprimido o licuado, ésta representa una gran demanda por parte de Perú hacia Ecuador, ya que Perú es un gran productor de gas natural.

Otro de los capítulos comprendidos en la muestra para el análisis son: combustibles, maderas, materias plásticas, grasas y aceites animales o vegetales, azúcares, productos químicos, cauchos, productos farmacéuticos, calzados, preparaciones alimenticias diversas y productos cerámicos, mantienen una tendencia hacia el comercio intra-producto ya que los resultados obtenidos en promedio de los años 2002-2013, se dieron valores entre -0,33 y +0,33; que como ya se mencionó anteriormente, hace énfasis a que Ecuador y Perú comercializan entre ellos (exportando o importando), estos diferentes productos.

Los combustibles, aceites minerales y productos de su destilación comprendidos en el capítulo 27, representan el mayor porcentaje de exportación hacia Perú; esto se debe a que Perú no puede satisfacer la demanda social de este producto, ya que no han podido explorar y explotar el petróleo en el país de manera satisfactoria, por lo que Perú encuentra mucho más rentable importarlo que producirlo, ya que la producción de derivados de petróleo en el Perú depende en gran medida de la importación de crudo; situación que favorece a Ecuador, ya que al tener ventaja geográfica en comparación de otros países petroleros y por estar especializado en la explotación y comercialización del mismo, Perú ha llegado a considerarlo como uno de los principales socios comerciales.

A pesar de que el Ecuador trata de cambiar su matriz productiva, aún no ha podido especializarse en producir tecnología para así no depender de sus recursos naturales, siendo el petróleo y sus derivados su principal fuente de ingresos, pero la importación de los productos terminados de Perú como la gasolina de avión ha producido que este importante capítulo en el análisis de Balassa haya denotado que tiene tendencia a comercio intraproducto, situación que fue corroborada por el MSc. Whashington Martinez,

quien en la entrevista, destacó que la dependencia de Ecuador con este producto, genera malestar a la economía ecuatoriana; en el año 2002 Ecuador tuvo como resultado del índice 0.32, valor que determinaba tendencia a que los combustibles se convertirían en productos que representan una ventaja comparativa para el país, sin embargo estos se vieron reducidos a lo largo de los años manteniendo al capítulo con tendencia intraproducto.

Aunque los capítulos de: Preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos, de moluscos, cacao y sus preparaciones y pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos, están dentro de los productos más exportados de Ecuador tanto hacia Perú como hacia el mundo, representan una desventaja comparativa para el país; ya que los resultados obtenidos en promedio están entre -0,33 y -1. Esto se debe a que Ecuador exporta la materia prima en bruto y no se especializa en transformarla, para así comercializar productos terminados; por lo que cuando Perú o cualquiera de sus otros socios comerciales transforma la materia prima, Ecuador debe importar esos productos a mayores costos, lo cual genera un gasto innecesario para el país.

5.3 Índice de complementariedad comercial

El índice de complementariedad comercial, muestra el grado de asociación entre los productos que exporta una economía y los que importa otra. En el presente trabajo de investigación, el índice muestra en qué medida la especialización exportadora de Ecuador coincide con la especialización importadora de Perú; el siguiente cuadro facilitará los datos necesarios para el análisis, el mismo consta de los 20 productos más representativos en la balanza comercial de los países en estudio, junto con el promedio de los valores anuales que arrojó la fórmula de complementariedad comercial y la variación que ha tenido desde 2002 al 2013.

Se dice que existe complementariedad comercial entre dos países cuando el índice muestra un valor superior a 1.

- Entre 0 y +1 existe una desventaja, no son complementarios. ☐
- Y los valores >1 existe una ventaja, son complementarios. ☐

En cuanto a la variación:

- Los valores que representan incremento. ☐
- Los valores que representan decrecimiento. ☐

Ilustración 5.39. Promedio y Variación del Índice de Complementariedad Comercial

CÓD	CAPÍTULO	PROMEDIO	VARIACION
'27	Combustibles minerales,aceites minerales y prod de su destilacion	4,65	-56%
'73	Manufacturas de fundicion, de hierro o de acero	0,65	-45%
'44	Madera, carbon vegetal y manufacturas de madera	0,70	159%
'84	Maquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecanicos.	0,05	96%
'16	Preparaciones de carne,de pescado o de crustaceos,de moluscos..	8,97	115%
'39	Materias plasticas y manufacturas de estas materias	0,29	-7%
'15	Grasas y aceites animales o vegetales;grasas alimenticias;ceras	7,50	-45%
'26	Minerales, escorias y cenizas	0,01	977%
'48	Papel, carton;manufact. de pasta de celulosa,de papel/de carton	0,43	-21%
'17	Azucares y articulos de confiteria	4,53	-89%
'34	Jabones,agentes de superficie organicos,preparac para lavar,etc	0,87	-77%
'38	Miscellaneous chemical products.	0,27	297%
'40	Caucho y manufacturas de caucho	0,50	-51%
'30	Productos farmaceuticos	0,11	-93%
'64	Calzado,polainas,botines y articulos analogos y sus partes	0,28	-8%
'33	Aceites esenciales y resinoides;prep.de perfumeria,de tocador	0,26	-57%
'21	Preparaciones alimenticias diversas	4,61	-39%
'03	Pescados y crustaceos, moluscos y otros invertebrados acuaticos	4,30	123%
'18	Cacao y sus preparaciones	3,34	-33%
69	Productos cerámicos	1,35	-70%

Fuente: International Trade Center (ITC) (EMAP).

Se puede apreciar en la ilustración 5.39, que en los resultados promedios de los años 2002-2013, existe una ventaja significativa de Ecuador en los capítulos de: combustibles minerales, preparación de carnes, pescados, crustáceos, grasas y aceites animales, azucares y artículos de confitería, preparaciones alimenticias diversas, pescados, crustáceos moluscos y otros invertebrados, cacao y sus preparaciones y productos cerámicos. Los resultados detallados anualmente de éste índice, podrán encontrarse en el anexo 3.

A continuación se procederá a realizar un análisis exhaustivo de cada uno de los capítulos, en los cuales se identificará la complementariedad comercial y a la vez si existe un crecimiento o decrecimiento en la misma.

‘27 COMBUSTIBLES MINERALES, ACEITES MINERALES.

Éste es el capítulo más importante para Ecuador, ya que es un país petrolero. Una vez realizada la fórmula, se obtuvo como resultado, que el promedio de la especialización exportadora de Ecuador coincide con la especialización importadora de Perú, dado que el índice es 4.65; entre el 2002 y el 2013 el índice decreció en un 56%, lo cual muestra una caída significativa en los últimos 11 años, debido al aumento de socios comerciales que ha ido obteniendo Perú con el paso del tiempo. El 16.16% de las importaciones totales de Perú al mundo corresponden al capítulo ‘27, de los cuales Ecuador es proveedor del 4.52%.

La oferta exportable ecuatoriana respecto a este grupo de productos es significativa, debido a que el petróleo es el principal fuente de ingreso para el país, y eso se ve reflejado en la tabla de ICC (ANEXO 3), donde en todos los años de estudio se denota complementariedad, siendo la más alta en el 2004 debido a que Ecuador tuvo un récord histórico de producción de petróleo, llegando a los 535.000 barriles diarios, por lo que pudo exportar en mayor cantidad al país vecino, sin embargo en los siguientes años ha ido decreciendo, aun siendo Perú un país tan cercano y con el cual se tienen acuerdos bilaterales importantes, debería de representar un porcentaje de comercialización mayor e incrementarse periódicamente, tratando de incentivar y reforzar sus relaciones comerciales, ya que sería negativo para la economía ecuatoriana que Perú continuara disminuyendo sus niveles de demanda petrolera.

‘16 PREPARACIONES DE CARNE, PESCADO O DE CRUSTÁCEOS.

Éste capítulo presenta una ventaja promedio de 8.97, esto quiere decir que Ecuador está satisfaciendo significativamente las necesidades de Perú, siendo el porcentaje más alto de especialización y se ha ido incrementando con el transcurso de los años en un 115%.

Durante el período estudiado se refleja complementariedad en este capítulo arancelario, siendo la más alta en el 2013, con 19.73 (ANEXO 3), gracias al desarrollo y mejoras en la infraestructura de las fábricas harineras y conserveras ya existentes.

Las preparaciones de carne, pescado o crustáceos corresponden el 13% de las importaciones totales de Perú, donde Ecuador provee el 9.01% de esa demanda, se puede evidenciar con el resultado del índice que existe una ventaja al exportar estos productos hacia Perú y gracias a los acuerdos comerciales vigentes, Ecuador cubre más de la mitad de la demanda peruana de este capítulo. Al analizar las exportaciones ecuatorianas, se encontró que el presente capítulo es el tercero más importante, por lo tanto es de suma conveniencia que Ecuador continúe incrementando la comercialización de este grupo de productos hacia Perú.

15 GRASAS Y ACEITES ANIMALES O VEGETALES

El capítulo 15 presentó un resultado de 7.50, señalando que posee ventaja en su comercialización, es decir existe una complementariedad entre países; a pesar de que en el período de estudio ha decrecido un 45% debido a que Perú ha incrementado la demanda de estos productos a otros países como Estados Unidos, Ecuador sigue siendo uno de sus proveedores, aunque apenas le surta el 0.06% del 1.44% que demanda Perú del mundo de éste capítulo.

Como en los capítulos anteriores, este también muestra complementariedad a lo largo de los 11 años de estudio, donde en el 2003 muestra el nivel más alto 9.43 (ANEXO3), a causa de que Perú era un país deficitario en la producción de aceites y grasas, por lo que era necesaria la importación desde Ecuador para poder satisfacer su demanda, sin embargo con el tiempo las importaciones peruanas han ido cayendo, debido al aumento de las inversiones en el sector, además de que el país vecino ha preferido importar productos de Indonesia en reemplazo de Ecuador por tener menor precio.

Si bien es cierto la especialización exportadora de Ecuador coincide con la especialización exportadora de Perú, encontrando así una ventaja exportadora según los resultados del índice, no logra cubrir significativamente la demanda de este país, se pudo encontrar que el principal proveedor de éstos productos es Argentina ya que la relación comercial entre estos dos países está regida por el acuerdo de complementación

económica N° 58, el cual permite que los productos argentinos puedan ingresar al mercado peruano en condiciones preferenciales.

17 AZUCARES Y ARTÍCULOS DE CONFITERÍA

La especialización importadora de Perú y la exportadora de Ecuador coinciden en un 4.53%, sin embargo, existe un decrecimiento del 89% desde el 2002 en comparación al año 2013, debido a la alta competitividad de éste capítulo en el mundo, siendo una de las razones principales, la gran diferencia de precios entre los competidores. La demanda peruana total es del 0.55%, donde Ecuador cubre el 0.03% del total de esa demanda.

De acuerdo al período de estudio, en el año 2006 se obtuvo el nivel más alto en éste rubro (ANEXO 3), debido a que en Ecuador reapareció la compañía La Universal que el Consorcio Nobis adquirió, por lo que hubo mayor producción en comparación a años anteriores por lo tanto se importó en mayor cantidad, no obstante, Perú también es un país productor de éste capítulo arancelario y eso se refleja con la baja en los siguientes períodos hasta llegar al 2013, donde muestra una desventaja.

La producción nacional de Perú de este capítulo es considerable, por lo tanto las importaciones son bajas; al realizar el análisis de las exportaciones de Ecuador hacia este país, se encontró que cubre en pocas proporciones esta demanda, siendo Colombia el principal proveedor externo de Perú en estos productos, ya que estos dos países suscribieron un acuerdo bilateral comercial, negociándose 186 subpartidas NANDINA, estando exoneradas del 100% Ad/Valorem CIF y de los derechos específicos variables, pagando el IGV, IPM e ISC según corresponda.

21 PREPARACIONES ALIMENTICIAS DIVERSAS

Los resultados presentados en el gráfico 27, demuestran que existe una ventaja de 4.61 en éste capítulo, a pesar del decrecimiento del 39% en su comercialización. Éste capítulo corresponde al 0.56% de las importaciones totales de Perú, donde Ecuador provee el 0.02%; los productos mayormente comercializados hacia Perú, son los que contienen exclusivamente: mezclas o extractos de plantas.

A pesar de que los datos evidencian que Ecuador no comercializa en gran cantidad este capítulo con Perú, se podría mejorar el comercio, incitando a la industria alimenticia, capacitándola y adquiriendo la tecnología necesaria para producir en porcentajes significativos y así poder ofertar una mayor cantidad al mercado internacional.

03 PESCADOS Y CRUSTÁCEOS, MOLUSCOS Y OTROS INVERTEBRADOS ACUÁTICOS.

El capítulo 03 también presenta una ventaja de 4.30, y dentro de los últimos 11 años se ha incrementado en más del 100%, debido a que Ecuador ha mejorado sus niveles de pesca y se ha especializado en este sector, lo que le ha ayudado a convertirse en una potencia exportable. Perú demanda al mundo el 0.23% del total de sus importaciones donde Ecuador le cubre la demanda del 0.03%.

Durante el período 2002 – 2013, el ICC muestra complementariedad a lo largo de sus años, alcanzando un 8.06 en el año 2010 debido a que se empezó con la política del ecoetiquetado, el que consiste en la no sobreexplotación de las especies y de ser amistoso con la ecología, sin dañar la calidad del producto, además de que la temporada de pesca de las especies que más se exportan es todo el año.

La oferta exportable de especies como albacoras, bonito y dorado, constituyen principalmente la pesca que sustentan las exportaciones de fresco, congelado y conservas, sin embargo la pesca del camarón y atún también tienen relevancia, tanto industrial como artesanal, siendo muy atractivos para el mercado internacional. No obstante, el mercado peruano tiene una mayor producción de éste capítulo, abasteciendo la mayor parte de su demanda local, importando de esta manera el déficit de países como Ecuador, con el 14.32%.

18 CACAO Y SUS PREPARACIONES

Existe una ventaja dentro del capítulo de cacao y sus preparaciones de 3.34; Perú demanda Cacao del mundo en un 0.08% y Ecuador le provee un 0.02%, es decir una cuarta parte de sus importaciones totales, esto debido a que Ecuador tiene uno de los mejores cacaos del mundo con la clasificación: fino de aroma.

Según la tabla del ICC (ANEXO 3), se puede observar que a través de los años de estudio se ha dado una ventaja, siendo el 2002 el año con mayor representatividad con un 5.79, esto debido a la poca competencia del país vecino en esa época, que no se especializaba en éste rubro sin embargo con el pasar de los años se refleja que ha ido disminuyendo a causa de que Perú ha implementado la producción de cacao, sin embargo continúa importando cierto porcentaje desde Ecuador debido a la excelente calidad y variedad que le ofrece.

La Ing. Mellissa Blandín, comentó que en una ronda de negociaciones en PROECUADOR, donde fue partícipe, se trató acerca de la producción mundial de cacao fino de aroma, donde Ecuador posee más del 70%, convirtiéndolo en el mayor productor de cacao fino del mundo, y Perú solo produce cacao común, es por ese motivo que a pesar de que Perú es un país productor, le demanda cacao fino a Ecuador para cubrir su demanda interna.

69 PRODUCTOS CERAMICOS

La especialización exportadora de Ecuador es similar a la especialización importadora de Perú, debido a que el índice es 1.35; entre el 2002 y el 2013 el índice decreció en un 70% lo cual muestra una caída significativa en los últimos 11 años.

Éste capítulo corresponde al 0.41% de las importaciones totales de Perú, la nación ecuatoriana satisface el 0.02% de dicha demanda. El Ecuador es un país ceramista por excelencia, el cual ha venido desarrollando esta actividad con nuevas técnicas de transformación de la arcilla; entre los principales productos más exportados de éste capítulo están: las demás vajillas y demás artículos de uso doméstico. A pesar de encontrar una ventaja frente a la especialización importadora de Perú, no se cubre significativamente la demanda del país vecino, ya que se provee apenas un 0.02% de la demanda total de dicho país.

'73 MANUFACTURAS DE FUNDICION, DE HIERRO O DE ACERO

Este es el capítulo arancelario que Ecuador más exporta al mundo dentro del sector de metalmecánica; en éste capítulo constan 26 partidas arancelarias y 90 subpartidas; las 3 subpartidas más representativas en la exportación son: las demás cocinas de combustibles gaseosos o de gas, los demás tubos y perfiles huecos soldados de hierro o acero y las demás partes de cocina.

Las exportaciones mundiales del sector, se han destacado por la reactivación de la producción mundial, a pesar de que en el 2009 se vió seriamente afectada por la crisis mundial.

La especialización exportadora de Ecuador no coincide con la especialización importadora de Perú, dado que el índice es 0.65, lo que no representa complementariedad entre las economías en éste capítulo. Perú demanda del mundo el 2.83%, de lo que Ecuador satisface sólo en 3.87% del total de la demanda, a pesar de que los trámites de exportar a Perú son más ágiles debido a las facilidades geográficas, el país vecino prefiere proveerse en mayor porcentaje de China.

También se visualiza que existió un decrecimiento del 45% en el índice en los últimos 11 años, sin embargo, PROECUADOR señala que se prevé que aumente en los siguientes períodos debido al moderado crecimiento de las economías avanzadas y de los mercados emergentes.

'44 MADERA, CARBÓN VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA

En Ecuador la industria maderera es muy fuerte y aporta significativamente en la economía del país. Cabe recalcar que Ecuador es el principal exportador mundial de balsa, abasteciendo el 98% de la demanda mundial, también destaca por las exportaciones de tableros contrachapados entre otros elaborados de maderas.

De éste capítulo se desprenden 21 partidas arancelarias y 90 subpartidas arancelarias; dentro de éstas se encuentran 3 grupos más representativos.

Perú se encuentra entre los principales destinos de las exportaciones ecuatorianas de éste capítulo, de hecho se satisface el 16.78% de la demanda total de Perú. Los consumos muestran una preferencia por las maderas aserradas, maderas para suelos y de

tableros de maderas, pero el producto principal de las importaciones peruanas de éste sector se centran en maderas de transformación secundaria como muebles de oficina.

El promedio del índice señala que no hay complementariedad, ya que es menor a la unidad, no obstante, en el transcurso del tiempo de estudio, este índice ha incrementado en más de 150%.

'84 MÁQUINAS, REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECÁNICOS

Este capítulo está considerado dentro del sector metalmecánico y gracias al mismo, Ecuador es conocido por la calidad de sus productos a nivel mundial. Éste capítulo contiene 87 partidas y 90 subpartidas arancelarias. Entre las sobresalientes se tienen: las demás partes de máquinas de sondeo y perforación, las demás máquinas aparatos para tratamiento de arroz y combinaciones de refrigerador y congelador con puertas exteriores separadas.

Perú importa del mundo el 14.83% de éste capítulo, donde Ecuador cubre sólo el 0.29% de esta demanda; con la finalidad de que ésta aumente y hacer más competitivo al país, organizaciones gremiales del sector como FEDIMETAL Y CAPEIPI trabajan para fortalecerse a través de la obtención de proyectos orientados al desarrollo tecnológico, para así alcanzar mayores niveles de productividad y competitividad.

Ecuador tiene una desventaja en el índice de complementariedad frente a Perú en este capítulo, sin embargo, se puede evidenciar que el índice ha tenido un incremento del 96% en estos últimos 11 años.

'39 MATERIAS PLÁSTICAS Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS

Éste capítulo está compuesto por 26 partidas y 90 subpartidas arancelarias, de las cuales se desprende la más significativa que es: las demás manufacturas de plástico.

Entre los principales destinos de exportación desde Ecuador está: Perú, República Dominicana e Italia; el 5.24% de las importaciones totales de Perú al mundo corresponden a materias plásticas y manufacturas de estas materias, donde Ecuador le provee el 1.04%. El análisis del índice, dio como resultado que en éste capítulo no existe

complementariedad entre Ecuador y Perú, incluso hubo un porcentaje de decrecimiento entre los años 2002 y 2013.

26 MINERALES, ECORAS Y CENIZAS

El presente capítulo dio como resultado el más bajo promedio de complementariedad de Ecuador hacia Perú, debido a que el país vecino tiene a los minerales entre uno de sus principales productos exportables, como consecuencia de aquello, sería contraproducente importarlo desde otra nación; sin embargo dentro de éste capítulo compuesto por 21 partidas y 90 subpartidas, existen ciertos productos con valor agregado que Perú importa del mundo (0.15% de las importaciones totales), como cenizas de algas, que Ecuador le provee cubriendo el 1.40% de las importaciones totales.

48 PAPEL, CARTÓN, MANUFACTURAS DE PASTA DE CELULOSA

Este capítulo está compuesto por 23 partidas y 90 subpartidas arancelarias, el producto con mayor volumen de exportación de Ecuador hacia Perú, son cajas de papel o cartón corrugado; Perú importa del mundo el 2.03% del presente capítulo, donde Ecuador suple esa demanda en 1.59%.

34 JABONES, AGENTES DE SUPERFICIES ORGÁNICOS

Ecuador exporta artículos de la industria de belleza, entre ellos: jabones de tocador, desodorantes y productos capilares. Este capítulo consta de 7 partidas y 40 subpartidas; Perú es el segundo país principal de destino de productos cosméticos ecuatorianos, esto se refleja en que Ecuador provee el 6.8% de la demanda total peruana gracias a la ventaja geográfica entre los países.

De acuerdo al índice, muestra un valor bajo la unidad lo que indica que las economías no se complementan; a pesar de que Ecuador posee un excelente aceite de palma, no tiene la tecnología necesaria para producir en escala éste tipo de productos, sería interesante cambiar la matriz productiva de éste sector y explotar al máximo la excelente materia prima que existe en el país.

30 PRODUCTOS FARMACÉUTICOS

El sector farmacéutico contribuye en el desarrollo industrial del Ecuador tanto en la transformación de materias primas como en la manufactura de productos terminados, este sector está creciendo y diversificando su oferta en el exterior. Dentro del mismo constan 6 partidas y 92 subpartidas arancelarias.

Entre los principales productos de exportación están: anti-hipertensivos, antiácidos, inhibidores, antitusígenos, mucolitos, expectorantes, vitaminas, antiparasitarios antimicóticos y suplementos médicos de origen natural.

Perú demanda de éste sector el 1.69% al mundo, Ecuador le satisface tan solo un 0.97% de la demanda total; otros países como Estados Unidos tienen una ventaja extraordinaria sobre Ecuador, debido a la alta tecnología y estudios que ellos han podido realizar, siendo así el país que más le exporta a Perú éste tipo de productos; por consecuencia la falta de tecnología, es uno de los motivos por el cuál no existe complementariedad en este capítulo entre los países vecinos.

Una vez concluido el análisis de los índices de Ventaja Comparativa Revelada, Balassa y de Complementariedad Comercial, es indispensable realizar un análisis de la oferta exportable de Ecuador y la demanda de Perú. Durante el periodo 2002 – 2013, las exportaciones totales promedio de Ecuador hacia el mundo fueron de \$14'654.055, donde los cinco principales capítulos arancelarios exportados fueron: '27 “Combustibles y minerales”, '08 “Frutos comestibles”, '03 “Pesados y Crustáceos”, '06 “Plantas y productos de floricultura” y '18 “Cacao y sus preparaciones”.

Las importaciones totales promedio de Perú desde el mundo fueron de \$23'280.433, donde se derivan \$1'275.850 de Ecuador, que representa el 8.7% de las mismas. Según el índice de ventaja comparativa revelada indica que cuatro de los veinte capítulos arancelarios más representativos, muestran ventaja, y éstos son: '27 “Combustibles y minerales”, '44 “madera y carbón vegetal”, '16 “Preparaciones de carne y pescado” y el '18 “Cacao y sus preparaciones”; en cuanto al índice de Balassa siete de los veinte capítulos mostraron ventaja: '27 “Combustibles y minerales” '73 “Manufacturas de fundición”, '84 “máquinas y artefactos mecánicos”, '26 “minerales”, '48 “papel y cartón”, '34 “jabones” y '33 “aceites esenciales”. Los capítulos arancelarios antes mencionados tienen la semejanza de tener ventaja y a su vez ser complementarios, por lo que Ecuador debería aprovechar para potencializar su economía, apoyando a los productores nacionales para que de esa manera mejore la calidad de sus productos, fomentando a que se dé un valor agregado a los artículos ya existentes, de esa manera sean más atractivos para el mercado internacional.

Para concluir, la especialización exportadora de Ecuador coincide con la especialización importadora de Perú en ocho de los veinte capítulos arancelarios estudiados, y éstos son: '27 “combustibles y minerales”, '16 “preparaciones de carnes y pescado”, '15 “grasas y aceites”, '17 “azúcares”, '21 “preparaciones alimenticias”, '03 “pescados y crustáceos”, '18 “cacao y sus derivados” y '69 “productos cerámicos”, donde sólo el capítulo 27 representa el 83% del total de las exportaciones hacia Perú, lo que indica que es de suma importancia mejorar la producción nacional para que el país vecino nos importe en mayor cantidad otros rubros, así se evitaría que la economía nacional desvaríe en caso de que Perú disminuya los niveles de demanda de petróleo.

CAPÍTULO VI

6. CONCLUSIONES

Al finalizar el presente análisis, examinando cifras e información secundaria, se pudieron obtener los datos necesarios para responder de manera eficaz a la interrogante de la investigación propuesta inicialmente: ECUADOR Y PERÚ, ¿SON ECONOMÍAS COMPLEMENTARIAS?, concluyendo que los países vecinos poseen economías parcialmente complementarias, debido a que sólo el 40% de sus capítulos arancelarios más representativos, mostraron que tienen complementariedad; los objetivos planteados al inicio de la investigación serán explicados detalladamente a continuación, para así determinar de manera más contundente la existencia de complementariedad en las economías de Ecuador y Perú.

Objetivo 1: *Evaluar los factores que han favorecido en el crecimiento de las economías de Ecuador y Perú.*

Los acuerdos comerciales bilaterales y entre bloques de naciones, efectivamente son factores que aportan al crecimiento económico de ambos países; el primer y más importante acuerdo comercial celebrado entre los países de la presente investigación, es el que se dio con la Comunidad Andina de Naciones (CAN) en el año 1969, el cual permitió empezar una relación comercial más eficiente, a pesar de los diferentes problemas limítrofes que suscitaban en aquella época. Con éste sistema de integración se logró la creación de una zona de libre comercio y de unión aduanera entre Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, con la cual se adoptó una postura de arancel externo común, lo que impulsa a que los miembros de este acuerdo logren ser más competitivos en la región.

A pesar de la existencia de tratados bilaterales directos, en su mayoría no han aportado significativamente a ambas economías ni han trascendido en el tiempo; y es justamente en donde un fortalecimiento en las cláusulas de los diferentes tratados comerciales, permitirían que la relación comercial con Perú fuera más satisfactoria y pudiera beneficiar en mayor porcentaje a los comerciantes de ambos países.

Para impulsar sus negociaciones internacionales, Ecuador necesita abrirse a nuevos mercados, integrarse comercialmente y ofrecer garantías para atraer inversión extranjera directa; ya que al oponerse a nuevos tratados comerciales, se encuentra frente a una gran desventaja con los demás países con los que compite y principalmente con Perú, ya que éste país tiene una alta participación comercial en el mercado internacional, gracias a los tratados bilaterales y multilaterales en los que se desenvuelve.

Objetivo 2: *Definir los capítulos arancelarios más representativos en el intercambio comercial entre Ecuador y Perú.*

Mediante la investigación de datos secundarios se obtuvieron los principales capítulos arancelarios que exporta Ecuador hacia Perú y viceversa en el período 2002-2013; los capítulos arancelarios con mayor exportación de Ecuador hacia Perú son: combustibles minerales, el cual representa el 82.79% de las exportaciones totales al país

vecino, esto se da como consecuencia de que Ecuador es un país petrolero y Perú no posee la cantidad suficiente de crudo para suplir las necesidades de su población, por lo que le resulta más económico importarlo desde Ecuador; las maderas, materias plásticas, manufacturas de fundición, preparaciones de carne, artefactos mecánicos, cacao, desperdicios de las industrias alimentarias, pescados y papel, son parte de los capítulos más comercializados entre las naciones, y a pesar de que representan un porcentaje relativamente bajo en comparación con los combustibles, son fuente de ingresos necesarias para el Ecuador.

Ecuador también realiza una demanda significativa a Perú, en donde los desperdicios de las industrias alimentarias, el cobre, las materias plásticas, aceites minerales, máquinas, algodón, jabones, preparados a base de cereales, productos lácteos y preparados de perfumería, son los más apetecidos por los consumidores ecuatorianos, debido al valor agregado que proporcionan y sus bajos costos .

Además se pudieron obtener datos importantes acerca de las exportaciones de Ecuador hacia el mundo y de Perú hacia el mundo; cifras que pudieron ser utilizadas en el desarrollo de las fórmulas de los índices de dinamismo comercial, además de demostrar que Ecuador necesita especializarse en la comercialización de productos que no sean el petróleo y sus derivados, para de esta manera diversificar su oferta de bienes y obtener mayores compradores y nuevos socios comerciales.

Objetivo 3: *Establecer los índices comerciales para el análisis del comercio internacional entre Ecuador y Perú.*

Los indicadores comerciales permitieron determinar la situación del comercio de Ecuador y así comprender cuál ha sido su tendencia en el periodo 2002-2013, éstos indicadores también permitieron hacer comparaciones con la situación de intercambio comercial con Perú.

Una vez investigados los índices de dinamismo comercial, tales como: Índice de Ventajas Comparativas Revelada, Índice de Balassa, Índice de Concentración / Diversificación, Índice de Trade Overlap, Índice de Grubel y Lloyd, Índice de Entorno Comercial, Índice de Similitud, Índice de Krugman e Índice de Complementariedad Comercial, se decidió elegir las tres herramientas que más se ajustaron a la investigación,

debido a que estos indicadores pudieron analizar las ventajas o desventajas comparativas en las transacciones o intercambios comerciales de un país, en este caso Ecuador con su socio comercial Perú, por ende se aplicaron: El índice de ventaja comparativa revelada, el índice de Balassa y el índice de complementariedad comercial.

Objetivo 4: *Presentar los resultados obtenidos en el estudio mediante el uso de los indicadores comerciales entre Ecuador y Perú.*

Los indicadores que fueron utilizados como herramientas de medición fueron: Índice de ventajas comparativas reveladas, el cual demostró que de los 20 capítulos tomados para el análisis, 4 representan ventaja comparativa para el país, en donde los combustibles, maderas, preparaciones de carnes y pescados y cacao, presentaron resultados entre 0.33 y +1, lo cual indica que la potencialidad de sus productos en su sector es competitivo; luego 8 capítulos presentan tendencia hacia el comercio intra-producto, debido a que dieron como resultado valores entre -0,33 y +0,33; es decir que existen intercambios comerciales (compra-venta) de un mismo producto al interior de dos países o empresas transnacionales y finalmente 8 capítulos mostraron una desventaja comparativa, ya que se obtuvieron valores promedios entre -0,33 y -1; lo que denotó que las exportaciones de los productos de éstos capítulo hacia el país vecino, no tenían un valor significativo de importancia frente a las exportaciones de los mismos productos realizados por el Ecuador hacia el resto del mundo.

El Índice de Balassa demostró que de los 20 capítulos tomados para el análisis, 7 representan ventaja comparativa para el país, en donde los combustibles, manufacturas de fundición, maquinarias, minerales, papel y cartón, jabones y aceites esenciales, dieron resultados que estuvieron entre 0.33 y +1; además 10 capítulos arancelarios presentaron tendencia hacia el comercio intra-producto y 3 mostraron una desventaja comparativa, lo que refleja que el país presenta un sector importador neto que carece de competitividad frente a otros mercados.

En el Índice de complementariedad comercial, se denotó que de los 20 capítulos arancelarios más representativos en las economías de Ecuador y Perú, la especialización exportadora de Ecuador, coincide en 8 de los 20 capítulos, con la especialización importadora de Perú, principalmente el capítulo n° 16 (Preparaciones de carne, pescado

y otros crustáceos), esto se da gracias a que Perú importa desde Ecuador la mayor parte de la demanda que surge entre sus habitantes, requiriendo así un 9.01% del 13% que requiere para suplir las necesidades de su población.

Una vez realizadas las fórmulas y el análisis correspondiente para responder a la interrogante si Ecuador y Perú son economías complementarias, se concluyó que son parcialmente complementarias, ya que se obtuvo que el 40% de los capítulos arancelarios son complementarios y el 60% no, específicamente en los capítulos arancelarios de combustibles minerales, preparaciones de carne, grasas y aceites vegetales, azúcares, preparaciones alimenticias diversas, pescados, cacao y productos cerámicos; sin embargo a pesar de que el porcentaje de complementariedad entre las economías es menor al 50%, se debe recalcar que los combustibles, es la línea de productos más representativa de la nación ecuatoriana, por lo que la comercialización que realiza con Perú beneficia ampliamente a la economía del Ecuador. La nación ecuatoriana debe desarrollar de mejor manera los productos inmersos en los demás capítulos representativos en el comercio, implementando valor agregado, para que los productos ecuatorianos sean reconocidos y apetecidos en mayores cantidades por los demás países del mundo, ya que aunque es un país rico en beneficios naturales, debe desarrollar el potencial de sus productos más sobresalientes invirtiendo en investigación y tecnología, para la correcta transformación en bienes terminados y con características de diferenciación.

REFERENCIAS

- ALADI. (01 de 08 de 2008). Secretaria General SEC. Recuperado el 12 de 06 de 2015, de Secretaria General SEC:
<http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2010/07107b.pdf>
- Alexandra, M. (20 de Julio de 2013). Comité empresarial ecuatoriano. Recuperado el 04 de Junio de 2015, de
<http://cee.org.ec/2013/07/20/acuerdos-comerciales-de-ecuador-vigentes/>
- Álvarez, G. (05 de 05 de 2010). **Sistema de Apoyo a los países de menor desarrollo económico relativo PMDER**. Recuperado el 12 de 06 de 2015, de Sistema de Apoyo a los países de menor desarrollo económico relativo PMDER: <http://www.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf>
- Anzil, F. (2014). Ecolink. Recuperado el 16 de Julio de 2015, de
<http://www.econlink.com.ar/dic/pib.shtml>
- Asociación Latinoamericana de Integración. (01 de Agosto de 2008). Secretaria General SEC. Recuperado el 12 de Junio de 2015, de ALADI:
<http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2010/07107b.pdf>
- Balassa, B. (1965). **Trade Liberalization and "Revealed" Comparative Advantage**". England: Manchester School. Recuperado el 06 de Junio de 2015
- Banco Central del Ecuador. (2003). BCE. Recuperado el 1 de Julio de 2015, de
<http://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Notas/>
- BCE. (2010). Dirección General de estudios. Recuperado el 04 de JULIO de 2015, de Dirección General de estudios:
<http://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Notas/>
- BCE. (2013). BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. Obtenido de BANCO CENTRAL DEL ECUADOR: <http://www.bce.fin.ec/index.php/>
- BCRP. (2010). Banco Central de Reserva del Perú. Recuperado el 08 de JULIO de 2015, de Reporte de inflación:
<http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Reporte-Inflacion/>

- Cedeño, L., Cevallos, F., & Serrano, J. (09 de Mayo de 2011). CIB ESPOL. Recuperado el 05 de Junio de 2015, de http://www.cib.espol.edu.ec/Digipath/D_Tesis_PDF/D-22886.pdf
- CEI. (Septiembre de 2003). Secretaria de Comercio y Relaciones Económicas Internacionales. Recuperado el 21 de 06 de 2015, de Secretaria de Comercio y Relaciones Económicas Internacionales: <http://scielo.iics.una.py/scielo.php?pid>
- CELAC. (2014). Recuperado el 05 de Junio de 2015, de Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe: <http://www.sela.org/view/index.asp?ms=258&pageMs=97499>
- CEPAL. (10 de Junio de 2010). Recuperado el 05 de Junio de 2015, de <http://www.cepal.org/es/publicaciones>
- CEPAL. (10 de Junio de 2010). Recuperado el 05 de Junio de 2015, de <http://www.cepal.org/es/publicaciones/1070>
- Comunidad Andina de Naciones. (2014). Quiénes somos. Recuperado el 04 de Junio de 2015, de <http://www.comunidadandina.org/Seccion.aspx?>
- Cornejo Castro, B. (2008). **Logros y perspectivas: 10 años de integracion fronteriza Ecuador-Perú**. Lima, Perú: IDEA. Recuperado el 15 de Mayo de 2015
- Correa, R. (30 de Enero de 2014). Presidente de la República del Ecuador. RT. (M. Jelena, Entrevistador) Recuperado el 05 de Junio de 2015, de <http://nuestroamericano.org/2014/01/30>
- Durán, J. (30 de Marzo de 2012). **Aplicaciones del Observatorio CEPAL**. Recuperado el 11 de Junio de 2015, de http://www.cepal.org/comercio/tpl/contenidos/Caso_02.pdf
- Durán, J. (30 de Marzo de 2012). CEPAL. Recuperado el 06 de Junio de 2015, de CEPAL: http://www.cepal.org/comercio/tpl/contenidos/Caso_02.pdf
- Durán, J., & Álvarez, M. (Enero de 2011). CEPAL. Recuperado el 08 de Junio de 2015, de <http://unpan1.un.org>.
- Economía. (2014). Recuperado el 06 de Julio de 2015, de http://www.economia.com.mx/producto_interno_bruto.htm

- Economía.com. (2012). Economía.com. Recuperado el 16 de Julio de 2015, de <http://www.economia.com.mx/inflacion.htm>
- Ecuador Económico. (Marzo de 2012). **Ministerio de Coordinacion de la Política Económica**. Recuperado el 09 de Julio de 2015, de <http://www.politicaeconomica.gob.ec/>
- Ecuador en Cifras. (2014). **Ecuador en Cifras, INEC**. Recuperado el 12 de Julio de 2015, de INEC: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/webinec>
- Ecuador Inmediato. (25 de Abril de 2012). **Desempleo en Ecuador**. Recuperado el 09 de Julio de 2015, de <http://ecuadorinmediato.com/index.php?>
- El Comercio. (16 de Marzo de 2015). **INEI: Desempleo en Lima llegó a 6,9% entre Diciembre y Febrero**. El Comercio. Recuperado el 12 de Julio de 2015, de <http://elcomercio.pe/economia/peru/inei-desempleo-lima>
- El Universo. (11 de Febrero de 2008). **Varios Factores influyen en la inflación, asegura analista**. El Universo. Recuperado el 12 de Julio de 2015, de <http://www.eluniverso.com/>
- Fabian, N., & Sandra, N. (Julio de 2010). **Perú-Ecuador: Una experiencia exitosa de paz y buena vecindad**. Lima, Perú. Recuperado el 04 de Junio de 2015
- Finger, J. M. (1975). **Trade Overlap and Intra-Industry**. *Economic Inquiry*, 581-589. Recuperado el 08 de Junio de 2015
- Gayá, R. (MAYO de 2014). Banco Interamericano de Desarrollo. Recuperado el 12 de 06 de 2015, de Banco Interamericano de Desarrollo: <http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2014/14343.pdf>
- Global Sytem of Trade Preferences Among Developing Countries. (23 de Octubre de 2010). **Global Sytem of Trade Preferences Among Developing Countries**. Recuperado el 17 de Julio de 2015, de http://www.unctadxi.org/templates/Page_6206.aspx
- Gutierrez, A. (10 de 05 de 2012). MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES CHILE. Recuperado el 11 de 06 de 2015, de MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES CHILE.

Hair, J., Bush, R., & Ortinau, D. (2004). **Investigación de Mercados (Segunda ed.)**. McGraw-Hill. Recuperado el 17 de Junio de 2015

Hernández, R. (2010). **Metodología de la Investigación, 5ta edición. Mexico: Mc Graw Hill**. Recuperado el 17 de JUNIO de 2015

Inec. (2012). Banco el Central Ecuador. Recuperado el 1 de Julio de 2015, de <http://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Notas>

INEC. (Diciembre de 2013). Recuperado el 09 de Julio de 2015, de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/webinec>

INEI. (07 de JULIO de 2014). **Instituto Nacional de Estadística e Informática**. Recuperado el 2015, de Instituto Nacional de Estadística e Informática: http://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/06_jun2014.pdf

Jaramillo, J. P. (2014). **¿Cómo está la Balanza Comercial del Ecuador? Perspectiva**. Recuperado el 06 de JULIO de 2015

Jung, A., & Primavera, G. (2004). Universidad Católica del Uruguay. Recuperado el 11 de Junio de 2015, de <http://ucu.edu.uy/sites/default/files/facultad/fce/economia>

Krein, M., & Plummer, M. (Junio de 2004). Johns Hopkins University SAIS-Bologna. Recuperado el 08 de Junio de 2015, de <http://www.jhubc.it/ecpr-bologna/docs/480.pdf>

Kubrak, C. (Marzo de 2013). **Institut National de la Statistique et des Études Économiques**. Recuperado el 11 de Junio de 2015, de <http://www.insee.fr/fr/publications-et-services/docs>

León, E. D. (2015). **Implicaciones económicas-comerciales para el Ecuador frente a su incorporación al mercosur como miembro pleno. Quito: pontificia universidd católica del Ecuador**. Recuperado el 11 de 06 de 2015

Lima, J. D. (2008). CEPAL. Recuperado el 21 de JUNIO de 2015, de CEPAL.

- Mendoza, S. G. (2012). Instituto Nacional de Estadísticas e Informática. Recuperado el 08 de JULIO de 2015, de Estadísticas Económicas para la planificación: <http://www.ceplan.gob.pe/sites/>
- Ministerio Coordinador de Desarrollo Social. (2006). Recuperado el 09 de Julio de 2015, de <http://www.siiise.gob.ec/>
- Ministerio de Comercio Exterior. (2014). Acuerdos comerciales, Ministerio de Comercio Exterior. Recuperado el 12 de Julio de 2015, de <http://www.comercioexterior.gob.ec/acuerdos-comerciales/>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2014). Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. Recuperado el 18 de Julio de 2015, de <http://www.mincetur.gob.pe/newweb/Default.aspx?tabid=147>
- Ministerio de Educación España. (2009). Recuperado el 08 de Junio de 2015, de <http://www.educacion.gob.es/exterior/>
- Ministerio de Industrias y Productividad. (07 de Octubre de 2014). Recuperado el 15 de Mayo de 2015, de COMUNICANOS, NOTICIAS: <http://www.industrias.gob.ec/bp-209-convenio-bilateral-ecuador-peru>
- Ministerio de Industrias Y Productividad. (07 de Octubre de 2014). Recuperado el 15 de Mayo de 2015, de COMUNICANOS, NOTICIAS: <http://www.industrias.gob.ec/bp-209-convenio-bilateral->
- Ministerio de Relaciones Exteriores. (Enero de 2010). Ministerio de Relaciones Exteriores. Recuperado el 11 de Junio de 2015, de <http://www.direcon.gob.cl>
- Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. (Septiembre de 2004). **Comunidad Andina de Naciones**. Recuperado el 12 de Julio de 2015, de <http://www.comunidadandina.org/camtandinos/>
- Miró, A. (Junio de 2012). Banco Central de Reserva del Perú. Recuperado el 12 de Julio de 2015, de <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Reporte->
- Monge, M. (2008). **Análisis y evaluación del impacto de la inversión extranjera en el desarrollo económico del Ecuador en sociedades de capital**. Latacunga. Recuperado el 14 de 07 de 2015
- Organización Latinoamericana de Energía . (2014). OLADE. Recuperado el 04 de Junio de 2015, de <http://www.olade.org/programas-y-proyectos/>

Organización Latinoamericana de Energía (OLADE). (2014). Recuperado el 04 de Junio de 2015, de <http://www.olade.org/programas-y-proyectos/>

Organizacion Mundial del Comercio . (2014). OMC. Recuperado el 04 de Junio de 2015, de <https://www.wto.org/spanish/thewto>

Organizacion Mundial del Comercio (OMC). (2014). Recuperado el 04 de Junio de 2015, de <https://www.wto.org/spanish/thewto>

Porter, M. (1991). **En M. Porter, La Ventaja Competitiva de las Naciones** (pág. 210). Buenos Aires: Vergara. Recuperado el 11 de Junio de 2015

PRO ECUADOR. (2012). Recuperado el 05 de Junio de 2015, de <http://www.proecuador.gob.ec/wp->

PRO ECUADOR. (2012). Recuperado el 05 de Junio de 2015, de <http://www.proecuador.gob.ec/wp->

PRO Ecuador. (2014). **Economía Dolarizada y Vibrante: PRO Ecuador.** Recuperado el 23 de Junio de 2015, de <http://www.proecuador.gob.ec/porqueinvertir2/>

PRO Ecuador. (2014). **Ubicación Geográfica Estratégica: PRO Ecuador.** Recuperado el 29 de Junio de 2015, de <http://www.proecuador.gob.ec/porqueinvertir2/>

PROECUADOR. (2014). **GUÍA COMERCIAL PROECUADOR .** Recuperado el 04 de JULIO de 2015, de GUÍA COMERCIAL PROECUADOR : <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-comercial>

PROECUADOR. (2015). **Guía Comercial Perú .** Recuperado el 07 de JULIO de 2015, de Guía Comercial Perú : <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-comercial-de-peru-2015/>

ProInversión. (2014). Recuperado el 10 de Julio de 2015, de <http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS>

Quiénes somos, CAN. (2014). Recuperado el 04 de Junio de 2015, de Comunidad Andina de Naciones: <http://www.comunidadandina.org/Seccion.aspx>

- Reuters. (15 de Junio de 2015). **Economía & Mercados, América economía**. Recuperado el 12 de Julio de 2015, de América economía: <http://americaeconomia.com/economia-mercados/finanzas/desempleo>
- Ruiz, J. A. (15 de 04 de 2004). Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). Recuperado el 11 de 06 de 2015, de Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA): http://www.agronet.gov.co/www/reportescrys/metodologia_reportes/200
- Ruiz, J. C. (10 de 06 de 2010). BCR. Recuperado el 06 de 06 de 2015, de BCR: <http://www.bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/category/>
- Santiago, B., Sofia, Á., Thaís, N., & Rodrigo, P. (Abril de 2010). Historia Y Economía. Obtenido de http://the.pazymino.com/VELASCO_IBARRA
- Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe. (2014). CELAC. Recuperado el 05 de Junio de 2015, de <http://www.sela.org/view/index.asp?ms=258&pageMs=97499>
- Tomalá, M. (2011). Zona Económica. Recuperado el 12 de Julio de 2015, de <http://www.zonaeconomica.com/ecuador/evolucion-inflacion/inflacion>
- UNASUR. (2014). Recuperado el 05 de Junio de 2015, de Unión de Naciones Suramericanas: <http://www.unasursg.org/es/como-funciona-unasur>
- Unión de Naciones Suramericanas. (2014). UNASUR. Recuperado el 05 de Junio de 2015, de <http://www.unasursg.org/es/como-funciona-unasur>
- Xinhua. (27 de Marzo de 2015). **Economía & Mercados**. Recuperado el 19 de Mayo de 2015, de AMÉRICA ECONOMÍA: <http://americaeconomia.com/economia-mercados/comercio>
- Zambrano, M. P. (30 de Junio de 2012). **¿Por qué Perú crece más rápido que Ecuador?** FEN Opina(10). Recuperado el 10 de Julio de 2015, de <http://www.fen.espol.edu.ec/zambranopedro>

ANEXOS

ANEXO 1

ÍNDICE DE VENTAJA COMPARATIVA REVELADA (NORMALIZADA)

CÓD	CAPÍTULOS	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
'57	Combustibles minerales,aceites minerales y prod.de su destilacion	0,70	0,64	0,62	0,62	0,63	0,64	0,66	0,72	0,69	0,67	0,70	0,69
'76	Manufacturas de fundicion, de hierro o de acero	-0,19	-0,02	0,02	-0,19	-0,23	-0,08	-0,22	-0,26	0,00	-0,05	-0,28	-0,13
'52	Madera, carbon vegetal y manufacturas de madera	0,51	0,43	0,35	0,48	0,35	0,35	0,21	0,39	0,62	0,54	0,53	0,49
'54	Máquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos.	-0,88	-0,88	-0,87	-0,86	-0,92	-0,86	-0,85	-0,82	-0,76	-0,79	-0,84	-0,90
'65	Preparaciones de carne,de pescado o de crustaceos,de moluscos...	0,86	0,83	0,86	0,86	0,86	0,86	0,74	0,73	0,77	0,81	0,77	0,80
'97	Materias plásticas y manufacturas de estas materias	-0,42	-0,50	-0,76	-0,81	-0,79	-0,79	-0,85	-0,80	-0,68	-0,48	-0,60	-0,72
'73	Grasas y aceites animales o vegetales;grasas alimenticias;ceras	-0,72	-0,59	-0,75	-0,85	-0,59	-0,62	-0,70	-0,01	0,25	-0,24	0,14	-0,53
'33	Minerales, escorias y cenizas	-0,17	-0,04	0,08	0,06	-0,21	-0,31	-0,39	-0,04	0,31	0,66	0,91	0,83
'89	Papel,carton;manufact. de pasta de celulosa,de papel de carton	-0,44	-0,36	-0,52	-0,55	-0,63	-0,53	-0,61	-0,65	-0,39	-0,53	-0,53	-0,36
'01	Azúcares y artículos de confiteria	0,39	0,39	-0,26	0,58	0,36	0,30	0,06	0,22	-0,07	-0,28	-0,56	-0,47
'17	Jabones,agentes de superficie organicos,preparac.para lavar,etc	0,41	0,39	0,55	0,49	0,43	0,28	0,02	-0,41	-0,09	-0,03	0,16	-0,03
'45	Miscellaneous chemical products.	-0,85	-0,93	-0,93	-0,85	-0,85	-0,74	-0,82	-0,67	-0,37	-0,76	-0,80	-0,44
'07	Caucho y manufacturas de caucho	-0,28	-0,16	-0,52	-0,51	-0,55	-0,49	-0,54	-0,61	-0,53	-0,55	-0,57	-0,62
'74	Productos farmaceuticos	-0,29	-0,28	-0,44	-0,35	-0,53	-0,44	-0,51	-0,72	-0,24	-0,36	-0,60	-0,84
'18	Calzado,polainas,botines y artículos analogos y sus partes	-0,04	0,02	-0,33	-0,09	-0,22	-0,19	-0,27	-0,21	-0,01	-0,27	-0,27	-0,42
'41	Aceites esenciales y resinoides;prep.de perfumeria,de tocador	-0,27	-0,04	-0,25	-0,61	-0,93	-0,87	-0,80	-0,53	-0,34	-0,45	-0,63	-0,34
'35	Preparaciones alimenticias diversas	0,15	-0,01	-0,21	-0,30	-0,26	-0,16	-0,07	-0,32	0,07	-0,07	-0,27	-0,36
'85	Pescados y crustaceos, moluscos y otros invertebrados acuaticos	-0,57	-0,51	-0,37	-0,23	0,41	0,66	0,28	-0,04	0,17	0,31	0,30	0,11
'22	Cacao y sus preparaciones	0,28	0,48	0,29	0,43	0,38	-0,18	0,55	0,61	0,40	0,62	0,57	0,73
'05	Productos ceramicos	-0,08	0,13	-0,09	0,26	0,16	0,12	-0,16	-0,18	-0,05	-0,07	-0,39	-0,44
'95	Frutos comestibles; cortezas de agrios o de melones	-0,98	-0,99	-0,96	-0,97	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-0,84	-0,96	-0,76	-0,62
'79	Plantas vivas y productos de la floricultura	0,75	0,83	0,61	0,70	0,74	0,65	0,34	-0,11	0,17	-0,20	-0,21	-0,04
'80	Vehículos automoviles,tractores,ciclos,demas vehic.terrestres,sus part	-0,98	-0,98	-0,45	-1,00	-0,99	-0,99	-0,96	-0,99	-0,99	-0,99	-1,00	-1,00
'19	Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas, semipreciosas y similare	-0,84	-0,97	-1,00	-1,00	-0,96	-0,91	-0,84	-0,78	-0,37	0,20	0,49	0,55

ANEXO 2

ÍNDICE DE BALASA (NORMALIZADA)

CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	PROMEDIO
'27	Combustibles y aceites minerales	0,31	0,29	0,20	0,18	0,18	0,19	0,16	0,21	0,18	0,17	0,18	0,17	0,20
'73	Manufacturas de fundición	0,56	0,60	0,51	0,50	0,55	0,44	0,44	0,52	0,61	0,52	0,46	0,50	0,52
'44	Madera, carbon vegetal	-0,12	-0,21	0,00	-0,07	-0,04	-0,23	0,10	0,31	0,16	0,23	0,25	0,30	0,06
'84	Maquinas y artefactos mecanicos.	0,41	0,20	0,40	0,13	0,42	0,36	0,38	0,47	0,36	0,46	0,12	0,56	0,36
'16	Preparaciones de carne o de pescado	-0,71	-0,70	-0,65	-0,69	-0,74	-0,81	-0,78	-0,60	-0,39	-0,53	-0,40	-0,34	-0,61
'39	Materias plasticas	0,49	0,27	0,16	0,19	0,18	-0,14	0,09	0,34	0,53	0,34	0,14	0,39	0,25
'15	Grasas y aceites animales o vegetales	-0,05	-0,47	-0,72	-0,38	-0,31	-0,60	-0,01	0,18	-0,14	-0,02	-0,64	-0,28	-0,29
'26	Minerales, escorias y cenizas	0,86	0,81	0,83	0,83	0,56	0,77	0,83	0,87	0,86	0,84	0,76	0,52	0,78
'48	Papel y carton	0,59	0,38	0,36	0,22	0,44	0,27	0,35	0,60	0,39	0,30	0,49	0,47	0,41
'17	Azucars y articulos de confiteria	-0,02	-0,29	0,65	0,55	0,25	0,08	0,30	0,24	-0,01	-0,22	-0,30	-0,33	0,08
'34	Jabones	0,69	0,74	0,76	0,76	0,74	0,56	0,39	0,54	0,35	0,69	0,62	0,57	0,62
'38	Miscellaneous chemical products.	-0,05	-0,24	-0,02	0,06	-0,30	-0,32	0,33	0,69	0,43	0,30	0,61	0,80	0,19
'40	Caucho y manufacturas de caucho	0,50	0,28	0,29	0,29	0,39	0,20	0,27	0,41	0,42	0,26	0,19	0,20	0,31
'30	Productos farmaceuticos	0,30	0,08	0,22	0,25	0,25	0,35	0,32	0,55	0,39	0,42	0,06	0,23	0,29
'64	Calzados	0,38	0,11	0,31	0,23	0,24	0,11	0,41	0,43	0,34	0,39	0,49	0,44	0,32
'33	Aceites esenciales	0,84	0,78	0,78	0,27	0,15	0,24	0,57	0,73	0,72	0,69	0,73	0,74	0,60
'21	Preparaciones alimenticias diversas	0,00	-0,37	-0,48	-0,35	-0,19	-0,33	-0,30	-0,06	-0,19	-0,38	-0,51	-0,56	-0,31
'03	Pescados y crustaceos	-0,98	-0,97	-0,93	-0,88	-0,79	-0,90	-0,90	-0,84	-0,87	-0,90	-0,91	-0,91	-0,90
'18	Cacao y sus preparaciones	-0,79	-0,89	-0,81	-0,87	-0,92	-0,77	-0,69	-0,89	-0,75	-0,77	-0,51	-0,58	-0,77
'69	Productos ceramicos	-0,09	-0,21	0,19	0,18	0,22	0,08	0,20	0,34	0,23	0,14	0,13	0,30	0,14

ANEXO 3

ÍNDICE DE COMPLEMENTARIEDAD COMERCIAL

CÓDIGO	CAPÍTULO	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	PROMEDIO	VARIACION
'27	Combustibles y aceites minerales	6,13	6,80	8,01	6,15	5,21	5,55	3,63	3,32	3,17	2,79	2,35	2,72	4,65	-56%
'73	Manufacturas de fundicion	1,04	0,51	0,40	0,50	0,64	0,64	0,64	0,78	0,69	0,61	0,74	0,57	0,65	-45%
'44	Madera, carbon vegetal	0,37	0,47	0,43	0,37	0,42	0,51	0,71	0,98	1,10	1,01	1,05	0,97	0,70	159%
'84	Maquinas y artefactos mecanicos.	0,03	0,05	0,03	0,03	0,04	0,05	0,07	0,08	0,09	0,06	0,07	0,05	0,05	96%
'16	Preparaciones de carne o de pescado	9,17	11,18	6,27	5,68	5,32	4,40	6,72	5,91	9,39	11,13	12,79	19,73	8,97	115%
'39	Materias plasticas	0,34	0,26	0,27	0,28	0,27	0,31	0,26	0,24	0,28	0,31	0,31	0,32	0,29	-7%
'15	Grasas y aceites animales o vegetales	8,91	9,43	9,16	8,73	6,42	8,73	7,40	7,79	5,96	6,69	5,93	4,88	7,50	-45%
'26	Minerales, escorias y cenizas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02	0,01	977%
'48	Papel y carton	0,46	0,49	0,50	0,54	0,43	0,41	0,37	0,33	0,38	0,44	0,46	0,37	0,43	-21%
'17	Azucars y articulos de confiteria	6,88	3,46	9,67	7,73	10,07	4,66	3,68	1,97	2,19	1,57	1,75	0,77	4,53	-89%
'34	Jabones	1,73	2,14	1,65	1,21	0,65	0,47	0,33	0,41	0,74	0,40	0,36	0,40	0,87	-77%
'38	Miscellaneous chemical products.	0,11	0,14	0,20	0,17	0,65	0,35	0,24	0,23	0,18	0,22	0,33	0,44	0,27	297%
'40	Caucho y manufacturas de caucho	0,95	0,57	0,63	0,56	0,44	0,49	0,38	0,38	0,31	0,36	0,42	0,47	0,50	-51%
'30	Productos farmaceuticos	0,34	0,28	0,21	0,10	0,11	0,05	0,04	0,06	0,06	0,03	0,03	0,02	0,11	-93%
'64	Calzados	0,30	0,25	0,28	0,24	0,25	0,29	0,25	0,33	0,28	0,34	0,24	0,27	0,28	-8%
'33	Aceites esenciales	0,53	0,37	0,13	0,09	0,22	0,23	0,35	0,27	0,21	0,15	0,29	0,23	0,26	-57%
'21	Preparaciones alimenticias diversas	5,92	7,17	7,07	4,87	4,09	5,09	3,28	3,36	3,34	3,43	4,06	3,63	4,61	-39%
'03	Pescados y crustaceos	3,27	2,75	2,88	4,89	2,52	2,47	3,04	4,95	8,06	4,92	4,49	7,30	4,30	123%
'18	Cacao y sus preparaciones	5,79	4,37	3,34	3,26	1,91	3,31	2,18	2,74	2,74	3,19	3,45	3,86	3,34	-33%
69	Productos ceramicos	2,34	1,86	1,78	1,47	1,29	1,01	1,08	1,21	1,41	0,93	1,15	0,71	1,35	-70%