



ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL

Instituto de Ciencias Humanísticas y Económicas

**“ ESTRUCTURA DEL COMERCIO EXTERIOR ECUATORIANO Y
SU INCIDENCIA EN EL DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL
(1994 – 1998): PROPUESTA DE REESTRUCTURACION BASADA EN
EL MODELO DE COMPETITIVIDAD DE MICHAEL PORTER”.**

TESIS DE GRADO

Previa a la obtención del título de:

ECONOMISTA EN GESTION EMPRESARIAL

Especialización: **FINANZAS**

Presentada por:

GRACE ERNESTINA ORTEGA SILVA

PAOLA LUCIA ROSAS DELGADO

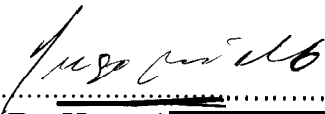
Guayaquil - Ecuador

2000

TRIBUNAL DE GRADUACION

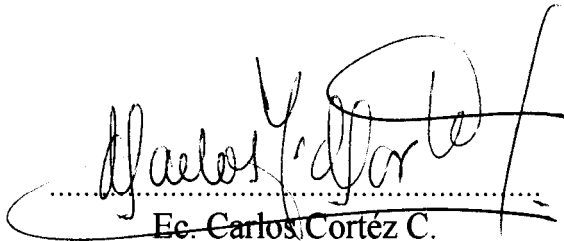
.....
Ing. Omar Maluk S.

Presidente del Tribunal de Graduación



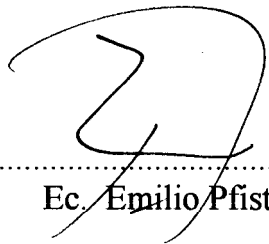
.....
Dr. Hugo Arias P.

Director de Tesis



.....
Ec. Carlos Cortéz C.

Vocal Principal




.....
Ec. Emilio Pfister


Vocal Principal



DECLARACION EXPRESA

“ La responsabilidad del contenido de esta Tesis de Grado nos corresponde exclusivamente y el patrimonio intelectual de la misma a la Escuela Superior Politécnica del Litoral.”


Grace E. Ortega Silva


Paola L. Rosas Delgado

A todas aquellas personas que estuvieron con nosotras apoyándonos para cumplir uno de los más grandes deseos de nuestras vidas.

Agradecemos a Dios, nuestros padres, hermanos y familiares, por apoyarnos en todo momento, a nuestro director, por su incansable esfuerzo, a nuestros profesores y a todos, quienes de una u otra manera, colaboraron para que este trabajo sea una realidad.



BIBLIOTECA

RESUMEN

Dado que la economía ecuatoriana ha atravesado por una serie de períodos de auge y crisis, vinculados estrechamente a los ciclos de las economías capitalistas; que no se han limitado simplemente a las relaciones **económicas**, sino que se han complementado con aquellos elementos -políticos, sociales, culturales- que conforman el poder **mundial**.

Después de haber superado los inconvenientes presentados en la etapa **colonial**, el país emprendió con **fuerza** una modalidad **primario-exportadora**. Un poco más tarde que otros países de América Latina, Ecuador intentó avanzar con una modalidad de **industrialización dependiente** o de industrialización por la vía de sustitución de importaciones. Hasta llegar finalmente a lo que se podría definir como un proceso de transición acelerado hacia una **reprimarización moderniza&** de su **economía**.

En el primer capítulo de nuestro trabajo hemos elaborado un esquema **teórico** basado en el modelo de Competitividad de **Michael Porter**. Para **ello**, hemos escogido dos importantes temas que Porter expone en su libro "Ventajas Competitivas de las Naciones": el primero de ellos analiza los determinantes y dinámica de la ventaja competitiva nacional, con un **enfoque** especial en el "diamante de competitividad" de Porter; y el segundo se refiere **al** desarrollo de la competitividad dentro de una nación.



BIBLIOTECA

En el segundo capítulo exponemos una **visión** general acerca de lo que es la Economía Internacional y su incidencia en las economías nacionales, 10s principales fenómenos ocurridos y la manera en que éstos han afectado el comportamiento del comercio y las finanzas a nivel mundial; así también mostramos la **evolución** que ha tenido la **economía** y el comercio exterior ecuatoriano dentro de este **contexto** mundial durante la última década.

Dado que nuestro tema central es el comercio exterior, en el capítulo tres, hemos considerado imprescindible realizar un análisis detallado, en base a datos estadísticos registrados durante 10s últimos diez **años**, de la evolución, crisis y expansión de las exportaciones e importaciones ecuatorianas, incluyendo la gama de productos y actividades relacionadas a ellas, tanto **en** lo referente al mercado nacional como internacional.

Los graves problemas económicos y sociales de Ecuador se derivan de las tradicionales estructuras de crecimiento (primario-exportador), de las estructuras del poder, de las formas de **organización** y funcionamiento de la economía nacional, particularmente son el resultado de la **acumulación** de malas decisiones administrativas. Nuestra crisis **económica** consiste principalmente en: el elevado **déficit** fiscal que tenemos actualmente, en la crisis del sector financiero y la del **sector** productivo y exportador del **país**, las mismas que a su vez dan lugar a problemas inflacionarios, variaciones desmedidas del tipo de cambio y de las tasas de **interés**. Por esto, los inadecuados niveles que han alcanzado dichos **índices** económicos han afectado directamente a todos. Entonces, nadie puede discutir que, por efectos del subdesarrollo, la corrupción, la **marginación** política, la inestabilidad y la inseguridad jurídica, el **país** ha visto agravar sus problemas sociales y económicos, de allí 10s conflictos, paros y huelgas. En el

capítulo anterior ya hemos tratado de cierta forma, la incidencia que el comercio exterior tiene en nuestra economía, tratando incluso ciertos aspectos sociales en los que la actividad agroexportadora genera empleo a los habitantes de nuestro **país**. En este capítulo tratamos de enfocarnos más en la situación social, sin dejar de lado indicadores de crecimiento económico **tales** como PIB, inflación, tipo de cambio, etc.

Por eso hoy más que nunca, en que nuestro país atraviesa una de sus más profundas crisis económica-social, se necesitan soluciones eficaces a los problemas, las cuales, en nuestra opinión, podrían enfocarse en el mejoramiento de una de las principales y más antigua fuente de ingresos de la economía ecuatoriana: su comercio exterior. Por ello, nuestra propuesta comprende principalmente, un cambio de mentalidad exportadora dirigida hacia una **producción** innovadora y de mayor valor agregado; y el establecimiento de una plataforma adecuada que permita mejorar el nivel y calidad de nuestras exportaciones (su competitividad).

INDICE

INTRODUCCION	2
ANTECEDENTES	5
I. TEORIA DE MICHAEL PORTER ACERCA DE LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL	17
1.1 Ventaja Competitiva Nacional: Determinantes y Dinámica	17
1.1.1 Determinantes de la Ventaja Nacional	20
1.1.2 El Rol de la Casualidad	37
1.1.3 El Rol del Gobierno	39
1.1.4 Una Panorámica de los Determinantes	39
1.1.5 Dinámica de la Ventaja Nacional	41
1.2 El Desarrollo Competitivo de las Economías Nacionales	56
1.2.1 Desarrollo Económico	57
1.2.2 Fases del Desarrollo Competitivo	58
1.2.3 Condiciones previas para el avance competitivo	73
1.2.4 El Proceso de Desarrollo Económico Nacional	75
II. VISION GENERAL DE LA ECONOMIA MUNDIAL Y ECUATORIANA	79
2.1 La Economía Internacional: Definición y Características	79
2.2 Globalización Económica Mundial	81
2.2.1 Naturaleza y Tendencia de la Globalización	81
2.2.2 La Integración Económica	82

2.3	Desarrollo Económico Mundial	83
2.3.1	Comercio e Integración: Evolución, crisis, situación actual y perspectivas	83
2.3.2	Tendencias del Comercio Internacional	84
2.3.3	Integración Económica Mundial	84
2.4	Malos tiempos para el Comercio Mundial: El impacto de la crisis asiática sobre el comercio mundial	87
2.4.1	El comercio mundial durante el primer semestre de 1998: Ganadores y perdedores	89
2.4.2	Escenarios futuros previsibles	91
2.5	Evolución de la Economía Ecuatoriana en los últimos años	92
2.5.1	Ecuador y la Economía Mundial	92
2.5.2	La Economía Ecuatoriana	94
2.5.3	Visión General del Comercio Exterior Ecuatoriano	96
III.	EVOLUCION DEL COMERCIO EXTERIOR ECUATORIANO	104
3.1	Evaluación Global de las Exportaciones	104
3.1.1	Exportaciones por clase de productos	108
3.1.1.1	Exportaciones Petroleras	109
3.1.1.2	Exportaciones Tradicionales	112
3.1.1.3	Exportaciones No Tradicionales	123
3.1.2	Exportaciones, por Continentes	129
3.1.3	Exportaciones, por Areas Económicas	131
3.1.4	Exportaciones, por principales Países de Destino	139
3.2	Evolución de las Importaciones	149
3.2.1	Importaciones según su Uso o Destino	149
3.2.2	Importaciones por Países de Origen	153
IV.	ANALISIS DEL DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL DEL ECUADOR	160

4.1	Incidencia Económica	164
4.1.1	Bajo ritmo de Crecimiento Económico	164
4.1.2	Déficit en la Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos	166
4.1.3	Deterioro de la Balanza Comercial	167
4.1.4	Reducción de la Reserva Monetaria Internacional	168
4.1.5	Déficit de las Finanzas Públicas	168
4.1.6	Tendencias Inflacionarias	169
4.2	Desequilibrios Estructurales Macroeconómicos	169
4.3	Incidencia Social	170
4.3.1	La Distribución del Ingreso Nacional	171
4.3.2	Producto Interno Bruto Per Cápita	171
4.3.3	Pobreza	172
4.3.4	Educación	173
4.3.5	Vivienda	175
4.3.6	Salud y Nutrición	175
4.3.7	Desempleo y Subempleo	176
4.3.8	Seguridad Social	177
4.4	Análisis realizado por el Banco Mundial	179

V.	PROPUESTA DE REESTRUCTURACION DEL COMERCIO EXTERIOR ECUATORIANO: Necesidad de un cambio estructural en el entorno competitivo	197
5.1	El entorno competitivo según Michael Porter: Diagnóstico y Consideraciones básicas	198
5.1.1	Errores comunes acerca de la competitividad	199
5.1.2	Prosperidad y Productividad	201
5.1.3	Hacia una economía productiva	201
5.1.3.1	Microentorno estable	202
5.1.3.2	Papel del Gobierno	205
5.1.3.3	Relación Gobierno-Empresa	206

5.1.3.4	Papel de la Sociedad	207
5.1.3.5	La inversión	208
5.1.4	La META es:	209
5.2	Alternativas para incrementar y diversificar el Comercio Exterior	210
5.2.1	Objetivos, Estrategias y Políticas	212
5.2.1.1	Objetivos	212
5.2.1.2	Estrategias	213
5.2.1.3	Políticas	215
5.2.2	Mecanismos	218
5.2.3	Fortalecimiento de las Exportaciones	220
5.2.4	Implementar políticas de exportación de nuevos productos	222
5.2.5	Generar una conciencia nacional exportadora	227
5.3	Políticas de Tecnología, Información e Innovación	228
5.3.1	Educación	229
5.3.2	Desarrollo del área de ciencia y tecnología	230
5.3.2.1	Financiamiento para el programa de ciencia y tecnología	233
5.3.3	Educación para el espíritu científico	233
5.3.4	Infraestructura científica y tecnológica	234
5.3.5	Información científica y tecnológica	234
5.3.6	Papel protagónico de las Universidades	235
VI.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	237
	ANEXOS	251
	BIBLIOGRAFIA	274

INDICE DE ANEXOS

1. EXPORTACIONES TOTALES: PRIMARIAS E INDUSTRIALIZADAS (porcentajes)	251
2. EXPORTACIONES PRIMARIAS E INDUSTRIALIZADAS (porcentajes)	252
3. EXPORTACIONES POR CONTINENTE, AREA ECONOMICA Y PAISES (miles dólares FOB)	253
4. EXPORTACIONES POR CONTINENTE, AREA ECONOMICA Y PAISES (porcentajes)	254
5. IMPORTACIONES POR USO O DESTINO ECONOMICO (miles de dólares FOB)	255
6. IMPORTACIONES POR CONTINENTE, AREA ECONOMICA Y PAIS (Millones de dólares CIF)	256
7. APORTE DEL COMERCIO EXTERIOR (participación porcentual)	257
8. PRODUCTO INTERNO BRUTO (cifras en dólares)	258
9. PRODUCTO INTERNO BRUTO: COMPOSICION (participación porcentual)	259
10. PIB: PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES (participación porcentual)	260
11. PIB: PARTICIPACIÓN DE LAS IMPORTACIONES (participación porcentual)	261
12. INGRESOS TRIBUTARIOS (millones de sucres corrientes)	262
13. RECAUDACIONES POR ARANCEL V. PIB (millones de sucres corrientes)	263
14. PARTICIPACION RECAUDACION IMPORTACIONES (millones de sucres corrientes)	264
15. POBLACION DEL ECUADOR (miles de habitantes)	265
16. DEVALUACION, SALARIOS E INFLACION (cifras en sucres)	266
17. DESEMPLEO Y SUBEMPLEO (porcentajes)	267
18. SINTESIS DE LA CRISIS DEL SISTEMA FINANCIERO 1998-1999	268

INTRODUCCION

La presente tesis cuyo tema es: “La Estructura del Comercio Exterior Ecuatoriano y su Incidencia en el Desarrollo Económico y Social. (Período 1994-1998): *Propuesta de Reestructuración basada en el Modelo de Competitividad de Michael Porter*” tiene como objetivo básico analizar la evolución y la estructura de las Exportaciones del Ecuador y presentar nuevas alternativas que permitan iniciar un proceso de desarrollo integral y sostenido. Para lograr esto es necesario: Analizar la estructura actual de las exportaciones e importaciones del país, considerando la clase de bienes y el destino u origen de los mismos; Analizar la incidencia de la estructura tradicional de exportaciones en el desarrollo económico y social del país; y, Presentar propuestas que permitan mejorar la estructura de las exportaciones promoviendo actividades con mayor valor agregado y desarrollo tecnológico.

La problemática que nos lleva a realizar esta investigación es la condición de subdesarrollo que afecta directamente el área económica y social de nuestro país, la cual se debe al esquema tradicional de crecimiento que se ha venido utilizando durante varias décadas, basado únicamente en actividades primario-exportadoras, ignorando con ello el desarrollo industrial y tecnológico; y encasillándonos a la vez como nación productora-exportadora de bienes de origen primario, dependiente en alto grado de las importaciones de bienes de capital (tecnología) y de gran parte de materias primas.

Por otra parte, el *Estado* históricamente también ha dependido en alto grado de esta actividad, sobre todo en su manejo fiscal, puesto que gran parte de sus ingresos

proviene de los tributos con los cuales se gravan las actividades de comercio exterior (exportaciones e importaciones), lo que dio origen al excesivo crecimiento del sector público, al endeudamiento externo -que en muchas ocasiones se ha destinado al despilfarro administrativo- lo cual a corto y mediano plazo se ha reflejado en el insistente déficit fiscal, en la Balanza de Pagos y en la inflación.

Hoy vivimos dentro de un sistema de negocios globalmente integrado. La revolución de la tecnología de la información y los adelantos en el transporte significan que el conocimiento, las personas calificadas, los bienes y los servicios presentan una gran movilidad. El mundo es ahora una aldea global donde los productores de bienes y servicios a menudo compiten en el ámbito doméstico e internacional. Sin duda, la competitividad económica se halla en un estado de flujo constante. Pero ¿A qué se debe la ventaja competitiva de la que gozan algunas naciones?.

Investigaciones revelan que la mejor manera de lograr una ventaja competitiva consiste en hacer innovaciones, y esto se logra mediante un mejoramiento constante de los bienes y servicios. La manera de conservar esta ventaja competitiva consiste en hacer obsoletas las innovaciones, es decir, desarrollar un nuevo producto que reemplace al anterior.

¿Por qué algunas compañías pueden innovar en forma permanente y otras no? En opinión de Porter, la respuesta se encuentra en cuatro atributos generales que individual e interactivamente rigen la ventaja competitiva a nivel nacional: condiciones de factores, condiciones de demanda, industrias conexas y de soporte, y el ambiente donde compiten las organizaciones. Además, de acuerdo con las etapas del desarrollo competitivo nacional de Porter (orientadas a los factores, a la inversión, a la innovación, y a la riqueza), es importante considerar que sólo la utilización de recursos naturales (en la etapa orientada a los factores) es insuficiente para alcanzar una posición competitiva a nivel internacional. Por esto, se considera necesario orientar el desarrollo de nuestra

ventaja competitiva hacia las etapas de inversión e innovación, teniendo en cuenta los diferentes aspectos que cada una de ellas implica.

Lo que se pretende comprobar es que: 1) La economía ecuatoriana, su evolución y desarrollo, ha dependido fuertemente del comercio exterior. La estructura de sus exportaciones, basada en productos primarios, no ha permitido al país mejorar su comercio y su competitividad, lo que ha ocasionado sensibilidad ante la variación de precios y de demanda, y ha contribuido a que el país se mantenga en una situación de atraso y subdesarrollo; y que 2) La implementación de una nueva estructura de comercio exterior con base en nuevas alternativas exportables, con mayor valor agregado y mejor nivel tecnológico, que permitan alcanzar eficiencia y calidad en nuestros productos y nos libere en parte de la dependencia hacia el sector externo a la cual hemos estado acostumbrados durante muchos años es imprescindible.

La metodología aplicada en nuestro trabajo abarca dos etapas, la primera consiste en el análisis de la estructura de exportaciones e importaciones ecuatorianas con la finalidad de establecer la incidencia que éstas tienen en el desarrollo económico del país y en el comercio en general. Además, se procesarán los datos estadísticos del comercio exterior del país en los últimos años, utilizando algunos indicadores del comercio exterior y de crecimiento y desarrollo de nuestra economía. En la segunda etapa, nos enfocamos en la definición de una nueva estructura con base en la teoría de Porter acerca de la competitividad, la que establece que los países en vías de desarrollo deben dirigir sus aspiraciones hacia la posibilidad de diversificar sus economías, con el objetivo clave de sustituir el esquema de ventajas comparativas basadas en recursos naturales y bajos salarios, por otros sistemas fundamentados en una mayor inversión en tecnología, innovación y producción de bienes y servicios de alta calidad, a menor costo.

ANTECEDENTES

Desde sus orígenes la Economía Ecuatoriana ha atravesado por una serie de períodos de auge y crisis, vinculados estrechamente a los ciclos de las economías capitalistas centrales; que no se han limitado simplemente a las relaciones económicas, sino que se han complementado con aquellos elementos –políticos, sociales, culturales- que conforman el poder mundial. Este complejo proceso cobró fuerza en la medida en que se consolidaba y difundía el sistema capitalista y la economía se integraba al comercio mundial.

Después de haber superado los inconvenientes presentados en la etapa colonial, el país emprendió con fuerza una modalidad *primario-exportadora*. Un poco más tarde que otros países de América Latina, Ecuador intentó avanzar con una modalidad *de industrialización dependiente* o de industrialización por la vía de sustitución de importaciones. Hasta llegar finalmente a lo que se podría definir como un proceso de transición acelerado hacia una *reprimarización modernizada* de su economía.

RESEÑA HISTORICA

A finales del siglo XVIII, con *la revolución industrial* iniciada en Inglaterra, el mundo experimentó importantes cambios. La máquina a vapor y el auge de la navegación, hicieron posible la expansión de la producción industrial y la ampliación y control del

mercado mundial. Así también, el *capitalismo* cobró importancia a nivel mundial, desarrollándose con él intensos procesos de *concentración de la riqueza*.

El auge del capitalismo impuso a los países latinoamericanos nuevos modelos “especializados” de producción de alimentos y materias primas, hasta convertirse en importantes proveedores de bienes básicos o primarios, especialmente para el continente Europeo.

Debido a que nuestros países tenían como objetivo principal la importación de manufacturas y a la vez América Latina experimentaba la sobreexplotación de la mano de obra, con bajas remuneraciones, fue imposible emprender un verdadero desarrollo industrial propio para cada nación. En el caso del Ecuador, en torno a este proceso, la llamada burguesía comercial costeña y los terratenientes serranos articularon sus actividades económicas al modelo capitalista a escala mundial y consolidaron sus posibilidades de acumulación con la explotación de la mano de obra asalariada o servil, situación que se generalizó hasta los primeros años de la década de los 60.

Entre los principales acontecimientos producidos en el comercio ecuatoriano a lo largo de la historia y que han marcado diferentes aspectos de la vida nacional, tenemos:

- a) El auge del cacao, a partir de la primera mitad del siglo XIX hasta 1920: lapso en el que Ecuador se constituye el primer exportador de cacao en el mundo.
- b) El auge del banano, a partir de 1948 hasta fines de la década de los 50, etapa en que se inicia su declinación y comienza a surgir el modelo de desarrollo industrial. Ecuador fue también el primer exportador de banano del mundo.
- c) El auge del petróleo desde 1972 y el mayor impulso al desarrollo industrial vía sustitución de importaciones que entró en franca crisis en la década de los 80.

Con la inserción del Ecuador en la economía internacional se produjeron cambios fundamentales en el orden interno, como aquellos originados por la expansión de las

plantaciones de agricultura costeña, la cual: promovió un incremento poblacional en la región al traer mano de obra del interior del país, trajo mayor inversión, permitió la formación de un sector comercial y financiero y estimuló la construcción de vías de comunicación, todo en favor de la funcionalidad del modelo.

Sin embargo, las fluctuantes exportaciones del país entre las dos guerras mundiales, la concentración de los ingresos generados por el comercio y el nexa liberalismo-terratenientes impidieron la ampliación de nuestro mercado interno, deteniendo con ello el inicio de nuestro proceso de industrialización. Así, tal proceso se desarrolla únicamente como complemento de la actividad exportadora (ingenios azucareros, piladoras de arroz, etc.) y su evolución se da sólo dentro del marco de abastecimiento del mercado doméstico.

MODELO AGROEXPORTADOR

Fue durante el primer período de vida económica republicana en que Ecuador consolidó las bases para la modalidad de acumulación *primario-exportadora*, caracterizada por la combinación de exportaciones de recursos naturales y la importación de insumos y maquinaria necesarios para fomentarlos. También en dicho período, nuestro país estableció las bases para convertirse en el *principal proveedor de cacao* a nivel mundial, en especial para Gran Bretaña. Esta situación permitió un mayor crecimiento económico, con lo cual mejoró no sólo el nivel de ingreso de los habitantes sino también la demanda de productos foráneos (como el cacao). Esto dio origen a la creciente inserción de la economía ecuatoriana en la división internacional del trabajo como oferente de materias primas, en particular de alimentos, que fueron por muchas décadas el motor de su crecimiento.

Cacao.- La producción extensiva de cacao, apoyada en la mano de obra barata y sin requerimientos importantes de capital, no representó un esfuerzo mayor en tecnología y en competitividad. Por su parte, la riqueza del suelo y la calidad del producto

garantizaron al país una posición predominante a escala internacional, pero a su vez limitó la interrelación con el resto de la economía.

Este tipo de producción hizo que nuestra economía quede sujeta a las vicisitudes del mercado mundial, siendo especialmente vulnerable a la competencia de otros países en similares condiciones, muchos de los cuales eran colonias europeas que buscaban sostener sus ingresos sin preocuparse mayormente por un manejo adecuado de precios.

Los ingresos obtenidos del cacao, lejos de propiciar un proceso de acumulación de capitales para el desarrollo de otras actividades productivas, fueron destinados a ampliar la misma producción rudimentaria de cacao, a financiar importaciones suntuarias de las élites y a engrosar las fugas de capitales.

A fines del siglo XIX, el mundo se enfrentó a una serie de procesos y cambios cada vez más vertiginosos y profundos. La presencia de los Estados imperialistas comenzó a verse matizada por la intervención de grandes empresas –las transnacionales- que, rebasando sus márgenes nacionales, se proyectaban mundialmente en busca de materias primas baratas o no disponibles en los países de origen, mano de obra abundante y con costos muy reducidos, así como de mercados potenciales para los productos de sus industrias.

La inexistente vinculación dinámica entre la producción cacaotera y el resto de la economía, impuso un sistema productivo defectuoso y vulnerable. Sus excedentes se drenaron continuamente hacia los países industrializados, vía deterioro de los términos de intercambio, pago de utilidades y de regalías de las escasas inversiones extranjeras, servicio de la deuda externa y especialmente por la fuga de capitales.

Así, al iniciar la primera guerra mundial en 1914, los primeros síntomas de la crisis del cacao empezaron a sentirse con la disminución de su precio, como consecuencia del cierre del puerto de Hamburgo. Además, en ese mismo año, el gobierno prohibió la

exportación de varios productos destinados al mercado interno, con el fin de evitar que en medio de la guerra se produjeran problemas de desabastecimiento local. Por su parte, la prohibición de importaciones de ciertos artículos permitió dinamizar la actividad productiva nacional.

Sin embargo, la situación del cacao se agudizó rápidamente durante los años veinte: Los ingresos por las ventas bajaron drásticamente, la producción disminuyó como consecuencia de las plagas denominadas “la monilla” y “escoba bruja”. El problema se agudizó aún más con el deterioro de los términos de intercambio frente al incremento de los precios de productos importados. La dependencia nacional acentuó su vulnerabilidad externa al concentrar nuevamente y en mayor medida que antes sus ventas y también sus compras en un solo país: los Estados Unidos. Esta situación se complicó considerablemente con la aparición de nuevos países exportadores de cacao, es decir, más competidores.

Así, la crisis del cacao dejó al país sin capitales para reconvertir el aparato productivo por la vía de la industria o de una mayor tecnificación agrícola. A esto se sumó, la ausencia de un grupo empresarial dinámico e innovador, que superara el facilismo de una producción extensiva sustentada exclusivamente en las bondades naturales y en la posibilidad de contratar trabajadores con salarios miserables. Y la inexistencia de un mercado interno dinámico, cuya expansión debió empezar por disminuir el poder de los terratenientes y mejorar las condiciones de vida del campesinado, considerando que los principales productos de exportación eran los agrícolas (algodón, arroz, azúcar, cacao, café y tagua).

Banano.- Al finalizar los años ochenta y con más fuerza en la década de los noventa, la producción y exportación de banano rescató al país de la fase depresiva. Se produjo una nueva expansión en las relaciones externas y, a diferencia de lo que sucedió con el cacao, la ampliación de las fronteras agrícolas a base de pequeñas y medianas fincas bananeras, posibilitó el ascenso de nuevos grupos de la sociedad y hasta la aparición de

nuevas poblaciones. Pero una vez más, el detonante estuvo afuera: la demanda externa impulsó esta actividad que incidiría profundamente en la economía y sociedad ecuatoriana.

Al igual que con el cacao, nuestro país disponía de condiciones favorables para la producción del banano; sin embargo, éstas no fueron suficientes para impulsar su auge, siendo preciso por ello recibir un estímulo externo que permitiera la verdadera expansión de esta actividad.

Las diferentes etapas de intermediación en el camino de la fruta desde su plantación hasta su llegada al puerto, si bien limitaron los ingresos de los productores, permitieron una mayor apropiación de la renta bananera por parte de ciertos grupos. Además, durante los primeros años de explotación, los salarios de los trabajadores bananeros alcanzaron niveles superiores a los de cualquier otra actividad agrícola en el litoral, manteniéndose siempre un modesto aporte de capital y tecnología.

Los exportadores, por su parte, estuvieron relativamente cubiertos de los riesgos externos con la fruta proveniente de los pequeños y medianos productores, que eran quienes satisfacían la demanda creciente de banano y los que asumían las pérdidas cuando el mercado se deprimía. Además, la baja productividad alcanzada no preocupó mayormente a los exportadores, pues la producción extensiva de la fruta era ampliamente posible debido a la disponibilidad de mano de obra abundante y al pago de salarios considerablemente bajos.

Por otra parte, el Estado desempeñó un papel importante durante los años del boom bananero, como ente planificador e inclusive como inversionista en el fortalecimiento de las clases medias, aunque la burguesía agroexportadora no perdió su dominio y capacidad de acción dentro del escenario económico nacional. De cualquier manera, se establecieron políticas que buscaban una participación más activa del Ecuador en la

economía internacional: ampliando las exportaciones e importaciones y garantizando el ingreso de las inversiones extranjeras directas.

A finales de la década de los cincuenta, a partir de 1955, comenzaron a evidenciarse los primeros problemas en el mercado internacional del banano, con la declinación de sus términos de intercambio. Asimismo, las empresas transnacionales, que controlaban una parte sustancial de la comercialización del banano ecuatoriano, volvieron a concentrar su atención en los países centroamericanos, en donde sus principales plantaciones habían comenzado a registrar una notoria recuperación a partir de la introducción de una nueva variedad más resistente de banano.

El auge bananero provocó cambios fundamentales en el ámbito de la organización económica: desarrolló relaciones de producción de tipo capitalista en la agricultura, expandió la frontera agrícola con la utilización de zonas húmedas y calurosas de la Costa y de las estribaciones occidentales andinas, originó un oleaje migratorio a esas mismas zonas con un desarrollo acelerado de las ciudades y un cierto robustecimiento del mercado interno basado en la expansión de las relaciones salariales, el aumento de la obra pública y la propia diversificación de la economía. Estas y otras manifestaciones de principios de los 50 definieron una situación de bonanza comparable únicamente a la época cacaotera y al boom petrolero de 1973 y 1974.

Petróleo.- Cuando el país comenzó a exportar petróleo, en agosto de 1972, las dimensiones, proporciones y tendencias de la economía ecuatoriana cambiaron sustancialmente. La llamada década petrolera de los años 70 significó para el país una etapa de importantes avances. En ella, la economía creció significativamente, el PIB se multiplicó a tasas elevadas y el ingreso per cápita aumentó sostenidamente.

El petróleo llegó a ocupar el primer lugar en las exportaciones ecuatorianas, desplazando al banano. Por su parte, el Presupuesto del Estado y las finanzas públicas en general comenzaron a sustentarse en los ingresos petroleros. Así también,

importantes obras de infraestructura tales como refinerías, oleoductos, entre otras empezaron a vincularse con la actividad petrolera.

La producción de petróleo ecuatoriano apoyada en una expansión acelerada de los precios del crudo en el mercado mundial trajo consigo importantes cambios para nuestra economía, como fueron:

- La expansión del Estado, aunque en forma desordenada y sin que haya cubierto los mínimos niveles de eficiencia deseados;
- Una mayor inversión pública, en donde los programas de carácter social (educación, salud y vivienda) recibieron apoyo político y financiamiento sin precedentes en la vida nacional;
- Se multiplicó la infraestructura económica y social;
- Se reforzaron las oportunidades crediticias y la adquisición de maquinarias agrícolas, y;
- Entre 1973 y 1974 se alcanzaron altas tasas de crecimiento económico del país y de América Latina, llegando a niveles de hasta el 10%.

Sin embargo, desde el principio la administración de dichos recursos fue totalmente inadecuada. El país, incurrió paralelamente en el endeudamiento externo agresivo e indiscriminatorio. El petróleo generó también: inflación, endeudamiento interno, importaciones suntuarias, expansión del Estado y la burocracia. En definitiva, provocó la crisis económica de la década de los 80, que aún impacta en la economía y sociedad ecuatoriana.

Tal crisis evidenció la debilidad de la economía y la inconsistencia de los modelos de industrialización vía sustitución de importaciones que se impulsaron con la palanca financiera del petróleo. Así, el país se enfrentó nuevamente a los tradicionales desequilibrios macroeconómicos que, en algunos casos, se profundizaron, tales como:

el desequilibrio productivo y sectorial, el del sector externo, el fiscal-financiero y las desigualdades sociales y regionales.

Con el fin de enfrentar tales desequilibrios, se han venido ejecutando medidas económicas de ajuste (requeridas generalmente por los organismos multilaterales de financiamiento) que buscan eliminar los desajustes, recuperar la estabilidad y reactivar la economía para el crecimiento. Sin embargo, a lo largo de la década, la mayoría de estas medidas no han logrado los objetivos propuestos, y en muchos casos han incidido negativa y fuertemente en las condiciones sociales y de vida de la mayoría de la población, como es el caso del todavía vigente proceso inflacionario y la inadecuada redistribución del ingreso que han acentuado los viejos problemas que afectan a los sectores de bajos recursos.

Características Básicas del Modelo Primario – Exportador

En definitiva, fueron años de una incipiente economía exportadora, y la causa primaria de los principales fenómenos que afectaron la producción agroexportadora ecuatoriana radica en el hecho de que producimos muy pocos productos que son además susceptibles de la demanda exterior. Es decir, Ecuador ha mantenido prácticamente desde comienzos de la vida republicana, en el siglo pasado un “patrón” o modelo de crecimiento primario-exportador, cuyas características básicas detallamos a continuación:

- Economía con especialización, dada la vocación de los recursos naturales y las correspondientes ventajas comparativas, en la producción y exportación de bienes de origen primario. Somos proveedores complementarios de los centros industrializados, en especial de los Estados Unidos.
- Conformación como centro hegemónico del sector “moderno” de la región de la Costa ecuatoriana, vinculada con el comercio exterior y el capital extranjero.

- País importador de manufacturas y tecnología de los países industrializados o “centrales” especialmente de bienes de capital y de materia prima para la industria.
- Economía altamente dependiente de las exportaciones de pocos productos agrícolas (cacao, banano, café) del petróleo y camarones; con alta vulnerabilidad del mercado internacional en relación a la demanda y precios de tales bienes.
- El dinamismo relativo de la economía y sus posibilidades de crecimiento económico dependen casi exclusivamente de las mencionadas exportaciones.
- Coexistencia del sector “moderno” o exportador con el sector “tradicional” orientado hacia la producción de alimentos para el consumo interno. En el primer caso su motor central lo constituye la “plantación” agrícola costeña y en el segundo la “hacienda” tradicional andina.
- La conducción por parte de la “burguesía agroexportadora”, a partir de la revolución liberal de fines del siglo pasado, de la vida económica del país y gran parte de la política y administración del Estado. Desde sus intereses, el país se ha vinculado históricamente al capital financiero internacional.
- La vida nacional, en suma, se organiza y modifica en función de la actividad primario-exportadora, por tanto de la demanda externa, factor fundamental del desarrollo nacional.

REPRIMARIZACION DE LA ECONOMIA

Como hemos mencionado anteriormente, por largos años el desempeño de nuestra economía ha estado sustentado en el comportamiento de muy pocos productos agropecuarios de exportación, sin que los esfuerzos desplegados desde 1982 para fortalecer y diversificar el eje exportador, hayan tenido los resultados esperados. Además, nuestra característica básica de “excesiva concentración” de la oferta exportable ecuatoriana, que centra sus esperanzas de bonanza externa en no más de cinco productos tradicionales de exportación: petróleo, banano, camarones, café y cacao, ha hecho que cuando los precios internacionales de alguno de estos productos caiga, se produzca automáticamente un remezón en las cuentas de la balanza de pagos.

Así, el caso más contundente ocurrió en 1986, cuando se desplomaron los precios del crudo en el mercado internacional y en 1987 por la ruptura del oleoducto ecuatoriano, dejando de exportar el principal bien de la economía del país, ubicando el déficit de cuenta corriente en este último año en 1.124 millones de dólares, un equivalente al 12% del PIB.

Por otra parte, analizando los rubros de exportación e importación durante los años ochenta, observamos que la balanza comercial registró saldos favorables, consecuencia del repunte en las ventas de distintos productos de exportación y, sobre todo, por la limitación de las importaciones, provocado por las sucesivas devaluaciones y medidas de orden arancelario que se mantuvieron hasta fines de los ochenta, además del impacto recesivo de los continuos ajustes. La estructura de las importaciones demuestra también, el elevado grado de dependencia externa de la industria nacional, como el sector que concentra las compras de bienes de capital y de materias primas.

Esta tendencia *reprimarizadora* de la economía ecuatoriana, se puede observar con mayor claridad si se compara la evolución de las exportaciones de productos primarios y manufacturados. Aunque cabe señalar que en nuestro país la reprimarización resulta relativamente limitada, si tenemos presente el escaso desarrollo industrial experimentado, sobre todo en términos de incorporación tecnológica a los procesos manufactureros.

Así, el incremento de la participación de las exportaciones manufacturadas en 1993, a 17,4%, no significó una recuperación del aparato industrial, sino más bien fue el resultado de las presiones derivadas de la recesión imperante, que obligó a los industriales ecuatorianos a buscar otros mercados -particularmente en Colombia- para sus productos manufacturados, muchos de ellos con un limitado contenido tecnológico. Estas nuevas posibilidades comerciales aparecieron, entonces, por el proceso de apertura de los mercados en los países vecinos y definitivamente no como resultado de una política de fomento industrial.

La reprimarización de nuestra economía nos hizo adquirir no sólo nuevos, sino también antiguos esquemas de crecimiento, tales como: la competitividad de la mano de obra nacional por la vía de la depreciación del poder adquisitivo de los salarios que condujo a nuevos niveles de concentración de la riqueza y de la pauperización; el regreso de nuestra economía al modelo de ventajas comparativas naturales y estáticas, aprovechando la alta renta diferencial que tienen algunas actividades primarias en nuestra economía, desechando con ello la posibilidad de instaurar un esquema de consolidación de ciertas áreas productivas en donde el país en forma dinámica podría volverse competitivo; la especialización en actividades con bajo perfil tecnológico y, por ende, con muy escasa o ninguna incidencia internacional.

CAPITULO I

TEORIA DE MICHAEL PORTER ACERCA DE LA **COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL**

Como punto de partida para nuestro trabajo hemos considerado imprescindible elaborar un esquema teórico basado en el modelo de competitividad de Michael Porter, que permita reconocer los principales aspectos que deben considerarse en el momento de desarrollar la ventaja competitiva nacional. Para ello, hemos escogido dos importantes temas que Porter expone en su libro “Ventajas Competitivas de las Naciones”: el primero de ellos analiza los determinantes y dinámica de la ventaja competitiva nacional, con un enfoque especial en el “diamante de competitividad” de Porter; y el segundo se refiere al desarrollo de la competitividad dentro de una nación.

1.1 VENTAJA COMPETITIVA NACIONAL: DETERMINANTES Y DINAMICA

Las tendencias actuales de integración hacia una economía mundial o globalizada han hecho que los países Latinoamericanos sientan no sólo la necesidad de insertar su economía a la economía externa, sino también una creciente preocupación por las presiones y desafíos a los que se tendrán que enfrentar para

lograr que sus productos sean competitivos tanto nacional como internacionalmente.

Pero, ¿qué significa ser competitivo? Sobre esta interrogante se han planteado algunas explicaciones contradictorias. Para algunos la competitividad implica o abundancia de recursos naturales, o bajos costos de insumos, o un tipo de cambio favorable, o una balanza comercial positiva o una baja tasa de inflación. Hay quienes incluso piensan que la política gubernamental ejerce la más fuerte de las influencias por concepto de protección, promoción de exportaciones y subsidios. En realidad, la competitividad no descansa solamente en la abundancia de los factores de producción, en los bajos costos de los insumos o en las economías de escala; sino más bien depende, de manera fundamental, de la capacidad para innovar y mejorar continuamente, incrementando con ello el nivel de productividad de los factores (recursos humanos, capital, activos físicos, etc.). Es decir, competitividad equivale a productividad, y ésta se define como el valor de producto producido por una unidad de trabajo o capital que depende sobre todo de dos factores: calidad y características del producto, y de la eficiencia con la cual es producido.

También es importante recalcar que, si con un empleo productivo de recursos se logra la competitividad, entonces son los sectores industriales y sus empresas los que compiten, las naciones no.

Porter nos propone una nueva teoría que ha de aplicarse atendiendo a las consideraciones específicas de cada empresa. Esta teoría, que la explicaremos detalladamente más adelante, nos permite comprender la importancia de alcanzar y, sobre todo, mantener la ventaja competitiva en los sectores mundiales, y el papel que desempeña la nación dentro de este proceso de crecimiento económico-social. Esta nueva forma de comprender las ventajas competitivas parte de ciertas premisas fundamentales, tales como:

- a) La naturaleza de la competencia y las fuentes de ventaja competitiva difieren mucho entre los diversos sectores (industrias) e incluso entre los segmentos (empresas) de un sector, por ello es imprescindible determinar: la influencia de una nación sobre la capacidad de las empresas para competir, considerar las diversas fuentes de ventaja competitiva en los diversos sectores, y dado que existe diferenciación de productos en varios de éstos, es necesario explicar por qué las empresas de algunas naciones son más capaces de visualizar esta diferenciación que otras.
- b) Los competidores mundiales frecuentemente realizan actividades de la cadena de valor fuera de su país de origen, esto implica explicar las razones por las que una nación es considerada una base central deseable para competir en un sector, siendo éste el lugar en el que se determina la estrategia, se da el desarrollo de los productos y de los procesos fundamentales, y donde se encuentran las técnicas esenciales y propias de la empresa como plataforma para definir una estrategia mundial.
- c) Las empresas consiguen y mantienen ventaja competitiva a nivel internacional mediante la mejora, innovación y perfeccionamiento. La innovación incluye tecnología y métodos, abarca nuevos productos, nuevos métodos de producción, nuevas formas de comercialización, identificación de nuevos grupos de clientes, etc. Sin duda, la naturaleza de la competencia económica es dinámica, se encuentra en un estado de cambio constante, por consiguiente, la mejora e innovación en un sector son procesos que nunca finalizan.
- d) Finalmente, las empresas que consiguen ventaja competitiva en un sector suelen ser, con mucha frecuencia, aquellas que no sólo identifican una nueva necesidad en el mercado o la posibilidad de una nueva tecnología, sino que son las primeras y las más agresivas en desarrollarlo. Una nación cuyas empresas

consigan las condiciones ideales para comerciar (economías de escala, las ventajas tecnológicas y los productos diferenciados) podrán exportar¹.

1.1.1 DETERMINANTES DE LA VENTAJA NACIONAL

¿Por qué determinadas empresas, y con ellas algunas naciones, alcanzan el éxito y otras no? La respuesta se encuentra en cuatro atributos generales, que individual e interactivamente, crean el entorno en el que han de competir las empresas locales y que rigen -fomentan o entorpecen- la creación de la ventaja competitiva en el ámbito nacional: Condiciones de los factores de producción; condiciones de demanda; sectores (industrias) conexos y de apoyo; y, estrategias, estructura y rivalidad de las empresas. En la figura 1.1 se observan las relaciones de los determinantes de este sistema conocido como Modelo de “Diamante” de Porter.

El “diamante” representa el medio competitivo en el cual tiene que desempeñarse una empresa; y por lo tanto, todas las empresas deben conocer la dinámica de su industria resultante de la interacción de los cuatro factores determinados, con la influencia del gobierno y los acontecimientos casuales (costo de oportunidad).



FIGURA 1-1 Los Determinantes de la Ventaja Nacional

¹ PORTER Michael, “La Ventaja Competitiva de las Naciones”, Vergara, Argentina, 1991, pp. 110

Condiciones de los factores de producción

Hablar de las condiciones de factores de producción es referirnos a los insumos necesarios que poseen las naciones -en mayor o menor grado- para competir en cualquier industria, tales como tierra, mano de obra y capital. De acuerdo con la *teoría elemental del comercio*, una nación exportará aquellos bienes que hagan un uso intensivo de los factores que posee en cantidades importantes. En consecuencia, la cantidad de factores con que cuenta una nación desempeña un papel importante en la ventaja competitiva de sus empresas; por ejemplo, el crecimiento de la fabricación en países como Hong Kong es el reflejo de la enorme cantidad de mano de obra barata que posee.

a. Asignación de factores

Los factores de producción se describen de manera general como tierra, mano de obra y capital, como ya lo hemos mencionado anteriormente; sin embargo, estos términos son muy genéricos para aplicarlos a la ventaja competitiva en industrias estratégicamente diferentes, por ello a los factores los podemos agrupar en las siguientes categorías:

- ***Recursos humanos:*** Cantidad, habilidades y costo del personal, teniendo en cuenta las horas de trabajo y la ética imperante.
- ***Recursos físicos:*** Calidad, accesibilidad, abundancia y costo de la tierra, agua, yacimientos minerales, reservas madereras, fuentes de energía hidroeléctrica, zonas pesqueras y otros recursos materiales. Las condiciones climatológicas pueden considerarse dentro de este grupo, así como también la localización geográfica y el tamaño de una nación.
- ***Recursos de conocimientos:*** La aglomeración de conocimientos científicos, técnicos y de mercado que una nación posea y que inciden en la cantidad y la

calidad de los bienes y servicios. Las fuentes de conocimiento se encuentran en las Universidades, entidades privadas de investigación, los organismos estatales de investigación, instituciones oficiales de estadística, los informes y base de datos sobre la investigación de mercado, las obras científicas y empresariales, las asociaciones gremiales, etc.

- **Recursos de capital:** Cantidad y costo de capital disponible para financiar la industria. Se ofrece en diversas formas como deuda garantizada, deuda no garantizada, bonos, acciones ordinarias y capital de riesgo, cada una de éstas en diferentes términos y condiciones. La cantidad y las formas en que se aplican estos recursos de capital se ven afectados por la tasa nacional de ahorro y la estructura de los mercados nacionales de capital.
- **Capital Nacional:** Tipo, calidad y costo de la infraestructura para los usuarios, que afecta a la competencia: sistema de transporte, red de comunicación, métodos de pago o transferencia de fondos, sistema de asistencia médica, dotación de viviendas e instituciones culturales y otros factores que repercuten directamente en la calidad de vida de la población.

La proporción de factores empleados difiere notablemente de unas a otras industrias. Las empresas de una nación consiguen ventaja competitiva si poseen factores de trabajo de bajo costo o de mejor calidad que los que son más significativos para la competencia en un sector determinado. Pero el simple acceso o disponibilidad de factores no es suficiente para explicar el éxito competitivo, la capacidad para desarrollarlos productivamente es lo más importante a la hora de alcanzar la ventaja competitiva. El sector donde se desplieguen éstos es también crucial en una economía, pues algunas naciones poseen factores que no se han desarrollado en los sectores apropiados o que se han desplegado deficientemente.

b. Clasificación de los factores

Existen dos diferencias esenciales entre los tipos de factores: la primera se trata entre factores básicos y avanzados.

Los factores básicos comprenden los recursos naturales, el clima, la situación geográfica, la mano de obra no especializada y semiespecializada y los recursos ajenos a largo plazo. Estos se heredan de forma pasiva o su creación requiere una inversión privada o social relativamente modesta. Cada vez más, tales factores o carecen de importancia para la ventaja competitiva nacional, o la ventaja que aportan a las empresas de la nación es insostenible. Los factores básicos mantienen su importancia en sectores basados en la agricultura y en aquellos donde las necesidades tecnológicas y de formación son modestas.

Los factores avanzados comprenden la moderna infraestructura digital de comunicación de datos, el personal altamente especializado como científicos informáticos, personal con títulos universitarios, etc. Son necesarios para conseguir la ventaja competitiva de orden superior, tales como productos diferenciados y tecnología de producción propia. Son más escasos porque su desarrollo exige grandes y constantes inversiones de capital, tanto humano como monetario, por ende, son más difíciles de conseguir en los mercados mundiales. Son parte integrante del diseño y desarrollo de los productos, de los procesos de una empresa, así como de la capacidad para innovar.

Hay que reconocer que los factores básicos (en gran cantidad y calidad) de una nación sirven de base, frecuentemente, para la creación de factores avanzados afines.

La segunda gran diferencia es entre factores generalizados y especializados. Los generalizados incluyen la red de carreteras, una provisión de recursos ajenos o

incluso empleados motivados con formación universitaria. Pueden utilizarse en una amplia gama de industrias. Solamente sirven de apoyo para los tipos más elementales de ventaja.

Los factores especializados comprenden al personal con formación específica, infraestructura con determinadas características, bases de conocimientos en campos en particular, etc.

Como muchas veces requieren de factores generalizados como base para su creación, además de inversiones, tanto privadas como sociales, más centradas y arriesgadas, estos factores son escasos. Suelen ser necesarios en actividades empresariales más complejas o específicas e indispensables para el perfeccionamiento de las ventajas competitivas. Por todo esto, los factores especializados forman parte integral de la innovación.

La ventaja competitiva más significativa y sustentable se produce cuando una nación cuenta con los factores necesarios para competir en un sector específico y dichos factores son avanzados y especializados, a la vez. Es decir, la disponibilidad y calidad de estos factores determina el refinamiento y la complejidad de la ventaja competitiva que puede alcanzarse, así como también, su ritmo de perfeccionamiento.

Los recursos humanos especializados y de conocimiento, tal vez los factores más importantes para perfeccionar la ventaja competitiva, son particularmente sensibles a la depreciación (tienden a perder su especialización con el transcurso del tiempo). Esto quiere decir que, solamente con disponer de estos factores, y con ello alcanzar la ventaja competitiva, en un momento determinado, no es suficiente para explicar el éxito nacional sostenido, a menos que se perfeccionen y especialicen constantemente.

c. Creación de factores

Como nos hemos podido dar cuenta, algunos factores son heredados, pero existen otros que son creados por la nación.

Los principales factores de producción son aquellos que envuelven una inversión sostenida y son especializados, pues para mantener la ventaja competitiva se necesita factores de acuerdo a las necesidades particulares de cada industria. Por consiguiente, se dice que una nación es competitiva cuando cuenta con instituciones que primero crean factores especializados y luego trabajan en mejorarlos.

Es necesario que tanto el sector público como el privado desempeñen un papel importante en la creación de factores avanzados y especializados. Quien mejor que las empresas para saber cuáles de ellos son necesarios para competir en sus respectivos sectores; además, los esfuerzos gubernamentales por crearlos tendrán éxito siempre que estén estrechamente acoplados con la industria, en caso contrario, éste se limitará a la consecución de factores básicos y generales.

Una estrecha coordinación de las inversiones públicas y privadas, es la característica primordial de los sectores nacionales que más éxito alcanzan en proyección internacional.

d. Desventajas selectivas en los factores

Es lógico pensar que contar con desventajas en los factores básicos, como por ejemplo, la escasez de mano de obra, la carencia de materias primas domésticas o la incidencia de unas condiciones climatológicas adversas, puede reducir la capacidad competitiva de una nación. Por el contrario, una desventaja en los factores, dentro de un contexto dinámico de competencias, puede convertirse en

ventaja, pues crean éstas *presiones* para innovar. “*La presión, en lugar de la abundancia o de un entorno cómodo, sostiene la auténtica ventaja competitiva*”².

Las desventajas selectivas contribuyen de la mejor forma a la ventaja competitiva cuando emiten señales adecuadas respecto a las circunstancias que han de enfrentar las empresas en otras partes. Entonces, las empresas de una nación pasan a ser tempranas y agresivas buscadoras de soluciones para problemas que han de generalizarse.

El papel positivo que las desventajas selectivas han desempeñado a la hora de estimular la innovación depende también de los otros determinantes. Las empresas deben tener acceso a los recursos humanos apropiados para apoyar la innovación en el sector, unas condiciones suficientemente propicias de demanda interior, metas que conduzcan a un compromiso continuo con el sector, y la presencia de una activa rivalidad doméstica que ejerce presión sobre las empresas y las induce a buscar ventajas más duraderas sobre sus rivales locales.

Condiciones de la demanda

Las condiciones de la demanda interior para el producto o servicio de un sector, constituyen el segundo determinante de la ventaja competitiva nacional. Es importante considerar en este punto tres aspectos esenciales: la composición de la demanda interior tal como se refleja en los nichos del mercado, las exigencias de los compradores y eficacia con que las necesidades del comprador o consumidor interno preceden a las de los consumidores de otros mercados; el tamaño y la tasa de crecimiento de la demanda interior; y, los mecanismos o formas en que las preferencias en bienes y servicios de los consumidores internos se internacionaliza.

² PORTER Michael, “La Ventaja Competitiva de las Naciones”, Vergara, Argentina, 1991, pp. 125

a. Composición de la demanda interior

Las naciones obtienen ventaja competitiva si la demanda interior permite detectar, a las empresas locales, tempranamente, las necesidades del comprador, las mismas que pueden tener sus rivales extranjeros posteriormente, de esta manera los compradores locales presionan a las empresas para que innoven más rápidamente y alcancen ventajas competitivas más perfeccionadas que las de sus competidores extranjeros.

La importancia del mercado interior radica principalmente en que las empresas tienden a estar más capacitadas para detectar, comprender y actuar de acuerdo con las necesidades de los compradores en su mercado doméstico; además, dichos compradores internos ejercen mayor presión para mejorar los productos.

Comprender las necesidades requiere acceso a los compradores y comunicación clara entre ellos y la empresa, si a veces esto resulta complicado para algunas empresas locales, mucho más lo es para las extranjeras, debido a la distancia que los separa. Cuando hay diferencias entre las necesidades del mercado extranjero y del mercado doméstico, las señales de este último tienden a dominar a las otras, esto es, el diseño fundamental de un producto es reflejo, casi siempre, de las necesidades del mercado interior.

La composición de la demanda interior tiene tres características fundamentales que son:

Estructura segmentada de la demanda: En la mayoría de los sectores la demanda está segmentada, esto significa que cada nicho de mercado demanda un producto con determinadas características: tamaños, configuraciones, estructuras, etc.

El tamaño de los nichos de mercado o segmentos es importante porque de acuerdo a este aspecto las empresas de una nación determinan qué segmento requiere atención prioritaria; es decir, los segmentos relativamente grandes de una nación reciben la mayor y la más pronta atención de las empresas locales, por otro lado, los segmentos pequeños, menos deseables o menos rentables, reciben una prioridad inferior a la hora de asignarles recursos para el diseño, fabricación y comercialización de un producto (frecuentemente se da en sectores nuevos o en vías de desarrollo).

Compradores entendidos y exigentes: Mucho más importante que el conjunto de segmentos por sí mismo, es la naturaleza de la demanda doméstica, pues mientras los consumidores sean más refinados y exigentes, demandarán productos y servicios de mejor calidad. Esto se traduce en una mayor ventaja para la empresa y la nación en sí.

Los clientes entendidos y exigentes presionan a las empresas locales a encontrar niveles de calidad, características y servicio de los productos, cada vez más altos. La presencia de este tipo de compradores es tan importante, o más, para mantener la ventaja competitiva que lo que pudiera haber sido para crearla, pues las empresas locales se ven forzadas a mejorar y pasar a segmentos más nuevos y avanzados constantemente, lo que da como resultado adicional una mejora de la ventaja competitiva.

Necesidades precursoras de los compradores: Las empresas de una nación consiguen ventajas competitivas si las necesidades de los compradores domésticos son precursoras de las necesidades de los compradores de otras naciones. En otras palabras, si los consumidores domésticos se anticipan a las necesidades en el exterior, proporcionando indicadores de la tendencia del mercado.

b. Tamaño y tasa de crecimiento de la demanda interior

Saber si el tamaño y la tasa de crecimiento de la demanda interior es un punto fuerte o débil en la ventaja competitiva, depende de aspectos tales como:

Tamaño de la demanda interior: Una gran demanda interior es una ventaja siempre que se produzca para segmentos que también gocen de demanda en otras naciones, pues de esta manera se fomenta la inversión, reinversión y dinamismo para perfeccionar tecnologías y productos. Pero puede darse el caso en que un gran mercado interior ofreciera amplias oportunidades a las empresas locales y se viera reducido el interés por comercializar internacionalmente sus productos, lo que se convertiría en una desventaja.

Número de compradores independientes: Un buen número de compradores independientes crea un ambiente propicio para la innovación al tener varias ideas respecto a las necesidades de un producto. Estimula también la entrada e inversión en un sector al reducir el riesgo de que una empresa tenga que abandonar el mercado, y al mismo tiempo, limita el poder de negociación de uno o dos compradores dominantes.

Tasa de crecimiento de la demanda interior: El rápido crecimiento interior induce a las empresas de una nación a adoptar, aceleradamente, nuevas tecnologías (con menor riesgo de que las inversiones existentes se hagan innecesarias) y a construir instalaciones grandes y eficaces con la plena seguridad de que se utiliza beneficiosamente. Por el contrario, cuando la tasa de crecimiento de la demanda es lenta o moderada, las empresas se muestran renuentes a adoptar nuevas tecnologías que hagan inútiles a las personas e instalaciones con que cuentan.

Temprana demanda interior: Solamente si la demanda interior es precursora de necesidades internacionales, la prontitud de dicha demanda contribuirá al alcance

de algún tipo de ventaja, ya que ésta es la única manera de que las empresas locales establezcan estrategias competitivas y realicen inversiones dirigidas hacia aquellos segmentos en donde los compradores locales demanden nuevos productos.

Temprana saturación: La temprana saturación obliga a las empresas locales a seguir innovando y perfeccionando. Un mercado interior saturado crea intensas presiones para bajar los precios, introducir nuevas características, mejorar el rendimiento del producto y ofrecer otros incentivos para que los compradores se animen a cambiar los productos antiguos por versiones modernas.

La saturación aumenta la rivalidad local, obliga a recortar costos y a una reestructuración de las empresas débiles.

Los resultados finales suelen ser: la desaparición de unas cuantas empresas locales, la supervivencia de las restantes, fortalecidas y más innovadoras, y los vigorosos esfuerzos de estas últimas por penetrar los mercados extranjeros con el objeto de mantener el crecimiento e incluso hacer una plena utilización de la capacidad instalada.

La pronta saturación motiva a las empresas a innovar de formas que aprecien los compradores extranjeros y que los rivales extranjeros tiendan a pasar por alto. Esta es una ventaja únicamente si la demanda interior induce a las empresas locales a la fabricación de productos que se deseen en el extranjero y a dotarlos de características también deseables.

c. Internacionalización de la demanda interior

En este tercer aspecto nos referimos a los mecanismos o formas en que la demanda interna se internacionaliza e impulsa los productos y servicios en el extranjero.

Compradores locales móviles o compañías multinacionales: Los compradores móviles crean ventaja pues representan un grupo de clientes en los mercados extranjeros. Cuando los compradores domésticos son compañías multinacionales con filiales o actividades en muchas otras naciones, éstas prefieren trabajar con proveedores de productos o servicios de su nación de origen, debido a la facilidad de comunicaciones y a la eficacia que se consigue con el empleo de insumos uniformes en todos los sitios. Esta preferencia por los proveedores de la misma nación ofrece un incentivo para que éstos salgan al extranjero, estableciendo así una base de demanda exterior.

Influencias sobre las necesidades extranjeras: Las necesidades y deseos de los compradores domésticos se transmiten o inculcan a los compradores extranjeros. Por ejemplo, cuando los extranjeros vienen a una nación a recibir formación, se les inculcan métodos y valores que son reflejo de las condiciones locales, lo que crea en ellos una tendencia a llevarlos consigo cuando regresan a su país de origen, dando como resultado el deseo de usar los mismos bienes y servicios (maquinarias u otros insumos) que se les instruyó. Otra forma de transmitir las necesidades de los compradores domésticos, es a través de exportaciones que difunden cultura (películas, programas de televisión, etc.).

La emigración y el turismo también ponen a los extranjeros en contacto con los gustos y normas nacionales, creando así una base de demanda en el exterior.

d. La interacción de las condiciones de la demanda

Las diversas condiciones de la demanda interior pueden reforzarse entre sí y alcanzar su máximo significado en diferentes etapas de la evolución de un sector. Los aspectos más importantes de la demanda interior son aquellos que producen un estímulo inicial y constante para la inversión e innovación así como para competir, conforme pasa el tiempo, en segmentos cada vez más perfeccionados.

Algunos aspectos de la demanda interior son importantes para establecer inicialmente la ventaja, mientras que otros la refuerzan o ayudan a mantenerla.

El efecto que las condiciones de la demanda vayan a ejercer sobre la ventaja competitiva depende también de otras partes del “diamante”, pues recordemos que éste es un sistema en el que no pueden contemplarse por separado el papel de cualquiera de sus determinantes.

Sectores conexos y auxiliares

El tercer determinante propuesto por Porter es la presencia de industrias relacionadas entre sí que son internacionalmente competitivas.

a. Ventaja competitiva en sectores proveedores

La presencia en una nación de industrias proveedoras, competitivas a nivel mundial, que generen ventajas en industrias productoras mediante el acceso eficaz, oportuno, rápido y a veces preferencial a componentes, maquinarias e insumos más rentables con relación a su costo, incentiva la innovación y el mejoramiento continuo a través de las relaciones cercanas de trabajo entre ellas.

Cuando los proveedores están situados cerca del productor, las empresas a menudo ofrecen insumos baratos que no están al alcance de los competidores distantes. Además, los proveedores saben lo que está sucediendo en la industria y se encuentran en condiciones de pronosticar los cambios y de responder ante ellos. Por consiguiente, el fabricante puede aprovechar esta ventaja de comunicación pues tiene un flujo rápido y constante de información sobre el mercado, nuevos procesos, etc., con lo que acelera el ritmo de innovación y perfeccionamiento y no pierde su posición competitiva.

La ventaja de este tipo de interacción nos muestra que los productores no deben crear proveedores que dependan de ellos (Porter los denomina “proveedores cautivos”). Si los proveedores realizan negocios con la competencia, se encuentran en mejor posición para conocer el ambiente en el que se desarrolla la industria y, por tanto, proporcionar información necesaria acerca de su crecimiento y tendencias. Esta información es importante porque su flujo y el intercambio tecnológico dependen de la rapidez de la innovación y de los mejoramientos de calidad en la industria. En conclusión, los “proveedores cautivos” terminan limitando la capacidad del fabricante para innovar y afrontar las presiones de la competencia.

b. La ventaja competitiva en sectores conexos

Los sectores conexos son aquellos en los que empresas de industrias competitivas guardan conexión, unas con otras, y son capaces de coordinar y compartir actividades en la cadena de valor (producción-consumo) cuando compiten, o aquellos sectores que comprenden productos que son complementarios. Ese *compartir actividades* es algo que puede acontecer en el desarrollo de tecnologías y en la fabricación, distribución, comercialización o servicio de productos.

La presencia en una nación de un sector conexo internacionalmente renombrado brinda oportunidades para el flujo de información y los intercambios técnicos, también incrementa la probabilidad de que las empresas adopten modernas habilidades pues se detectan nuevas oportunidades en el sector, también sería fuente de ingreso de nuevas empresas en la industria con nuevas formas de competir.

El éxito internacional en un sector puede generar también demanda por productos o servicios complementarios. Si éstos son suministrados por empresas ubicadas en la misma nación podrían ser más rentables con relación a su costo. Las

estrechas relaciones de trabajo entre empresas productoras de bienes complementarios pueden conducir a la elaboración de productos de mejor calidad.

Aunque esta interacción (Industrias proveedoras y conexas–industrias fabricantes o productoras) es ventajosa y se refuerza por sí misma, debemos recordar que esto no ocurre automáticamente, sino con la ayuda de la proximidad entre éstas, quienes son las que trabajan en fomentar dicha interacción.

Estrategias, estructura y rivalidad de la empresa

En este cuarto determinante de la ventaja competitiva nacional se analiza las formas en que las empresas son administradas y eligen competir, las metas que desean alcanzar y también la motivación de sus empleados y directivos, y, por último, el grado de rivalidad interna, la obtención y conservación de la ventaja competitiva en un determinado sector.

a. Estrategia y estructura de las empresas domésticas

No existe un sistema gerencial homogéneo que sea aplicado en el internacional mundo empresarial.

Las naciones tienden a ser competitivas en aquellas industrias donde las prácticas gerenciales y técnicas organizacionales (formación, capacitación y orientación de líderes, coordinación de funciones, actitud hacia las actividades internacionales, relación entre los trabajadores y la administración, etc.) favorecidas por el ambiente nacional (sistema educativo, historia social y religiosa, estructuras familiares, etc.) son apropiadas para las fuentes de ventaja competitiva. En Italia, por ejemplo, existen pequeñas y medianas empresas de éxito internacional que operan en segmentos fragmentados como la iluminación, muebles, calzados y máquinas de empaque y son administradas como grandes familias tendientes a satisfacer las necesidades de pequeños nichos de mercado. Por el contrario,

Alemania tiende a tener organizaciones jerárquicas que dan prioridad al contenido técnico y mecánico (productos ópticos, químicos, maquinarias complejas), las cuales requieren de una fabricación de alta precisión, un riguroso proceso de desarrollo, servicio después de la venta y una estructura gerencial muy disciplinada. En cambio, el éxito en el Japón ha sido gracias a la total cooperación entre funciones y dirección de complejas operaciones de ensamblado (producción de automóviles, televisores, ensamble de computadores).

Como podemos apreciar, las estrategias de cada nación dependen de las realidades de cada país y la forma en que se desarrolla la competencia difiere de un lugar a otro; por lo tanto, las estrategias a tomar serán diferentes.

Otro punto importante que hay que analizar son las *metas* del país, y con ellas las que las empresas e individuos desean alcanzar. Algunas naciones quieren resultados inmediatos, otras tienden a obtener excelentes beneficios en sectores o industrias donde se aprecia más el desarrollo a largo plazo. En Estados Unidos, por ejemplo, los inversionistas prefieren invertir en industrias como las de software y la biotecnología ya que éstas les reportan altos rendimientos a corto plazo. Contrariamente, en Suiza y Alemania las preferencias de inversión se dirigen hacia la investigación y el desarrollo, donde se obtienen rendimientos moderados y a largo plazo.

La motivación, tanto de los directivos como de los trabajadores que laboran en las empresas, tiene un rol importante a la hora de crear y, especialmente, mantener la ventaja competitiva nacional. El comportamiento y el esfuerzo del personal, muchas veces se ve influenciado por el sistema de remuneración que se aplique.

En este punto, un último factor que se debe tener presente es que las naciones tienden a ser más competitivas en aquellas actividades que son prestigiosas, ya sea porque son admiradas o porque se dependen de ellas: La elección de una carrera profesional es una decisión que frecuentemente se ve influenciada por el

sistema de valor del país (prioridad nacional). En Suiza, donde la banca y la industria farmacéutica son importantes, las personas más destacadas buscan especializarse en estas áreas. En Israel, la agricultura y las profesiones relacionadas con la defensa son las más comunes. En Alemania, el sector químico goza de gran prestigio mientras que en el Japón la electrónica suele ser la opción preferida. Las finanzas, la industria del entretenimiento y los deportes profesionales tienen mucho prestigio en Estados Unidos.

b. Rivalidad doméstica

La presencia de fuertes rivales locales es un estímulo poderoso para la creación y mantenimiento de la ventaja competitiva. Entre todos los factores del diamante, la competencia doméstica es quizás la más importante por el poderoso efecto estimulante que tiene sobre los otros factores.

La rivalidad doméstica ayuda a las empresas a desprenderse de la actitud de dependencia de las ventajas en los factores básicos, porque los rivales locales también disfrutan de ellos. Sin rivales locales, las empresas de una nación que cuenta con estas ventajas tiende a confiar en ellas, y lo que es peor, a desarrollar los factores con menor eficacia.

El proceso de rivalidad doméstica trae consigo enfoques alternativos en cuanto a estrategias, gama de productos y servicios que cubren muchos segmentos del mercado. Los competidores locales tienden a imitar y mejorar las buenas ideas con lo que se acelera el ritmo de innovación del sector y a la vez se crea defensas contra la penetración extranjera.

La concentración geográfica agiganta el poder de la competencia: mientras más localizada esté la competencia, ésta será intensa y los resultados serán mejores, ya

que todas y cada una de las empresas de una nación han de actuar con celeridad para mantener su ventaja.

La intensa rivalidad doméstica depende de la formación de nuevas empresas para crear nuevos competidores. Existen dos mecanismos básicos³: Uno es el establecimiento de empresas completamente nuevas, que pueden derivarse de empresas ya establecidas o que son resultado de ideas que surgieron durante la formación académica o investigaciones universitarias. El otro mecanismo es la diversificación interna hacia nuevos sectores por parte de empresas establecidas, esto es, empresas de sectores conexos.

Debemos tener claro que, el liderazgo mundial no se debe a que una o dos empresas capturen el mercado nacional y luego entren en el mundial. Por el contrario, el éxito competitivo global es resultado de una intensa competencia a nivel nacional que presiona a las empresas para que mejoren e innoven constantemente, realizando inversiones sostenidas en el largo plazo. Esto a su vez crea fuerzas y las coloca en una excelente posición para que compitan en el mercado internacional.

Los cuatro determinantes de la ventaja nacional configuran el entorno competitivo de las industrias. Pero también son importante otras dos variables: la casualidad y el Gobierno.

1.1.2 EL ROL DE LA CASUALIDAD

Los acontecimientos casuales son sucesos que tienen poco que ver con las circunstancias nacionales y que suelen estar fuera del control e influencias tanto de las empresas como del Gobierno.

³ PORTER Michael. “*Ventaja Competitiva de las Naciones*”, Vergara, Argentina, 1991, pp. 176

- ⇒ Nuevos inventos;
- ⇒ Decisiones políticas de los gobiernos;
- ⇒ Guerras;
- ⇒ Importantes cambios de los estados financieros internacionales o de los tipos de cambio;
- ⇒ Discontinuidad en los costos de materias primas o insumos como incrementos exagerados del precio del petróleo;
- ⇒ Aumento extraordinarios de la demanda a escala regional o mundial;
- ⇒ Importantes adelantos tecnológicos, entre otros.

Eventos como los que acabamos de mencionar desempeñan parcialmente su papel al alterar las condiciones en el “diamante”, pueden anular las ventajas de algunos competidores y causar un cambio radical en la posición competitiva. Las guerras, por ejemplo, pueden aumentar el nivel y la urgencia de las inversiones científicas locales (creación de factores) y perturbar las relaciones con los clientes (condiciones de demanda).

Los impactos que estos eventos fortuitos producen son irregulares en diferentes naciones: las guerras suelen tener efectos muy diferentes sobre los vencedores y los vencidos. Resulta interesante saber que, potencias derrotadas como Japón, Alemania e Italia son las naciones de más éxito del período de postguerra en cuanto a la competencia internacional.

Un dato importante que se debe tener en cuenta es que la invención y el talento emprendedor son el núcleo de la ventaja nacional. El “diamante” tiene una influencia considerable en lo relacionado a la capacidad de convertir un invento o una idea brillante en un sector internacionalmente competitivo. Pero hay que reconocer que si una nación solamente tiene el invento, lo más probable es que las empresas de otras naciones se apropien de él.

1.1.3 EL PAPEL DEL GOBIERNO

El Gobierno puede influir positiva o negativamente en cada uno de los cuatro determinantes con acciones como:

- ⇒ Subsidios;
- ⇒ Políticas gubernamentales;
- ⇒ Regulación o desregulación de los mercados de capital;
- ⇒ El establecimiento de las normas y regulaciones locales de los productos;
- ⇒ La compra de bienes y servicios;
- ⇒ Leyes fiscales;
- ⇒ Regulación antimonopolios; y, otras intervenciones similares.

El Papel del Gobierno es indudablemente parcial. Las naciones que llegan a tener éxito lo consiguen en aquellos sectores donde están presentes los determinantes fundamentales de la ventaja nacional y éstos son reforzados por la acción gubernamental. Por consiguiente, el gobierno puede elevar o rebajar las probabilidades de conseguir ventaja competitiva, pero carece de la capacidad para crearla por sí misma.

La figura 1-2 muestra gráficamente el sistema completo de estos determinantes y variables externas. En los cuatro determinantes se da una influencia recíproca, y ellos a su vez se ven afectados por los eventos casuales y el gobierno.

1.1.4 UNA PANORAMICA DE LOS DETERMINANTES

Los determinantes miden la magnitud en la que el entorno nacional proporciona el ambiente propicio para competir en un sector.

Cuando un país compite estimulado básicamente por factores de producción no especializados, su estrategia es la de explotar los recursos naturales y utilizar mano de obra barata para competir en precio. En este caso, la demanda local no es sofisticada y no anticipa las tendencias mundiales; los sectores no cuentan con diseños de mercados o ingresos de empresas competitivas; las relaciones comprador-proveedor no se concentran en la planificación y la orientación hacia mercados externos.

Para poder alcanzar su ventaja competitiva, las naciones necesitan desarrollar factores especializados de tal forma que su estrategia sea la de competir con productos o servicios de calidad que sean competitivos internacionalmente, desarrollando una demanda doméstica refinada y propiciando que las relaciones entre las industrias sean planificadas y se orienten hacia el exterior.

Tanto el gobierno como las empresas tienen un rol importante en la creación de un entorno nacional favorable. Por un lado el gobierno debe actuar como catalizador y propulsor del cambio, incentivando a las empresas a elevar sus aspiraciones y a moverse hacia mayores niveles de competitividad, a través de políticas gubernamentales tendientes a crear un ambiente en el cual las empresas pueden ganar ventajas competitivas, en lugar de involucrarse directamente en el proceso productivo. Por otro lado, las empresas deben elevar su nivel de productividad, elevando la calidad de sus productos, creando características deseables, mejorando el nivel de tecnología utilizado y agregando así eficiencia a la producción.

Para lograr esto, los empresarios necesitan crear un ambiente dinámico y cambiante dentro de sus industrias, deben estar preparados para sacrificar los caminos fáciles por los difíciles que son los que en el largo plazo mantienen el nivel de competitividad alcanzado.

En conclusión, cada punto del diamante actúa en la consecución de los ingredientes esenciales para alcanzar el éxito competitivo internacional: la disponibilidad de los recursos y las habilidades necesarias para lograr la ventaja competitiva de una industria, la información sobre nuevas oportunidades que las empresas perciben y las direcciones en las cuales emplean sus recursos y habilidades, las metas de los dueños, gerentes, empleados y lo más importante, la presión que ejercen los competidores para invertir e innovar, siendo este último el ingrediente necesario para que las empresas ganen ventaja competitiva y las perfeccionen a través del tiempo.

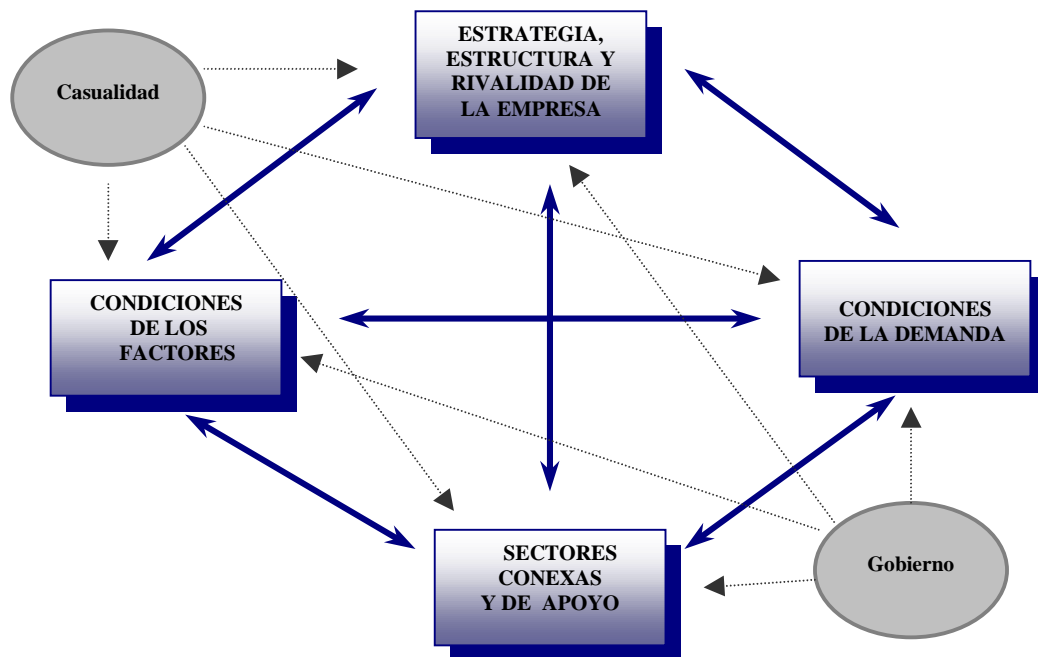


FIGURA 1-2 Modelo de "Diamante" de Porter

1.1.5 LA DINAMICA DE LA VENTAJA NACIONAL

Los determinantes de la ventaja nacional constituyen un sistema complejo mediante el cual una gran cantidad de características nacionales influyen en el éxito competitivo. Nuestra finalidad ahora es demostrar la forma en que cada uno

de los determinantes se combinan e integran en este sistema dinámico. Para esto, describiremos cómo cada determinante se ve influenciado por los otros, principalmente por dos elementos: la rivalidad doméstica y la concentración geográfica del sector.

Relaciones entre los determinantes

Como ya lo hemos recalado durante todo el capítulo, cada determinante puede afectar a todos y cada uno de los demás determinantes del sistema, pero hay que saber que algunas interacciones son más importantes y fuertes que otras.

a. Influencias sobre la creación de factores (Condiciones de factores)

La creación de factores especializados y avanzados, que son más decisivos para la ventaja nacional, debe estar basada en inversiones sostenidas en factores generalizados, como por ejemplo un sistema de enseñanza secundaria adecuada, moderna infraestructura de transportes, etc. Además, son los institutos de investigación, las facultades universitarias especializadas, los programas de capacitación profesional, entre otros, los mecanismos excepcionalmente eficaces para la creación y perfeccionamiento de factores avanzados y especializados.

La *rivalidad doméstica* ejerce la influencia más fuerte en la creación de factores. Un buen número de rivales locales, en competencia tenaz, estimula el rápido desarrollo de recursos humanos especializados, de tecnologías afines, de conocimientos específicos del mercado y de infraestructura especializada. Las mismas empresas son quienes invierten en la creación de factores, bajo la presión de quedarse rezagadas si no lo hacen.

Un grupo de rivales domésticos también estimula a quienes buscan trabajo, a invertir parte de su tiempo y su dinero en la adquisición de las cualificaciones especializadas necesarias. La creación de factores será inusitadamente rápida en

sectores que se consideren prestigiosos o prioridades nacionales, porque éstos atraen más la atención de los particulares, las instituciones y el Gobierno. Estos efectos se harán más pronunciados si los rivales están ubicados en su totalidad en una ciudad o región.

La presencia de bastantes competidores no sólo resalta la importancia y potencial del sector y hace que los particulares y las instituciones sean conscientes de su existencia, sino que también reduce el riesgo de las inversiones en la creación de instalaciones y técnicas especializadas.

Las empresas locales deben perfeccionar constantemente la dotación de factores y trabajar activamente para estimular las inversiones en ellos. La enérgica rivalidad doméstica desempeña un papel especial en el fomento de tal perspectiva, como también lo hace la presión ejercida por los compradores.

La dotación de factores y el ritmo a los que se crean también se ven influenciados por la presencia de *sectores conexos y auxiliares*, los mismos que poseen o estimulan sus propios mecanismos para crear y perfeccionar los factores especializados. Algunos suelen ser transferibles.

Las *condiciones de la demanda* ejercen también influencia. En el caso de que un producto genere un extremado nivel de demanda, o ésta sea altamente exigente o refinada, existe la tendencia de canalizar las inversiones privadas y públicas hacia la creación de factores conexos.

Las inversiones para la creación de factores experimentan un efecto acumulativo con el paso del tiempo. El papel de los otros determinantes al influir en las instituciones educativas, de investigación y de otros tipos ofrece un estímulo continuado y adicional para la creación de factores especializados. Con el paso del tiempo, las diferencias en el ritmo y orientación de tales inversiones de unas a

otras naciones pueden llevar a la aparición de amplias diferencias en la dotación de factores especializados relacionados con un sector.

b. Influencias sobre la composición y tamaño de la demanda
(Condiciones de la demanda)

La *rivalidad doméstica* tal vez sea la influencia más importante. Un grupo de rivales locales invierte en marketing, impulsados por un compromiso y una atención intensos con y hacia el mercado interior. La política de precios es agresiva para conseguir o mantener participación en el mercado local. Los productos se presentan antes en el mercado interior y la gama de productos disponibles es mayor. Se estimulan la demanda primaria en el mercado interior. Y no sólo se incrementa la demanda interior, sino que la saturación se produce antes y da lugar a unos esfuerzos agresivos en pos de la internacionalización.

La intensa rivalidad doméstica no sólo estimula sino que, en efecto, crea y mejora la demanda interior por medio de la innovación en los productos y en el marketing.

La rivalidad doméstica también puede mejorar la demanda extranjera, creando una imagen nacional del sector, que los compradores extranjeros tomarán en cuenta, para incluir a esa nación entre sus potenciales fuentes de aprovisionamiento.

La presencia de *sectores conexos y auxiliares* que hayan alcanzado el éxito también puede mejorar la demanda internacional para los productos de un sector. Una forma es mediante la transferencia del prestigio; otra, es a través de los productos complementarios.

La internacionalización de la demanda interior también se ve influenciada por las *condiciones de los factores*, sobre todo porque los mecanismos para la creación de factores vinculados a un sector en particular, atraerán a empresas y estudiantes extranjeros quienes serán, frecuentemente, fuentes de demanda extranjera para los bienes y servicios de una nación.

c. Influencia en los sectores conexos y de auxilio

Las *condiciones de factores*, especialmente, los mecanismos de creación influyen en el desarrollo de sectores conexos y de apoyo. Las cualificaciones, el conocimiento y la tecnología creados por un sector producirán el flujo de la información que los beneficiará.

La amplitud y especialización de los sectores de apoyo mejoran con el *tamaño y crecimiento de la demanda interior* de un producto. Cuando la demanda interior es significativa, no dejan de aparecer proveedores especializados dispuestos a atender las necesidades insatisfechas, a ser los sustitutos de las importaciones o a realizar actividades que anteriormente se llevaban a cabo dentro de las empresas clientes con mayor eficacia y economía.

Una vez más, la influencia más decisiva es la existencia de *rivales domésticos* agresivos. Un grupo de empresas domésticas que hayan alcanzado éxitos internacionales y que vendan a escala mundial, canaliza la demanda hacia el sector proveedor doméstico. Los sectores proveedores existentes crean productos y servicios adaptados a las necesidades del sector.

Aquellas empresas que han alcanzado el éxito internacional en un sector suelen incorporarse a los sectores proveedores y son la fuente de lo que se denomina “derivaciones”, es decir empresas creadas por empleados que se establecen por su propia cuenta para fabricar componentes o maquinaria o prestar servicios.

La presencia de clientes domésticos competidores amplía los campos técnicos investigados por los proveedores y crea más centros potenciales de desarrollo que aceleran el ritmo de innovación. También aumenta las probabilidades de que alguno se integre hacia las fuentes de aprovisionamiento y se incorpore al sector proveedor con lo que refuerza la rivalidad, o que se produzca una derivación de una de ellas, lo que representa una nueva forma de competir.

d. Influencias en la rivalidad doméstica

Las *condiciones de la demanda* potencian la rivalidad cuando los compradores domésticos exigentes buscan múltiples fuentes de aprovisionamiento y fomentan la incorporación de nuevos competidores.

La nueva incorporación a un sector también se ve propiciada, directa o indirectamente, por unas fuertes posiciones nacionales en *sectores conexos o de apoyo*. La ventaja competitiva más interesante se produce cuando convergen en un nuevo sector empresas recién incorporadas procedentes de un cierto número de diferentes sectores proveedores y conexos. De este modo entran a escena una diversidad de formas de competir, lo que frecuentemente hace florecer la innovación.

Una tercera influencia sobre la estructura doméstica es el papel de los *mecanismos especializados para la creación de factores* en la aparición de nuevos participantes, normalmente empresas de nueva creación, en un sector.

El papel de la concentración geográfica

Generalmente los competidores que forman muchos de los sectores de gran éxito internacional, se ubican en una sola ciudad o región de una nación. Las

concentraciones de rivales domésticos están rodeadas con frecuencia de proveedores y situadas en zonas donde se concentra una buena cantidad de clientes entendidos y significativos. La ciudad o región, entonces, se convierte en un entorno singular para competir en el sector.

La concentración geográfica de las empresas en sectores que han alcanzado el éxito internacional se produce debido a la influencia de cada uno de los determinantes del diamante y a su mutuo reforzamiento: La *concentración de rivales, clientes y proveedores* motiva la eficacia y especialización, pero muy especialmente influye en la mejora e innovación.; la *cercanía de los proveedores* estimula el intercambio y cooperación con las actividades de investigación y desarrollo de los sectores; los *clientes entendidos* permiten adquirir información sobre las necesidades y tecnologías recientes y exigir de este modo un servicio y un rendimiento del producto óptimos; la *proximidad física de la competencia* aumenta la concentración y rapidez del flujo de información dentro del sector nacional, así como el ritmo al que se propagan las innovaciones, al mismo tiempo, se limita la difusión de información hacia el exterior, porque la comunicación toma formas (contactos personales) que impiden las fugas.

La concentración geográfica lleva consigo algunos riesgos a largo plazo, especialmente si la mayoría de los compradores, proveedores y rivales no operan a escala internacional.

a. Ventaja competitiva de ciudades y regiones

Las razones de que una ciudad o región en particular alcance el éxito en un sector específico se pueden comprender dentro de las mismas consideraciones analizadas en el “diamante”, tales como, la localización de los compradores más entendidos, la posesión de mecanismos para la creación de factores y un parque de proveedores locales bien desarrollados. Los efectos de la ubicación son

intensos aunque las diferencias culturales, políticas o de costos son pequeñas entre unas y otras localizaciones.

Muchos de los determinantes de la ventaja competitiva son más similares dentro de una nación que entre unas y otras naciones. La política gubernamental, la normativa jurídica, las condiciones del mercado de capitales, los costos de los factores y muchos otros atributos que son comunes en un país hacen que las fronteras nacionales tengan un papel importante. Aunque la combinación de las condiciones nacionales fomenta la ventaja competitiva, el Gobierno Nacional puede desempeñar un papel predominante en el éxito de un sector.

El descenso de los costos de comunicación, de transporte, de las barreras al comercio y la competitividad internacional hacen que las ventajas derivadas de la ubicación sean más significativas para la innovación sectorial, porque las empresas con auténticas ventajas competitivas tienen más capacidad para incursionar en otros mercados.

Origen y desarrollo de un sector competitivo

Aunque la ventaja nacional sostenida en un sector se refleja en un “diamante” en buen funcionamiento, todo el sistema no suele ser operativo desde el principio. Una ventaja en un sólo determinante suele aportar la motivación inicial para la formación de un sector en una nación que, frecuentemente, no se da alrededor de una sola empresa. Una vez iniciado el proceso, se pone en movimiento un mecanismo que atrae a los competidores, da más significación a otros determinantes y hace que se acumulen las ventajas.

En la práctica, la formación de un sector local normalmente se desencadena por uno de entre los tres determinantes. Una ventaja inicial en los factores de producción aporta la semilla de un sector internacionalmente competitivo. La

disponibilidad, sobre todo de factores naturales, es lo que suele atraer la atención hacia un sector.

En los sectores más avanzados, los primeros competidores pueden surgir de mecanismos especializados de creación de factores. El personal con formación en campos específicos aplicará sus conocimientos y aptitudes para incorporarse a un sector donde haya demanda interior real o potencial.

Las simientes de los sectores competitivos también se encuentran en los sectores conexos y de apoyo. Los participantes iniciales pueden ser empresas de sectores proveedores o conexos, o empresas de nueva creación fundadas por empleados que han abandonado tales sectores.

Las condiciones de la demanda brindan otra base de partida bastante común para un sector competitivo. Una demanda local sustancial es un estímulo temprano para la formación de empresas locales.

En las naciones en vías de desarrollo, el origen de los sectores más competitivos son las condiciones de los factores básicos o una demanda local excepcionalmente fuerte. En las naciones más avanzadas, las fuentes de formación inicial de sectores son más numerosas. Los estímulos de la demanda para la creación de nuevos sectores probablemente son reflejo de una demanda excepcionalmente temprana, segmentada o refinada, y no sólo de una demanda sustancial.

La capacidad de una simiente inicial de cualquier fuente para dar como fruto un sector competitivo en una nación, irá en función de que ya existan ventajas en otros determinantes o de que, al menos, puedan crearse. Para ir más allá de este período inicial de formación del sector, casi siempre hace falta la presencia de rivalidad doméstica. Las derivaciones y/o las incorporaciones a partir de sectores conexos vertical u horizontalmente, transforman un sector naciente en uno con

potencial internacional. La rivalidad incentiva a las empresas a ir más allá de la ventaja inicial e iniciar el proceso de perfeccionamiento.

Para mantener la ventaja, las condiciones en el sector deben ampliarse y acumularse, sobre todo cuando la ventaja inicial se produce en los factores básicos de producción. La inexistencia de un determinante importante, especialmente la ausencia de rivalidad competitiva, de un personal especializado o de conocimientos técnicos, normalmente entorpecerá el proceso de perfeccionamiento de la ventaja competitiva. Si desde el principio, una nación cuenta con ventajas en varios determinantes o puede desarrollarlas rápidamente, pronto conseguirá una ventaja competitiva sostenible. Las empresas de la nación han de formarse con tecnología, activos y una red mundial que les permita competir con ventajas de orden superior y en segmentos avanzados.

Al desarrollarse las ventajas en diversas partes del “diamante” y sobre todo cuando tienen lugar y se acumulan los reforzamientos dentro del mismo, un sector nacional puede alcanzar ritmos notables de mejora e innovación durante un período de años o incluso décadas. Los proveedores que surgen cuentan con tales capacidades y recursos que permiten una mejora en la tecnología de procesos más rápida de lo que las propias empresas puede asimilar. Los compradores, cada vez más entendidos y exigentes, abren más vías para el desarrollo de nuevos productos. Este rápido perfeccionamiento continúa hasta que se agotan las posibilidades derivadas del uso de las tecnologías básicas disponibles o hasta que empiezan a aparecer las primeras trabas al dinamismo del sector, creadas muchas veces dentro del mismo.

Generalmente, las naciones consiguen su ventaja inicial en uno o dos de los segmentos de un sector. Si una ventaja inicial en factores ha dado lugar al nacimiento del sector, el segmento temprano con frecuencia será sensible al precio.

La mejora de la ventaja competitiva requiere que las empresas compitan en segmentos más avanzados. Esta capacidad depende de la ampliación de las bases de la ventaja nacional para dar paso a ciertos aspectos como: las ventajas en la demanda, la presencia de sectores proveedores y conexos avanzados, y el desarrollo de mecanismos especializados de creación de factores.

La pérdida de posición competitiva en algunos segmentos sectoriales suele ser síntoma de un saludable perfeccionamiento. El paso que con el tiempo se vaya produciendo a una tecnología más avanzada y la incorporación a segmentos más diferenciados significa que el proceso de innovación se está produciendo.

En ocasiones, la casualidad incide en la aceleración del proceso, en la cual un sector se perfecciona y logra intervenir en mercados internacionales. Un acontecimiento fortuito, como una súbita expansión de la demanda, un cambio de precios en los factores, o un gran cambio tecnológico, crea una discontinuidad que anula las ventajas de los líderes tradicionales y permite que las empresas de una nación se pongan por delante de ellos. El diamante establece las condiciones para una ventaja de orden superior y cuesta mucho tiempo y esfuerzo imitarla.

El proceso de creación de un sector competitivo adquiere un impulso propio, el mismo que una vez activado por la ampliación y autorreforzamiento de los determinantes, lleva al sector hacia ventajas más amplias y robustas. La nación en la que, con mayor rapidez, se desarrolle este proceso es la que alcanza el mayor éxito.

a. El desarrollo de los agrupamientos

El proceso evolutivo del sector engendra a veces nuevos sectores competitivos y consecuentemente crea o amplía un agrupamiento. De este modo, algunas partes

de la economía nacional adquieren un impulso que trasciende de los sectores por separado y es una poderosa fuerza para el desarrollo económico.

Las vías por las que habitualmente emergen los agrupamientos son diferentes en cada nación y varían en función de los tipos de empresa presentes en la economía. Los agrupamientos de sectores competitivos que alcanzan el éxito son verticalmente profundos y abarcan muchos eslabones de la cadena vertical y sectores que aportan maquinaria y otros insumos especializados.

Cuando las condiciones de la demanda y los factores lo soportan, la intensa rivalidad doméstica activa las inversiones y la innovación y hace que nazca otro sector competitivo. El mutuo reforzamiento dentro de los agrupamientos lleva también a oleadas de innovación en sectores completos de una economía nacional.

En una economía que está mejorando, los crecientes costes de los factores debido a oportunidades en sectores más productivos llevarán inevitablemente a una contracción de algunos agrupamientos. Aquellos sectores en los que los recursos se empleen de forma menos productiva, porque la tecnología es la menos avanzada o los productos son los menos diferenciados, perderán ventaja competitiva.

A medida que un sector madura y se detiene el ritmo de innovación, el determinante operativo de la ventaja competitiva puede volver a revertir hacia los costes de los factores básicos. La movilidad de la tecnología ha llevado a algunos considerar que los costes de los factores están cobrando mayor importancia en la competencia internacional. Mientras que la movilidad de la tecnología puede acortar el período hasta que se produzca la imitación, las empresas que se nutren de tecnología en otras naciones siempre están una generación rezagadas.

Además, la capacidad de utilización de la tecnología y no sólo su acceso es lo que lleva a la ventaja. La capacidad de emplear y mejorar la tecnología importada se ve fuertemente influida por el “diamante” nacional. *“La ventaja competitiva es cada vez más una función no de los factores sino de la capacidad para crear y aplicar conocimientos y tecnologías a la competencia sectorial”*⁴.

La pérdida de la ventaja nacional

A medida que evolucionan los sectores, las empresas de una nación corren el riesgo de perder una parte o toda su ventaja competitiva. La capacidad de las empresas de una nación para adaptarse con éxito a los cambios del sector es una función del “diamante” nacional. Allí donde existan compradores domésticos entendidos, una dotación de conocimientos técnicos y de personal especializado y una intensa rivalidad local, combinado todo ello con ventajas competitivas acumuladas tales como las economías de escala, el prestigio de marca y unas redes mundiales bien organizadas, las empresas de una nación pueden cambiar y adaptarse para mantener la ventaja competitiva durante muchas décadas. No obstante, la ventaja competitiva en un sector se habrá perdido cuando las condiciones presentes en el “diamante” nacional dejen de soportar y estimular la inversión y la innovación para equiparse a la estructura evolutiva del sector.

Algunas de las razones más importantes del deterioro de la ventaja son las siguientes:

Deterioro de las condiciones de factores. Las condiciones de los factores pueden deteriorarse por una diversidad de razones. Entre las más perturbadoras están: el retraso en el ritmo de creación y perfeccionamiento de los factores; el deterioro con relación a otra nación de los recursos humanos especializados, de la ciencia o

⁴ PORTER Michael, “La Ventaja Competitiva de las Naciones”, Vergara, Argentina, 1991, pp. 189

tecnología relacionada con el sector; los crecientes costes de los factores también suelen ser una amenaza frecuente para la ventaja competitiva pues la pérdida de ventaja en algunos segmentos e incluso sectores es, inevitable, ya que la mejora e innovación no siempre pueden contrarrestar los incrementos en los costes.

Disparidad entre las necesidades locales y la demanda mundial. La ventaja competitiva se verá seriamente amenazada si las condiciones de la demanda interior empiezan a apartarse de las que prevalecen en otras naciones avanzadas. En otros países, a diferencia de lo que sucede dentro de la nación, surgen nuevas necesidades o exigencias de los compradores.

Los compradores locales se duermen en los laureles. Las empresas de una nación se enfrentarán a graves dificultades para mantener su ventaja si los compradores extranjeros llegan a ser más entendidos y exigentes que los compradores domésticos. Los compradores domésticos pueden caer en la autocomplacencia si disminuye la rivalidad de un sector. Además, las barreras comerciales pueden entorpecer el ritmo de innovación o las normativas gubernamentales pueden apartar las necesidades de los compradores domésticos de las necesidades de los compradores de otros mercados internacionales. Sea cual fuere la causa, la ausencia de clientes locales innovadores hace difícil que las empresas de una nación ganen espacio en innovación en relación a sus rivales extranjeros.

El cambio tecnológico lleva a apremiantes desventajas en factores especializados o a la necesidad de nuevos sectores de apoyo de los que se carece. El cambio tecnológico con frecuencia suele ser el desencadenante de cambios en la ventaja competitiva nacional porque puede anular antiguas ventajas competitivas y crear la necesidad de otras nuevas. El riesgo para la ventaja competitiva alcanza su mayor punto allí donde una nueva tecnología forma parte integral del sector. Cuando las nuevas tecnologías sólo afectan a una pequeña

parte del producto total y el sector representa una aplicación restringida, las nuevas tecnologías pueden adquirirse frecuentemente en el extranjero.

Las metas limitan el ritmo de inversión. El ritmo de inversión, marketing, información y activos tangibles se ve influenciado por las metas de la empresa y de la dirección. Las que, a su vez, son una función de los mercados nacionales de capitales, de la estructura de la propiedad, de la política fiscal, de los incentivos de la dirección y de las normas sociales.

Si las metas de un sector nacional son incongruentes con unas inversiones sostenidas, se perderá la ventaja competitiva frente a sectores nacionales que estén más deseosos de invertir o mejor capacitados para hacerlo. Si las empresas de un sector son propiedad de corporaciones diversificadas que buscan una generación bruta de fondos sostenida, el agotamiento de la ventaja competitiva es un resultado previsible.

Las empresas pierden la flexibilidad para adaptarse. Aunque las empresas de una nación sepan de qué manera han de cambiar para mantener la ventaja competitiva, pueden perderla si hay barreras que dificulten e impidan la adaptación. Estas barreras frecuentemente son internas. Las restricciones sindicales pueden evitar las innovaciones en los procesos o bloquear la inversión en filiales extranjeras necesarias para el aprovisionamiento de nuevas tecnologías o factores. Las normativas locales pueden tener vigentes unas normas antiquísimas o impedir la introducción de nuevas tecnologías.

El dejar de innovar puede mantener la posición competitiva atada a una determinada dotación de activos a corto plazo, pero frecuentemente asegurará que los activos de la empresa tendrán muy poco valor a largo plazo. Mantener la ventaja competitiva exige que las empresas hagan obsoletos sus propios activos con tecnología o métodos nuevos. La voluntad de hacerlo así normalmente nace

de una intensa presión competitiva, de unos clientes locales exigentes y de unas metas que apoyan las inversiones y reflejan un intenso compromiso con el sector.

La rivalidad doméstica decae. Una de las causas más comunes, y frecuentemente la más fatal, de la pérdida de ventaja nacional es el decaimiento de la rivalidad doméstica, puesto que con ella se suele perder la presión para mejorar y adaptarse.

Las fusiones o acuerdos informales resultantes de esto socavan el proceso de innovación en el sector. El éxito económico sostenido también puede socavar la rivalidad, puesto que las empresas pueden llegar a sentirse satisfechas con lo que consiguen y poco dispuestas a perturbar el aparente equilibrio. La pérdida de rivalidad doméstica es un factor que lentamente corroe la ventaja competitiva al detener el ritmo de innovación y dinamismo.

1.2 EL DESARROLLO COMPETITIVO DE LAS ECONOMIAS NACIONALES

El nivel de perfeccionamiento alcanzado por una economía constituye el avance hacia fuentes de ventaja competitiva más evolucionadas y hacia posiciones en segmentos y sectores de mayor productividad a nivel nacional. Por tanto, la unidad básica de análisis para la comprensión de la ventaja nacional es el *sector* y *el agrupamiento sectorial*.

La *fase de desarrollo competitivo* que ha alcanzado la industria de un país a nivel internacional difiere de una nación a otra. Dentro de cada fase intervienen sectores, segmentos sectoriales y estrategias empresariales diversas. Tales fases permiten determinar no sólo la situación en la que se encuentra la economía de un país en un momento determinado, sino también, el proceso de perfeccionamiento emprendido por dicha nación, proporcionando de este modo un marco adecuado para analizar el desarrollo de los países como un conjunto.

1.2.1 DESARROLLO ECONOMICO

La prosperidad económica de una nación depende de la productividad que se extraiga de los recursos. El nivel y crecimiento de la productividad son función de la gama de sectores y segmentos sectoriales en que las empresas de un país pueden competir con éxito, y de la naturaleza de las ventajas competitivas que a lo largo del tiempo se consiguen en ellos.

Las economías progresan mediante el *perfeccionamiento* de sus posiciones competitivas, lo cual se logra obteniendo ventajas competitivas de nivel superior en los sectores existentes y desarrollando la capacidad para competir con éxito en nuevos sectores y segmentos de alta productividad. El comercio, gracias al cual las exportaciones de los sectores productivos permiten las importaciones de productos que solamente se podrían producir en el país con una productividad menor, tiene una importancia capital en el proceso de perfeccionamiento. De la misma manera que la tiene la inversión extranjera directa que desplaza al extranjero las actividades menos productivas o que permite a los sectores más productivos ingresar con mayor éxito en los mercados extranjeros.

Si los sectores de un país no logran perfeccionar y ampliar sus ventajas competitivas, quedarán rezagados. Es por ello que conseguir una ventaja competitiva de orden superior en un sector casi siempre ayuda a mejorar a otros sectores. Además, una parte esencial del proceso de perfeccionamiento es la pérdida de posiciones en segmentos sensibles al precio y en productos que requieran una tecnología y unas capacitaciones poco avanzada. Sin embargo, la incapacidad para mejorar e innovar suficientemente de prisa y mantener la posición en sectores y segmentos avanzados puede debilitar la posición en otros. Esto es, si las empresas de un país empiezan a quedarse rezagadas en calidad, características y tecnología de proceso, la mejora de la industria estará en peligro.

Una competencia mundial cada vez más amplia es vital para la prosperidad económica nacional. La capacidad de perfeccionar una economía depende mucho de la posición en la que se encuentran aquellas empresas del país expuestas a la competencia internacional. La parte de la economía de mayor importancia para el desarrollo competitivo es aquella que contiene buena parte de los sectores y segmentos sectoriales en los que existe potencial para lograr unos altos y crecientes niveles de productividad nacional.

La capacidad de exportar en sectores avanzados, con importaciones en campos menos productivos, también resulta fundamental para el proceso de perfeccionamiento.

1.2.2 FASES DEL DESARROLLO COMPETITIVO

Para alcanzar la ventaja competitiva, las economías nacionales deben pasar por cuatro diferentes etapas de desarrollo competitivo, las cuales permiten conocer no sólo los aspectos básicos de ventaja que las empresas de un país tienen dentro de la competencia internacional, sino también la naturaleza y extensión de los sectores y agrupamientos con éxito a nivel internacional. Sin embargo, las fases no pretenden explicar todo lo relacionado a un país o a su proceso de desarrollo, sino por el contrario, tratan de destacar aquellos atributos esenciales de un sector de un país que ayudan a elevar la prosperidad económica de la nación.

A pesar de que las economías difieren entre sí, es posible determinar un modelo predominante de la naturaleza de la ventaja competitiva de las empresas de un país en un momento determinado, el cual permite conocer los sectores y segmentos en los que las empresas del país pueden competir con éxito, así como las estrategias que deben emplear. La naturaleza de la ventaja competitiva hace también que la calidad de los factores se desarrolle paralelamente en todos los

sectores. De igual forma, los enfoques competitivos, así como las normas y valores prevalecientes, son difundidos de un sector a otro.

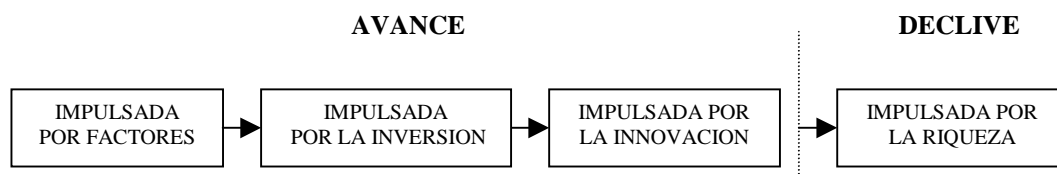


FIGURA 1-3 Cuatro etapas del desarrollo competitivo nacional

Con relación a esto la teoría de las Ventajas Competitivas de Porter establece cuatro etapas perfectamente diferenciadas: la impulsada por los factores, la impulsada por la inversión, la impulsada por la innovación y la impulsada por la riqueza. En las tres primeras fases se establece una mejora progresiva de las ventajas competitivas y con ello un aumento progresivo de la prosperidad económica. Y en la cuarta fase se define una aparente inacción y con el paso del tiempo, un declive. En definitiva, estas fases constituyen un medio indicado para comprender la forma en que se desarrollan las economías, los problemas característicos a que se enfrentan sus empresas en momentos determinados y las fuerzas que hacen progresar o decaer una economía.

Impulsada por los factores

Los sectores de los países que se encuentran en esta fase inicial logran el éxito internacional debido a que basan su ventaja competitiva exclusivamente en los factores básicos de producción, tales como: trabajo, capital, infraestructura y recursos naturales. En esta etapa, los países exportan aquellos bienes en cuya producción usan factores de producción que tienen en forma abundante o bien exportan productos agrícolas que no tienen mucho valor agregado (exportaciones de banano y café). La figura 1-4 del “diamante” indica como las condiciones de factores constituyen la fuente esencial de ventaja competitiva para un país durante esta etapa.

Son muchos los países que ingresan a estos mercados pues no hay necesidad de un alto nivel de tecnología.



FIGURA 1-4 Una economía impulsada por los factores

Las empresas propias de un país con tal economía compiten exclusivamente en términos de precio en aquellos sectores que exigen ya sea una reducida tecnología de proceso o de producto o bien una tecnología barata y que se pueda conseguir con facilidad⁵. La tecnología disponible en la mayoría de los casos se consigue en otros países y no se desarrolla en el país que la adquiere, sino más bien se logra su imitación o se adquieren los bienes de producción directamente en el exterior.

En esta fase, son muy pocas las empresas de un país que tienen contacto directo con los consumidores finales. Los medios para acceder a los mercados extranjeros son proporcionados por las empresas extranjeras. En relación a la demanda interior de productos para la exportación puede llegar a ser muy escasa o incluso inexistente.

⁵ PORTER Michael. "Ventajas Competitivas de las Naciones", Vergara, Argentina, 1991, pp. 671

La economía de un país durante esta fase tiende a ser muy sensible a los ciclos económicos mundiales y a los tipos de cambio, los mismos que inciden en la demanda y en los precios relativos de los bienes. Es vulnerable también a las pérdidas de ventaja en los factores con relación a otros países y a los cambios repentinos de liderazgo en los sectores.

A pesar de la abundancia de recursos económicos que permiten elevadas rentas per cápita durante un importante período de tiempo, una economía impulsada por factores tiene una deficiente base para el crecimiento continuado de la productividad.

La fase impulsada por los factores ha sido una característica propia de todos los países en algún momento determinado de su historia. Casi todos los países en vías de desarrollo se encuentran en esta fase, pues son consideradas economías de planificación central. Además, ciertos países prósperos y con abundancia de recursos, como Canadá y Australia están también en esta fase. Pocos países pasan de la fase impulsada por los factores.

En una economía de este tipo, la combinación de sectores que se orientan hacia el mercado interior puede ampliarse a lo largo del tiempo, permitiendo inclusive la sustitución de las importaciones, cuyo objetivo principal casi siempre es proteger el mercado interior de la competencia extranjera. Sin embargo, tales sectores interiores carecen de ventaja competitiva en términos internacionales y si dicha protección se acentúa pueden llegar a reducir la productividad nacional debido a la ineficacia existente.

Impulsada por la inversión

En esta fase, la ventaja competitiva nacional se basa en la disposición y la capacidad del país y de sus empresas para invertir agresivamente en su base

industrial. Esto es, invierten en la construcción de instalaciones modernas y eficientes, equipadas con la mejor tecnología disponible en el mercado mundial, además se adquiere tecnología extranjera de productos o de procesos mediante licencias o empresas mixtas, todo lo cual permite al país competir en sectores y segmentos sectoriales más refinados.

Sin embargo, en esta fase, la tecnología y los métodos extranjeros no sólo son aplicados, sino también mejorados. Y de acuerdo al dominio alcanzado por la empresa se puede inclusive desarrollar mejoras propias tales como modelos nuevos de productos. Esta capacidad de la industria de un país para absorber y mejorar la tecnología extranjera es esencial para incursionar en esta etapa.

Una economía impulsada por la inversión se caracteriza por invertir en factores y hacer que éstos pasen de básicos a avanzados y por crear una infraestructura moderna. Pues, con trabajadores y personal técnico cada vez más cualificados es posible el funcionamiento eficiente de las avanzadas instalaciones, proporcionando además la capacidad interna para asimilar y mejorar tal tecnología. En cuanto a la comercialización internacional, las empresas de un país establecen canales propios y logran además contactos directos con los compradores.

La rivalidad interior en aquellos sectores en que compite la nación es intensa, impulsando a las empresas a invertir continuamente para rebajar los costes, mejorar la calidad de los productos, presentar nuevos modelos y modernizar los procesos. Es por ello que, la existencia de metas corporativas que respalden dichas inversiones en tecnología y activos de producción constituye una condición importante para mantenerse en esta etapa.

Las ventajas competitivas en esta etapa se consiguen a partir de la mejora de las condiciones de los factores, así como de la estrategia, estructura y rivalidad que

adopten las empresas (Figura 1.5). Mientras se conserve una ventaja en los costes de factores básicos, es posible ampliar las ventajas competitivas con factores de bajo coste pero más avanzados mediante mecanismos eficaces para la creación de factores: (centros educativos, de investigación).

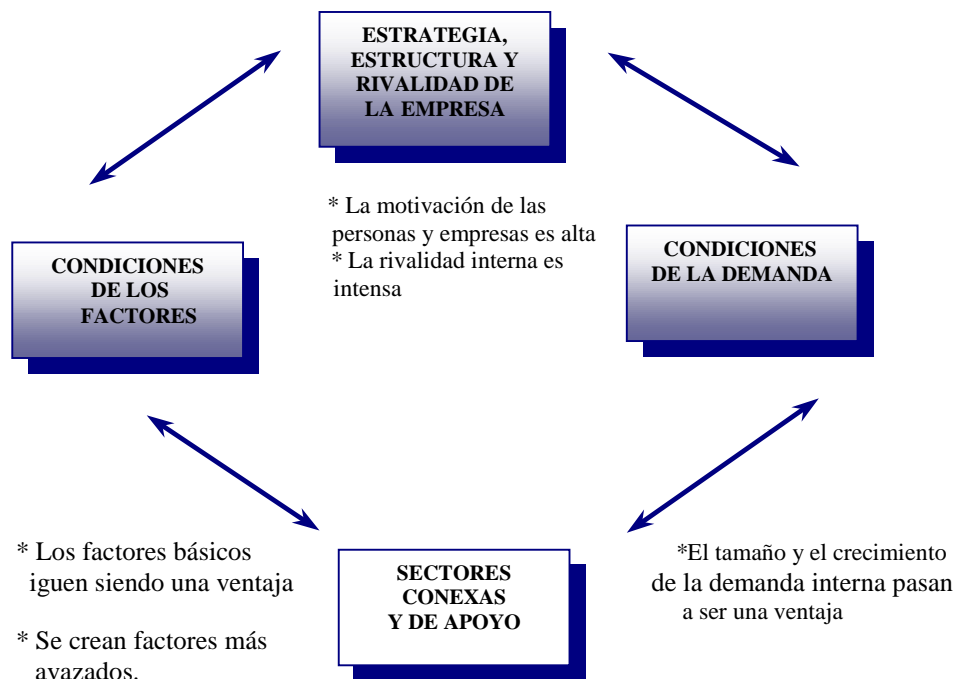


FIGURA 1-5 Una economía impulsada por la inversión

Las tecnologías más avanzadas y mejor asimiladas, junto con instalaciones modernas eficazmente explotadas, permiten que los factores del país sean empleados de una manera más provechosa.

En esta fase, las empresas aún compiten en segmentos de mercado relativamente comunes y sensibles al precio, y los diseños de los productos reflejan casi siempre las necesidades de los mercados extranjeros. En cuanto a la gama de sectores y de segmentos de sectores en los que las empresas del país pueden competir con éxito es más amplia que en la fase impulsada por los factores, y los sectores tienen además unas barreras de entrada mucho más altas.

La demanda interior en esta etapa es poco refinada, debido a que el nivel de vida es modesto aunque mejorado, y porque existe sólo una base pequeña de empresas industriales avanzadas. Una nación mejora la ventaja competitiva en esta fase más por el empuje de la oferta que por el tirón de la demanda.

Sin embargo, los sectores más probables en alcanzar el éxito en un país impulsado por la inversión son aquellos que tienen una demanda interior relativamente importante, debido en parte a su infraestructura local o a que las necesidades del mercado interior están principalmente orientadas hacia segmentos a los que en otros países no se les haga caso (Japón: receptores en blanco y negro de pequeñas dimensiones). Este es el motivo del sombreado parcial en las condiciones de la demanda (Figura 1.5).

Por lo general durante esta etapa, los sectores conexos y de apoyo de un país son subdesarrollados, debido a que la producción se basa exclusivamente en tecnología, equipamiento y componentes extranjeros, y dicha dependencia condiciona la capacidad de innovar de una nación

La ventaja competitiva impulsada por la inversión es posible solamente en determinados tipos de sectores: aquellos con importantes economías de escala y exigencias de capital, con un coste de mano de obra importante, con productos estandarizados, con tecnología fácilmente transferible y con disposición de una variedad de fuentes de tecnología de procesos y productos.

Con frecuencia se dice que la tecnología se desplaza libremente por todo el mundo, esto es cierto sólo en parte, pues las empresas de economías impulsadas por la inversión son capaces de conseguir y absorber la tecnología solamente en determinados sectores debido a que éstos resultan suficientemente maduros para disponer de fuentes diversas de aprovisionamiento de tecnología

Esta etapa se caracteriza además por aumentos rápidos de empleo y de los costes de factores y salarios. Los sectores y segmentos sensibles al precio empiezan a perder posición y la economía se hace menos vulnerable a las crisis mundiales y a las variaciones de los tipos de cambio en relación a la etapa impulsada por factores. Además, los fracasos en algunos sectores y las pérdidas de ventaja en otros son causados por la incertidumbre al momento de elegir la tecnología extranjera adecuada, o por la construcción de grandes instalaciones.

El papel del Gobierno durante esta etapa puede ser decisivo para una nación en aspectos tales como la orientación del escaso capital hacia determinados sectores, la asunción de riesgos, la protección temporal durante la intervención de rivales interiores y la construcción de instalaciones de dimensiones útiles, la influencia en la adquisición de tecnología extranjera y el fomento de las exportaciones. El Gobierno, normalmente debe asumir también el liderazgo en las inversiones para crear y mejorar los factores, pero las empresas tienen también que empezar a asumir un papel más decisivo en este sentido.

El modelo impulsado por la inversión requiere de un acuerdo a nivel nacional que favorezca la inversión y el crecimiento económico a largo plazo. El establecimiento adecuado de medidas políticas permite tomar decisiones disciplinadas y estrictas. Además, son necesarios los compromisos sostenidos para mejorar la calidad de los factores, así como la inversión en otras condiciones previas al perfeccionamiento competitivo. Para asegurar una adecuada rivalidad interior casi siempre habrá que resistir la presión de los poderosos intereses corporativos. La estabilidad política de un gobierno, la continuidad en los cargos gubernamentales y la capacidad de contrarrestar los intereses especiales son elementos muy deseables para impulsar el progreso.

En la actualidad, la etapa impulsada por la inversión se ha hecho más accesible debido a la mayor internacionalización de los mercados de insumos, tecnología y

capital, y a causa de políticas industriales nacionales mucho más agresivas. Pocos países en vías de desarrollo han logrado ubicarse en esta etapa. En el período de la posguerra, sólo Japón y recientemente Corea lo han conseguido. Taiwán, Singapur, Hong Kong, España y en menor medida Brasil, muestran signos de estar alcanzando esta etapa. Sin embargo, todos ellos aún carecen de elementos importantes, como empresas nacionales con capacidad para mejorar la tecnología de procesos y productos, canales de comercialización internacionales controlados nacionalmente, factores suficientemente avanzados o de la existencia de una auténtica rivalidad interior.

Impulsada por la innovación

En la fase de innovación, todos los determinantes del diamante están en funcionamiento y sus interacciones son muy intensas. En esta fase agrupa a los países que se han convertido en líderes de los procesos de producción y de la tecnología, estableciendo patrones mundiales.

El conjunto de sectores y segmentos en los que las empresas del país pueden competir con éxito se amplía y perfecciona, la demanda de consumo se hace cada vez más entendida gracias a las crecientes rentas personales, a niveles superiores de educación, y al importante papel de la rivalidad interior. Aparecen sectores de apoyo de categoría internacional en los agrupamientos más importantes y surgen sectores competitivos nuevos a partir de los sectores conexos.

La ventaja competitiva por los costes de los factores es cada vez menos notoria, y a medida que el éxito crece en muchos sectores, se incrementa la presión alcista de los costes de factores y la cotización de la moneda. Las universidades, centros de investigación y la infraestructura existente se hace cada vez más refinadas.

Aparecen nuevos mecanismos para la creación de factores avanzados y especializados y para mejorarlos continuamente.

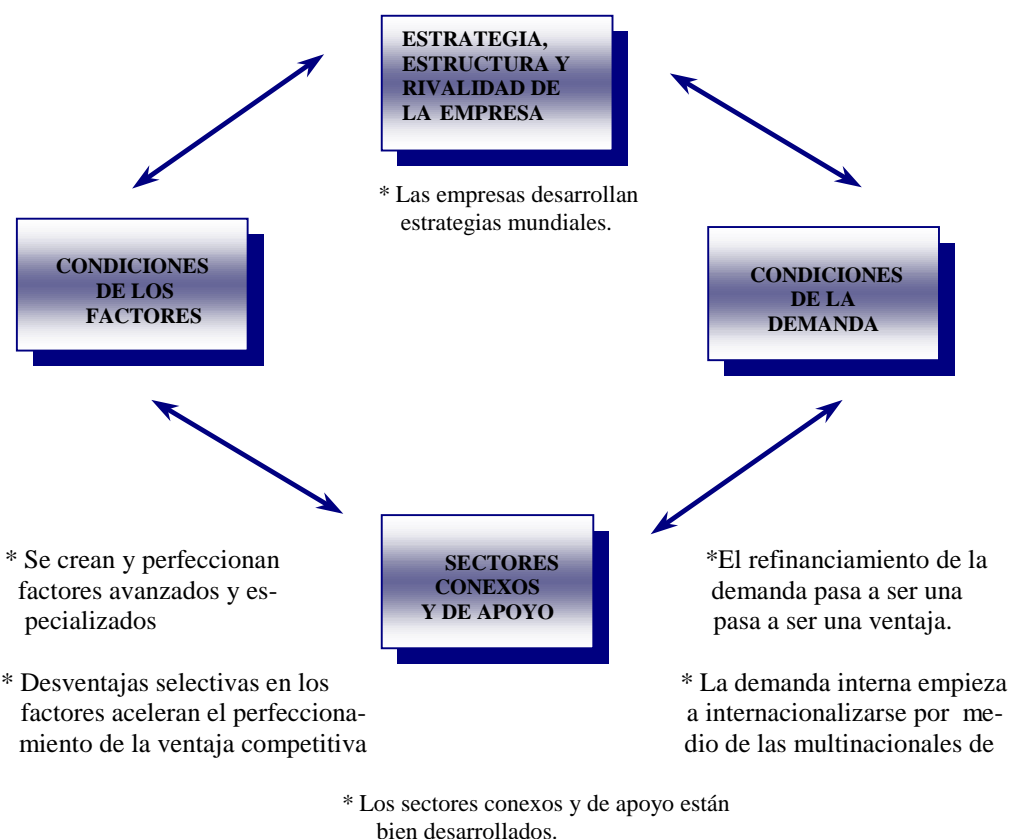


FIGURA 1-6 Una economía impulsada por la innovación

En esta fase, las empresas no sólo adquieren y mejoran la tecnología y métodos de otros países, sino que los crean. Se impulsan novedades en tecnología de productos y procesos, en marketing y en otros aspectos de la competencia⁶. Las condiciones favorables de la demanda, un apropiado grupo de proveedores, factores especializados y la existencia de sectores conexos permiten a las empresas innovar y mantener la capacidad de innovación.

⁶ PORTER Michael. "Ventajas Competitivas de las Naciones", Vergara, Argentina, 1991, pp. 687

Las empresas compiten internacionalmente en más segmentos sectoriales, siguen compitiendo en coste, pero en aquellos casos en que éste no depende de los costes de los factores, sino de la productividad como consecuencia de niveles más altos de cualificación y de tecnología avanzada. Las empresas compiten con sus propias estrategias internacionales y poseen sus propias redes de comercialización y de servicios junto con una creciente imagen de marca en el extranjero.

La etapa impulsada por la innovación agrupa a países con diferentes niveles de progreso. En los primeros momentos de esta etapa se da una profundización vertical de los agrupamientos de sectores establecidos. Los sectores de productos finales competitivos dan como resultado sectores de proveedores competitivos. Los grandes agrupamientos, que surgen casi siempre con ventajas impulsadas por factores o por inversiones, son una señal de que la economía ha alcanzado un moderado nivel de capacidad de innovación.

Estos países han demostrado que mucho más importante que los bienes producidos con abundancia de factores de producción, son aquellos que involucran una inversión especializada, esto es, niveles altos de tecnología en constante innovación.

Cuando un país tiene posiciones de mercado que permitan la expansión en una amplia variedad de sectores, el proceso de perfeccionamiento de la productividad nacional incide notablemente, pues se elimina la dependencia de un número limitado productos exportables.

Una posición internacional creciente en servicios refinados también es característica en una economía impulsada por la innovación, como reflejo de las ventajas competitivas mejoradas del sector. Los países impulsados por los factores y por las inversiones raramente tienen éxito en los sectores de servicios internacionales excepto en los que dependen de los costes de la mano de obra.

Esta etapa es la más resistente a fluctuaciones macroeconómicas y acontecimientos exógenos, sobre todo cuando el país tiene la capacidad de ampliar los agrupamientos. Los sectores son menos vulnerables a las crisis de costes y a las variaciones de las tasas de cambio por que compiten en tecnología y diferenciación. La mundialización de las estrategias empresariales también ayuda a enfrentar tales fluctuaciones.

Los tipos de intervención gubernamental tienden a modificarse en una economía de este tipo de acuerdo a las circunstancias. La colocación de capital, la protección, los controles sobre licencias, los subsidios a la exportación y otras formas de intervención directa pierden relevancia o eficacia en la competencia basada en la innovación. A medida que las economías se amplían y se hacen más intensas, el gobierno pierde la capacidad de mantenerse al tanto de todos los sectores existentes. Es por eso que los esfuerzos del Gobierno deben dirigirse en forma indirecta, estimulando la creación de factores más avanzados, mejorando la calidad de la demanda interior y conservando la rivalidad interior.

Impulsada por la Riqueza

Finalmente en esta última etapa, se agrupan aquellos países que tratan de mantenerse en las posiciones de liderazgo apoyados en las riquezas alcanzadas. Los países pasan las tres primeras etapas de desarrollo competitivo en el momento que logran un proceso dinámico de mejora de la ventaja nacional. Es decir, un avance hacia ventajas competitivas más refinadas, con la ampliación de la gama de sectores en los que se pueden competir con éxito. En este proceso, se comienza a perder posición en los sectores menos avanzados y de menor productividad.

La fuerza motriz en una economía impulsada por la riqueza es la riqueza que ya se ha conseguido. Esta fase irónicamente conduce al declive, puesto que una

economía impulsada por su antigua riqueza no es capaz de mantener su prosperidad, y por ello la motivación de los inversionistas, de los directivos y de los individuos cambia, minando la inversión continuada y la innovación (mejora). Se establecen nuevos objetivos, entre los que casi siempre se incluyen objetivos de carácter social, que sustituyen a los que habían sustentado el progreso de la economía.

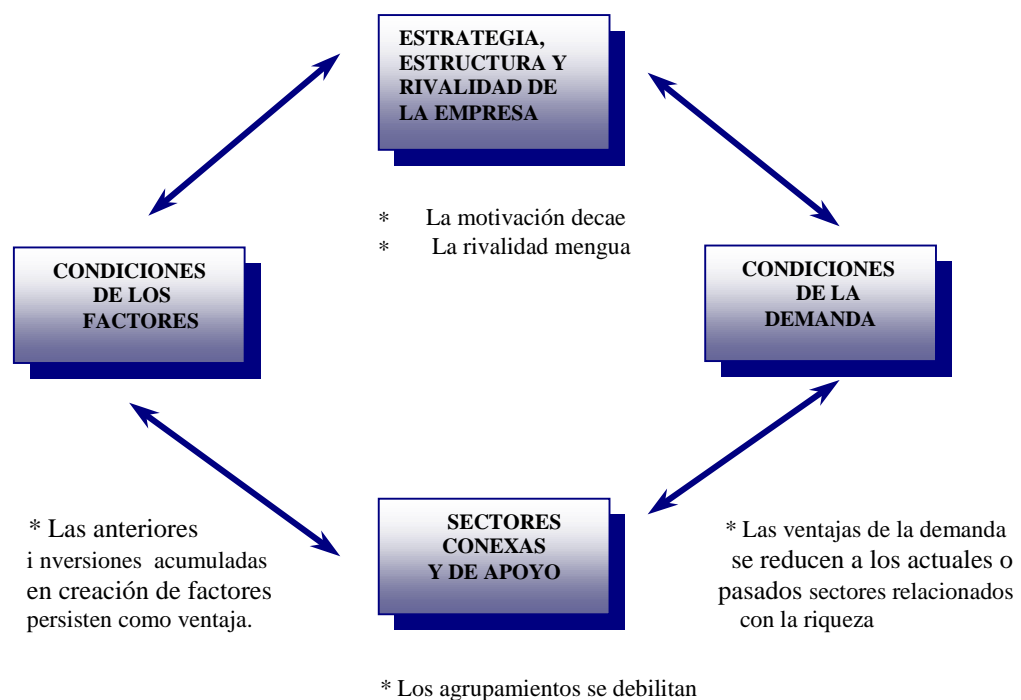


FIGURA 1-7 Una economía impulsada por la riqueza

La decreciente rivalidad, la poca motivación a invertir en la industria y el aislamiento de firmas poderosas que llegan a influir en la política gubernamental son algunas de las razones por las cuales las empresas empiezan a perder su ventaja competitiva en sectores internacionales. Así también, la motivación de los empleados se reduce a medida que sus niveles de ingresos y aspiraciones se amplían, las metas de los inversores pasan de la acumulación de capital a la

conservación de éste, la inversión en activos financieros se sustituye por la inversión en activos reales.

Un síntoma característico de esta etapa es la alta propensión hacia las fusiones y adquisiciones, resultado del creciente deseo por reducir la rivalidad e incrementar la estabilidad, sin necesidad de crear nuevas empresas o hacer mejoras sustanciales a las ya existentes. Por otra parte, aquellos sectores que dejan de ser innovadores se convierten en compradores deficientes de los sectores que les suministran y pierden así su ventaja competitiva, al principio en sectores básicos y productos finales, luego en componentes y maquinaria.

Las empresas extranjeras que progresivamente van acumulando ventajas competitivas, empiezan a adquirir empresas nacionales y las integran en estrategias mundiales cuya base central está en otra nación. Alternativamente, establecen filiales en la nación dando como resultado una declinada participación de los competidores interiores.

A medida que las empresas pierden ventajas competitivas de orden superior, muchos sectores de la propia nación pierden dimensión y recurren a la competencia en precios. Los obstáculos que se presentan en el crecimiento de salarios y el creciente desempleo reducen aún más los incentivos para mejorar la productividad, contribuyendo a su vez a la pérdida de otras posiciones de mercado.

Las rentas personales empiezan a descender respecto a las de otras naciones avanzadas, deteriorando la calidad y refinamiento de la demanda interior. Las empresas se ponen a la defensiva y adoptan una postura derrotista, en la que cada vez son mayores las peticiones de apoyo e intervención gubernamental que entorpecen aún más el dinamismo.

Mientras que la etapa impulsada por la innovación se caracteriza por la capacidad de innovar y mantener la ventaja competitiva, la etapa impulsada por la riqueza se ve marcada por la reducción de la gama de sectores en los que las empresas pueden mantener su ventaja, a cuatro categorías generales: La primera la componen aquellos sectores en los que la nación conserva una demanda refinada y avanzada debido a la riqueza acumulada, en forma de activos personales acumulados, rentas elevadas o necesidades lujosas. Una segunda categoría la constituyen aquellos sectores en que la ventaja competitiva es resultado de inversiones acumuladas durante un largo período de tiempo en ciencias básicas, artes, formas muy especializadas de enseñanza u otras formas de gasto social.

Una tercera categoría la integran aquellos sectores cuya ventaja competitiva se mantiene debido a las ventajas que se derivan de ser los primeros en hacer algo con características duraderas, con una fuerte lealtad de marca o en los que no se han producido cambios discontinuos de productos o de procesos. La cuarta categoría de sectores es aquella en que la nación conserva las ventajas básicas en los factores o una riqueza antigua. En estas cuatro categorías se puede observar como la riqueza es la fuerza motriz que impulsa una economía de este tipo.

Un país que se encuentra en esta etapa es un ejemplo insuperable de contrastes. Por una parte, es un país en el que hay algunas empresas con gran liquidez y con algunos ciudadanos acaudalados que disfrutan de los rendimientos de los sectores de éxito y de las antiguas inversiones acumuladas del país. Y por otra parte, a medida que progresa la economía, son muchas las empresas en que surgen problemas, la presión del desempleo o del empleo insuficiente se hace duradera y empieza a bajar el nivel medio de vida. Los programas sociales empiezan a superar la capacidad de la economía para sufragarlos. Y la imposición de cargas tributarias sobre el patrimonio y sobre la renta, se considera el único medio de equilibrar el presupuesto, haciendo que los incentivos disminuyan aún más.

1.2.3 CONDICIONES PREVIAS AL AVANCE COMPETITIVO

La industria de un país avanza a través de las tres primeras etapas del proceso de desarrollo competitivo, gracias a las fuerzas que crean el potencial para una ventajas competitivas de orden superior, presionando además a la industria para su búsqueda y obtención. Entonces, se da lugar a un perfeccionamiento sistemático del “diamante”.

Algunas condiciones para que un país progrese a etapas más avanzadas son las siguientes:

- *Mecanismos de creación de factores:* El potencial competitivo de una economía se ve limitado por la cantidad y sobre todo por la calidad de sus factores de producción. Unos mecanismos en buen funcionamiento que creen y perfeccionen los factores proporcionan la base para una ventaja de orden superior, porque cada una de las tres primeras etapas exige factores cada vez más avanzados y especializados.
- *Motivación:* Avanzar de etapa a etapa exige trabajadores y directivos que estén motivados para trabajar sin escatimar tiempo ni esfuerzo, para ganar merecidamente mayores sueldos, buscar mayores beneficios, fundar nuevas empresas y crear compañías mayores. Para sustentar la motivación es esencial que los ciudadanos crean que serán recompensados por su buen trabajo y buenas ideas.
- *Rivalidad interior:* Una vigorosa rivalidad entre los competidores interiores en una amplia gama de sectores es necesaria para impulsar la innovación y perfeccionar la ventaja competitiva. Una activa rivalidad entre las empresas interiores también tiene importantes efectos adicionales sobre los otros determinantes.

- *Perfeccionamiento de la demanda:* Genera el potencial para tener éxito en los segmentos más refinados y avanzados. Unos compradores exigentes impulsan al perfeccionamiento. La demanda se perfecciona a medida que la existencia de un sector competitivo permite aumentar las rentas, que los ciudadanos estén más ocupados y tengan una mayor preparación.
- *Desventajas selectivas en los factores:* Los factores menos avanzados proporcionan el impulso para aumentar la productividad, así como para perfeccionar las ventajas competitivas hacia otras de tipo superior.
- *Capacidad para la formación de nuevas empresas:* Unos mecanismos eficaces para crear nuevas empresas, ya sea por medio de iniciativas de nueva creación o por medio de la actividad interna de empresas establecidas es esencial para una rivalidad saludable, para la introducción en nuevos y más refinados segmentos sectoriales y, por último, para el desarrollo de agrupamientos.

Estas fuerzas no sólo son necesarias de manera independiente, sino que constituyen un círculo provechoso en el que una refuerza a la otra⁷. El perfeccionamiento exige condiciones de factores cada vez más avanzadas y especializadas, las cuales a su vez dependen del mejoramiento de las condiciones de la demanda, de las desventajas selectivas y de la existencia de sectores de apoyo avanzados. Además, la rivalidad y el desarrollo de sectores tanto de apoyo como conexos, esenciales para el perfeccionamiento dependen de una activa formación de nuevas empresas. Esta dependencia mutua dentro del proceso de perfeccionamiento significa que todas estas fuerzas deben estar presentes. Los países varían ampliamente la intensidad de las fuerzas y la duración del período en el que se pueden mantener, a medida que la economía del país se desarrolla.

⁷ PORTER Michael. “*Ventaja Competitiva de las Naciones*”, Vergara, Argentina, 1991, pp. 696

El Gobierno con sus opciones políticas y las empresas con su selección de estrategias desempeñan un papel fundamental dentro del proceso de desarrollo de una nación. Si el rol tanto del Gobierno, como de las estrategias que tengan las empresas no se adaptan a medida que progresa la economía, dicho progreso se verá limitado.

Los países titubean o se retrasan en su desarrollo económico cuando las fuerza pierden vigor. Esto sucede cuando las medidas gubernamentales frenan o impiden el funcionamiento de las fuerzas, cuando las esperanzas de los ciudadanos se ven desalentadas, cuando se pierde la capacidad o el deseo de hacer inversiones sociales.

Una rivalidad decreciente, un retraso en la creación de factores, una motivación en declive y una calidad de la demanda erosionada son causas del bajo nivel de perfeccionamiento e innovación. A medida que las posiciones en sectores avanzados se pierden, con el paso del tiempo, se produce una tendencia a la baja en los salarios y en el nivel de vida.

La pérdida de la motivación y una rivalidad menguante son las dos causas más importantes que no sólo dañan directamente la ventaja competitiva de muchos sectores, sino que reducen también la inversión privada y social en la creación de factores.

1.2.4 EL PROCESO DE DESARROLLO ECONOMICO NACIONAL

Cada nación experimenta su propio y exclusivo proceso de desarrollo. La combinación de sectores y la trayectoria por la que la economía pasa (o no pasa) a través de estas etapas son reflejo de las circunstancias singulares de cada país con relación al “diamante”.

Los sectores específicos que proporcionan el punto de partida para el desarrollo dependen en buena parte de la dotación de recursos naturales del país. Los países ricos en recursos, como Suecia y Estados Unidos comienzan el proceso de perfeccionamiento desde posiciones de éxito internacional en sectores basados en los recursos, como el hierro, el acero, recursos forestales y la agricultura. Los países con pocos recursos, como Japón, Corea, Suiza o Italia han empezado desde posiciones de éxito internacional en sectores de productos de consumo final intensivos en mano de obra, como los de textiles y confección, los productos para la vivienda y el hogar y productos agrícolas o relacionados con la alimentación que se puedan producir localmente. Estos sectores pasaron a ser la base de los agrupamientos, y la ventaja competitiva se extendió a sectores conexos o a otros sectores en los que las condiciones de la demanda interior fuesen favorables.

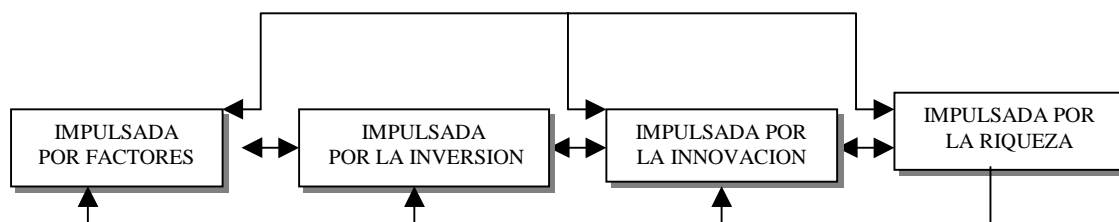


FIGURA 1-8 Procesos del desarrollo de la ventaja competitiva nacional

Las economías empiezan a perfeccionarse primero por la parte de arriba (sectores originarios) o por la parte de abajo (bienes y servicios de consumo final) del gráfico de agrupamientos⁸. Las posiciones fuertes en funciones industriales o de apoyo (zona media del gráfico) solamente aparecerán en la última parte de la etapa impulsada por la innovación. Conseguir ventaja competitiva en los sectores industriales y de apoyo exige una base preexistente de empresas fuertes y unos altos niveles de capacidad tecnológica.

⁸ PORTER Michael. “*Ventaja Competitiva de las Naciones*”, Vergara. Argentina, 1991, pp. 698

El éxito competitivo en la categoría multiempresas y en los servicios avanzados para las empresas en general, es una señal de haber conseguido una ventaja competitiva impulsada por la innovación auténticamente amplia y avanzada.

El proceso de avance a través de estas etapas, parece que casi siempre se da en oleadas de rápido perfeccionamiento, seguidas de períodos de cambio menos perceptible. Esto refleja el poderoso reforzamiento que tiene lugar dentro del “diamante”, tanto dentro del agrupamiento como entre ellos. También es posible que muchos países nunca pasen las etapas impulsadas por los factores o por la inversión.

Países en vías de desarrollo

Según la teoría de Porter los países en vías de desarrollo han de enfrentarse a unos retos mucho más formidables que los sugeridos por un modelo de desarrollo en el que las mejoras de la calidad y la cantidad de los factores sean el aspecto principal.

La etapa impulsada por la inversión, a pesar de estar llena de dificultades y de retos, ha sido un medio para acelerar el proceso de desarrollo en algunos países. Sin embargo, las economías nacionales parecen ser capaces de pasar directamente a la etapa impulsada por la innovación, aunque para ello sea necesario un largo período de tiempo. La capacidad de eludir la etapa impulsada por la inversión y aún así avanzar rápidamente requiere una larga historia de actividad industrial que haya dejado tras de sí un legado de recursos humanos, instituciones educativas y demás.

La prosperidad económica tenderá a aumentar a medida que el país progrese a través de las tres primeras etapas, porque el perfeccionamiento conduce a una creciente productividad nacional. Un país con una dotación de recursos naturales

excepcionalmente grande, puede disfrutar de unas elevadas rentas nacionales a pesar de encontrarse en la etapa impulsada por los factores. Sin embargo, con el paso del tiempo, la dependencia de los recursos naturales hará que el país sea vulnerable al agotamiento, a las nuevas fuentes extranjeras o a modificaciones tecnológicas que reduzcan o eliminen la necesidad de ese recurso. Al mismo tiempo, el nivel de los salarios apoyado por los abundantes recursos impide que se compita en el tipo de sectores que sirvan de base de apoyo para la formación de nuevos agrupamientos. Con abundancia de recursos, un país puede pasar directamente de la etapa impulsada por los factores a la etapa impulsada por la riqueza.

Depender de las ventajas impulsadas por los factores, no proporciona una base para un crecimiento sostenido de la productividad o para la expansión de la gama de sectores de éxito internacional. Pocos países con recursos naturales abundantes han conseguido una prosperidad duradera en este siglo de competencia internacional basada en los conocimientos.

En el período de transición de la etapa de innovación a la etapa impulsada por la riqueza, la rentabilidad empresarial y el nivel de vida puede seguir creciendo, a medida que las empresas consiguen nuevas posiciones de mercado, y a medida que directivos y empleados obtienen aumentos salariales superiores a las mejoras de la productividad. Conforme se pierden posiciones en los sectores de mayor productividad de la economía, los salarios y otros costes de factores pueden llegar a descender tanto en términos relativos hasta hacer que el país compita de nuevo en términos de coste.

El declinar de la economía impulsada por la riqueza puede contrarrestarse por medio de cambios en las medidas políticas, por acontecimientos imprevisibles o por cambios en valores sociales.

CAPITULO II

VISION GENERAL DE LA ECONOMIA MUNDIAL Y ECUATORIANA

Hemos considerado importante para el desarrollo de nuestro tema, exponer una visión general acerca de lo que es la Economía Internacional, su creciente incidencia en las economías nacionales, los principales fenómenos ocurridos y la manera en que éstos han afectado el comportamiento del comercio y las finanzas a nivel mundial; y muy en particular mostrar la evolución que ha tenido la economía y el comercio exterior ecuatoriano dentro de este contexto mundial durante la última década; aunque esto último, lo analizaremos con mayor profundidad en el capítulo siguiente.

2.1 LA ECONOMIA INTERNACIONAL: Definición y características

Durante mucho tiempo, el estudio del comercio y de las finanzas internacionales ha sido considerado una parte esencial y activa de toda economía. Sin embargo, nunca antes el estudio de la economía internacional ha sido tan importante como lo es hoy en día. Actualmente, las economías de los diferentes países se encuentran más estrechamente relacionadas a través del comercio internacional de bienes y servicios y de los flujos internacionales de dinero. Así mismo, lograr

mantenerse a la altura de los cambios del entorno internacional ha sido el objetivo central de las estrategias empresariales y de las políticas económicas nacionales, pues este movimiento de internacionalización ha hecho que la economía mundial se vuelva aún más vulnerable de lo que fue en décadas pasadas. De lo anterior podemos afirmar que “la vida internacional gira hoy alrededor de las relaciones internacionales. La realidad enseña que rara vez riñen las naciones que comercian entre sí; y la historia comprueba que la ruina de los antiguos imperios coincidió siempre con su decadencia comercial”¹.

En épocas recientes han surgido diferentes puntos de vistas acerca de la economía internacional, con nuevos enfoques sobre economía política, política comercial, la determinación del tipo de cambio, la política comercial estratégica y la coordinación internacional de las políticas macroeconómicas. Sin embargo, a pesar de que han sido muy criticadas (por economistas modernos), las teorías tradicionales, todavía siguen siendo aplicables a la economía actual. Entre las principales teorías antiguas se encuentran: la del Comercio Internacional de David Ricardo, la teoría de las Relaciones Internacionales de Precios de David Hume y La División Internacional del Trabajo de Adam Smith, entre otras.

Por definición, la economía internacional utiliza los mismos métodos de análisis que las otras ramas de la economía, pues la motivación y la conducta de los individuos y de las empresas son las mismas tanto en el comercio internacional como en las transacciones nacionales. Sin embargo, la economía internacional involucra nuevos y diferentes aspectos, ya que el comercio internacional y la inversión se llevan a cabo entre naciones independientes.

La teoría de la economía internacional se divide en dos grandes áreas: el estudio del *comercio internacional* y el de las *finanzas internacionales*. El análisis del comercio internacional se orienta a las transacciones reales de la economía

¹ CRUZ SANTOS, Abel. *Temas de Economía Colombiana*, Ed. Temis, 2ª Edición, Bogotá, 1957, pp 211.

internacional, es decir, aquellas que implican un movimiento físico de bienes o un compromiso tangible de recursos económicos. El análisis financiero internacional se refiere al aspecto monetario de la economía internacional. En la práctica, no existe una línea divisoria entre los temas comerciales y financieros. La mayoría de los intercambios comerciales internacionales implican transacciones financieras, mientras que muchas operaciones financieras tienen consecuencias importantes para el comercio.

El estudio de la economía internacional consiste en el análisis detallado de temas que de alguna forma inciden en la interacción económica entre los países, tales como: las ganancias del comercio, los patrones del comercio, el proteccionismo, la balanza de pagos, la determinación del tipo de cambio, la coordinación de la política económica internacional y el mercado internacional de capitales.

Para efectos de nuestro estudio, el conocimiento de estos factores será de mucha utilidad al momento de determinar el grado de incidencia que estos puedan tener sobre el comercio exterior ecuatoriano.

2.2 GLOBALIZACION ECONOMICA MUNDIAL

2.2.1 NATURALEZA Y TENDENCIA DE LA GLOBALIZACION

El proceso económico mundial conocido como Globalización permite unir diferentes factores de la economía mundial tales como: materias primas, fuerza de trabajo, finanzas, transporte, distribución, mercadeo, y aspectos de la más alta tecnología en materia de información. En la actualidad, son contados los países, bloques económicos y empresas transnacionales (principalmente de Estados Unidos, Alemania y Japón) que ejercen cada vez mayor control sobre la generación y uso de la tecnología, la especialización de la producción, el comercio internacional, precios internacionales y la conservación del medio

ambiente, pues es en esos países donde generalmente se concentran el poder económico, político, tecnológico y militar a nivel mundial.

Además, la globalización ha tenido importantes efectos sobre las economías nacionales (se han vuelto menos funcionales). Los conceptos económicos básicos han tomado nuevas direcciones, como en el caso del concepto “estado-nación”, que en la actualidad ha cambiado al de “estado-región”. Esto es, si anteriormente las empresas transnacionales operaban en diferentes economías nacionales en forma segmentada; hoy, lo hacen como “una” entidad, compitiendo en forma simultánea en la misma región (Europa, América del Norte, Asia Oriental). De esta manera, se puede apreciar la existencia de un nexo entre lo local, regional y global; es decir, un sistema global o totalizador que incluye a varios subsistemas interdependientes.

2.2.2 INTEGRACION ECONOMICA

Por otra parte, conjuntamente al proceso globalizador, se desarrolla de manera estrecha y cada vez más creciente el proceso de *integración económica* entre las naciones, mediante el cual, dos o más países unen sus mercados nacionales de conformación reducida o limitada para formar un solo mercado, de mayor dimensión y más adecuado a los propósitos del desarrollo económico.

Entre los tipos de integración económica generalmente identificados por el grado o nivel de profundidad del proceso están: sistema de preferencias aduaneras, zonas de libre comercio, uniones aduaneras y uniones económicas.

El *sistema de preferencias aduaneras*, supone un grupo de países que se otorgan entre sí determinadas ventajas aduaneras no aplicables a terceros países por suspensión de la cláusula de más favor.

La *zona de libre comercio*, se basa en un acuerdo entre dos o más países con el fin de eliminar o disminuir las restricciones al comercio entre ellos, pero conservando cada uno frente a terceros su sistema común de intercambio.

La unión *aduanera*, implica la eliminación de los aranceles entre los participantes, y el establecimiento de un arancel común aplicable por todos en sus intercambios con los demás Estados no miembros.

La *unión económica*, representa el mayor grado de integración puesto que posee los elementos de las uniones aduaneras pero también algún grado de coordinación de otros factores de la economía.

2.3 DESARROLLO ECONOMICO MUNDIAL

2.3.1 COMERCIO E INTEGRACION: Evolución, Crisis, Situación Actual y Perspectivas

La última década, es decir los años que van desde 1990 hasta el estallido de la crisis asiática hacia la segunda mitad de 1997 ha sido una etapa de fuerte expansión para el comercio mundial. La tasa de crecimiento del intercambio de bienes -medida en términos de volumen-, no solo es ampliamente superior a las alcanzadas en las dos décadas precedentes, sino que resulta incluso comparable a la experimentada durante los "dorados" años 60.

En cuanto al nivel de crecimiento de las economías mundiales, durante 1994, después de casi cuatro años de estancamiento, las economías mundiales experimentaron una significativa recuperación de la producción mundial de bienes y servicios. Sin embargo, en 1995, tuvo lugar una disminución del crecimiento de las mayores economías desarrolladas, cuya tasa alcanzó un valor muy cerca del 2%, determinando así un crecimiento estimado de la economía

mundial de 2,6%². Mientras que la tasa de crecimiento para 1996 fue de un 3,0% (2,5% para los países desarrollados y 5,5% para los países en desarrollo).

2.3.2 TENDENCIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Respecto a niveles de comercio, según la Organización Mundial del Comercio (OMC) se tiene que en 1994, el volumen de las exportaciones mundiales de mercancías creció un 9,5% (dos veces superior a la de 1993)³. Para 1995, la tasa de crecimiento se mantuvo elevada, situándose entre un 9% y un 10%. Y en 1996, se detectó una disminución, con una tasa entre un 7% y un 8%, todavía muy elevada. El crecimiento producido durante estos cuatro años se debe a una mayor dinámica de los flujos de manufacturas y de productos agropecuarios. (Cuadro 2.1)

CUADRO 2.1
INDICE DEL VOLUMEN DE EXPORTACIONES MUNDIALES
DE MERCANCIAS
(1990-1994)
Base: 1990=100

AÑO	1990	1991	1992	1993	1994
TOTAL	100	104	108	112	123
Agropecuarios	100	105	110	111	119
Industrias Extractivas	100	102	106	108	116
Manufacturas	100	104	108	112	124

Fuente: OMC (1995), El Comercio Internacional. Ginebra.

Elaborado por: Los Autores

2.3.3 INTEGRACION ECONOMICA MUNDIAL

Los resultados positivos registrados en el comercio mundial a lo largo de la última década han sido interpretados como una evidencia de la creciente

² DESIPA (1996), "La Economía Mundial a comienzos de 1996". Departamento de Información Económica y Social y Análisis de Política de las Naciones Unidas.

³ OMC (1995), El Comercio Internacional 1995, Organización Mundial del Comercio, Ginebra, págs. 1-3

interconexión entre las economías y el correspondiente crecimiento de sus exportaciones e importaciones, como consecuencia del conjunto de actividades económicas efectuadas entre las naciones.

De la misma manera, la creciente integración financiera entre países y empresas, el desarrollo incesante de nuevos instrumentos comerciales y financieros destinados a la facilitación de los negocios internacionales, el abaratamiento de los sistemas de transporte, la internacionalización de una mayor cantidad de productos, el auge de las comunicaciones y la creciente difusión de ciertos patrones de consumo universales, están contribuyendo fuertemente a reducir las distancias geográficas y culturales entre diferentes países y regiones, lo que en los años noventa se traduce a condiciones estructurales más favorables para la expansión de las relaciones comerciales.

Sin duda, el proceso de *globalización* ha demandado profundas transformaciones en las políticas nacionales de la totalidad de los gobiernos, con el fin de liberalizar la mayoría de los mercados de productos y factores. Los gobiernos de todos los países han tenido que enfrentar los desafíos propuestos por la rápida interconexión de los mercados, esforzándose por mantener la confianza de los inversionistas domésticos y extranjeros en las instituciones locales, impulsando al mismo tiempo la adopción de nuevas estrategias de desarrollo para sus mercados.

Asimismo, el fortalecimiento de las normativas internacionales en materia comercial, y los avances alcanzados en términos de reducción de aranceles y barreras al comercio -tanto en sentido multilateral como los emprendidos voluntariamente por numerosos países en desarrollo- sumados a la proliferación de diferentes tipos de esquemas de integración y/o asociación entre países tendientes a reducir o eliminar las barreras al comercio recíproco, también han contribuido al mayor crecimiento de los intercambios fronterizos.

En definitiva, la creciente interdependencia económica y financiera entre los países se expresa claramente en la expansión del comercio de bienes, a tasas que muchas veces duplican o triplican el crecimiento de la producción nacional.

Dentro de este marco, a lo largo de la década actual, una serie importante de países en desarrollo implementaron y/o profundizaron diferentes tipos de *esquemas de crecimiento* basados -en mayor o en menor medida- en los mercados externos, fenómeno que en la mayoría de los casos permitió alcanzar o mantener elevadas tasas de crecimiento en forma sostenida.

De igual manera, otros países, que por sus características naturales, geográficas o históricas no estaban en condiciones de adoptar estrategias de ese tipo, comenzaron a visualizar al comercio exterior como una herramienta útil para el éxito de sus respectivos modelos de desarrollo, tanto en el aspecto de sus políticas macroeconómicas, como en el campo de la *competitividad* global de sus economías.

Entre los acuerdos de integración más importantes de los últimos años se encuentran aquellos liderados por grandes potencias, como:

- *El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLC)*, suscrito en julio de 1992, en el cual *Estados Unidos*, junto con Canadá y México edificaron su propio bloque económico, consolidándose así como el mercado actual más grande del mundo;
- *La Unión Europea (UE)*, que a principios de 1995 estaba conformada por *Alemania* (como líder), los doce países miembros de la UE, Austria, Finlandia y Suecia. Todos ellos en conjunto sumaban 20 millones de habitantes y 529 mil millones de dólares de Producto Interno Bruto (PIB), definiéndose así como otro gran mercado mundial;

- *El Grupo de Cooperación Económica del Asia y el Pacífico*, mediante el cual *Japón* ha ido conformando gradualmente la Unión de países que forman parte de la Cuenca del Pacífico, y en el que actualmente participan China y Estados Unidos; y cuya finalidad principal es abarcar con el tiempo a todos los países asiáticos y americanos ribereños en el océano de ese nombre (entre ellos Ecuador). Existen, incluso, varios países que ya han fijado su mira hacia ese posible gran núcleo económico, aún sin pertenecer a la Cuenca, como Brasil.

Con la experiencia actual, podemos deducir que serán precisamente estas tres potencias y sus respectivos bloques, quienes definirán la forma y la magnitud en las que la economía mundial avanzará en el siguiente cuarto de siglo. Por ello, es importante estar al tanto de la participación que tendrán y las oportunidades que deberán aprovechar los países pequeños (como el nuestro), que si bien es cierto no inciden en la toma de decisiones mundiales, sí reciben los efectos de las mismas.

Así, la influencia de estas tres fuerzas mundiales ya se está haciendo notar. El 15 de abril de 1994, la presión estadounidense y el interés de europeos y japoneses, provocó que luego de años de negociaciones, 109 países culminaran la Ronda de Uruguay, suscribiendo a la vez el Acta de creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), cuyas áreas principales de acción son: el comercio de bienes y servicios, la deuda externa y la migración. De esta manera, se abre una *era* importante para los países desarrollados, ya que podrán incrementar su comercio significativamente; pero compleja para los países subdesarrollados, porque el acceso a los grandes mercados será aún más difícil de lograr.

2.4 MALOS TIEMPOS PARA EL COMERCIO MUNDIAL: EL IMPACTO DE LA CRISIS ASIÁTICA SOBRE EL COMERCIO MUNDIAL

Durante el período comprendido entre 1990 y 1993 el crecimiento de las corrientes comerciales internacionales fue impulsado por las economías en

desarrollo (principalmente las asiáticas), cuya recuperación económica y comercial experimentada a partir de 1994-1995, permitió que el volumen de los flujos de comercio internacional se expandiera a tasas superiores al 10% anual entre los años 1994 y 1997. Sin embargo, la crisis financiera acontecida en el *Este de Asia* a mediados de 1997 puso fin a este ciclo expansivo. Pues, aunque sus efectos se manifestaron con gran rapidez sobre los mercados bursátiles y de capitales de todo el mundo, su impacto sobre las *corrientes de producción y comercio* se está comprobando aún con cierto retraso, pero no con menor fuerza.

Las *devaluaciones de las monedas* de países como Indonesia, Korea, Tailandia, Filipinas, Malasia y Rusia, la depreciación de las paridades cambiarias de otro grupo importante de economías tales como Japón, Taiwan, Singapur, México y el área del euro, los fuertes procesos recesivos experimentados por la mayoría de países asiáticos y la restricción del financiamiento internacional que siguió a dichos acontecimientos, han afectado gravemente tanto el volumen como el sentido de los *flujos de comercio*, fenómeno que comenzó apenas a notarse a fines de 1997, para hacerse visible a partir del primer semestre de 1998.

De este modo, la tasa de expansión del volumen del comercio mundial proyectada para 1999 resulta la mitad del promedio de la década, siendo a su vez tres veces inferior a la producida durante 1997. Este menor crecimiento del comercio internacional significa una pérdida de ingresos para la economía mundial del orden del 1% del PIB global.

Uno de los primeros efectos directos de la crisis asiática en el comercio, ha sido la fuerte disminución de las importaciones de los países más afectados (entre 30% o 40% anual), como consecuencia de la disminución del crédito comercial para sus importadores y/o productores, y de la brusca reducción de su nivel de actividad económica interna.

Además, la generalizada deflación de precios de los bienes transados internacionalmente generó un factor depresivo adicional sobre las corrientes comerciales internacionales, especialmente en aquellas economías cuyo perfil de exportaciones se basa en dichos bienes exportables. Sin embargo, el bienestar de los diferentes países dependen no sólo de la composición de sus ventas al exterior sino también de la participación relativa que el comercio exterior tiene en términos del PIB.

2.4.1 EL COMERCIO MUNDIAL EN EL PRIMER SEMESTRE DE 1998: Ganadores y perdedores

En un escenario global caracterizado por la alta volatilidad financiera y el racionamiento de los mercados de capitales, sumado a la existencia de alrededor de un tercio de la economía mundial atravesando procesos de estancamiento, recesión o fuerte recesión, no debe sorprender que sean muy pocos los países exitosos en materia de exportaciones.

Así, analizando el desempeño que han presentado las principales regiones y países durante el primer semestre de 1998 se pueden obtener algunas conclusiones acerca del nuevo mapa comercial que esta configurándose luego de la crisis asiático-rusa. Por ello, resulta oportuno clasificar el comportamiento exportador-importador de los principales regiones y países en tres grupos diferentes:

- *Países exportadores más afectados por la crisis:* Se ubican dentro de este grupo a los países del Este de Asia (excluyendo a China), Japón y el grupo de las economías extra regionales "Asia Dependientes". La característica común a este conjunto de economías es su alta dependencia comercial de la región del Este Asiático. Así, durante 1996-1997, el 45% del comercio de los países del Este de Asia se realizó dentro de la misma región (incluyendo a Japón).

Por su parte, la dependencia de Australia al mercado asiático durante el mismo período, llegó al 41%; la de Nueva Zelanda supera el 25%; mientras que las de Chile y Perú se ubican en el 26% y 23% respectivamente.

En consecuencia, el desplome de la demanda asiática –a fines de 1997- ha implicado reducciones en los valores exportados por todos estos países, los que hasta el momento no han podido ser compensadas con el incremento de las ventas hacia mercados alternativos (ni siquiera en el caso de las economías que han depreciado sus monedas respecto del dólar).

- *Países exportadores relativamente afectados por la crisis:* Países de América Latina, China y EE.UU, cuyas ventas al exterior siguen mostrando resultados positivos. China, sufrió el impacto no sólo de la repentina reducción de la demanda proveniente de Japón y del resto de mercados asiáticos (más del 50% de sus exportaciones durante 1997), sino también el efecto que ocasionó la revaluación de su moneda frente al yen y otros signos monetarios de la región. Sin embargo, la fortaleza de su sector exportador le ha permitido seguir siendo uno de los “grandes” del comercio mundial.

Por otra parte, los países de América Latina, que –a excepción de Chile y Perú- no mantenían lazos comerciales de gran importancia con el Este de Asia, y que son en buena medida exportadores de bienes agropecuarios y energéticos, fueron particularmente afectados en sus términos de intercambio.

En el caso de EE.UU, (cuyas exportaciones han sido marginalmente afectadas por la caída de los precios), el menor dinamismo exportador es marcado (1,2% de incremento durante el primer semestre de 1998, frente al 10,2% de todo 1997) y se explica tanto por la debilidad de la demanda asiática (25% de sus exportaciones en 1997), como por el menor dinamismo

de las importaciones latinoamericanas (20% de sus ventas externas). Del mismo modo, el proceso de fuerte apreciación que ha venido sufriendo su moneda está teniendo efectos negativos sobre la competitividad de algunos productos norteamericanos, tanto en su mercado nacional como en otros países o regiones.

- *Países exportadores poco o nada afectados por la crisis:* Economías del área del Euro (Unión Europea + Europa Oriental), región que hasta el momento pareciera sentir muy levemente los efectos de la crisis internacional. Dado que algo más de las dos terceras partes de las ventas externas de la U.E. se realizan dentro de la misma región, resulta natural que su flujo de exportaciones refleje el "razonable" dinamismo que aún sigue exhibiendo dicha región.

2.4.2 ESCENARIOS FUTUROS PREVISIBLES

Las principales proyecciones indican que las tendencias superavitarias de Japón y de los países asiáticos se acentuarán durante el segundo semestre de 1999, al tiempo que la caída de los precios de los productos parece haberse detenido. Por su parte, el colapso ruso de agosto pasado ha sacado de carrera a esta economía en su carácter de fuerte demandante de importaciones, al tiempo que la crisis brasileña y la disminución del crecimiento de las demás economías latinoamericanas (particularmente Argentina y Chile, y en menor medida México) ya se ha traducido en un menor dinamismo con una tendencia hacia los desequilibrios comerciales.

En definitiva, todo un importante grupo de países y/o regiones "comercialmente relevantes" ya están realizando esfuerzos en pos de reducir o eliminar sus actuales desequilibrios comerciales, lo que se traduce en la implementación de diferentes

tipos de políticas tendientes a reducir las importaciones e incrementar las exportaciones.

De acuerdo con las opiniones de analistas internacionales, la esperada -pero incierta- recuperación económica y comercial de Japón y las demás economías del Este de Asia será un proceso lento y paulatino, mientras que las perspectivas de corto plazo de la principal economía latinoamericana (Brasil) no resultan nada alentadoras, al tiempo que la capacidad de compra de los países exportadores de petróleo y productos agropecuarios no parece que pueda experimentar más que una muy leve recuperación durante el año entrante.

En un panorama internacional caracterizado por la fuerte incertidumbre, la alta volatilidad y el bajo crecimiento global, no se considera razonable esperar una recuperación significativa del comercio mundial para 1999. En este sentido, la preservación del actual proceso de sostenido dinamismo de la economía norteamericana aparece como una condición de vital importancia a efectos de evitar una mayor depresión de los flujos comerciales internacionales.

2.5 EVOLUCION DE LA ECONOMIA ECUATORIANA EN LOS ULTIMOS AÑOS.

2.5.1 ECUADOR Y LA ECONOMIA MUNDIAL

Debido a la tendencia de la economía mundial a crear grandes bloques y alianzas, el comercio internacional inevitablemente tiende a concentrarse dentro de tales bloques y al interior de sus empresas transnacionales. Esto influye en la creación de barreras a las importaciones procedentes de otros bloques y de terceros países (generalmente subdesarrollados). Lo que, para países como Ecuador, produce dos efectos importantes: el primero, mayor dificultad de acceso de sus productos a los mercados de los bloques en que el país no participe y de países

industrializados específicos; el segundo, una participación obligada en el bloque continental en el que geográficamente actúen; en el cual, prevalecerán las imposiciones del país predominante y luego, las normas que consten en los instrumentos de formación del bloque.

Por otra parte, las economías nacionales también se ven afectadas por el factor ambiental, especialmente aquellas que dependen de ciertos productos exportables. Pues, el desarrollo de nuevas fuentes de energía está limitando y puede reducir en forma considerable la demanda de petróleo y otros hidrocarburos, con igual efecto sobre su demanda y precios. Así también, la existencia de nuevos materiales y el proceso de reciclaje, están incidiendo en la disminución de la demanda y en los precios de los minerales.

Además, muchos países desarrollados con base en la biotecnología están generando una revolución en el cultivo de las plantas y la crianza de animales, con lo cual no sólo se produce una sobreoferta mundial de productos; sino que a la vez cierra o reduce la demanda de los grandes mercados a varios productos frescos y procesados, procedentes de países localizados en las zonas tropicales, originando menos fuentes de divisas para los actuales países exportadores y por lo tanto, menos capacidad de compra para los países en proceso de desarrollo.

Frente a estos nuevos cambios en la economía mundial, es preciso diseñar, proponer y lograr la vigencia de normas de comercio internacional especiales, que garanticen a los pueblos pobres del mundo, que son la gran mayoría, acceso libre y sin reciprocidad, a los mercados de los países y bloques desarrollados, perfeccionando y dando permanencia a sistemas como el de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas de los Estados Unidos o el Sistema General de Preferencias Arancelarias de las Naciones Unidas. Por ello, Ecuador debe orientarse hacia este objetivo, pues es evidente que la competencia es desfavorable para quienes carecen de tecnología moderna, de recursos

financieros, de mano de obra calificada para la producción de bienes y servicios capaces de competir en el mercado mundial, más aún en nuestro caso con una economía netamente agroexportadora, una economía que en otras palabras ha dependido siempre de productos naturales, los que aún siguen siendo menos competitivos en comparación a los productos industrializados.

2.5.2 LA ECONOMIA ECUATORIANA

La economía ecuatoriana ha enfrentado importantes cambios durante los últimos años. Así, en 1995; entre los hechos más destacados están: la crisis financiera Mexicana, el conflicto bélico con Perú y la crisis política derivada del manejo de fondos para gastos reservados; todo lo cual determinó un panorama de incertidumbre e inestabilidad, ocasionando la fuga de capitales extranjeros y el notable deterioro de las variables macroeconómicas, incidiendo esto en un posible colapso de nuestra economía.

Durante el período 1995-1997, el déficit fiscal mantuvo un comportamiento negativo, pasando del 2% del PIB en 1995 al 2.8% en 1996 y al 2.3% para 1997. Por su parte, la disminución de las tasas de interés a mediados de 1997, con tasas pasivas del orden del 26%, se consideró uno de los aspectos positivos registrados durante ese año, aunque luego por efectos de la inflación se inició una tendencia alcista, produciendo con ello el encarecimiento del crédito. En cuanto al tipo de cambio, en los últimos años hasta finales de 1997 se ha colocado dentro de la famosa banda cambiaria, lo que le ha evitado los sobresaltos cambiarios de otras épocas.

En definitiva, 1997 terminó con una tendencia atractiva: el crecimiento del último trimestre tuvo una tendencia del 4% anual, por el fuerte impulso de la actividad exportadora sobre todo del banano y camarón; la deuda externa bordeó los 15.000 millones de dólares; el flujo comercial en 1997 fue mayor, incidiendo en él la

política de mayor apertura y de desgravación arancelaria; la Reserva Monetaria Internacional alcanzó los 2.093 millones de dólares. Sin embargo, a fines de 1997, la caída de los salarios reales fue del 18%, afectando la capacidad de consumo y la actividad comercial. El desempleo se mantuvo en un 10% y subempleo en un 60%, la Inversión Extranjera, mostró entre Enero y Septiembre de 1997 cifras negativas, ingresando alrededor de 96.866 millones de sucres, es decir un 30.9% menos a lo registrado en 1996 durante ese mismo periodo.

En el año 1998 se experimentaron los siguientes cambios: la presión alcista depreció el tipo de cambio en 54%, esta presión sobre el dólar fue uno de los efectos más visibles del grave desequilibrio fiscal experimentado durante este año, que según cifras oficiales llega a 6% del PIB, déficit que tuvo un impacto directo en la desestabilización macroeconómica de este año.

Las 2 devaluaciones de 1998: La Demanda de dólares estuvo presente desde el inicio del año y ya en marzo, se anunció la primera de las dos devaluaciones oficiales, por 7.5%. La trayectoria del tipo de cambio alrededor del centro de la banda, parecía sostenible pero el problema fiscal empeoró. En septiembre, la demanda de dólares aumentó, y a pesar de la venta de reservas internacionales, de la reducción del encaje en dólares al 2% y de la fuerte subida de la tasa interbancaria, el tipo de cambio siguió el alza. La segunda devaluación se produjo en septiembre por 15%. El alza continuó, alimentada por el cierre de créditos y la suspensión del flujo de capitales de la banca extranjera a los bancos y empresas nacionales, como efecto de la crisis internacional. En octubre, el dólar topó el techo de la nueva banda, pero el Banco Central defendió la banda con reservas internacionales, con el crédito de FLAR por unos US\$ 311 millones y subiendo la tasa interbancaria sobre el 80%. Después de que la RMI se recuperó sobre los US\$ 1.700 millones, la volatilidad del tipo de cambio se controló y la cotización se redujo, a niveles de S/.6.830 en noviembre.

La inflación anual de 1998 se ubicó en 43,4%, cifra menor que la estimada por el gobierno, que esperaba que el año cierre con niveles de inflación entre 45% y 48%. Sin embargo, el nivel estuvo 13 puntos sobre la inflación de 1997

2.5.3 VISION GENERAL DEL COMERCIO EXTERIOR ECUATORIANO

Si bien la economía ecuatoriana se ha caracterizado por su continuo deterioro e inestabilidad, y en los últimos años ha enfrentado un fuerte nivel de estancamiento y recesión, con un crecimiento del PIB apenas superior al incremento poblacional, el sector exportador ha mantenido un desarrollo sostenido.

Además, el índice de apertura de nuestro comercio exterior con relación al Producto Interno Bruto (PIB) durante el período de 1990-1998, ha sido significativo, aunque con pequeñas variaciones, siendo su promedio durante estos 9 años de 45.33 por ciento (Cuadro 2.2)

En la presente década, las exportaciones han experimentado un cambio sustancial expresado en: la importancia cada vez mayor de las exportaciones privadas frente a las estatales (petróleo crudo y derivados); el crecimiento acelerado de las exportaciones no tradicionales con relación a las exportaciones totales; la creciente diversificación de productos y mercados; la importancia que el comercio exterior está adquiriendo en las ventas de muchas empresas ecuatorianas; y en el resurgimiento de las exportaciones industriales como uno de los sectores productivos que mejor está respondiendo a la apertura comercial.

Sin embargo, la estructura productiva de nuestro país debería conducir a modificar la imagen de marca: “*país agro-exportador*”. Pues aunque el Ecuador es una economía agrícola, no se ha caracterizado precisamente por ser una economía netamente exportadora, ya que sus políticas macroeconómicas y

productivas desde un principio no fueron adecuadamente orientadas al intercambio con el resto del mundo. Así, el crecimiento del grado de apertura de la economía es un hecho reciente.

CUADRO 2.2
INDICE DE APERTURA DEL COMERCIO EXTERIOR ECUATORIANO
Miles de dólares
1990-1999

Año	Total Importaciones	Total Exportaciones	Exportaciones + Importaciones	PIB	Indice de apertura
1990	1,865,077	2,724,134	4,589,211	10,569,000	0.43%
1991	2,399,041	2,851,012	5,250,053	11,525,000	0.46%
1992	2,430,977	3,101,526	5,532,503	12,430,000	0.45%
1993	2,562,223	3,065,615	5,627,838	14,540,000	0.39%
1994	3,622,018	3,842,682	7,464,700	16,880,000	0.44%
1995	4,152,636	4,411,174	8,563,810	18,006,000	0.48%
1996	3,723,570	4,889,834	8,613,404	19,157,000	0.45%
1997	4,954,832	5,214,143	10,168,975	20,007,000	0.51%
1998	5,503,110	4,141,027	9,644,137	20,327,112	0.47%
1999*	2,546,622	3,856,160	6,402,782	13,664,000	0.47%

(*) Estas cifras corresponden sólo hasta noviembre de 1999 y son datos provisionales.

Fuente: Boletín Estadístico BCE

Elaborado por: Los Autores

Durante la última década, el comercio exterior ecuatoriano ha afrontado una serie de obstáculos que han impedido su desarrollo. La creciente deuda externa, por ejemplo, ha reducido nuestra capacidad de importar y ha restringido la potencialidad exportadora del país.

Tal limitación en nuestras compras externas, se debe a la escasez de divisas, la débil demanda doméstica, la persistente devaluación del sucre, las innumerables limitaciones arancelarias y trabas de tipo técnico o sanitario a la libre internación de bienes.

Mientras, la falta de dinamismo de las exportaciones tiene su origen principalmente en la contracción de la demanda internacional y en el deterioro de la competitividad de los productos nacionales.

Exportaciones ecuatorianas de los últimos años

Durante este cuarto de siglo la evolución del comercio exterior ecuatoriano ha tenido tres fases claramente diferenciadas: la primera de crecimiento (1972-80); luego de estancamiento y recesión (1981-89) y la tercera de renovado crecimiento (1990-96). Las características de esta evolución han sido, sin embargo, diferentes.

Desde 1972 hasta prácticamente comienzos de la década de los ochenta, las exportaciones crecieron en forma sostenida, impulsadas fundamentalmente por la exportaciones petroleras y hacia finales de la década, por un aporte significativo de las exportaciones industriales, sobre todo de elaborados de cacao.

Durante los años ochentas, las exportaciones de camarón se multiplicaron seis veces y las ventas de petróleo crudo alcanzaron los más altos valores históricos, convirtiéndose en las únicas que sostuvieron una caída mayor de las exportaciones totales.

Finalmente, en la década de los noventa y sobre todo a partir de 1993, se reinicia el crecimiento exportador, luego de las políticas de apertura adoptadas. En esta tercera etapa, las características de crecimiento son totalmente diferentes a aquellas de 1970, puesto que son las exportaciones privadas y no las petroleras, las que prevalecen, es decir, durante estos años se vivió el auge del sector exportador privado (Cuadro 2.3).

El flujo comercial ecuatoriano (Ultima década)

Aunque a principios de los años noventas, se logró la apertura comercial de la economía ecuatoriana, ésta aún no ha podido consolidarse. Nuestro sector externo tendría, pues, una trayectoria incompleta.

Así, en 1995 se registró la cifra más elevada de exportaciones petroleras, 1.395 millones de dólares, equivalentes al 32% de las ventas externas de bienes exportables, reflejando su importancia como producto estratégico dentro de la economía nacional. Por otra parte, un incremento entre 1991 y 1995 de la tasa de exportaciones respecto al PIB, menor al de las importaciones, determinó una disminución en la balanza comercial.

CUADRO 2.3
EL COMERCIO ECUATORIANO: Importaciones y Exportaciones
(millones de dólares)
1990-1999

Año	Importaciones CIF	Exportaciones FOB
1990	1,865	2,724
1991	2,399	2,851
1992	2,431	3,102
1993	2,562	3,066
1994	3,622	3,843
1995	4,153	4,411
1996	3,932	4,890
1997	4,955	5,264
1998	5,503	4,141
1999*	2,546	3,856

(*) Estas cifras corresponden sólo hasta noviembre de 1999 y son datos provisionales.

Fuente: Boletín Estadístico del BCE

Elaborado por: Los Autores

Durante el período 1990-1995, la estructura de las importaciones reveló como la mayoría de ellas estuvieron destinadas a satisfacer los requerimientos productivos, especialmente de actividades manufactureras. Y, pese a las expectativas negativas sobre las consecuencias del proceso de apertura, éstas mantuvieron una importante participación con respecto al PIB, destacando un aumento en las ramas no alimenticias.

De igual forma, la creación de empleo ha constituido uno de los aportes más importantes de la actividad exportadora, la cual en 1996 generó cerca de 710,375 puestos directos de trabajo, equivalente al 16% de la Población económicamente

Activa (PEA). Dadas las características de esta actividad, estos empleos serían más calificados, mejor remunerados y más estables, por lo que su incidencia económica llegaría a ser más significativa.

Otro cambio estructural importante es la incidencia cada vez menor del petróleo crudo y derivados en el comercio exterior ecuatoriano.

Según estimaciones del Banco Central, a finales de siglo el sector petrolero estaría generando el 31% de las divisas que ingresarán por exportaciones y en el año 2005 este porcentaje se reduciría a 17%. Iniciando así una etapa de “despretolización” de la economía ecuatoriana.

Ecuador y el comercio mundial

Estados Unidos: Hasta inicios de la década de los noventa, Estados Unidos concentró la mayoría de las exportaciones nacionales, sin embargo está perdiendo su importancia ante la creciente necesidad de nuevos mercados como el europeo, el latinoamericano y el asiático.

Entre 1990 y 1996 las exportaciones privadas hacia Latinoamérica y Asia se sextuplicaron y quintuplicaron respectivamente, convirtiéndose en los mercados de más rápido crecimiento. Por otra parte, en 1996 el continente europeo fue el principal destino de las exportaciones privadas. En este mismo año, el principal mercado de las exportaciones no tradicionales fue Colombia, seguido de Europa, Latinoamérica y Estados Unidos.

Además, según sus estadísticas, durante 1990 Ecuador exportó a cerca de 85 países, mientras en 1996 lo hizo a 145; por su parte el número de productos exportados (número de partidas arancelarias) pasó de 55 a 1853 en el mismo período; asimismo el número de exportadores (entre personas naturales y jurídicas) se incrementó de 917 a 1682.

La diversificación de productos y mercados también se ha reflejado en un crecimiento de los montos exportados, habiendo llegado en 1996 a US\$ 4.890 millones, más del doble del promedio exportado durante la década de los ochenta. Con esto, nuestro país ha logrado posicionamiento respecto a otros países latinoamericanos y ha incrementado su participación en el comercio de la Comunidad Andina de Naciones (CAN). Estos resultados aparentemente poco significativos, cobran importancia al momento de comparar el nivel de exportación per cápita, constatando que entre veinte países, nuestro país pasó del puesto 14 al 8 entre 1990 y 1995 y que su exportación per cápita se incrementó de 141 a 241 dólares.

Latinoamérica y la Comunidad Andina de Naciones (CAN): El comercio exterior ecuatoriano frente a América Latina tuvo resultados favorables durante 1990-1996, con un incremento en su participación de 2,1 a 2,3% (Cuadro 2.4)

CUADRO 2.4
EL COMERCIO DEL ECUADOR FRENTE A AMERICA LATINA
(millones de dólares y porcentajes)
1990-1996

Año	1990		1996	
	Dólares	%	Dólares	%
AMERICA LATINA	128,402		216,430	
ECUADOR	2,724	2.1%	4,890	2.3%

Fuente: Estadísticas Financieras Internacionales (FMI).

Elaborado por: Los Autores

En cuanto al comercio con la Comunidad Andina de Naciones, pasamos de 8,7% en 1990 a 11,3% en 1996, habiendo sido Perú el país con mejor desempeño comercial, seguido de Colombia y Ecuador; al contrario, Venezuela y Bolivia redujeron su participación porcentual (Cuadros 2.5).

Un primer balance indicaría que Ecuador habría dado pasos correctos con el fin de adaptar su sector externo a las nuevas circunstancias y crear condiciones

proclives al crecimiento económico: desde 1989 se ha efectuado un progresivo desmonte arancelario; se ha eliminado la mayoría de trabas administrativas al comercio internacional; se ha suprimido una buena parte de prohibiciones o requisitos de autorización previa y, sobre todo, se ha ido creando una “mentalidad positiva” respecto de este proceso.

CUADRO 2.5
EL COMERCIO DE CUADOR FRENTE A LA COMUNIDAD
ANDINA DE LAS NACIONES
(millones de dólares y porcentajes)
1990-1996

PAISES	1990		1996	
	Dólares	%	Dólares	%
Perú	3,231	10.4%	5,897	13.6%
Colombia	6,766	21.7%	10,587	24.5%
Ecuador	2,714	8.7%	4,890	11.3%
Bolivia	926	3.0%	1,137	2.6%
Venezuela	17,497	56.2%	20,787	48.0%
CAN	31,134	100.0%	43,298	100.0%

Fuente: Estadísticas Financieras Internacionales (FMI).

Elaborado por: Los Autores

Persisten, sin embargo, varias carencias. La base productiva de Ecuador no ha cambiado su estructura. Ecuador sigue ofreciendo básicamente los mismos productos que hace dos décadas.

Si bien se ha intentado avanzar en varias áreas –productivas, financiera, educacional, etc., la crisis del sistema político-institucional, neutraliza y encarece los esfuerzos desplegados en esas direcciones.

Como consecuencia, hay una gran desventaja frente a la oferta de terceros. Los problemas de calidad y servicio en nuestra producción externa son mayores: no se ha diseñado programas de mejora del capital humano; de incremento de la

productividad; de difusión de conocimientos de administración empresarial u organización de los procesos productivos; de control de los “tiempos de ciclos” y costos generados en la producción, etc. La consecuencia, bajos índices de productividad, de tiempo respuesta y de calidad de la oferta; y, desde el punto de vista empresarial, bajo retorno de los principales factores de producción.

Las condiciones macroeconómicas prevalecientes por más de una década han limitado también la consolidación de un sector financiero que apoye el proceso productivo y de inversión que permitan ampliar la base exportable. El “riesgo país”, por su lado ha influido negativamente en la inversión extranjera, motor importante de expansión de la producción a escala mundial.

De modo que el comercio exterior ecuatoriano, más que problemas de marketing refleja, en rigor, las falencias de organización en su aparato productivo, el que al no sustentarse en sólidos procesos de investigación y desarrollo; o al menos, sin modificar sus bases estructurales no podrá crecer a los niveles que esperados, ni aumentar su flujo internacional de manera suficiente como para inducir un crecimiento económico importante.

Si bien los acuerdos comerciales permiten un incremento del flujo de intercambio y con ello el crecimiento económico, es también necesario tener presente que la política económica (monetaria, fiscal, cambiaria, financiera y para el sector real) debe crear las condiciones para aprovechar las posibilidades externas.

Se puede prever entonces, que el comercio mundial será un factor dinamizante para las sociedades que sepan crear las condiciones propicias para su desarrollo, y tal responsabilidad debe estar en las políticas económicas de la nación y en las acciones de sus entes sociales.

CAPITULO III

EVOLUCION DEL COMERCIO EXTERIOR

ECUATORIANO

Debido a que nuestra tesis se centra básicamente en nuestro comercio exterior, hemos considerado importante realizar un análisis detallado, en base a datos estadísticos registrados durante los últimos diez años, de la evolución, crisis y expansión de las exportaciones e importaciones ecuatorianas, incluyendo la gama de productos y actividades relacionadas a ellas, tanto en lo referente al mercado nacional como internacional.

3.1 EVALUACION GLOBAL DE LAS EXPORTACIONES

El clima de inestabilidad económica, política y social que ha venido experimentando nuestra economía, durante la última década, ha incidido notablemente en nuestro comercio exterior, impidiendo un mayor nivel competitivo internacional.

En 1998, según informaciones del Banco Central, el comercio total nacional con el exterior superó los 9,779 millones de dólares, siendo sus exportaciones FOB 4,203 millones de dólares y sus importaciones CIF sumaron 5,576 millones de

dólares; con un saldo de la Balanza Comercial desfavorable de 1,373 millones de dólares.

Con las cifras indicadas anteriormente, se puede apreciar que nuestro comercio exterior sigue siendo relativamente inferior comparado con los datos del Comercio Mundial. En efecto, las cifras del intercambio ecuatoriano significan apenas el 0.08 por ciento del comercio mundial y el 0.3 por ciento del comercio de los países subdesarrollados, demostrando con ello que nuestra participación en el comercio mundial todavía es muy marginal.

Por otra parte, es importante mencionar que durante 1998 nuestra Balanza Comercial, por primera vez en la historia registró un saldo desfavorable comparado con las cifras positivas experimentadas en años anteriores. (Cuadro 3.1).

CUADRO 3.1
ECUADOR: BALANZA COMERCIAL
Miles de dólares
Años 1990-1999

ANOS	X FOB	TASA DE CRECIMIENTO	M CIF	TASA DE CRECIMIENTO	BALANZA COMERCIAL	TASA DE CRECIMIENTO
1990	2,724,134	15.73%	1,865,077	0.56%	859,057	72.12%
1991	2,851,012	4.66%	2,399,041	28.63%	451,971	47.39%
1992	3,101,526	8.79%	2,430,977	1.33%	670,549	48.36%
1993	3,065,615	-1.16%	2,562,223	5.40%	503,392	24.93%
1994	3,842,682	25.35%	3,622,018	41.36%	220,664	56.16%
1995	4,411,174	14.79%	4,152,636	14.65%	258,538	17.16%
1996	4,889,834	10.85%	3,723,570	-10.33%	1,166,264	351.10%
1997	5,264,363	7.66%	4,954,834	33.07%	309,529	73.46%
1998	4,203,049	-20.16%	5,575,734	12.53%	(1,372,685)	543.48%
1999*	3,856,160	-8.25%	2,546,622	-0.54%	1,309,538	195.40%

(*) Estas cifras corresponden sólo hasta noviembre de 1999 y son datos provisionales.

FUENTE: Banco Central del Ecuador. Boletín Estadístico
ELABORACION: Los Autores

Así, durante los años 1993 y 1998, nuestras exportaciones presentaron un notable retroceso: 1993 mostró un desfase de 1.12%, con una caída de las exportaciones en alrededor 35 millones de dólares comparado con 1992; y durante 1998 las ventas bajaron en aproximadamente 21%, esto es, 900 millones de dólares en comparación con 1997.

Según las estadísticas del Banco Central, en 1998 Ecuador exportó 4,141 millones de dólares, cifra 52% mayor que la de 1990, superior en tan sólo 8% a la de 1994 y notablemente inferior en casi 21% a la del año 1997. Las ventas de productos primarios sumaron 3,199 millones y las de productos industrializados superaron los 1,003 millones. Frente a los datos de 1997, las últimas decrecieron en 0.8%; en tanto que las primeras sufrieron una caída drástica del 33 por ciento.

Según la Organización Mundial del Comercio (OMC), el intercambio comercial mundial disminuyó el 60%, en 1998. El producto más afectado en Ecuador fue, sin duda alguna, el petróleo, pues sus ventas se redujeron entre 500 y 600 millones de dólares. Las exportaciones de banano también disminuyeron en casi un 20%, cerca de 2,500 millones de dólares.

Continuando con el aporte de nuestro país al comercio mundial, y refiriéndonos específicamente a sus exportaciones hacia el Grupo Andino, éstas han ido aumentando paulatinamente durante 1990 y 1994, siendo esta participación de 6.54% y 10.23% respectivamente; luego se producen disminuciones en 1995 de 8.17% y en 1996 de 8.81%, cifras que muestran el deterioro de las relaciones comerciales con el Perú debido al conflicto bélico armado. Aunque para 1997 y 1998 se da una recuperación de 13.08 por ciento para el último año y 12.08 para el primero, esta sigue siendo muy pequeña si nos ubicamos dentro del contexto internacional.

La disminución de las exportaciones de 1998 se debió a un sin número de razones entre las cuales anotamos:

- ***Los estragos ocasionados por el Fenómeno de El Niño sobre las extensiones agrícolas,*** particularmente sobre el banano cuyas exportaciones, de enero a agosto, alcanzó 2.6 millones de toneladas métricas, una caída del 28% en relación al mismo período del año anterior. A pesar de la caída en las exportaciones ecuatorianas, el precio internacional del banano continuó deprimido, por la caída del consumo en los países emergentes, en particular Asia y Rusia. Sólo la desgracia de Centroamérica donde el Huracán Mitch causó en pocos días destrozos superiores al Niño en todo el año permitió a los bananeros ecuatorianos exportar a precios normales el banano de las plantaciones que las aguas no arrasaron.

- ***Los efectos de la Crisis Asiática.*** El desplome de los mercados y la recesión que se vivió en Asia tuvo como primer impacto la caída de los precios de los productos primarios, que en el Ecuador significó sobre todo el petróleo, cuya caída drástica en su precio ocasionó una reducción en los ingresos fiscales y en las reservas monetarias. De igual manera, las ventas de otros productos se redujeron notablemente: banano en 18%; café 12%; cacao, atún y pescado 70%, en comparación a cifras del año anterior.

- ***La inestabilidad macroeconómica.*** La inestabilidad política se venía presentando desde 1997 y sólo en julio de 1998 se logra un clima de aparente normalidad con la elección del Dr. Jamil Mahuad; pero pronto se originaron los problemas: la inestabilidad del sistema financiero a partir de la quiebra de varias instituciones financieras; la inflación se eleva a niveles del 45% y el tipo de cambio, a finales de 1998 fue de S/. 5.500.

Pese a todos los esfuerzos realizados por diversificar los productos exportados y los destinos de las exportaciones, hasta la fecha no se ha logrado tales objetivos. De tal manera que seguimos dependiendo de unos pocos productos y de casi un solo destino de las ventas como veremos posteriormente, con serios riesgos para la economía muy dependiente en materia de comercio exterior.

La participación de la Zona Andina de Libre Comercio parece que ayudará a modificar la estructura de las exportaciones, por producto y destinos, pero todavía se mantienen expectativas sobre lo que sucederá efectivamente.

3.1.1 EXPORTACIONES POR CLASE DE PRODUCTOS

Como ya hemos mencionado, Ecuador depende económicamente en gran medida de las exportaciones, las mismas que se concentran en muy pocos productos tradicionales de origen agrícola llamados primarios: petróleo, banano, camarón, café y cacao en grano, que por muchos años han representan cerca del 80% de las exportaciones totales. A ellos se añaden otros, cuyo aporte es pequeño pero ha sido constante: derivados del petróleo, manufacturas de metales, elaborados de productos del mar, cacao elaborado, pescado, flores, manufacturas textiles. Y para completar muchos bienes, especialmente industriales, con potencial aún no aprovechado, entre ellos café elaborado, fármacos, madera y sus productos, harina de pescado, atún, abacá, etc. (Cuadro 3.2)

Por ello se afirma que el Ecuador ha sostenido un modelo de crecimiento “hacia afuera” o “primario-exportador” y su economía, por lo mismo, ha sido exclusivamente dependiente de un determinado número de productos naturales, que tienen muy poco valor agregado, es más, siguen siendo productos vulnerables por ser naturales, en muchos casos nos hemos visto afectados por problemas de la naturaleza como inundaciones, períodos de sequía, terremotos, etc.

Se puede observar que los productos primarios representan, en promedio durante 1990 y 1998, casi el 82.61 por ciento del total de las exportaciones, mientras que los productos industrializados, cuyas cifras se han incrementado en los últimos años, alcanzan un promedio del 17.69 por ciento. (Anexo 1)

CUADRO 3.2
TOTAL DE EXPORTACIONES
Miles de dólares FOB
Años 1990-1999

AÑOS	TOTAL PRODUCTOS EXPORTADOS	TOTAL PRODUCTOS PRIMARIOS	TOTAL PRODUCTOS INDUSTRIALIZADOS
1990	2,724,134	2,344,609	379,523
1991	2,851,012	2,499,231	351,782
1992	3,101,526	2,727,276	374,250
1993	3,065,615	2,522,104	543,512
1994	3,842,682	3,158,527	684,156
1995	4,411,174	3,556,280	854,944
1996	4,889,834	3,809,316	1,090,742
1997	5,214,143	4,252,922	1,011,441
1998	4,141,027	3,199,067	1,003,982
1999*	3,856,160	2,922,654	933,505

(*) Estas cifras corresponden sólo hasta noviembre de 1999 y son datos provisionales.

FUENTE: Banco Central del Ecuador. Boletín Estadístico

ELABORACION: Los Autores

3.1.1.1 EXPORTACIONES PETROLERAS

En el período 1990-1998 hay importantes variaciones anuales en las cifras de las exportaciones petroleras, registrándose en petróleo crudo, para el año inicial un valor de 1,268 millones de dólares y para el año final de 893 millones de dólares, con una diferencia entre éstos de 375 millones de dólares.

De acuerdo con el Cuadro No. 3.3, en el período 1990-98, el petróleo crudo ha sido en todos los años el generador más importante de divisas para el país. En

estos 8 años, su participación relativa promedio fue de 33.13 por ciento, siendo el máximo en 1990 con 46.55 por ciento y sus puntos mínimos se registran en 1997 y 1998 con 26.9 y 18.8 por ciento respectivamente.

En cuanto a su producción se observa una tendencia creciente hasta el año 1995, pues en 1996 ésta se redujo en 9.7 millones de barriles, situación que se vio compensada con un incremento en el precio a 18.02 dólares, el más alto desde 1991, si consideramos además que durante este período se mantuvo el precio en un promedio de 16.97 dólares el barril. Para 1997 se experimentó una recuperación de 7 millones de barriles, con un precio de 15.45 dólares, relativamente estable. Sin embargo, en 1998 se produjo nuevamente otra caída en la producción de 5.6 millones de barriles junto con una caída drástica en su precio de 9.20 dólares (el más bajo registrado en la historia de las exportaciones petroleras de los últimos años).

CUADRO 3.3
EXPORTACIONES DE PETROLEO CRUDO
Miles de dólares
Años 1990-1999

AÑOS	VOLUMEN MILES DE BARRILES	VALOR MILES DE \$ FOB	VALOR UNITARIO \$/ BARRIL	RELACION PROD. PETROLEO EXPORTACION
1990	62,274	1,268,151	20.36	46.55%
1991	65,256	1,058,594	16.22	37.13%
1992	74,937	1,259,596	16.81	40.61%
1993	79,901	1,152,144	14.42	37.58%
1994	86,640	1,185,033	13.68	30.84%
1995	94,078	1,395,480	14.83	31.63%
1996	84,377	1,520,815	18.02	31.04%
1997	91,378	1,411,577	15.45	26.81%
1998	85,796	788,974	9.20	18.77%
1999*	72,742	1,068,883	14.69	27.72%

(*) Estas cifras corresponden sólo hasta noviembre de 1999 y son datos provisionales.

FUENTE: Banco Central del Ecuador. Boletín Estadístico
ELABORACION: Los Autores

Es importante considerar que el petróleo es un recurso natural no renovable y que sus reservas podrían no ser suficientes como para seguir exportando este bien durante un poco más de una década. Además las decisiones del gobierno en cuanto al incremento de la exploración, la explotación y la orientación del recurso a su consumo interno o a su exportación, tienen carácter estratégico y pueden afectar fuertemente el valor de las exportaciones globales, por la importancia relativa del producto. Por consiguiente, para que el Ecuador mantenga su calidad de exportador, se requiere perforar entre 15 y 20 pozos al año, con una inversión de 60 a 90 millones de dólares anuales.

Es por ello que las políticas petroleras deben estar encaminadas a impulsar las exportaciones petroleras con una mayor inversión, al descubrimiento de nuevas reservas de petróleo y gas; al mejoramiento de la relación reservas - producción junto con un estudio completo de las cuencas sedimentarias del país.

Estas medidas urgentes deben ser adoptadas debido a la necesidad de enfrentar las proyecciones acerca de una posible disminución del nivel de producción, las mismas que aseveran que en 1999 el volumen diario promedio de crudo producido llegará a 490,559 barriles para luego decrecer; y en el año 2013 registrará cerca de 139.279 barriles al día. Esa producción hará que las exportaciones crezcan por unos años, pero que decaigan al ritmo del crecimiento del consumo interno. Es por ello que de cualquier manera nuestro país deberá hacer frente a la posibilidad de reemplazar esta fuente principal de recursos (divisas) con otras alternativas exportables que puedan generar ingresos al Estado.

Teniendo eso en mente, el gobierno convocó con mucho éxito a la séptima Ronda de Negociaciones. En junio de 1994, “los bloques 11 y 28 del Oriente fueron adjudicados a la empresa Triparto, el 18 al Consorcio Amaco-Mobil, el 19 a Triniton Energy Corporation, el 21 al consorcio Orix-Santa Fé Minerals Sipetrol Claxon. El área 3 del Golfo se adjudicó a BHP King Rnager y el 4 a Tripetrol.

Las empresas tendrán 25 años para explotar petróleo y gas, plazo que puede extenderse a 31 años, luego de lo cual las reservas pasarán a manos del Estado. Todas pagarán un 36% de impuesto sobre las utilidades netas”¹.

Por otra parte, debemos señalar que en los últimos gobiernos se viene discutiendo sobre la posibilidad de la ampliación del oleoducto, con el objeto de elevar la capacidad de transporte de la tubería de 350 mil barriles día a 450 mil junto con la construcción de vías de acceso nuevas. El proyecto consiste en el tendido de un oleoducto paralelo al existente de 463 kilómetros de longitud y el trazado de una nueva línea, la de Baeza de 172 kilómetros de capacidad de transporte de hasta 80 mil barriles por día, que evacuará la producción de los nuevos descubrimientos de la región centro-sur de la Amazonía.

De otro lado, en la parte constitucional y legal, se ha abierto un gran debate sobre la posibilidad de que la actividad petrolera pase a manos del sector privado, mientras otros aducen que es un sector estratégico y debe tener control el Estado, en todo caso todo lo que se haga o deje de hacer en el país en materia de producción hidrocarburífera y de exportación petrolera tiene una gran importancia, pues del petróleo y sus derivados dependen la mitad de los recursos del presupuesto General del Estado y más del 40 por ciento de las divisas que ingresan al país por exportaciones, incluso la promoción de las mismas o su tributación, depende del comportamiento de las exportaciones petroleras.

3.1.1.2 EXPORTACIONES TRADICIONALES

Se componen de banano y plátano, café en grano y café soluble, camarones y sus elaborados, cacao y sus derivados, atún y pescado. Según el cuadro No. 3.4 en 1990 sumaron cerca de 1,120 millones de dólares, en 1994 aportaron al total de las exportaciones con 1,848 millones de dólares, es decir con un incremento porcentual de 65.03, mientras que en 1998 fueron de 2,177 millones lo que

¹ DIARIO EL COMERCIO: *Más petróleo y gas*. Quito, Ecuador, Junio 12 de 1994

significa una reducción en el orden del 15.13 por ciento en comparación con las de 1997 que fueron de 2565 millones de dólares.

En los años indicados, dentro de las exportaciones totales, las exportaciones tradicionales tuvieron un valor relativo superior al 20 por ciento de las exportaciones petroleras:

Entre las principales aportaciones tenemos:

El banano: durante el período 1990-1998, sus exportaciones han sido las segundas en importancia nacional. En el primer año aportan al total del comercio externo con 471 millones de dólares y en el último con 1,070 millones. La participación relativa del banano en las exportaciones totales ha variado entre el 17 por ciento en 1990 a cerca del 20 por ciento en 1996. En el último año del período (1998) fue del 25 por ciento, aún cuando, durante este último año, el Fenómeno de El Niño logró una baja en su producción nacional que, junto al camarón dejaron de generar unos 350 millones de dólares, de conformidad con los datos preliminares del Programa Nacional del Banano (PNB), y la Cámara Nacional de Acuicultura.

Estas exportaciones son las más importantes de las realizadas por el sector privado, son las mayores del producto a nivel mundial y reúnen una serie de indicadores económicos de la mayor trascendencia: generó ventas 4.8 millones de toneladas en 1998, el área de siembra ocupa cerca de 5,216 hectáreas de las mejores tierras de la Región Costa, con una productividad que, debido a una mejor tecnificación en los cultivos, alcanzó las 2,000 cajas de 40 libras por hectárea; genera más de 380,000 plazas de trabajo, demanda de la industria maquinarias, equipos, materias primas y otros insumos por valor cercano al 50 por ciento del costo FOB; la fruta necesita tecnologías sofisticadas, exige el funcionamiento de sistemas de transporte refrigerados hacia los principales mercados, La producción nacional está concentrada en tres grandes empresas

exportadoras: Noboa, Reybanpac y UBESA que sumadas efectúan alrededor del 76 por ciento del total de exportaciones.

CUADRO 3.4
EXPORTACIONES TRADICIONALES
Miles de dólares FOB
Años 1990-1999

AÑOS	TOTAL	BANANO Y PLATANO	CAFÉ Y ELABORADOS	CAMARON	CACAO Y ELABORADOS	ATUN Y PESCADO
1990	1,119,654	471,078	129,890	340,288	130,698	47,699
1991	1,480,817	719,630	109,953	491,388	112,770	47,076
1992	1,438,431	683,376	82,132	542,424	74,888	55,612
1993	1,293,397	567,580	117,093	470,630	83,299	54,796
1994	1,847,843	708,369	413,818	550,921	101,821	72,913
1995	1,996,021	856,633	243,872	673,494	132,976	89,046
1996	2,012,433	973,035	159,544	631,469	163,580	84,805
1997	2,565,201	1,327,177	121,454	885,982	131,751	98,837
1998	2,177,119	1,070,129	105,067	872,282	47,100	82,541
1999*	1,668,582	879,774	64,832	570,127	93,396	60,452

(*) Estas cifras corresponden sólo hasta noviembre de 1999 y son datos provisionales.

FUENTE: Banco Central del Ecuador. Boletín Estadístico

ELABORACION: Los Autores

La favorable comercialización se debió a los problemas que afectaron a Colombia, Costa Rica, Panamá y Guatemala; en Colombia la guerrilla impidió el normal desarrollo de la actividad bananera y en los países Centroamericanos las inundaciones y la sigatoka, plaga que hizo necesario el aumento de los ciclos de fumigación. La comercialización hacia la Unión Europea se mantiene invariable pese a la decisión adoptada por la OMC condenando el régimen de comercialización para nuestro banano mediante licencias, también llamadas banano papel, y cuota del 18 por ciento que en la práctica, mediante la compra de licencias, fluctuó entre 28 y 30 por ciento, determinando un mayor acceso al mercado a un costo más alto.

El banano ecuatoriano soporta problemas derivados de la permanencia en las plantaciones de la sigatoka negra que ha obligado a disminuir las áreas cultivables, pero que en los actuales momento ya se encuentra “bajo control”. Además, en los últimos años ha sido acusada de generar problemas a la producción camaronera, debido al uso de fertilizantes y plagicidas que enferman al camarón, razón por la cual se piensa limitar la utilización de esos insumos.

En el mundo, el banano nacional también sufre la competencia de productores más eficientes de Centro y Sudamérica. Así también, en el mercado europeo, debe enfrentar a productores protegidos por la Unión Europea y su nuevo sistema de comercialización de la fruta: un mercado basado en aranceles o un contingente abierto.

Para afrontar esta crisis externa se debe pelear el pequeño mercado para varios productores, pero para lograrlo es necesario mantener la calidad o mejorarla, llegar a la competitividad en cuanto a unir a todos y cada uno de los sectores involucrados en una cadena productiva.

El camarón: fruto de la Acuicultura, actividad que no tenía importancia en nuestro país hasta finales de los años setenta, pero que ahora es básica. Las exportaciones de camarón crecieron significativamente en las últimas décadas y lograron que este producto pase a ser el tercero en importancia dentro de las exportaciones nacionales.

El valor de sus ventas externas pasó de 340 millones de dólares en 1990 a 673 millones en 1995, cifra mayor en el 22 por ciento a la del año anterior, demostrando un crecimiento anual extraordinario. Para 1998, las exportaciones de camarón superaron los 872 millones de dólares, cifra apenas inferior en 1.5 por ciento a la de 1997, su mejor año (886 millones de dólares). Entre 1990 y 1998 la

participación relativa del camarón en las ventas externas globales varían entre el 12.5 y el 20 por ciento.

Lamentablemente, este incremento en las ventas se debe al efecto precio y no a incremento de volumen, así entre 1991 y 1993 las libras exportadas bajaron en un 20 por ciento (de 191 millones a 155 millones), mientras el precio promedio se elevó de 2.75 dólares por libra en el primer año a 3.78 en el segundo. No obstante, para 1997 el incremento en las exportaciones (36.1% respecto del año anterior) se debió al aumento en el volumen, más no en el precio, ya que la actividad camaronera a finales de ese año enfrentaba una sobreoferta que ocasionó su caída en 2.5 por ciento. Para 1998 nuestro país exportó 153,520 toneladas de este producto a 2.8 dólares, aproximadamente, por libra.

La importancia de este producto para la economía nacional se refleja en los siguientes indicadores: ocupa más de 135 mil hectáreas y produce casi 150 mil toneladas de camarón entero. Da trabajo directo a más de 50 mil personas en las camaroneras, a cerca de 100 mil pescadores de larva, a 10 mil mujeres en las empacadoras y a cerca de 40 mil personas adicionales, con lo cual genera empleo directo para 250 mil ciudadanos. A ello hay que sumar todos los que apoyan al sector, produciendo y dando mantenimiento a maquinarias y equipos, fabricando insumos; efectuando investigación en laboratorios; administrando las empresas productoras y comercializadoras y transportando el producto al puerto.

Su productividad ha aumentado de manera importante, de manera que, mientras en 1988 fue de 0.63 toneladas por hectárea, para 1998 ya suma 1.1 toneladas, con un incremento realmente notable del 62 por ciento. En el Ecuador se produce apenas entre 70 y 150 mil camarones por hectárea, con tecnologías extensivas, mientras en países con técnicas intensivas se obtiene entre 500 y 800 mil unidades por hectárea.

Para el desarrollo del camarón existen 343 laboratorios y dentro de ese grupo varias clases: nauplieros, que recogen los huevos de las hembras y producen los nauplios; larvicultores, que reciben nauplios y producen larvas; de maduración, para el apareamiento y la formación de nauplios; de diagnóstico de enfermedades. En Guayas opera el 42 por ciento de estos laboratorios, en Manabí el 29, en Esmeraldas el 22 y en el Oro el 7 por ciento. El mayor número, 136, es de cría larvaria.

Hasta ahora no hay laboratorios para fertilización de camarones, hay aislamientos de camaronerías, no hay un organismo del Estado que controle las infecciones bacteriológicas.

La falta de control y de centros de investigaciones han hecho que, desde octubre de 1993, el camarón de la provincia del Guayas, Esmeraldas y Manabí sea atacado por el llamado “Síndrome de Taura”; y actualmente, por la denominada “Mancha Blanca”.

La cuarta empresa ecuatoriana más importante por sus ventas al exterior, Promarisco, produce 1,200 toneladas por mes. En 1998 exportó 6,895 toneladas, de ese total el 50 por ciento lo vendió crudo.

El café: el tercero en importancia. El volátil mercado internacional se convirtió en la tumba de unos 120 exportadores de café en grano del Ecuador en los últimos 15 años. De acuerdo a las estadísticas del Consejo Cafetalero Nacional (Cofenac), en 1984 existían 140 exportadores del grano, mientras que hasta 1998 solo registraron ventas al exterior 17 empresas, de las cuales sólo la mitad reportó volúmenes significativos, superiores a los 130,000 kilos trimestrales. La Caficultura genera más de 160,000 plazas de trabajo.

Entre los años 1990 – 1994, los niveles de exportación registraron una serie de altibajos que van desde 129.9 millones de dólares registrados en 1990 hasta 82.1 millones en 1992, para luego mostrar una recuperación en 1993 llegando a su tope máximo en 1994 con un valor de 413.8 millones de dólares, equivalentes al 10.77 por ciento de las exportaciones, todo esto como resultado de las medidas tomadas por los principales productores mundiales, quienes resolvieron retener el 20 por ciento de la producción, para elevar los precios.

La crítica situación de 1992 se debió a que el precio llegó a su nivel más bajo en 25 años, 48.25 dólares por saco, volviéndose a producir este fenómeno en los últimos años, especialmente en 1997 en el que se produjo un nuevo desplome de los precios (provocando 121.4 millones de dólares de exportación), siendo una de las principales causas la negativa del Brasil, productor más grande del mundo, a suscribir un convenio substitutivo que estuvo vigente hasta 1994, el cual hubiese asegurado cuotas a precios estables para los productores y abastecimiento seguro para los consumidores. Eliminando la posibilidad de una sobreoferta en el mercado mundial los países productores de café, ratificaron en Londres (mayo, 1998) el programa de exportaciones para el año cafetero Julio/98 – junio/99, dosificando el mercado mundial mensualmente y protegiendo el nivel de precio actual (1352 dólares la libra), que si bien no cubre las expectativas de los cafetaleros son rentables aún para la realidad del sector.

Hasta 1995 el área cultivada había bajado de alrededor de 500 mil hectáreas en sus mejores tiempos, a 366 mil. La broca, enfermedad muy peligrosa, había infectado miles de hectáreas sembradas, las plantaciones se habían envejecido mucho, sin que haya interés por renovarlas, debido a la situación internacional; la baja productividad se mantenía en alrededor de 7 quintales por hectáreas. Esta situación no ha cambiado, en la actualidad, el desmejoramiento de las exportaciones se debió principalmente a los problemas climáticos asociados al Fenómeno de El Niño, solamente contamos con 350,000 hectáreas sembradas de

café, con una productividad promedio de 7.43 quintales por hectárea, mientras que en otros países como Colombia ésta supera los 70 quintales.

El Ecuador es abastecedor marginal en el mercado mundial; por tanto, tiene poco peso relativo en las negociaciones internacionales y en la definición de cuotas y precios, donde tienen mucho peso Brasil, Colombia, Indonesia, Uganda y las 4 compañías que controlan el 60 por ciento del comercio mundial, 3 de ellas de los Estados Unidos. De allí será difícil que aumente sus exportaciones cafeteras en el mediano plazo, en volumen y valor suficiente para recuperar la posición relativa del café en las exportaciones nacionales. El Consejo Cafetalero cree que será en el año 2002 cuando el Ecuador consolide su proceso de mejoramiento de la productividad, calidad y rentabilidad para quienes se dediquen a la caficultura².

El cacao y sus elaborados: las exportaciones nacionales de cacao y elaborados fueron de 130.6 millones de dólares en 1990 y alcanzaron su mejor registro en 1996 con 163.6 millones de dólares, bajaron a 131.8 y 47.1 millones en 1997 y 1998 respectivamente.

En conjunto, las exportaciones de cacao en grano y sus elaborados, registraron un descenso en su importancia relativa, con respecto a las ventas externas totales que cayó de 4.8 por ciento en 1990 al 1.1 por ciento en 1998.

Desde 1986 hasta 1992, el Ecuador redujo fuertemente su producción, cayó de 216 mil a 70 mil toneladas. La superficie cultivada era de 340 mil hectáreas y se utilizaba a cerca de 500 mil personas, pero ya no. El promedio de producción por hectárea año apenas supera los 5 quintales, cuando en otros países, como Brasil, es varias veces mayor. La producción cacaotera es muy costosa y tiene mucha competencia internacional, especialmente en Centroamérica y de Africa, por eso se ha decidido mejorar la productividad con el clon CCN-51 (Colección Castro

² DIARIO EL UNIVERSO: *Quedan 17 exportadores de café*. Guayaqui, Ecuador, Junio 27 de 1999.

Naranjal), cuya tolerancia genética a enfermedades como la Escoba de Bruja y Monilla ha sido comprobada por el Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias.

El mayor problema actual es la falta de promoción, pues de las 250 mil hectáreas sembradas de cacao, solamente 7,000 corresponden a la variedad CCN-51. “Es verdad que las plantas son costosas (50 centavos de dólar cada una) al igual que la inversión (4000 dólares por hectárea) pero es la única manera de incrementar la productividad que en Ecuador alcanza apenas el promedio de seis quintales por hectárea mientras que en Malasia es de 20 quintales”³.

La más importante ventaja que tiene la producción nacional es el aroma, que sirve en la industria cacaotera mundial para mejorar a otros cacaos, procedentes especialmente de Africa. Sin embargo, los problemas más graves por las que ha atravesado esa producción: el 60 por ciento de las plantaciones tiene más de 40 años, las enfermedades las afectan (monilla, mal del machete y escoba de bruja), y esto sumado al Fenómeno de El Niño que se produjo en 1998 han ocasionado que la productividad de este sector se haya reducido sustancialmente, haciendo que la oferta del país sea mínima comparada con la demanda mundial, alcanzando a exportar solamente 80 mil toneladas anuales (1998). El sector cacaotero genera, aproximadamente, 142000 plazas de trabajo.

La Bolsa de Productos agropecuarios ha decidido llevar adelante una campaña para incrementar la producción de cacao de aroma, con buenos resultados en cuanto al interés de los agricultores por entrar o reingresar a este cultivo. Cabe señalar que la Bolsa nace por la necesidad de crear una base para la manutención de inventarios por las industrias cacaoteras y que ha resultado muy útil para estabilizar precios internos, para mantener confiable y oportuna información de

³ CEDEÑO SERGIO, Director de la Asociación de Cacao Fino y de Aroma (Aprocafa). Citado en Diario EL UNIVERSO: *Cacao clonado para exportación*. Guayaqui, Ecuador., Junio 27 de 1999.

precios nacionales e internacionales y para diseñar un sistema transparente de precios y ventas a futuro.

Un problema que ha debido afrontar este producto en los últimos años es el de la caída grave de los precios internacionales. Esta situación ha afectado al Ecuador y a todos los países exportadores, principalmente a Costa de Marfil, Brasil, Ghana y Malasia, principales exportadores del mundo, porque el precio en septiembre de 1993, estaba alrededor de los 800 dólares por tonelada, y para febrero de 1994, la tonelada de cacao se elevó a 1300 dólares, situación que contrasta con la de 10 años atrás (1984) cuando se pagaba 3000 dólares por ella.

La Organización Internacional del Cacao ha estado actuando permanentemente para establecer un mecanismo de balance del mercado, pero sus labores no han dado el resultado esperado. “Según las proyecciones se espera que la producción mundial del año 2000-2001 alcance 2.6 millones de toneladas, cifra mayor solo en 108 mil toneladas a la de la cosecha 1990-1991, con lo cual los precios podrían elevarse hasta 2028 dólares por tonelada”⁴.

El atún, pescado, harina de pescado y otros elaborados: Las exportaciones totales del producto de la pesca pasaron de 47.7 millones de dólares en 1990 a 82.5 millones en 1997, lo que refleja un extraordinario crecimiento del 73 por ciento. Pese a su tendencia de crecimiento, ésta registró descensos en las exportaciones durante los años 1993, 1996 y 1998, y un notable ascenso en 1994, 1995 y 1997.

Después de México, Ecuador es el que más captura atún en el Océano Pacífico oriental, con el 20 por ciento del total, seguido por Venezuela con el 14.9 por ciento.

⁴ Diario EL COMERCIO: *El mercado de cacao en problemas*. Quito, Ecuador, Diciembre 7 de 1995.

Los buenos resultados de incremento de la exportación pesquera en alrededor del 73 por ciento, se han logrado a pesar de algunos problemas que detallamos a continuación:

- La flota sardinera es vieja, mayor de 20 años y la captura se ha reducido notablemente.
- Los barcos renovados en el año 1985 y los siguientes, poco aprovechados, podrían dedicarse a fines mejores, como la pesca de atún, si se los equipa con instalaciones de frío.
- La actividad productora de harina de pescado se inició bien en los primeros años setenta, como resultado del colapso de la industria pesquera del Perú. Su desarrollo implicó inversiones fuertes en buques y en instalaciones. Pero la caída de la pesca en los años 91 y 92 hizo que la producción equivalga solamente el 10 por ciento de la capacidad instalada. Su repunte de los dos últimos años puede continuar, pero no es satisfactorio.
- La pesca blanca es realizada por los pescadores artesanales, mediante el uso de 8 mil embarcaciones pesqueras. En consecuencia, tiene no solo importancia económica sino también social. Su principal problema es la competencia de barcos de mayor capacidad, que reducen su posibilidad de acción.

Las flotas pesqueras de Asia, especialmente japonesas y coreanas, compiten con gran ventaja frente a los pescadores nacionales, depredan el mar utilizando redes gigantes (long line) y pueden afectar seriamente la explotación de pepinos de mar, tiburón y otras especies, afectando al Ecuador incluso por sanciones internacionales ante la grave afectación al medio ambiente. El Ecuador cuenta con alrededor de 41 atuneros de cerco y 13 long line, el resto es flota asociada y de maquila.

3.1.1.3 EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

Son productos que se están introduciendo cada vez con mayor fuerza en el mercado internacional. A pesar de conformar una pequeña parte de los ingresos de divisas, en el futuro pueden llegar a predominar en el mercado mundial. Los productos NO TRADICIONALES están compuestos por:

PRIMARIOS.- Fibra de abacá, madera, atún, pescado congelado, frutas tropicales, especias, vegetales congelados, oleaginosas, tagua, paja, otras fibras vegetales, tabaco en rama cascarilla, hojas de té, maíz, flores naturales, pecuarios, productos mineros, otros primarios.

INDUSTRIALIZADOS.- Manufactura de metal, productos químicos y farmacéuticos, café industrializado, harina de pescado, enlatados de pescado, elaborados de producto de mar, elaborados de cacao, sombreros de paja toquilla, artículos electrodomésticos, jugos y conservas de fruta, elaborados de banano, productos agrícolas en conservas, harina y elaborados de cereales, carne leche y elaborados, bebidas, extracto u aceites vegetales, otros productos alimenticios, alimentos para animales, extracto de piretro, maderas terciadas y prensadas, artículos de madera, vehículos, artículos de cestería, manufacturas de papel y cartón, artículos de fibra textiles, manufacturas de cueros y plásticos, artesanías diversas, desperdicios, reexportaciones, otros industrializados.

Conforme se puede apreciar en el Cuadro No.3.5, las exportaciones no tradicionales constituye el grupo más pequeño, pero el más dinámico de las exportaciones nacionales. En 1990 aportaron al total de las exportaciones con 186.1 millones de dólares y en 1997 con 1,422 millones de dólares, es decir seis veces más que lo exportado en 1990. Para 1998, esta última cifra se ve reducida en aproximadamente 39 millones de dólares, lo que significa un 3 por ciento menos al año anterior.

En términos relativos en 1990 contribuyeron a las ventas externas totales con solamente el 6.83 por ciento y en 1997 representaron el 21.7 por ciento, esto se explica fundamentalmente por el incremento de las exportaciones a Colombia, como resultado del financiamiento de la Zona Andina de Libre Comercio. Para 1998 éstas fueron de 26.2 por ciento, pero es importante considerar que las exportaciones agropecuarias durante este año se vieron afectadas principalmente por la crisis rusa y asiática (comercialización externa) y el Fenómeno del Niño (producción interna), acontecimientos mencionados con anterioridad.

Si analizamos el peso relativo que tienen los dos sectores, Primario e Industrializado, respecto al total de productos de exportación no tradicionales observamos que los productos primarios han mejorado su participación desde un 20 por ciento en 1990 al 33 por ciento de 1997. En contraposición con los productos industrializados que del 80 por ciento en 1990 bajaron al 67 por ciento en 1997. En 1998 este nivel de participación varía a 27 por ciento para los primarios y 73 por ciento para los industrializados, con lo que se puede apreciar una ligera inclinación hacia la comercialización internacional de productos con mayor valor agregado. (Anexo 2)

Si analizamos cada uno de los sectores en función de sus componentes tenemos que en el sector primario no tradicional el que más se ha desarrollado es el de las flores. En efecto de 13.5 millones de dólares en 1990 pasó a 161.9 millones de dólares en 1998, es decir casi once veces más. Para lograr esta exportación, habían más de 80 mil hectáreas sembradas, con una inversión de 200 millones de dólares, generando más de mil empleos directos y 36 mil indirectos.

Entre las 12 variedades de flores exportadas, según el MICIP, las más vendidas son: rosas (63%), Gypsophilias (16%) y flores de verano (11%). Las compañías mayores exportadoras de flores del país son: Florinsa, Inversiones Florícola,

Agrícola Tabacundo, Flores Mitad del Mundo, Hilsea Investmots Ltd, ARGOROSAS S. A., entre otras.

Otros productos agrícolas son legumbres frescas, melones, mangos, guayabas, achiote, tagua, paja toquilla, mocosa y guineo, abacá, algodón, conservas, etc.

Las flores y los otros productos agrícolas tienen un gran futuro, y sus mercados se amplían considerablemente, porque el sol, promedio de 10 a 12 horas diarias durante casi todo el año, sin estaciones marcadas, hace posible cultivos constantes. Entre los productos con gran potencial están el mango, la frutilla, otras variedades de flores naturales, flores secas, etc.

Llegó un buen momento para los exportadores ecuatorianos de frutas tropicales, pues se estima un crecimiento anual del 4 por ciento en la importación de piña, mango, papaya, aguacate, entre otras. Según la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la alimentación (FAO), la demanda de frutas tropicales aumentará hasta un 4,5 por ciento durante los próximos cinco años.

Europa permanecerá como el mercado más grande de frutas tropicales con el 50 por ciento de las importaciones mundiales, seguido de Norte América (30%) y Japón (10%).⁵

Las exportaciones de Piña, para 1998, pasaron las 6,300 toneladas métricas que significaron más de dos millones de dólares. Los mercados destino fueron Chile, Estados Unidos, Alemania, Italia, Bélgica, Reino Unido, Perú, Rusia y Eslovaquia. En cuanto al mango, sus ventas dejaron ingresos de divisas por más de seis millones de dólares, dirigiéndose esta fruta a ocho países del mundo.

⁵ DIARIO EL UNIVERSO: *Más demanda de frutas tropicales*. Guayaquil, Ecuador, Junio 7 de 1999. Guayaquil-Ecuador

En lo que respecta a los vegetales congelados, según la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (Corpei), el mercado japonés para productos congelados creció el último año en un 4 por ciento. Entre los más demandados tenemos: papa, fréjol, maíz dulce, brócoli, espinaca y vegetales mixtos.

Ecuador exportó en 1998 pequeñas cantidades de maíz dulce congelado, pero no a Japón. Bajo la partida de brócoli, espinaca y vegetales mixtos, nuestro país vendió a Japón más de 626 mil dólares. El vender productos naturales congelados ha sido una gran alternativa para nuestros empresarios, ya que no deben preocuparse del deterioro de su exportación.

En lo referente a los productos industrializados observamos que los enlatados de pescado ocupan un primer lugar que de 31 millones en 1990 pasaron a 253.8 millones en 1998, lo que significa un incremento de casi 7 veces más. Los jugos y consumos de fruta de 2.5 millones de dólares pasaron a 58.1 millones lo que representa 22 veces más.

CUADRO 3.5
EXPORTACIONES NO TRADICIONALES
Miles de dólares FOB
Años 1990-1999

AÑOS	Total No Tradicionales	Total Primarios	Flores Naturales	Otros Primarios	Total Industrializados	Jugos Consumo de frutas	Harina De Pescado	Enlatados de Pescado	Otros Elaborados Productos de mar	Químicos		Otras Manufacturas de metales	Prendas de vestir Fibras Textiles	Otras Manufacturas de textiles	Manufacturas Cuero, Plástico Caucho	Otros Industrializados
										Yehículos	Fármacos					
1990	186,095	38,625	13,598	25,026	147,470	2,598	8,769	31,016	607	11,607	1,171	12,587	2,675	2,909	1,183	72,348
1991	218,476	44,352	19,247	25,105	174,124	5,306	10,294	28,942	687	15,247	1,537	17,415	4,051	2,989	1,390	86,267
1992	317,769	89,223	29,936	59,286	228,546	9,044	7,049	43,478	986	17,454	6,011	28,388	11,682	6,843	4,327	93,284
1993	515,565	139,636	39,575	100,061	375,929	17,707	11,958	73,910	977	26,533	53,579	37,117	14,964	4,998	8,330	115,855
1994	690,013	209,101	59,164	149,937	480,912	14,708	9,771	102,789	1,939	32,097	72,518	46,526	17,505	23,328	14,051	145,680
1995	854,749	274,194	84,326	189,869	580,554	23,932	12,418	118,394	2,859	44,077	63,703	54,341	16,035	30,400	29,757	184,638
1996	1,111,543	378,685	104,806	273,879	732,858	38,730	53,576	150,601	1,562	46,136	53,896	55,106	17,412	34,429	42,271	239,138
1997	1,141,897	377,964	131,010	246,954	763,933	56,133	22,859	181,873	3,183	51,341	82,245	59,922	22,367	38,284	50,342	195,384
1998	1,102,985	294,524	161,962	132,562	808,461	58,108	13,416	253,878	957	56,523	63,248	66,507	20,723	31,558	52,591	190,954
1999*	960,355	241,896	119,207	122,688	718,459	65,046	8,899	230,975	1,838	51,909	23,522	58,386	14,310	28,970	50,341	184,263

(*) Estas cifras corresponden sólo hasta noviembre de 1999 y son datos provisionales.

FUENTE: Banco Central del Ecuador. Boletín Estadístico

ELABORACION: Los Autores

La harina de pescado de 8.7 millones de dólares en 1990 pasó a 22.8 millones en 1997 lo que representa un crecimiento del 162 por ciento, y disminuye para el año siguiente en 9.4 millones de dólares.

Otros elaborados de productos del mar de 607 mil dólares pasaron a 3.1 millones de dólares, lo que representa un incremento del 410 por ciento en el período 1990 – 1997. Durante 1998 se da una considerable reducción en las exportaciones de estos productos, siendo su valor de 0.9 millones de dólares.

A partir del año 1990 nuestro país también se convirtió en país exportador de vehículos de 1.1 millones de dólares pasaron a 82.2 millones en 1997, lo que representó un incremento de 74 veces más. La disminución suscitada en 1998 (63.3 millones de dólares) probablemente se debió a la difícil situación económica por la que aún seguimos atravesando todos los ecuatorianos.

Químicos y Fármacos de 11.6 millones de dólares en 1990 pasaron a 56.5 millones que representan un incremento del 387 por ciento.

La manufactura de metales de 12.6 millones de dólares en 1990 pasó a 66.5 millones, es decir incrementó su valor 5.2 veces.

Prendas de vestir de 2.6 millones de dólares pasaron a 20.7 millones lo que significa que creció 8 veces más.

Otras manufacturas textiles pasaron de 2.9 millones de dólares a 31.5 millones lo que significó un incremento considerable de casi 11 veces más.

En cuanto a la manufactura de cuero, plásticos y caucho de 1.1 millones de dólares pasó a 52.6 millones lo que significó un crecimiento de casi 48 veces más.

Por último tenemos otros industrializados que tienen un porcentaje significativo en el total de productos industrializados, pues tienen un peso relativo del 24 por ciento en los productos industrializados, así de 72.3 millones en 1990 pasaron a 190.9 millones en 1998, lo cual representó un incremento del 164 por ciento.

3.1.2 EXPORTACIONES, POR CONTINENTES

Las exportaciones ecuatorianas, en su mayoría, durante muchos años se han dirigido al resto del continente, en particular a Norteamérica, seguidas por las ventas hechas a Europa y Asia, y en menor porcentaje hacia África y Oceanía. (Cuadro 3.6)

América: En 1984 las exportaciones globales hacia América registraron cerca de 2,028 millones de dólares, sin embargo durante 1984 y 1987 dicha cifra disminuyó, llegando en el último año a 1,490 millones de dólares. Para 1990, las ventas se recuperaron y fueron de 2,235 millones de dólares, con disminuciones posteriores durante 1991-1993, con un promedio del 10 por ciento con respecto a 1990; pero durante 1994 y 1997 el incremento en las ventas fue evidente y en 1997 llegó a los 3,428 millones de dólares, con un incremento promedio durante los cuatro años de 3,002 millones de dólares. Finalmente, para 1998 el ingreso por estas exportaciones fue de 2,731 millones de dólares, que en relación con 1997 se redujo en un 20 por ciento, las causas fundamentales fueron: el fenómeno de El Niño que disminuyó la capacidad de producción ecuatoriana y los efectos producidos por el huracán Mitch en los países de Centroamérica, haciendo que nuestras exportaciones hacia dicha zona descendieran en aproximadamente un 29 por ciento con respecto a 1997.

Es importante notar que la mayor parte de las exportaciones hacia el continente americano, están compuestas por las ventas hechas particularmente a los Estados Unidos, teniendo una participación promedio durante el período 1990 y 1998 de

63.18 por ciento de las ventas totales hacia América. Por otra parte, los países que conforman la Asociación Latinoamericana de Integración y el Grupo Andino han aportado también importantes ingresos para nuestro país, teniendo el primer grupo una aporte promedio durante el período mencionado de 25 por ciento; mientras el segundo grupo, tiene un promedio de participación es de 14 por ciento.

CUADRO 3.6
EXPORTACIONES POR CONTINENTE
Millones de dólares FOB
Años 1990-1999

AÑO	TOTAL	AMERICA	EUROPA	ASIA	AFRICA	OCEANIA
1990	2,724.1	2,234.9	314.3	148.2	12.8	14.0
1991	2,851.0	1,915.8	501.1	414.4	3.8	15.9
1992	3,101.5	2,033.8	559.8	491.6	1.5	14.5
1993	3,065.6	2,074.6	575.4	397.6	5.1	10.0
1994	3,842.7	2,539.1	879.2	403.9	4.6	9.7
1995	4,411.2	2,882.9	994.9	504.6	8.7	19.7
1996	4,889.8	3,158.6	1,096.2	602.2	9.6	20.9
1997	5,264.4	3,428.2	1,228.8	574.7	1.7	25.1
1998	4,141.0	2,731.7	1,020.8	341.7	2.3	21.8
1999*	3,856.2	2,496.6	838.4	432.5	2.9	27.7

(*) Estas cifras corresponden sólo hasta noviembre de 1999 y son datos provisionales.

FUENTE: Banco Central del Ecuador. Boletín Estadístico

ELABORACION: Los Autores

Europa: A lo largo del tiempo, las exportaciones hacia este continente han ido cobrando un mayor dinamismo. Así durante la última década, el nivel de ingreso proveniente de estas ventas ha aumentado notablemente. Entre 1990 y 1991, el crecimiento porcentual fue de 59 por ciento, con cifras de 314 y 501.1 millones de dólares respectivamente; otro incremento similar se produjo en 1994, con un crecimiento del 53 por ciento respecto a 1993. Para el período comprendido entre 1995 y 1997, las ventas en promedio fueron de 1107 millones de dólares, con un monto de 1,229 millones de dólares para 1997. Mientras en 1998, las cifras fueron de 1,020 millones de dólares, disminuyendo en un 17 por ciento respecto al año anterior.

La mayor parte de las exportaciones ecuatorianas al continente europeo se destinan principalmente a los países de la Unión Europea. Siendo 1997, el año en el que se registró el punto más alto de la década actual, con valor de 1,017 millones de dólares, cifra que representa el 83 por ciento del total exportado hacia dicho continente durante ese año.

Asia: Las compras de nuestros productos por parte del continente asiático registraron en 1990, 1995 y 1997 cerca de 148, 505 y 575 millones de dólares respectivamente. Mientras para 1998, éstas se redujeron a 342 millones de dólares, teniendo como causa principal los efectos que la Crisis Asiática ocasionó a los mercados internacionales, en especial a los de exportación. Sin embargo, es importante recalcar el enorme impulso que ha tenido la demanda total de los países asiáticos en los últimos diez años. En especial, cuando un alto porcentaje de las exportaciones al Asia se compone de petróleo.

3.1.3 EXPORTACIONES, POR AREAS ECONOMICAS

Existen hasta el momento tres áreas económicas muy importantes para las exportaciones ecuatorianas: la Zona de Libre Comercio de Norteamérica, la Unión Europea y la ALADI. En esta última se incluye el análisis del Grupo Andino y del MERCOSUR. Además, es importante hacer referencia al área asiática de la Cuenca del Pacífico. (Anexos 3 y 4)

Como ya hemos indicado, el destino principal de las exportaciones nacionales es el Area de Libre Comercio de Norteamérica, dentro de la cual predomina Estados Unidos. En 1998 dicha área compró 39 por ciento de nuestras exportaciones totales.

El segundo lugar lo ocupa la Unión Europea, cuya demanda significó el 21 por ciento de las exportaciones nacionales, siendo los principales compradores Italia

y Alemania con 6 y 2 por ciento de compras respectivamente respecto a total exportado.

La ALADI es el tercer destino de las exportaciones ecuatorianas. En 1998 se dirigió el 21 por ciento del total. Dentro de esta Asociación se destaca en Grupo Andino y el MERCOSUR; al primero de ellos se exportó 13 por ciento del total nacional y al segundo, el 4 por ciento.

La zona asiática de la Cuenca del Pacífico contabiliza las exportaciones ecuatorianas al Asia y también las pocas dirigidas hacia Oceanía, con lo cual, en 1998, adquirió el 11 por ciento de las ventas ecuatorianas.

El 8 por ciento restante de las exportaciones ecuatorianas de 1998 se dirigieron a *otros* destinos.

Exportaciones a la Zona de libre Comercio de Norteamérica

En 1998, las exportaciones nacionales a esta área sumaron 1,685 millones de dólares. Casi todas correspondieron a Estados Unidos y sólo el 3 por ciento a México.

Debido a que las relaciones con esta área económica coinciden con las relacionadas particularmente con Estados Unidos, el análisis detallado se presentará en la sección de “exportaciones” hacia este país.

Exportaciones a la Unión Europea

En 1997, las exportaciones de nuestro país a la Unión Europea (UE) fueron de 1,017 millones de dólares, superiores en el 8 por ciento a las de 1996, con incrementos en las ventas hacia Francia, Italia, Holanda y Alemania y con

reducciones en los casos de Bélgica, Reino Unido y España. Siendo las más importantes las dirigidas a Italia (22%), Alemania (17%) y España (11%).

Sin embargo, para 1998 las exportaciones hacia esta área fueron de 1,035 millones de dólares, disminuyendo un 16% respecto a las registradas en 1997. Los únicos incrementos en las ventas fueron las realizadas hacia Francia (9%) y España (14%) respecto a las exportaciones europeas de ese año; mientras las ventas a los países restantes disminuyeron notablemente respecto a 1997 en: Bélgica (10%), Holanda (7%), Italia (6%), Reino Unido (37%), Alemania (37%) y otros (48%).

Para el Ecuador tiene gran importancia este bloque porque, después del formado por el TLC, es el mundialmente más importante para sus relaciones económicas: comercio, tecnología, inversión, crédito y otros aspectos.

Exportaciones hacia la ALADI

Las exportaciones hacia esta área económica, a excepción de México, fueron de 281 millones de dólares en 1990 y se triplicaron a 1023 millones para 1997. Las ventas del Grupo Andino, también mostraron un notable crecimiento (más de 3 veces), siendo en el primer año 178 millones de dólares y en 1997 cerca de 636 millones. Con una participación importante de Chile con 239 millones de dólares.

Sin embargo, para 1998, nuestro año de análisis, las ventas hacia este bloque de integración cayeron a 878 millones de dólares, cerca de 14 por ciento menos que 1997. De igual manera, las ventas al Grupo Andino se redujeron en el mismo porcentaje; con caídas en las ventas hacia Colombia y Perú; y con incrementos leves a Bolivia y Venezuela.

Las ventas a la actual MERCOSUR, concentradas en Argentina y Brasil, sumaron 15.4 millones de dólares y 144 millones en 1995, registrando 9 veces más que 1990. Mientras, en 1998 éstas ventas descendieron a 110 millones de dólares, 24 por ciento que 1995. Asimismo, las ventas al Grupo Andino se elevaron de 178 millones de dólares en 1990, a 361 y 548 millones para 1995 y 1998 respectivamente, lo que demuestra el impulso derivado del funcionamiento de la Zona Andina de Libre Comercio desde.

Es importante recordar que durante los años precedentes a 1993, nuestro comercio subregional presentaba balanzas comerciales desfavorables, situación que cambió una vez que se puso en marcha la Zona Andina de Libre intercambio, trayendo ventajas importantes para nuestro comercio exterior.

Así, en 1993, las exportaciones crecieron velozmente y llegaron a 290 millones de dólares, 115 millones más que las del año anterior. Mientras, para 1994, las ventas hacia la región andina sumaron 393 millones de dólares, con un incremento del 35 por ciento respecto a 1993.

En 1995, tal dinamismo se detuvo y las ventas cayeron a 359 millones de dólares, con una disminución del 8 por ciento en relación a 1994. La causa principal fue la paralización del comercio con el Perú, debido al conflicto bélico. Sin embargo, para 1998, las ventas fueron de 548 millones de dólares, que en comparación con las de 1995, incrementaron en un 53 por ciento, pero respecto a 1997 disminuyeron en el 14 por ciento, pues las ventas para este año alcanzaron los 636 millones de dólares.

Entre los hechos más relevantes registrados desde 1995, en cuanto a las relaciones comerciales del Ecuador y la ALADI, están:

El acuerdo del Ecuador con la secretaría de la ALADI, de marzo de 1995, cuyo fin fue dar impulso a una serie de proyectos que permitan mejorar la participación nacional en el proceso de integración regional;

Las reuniones MERCOSUR-Grupo andino, para definir los parámetros de las futuras negociaciones entre las dos subregiones, teniendo en cuenta que el MERCOSUR ha decidido actuar siempre como bloque frente a terceros;

La iniciación, en febrero del 95, de la vigencia del Arancel Externo Común del Grupo Andino, que puso en funcionamiento la Unión Aduanera Andina.

Exportaciones a la Cuenca del Pacífico, ASIA

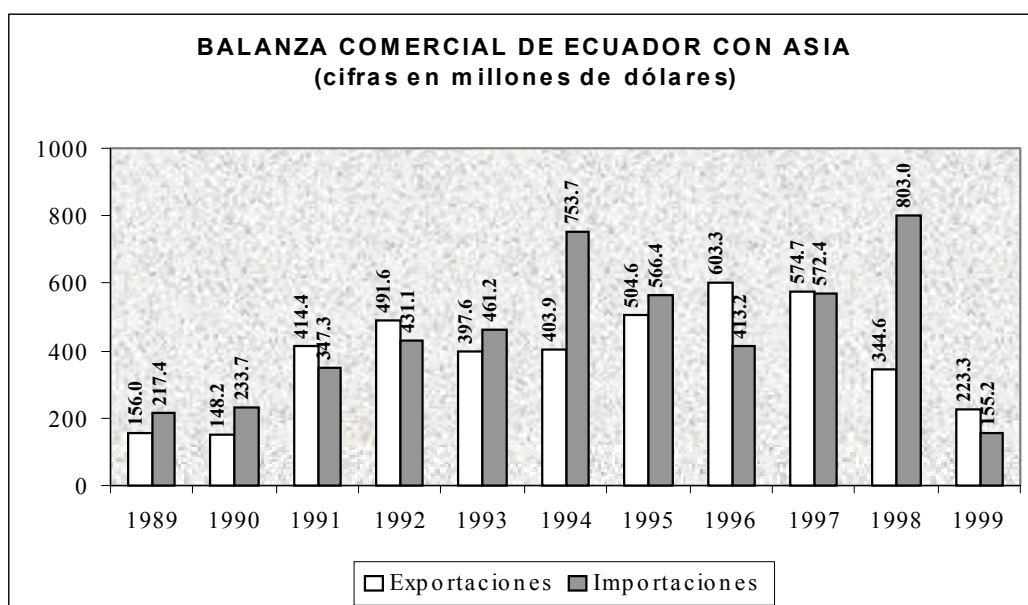
Dentro de este grupo constan las ventas realizadas al Asia, Africa y Oceanía. En 1990, éstas sumaron 171 millones de dólares y para 1995, fueron de 534 millones, con un alza del 200 por ciento respecto a 1990. Mientras tanto, en 1996 se registró un incremento significativo llegando al punto más alto de la última década con 636 millones de dólares, de igual forma 1997 mostró una cifra importante de 607 millones, sólo 4 por ciento menos que el año anterior. Pero, lamentablemente, en 1998, estas exportaciones tuvieron una caída drástica hasta alcanzar los 393 millones de dólares, que en promedio fue 37 por ciento menos que los dos años anteriores (Gráfico 3.1).

Con el ingreso del Ecuador en mayo de 1997 al Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico planeaba fortalecer el acercamiento a las economías asiáticas. Pero el deterioro de la situación interna del país y de la crisis en el mercado oriental postergó este objetivo que ahora planea retomarse.

Así, a principios de agosto del presente año, con la visita del presidente Jamil Mahuad a China se firmaron una serie de convenios bilaterales con dicho país

asiático⁶. Esta visita permitiría aumentar el comercio ecuatoriano con cerca de veinte países que conforman el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC). A raíz de la crisis soportada por Asia y Rusia, Ecuador dejó de exportar muchos productos a la región, y más bien la oferta exportable de ellos aumentó, al verse obligados a bajar sus precios. No sólo China es la meta, lo es también Japón, donde ven a nuestro país como un prominente proveedor de productos del agro.

GRAFICO 3.1
BALANZA COMERCIAL ECUADOR – ASIA
Millones de dólares
1989 - 1999



FUENTE: Banco Central del Ecuador. Boletín No. 1769

ELABORACION: Los Autores

El banano: está presente en gran parte de los países que forman la Cuenca del Pacífico, especialmente en Estados Unidos, Rusia, China, Nueva Zelanda y Japón.

⁶ DIARIO EL UNIVERSO: *Visita de Jamil a China*. Guayaquil, Ecuador, Agosto 1 de 1999.

Camarón: A pesar de que el camarón tiene competidores en la zona, también participa de manera importante en China (US\$ 12,5 millones), Taiwan (US\$ 20,2 millones), Japón (20,6 millones de dólares), y por supuesto en los Estados Unidos.

Cacao: en grano también integra la canasta de exportación hacia los 20 países que forman parte del Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC).

Flores: se han ganado un espacio importante en Estados Unidos y Rusia por su calidad. Solamente por sus envíos a Norteamérica, Ecuador ha recibido más de 30,3 millones de dólares.

En esta cita, ambos líderes firmaron documentos sobre cooperación en materia de ciencia y tecnología, y de intercambio comercial. El objetivo principal de la visita del presidente ecuatoriano fue lograr que China participe en la modernización económica del Ecuador, donde hay en marcha procesos de privatización en sectores como la electricidad, las comunicaciones y el petróleo.

Jamil firmó un préstamo de 40 millones de dólares para la compra de maquinaria y equipos para el sector agrícola y de construcción, una línea de créditos sin intereses para la exportación 6.5 millones de dólares y una donación del Gobierno chino de un millón de dólares cuyo destino no se ha definido.

Además, en junio de este año a través de una campaña conjunta entre los exportadores y el Ministerio de Relaciones Exteriores⁷, se pretende conquistar el mercado asiático, con la firma de un acuerdo de cooperación entre la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI), el país busca proyectarse al mercado asiático.

⁷ DIARIO EL UNIVERSO: *Se abrirá camino para el mercado asiático.* Guayaquil, Ecuador, Junio 27 de 1999.

El documento es el primer paso para el objetivo de entrar al Area de Libre Comercio Asia-Pacífico (Alcap), mercado institucionalizado de 2,420 millones de personas. Ecuador sería incorporado a este grupo con seguridad a finales de este año, el cual quedará formalmente constituido el año 2010 por las economías ribereñas de la cuenca del Pacífico.

Mediante la suscripción de este convenio, Corpei proveerá a Ecuador-Pecc (Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico) de una fuente estable de recursos para que las ponencias preparadas por el país puedan ser presentadas por técnicos nacionales de la más alta calificación en los distintos foros especializados del PBEC internacional

Sin embargo, pese a todos los esfuerzos por lograr acuerdos o convenios internacionales, la situación de nuestro comercio no mejorará si la economía interna no logra reactivarse. Pues, existen empresas débiles que no están en capacidad de producir bienes de calidad o en la cantidad que requeriría el mercado asiático, o en su defecto, si los inversionistas extranjeros no ven interés de los propios inversionistas locales en su país, no creerán conveniente colocar sus capitales.

3.1.4 EXPORTACIONES, POR PRINCIPALES PAISES DE DESTINO

Como ya hemos mencionado, el principal destino de las exportaciones nacionales está en los Estados Unidos, en el cual, durante muchos años, se ha concentrado la mayor parte de nuestras exportaciones globales (Anexos 3 y 4). Sin embargo, a partir de 1990 (58% del total de exportaciones) este porcentaje ha ido disminuyendo paulatinamente, llegando al nivel más bajo en 1996 (38%), con incrementos leves, (pero todavía inferiores) del 38.6 y 38.9 por ciento en 1997 y 1998 respectivamente.

Desde 1993, el segundo mercado de mayor importancia es Colombia, debido especialmente a la Zona Andina de Libre Comercio, su participación dentro de las exportaciones ecuatorianas, que en 1990 fueron del 1.18 por ciento, en 1997 alcanzó niveles importantes del 6.75 por ciento y 6.72 por ciento en 1998.

Después, entre los principales países compradores entre 1995 y 1998 y con un nivel de participación promedio para los cuatro años están: Chile (4.21%), Italia, (4.81%), Alemania (4.06%), España (2.89%), Japón (2.59%), Reino Unido (2.75%).

De igual manera, durante el primer semestre de 1999, el principal socio comercial del Ecuador en la región del Pacífico es los Estados Unidos de América, donde las exportaciones ecuatorianas reportaron en el primer semestre un total de 755.9 millones de dólares. El segundo mercado del Pacífico más importante para el Ecuador es Chile, donde se ha exportado este año más que a Colombia, país que ha mantenido cerrada la entrada de productos nacionales. Los productos que más se han desarrollado en la cuenca del Pacífico son el banano y el camarón. Con el primero producto, los exportadores privados del país abrieron la ruta del comercio hacia China y Rusia, por ello es necesario crear condiciones adecuadas que permitan incursionar en estos amplios mercados, particularmente el de Rusia.

A continuación, se analizará individualmente a cada uno de los principales mercados.

Estados Unidos

Durante muchos años, Estados Unidos ha sido el principal destinatario de nuestras exportaciones. Durante 1990 éstas alcanzaron el 58 por ciento, y a partir de 1991 hasta 1995 las exportaciones hacia este país disminuyeron paulatinamente, llegando en 1996 a su nivel más bajo con el 37.93 por ciento, sin embargo en

1997 y 1998 se produjeron incrementos leves al 38.6 y 38.96 por ciento respectivamente.

Este país, siempre se ha destacado por ser un gran comprador a nivel mundial, especialmente de manufacturas; y se considera el consumidor más importante de nuestras exportaciones, las mismas que en 1997 llegaron a 2,032.1 millones de dólares; a pesar de que en 1998 disminuyeron en un 21 por ciento con respecto al año anterior, siendo su causa principal la escasez de producción nacional por efectos del fenómeno natural El Niño que vivió nuestro país.

Los principales productos exportados hacia este destino están: petróleo y sus derivados, camarones, bananos, café sin descafeinar y cacao. Además, se exporta atunes blancos, rosas, alcachofa, brócoli, espárragos, fréjoles, fresas, limones, maracuyá, mango, melón, palmito, piña, quinua, tomates y otros productos.

Por otra parte, hay que señalar la participación relevante que los Estados Unidos tiene como miembro del Tratado de Libre Comercio (TLC), por medio del cual nuestro país ha logrado incursionar exitosamente en otros mercados gracias a la puesta en práctica de la Zona de Libre Comercio del TLC. Así, en 1997 los países más representativos para nuestro comercio fueron Colombia, Italia, Chile, Perú, Alemania y Japón.

Dentro del mercado estadounidense, Ecuador goza, desde abril de 1993 y hasta el 2001, de la aplicación de la Ley de Preferencia Arancelarias Andinas, con el cual se beneficia a los países andinos –a excepción de Venezuela- con un arancel cero para sus importaciones. Sin embargo, no se puede hacer mayor uso de esta Ley, por cuanto no hay oferta exportable suficiente, a pesar de que en los productos solamente se exige el 20 por ciento de materia prima nacional y un 15 por ciento de materia prima originaria de Estados Unidos. Además, el petróleo y sus derivados, textiles y confecciones, atún enlatado, calzado, algunos guantes de piel,

caucho y plástico equipajes, carteras y otros productos de cuero, relojes y piezas de relojería, no se benefician de esta Ley.

En distintas oportunidades y por razones diversas, nuestro país ha tenido dificultades al vender sus productos a esta nación, especialmente en el caso del banano, atún, conservas de pescado, flores, debido a las acciones proteccionistas del gobierno a sus empresas.

Estados Unidos no sólo es el mayor comprador, sino también el mayor inventor y proveedor de tecnología, además de considerarse una potencia económica y política mundial que influye en gran medida en las economías del mundo, especialmente en las de los países en desarrollo.

Colombia

Colombia junto con Ecuador y otros países, forman parte de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) a principios de los años 60; y del Acuerdo de Cartagena desde 1969. Además, a partir de enero de 1995, forma parte del llamado *Grupo de los Tres*, con México y Venezuela; a la vez que firmó un convenio de libre comercio con Chile, para que el arancel de las preferencias de alcance parcial de la ALADI (un 40% de las partidas) sea cero desde enero de 1994. Colombia, también se halla interesada en ingresar al TLC y mantiene regímenes comerciales especiales con los países centroamericanos y del Caribe desde enero de 1994.

Colombia constituye el principal mercado ecuatoriano dentro del Grupo Andino y en 1997 fue el segundo país importador desde Ecuador, aunque a gran distancia de Estados Unidos.

En 1990, luego de que el grupo Andino entró en un proceso de paralización de casi 10 años y de que los países no cumplían los compromisos andinos, las exportaciones a Colombia se redujeron a solamente 32.2 millones de dólares dentro de las cuales mantenían la primera posición las sardinias (26%) y la harina de pescado (23%), ocupaba el tercer lugar la cerveza (9%) y en el cuarto ubicaban el cacao y sus derivados (9%).

Desde 1990 hasta 1997, en apenas siete años, el comercio colombo-ecuatoriano se incrementó en 11 veces más. Esto significa que ha existido una gran aceleración del intercambio, y por ello se considera necesario aprovechar muy bien este cercano mercado.

Las exportaciones FOB de Colombia se elevaron de 32.1 millones de dólares en 1990 a 355.5 millones en 1997; pese a que en 1998 disminuyeron a 282.6 millones de dólares (21% menos que 1997), por razones ya conocidas.

A partir de 1993, las importaciones colombianas desde el Ecuador, según secciones del arancel, se concentran en cinco grandes rubros: 4 que suman individualmente más de 10 millones de dólares y uno que se acerca mucho a esa cifra, Material de Transporte (autos), con 28 por ciento; Productos de las Industrias Alimenticias, con 26 por ciento; Productos del Reino Vegetal con 9 por ciento; Productos minerales, con 6 por ciento; y materiales textiles y sus manufacturas con 5 por ciento.

Con el fin de estimular las relaciones con Colombia se ha suscrito una infinidad de acuerdos y convenios de diversa clase, entre ellos varios de integración fronteriza que deben articularse con los de integración binacional y subregional.

En el sector privado, funciona la Cámara de Comercio e Industrias Ecuatoriano-Colombiana.

De otro lado, cabe resaltar la importancia de la Comisión de Vecindad Ecuatoriano-Colombiana, que está atenta a conocer las dificultades de la integración y a sugerir acciones para acelerarla mediante frecuentes reuniones de ministros e incluso de Presidentes de los otros países.

Justamente como resultado de estas reuniones se está avanzando rápidamente en la construcción de dos carreteras y los respectivos puentes internacionales en la Costa y en la Región Amazónica, que harán que el comercio se acelere y que muy posiblemente se acelera la integración.

Alemania

Las exportaciones nacionales en la República Federal de Alemania en el año de 1990 sumaron 80.6 millones de dólares, el valor más importante lo constituye el banano con el (49%), seguido por el café en grano (28%), el cacao y sus derivados (10%), el camarón (4%) y el café soluble (2%).

En 1994, las exportaciones están alrededor de los 89 millones de dólares, siendo los principales productores alimenticios, materias primas, madera, semielaborados, productos terminados.

Alemania es uno de los países de la Unión Europea, que ha defendido los intereses de los países bananeros del área del dólar, porque coinciden con los de sus consumidores. La revisión de la política bananera proteccionista que rige en la actualidad en la unión Europea y que perjudica gravemente al Ecuador.

Chile

Este país forma parte de la ALADI, junto con el Ecuador desde 1980. Durante varios años se ha negado a vincularse al grupo Andino o al Mercado Común del Sur (MERCOSUR) porque considera que su propio avance en el proceso de

liberación del comercio y de la apertura económica es mucho mayor que el de los demás países. Sin embargo, en 1993 suscribió un Acuerdo de Libre Comercio con México, poco después lo hizo con Colombia y posteriormente con Venezuela con miras a conformar zonas de libre comercio pleno desde 1997.

En 1990 las exportaciones a ese país alcanzaron a los 78.8 millones de dólares y pasan en 1997 a 238.6 millones, convirtiéndose en el cuarto país al que mayor ventas hace nuestro país. Sin embargo, en 1998, las exportaciones disminuyeron a 139.8 millones de dólares.

A fines de 1994, los gobiernos de Chile y el Ecuador suscribieron el “Acuerdo de Complementación Económica para el Establecimiento de un Espacio Económico Ampliado entre el Ecuador y Chile”, de conformidad con lo establecido en el Tratado de Montevideo de 1980 y en la Resolución 2 del consejo de Ministros de ALADI que permite, entre otros aspectos, la libre circulación de bienes, servicios y factores de la producción e intensificar las relaciones comerciales.

Así, sobre esa base, 403 productos, entre ellos: atún, camarón, langostinos y banano, gozan desde el 1 de enero de 1995, de la eliminación total de restricciones no arancelarias, con excepción de aquellas a que se refiere el artículo 50 del Tratado de Montevideo. De igual manera, a partir de esa fecha se puso en vigor un programa de desgravación que al 1 de enero de 1998, establecía la eliminación de todo arancel. Desde luego, se aprueban normas fitosanitarias, cláusulas de salvaguardia y contra prácticas desleales de comercio, para evitar problemas de comercio.

Dicho Acuerdo incluye capítulos relativos a coordinación de políticas económicas, transporte marítimo y aéreo, compras gubernamentales, tributación interna, promoción, comercial, inversiones, normas técnicas, cooperación científica y tecnológica, evaluación y solución de controversias. Sus anexos

contienen: listas de desgravación inmediata, de desgravación lenta, de excepciones, del sector automotor.

Recientemente, en agosto de este año con ocasión de la visita del presidente chileno, Eduardo Frei, a Quito⁸, se firmaron siete convenios, entre los que se destaca uno para el fomento de los intercambios económicos según el cual las empresas que tengan inversiones en los dos países, no deberán pagar impuestos dos veces. Otro acuerdo de importancia fue el convenio marco de Alianza Estratégica entre Petroecuador y la Empresa Nacional de Petróleos de Chile (ENAP). Con este documento, las dos empresas identificarán proyectos específicos en cuanto a exploración y explotación de campos petroleros en territorio ecuatoriano. Asimismo, Petroecuador, a través de la Sociedad Internacional Petrolera, filial de ENAP, tendrá la oportunidad de participar en proyectos de explotación hidrocarburífera en terceros países.

Perú

En 1990, pese a las dificultades del Grupo Andino, las exportaciones del Perú subieron a 141.5 millones de dólares. Las principales ventas son envases de hojalata, cacao en grano y preparados, cloruro de polivinilo, envases sanitarios, concentrados de naranja y piña alcohol, sosbital, gelatina pura, etc.

El Perú es el quinto comprador en nuestro país, no obstante el conflicto armado entre los dos países iniciado en enero de 1995 por el Perú, que dificultó no sólo las relaciones comerciales existentes, sino también la ampliación de las mismas a través de nuevas negociaciones.

Sin embargo, en agosto del año en curso, gracias a la firma de paz lograda entre Ecuador y Perú, se alistaban importantes proyectos de integración fronteriza con

⁸ DIARIO EL UNIVERSO: *Presidentes celebran la globalización*. Guayaquil, Ecuador, Agosto 27 de 1999.

dicho país, que fueron presentados ante el mundo, para que los organismos financieros internacionales, organizaciones no gubernamentales y gobiernos cuáles financian y apoyan.

Con ello, empieza la última etapa del proceso de paz luego de que entraron en vigor el Tratado de Comercio e Integración Fronteriza, Desarrollo y Vecindad el Acuerdo de Base del Canal de Zarumilla así como la instalación oficial de la Comisión de Medidas de Confianza y Seguridad.

Los efectos de la paz

En el sector energético avanzan los planes de exploración, explotación y comercialización conjunta o asociada de petróleo, minas y electricidad. La cooperación técnica y científica entre ecuatorianos y peruanos se aceleró desde la firma del Acuerdo de Paz, primero por el acercamiento formal y luego, durante este año en la implementación de planes, programas, intercambios, becas, investigaciones para el desarrollo binacional.

El mayor aporte peruano al Ecuador será su cooperación en el control aduanero. En Lima, el 11 de agosto de 1999, la Corporación Aduanera Ecuatoriana y la Superintendencia Nacional de Aduanas del Perú, acordaron elaborar programas y proyectos para modernizar los mecanismos del sector.

Italia

Este es uno de los países fundadores de la Comunidad Económica Europea desde 1958 y desde allí ha venido contribuyendo al fortalecimiento del sistema de integración, de manera que ahora forma parte de la Unión Europea.

Las exportaciones ecuatorianas a Italia subieron de 36.6 millones de dólares en 1990 a 273.4 millones, en 1997; registrando un enorme crecimiento de

aproximadamente en (800%) en tan sólo siete años. Mientras, para 1998 fueron de 257.2 millones de dólares, disminuyendo en un 6 por ciento respecto a 1997.

Las principales ventas están dadas por el banano en un (54%), cacao y derivados (31%), café (7%) y otros productos como el pescado congelado, concha de tortuga, tagua, etc.

España

Este país es miembro de la Comunidad Económica Europea, que ingresaron en los años 80 y ha venido contribuyendo al fortalecimiento del sistema de integración, de manera que ahora forma parte de la Unión Europea.

En 1990 el valor de nuestras exportaciones a ese país alcanzó a los 67.4 millones de dólares, incrementándose a 129.4 millones en 1997 y a 140.1 millones en 1998, representando un incremento porcentual del 92 y 107 por ciento en relación a 1990 respectivamente.

Los productos más significativos en este mercado son: camarones, elaborados de pescado, pescado congelado, café en grano.

España no importa banano, del área del dólar y es uno de los países que más ardorosamente ha defendido a las Islas Canarias y a las ex-colonias, para que tengan a su disposición el mercado bananero de la UE.

En cuanto al camarón, el Ecuador es uno de sus principales abastecedores, es por ello que debemos mantener y fortalecer dicho mercado.

3.2 EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES

Las importaciones CIF totales del Ecuador llegaron a 5,575.7 millones de dólares en 1998, a 4,954.8 millones de dólares en 1997 y a 3,931.7 millones de dólares en 1996. Recordemos que las importaciones CIF incluyen los valores de seguros y fletes.

Las importaciones FOB sumaron, en millones de dólares: 3,570.9; 4,520.1 y 5,109.9 para 1996, 1997 y 1998 respectivamente.

Luego de la contracción experimentada en 1996, las importaciones FOB recobraron su dinamismo sobrepasando los 4,000 millones de dólares en 1997 y los 5,000 para 1998, siendo esta última una cifra récord en los que va de la presenta década. Aunque su ritmo de crecimiento anual (26.5% para 1997 y 13.04% para 1998) no logró superar el registrado en 1994 (32.5%).

3.2.1 IMPORTACIONES SEGÚN SU USO O DESTINO

Por uso o destino económico, los rubros más importantes son: el de las materias primas que en 1998 alcanzó el 38.95 por ciento de los totales, el de bienes de capital que representa cerca del 34.56 por ciento, los bienes de consumo en un 21.13 por ciento, y combustible y lubricantes con el 5.34 por ciento y diversas con el 0.01 por ciento.

El rubro más importante es el de importación de materias primas, cuyos valores de 1990 y 1997 fueron 860.2 y 1,796.4 millones de dólares, respectivamente, con un incremento global de cerca del 109 por ciento. En este rubro, el mayor valor y el determinante del total correspondió a las materias primas industriales, que registraron 707.1 millones en el primer año analizado y 1392.6 millones en el último. Las compras de materias primas agrícolas y de materiales de construcción

van parejas, registran cerca de 73 millones de dólares las primeras y 80 millones las segundas en 1990 y alrededor de 246 millones y 157 millones, respectivamente, en 1997, dejando ver la superioridad de las agrícolas. (Anexo 5)

En segundo lugar, se ubican las importaciones de bienes de capital, cuyas compras sumaron 554.2 millones de dólares en 1990 y 1396.4 millones en 1997 con un aumento relativo del 152 por ciento, determinado en alto grado por la compra de maquinarias y equipos industriales.

Las importaciones de bienes de consumo tienen el tercer lugar. Sumaron solamente 160.5 millones de dólares en 1990 y llegó a 948 millones en 1997, mostrando un incremento del 491 por ciento en el período, el más dinámico de todos. Dentro de ellas, las compras de bienes duraderos fueron las menos importantes en el primer año (39.3%) y en el último (38.9%).

Las importaciones de combustibles han tenido un comportamiento errático, su menor valor se registró en 1993, por casi 59.1 millones de dólares. En 1997, las compras sumaron cerca de 379 millones de dólares y se conformaron especialmente de gas para uso doméstico.

Las importaciones diversas no tienen relevancia. Apenas significaron el 0.2 por ciento de las totales en 1990 y el 0.014 por ciento en 1997.

Durante 1998 se denota el dinamismo que cobraron las compras de bienes de consumo, específicamente los bienes de consumo no duraderos que crecieron en 17.30% bordearon los 700 millones de dólares FOB, mientras en las importaciones productivas el moderado incremento del gasto en materias primas (10.8%), determinó que estas compras se redujeran a menos del 40 por ciento del total de importaciones reflejando la decisión de los empresarios a mantener

limitados sus inventarios de materias primas en atención a las expectativas desfavorables de la economía.

Las compras de bienes de capital (1.766 millones de dólares FOB) se recuperaron sensiblemente 26.47 por ciento (pese a la disminución en el ritmo de crecimiento comparado con el de 1997 que fue de 28.45%) luego de la aguda contracción que experimentaron en 1996 (-15.1%), sin embargo, la utilización de divisas en activos fijos no supera el 35 por ciento de las importaciones totales.

Por sectores productivos, las importaciones de insumos para la agricultura crecieron recesivamente (2.52% frente al 14% de 1997) superando los 295 millones de dólares, no obstante se redujeron del 6.41% al 5.81% de las importaciones totales, evolución que denota la obsolencia y fragilidad de los procesos productivos, lo que limita, en corto plazo, la potencialidad de crecimiento de la agricultura.

La compra de insumos para la industria, luego de la caída registrada en 1996 (-6.4%), repuntaron significativamente incrementándose en 35% en 1997 y 16% en 1998 con relación al año anterior, con lo que pasaron a constituir el 55% y 52%, para los dos últimos años respectivamente, de las importaciones totales.

El Ecuador debe poner la mayor atención en vigilar el crecimiento de las importaciones de bienes de consumo, puesto que, desde 1990 hasta 1998, su crecimiento ha sido sostenido y rápido de manera que la cifra del último año está bastante cerca de sextuplicar la inicial. La observación debe ser muy cuidadosa en el caso de los bienes de consumo duradero, que pasan de 63.1 millones de dólares en 1990 a 419.5 millones en 1998, elevándose en más de 6 veces, quizás como consecuencia de la apertura económica a la competencia internacional, eliminando las restricciones no arancelarias y reduciendo los aranceles al máximo del 20 por

ciento, cuando antes había prohibiciones de importación y aranceles superiores al 250 por ciento.

Además, se debe considerar la cobertura que las exportaciones de manufacturas tienen en relación a las compras de bienes de capital, las cuales entre 1990 y 1993 alcanzan una cobertura superior al 100 por ciento; sin embargo, a partir de 1994 hasta 1998, tal cobertura se ha reducido a un promedio del 57.16%, con una cifra de tan solo 38.9 por ciento en 1998 (la más baja registrada). Esto demuestra como nuestro país ha disminuido su capacidad manufacturera a lo largo de los años. (Cuadro 3.7)

CUADRO 3.7
COBERTURA DE LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS SOBRE LAS
IMPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL
MILES DE DOLARES
1990 - 1998

AÑO	IMPORTACIONES BIENES DE CAPITAL	EXPORTACIONES MANUFACTURAS	COBERTURA (Porcentajes)
1990	609,325	702,190	115.2%
1991	887,602	820,125	92.4%
1992	917,007	916,610	100.0%
1993	984,269	994,229	101.0%
1994	1,390,088	976,487	70.2%
1995	1,378,174	838,501	60.8%
1996	1,111,255	757,985	68.2%
1997	1,480,539	706,557	47.7%
1998	1,829,718	710,851	38.9%

FUENTE: Economía Ecuatoriana en cifras. ILDIS, 1998

ELABORACION: Los Autores

3.2.2 IMPORTACIONES POR PAISES DE ORIGEN

De acuerdo con lo que se puede observar en el Anexo 6, los países con los cuales Ecuador adquirió en 1997, la mayoría de los bienes extranjeros, en orden de importancia son: Estados Unidos, Colombia, Japón, Venezuela, Alemania, Chile, Brasil, Italia, México, Argentina y España. La estructura global anterior ha cambiado significativamente por varias razones, siendo las principales:

El funcionamiento de la Zona Andina de Libre Comercio, que ha hecho de Colombia y Venezuela dos importantes países abastecedores de productos de todo tipo, especialmente de bienes finales y algunas materias primas.

La necesidad nacional de adquirir conjuntos de partes y piezas de vehículos (CKD), para ensamblarlos y exportarlos a Colombia, lo que significa una importación de alrededor de 70 millones de dólares en 1994. La enorme demanda de vehículos importados, de uso público y privado, que ha presionado mucho sobre las importaciones.

La tendencia a modernizar las actividades productivas nacionales, vía compra de nueva maquinaria y equipo, para estar en capacidad de competir en el mercado internacional.

A continuación se analiza lo ocurrido con los principales países importadores:

Estados Unidos

Las importaciones ecuatorianas desde Estados Unidos sumaron 1680.4 millones de dólares CIF en 1998, significando el 30 por ciento de los totales de ese año, casi el mismo porcentaje que 1997, mostrando, además, que casi en todos los años ha estado por encima de este porcentaje.

Estas importaciones están totalmente diversificadas, al punto que las 10 principales no llegaron a sumar ni 10 por ciento de las totales. Se componen

básicamente de trigo (4%), maquinarias para tratamiento de información (2%), insecticidas (1%), herbicidas (0.5%), motores (0.4%), partes y piezas de vehículos (0.3%).

Con Estados Unidos, la balanza comercial es siempre positiva, para el Ecuador en 1997 el saldo fue positivo en 515 millones de dólares.

Japón

En el período de 1990 a 1998, las importaciones desde ese país superaron los 481.3 millones de dólares, con una fuerte participación de vehículos automotores en general (72%), reactores nucleares y maquinarias (13%), maquinarias y aparatos eléctricos (4%), otros productos eléctricos (2.5%), fundición de hierro y acero (1.6%) y otros bienes.

Comparados estos datos con los de las exportaciones, en el período hay un evidente y gran desbalance comercial de 1681 millones de dólares, entre los dos países.

Colombia

Las importaciones ecuatorianas desde Colombia sumaron 592.2 millones de dólares en 1998, significando el 10.6 por ciento de los totales de ese año y mostrando un incremento del 16 por ciento en relación con las efectuadas desde ese país en 1997.

Su dinamismo excede grandemente al de las exportaciones ecuatorianas. Sus ventas han crecido en la forma en que lo han hecho, debido al funcionamiento de la Zona Andina de Libre Comercio desde 1992 que eliminó trabas arancelarias para el intercambio ecuatoriano-colombiano, creando además condiciones

complementarias interesantes en otros aspectos, como el de transporte aéreo y marítimo.

Por secciones arancelarias, las mayores importaciones del Ecuador desde Colombia se originan en: materias plásticas y manufacturas de estas materias; manufacturas de caucho, productos de industrias químicas o de las industrias conexas; pastas de madera, o de otras materias fibrosas celulógicas, desperdicios o desechos de papel o cartón, papel, cartón y sus aplicaciones, materiales textiles y sus manufacturas, maquinarias y aparatos, material eléctrico y sus partes, aparatos de grabación y reproducción de imágenes y sonidos en televisión sus partes y accesorios, manufacturas de piedra, yeso, cemento, mica o materias análogas, productos cerámicos, vidrio y manufacturas de vidrio, productos de industrias alimentarias, bebidas, líquidos alcohólicos y vinagres, tabaco y sucedáneos del tabaco, elaborados metales comunes y manufacturas de estos metales.

La Balanza comercial en el período con este país es desfavorable en 1,274 millones de dólares, ya que el país importó 1448.1 millones frente a las exportaciones de 174 millones de dólares.

El rubro principal lo constituye los CKD para autos y los autos ensamblados. Pero se importa también una gran cantidad de bienes, especialmente maquinarias para construcción, instrumentos de labranza, productos de la siderúrgica y de la industria química y otros.

Alemania

En 1998, las importaciones ecuatorianas desde Alemania sumaron 228.4 millones de dólares, significando el 4.1 por ciento de los totales de ese año y mostrando un incremento del 14 por ciento en relación con las efectuadas desde ese país en 1997.

Su estructura es la siguiente:

1. Productos finales (70%), que comprende especialmente máquina, herramientas, máquinas de oficina, maquinaria agrícola, bombas, motores, productos químicos, electrodomésticos, vehículos, productos farmacéuticos, papel y sus manufacturas.
2. Productos Semielaborados (21%): láminas de acero, aluminio y cobre, materiales plásticos, cartón y colorantes.
3. Productos alimenticios: harina, trigo, vino, cerveza, azúcares.
4. Productos primarios; y,
5. Materias primas para la industria química, y fibras de rayón.

Venezuela

Las importaciones ecuatorianas desde Venezuela no eran significativas, pero al igual que las procedentes de Colombia, son muy importantes desde 1993, con el funcionamiento de la Zona de Libre Comercio.

Sus ventas sumaron 269.4 millones de dólares en 1998, significando el 4.8 por ciento de las totales de ese año, inferior a la de 1997 que representó el 7%, y mostrando una caída del 20 por ciento en relación con las efectuadas desde ese país en el año anterior. La perspectiva es la de que crecerán rápidamente, por la desgravación vigente y por la pérdida de valor del bolívar derivada de la actual grave crisis venezolana.

Los principales productos que importa el Ecuador desde Venezuela son: aceite crudo y derivados del petróleo, urea, aleaciones de aluminio y aluminio sin alear, sulfato de aluminio, trifosfato de sodio, azadas, picos, dodecibenceno, alambres de hierro, lunas de vidrio, policloruro de vinilo, anhídrido oftálico, neumáticos.

México

Las importaciones ecuatorianas desde México sumaron 156.1 millones de dólares en 1998, significando el 2.8 por ciento de las totales de ese país en ese año y mostrando un decremento del 7 por ciento en relación con las efectuadas desde ese país en 1997.

La estructura de esas importaciones está conformada, básicamente por productos químicos, tubos y cañerías de acero, gasóleo, fibras textiles artificiales o sintéticas, mechas y cables de acetato de celulosa, partes y piezas sueltas para maquinaria, materias plásticas y resinas sintéticas, cloruro de polivinilo, motores y maquinarias motrices, acumuladores eléctricos y sus partes. Además, maquinarias y equipos especiales para industrias diversas, cintas magnéticas y discos fonográficos, otros alimentos, bebidas y tabaco.

El saldo de la Balanza Comercial es negativo al Ecuador de manera importante, pero será muy difícil revertir esta situación, por varias razones: primero, México es parte del TLC y como tal, otorga preferencias arancelarias a Estados Unidos y Canadá, por encima de lo que le da al Ecuador en la ALADI; segundo, México es parte del G-3, y en esa calidad, su comercio con Colombia y Venezuela tiene el tratamiento previsto en sus normas tendientes a formar una zona de libre comercio.

Italia

Las importaciones ecuatorianas desde Italia sumaron 175.3 millones de dólares en 1998 significando el 3.1 por ciento de los totales de ese año y mostrando un incremento del 31.6 por ciento en relación con las efectuadas desde ese país en 1997.

Su estructura se compone en especial de reactores nucleares, calderas y maquinarias, materias plásticas y sus manufacturas, caucho y manufacturas de caucho, halógenos de wolframio y antibióticos.

España

Las importaciones ecuatorianas desde España sumaron 112.3 millones de dólares en 1998 significando el 2.01 por ciento de los totales de ese año y mostrando un decremento del 34.86 por ciento en relación con las efectuadas desde ese país en el año anterior.

Su estructura se compone principalmente con maquinarias y aparatos industriales y sus partes y piezas, libros, diarios y publicaciones impresas, aparatos de conmutación para telefonía, motorreductoras y vareadores de velocidad y fibras textiles sintéticas y artificiales.

Chile

Las importaciones ecuatorianas desde Chile sumaron 201.4 millones de dólares en 1998 significando el 3.6 por ciento de los totales de ese año y mostrando un incremento del 22.28 por ciento en relación con las efectuadas desde ese país el año anterior.

Su estructura principal fue la siguiente: medicamentos para venta por menor, papel prensa, semiproductos de hierro sin alear, laminados de hierro 600 mm., vinos, manzanas, alambrón de hierro sin alear.

Las cifras de las importaciones ecuatorianas de este origen seguramente van a cambiar de forma importante, como resultado de la vigencia del Convenio comercial recientemente firmado, que llevará a crear una zona de libre comercio entre Ecuador y este país y que genera mayores ventajas arancelarias a Chile.

Perú

Las importaciones ecuatorianas desde Perú sumaron 98.4 millones de dólares en 1998 significando el 1.76 por ciento de los totales de ese año y mostrando un incremento del 50 por ciento en relación con las efectuadas desde ese país en 1997 que sumaron 65.5 millones.

Su estructura está compuesta por alrededor de 100 productos, de los cuales los más importantes son: vehículos, maquinarias, artefactos, aparatos mecánicos y sus partes, harina de pescado y otros desperdicios, material eléctrico y sus partes, hierro y acero fundidos (45%).

CAPITULO IV

ANALISIS DEL DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL DEL ECUADOR

Los graves problemas económicos y sociales del Ecuador se derivan de las *tradicionales estructuras de crecimiento (primario-exportador)*, de las estructuras del poder, de las formas de organización y funcionamiento de la economía nacional, de los mecanismos de articulación con los países industrializados, y se han agravado con la inestabilidad política, la falta de acción coherente de las autoridades gubernamentales, pero sobre todo por “ajustes” y medidas económicas, los llamados “paquetazos”, de los años 80 y 90.

No podemos decir que estos problemas se originaron hace 5, 10 o 20 años atrás, lo correcto es pensar que éstos son la acumulación de las malas decisiones administrativas de nuestra nación desde que somos república independiente. Lamentablemente, a través de los años, muchos han sido los ingredientes que se han añadido en esta gran olla llamada “crisis”, y parece que durante estos últimos, ésta ya ha alcanzado niveles realmente alarmantes. Acontecimientos como los suscitados en febrero de 1997 (el interinazgo), la mala reputación (por la inestabilidad) que hemos obtenido internacionalmente, los estragos ocasionados

hace un año por el fenómeno del Niño, por mencionar algunos, han afectado notablemente nuestra economía en las áreas agrícola, industrial, exportadora, turística, y en general a todo el sector productivo del país. Pero no sólo circunstancias internas se pueden citar como agravantes a nuestra crisis, sino, como ya lo hemos mencionado anteriormente, también sucesos internacionales han afectado nuestra economía, principalmente el área de *comercio exterior*: la caída en las exportaciones, y por ende, el bajo nivel de ingresos de divisas para nuestra nación. Se pueden mencionar: La Crisis Asiática- Rusa (la incontrolable depreciación en Indonesia; masiva liquidación de bancos en Tailandia; recesión en Japón, “Olla Popular” en San Petersburgo), cierre de fábricas y numerosos despidos en USA; “traders” de bolsa al borde del suicidio por las pérdidas, etc. Los impactos son contundentes.

Entonces, es indiscutible que nuestro país está afrontando la más grande crisis económica-social que se haya registrado en los últimos tiempos. Como hemos visto muchos son los factores que han ocasionado el mal estado de nuestra economía. Si bien es cierto, el poder ejecutivo ha buscado solucionar los principales problemas por los que atravesamos, los esfuerzos han sido y continúan siendo insuficientes, puesto que con cada nueva medida económica tomada, aún no vemos resultados satisfactorios.

Nuestra crisis económica consiste principalmente en: el elevado déficit fiscal que tenemos actualmente, en la crisis del sector financiero y la del *sector productivo y exportador* del país, las mismas que a su vez dan lugar a problemas inflacionarios, variaciones desmedidas del tipo de cambio y de las tasas de interés. Por esto, los inadecuados niveles que han alcanzado dichos índices económicos han afectado directamente a todos.

Con base en todo lo mencionado, nadie puede discutir que, por efectos del subdesarrollo, el autoritarismo, la acción oligárquica, la corrupción, la

discriminación social de género y racial, la marginación política, la inestabilidad, la inseguridad jurídica, la arbitrariedad, el abuso y la represión de todo género, el país ha visto agravar sus problemas sociales y económicos. Ha aumentado la pobreza, el desempleo, el subempleo y con ello, la insalubridad, desnutrición, déficit de vivienda, el analfabetismo y la poca educación de la población, la inseguridad social, de allí los conflictos, paros y huelgas.

En nuestro criterio, y con cierto conocimiento en materia económica, la crisis que atraviesa el Ecuador es sólo producto de: *“no haber tomado medidas requeridas en el momento justo”*, pues si bien es cierto nuestro país viene afrontando una mala situación económica desde hace ya varios años, consideramos que ningún gobierno ha utilizado adecuadamente las herramientas para mejorar dicha situación y que el sector político, como principal causante de la misma, debería ser saneado por completo, pues dichos intereses han prevalecido sobre cualquier interés de carácter social, olvidando con ello el desarrollo y mejora de nuestro país.

El aporte del comercio exterior en el desarrollo económico ecuatoriano se puede resumir diciendo que el comercio exterior, concretamente las exportaciones, son no solamente generadoras de riquezas, sino también de divisas que el país necesita. En cuanto a las importaciones, el 80% de ellas corresponden a materias primas, maquinarias, equipos y repuestos para el sector productivo. Desde esta perspectiva, aunque éstas significan salida de divisas, es indiscutible que ellas son un buen aporte para la economía del país. Este aporte se puede medir comparando el comercio exterior (Saldo Balanza Comercial) con el PIB. (Anexo 7)

En el capítulo anterior ya hemos tratado de cierta forma, la incidencia que el comercio exterior tiene en nuestra economía, tratando incluso ciertos aspectos sociales en los que la actividad agroexportadora genera empleo a los habitantes de

nuestro país. En este capítulo trataremos de enfocarnos más en la situación social, analizando aspectos que ya mencionamos en párrafos anteriores, como son la pobreza, la inseguridad social, el nivel de educación, entre otros. Claro, no se dejará de lado, indicadores de crecimiento económico tales como PIB, inflación, tipo de cambio, etc.

A continuación se presenta un resumen de indicadores macroeconómicos. Período 1990 – 1999: (año base: 1990)

De la Oferta de Bienes y Servicios, en millones de dólares:

PIB, entre 1990 y 1999 (estimado), crecimiento anual: 3.9%

Importaciones, también en el mismo período, 7.4%.

De la Deuda Externa Pública y Privada:

La primera registra una tasa anual del 3.4%

La segunda, la privada, una tasa muy peligrosa, 43.4% anual

Del comercio exterior del Ecuador:

Las exportaciones aumentaron, en ese período, a un ritmo del 5.6% anual

Las importaciones, al 14.7%.

La Balanza Comercial Superávit de US\$1.009 millones, en 1990. Déficit de US\$940 millones en 1998. Estas y otras cifras revelan que la década del 90 terminará siendo otra década perdida. A nosotros, solo nos quedaría decir: "Borra y va de nuevo".

El Índice de Precios al Consumidor pasó de 100,00 a 1.783,90. Con otras palabras, los bienes y servicios que demandamos para nuestros hogares aumentaron dieciocho (18) veces. El valor real de sucre cayó en 95%. Hoy vale unos 5 centavos, frente a los 100, de 1990

El valor de la canasta de bienes y servicios para familias urbanas de unos 5 miembros (4.7) con ingresos que apenas llegan al salario mínimo y sus adicionales, pasó de S/197.600 a S/3.168.974. Los ingresos familiares no pueden comprar ni siquiera el 50% de esa canasta.

El precio del dólar ha sufrido ajustes o incrementos, principalmente en los dos últimos años. De S/.829, en 1990, ahora cuesta unos S/.11.020. Por otro lado, ¿quién hubiera creído que de agosto de 1998 a junio de 1999, se elevaría en un 100%? Como efecto de ese incremento, buena parte de las importaciones podrían tener un descenso de casi un 30%.

Los intereses, el precio del dinero, registran tasas pasivas casi iguales, en 1990 y 1999. Son las activas las que tienen alguna diferencia. Sin embargo, ¿para qué hablar de ellas si nadie presta y pocos pueden pagar?

El sistema financiero: Luego de la iliquidez que sufrieron los bancos, llegarían los tiempos de Alberto Dahik, en los cuales hubo un gran salto a la liquidez y libertades operativas sin mayores controles. De 26 entidades, pasaron a ser 39. En estos últimos meses, entraron en un proceso de liquidación; pocas quedaron para fusiones y, naturalmente, las solventes: algunas siguen adelante como entes particulares y otras optan también por la fusión.¹

4.1 INCIDENCIA ECONOMICA

4.1.1 BAJO RITMO DE CRECIMIENTO ECONÓMICO

El “modelo” de crecimiento imperante en el Ecuador desde que su economía se abrió a la economía mundial en condiciones de auge o expansión del capitalismo

¹ CORTEZ Carlos, EL FINANCIERO. *Los tiempos cambian: Después de 5 gobiernos y 9 años, el país tiene más problemas*. Semana del 14 al 18 de junio de 1999. Guayaquil, Ecuador.

comercial ha condicionado la vida nacional en todas sus manifestaciones². Se ha privilegiado las actividades primario exportadoras en detrimento de las otras, especialmente el desarrollo industrial y tecnológico y de la agricultura que produce alimentos de consumo interno. Esta especialización en la producción de pocos productos exportables, ha generado una alta vulnerabilidad de la economía nacional en relación a su sector externo por las fluctuaciones de los precios y variaciones de la demanda internacional.

En términos relativos, para 1996 el Producto Interno Bruto (PIB) fue de apenas 2%, para el siguiente año, pese a que el Gobierno programó un crecimiento de 3.3%, éste no se logró debido a factores políticos que se dieron en Febrero de 1997 (Consulta popular y Asamblea Popular), la inseguridad jurídica, la acción deficiente y el carácter interino del régimen nombrado, sumado a los efectos del fenómeno natural de El Niño que deterioró la producción y redujo las exportaciones de nuestro país. A partir de 1998 Ecuador afronta serios apuros financieros, tras un nuevo cambio de mando, esto provocó que el déficit fiscal, en ese año, sobrepase los 1.000 millones de dólares. Actualmente, el Gobierno busca el apoyo del FMI para la reactivación productiva del país, pues, técnicamente, el Ecuador está atravesando por un llamado período de *estanflación* de su economía, esto es, recesión económica acompañada de inflación. (Anexo 8)

En cuanto a la estructura productiva del país, ésta no ha sufrido mayores modificaciones en todos estos años. La agricultura de exportación sigue siendo el sector fundamental, aportando un 20%, aproximadamente, a la formación del PIB, seguida por la actividad petrolera que aporta cerca del 15%. Este significativo aporte en términos relativos, refleja una acentuación de la preponderancia de la actividad agrícola y petrolera, en circunstancias en las que el país requiere diversificar sus fuentes de generación de recursos y reducir su dependencia frente

² VICUÑA Leonardo, "Economía Ecuatoriana: recursos, características y problemas". Departemento de publicaciones de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Guayaquil. Guayaquil, Ecuador. 1998

a estas actividades. El sector manufacturero crece lentamente y con anomalías, en tanto que, el sector “servicios”, especialmente el transporte, comercio y finanzas ha evolucionado en relación directa con las épocas de auge de las exportaciones. (Anexo 9)

Dentro de este contexto, el aporte de las exportaciones, durante este período, ha representado un poco más del 20% en la formación de Producto Interno Bruto (PIB), mientras que las importaciones reflejan índices apenas inferiores a este 20%, a excepción de 1998, que con 26.85% de participación en el PIB, confirma la tendencia a revasar los niveles de exportaciones, si no se toman las medidas pertinentes para detener esta excesiva importación de bienes. Ojo!! No estamos hablando de medidas proteccionistas. (Anexos 10 y 11)

En general, los niveles de crecimiento del PIB han sido bajos. En muchos casos y a veces, en largos períodos el crecimiento neto de la economía (tasa de crecimiento del PIB menos tasa de crecimiento de la población) ha sido negativo.

4.1.2 DÉFICIT EN CUENTA CORRIENTE DE LA BALANZA DE PAGOS

El tradicional déficit de la cuenta corriente de la balanza de Pagos, ha conducido al país, y aún lo conduce, a la búsqueda desesperada de mecanismos de compensación como el endeudamiento externo, que más bien ha agudizado el problema cuando se ha tenido que distraer enormes recursos para cubrir el servicio del mismo, es decir el pago de amortizaciones e intereses, restando así capacidad de compra de importaciones. Esto, sumado a la salida de divisas por concepto de remesas de utilidades de la inversión extranjera radicada en el país, ha convertido al mismo en exportador neto de divisas, lo que agrava el problema de desfinanciamiento de las inversiones necesarias para el desarrollo. Esto conduce a la búsqueda, generalmente indiscriminada, de nuevos capitales, ya sea a

través de deuda o inversión directa, lo que nuevamente incide en el déficit del sector externo de la economía.

Cualquiera que sea la forma o mecanismo de ingresos de capital financiero internacional, ha condicionado al país a otras formas de dependencia y control, generalmente desde organismos financieros multilaterales, que imponen condiciones, controles, planes, que no resuelven, sino que mantienen nuestros problemas estructurales y sus efectos económicos, sociales y políticos graves. El alto endeudamiento externo ha estado presente desde las guerras de la independencia (la llamada “deuda inglesa”) que ha sido cancelada después de un siglo y medios, ha comprometido buena parte de las divisas obtenidas con las exportaciones y un gran porcentaje del presupuesto del Estado.

4.1.3 DETERIORO DE LA BALANZA COMERCIAL

En el año 1998 por primera vez el Ecuador terminó con una Balanza Comercial desfavorable, esto naturalmente afectó a toda la economía del país.

Volvemos a recalcar que *El Niño* causó enormes daños a la población rural de la Costa, las aguas arrasaron gente, viviendas, sembríos, carreteras y puentes; se afectó la salud y la vivienda de los habitantes de las áreas marginales de las ciudades, ya que la infraestructura urbana no era adecuada para soportar tanta agua. Y de todo esto, lo único que se refleja en la caída del PIB es la destrucción de las cosechas. Asimismo, el desplome de los mercados y la recesión que vive Asia tuvo como primer impacto la caída de los precios de los productos primarios, que en el Ecuador significó sobre todo el petróleo.

Entonces, el bajo precio del petróleo y la caída de las exportaciones agropecuarias, incidieron en que el Ecuador incurra en un déficit comercial de 676 millones de dólares en los primeros 9 meses del año y que llegó a 995 millones a

fines de 1998. Durante esta última década las exportaciones aumentaron a un ritmo de 5.6% aproximadamente, mientras que las importaciones en un 14.7%. (Estas últimas tasas de crecimiento incluyen datos estimados para 1999). Es evidente la expansión de las importaciones.

4.1.4 REDUCCION DE LA RESERVA MONETARIA INTERNACIONAL (RMI)

El déficit en el Comercio Exterior sumado al peso de servir la deuda externa, incidió en una reducción de las reservas monetarias internacionales, la cual tuvieron que afrontar las autoridades buscando créditos externos. La disminución suscitada, en estos últimos años (1997, 1998 e inclusive 1999) se ha debido en parte al poco ingreso de divisas por exportaciones, principalmente por venta de petróleo, la fuga masiva de capitales extranjeros (inversiones), debido al proceso de incertidumbre, expectativas, confrontación política, y la actual recesión. A esta situación se suma el incremento de las importaciones de bienes suntuarios que se han efectuado en los últimos tiempos.

4.1.5 EL DÉFICIT DE LAS FINANZAS PÚBLICAS

El Estado, históricamente, se ha organizado en función del apoyo a la actividad agroexportadora y sus finanzas públicas han dependido en alto grado de ella, muy especialmente los ingresos de origen tributario que tradicionalmente han gravado las actividades de comercio exterior, esto es, principalmente, importaciones. (Anexos 12, 13 y 14)

En reiteradas ocasiones, nuestro país ha estado en condiciones de real bacarrotta fiscal, situación que ha conducido al país a asumir políticas erráticas monetarias, fiscales y de endeudamiento público, interno y externo, las cuales llevan consigo graves impactos en la producción y duros efectos sociales. Para 1998, este déficit

representaba el 7% del PIB, es decir, aproximadamente un 30% del Presupuesto General del Estado (PGE). En todo caso, este es un punto clave de la actual crisis y permanente factor de propagación inflacionaria.

4.1.6 TENDENCIAS INFLACIONARIAS

Otros signos provenientes de la crisis, son las tendencias inflacionarias y su impacto en los salarios, la capacidad adquisitiva y tipos de cambio, haciendo cada vez más grande la brecha entre requerimientos presupuestarios mínimos para la sobrevivencia e ingresos familiares, en los sectores populares y medios. Esto incide negativamente en la calidad de vida y aleja toda posibilidad de desarrollo social. (Anexo15)

4.2 DESEQUILIBRIOS ESTRUCTURALES MACROECONOMICOS

Son verdaderos obstáculos para el crecimiento y desarrollo los siguientes desequilibrios:

- El *Productivo*, que se refleja en los recursos económicos sin aprovechar, baja productividad y producción insuficiente, desajustes y presiones inflacionarias.
- El *fiscal*, que se expresa en el deterioro de las finanzas públicas, el déficit del Presupuesto del Estado, deficiencias organizativas y de funcionamiento de las empresas estatales y del sector público en general, cuyo desordenado y exagerado crecimiento también ha sido factor de la crisis.
- El *externo*, que se muestra en el alto endeudamiento con el exterior, concentración de las exportaciones en pocos productos y mercados, deterioro de los términos de intercambio internacional, pérdida de la

capacidad de compra de las exportaciones, sostenidas devaluaciones de la moneda. En otros términos, escasez de divisas.

- El *social*, del que hablaremos más extensamente, se manifiesta en las formas concentradoras del ingreso y en las gigantescas diferencias en las condiciones de vida de los distintos sectores sociales; así como en el crecimiento de la pobreza en la mayoría de la población.
- Todo esto, sumado a las *crisis periódicas de la economía*, resultado de la aplicación de políticas económicas insuficientes, conllevan a vicios estructurales, debilidades y condicionamientos externos que agravan los problemas económicos y sociales, haciendo inestable el cuadro político nacional.

Antes de entrar a la problemática social, es importante subrayar que corregir estos graves desequilibrios macroeconómicos es fundamental para la estabilidad y desarrollo del país.

4.3 INCIDENCIA SOCIAL

La población ecuatoriana, además de sufrir las consecuencias por los actuales cambios económicos, se encuentra desprotegida y sin atención ya hace bastante tiempo, pues los presupuestos destinados para la salud, la educación, la vivienda y la alimentación de los más pobres son insuficientes. Es por ello, que los últimos años, muchos de los ecuatorianos, principalmente los empleados públicos: profesores, doctores, campesinos, transportistas y trabajadores en general, han experimentado la necesidad de protestar y exigir su derecho a una vida mejor o por lo menos estable.

Entonces preguntémosnos: Quiénes son los más afectados?, desafortunadamente la respuesta sigue siendo la misma: El pueblo, siendo los más golpeados los pobres,

e inclusive la clase media, la cual, según muchos analistas económicos, ha empezado a desaparecer.

Como ya lo mencionamos anteriormente, uno de los más grandes desequilibrios macroeconómicos del país, es el problema social, el mismo que se refleja en los siguientes puntos:

4.3.1 LA DISTRIBUCION DEL INGRESO NACIONAL

Un grave problema económico y social es la alta concentración del ingreso nacional. Los sueldos y salarios (remuneraciones) que reciben todos los trabajadores ecuatorianos (manuales e intelectuales, de la ciudad o del campo, privados o públicos, obreros y ejecutivos, de todos los sectores productivos), durante estos últimos años han representados apenas el 16% del total de dicho ingreso; en cambio, el excedente bruto de explotación (utilidades de empresas, rentas, intereses, alquileres, etc.), junto con el monto de impuestos indirectos respresentó la diferencia (84% aproximadamente).

La baja capacidad de consumo de miles de ecuatorianos, derivada de esta concentración del ingreso, ha sido un factor proponderante del débil crecimiento y estancamiento productivo. A partir de este problema se derivan también las grades diferencias de nivel de vida entre los diversos sectores de la sociedad ecuatoriana. (Anexo 16)

4.3.2 PRODUCTO INTERNO BRUTO PER CAPITA

Un indicador clave para medir el grado de desarrollo es el PIB per cápita, cuyos valores son resultado de dividir el PIB para el número de habitantes. (Anexo 8)

4.3.3 POBREZA

La pobreza es el más serio obstáculo para el crecimiento económico y provoca que una amplia porción de la población sobreviva con actividades de muy baja productividad, además esta restringe la demanda interna.

Según estudios realizados, el nivel de pobreza se ha incrementado considerablemente durante la última década. Este ya ha alcanzado el 80% de la población nacional, quienes tienen calidad de vida cada vez peor. Por consiguiente, no solamente hay cada vez más pobres sino también, un incremento potencial en el índice delincencial, más violencia e inseguridad, lo que imposibilita el desarrollo social y humano

A pesar de que los pobres han sido los más afectados por la crisis, el Estado ha destinado proporcionalmente menos recursos para atenderlos. Para el año 1998 concluyó con un gasto social equivalente al 7,2% del PIB, muy lejos del 20%, que se considera aceptable para un país en desarrollo.

Por circunstancias como esta es que el Ecuador lleva casi dos décadas de desinversión en capital humano, lo que le coloca en una situación grave en términos internos y desventajosos en términos externos.

A parte de las consecuencias económicas y del deterioro de la calidad de vida, esto ha traído consigo efectos negativos en otros ámbitos como en el de la seguridad ciudadana. Resulta absurdo pensar que exista una relación directa entre incremento de la pobreza y generalización de la delincuencia y de la violencia, basta darnos cuenta de la existencia de países con mayores niveles de pobreza en los que no se producen actos de violencia como los que nos han azotado en estos últimos años, incluso se puede ver que dichos actos no tienen justificación en la

sobrevivencia o el hambre y que buena parte de ellos ocurren en los sectores medios y altos.

Violencia y corrupción

La incidencia de una crisis que no solamente es económica ha llevado al desgaste de los elementos básicos de la convivencia social. En todos los sectores se ha enraizado una concepción inmedatista e individualista de la vida, según la cual la superación de la crisis depende de la capacidad de cada individuo para utilizar cualquier recurso a su alcance. Corrupción y Violencia han dejado de ser patrimonio de unos pocos o medidas extremas a las que se acude en situaciones desesperadas y han pasado a ser parte de la vida cotidiana.

Un panorama de este tipo no es el indicado para enfrentar los retos que implica el desarrollo y la economía mundial, menos aún para enfrentar los propios problemas de la mayoría de la población que tiene que ver con empleo, educación, salud y seguridad social ciudadana.

Debido a este círculo perverso, se reducen las potencialidades de la población, al tiempo que esta no puede enfrentar los retos de una economía abierta por causa precisamente del deterioro de sus capacidades.

Para 1998 se asignó apenas el 7,6% del PIB a lo social, y no parece probable que se produzca la necesaria reactivación de la economía para la creación de empleos. Seguiremos con saldo en rojo en términos de capital humano.

4.3.4 EDUCACION

La educación oficial en el país, de acuerdo con disposiciones constitucionales, es obligatoria y gratuita en todos los niveles. Sin embargo de ello, la tasa de

escolaridad es bien baja en el nivel primario y medio. El nivel superior tiene una mayor cobertura debido a que se ha practicado una política de libre ingreso en casi todas las universidades oficiales.

La educación en el Ecuador está en crisis. Cualitativamente es deficitaria, y esto se refleja en: La existencia de niveles de analfabetismo, baja tasa de escolaridad, altas tasas de deserción y repetición escolar, cobertura pre-escolar baja, metodologías inadecuadas, planes atrasados, crisis presupuestaria, mala formación de Maestros, baja remuneración a los maestros, gremios magisteriles politizados, infraestructura deficitaria, entre otros.

En el mercado laboral uno de los principales problemas para el empresario es el bajo nivel educacional de la fuerza de trabajo. En el país, según datos censales, el 9.9% del total de la Población Económicamente Activa (PEA) no tiene instrucción; el 32,1% posee instrucción primaria completa; apenas el 15.1% tiene educación secundaria y 7.3% educación superior.

Innovación tecnológica

El país requiere una política de desarrollo científico-técnica coherente, sostenida y masiva, así como una elevada capacidad de asimilación de la tecnología moderna para elevar la productividad de la economía.

Analfabetismo

Un elevado 37% del PEA es analfabeta o no ha superado el tercer grado de primaria. Este factor no sólo afecta el desarrollo personal, sino también a la calificación de la mano de obra de centenares de miles de ecuatorianos, y al desarrollo del país en su conjunto.

Se han registrado importantes avances en el plano de la alfabetización, pero aún se registra, en el país, más del 10% de analfabetismo de la población mayor de 10 años. Este porcentaje es superior en las zonas rurales y en determinadas provincias como Bolívar, Cañar, Cotopaxi, Chimborazo, en donde la población campesina e indígena tiene importancia relativa mayor.

El gasto público para la educación es muy limitado; generalmente, por debajo de lo establecido en la ley (30% del los ingresos del presupuesto, esto es apenas el 3% del PIB). Por ello, las remuneraciones de profesores e investigadores son muy bajas y las inversiones mínimas.

Entonces, el mayor problema nacional es educativo. Mientras no emprendamos su solución, las privatizaciones, las fusiones bancarias, la liberación de los precios, la reducción de la burocracia, etc., tendrán resultados o beneficios que durarán poco tiempo. Mejorar y elevar los niveles de educación; primario, secundario y superior demandarán tiempo y constancia. La inversión en la educación es lo más rentable que debe tener el país.

4.3.5 VIVIENDA

La vivienda como una de las necesidades básicas a la cual no puede acceder al menos la mitad de la población.

4.3.6 SALUD Y NUTRICION

Las condiciones de salud de la población ecuatoriana son un total deterior, así como los grandes avances que en este campo, ha experimentado el mundo en estos últimos tiempos. Ecuador presenta altas tasas de mortalidad general, mortalidad, infantil, mortalidad neonatal y mortalidad materna.

Constituye un problema de salud pública en el Ecuador la alta incidencia de enfermedades tropicales (dengue, cólera, etc.), así como tuberculosis debido al alarmante grado de pobreza que atraviesa la mayoría de la población. También es alarmante, el grado de insalubridad general en que vive dicha población, esto es básicamente en los sectores urbano-marginales de las grandes ciudades y en las zonas rurales.

El sector público es fundamental en la prestación de servicios médicos, pero éstos son deficitarios, ineficientes y muchas veces hasta costosos. El sector público no gubernamental es importante, ya que contribuye significativamente en la solución parcial de los problemas de salud, no obstante, tan sólo 3.7% del Presupuesto se destina para esta área.

La nutrición y salud son áreas de alta prioridad. Sin embargo los indicadores ecuatorianos de salud están entre los más pobres de América. El sistema de salud ha luchado contra insuficientes recursos e ineficientes administrativos y técnicos, la reforma es imperativa.

4.3.7 DESEMPLEO Y SUBEMPLEO

Uno de los problemas económicos y sociales más serios es el nivel de desempleo y subempleo de la fuerza laboral que ha venido acumulándose y creciendo paulatinamente. Este es un factor íntimamente ligado a la pobreza. De ahí que, el índice abierto de desempleo alcanza el 14%.

Para el área urbana el subempleo, en relación con la población económicamente activa (PEA), es de 2.9 millones de personas.

Sin embargo, alguna estimación sitúan al desempleo abierto entre 15 y 17% de la PEA y al subempleo entre 60 y 70% de la PEA. Más de la mitad de los desempleados son jóvenes menores de 25 años. (Anexo 16)

Entre las causas del desempleo podemos mencionar: Bajo crecimiento económico, con ello la baja productividad: pocos incentivos a los trabajadores (bajos salarios); bajo nivel de ahorro-inversión; falta de políticas de apoyo a sectores dinámicos de la economía; ausencia de créditos a largo plazo. Además la falta de apoyo insitucional, es decir, la insuficiencia de organismos que apoyen el empleo y falta de políticas colaterales como créditos a microempresarios. Otra causa de desempleo también la constituye la baja capacitación de mano de obra, es decir la ausencia de formación educativa, técnica y profesional.

4.3.8 SEGURIDAD SOCIAL

El estado está obligado a proteger con políticas y medidas de seguridad social al trabajador ecuatoriano y a sus familias, según lo establece la Constitución. El organismo encargado de ello es el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) que presta diferentes servicios a trabajadores tanto del sector privado como público. Entre los servicios que presta este Organismo están: atención médica (enfermedades, maternidad y dental) y las clásicas prestaciones: préstamos (quirografarios e hipotecarios), jubilación, cesantía, invalidez, viudez, muerte, etc.

La cobertura que ofrece el IESS es reducida en relación al total de los trabajadores, mínima en relación a la población económicamente activa y prácticamente imperceptible en relación a la población total. La cobertura a la población rural y urbano-marginal prácticamente es nula. Sólo hace algunos años se creó el seguro campesino, de escasa cobertura también.

La cobertura de la seguridad social para 1998 alcanzó a la quinta parte de la población ecuatoriana, en tanto que los afiliados al sistema representaron el 35% de la población de la población activa. La cobertura es menor en los sectores agrícola, artesanos y aprendices; trabajadores de la construcción y domésticos (entre 5 y 10%).

La cobertura es también muy baja en el sector de la población rural. Se estima que en 1998 la población campesina protegida es algo más de la cuarta parte de la población rural y casi la mitad de la población beneficiaria de la seguridad social.

La descapitalización de los fondos pensionales, la abultada deuda estatal y la cada vez más deficiente prestación de los servicios de seguridad social evidencian la crítica situación del IESS, la misma que de mantenerse inalterable, amenaza a corto plazo colapsar el sistema ante la imposibilidad del IESS para atender las demandadas de pensiones y servicios de salud.

Veinte de cada cien ecuatorianos están protegidos por el IESS. En el Ecuador, 80 de cada 100 habitantes no tienen ningún tipo de seguro, es decir, está desprotegida.

Entre las causas principales de los problemas del IESS, tenemos: El carácter monopólico del IESS, basado en la Constitución Política del Estado; el afiliado no puede elegir, está sujeto a la desorganización y problemas del IESS; la ineficiencia (pese a los esfuerzos de tecnificación) producto de sistemas administrativos obsoletos y excesivamente burocráticos; la costosa atención médica y operativa en general; el alto porcentaje de mora patronal; el elevado monto de la deuda del Esta; las inteferencias del Estado a través de regulaciones y decisiones que impide que el IESS realice inversiones racionales y rentables; la falta de estímulos para la jubilación y éste es un proceso largo; la falta de

información y conocimiento de los beneficios y facilidades a los que acceden los afiliados, etc.

Es un clamor nacional la modernización administrativa del IESS y su reconducción financiera, así como la eficiencia en los servicios y prestaciones que ofrece. Ampliar la cobertura de la seguridad social es también prioritario.

4.4 ANÁLISIS REALIZADO POR EL BANCO MUNDIAL ³

Funcionarios del Banco Mundial que sigue de cerca las pistas del Gobierno actual, pasa revista a los temas más urgentes que afectan a la economía del Ecuador. Sin dejar de hacer observaciones críticas que –coincidentalmente o no– luego han sido recogidas por el Gobierno. O, en su efecto han sido ignoradas.

Dos ejemplos de gran actualidad y conyuntura económica permiten ilustrar mejor el doble escenario en el que se desenvuelve el BM en el país, tiene gran influencia tras el poder, pero a veces de suficientes fuerza política para imponer sus argumentos técnicos.

El primero es referido a la manera de frenar, radicalmente, el gasto en todo el sector público, limitar el crecimiento anárquico de los salarios de los trabajadores contratados por el Estado y de la contratación colectiva pública.

El Banco mundial analizó tres grandes bloques analíticos: **Uno** la grave situación financiera de sector público ecuatoriano. **Dos**: la estructura inflexible y poco innovadora de los gastos del gobierno central en un momento de crisis fiscal y de déficits financiero. Y **Tres**: la administración institucional de las finanzas del sector público, incluyendo los últimos cambios en la legislación sobre las funciones del manejo presupuestal.

³ BANCO MUNDIAL. *Análisis del Desarrollo Económico del Ecuador*. 1998

El aumento de la deuda pública merece particular importancia en el enfoque del BM. Tiene sus razones:

- Ecuador no sabe usar bien los escasos recursos que posee;
- La caída de la producción por efectos del fenómeno de El Niño nos han dejado sentir todos sus efectos;
- El tercer factor, quizás el más grave: la crisis del sector financiero ecuatoriano le ha llevado al Estado a asumir enormes responsabilidades (a través de AGD y de la emisión de deuda interna para proteger, ilimitadamente, los depósitos del público).

Area Social: “Los pocos recursos no se gastan bien”

Los indicadores en materia de educación, salud y reducción de la pobreza y crecimiento económico sugieren que los gastos públicos en las áreas de desarrollo han sido pocos efectivos e ineficientes. Con la gran restricción de recursos será permanente en el sector público en los próximos años. Por consiguiente, Ecuador debe examinar la eficiencia del gasto y de su plan de desarrollo. Por ejemplo:

Las tasas de analfabetismo y matriculación escolar siguen por debajo de lo que un desarrollo sostenido y la reducción de la pobreza requieren.

Para tener más recursos destinados a áreas sociales, el país deberá reducir su servicio de deuda. ¿Cómo?

- Con:
- a) Recompensa de deuda por pagar,
 - b) La reprogramación de amortización de la deuda menos cara.
 - c) El límite de préstamos externos.

El Ministro de Educación se ha trazado objetivos para las políticas educacionales de años venideros, pero aunque estos objetivos pueden realizarse en cierta medida

mejorando la eficiencia, requerirán de un incremento en gastos. En 1997 el gasto del gobierno en educación fue del 3.2%.

Entonces, el Gobierno, el congreso y la sociedad civil deben: Evaluar el progreso logrado en áreas de desarrollo; plantearse objetivos realistas de mediano y largo plazo; examinar como el gasto público afecta a las áreas en cuestión; revisar gastos y si es necesario, reformar instituciones involucradas en planes de gastos de mediano y largo plazo.

En conclusión:

La visión macroeconómica dura: la alta inflación está totalmente unida en un crecimiento muy pobre.

A finales de 1997, El Ecuador cayó en una aguda crisis macroeconómica a consecuencia de las caídas de sus ingresos por las exportaciones petroleras y del daño causado por el fenómeno del Niño. En el curso del año la crisis ecuatoriana se cayó por la crisis financiera mundial y una revaluación del riesgo de los mercados emergentes. Se estima por el déficit público de 1998 llegaron al 6% del PIB, una tasa sin precedente por eso sería consecuencia microeconómica ya se ha hecho sentir. La inflación analizada esta alrededor del 50% y el crecimiento real probablemente lo superara el 1% pero la causa estructural de la crisis ecuatoriana son muy anteriores el desempeño macroeconómico ha perdido brillo desde hace años: el PIB creció en los '90s a menos del 1% anual, la inflación se mantuvo en dos dígitos desde 1990 y las inversiones no han traído crecimiento.

La estructura del gasto público y su incidencia macroeconómica: la insuficiencia del recurso y la inestabilidad que ha caracterizado a la cuenta

ecuatoriana ha sido grandes obstáculos para la formación de la capital, para el gasto y desarrollo del crecimiento. Este informe sostiene:

- a) Los ingresos públicos ecuatorianos dependen de las volátiles ganancias de las exportaciones petroleras,
- b) los ingresos por impuestos son insuficientes y una significativa proporción está presignada con lo que disminuye la flexibilidad de sus distribución,
- c) la carga del servicio de la deuda externa es particularmente pesada,
- d) los gastos sin intereses y no destinados a la inversión son inflexibles y altos, comparados con la disponibilidad del recurso,
- e) el proceso de firmar un presupuesto público no es igual a la tarea de priorizar gastos y enmarcarlos dentro de la restricciones generales del recurso.

La formación de capital de gastos del desarrollo están bajo los deseados por falta de inversión de gastos público o por que la inversión privada está limitada por el financiamiento del déficit, desalentada por la inestabilidad económica o desalentada por la falta de inversión pública complementaria.

La reforma estructural urge para aliviar el peso de la deuda externa: Para alcanzar y mantener un crecimiento real Ecuador debe elevar su formación de capital y mantener niveles adecuados de gastos de desarrollo para ellos debe no solo elevar el ahorro público y reducir los préstamos público sino hacerlos permanentemente:

- 1) Para asegurar que el sector público puede financiar sus propios gastos de desarrollo sin apropiarse de recursos de créditos disponible o interviniendo con la formación del capital privado,
- 2) Para asegurarse que su requerimiento del préstamo no aumenta excesivamente la carga futura del servicio de deuda pública. El sector público debe transferir la responsabilidad directa a la formación de capital al sector privado. Para eso la autoridad debe hacer reformas estructurales.

EL salvataje de los bancos debe ser analizado con detenimiento: Las cargas financieras públicas se volvió más pesada en causa del Niño y la reconstrucción. Además, y a fines de 1998, la crisis del sector financiero ecuatoriano se agudizó. El Gobierno intervino proveyendo garantías, emitiendo bonos y se preparó para proveer los recursos necesarios para las actividades de intervención de los bancos más afectados. Pero al planear el financiamiento de los largos plazos las autoridades deben tomar en cuenta las deudas contingentes y comprender pasos para asegurar que para las contingencias previsibles aseguran sean eficientemente manejadas con el mismo gasto necesario.

El sector público está agotado de sus capacidades de endeudamiento: Los recursos ecuatorianos se han vuelto particularmente restringidos en años recientes por las siguientes :

- a) Una excesiva dependencia de los ingresos de las importaciones petrolera es transparente (cuyo precio ha fluctuado considerablemente,
- b) La base impositiva lo cual se mantiene muy pequeña y estrecha;
- c) La capacidad pública de obtener crédito externo está limitada porque la carga de la deuda es excesiva. Eso alienta a préstamos futuros y torna interactivo que los autores de la política minimicen los préstamos adicionales, a fin de que puedan reducirse al servicio de deuda;
- d) La capacidad del sector público de pedir préstamo está restringida con la limitada capacidad del sistema financiero de absorber obligaciones públicas y la necesidad de limitar las cargas del servicio de deuda.

La unificación salarial vuelve a ser una prioridad en la política macro: De todos los gastos del gobierno central en 1997, incluyendo amortizaciones, $\frac{3}{4}$ fueron al servicio de deuda y de remuneración de personal. Los gastos sin intereses del Gobierno están dominado por el gasto en personal, particularmente en educación, salud, defensa y policía que representa el 90% del rol de pago del gobierno. Los niveles de personal en las primeras tres áreas serán difícil de

reducir si el Ecuador quiere lograr sus objetivos de desarrollo. La política de remuneración es crucial en el manejo de gastos a corto plazo. Ecuador mantiene una estructura compleja de remuneración que dificulta el manejo efectivo de la política salarial pública.

La unificación salarial es un paso prioritario para manejar los temas de remuneración pública.

El gasto público merece un tratamiento priorizado y especializado: Como buena parte del gasto público es contractual, cuando los recursos faltan, las actividades están limitadas para reducir gastos y evaluar prioridades. Con recursos dependientes del crudo, alto servicio de deuda y relativamente baja base de contribuciones. La estructura del gasto ecuatoriano limita el financiamiento del desarrollo.

El resultado lo dice: La inversión social del estado no es efectiva: Los indicadores del progreso (educación, salud, reducción de la pobreza y crecimiento económico) sugieren que el gasto público en áreas relevantes no resultó efectivo.

El presupuesto es un instrumento que no responde a las demandas

El presupuesto ecuatoriano no responde a esta realidad:

Las fluctuaciones de recursos y a los gastos excesivos. No toman en cuenta las restricciones de recursos. El gasto tiende a ser determinado, básicamente vía acuerdos y programas inerciales, en vez de considerar la evaluación de prioridades frente a la disponibilidad de recursos. La escasa formación de capital tiene consecuencia: Van desde las inadecuadas formaciones cuantitativas de capital a la crónica interrupción de proyectos en progreso.

Reparos a la creación del 1% CC: La recomendación por una reforma estructural es que las autoridades, primero: Alivien la restricción de los recursos y

luego mejoren su capacidad de mejorar su gasto público, dentro de la restricción de recursos. Para afrontar la inestabilidad de sus ingresos básicos, Ecuador debe activar y fortalecer su fondo de estabilidad petrolera, incrementar su importancia de ingresos no petroleros y crear prioridades de gastos, bajo las cuales, programas de menor prioridad sean temporalmente suspendidos cuando los ingresos petroleros sean bajos. El actual fondo petrolero está moribundo porque su tope de precio era muy alto. Ecuador debe desarrollar una reforma tributaria integral para mejorar eficiencia y equidad. La propuesta de reemplazar el impuesto a la renta por el 1% sería un paso atrás, pues tendría consecuencias económicas muy distorsionadora y llevaría a prácticas de evasión.

Ecuador debe limitar sus requerimientos de préstamos del sector público. La fragilidad del sistema financiero implica que las autoridades limiten la deuda al mínimo necesario.

Los problemas de la planilla de la burocracia está en entredicho: El Gobierno debe aplicar una profunda reconstitución de su estructura d personal. Para asegurar reformas exitosas y durables, las autoridades deben:

- Formular planes para precisar lo que hará en el futuro todas las agencias bajo su control,
- Determinar la estructura organizacional apropiada en cada agencia para los objetivos escogidos,
- Determinar el tamaño del personal y la mezcla de las habilidades requeridas para lograr los objetivos.

El manejo del presupuesto requiere de mucha información: En la preparación anual del presupuesto, éste debe ser desarrollado dentro de una previsión realista de las restricciones de gastos. El actual sistema de ejecución presupuestal debe ser reformado de forma que provea a las instituciones que gastan un programa acorde a sus necesidades sectoriales. Para permitir al gobierno aplicar un sistema

más moderno y flexibles de manejo de presupuesto, los sistemas modernizados de información serán esenciales.

Recomendaciones del Banco Mundial

Si bien el Ecuador atraviesa por una de sus peores crisis económicas, políticas y sociales, consideramos importante no solo conocer claramente la situación que se vive sino también es indispensable que, como próximos economista, evaluemos éstas y aportemos con nuestros conocimientos y ofrezcamos posibles soluciones a dichos problemas. A continuación señalamos algunos puntos que a nuestro parecer, si bien no solucionarían del todo esta situación, en algo contribuiría al desarrollo del país.

1. Para lograr la estabilidad económica tan ansiada por nuestro país:

- Creemos indispensables, al igual que muchos expertos, ***CREAR UN NUEVO MARCO INSTITUCIONAL FISCAL***, en el cual los impuestos se adecúen a la real capacidad contributiva del ciudadano y la empresa. Para lo cual hay que partir de un nivel de impuestos bajos; ampliar la base tributaria e implantar un sistema simple de administración y control tributario. El nuevo marco legal deberá introducir mayor transparencia, responsabilidad, eficacia y eficiencia en el manejo de los recursos públicos. La tan postergada inversión social debe ser retomada por el estado como parte de la estrategia de modernización, y a su vez definir el ámbito de acción de los sectores públicos y privados.
- **LA REPROGRAMACION Y RENEGOCIACION DE LA DEUDA EXTERNA**, mediante la negociación de un programa de estabilización con el Fondo Monetario Internacional que les permita renegociar la deuda que mantiene el país con los miembros del Club de París. Igualmente, un acuerdo

con el FMI es requisito necesario para que nuestro país pueda acceder a los mercados financieros para ofrecer un intercambio de papeles de la deuda externa del tramo Brady, que permita mejorar el flujo de efectivo de las finanzas públicas para ampliar la cobertura de los programas sociales tendientes a combatir la extrema pobreza; con el aval del FMI al programa económico también podríamos acceder a créditos voluntarios.

- Dado el entorno de frágil equilibrio en que está inmerso el país, se torna muy difícil implantar un programa de estabilización, que no tome en consideración a amplios sectores de la sociedad, es por eso que una **CONCERTACION CON DIFERENTES SECTORES DE LA SOCIEDAD** como gobierno, empresarios, trabajadores de los sectores público y privado, políticos y representante de la sociedad civil constituye un imperativo, en la que se pueda acordar una agenda mínima que le permita al nuevo gobierno superar la crisis, con compromisos y responsabilidades compartidas.
- Para **ENFRENTAR LA CRISIS DEL SISTEMA FINANCIERO** es indispensable fortalecer el patrimonio de las instituciones financieras y promover aún más las fusiones, reestructura pasivos a través de mecanismos de mercado; sin embargo, si el Estado asume cartera incobrable, antes de que se cree el nuevo marco legal e institucional, deberá incluir las pérdidas de manera explícita y señalar las formas de financiamiento. En general, si hay costos para la operación de salvataje, estos deben ser explícitos e incluidos en los presupuestos fiscales.
- Es importante también **ADOPTAR POLITICAS** con un esquema más flexible que cumpla con dos objetivos: El primero, mantener el tipo de cambio real alrededor de una tendencia de mediano plazo marcada por sus determinantes fundamentales, evitando que la paridad real se aleje de esta trayectoria únicamente por intentar anclar el nivel de precios doméstico. Y el segundo,

mantener cierta estabilidad en el tipo de cambio nominal de tal forma que se eviten saltos abruptos causados por movimientos especulativos, estableciendo reglas de intervención por parte del Banco Central que garanticen una evolución del tipo de cambio nominal basado en un objetivo real implícito.

- FORJAR ALIANZAS ESTRATEGICAS PARA CONSOLIDAR LA ESTABILIZACION, sin la participación activa del sector privado en la inversión pública, el país no podrá lograr la estabilización, y menos aún retomar la senda del crecimiento. Reformar las leyes secundarias que permitan implantar un proceso amplio y transparente de privatizaciones, concesiones u otras formas de asociación entre los sectores público y privado, para lograr tres objetivos simultáneos: reconstrucción de la costa; estabilización; y, crecimiento económico con equidad.
- Para retomar la iniciativa en el PROCESO DE PRIVATIZACIONES Y/O OTORGAMIENTO DE CONCESIONES, es imprescindible definir políticamente la Modernización y apoyar estos procesos, sin ambigüedades ni dubitaciones; establecer un consenso nacional sobre la necesidad y oportunidad de implementar éstas decisiones, realizando una campaña para difundir con amplitud y claridad los conceptos de Modernización, desvirtuando erróneas interpretaciones que se han dado en la actualidad; concertar los sectores políticos, gremiales, empresariales y sindicales, para que el proceso tenga un sólido apoyo que trascienda a una situación de carácter circunstancial como una mayoría parlamentaria transitoria; inventariar las empresas y servicios que van a ser privatizados, con amplia difusión de estados financieros, avalúos y estimativos de ingresos, avalados por auditorías nacionales y extranjeros de alto nivel. Definir prioridades para establecer un cronograma de empresas y servicios que pasarán al sector privado. Acelerar dentro de lo posible las acciones de privatización y delegación del rol del sector público al privado, dando mayor transparencia a

las convocatorias de concursos y licitaciones con fácil acceso a la información sobre sus procesos.

2. Para lograr el incremento de la inversión:

- Es imprescindible llevar a cabo una serie de acciones muy concretas en el ámbito macroeconómico y en el campo de las reformas estructurales. La experiencia de América Latina muestra que para conseguir estas tasas de crecimiento se requiere incrementar la cantidad y calidad de inversión. El coeficiente de inversión deberá incrementarse paulatinamente hasta llegar por lo menos a un 25%. Si el Estado logra mantener una participación del 7% del PIB el incremento posteriormente provendrá fundamentalmente de la inversión privada. Para conseguir un incremento en la eficiencia de la inversión es indispensable que las principales distorsiones en los precios relativos sean removidas, especialmente de los servicios públicos, de tal forma que el sector privado asigne sus recursos productivos hacia los sectores de mayor potencial de crecimiento y rentabilidad. En cuanto a la inversión pública, es importante reorientarla principalmente hacia la inversión en capital humano, priorizando el mejoramiento de la calidad de la educación, para alcanzar un mejoramiento en la productividad del trabajo y garantizar el crecimiento económico en el mediano plazo.
- FORTALECER EL AHORRO INTERNO, pues la fuente más importante de financiamiento de la inversión es el ahorro privado y éste deberá crecer a casi un 13%, nivel que se conseguirá iniciando de inmediato el proceso de privatización y concesión de las entidades públicas, dentro de un marco de estabilidad.
- En cuanto al AHORRO EXTERNO, se supone que inicialmente, el país se beneficie de los flujos de capital voluntario e inversión extranjera directa

atraídos por un programa de estabilización que cuente con el aval del FMI; por el proceso de reforma, privatizaciones y concesiones, ya mencionados anteriormente, así como las oportunidades de inversión en el sector privado.

3. En cuanto al Sector Externo y la Apertura Internacional: se podría llevar adelante un conjunto de medidas de promoción de exportaciones que son aceptables en un esquema de libre comercio patrocinado por la Organización Mundial de Comercio (OMC) tales como:

- Los exportadores deberían exigir un crédito tributario equivalente a todos los impuestos al valor agregado pagados en la compra de insumos. Sin embargo, en el precio de uno de los principales insumos de la producción como la gasolina y el diesel se incluye el IVA de manera poco transparente, lo que ha hecho virtualmente imposible su devolución como crédito tributario.
- La información sobre la oferta exportable ecuatoriana, así como la demanda mundial de productos ecuatorianos es importante para concretar nuevos procesos de venta, diversificación geográfica de las exportaciones, etc. De allí que es fundamental destinar recursos para publicitar el país. Es importante diseñar mecanismos para que el propio sector privado financie las actividades de promoción de la oferta exportable del Ecuador, para ello, el Gobierno podría comprometer un financiamiento equivalente al que el sector privado esté dispuesto a dar. Se puede constituir un fondo o un fideicomiso administrado por el sector privado y alimentado en partes iguales por fondos voluntarios del sector privado y del sector público, destinando estos recursos a la inversión en publicidad de la imagen del país.
- Se puede constituir un fondo privado para asistencia técnica, así como el desarrollo y transferencia de tecnología en el sector de exportables, en el cual el sector privado y público participen en proporciones iguales.

Investigaciones agropecuarias, agroindustriales u otro sector en el que se perfilen necesidades y oportunidades de exportación podrían ser cofinanciadas por el Estado. Adicionalmente, se pueden establecer premios por éxito, si fruto de dichas investigaciones se concretan ventas al exterior por un monto determinado.

- Se puede establecer un SEGURO PARA EXPORTACIONES, países desarrollados e incluso Colombia utilizan este sistema, mediante el cual se cubre el riesgo de no pago de los bienes exportados por parte del comprador por motivos especificados en la respectiva póliza. Este seguro abarataría el costo de financiamiento de las exportaciones ecuatorianas.
- Una fuente muy importante de servicios prestados por el Ecuador a extranjeros es el turismo. Anualmente, este rubro representa cerca de US\$300 millones anuales. El potencial de este rubro es muy superior. El país ya tiene la materia prima: escenarios maravillosos y únicos. Se requiere que se incentiven inversiones en el área y se dote de infraestructura básica. Estos ingresos, junto con el crecimiento de los bienes exportables, se utilizarían para cubrir la mayor parte de obligaciones externas corrientes.
- El financiamiento del déficit externo, mediante mecanismos más estables, menos volátiles que los flujos de capital de corto plazo, como es la inversión extranjera directa. Una parte significativa de los excedentes de financiamiento en la cuenta de capitales no se destinaría a mayor gasto externo corriente, sino a fortalecer la posición de reservas internacionales.
- Es necesario una revisión global y optimización del proceso de contratación, autorización y control de la deuda externa. Es fundamental que exista una programación de inversiones en base a criterios de prioridad definidos, que guarde coherencia con las políticas vigentes y articule los objetivos

individuales de cada proyecto. Se deberá reformar la Ley de Presupuestos para introducir un articulado que defina los parámetros que se utilizarán para determinar los límites respectivos.

En cuanto a los **Indicadores Sociales** se pueden establecer mejoras, tales como las que a continuación mencionamos:

- No es posible concebir un país con buenos indicadores de **salud** cuando la mayor parte de la población vive en condiciones de pobreza e indigencia, analfabetismo, etc. Por lo tanto, combatir la pobreza se constituye en el primer gran desafío, directamente relacionado con el sector salud.
- Es indispensable solucionar el problema de la dotación y calidad de los servicios básicos como: agua potable, alcantarillado, letrización, etc., de los que carece gran parte de la población del campo, de los sectores urbanos marginales y en muchas ciudades, incluidas las capitales de provincias.
- Es fundamental realizar campañas para educar a la población sobre temas de salud.
- Desarrollar sistemas alternos de financiamiento y viabilizar el Fondo de Solidaridad, que deben nutrirse con el producto de las privatizaciones y concesiones.
- Racionalizar los recursos humanos a través de la desconcentración y reubicación geográfica, utilizando políticas de incentivos y estímulos.
- Priorizar los programas de salud que tiene relación con las acciones preventivas como: controles de salud materno-infantil, inmunizaciones

higiénico-ambientales, educación para la salud, protección ecológica, programas comunitarios de cuidado diario, etc.

- Empezar, en forma sostenida, en un Programa Nacional de Alimentación Básica para la población muy pobre, sobre todo infantil, más allá de los programas complementarios contra la desnutrición.
- Se debe poner en marcha un Programa de Producción de Medicamentos Genéricos de bajo costo y buena calidad para que la población pobre pueda adquirirlos a fin de recuperar su salud.
- Modernizar las carreras universitarias, médicas y paramédicas, acorde con el adelanto científico-técnico y sobre todo de la realidad de la salud del país.
- En cuanto a la **educación**, hace falta una reforma profunda del sistema, para ello se debe propiciar la incorporación al sistema de mecanismos que, en una economía de mercado, promueven la eficiencia y el esfuerzo. Se debe tratar por todos los medios, incrementar la inversión pública y privada en esta rama, para llegar a niveles de por lo menos 4% del PIB, como o hacen países que se están incorporando a la economía global con éxito.
- Se debe fomentar la competencia, de allí la importancia de premiar el esfuerzo, con el fin de buscar excelencia académica. Se debe diseñar y establecer sistemas nacionales de premios por excelencia en la educación, para estudiantes, para profesores, para grupos de individuos y para planteles. Sin obligar ni imponer a nadie, podrían participar en estos sistemas de reconocimiento al mérito y al desempeño de individuos o planteles que, voluntariamente, acepten someterse a los sistemas de evaluación que se vayan estableciendo, por parte de fundaciones y empresas privadas.

- Hay que fomentar la práctica de valores y comportamientos democrático-republicanos y de mercado competitivo en las aulas de clase.

Es un derecho fundamental el acceso a empleos adecuados y bien remunerados para superar eficazmente situaciones de pobreza al incorporar a todos en un sistema que cree mejores condiciones de bienestar y de satisfacción de las necesidades individuales, para ello consideramos:

- El establecimiento de una Libre Contratación para determinar el plazo o término de una obligación laboral por cambio en la magnitud y composición de los mercados, especialmente los externos, y sin exigencia de recontractación.
- Es importante viabilizar un régimen de huelga en que la producción no se vea menoscabada ya que la situación generada por ella es contradictoria e insostenible: demanda de mayor salario y conservación de la remuneración mientras el producto disminuye.
- La posibilidad de utilizar trabajadores sustitutos a través de la institución de la contratación parcial es recomendable. Impulsar programas de capacitación para tener éxito en proyectos de reconversión laboral que buscan reubicar trabajadores en la actividad productiva, en especial los que provienen del sector público.
- Es preciso definir un nivel general de salario mínimo bajo la forma del salario unificado como piso para la flexibilización del salario eliminando la función de las comisiones que lo determinan por ramas sectoriales.

- En general, estas recomendaciones van dirigidas a la creación de un derecho laboral que conlleve a la creación de ahorro nacional, fortalecedor de las inversiones generadas en las transformaciones de la producción.
- Otro aspecto importante a considerar, es la reestructuración del IESS, es decir, convertirlo en un seguro solidario, subsidiario y equitativo, refinanciándolo a la vez que aumentando significativamente su cobertura, elevándola al 80% de la población ecuatoriana, que se estima es la población que vive en condiciones de pobreza. Se tiene que institucionalizar la cobertura familiar para los afiliados y se tiene que incorporar la población pobre a los beneficios de la salud.

Para concluir con este tema, una reflexión:

La acumulación de capital humano ha sido el principal requisito cumplido por los países que han logrado insertarse ventajosamente en el proceso de globalización de la economía. Muchos especialistas consideran que éste ha sido un factor tanto o más importante que las políticas de estabilización y apertura e incluso que el establecimiento de un marco de seguridad jurídica.

El razonamiento se asienta en la constatación de que en las nuevas condiciones del mercado mundial se han impuesto las ventajas competitivas sobre la vieja visión de las ventajas comparativas. La disponibilidad de recursos naturales y la ubicación geográfica de los países van perdiendo el peso determinante que tuvieron cobrando importancia aspectos como la capacidad de adopción e innovación tecnológica, la flexibilidad empresarial y la creatividad en el trabajo. Dichas condiciones naturales y físicas van cediendo espacio a las condiciones de carácter social, es decir al factor humano.

La inversión en la educación, en salud, en seguridad social constituyen la base para formar ese capital humano que permite a los países superar las condiciones de pobreza y adaptarse de manera exitosa en un mundo competitivo.

Pero, Qué se ha hecho al respecto???

Ecuador se presenta poco optimista no sólo por lo que ha sucedido o ha dejado de suceder durante todo este tiempo, sino porque ningún año ha sido diferente a los anteriores, es decir, hemos mantenido una tendencia negativa arrastradas desde hace más de 15 años, caracterizada por el deterioro en las condiciones de vida de la población y por el incipiente presupuesto estatal para lo social.

CAPITULO V

PROPUESTA DE REESTRUCTURACION DEL COMERCIO EXTERIOR ECUATORIANO: NECESIDAD DE UN CAMBIO ESTRUCTURAL EN EL ENTORNO COMPETITIVO

Dadas las características de subdesarrollo y dependencia de nuestra economía, analizadas en los capítulos precedentes, especialmente en su aspecto económico, el comercio exterior se convierte en una de sus principales manifestaciones, debido al establecimiento de políticas inapropiadas, entre las cuales se destaca la aplicación de un modelo de sustitución de importaciones que ha limitado el incremento y diversificación de nuestra producción. Actualmente, se cuestiona mucho acerca de las causas de nuestro subdesarrollo, siendo la principal nuestra dependencia, básicamente, en la producción primaria (productos agropecuarios). No hemos exportado productos con alto valor agregado, de ahí que cuando se han presentado fenómenos naturales hayamos tenido problemas en nuestra balanza comercial.

Si a lo anterior agregamos las condiciones en que opera el mercado mundial derivadas de políticas y actitudes proteccionistas de varios países, nuestro país con el argumento de la globalización, se ha abierto a las importaciones en forma casi indiscriminada, especialmente a las de consumo, creando serios problemas de

competencia a algunas de sus actividades productivas y poniendo además en grave riesgo su futuro como productor.

Esto es, Ecuador pese a participar, desde hace varios años, en proyectos mundiales de apertura económica y de liberación del comercio, no ha considerado todavía esta interdependencia externa como uno de los grandes objetivos nacionales de desarrollo, además el mejoramiento cualitativo de las exportaciones y la selección de las importaciones, no han sido vistos como mecanismos fundamentales para lograr una mayor interacción económica y social.

Por lo tanto, hoy más que nunca, en que nuestro país atraviesa una de sus más profundas crisis económica-social, se necesitan soluciones eficaces a los problemas, las cuales, en nuestra opinión, podrían enfocarse en el mejoramiento de una de las principales y más antigua fuente de ingresos de la economía ecuatoriana: su comercio exterior.

Por ello, nuestra propuesta comprende principalmente, un cambio de mentalidad exportadora dirigida hacia una producción innovadora y de mayor valor agregado; y el establecimiento de una plataforma adecuada que permita mejorar el nivel y calidad de nuestras exportaciones (su competitividad).

5.1 EL ENTORNO COMPETITIVO SEGÚN MICHAEL PORTER:

Diagnóstico y Consideraciones Básicas

En base a lo anterior, podemos establecer que el progreso de nuestro comercio exterior dependerá, básicamente, de la formación de un entorno competitivo apropiado, el cual debe abarcar desde la generación de una conciencia colectiva que incluya a todos los sectores de la sociedad, es decir, al aparato estatal, las organizaciones empresariales, al sistema educativo e inclusive al ciudadano común; hasta el establecimiento de un ambiente macroeconómico estable.

El entorno competitivo que permita alcanzar la prosperidad nacional, debe basarse esencialmente, según Michael Porter, en los conceptos de competitividad y productividad, los cuales, en la mayoría de los países, no se encuentran solo en el potencial, sino en las ideas, es decir, la forma en que piensa su gente

A criterio de Porter, lo fundamental es tener una visión clara y nítida de hacia donde debe dirigirse la economía y cuáles son los cambios necesarios para llegar ahí. La única forma en que podemos ganar mucho es mejorando y siendo productivos. Pues, una nación solamente puede pagarse a sí misma (ingresos), dependiendo de cuánta sea su productividad.

De acuerdo con lo anterior, nuestro país, debe analizar los diferentes aspectos de su economía que inciden directa o indirectamente en el proceso de desarrollo competitivo del país para que, en base a los cambios requeridos, se pueda ir configurando el marco apropiado que según Porter nos permitirá alcanzar la prosperidad.

5.1.1 ERRORES COMUNES ACERCA DE LA COMPETITIVIDAD

Ventajas Comparativas vs. Ventajas Competitivas

Algunas naciones todavía basan su competencia en el antiguo paradigma de que la competitividad está en función exclusivamente de la dotación de factores. Sin embargo, en la actualidad, la disponibilidad abundante de recursos naturales, por sí sola, no garantiza el desarrollo económico de un país. Así, muchos países de América Latina y África, a pesar de contar con recursos suficientes, tales como: potencial hidroeléctrico, cobre, esmeraldas, flores, petróleo, recursos humanos no calificados, clima, etc., están empobreciéndose cada vez más.

Estos problemas que se generan en las naciones en vías de desarrollo se deben básicamente, a que están todavía enfocadas en su ventaja comparativa, sin considerar que actualmente, la mano de obra, el capital y los recursos naturales son fácilmente conseguidos por los países que generalmente carecen de ellos.

Es fundamental, pues, pasar a una ventaja competitiva, que se obtiene como resultado de producir valiosos servicios y productos, que no solo se diferencien en el mercado internacional, sino también que puedan enfrentar las constantes variaciones de la demanda y precios mundiales

Balanza Comercial positiva, señal de competitividad

Pensar que una balanza comercial positiva es signo de competitividad, es otra equivocación que tienen muchos países. El reto no es, simplemente, aumentar el monto de las exportaciones; este en realidad, consiste en incrementar tales exportaciones mientras tengamos o podamos pagar un buen ingreso, lo cual solo se logra a través de la productividad.

Devaluación signo de competitividad

Así también, muchas naciones consideran erróneamente que reducir el valor de su moneda les permite ser más competitivos. Si bien la devaluación de una moneda se debe, principalmente, a los desequilibrios macroeconómicos, su razón fundamental radica en que el país no ha sido lo suficientemente productivo para respaldar el precio de su moneda y en consecuencia la única forma que tiene para competir internacionalmente es bajando los precios. Al hacer esto, lo único que se logra es “subastar” o “poner en venta” al país, pues, se reducen los salarios y se da descuento sobre los productos.

Por lo tanto, la competitividad no es, sencillamente, un tipo de cambio favorable, una balanza comercial positiva, subsidios industriales, o una baja tasa de

inflación, sino que esta, en realidad, está determinada por la *productividad* con que se emplean los recursos productivos: humanos, naturales y de capital.

5.1.2 PROSPERIDAD Y PRODUCTIVIDAD

Como ya mencionamos, la competitividad se centra en el nivel de productividad o valor logrado por la utilización de los principales insumos productivos. Es decir, el valor que se logra con una jornada de trabajo, con un dólar, peso o sucre de capital invertido; y este valor dependerá tanto del precio como de la eficiencia con la cual se hacen los bienes y servicios.

Muchos países al pensar en productividad solamente piensan en *eficiencia*. Pero para ser un país rico, se necesita también elevar el valor del producto, con más características, mayor calidad, mejor nombre, prestigio, mejores canales de distribución, mejor comercialización, pues solo así se pueden vender los productos a precios mucho más altos. Es decir, la productividad consiste en hacer productos más valiosos y con mayor eficiencia.

Además, para lograr ser competitivos no es necesario ubicarse en X o Y sector productivo; se puede ser productivo en cualquier industria. Las naciones no deben de elegir en que negocio competir, sino hacerlo en los que ya se tienen. No hay que ignorar a ninguna industria, sino más bien, hay que crear un entorno donde todas las industrias puedan incrementar su productividad.

5.1.3 HACIA UNA ECONOMIA PRODUCTIVA

La mayor productividad se logra mejorando la calidad, eficiencia, eficacia operativa, estrategias, creando diferenciaciones, y especialmente mejorando el ambiente empresarial. Una economía productiva consta de dos importantes áreas: las empresas y el entorno

5.1.3.1 Microentorno estable

Si bien un entorno macroeconómico saludable (Producto Nacional Bruto, déficit, superávit, apertura, comercio internacional, etc.) es fundamental para el desarrollo de la competitividad, también es importante considerar el aspecto micro, es decir, las empresas.

La microeconomía comprende, básicamente, el entorno empresarial comercial de un país, cuyas áreas, para mayor comprensión, son enmarcadas en el diamante de Michael Porter. Es decir, para mejorar la calidad del entorno, se necesitan mejorar estas cuatro áreas mediante estrategias sistemáticas a largo plazo.

a. Condiciones de Factores

En la primera parte del entorno se encuentran las condiciones básicas, los insumos o inputs tales como: recursos, capital, recursos humanos, infraestructura, telecomunicaciones, carreteras, el sistema legal, seguridad pública, información empresarial, infraestructura informática y tecnológica. Y lo básico para lograr la competitividad es disponer de estos inputs o factores, en cantidad y calidad.

Información, Tecnología e Innovación

Un elemento esencial de las economías productivas lo constituye el nivel de *información* que disponga, pues donde hay apertura de información y es fácil enterarse de lo que está sucediendo, será más beneficioso para el adecuado desarrollo de la economía. Por su parte, las economías no productivas son aquellas en donde hay información limitada y poco confiable de lo que está sucediendo en las diferentes áreas del entorno nacional, lo cual muchas veces da origen a los monopolios y a la corrupción. La información al alcance mejora los niveles de competencia.

Otro aspecto fundamental que debe considerarse para lograr que una economía sea productiva es una *estructura tecnológica óptima*, que permita elevar los niveles de eficiencia en los negocios. En los países en desarrollo, los niveles de tecnología aún son muy limitados. Esta desventaja en capacidad tecnológica, tanto en maquinaria como en procesos, constituye una de las principales causas que impide el desarrollo nacional. Pues, se señala que "la ciencia y tecnología, para ser eficientes a una sociedad, requieren de nuevas condiciones políticas, económicas y sociales que ella misma no puede inventar..."¹.

Por su parte, el grado de *innovación* se ha manifestado en cierta medida, sin embargo, este ha sido solo suficiente para los mercados propios y no para los externos.

Así, el primer paso para tener competitividad, consiste en *elevar la calidad de los insumos*, la gente necesita estar más educada, más preparada, las universidades deben hacer más investigación, desarrollar una infraestructura física más eficaz, mejorar la calidad de la comunicación, todo se debe mejorar de manera constante.

El siguiente paso para ser verdaderamente prósperos es *mejorar la especialización de los insumos*, se necesita desarrollar infraestructura en campos específicos de la economía, logrando así generar mayor cantidad de productos e información, éstos se consideran los mejores inputs.

b. Rivalidad o competencia

La competencia estimula a las empresas a invertir y las fuerza a mejorar su productividad.

¹ JAIME ACOSTA PUERTAS. América Latina: ¿Modelos de Industrialización y de innovación tecnológica?. 1988

c. Condiciones de la demanda.

Esto se refiere a la naturaleza de los mercados nacionales, es difícil ser una economía productiva y llegar a ser rico si los clientes locales compran lo que se les dé, si el cliente local es sencillo, no sofisticado y deja que se le venda cualquier cosa, será muy difícil competir internacionalmente, pero si se tiene clientes locales exigentes, que desean calidad y buenas características, eso permitirá crecimiento, aprendizaje y percepción de las necesidades del mercado, siendo esta la base para ser más avanzados y crear productos de mayor valor.

En cuanto a la cantidad de los mercados, esta no se considera importante, sino más bien, su calidad es fundamental para llegar a ser un país avanzado.

Es por ello que, si queremos elevar la calidad de nuestros clientes, debemos estar atentos a las exigencias de los consumidores.

d. Sectores conexos y de apoyo: Concepto de “Cluster”

Una economía próspera se puede alcanzar no solo teniendo empresas calculadas, casi todas las economías se caracterizan por la coexistencia de lo que Porter denomina un "grupo", esto es, un conjunto de compañías trabajando en el mismo lugar, es decir, compañías que trabajan unas con otras: proveedores, instituciones educativas, entre otras.

Según el criterio de este analista, la idea de un "cluster" o un grupo de empresas que trabajen conjuntamente, a favor de una industria específica permitirá entre otras cosas, disminuir los costos de adquisición o transporte al comprar equipos, maquinarias u otro servicio que provenga del exterior, lo cual lleva a disminuir la productividad de la industria en particular.

5.1.3.2 Papel del Gobierno

El gobierno juega un papel macroeconómico, tomando en consideración que la función del gobierno involucra el establecimiento de políticas o parámetros, las mismas que influyen en las diferentes áreas del entorno económico, el gobierno incide de manera directa en aspectos como: las exportaciones, promoción de inversiones, fiduciarias, la reglamentación ambiental, características de infraestructura empresarial, insumos, demandas, etc. En consecuencia, el gobierno debe tomar las medidas necesarias para tratar de que todo en la economía, principal escenario de las empresas, alcance un nivel superior.

Según Porter, las funciones del gobierno se concentran en cinco áreas básicas de la economía:

1. Ayudar a determinar un entorno económico y político estable y predecible, que permita el adecuado desenvolvimiento de las compañías; para que puedan invertir, asumir riesgos y se vuelvan productivas.
2. Mejorar la infraestructura del país. El gobierno tiene la responsabilidad de que los caminos sean buenos, de que los puertos y aeropuertos funcionen apropiadamente y para ello es necesario que exista una mayor privatización.
3. Crear un contexto que aliente la innovación y la mejora, es decir, el gobierno deberá contar con reglas claras acerca de la competencia; prácticas antimonopólicas; la protección a la propiedad intelectual, que incentive el riesgo a la innovación; es necesario también un sistema fiscal que aliente la inversión hacia la competencia.
4. Reforzar la formación de grupos. No se debe decidir qué grupo es bueno y cuál es malo; sino más bien crear el ambiente en el cual cualquier grupo se pueda mejorar por medio de la capacitación especializada, con el apoyo de los centros de investigación universitaria en campos específicos y con la creación de la infraestructura necesaria y adecuada. Esta idea de los “clusters” o

grupos, es la forma en que Porter considera que la economía, el gobierno y los negocios pueden trabajar conjuntamente y mejorar la productividad en todos los niveles.

5. Crear una visión económica positiva para la nación. Los gobiernos deben dejar de imitar comportamientos o acciones específicas hechas por otras naciones, pues lo que en realidad se necesita es tener una visión clara y distinta, propia de nuestra economía, con una característica peculiar, que involucre nuestra cultura, historia, legado, herencia, geología, demanda, oferta, en general todo aquello propio de nuestro país.

5.1.3.3 Relación Gobierno-Empresa

En la mayoría de los países en vías de desarrollo no existe una buena relación entre gobierno y empresa, por un lado, la idea que tienen las empresas del gobierno es la de incompetencia e ineptitud; mientras que los gobiernos consideran a las empresas entes egoístas y ambiciosos, carentes de espíritu nacional.

En el caso específico del Ecuador, hemos soportado durante muchos años administraciones ineficientes, con poca capacidad para gobernar y tomar decisiones en beneficio del país, afectando seriamente a muchas áreas de nuestra economía, particularmente a nuestro comercio exterior. Si bien su descuido es responsabilidad directa del gobierno, los empresarios también comparten esa culpa, pues desafortunadamente, el desarrollo de un país, depende de la clase de empresarios que este posea, y lamentablemente en nuestro país existen muchos empresarios pero solo unos cuantos tienen un espíritu emprendedor y son tomadores de riesgo. Es decir, el ecuatoriano por naturaleza carece de esas características, y generalmente no tienen la iniciativa de ser los primeros en incursionar o emprender algo nuevo, sino que lo hacen una vez que otros ya lo han hecho.

Por su parte, la incidencia de la política en los gobiernos ha hecho que los propios empresarios una vez que lleguen al poder no logren entender a las empresas. Es decir, aunque el trabajo de las empresas no les cueste nada al gobierno, éstas no reciben el apoyo suficiente.

Por ello, el cambio de una actitud pasiva a una de mayor participación constituye la cuota de responsabilidad tanto del gobierno como de los empresarios. Pues, ambos tienen un rol importante en la creación de un entorno nacional favorable. Por un lado, el Gobierno debe actuar como catalizador y propulsor del cambio, incentivando a las empresas a elevar sus aspiraciones y a moverse hacia mayores niveles de competitividad, a través de políticas gubernamentales que tiendan a crear un ambiente en el cual las empresas pueden ganar ventajas competitivas, en lugar de involucrarse directamente en el proceso productivo.

Por otro lado, las empresas deben aumentar su nivel de productividad, elevando la calidad de sus productos, creando características deseables, mejorando el nivel de tecnología utilizado y agregando así eficiencia a la producción. Para lograr esto los empresarios necesitan crear un ambiente dinámico y cambiante dentro de sus industrias.

Es necesario, un alineamiento de las estrategias de Gobierno y de las empresas; ambos sectores deben concentrar sus esfuerzos en un mismo objetivo y caminar hacia una misma dirección.

5.1.3.4 Papel de la Sociedad

La actitud positiva y el espíritu de lucha e iniciativa que adopte una sociedad constituye un factor trascendental en este cambio de entorno.

5.1.3.5 La Inversión

La constante preocupación de Latinoamérica por atraer inversión extranjera pareciera ser la base de la gestión económica de muchas administraciones estatales y privadas. Pues, según la visión de muchos analistas no hay producción sin inversión y esta a su vez no se da, si no existe rentabilidad. Por su parte, la rentabilidad no se logra en una rama que no tenga costos competitivos, lo cual solo obtiene mediante una serie de factores internos y externos, como mano de obra calificada, acceso a materiales y una red productiva por lo menos estable a los precios.

Además, como consecuencia de la eliminación de muchas barreras al comercio internacional y la reducción en el precio del transporte y las comunicaciones, los mercados emergentes ahora compiten activamente en atraer inversionistas extranjeros, quienes contribuyen en la formación de empresas de apoyo, que se requieren para crear un ambiente de negocios competitivo, mediante el desarrollo de la infraestructura, el capital humano y la tecnología.

Tres razones básicas que atraen a los inversionistas:

- * Obtener bienes para exportación y aprovechar el bajo costo de la mano de obra en la producción de productos de baja tecnología;
- * Lograr acceso a grandes mercados de consumidores; y
- * Aprovechar determinadas estructuras económicas, políticas o sociales que no pueden imitarse fácilmente en otros países.

Las ventajas que un país necesita desarrollar para sus inversionistas extranjeros y nacionales incluyen una sofisticada demanda de productos, recursos humanos especializados, excelentes proveedores y estructuras industriales que sean competitivas y cooperativas, es decir, motores de la innovación. Estas ventajas ayudan al inversionista extranjero a desarrollar productos y servicios complejos y

a exportarlos a todo el mundo. Aquellos países que exportan productos y servicios complejos a consumidores sofisticados tienden a crear más riqueza, medida en función del poder adquisitivo, para sus ciudadanos.

5.1.4 LA META ES:

Según Michael Porter, el objetivo fundamental radica en hacer las cosas como sabemos hacerlas, a nuestro propio estilo, considerando ciertos principios básicos como: productividad, especialización, mejoras, competencia; y los campos en donde compiten esos principios tienen que ser muy singulares, únicos. Todas las empresas necesitan tener una visión económica muy clara, porque solo así, se pueden superar la resistencia al cambio, las dudas, la incertidumbre y los intereses especiales que nos frenan para poder lograr los cambios que son tan evidentes y tan necesarios.

Además, es importante recordar que para lograr un desarrollo nacional próspero, la clave está en *definir políticas económicas* que estén íntimamente ligadas a las políticas sociales, pues es la única forma de crear un entorno adecuado no sólo para la productividad del país, sino también para sus ciudadanos.

Construir *centros universitarios* y *plantas adecuadas* para la investigación, elaborar programas de formación en áreas específicas, construir aeropuertos que transporten materiales y productos, son objetivos primarios que debemos considerar.

A fin de contribuir con el cambio de este entorno competitivo, consideramos necesario proponer soluciones claras y viables, para ello presentamos las siguientes propuestas de creación y mejora de políticas para el incremento y diversificación de nuestro comercio exterior, junto con un nuevo plan de políticas de tecnología, información, educación e innovación.

5.2 ALTERNATIVAS PARA INCREMENTAR Y DIVERSIFICAR EL COMERCIO EXTERIOR ECUATORIANO

El incremento del producto, la inversión, las exportaciones y la productividad responde al inusitado crecimiento de unas cuantas grandes empresas que ante la contracción del mercado interno fueron capaces de llevar adelante un proceso de reconversión productiva que les ha permitido ingresar a los mercados foráneos en condiciones competitivas. Sin embargo, ese dinamismo aún no se ha traducido en impulsos modernizadores hacia el resto de la planta productiva. Para la gran masa de empresas micro y pequeñas, que además de los problemas financieros adolece de insuficiencias tecnológicas y de capacitación laboral y gerencial, la apertura ha tenido efectos de diverso signo.

Por un lado, ha ampliado las oportunidades de desarrollo de las empresas con capacidad de respuesta competitiva y, por otro, no sólo ha dificultado la modernización, sino que incluso ha cuestionado la sobrevivencia de las empresas con deficiencias competitivas.

Así, se presenta al país un doble reto: lograr un desempeño microeconómico que permita al aparato productivo nacional competir con eficacia en los mercados interno y externo, y superar los rezagos estructurales que dificultan la modernización integral de la planta productiva. Se trata, en otros términos, de alentar un proceso de expansión centrado en la eficiencia progresiva de las diferentes áreas de la producción.

La adopción de un nuevo modelo económico significa que las posibilidades de desarrollo y de mejoría del bienestar social transitan necesariamente por la modernización integral del aparato productivo, concebida ésta como un proceso continuo de generación de ventajas competitivas que se extiende a la mayor parte de los sectores y de las unidades de producción. De hecho, el incremento de la

capacidad competitiva de una economía y la modernización integral de su aparato productivo son dos facetas de una misma realidad. La competitividad no es, en consecuencia, un fenómeno que pueda limitarse a una sola empresa; es, en realidad, un hecho macroeconómico y macrosocial, toda vez que en el largo plazo la competitividad de una empresa depende de la que posea la estructura productiva en su conjunto.

El objetivo de una estrategia de desarrollo no puede limitarse simplemente a asegurar la supervivencia de la planta productiva; lejos de ello, para que dicha supervivencia adquiera sentido histórico y social es preciso que esté fundamentada en un proceso sostenido de incremento de la capacidad competitiva del país. De manera análoga, para que la creación de fuentes de trabajo sea un proceso sólido y sustentable a largo plazo es menester que de modo paralelo se emprenda el mejoramiento continuo de la productividad. Sólo cuando la modernización y el crecimiento del aparato productivo se articulen a la elevación de la capacidad competitiva, ello se traducirá, en el marco de la globalización, en una mayor fortaleza política del país y en mayores expectativas de bienestar para sus habitantes.

La decisión fundamental, que deberían adoptar conjuntamente el sector público y privado, consiste en aprobar un plan nacional para la exportación, que sea fruto de una concertación nacional y que además, tenga permanencia en el tiempo, a fin de que éste no sufra variaciones por efecto de los cambios de autoridades gubernamentales y sus nuevas políticas.

Este plan debe incluir no sólo la creación de estímulos a la exportación, al mejoramiento de la competitividad, a la innovación tecnológica y a la conservación del ambiente, sino también, políticas de fomento de la importación de bienes explícita o implícitamente reexportables.

5.2.1 OBJETIVOS, ESTRATEGIAS Y POLITICAS

5.2.1.1 Objetivos

Nuestro país, así como los demás países en vías de desarrollo, considerando su condición de productores y exportadores primarios, deben preocuparse por mejorar los niveles de intercambio en el comercio exterior, pues de este depende gran parte del ingreso del que disponen sus economías.

Debemos cambiar la mentalidad de que siendo un país pobre no estamos en capacidad de competir. Como ejemplo de ello, muchos países del Sureste Asiático han llegado a convertirse en naciones poderosas, gracias a la actitud emprendedora de sus gobernantes, empresarios y de la sociedad en general.

Entre los grandes objetivos nacionales deben estar la interdependencia y la integración multinacional con todos los países del mundo, a fin de lograr que tales relaciones proporcionen no sólo mayores y más diversificados mercados para los bienes y servicios que exporte, sino también la posibilidad de escoger importaciones más convenientes que comprendan: productos y servicios no disponibles internamente, financiamiento y existencia técnica para su desarrollo y conocimiento científico y tecnológico avanzado².

Basándonos en lo expuesto, el Plan Nacional de Exportación que se sugiere elaborar, debe tener como propósitos fundamentales:

- * Generar mentalidad exportadora en la población, particularmente en el gobierno, empresarios y trabajadores.
- * Especializar, diversificar e incrementar la oferta exportable de bienes y servicios.

² LUNA OSORIO LUIS, Ecuador sociedad limitada. Quito, Ecuador. Diciembre de 1989.

- * Elevar sustancial y rápidamente la competitividad.
- * Ampliar los destinos de las exportaciones.
- * Defender, no proteger, el mercado interno.

Como objetivos complementarios, se deben considerar:

- * Elevar la capacidad adquisitiva de la población.
- * Incrementar la producción y su nivel tecnológico.
- * Aumentar el número de los exportadores.
- * Aplicar los mecanismos y formas de vinculación internacional del país y las empresas, que permitan avanzar en menor tiempo hacia las metas de exportación.

5.2.1.2 Estrategias

La puesta en práctica de los objetivos planteados requiere de la aplicación de una estrategia de carácter emprendedor, con implantación de políticas coherentes y eficientes, que sea conscientizada por toda la sociedad.

En el Ecuador es necesario aceptar el reto de que todos los sectores deben integrarse. Tal asociación debe estar liderada por el gobierno y apoyada por los centros de educación y capacitación, los medios de comunicación, las federaciones de empresarios y trabajadores y los organismos profesionales. Por su parte, los organismos destinados a promover las exportaciones, deben crear nuevas formas de motivación hacia la exportación para la población, fomentando el interés en esta actividad, cuyo valor es de gran importancia para el desarrollo nacional.

Luego de que los poderes del Estado, no solo el Gobierno, adopten urgentemente decisiones que apoyen la aplicación del Plan Nacional para la Exportación y las

mantenga vigente en el largo plazo, se requiere que los organismos representativos del sector privado apoyen tales decisiones, proponiendo fórmulas de mejoramiento del marco legal e institucional público y privado, mejorando y ampliando los servicios que ya prestan a sus afiliados para desarrollar el comercio exterior, comprometiéndose en la capacitación gerencial, de mandos medios y de mano de obra, coordinando su labor para no duplicar sus esfuerzos.

Los empresarios, en función de la concertación, deberían invertir, captar inversión de terceros, contribuir al mejoramiento de la oferta y la calidad de las materias primas, pagar salarios justos, utilizar las tecnologías necesarias para exportar, reducir sus actividades por unidad productiva y elevar la producción, identificar los mercados, exportar y, si es necesario, brindar eficientes servicios de post-venta.

La acción de las organizaciones de trabajadores debería traducirse en propuestas viables y urgentes de mejoramiento y ampliación del empleo productivo; sugerencia de cambios en el marco legal e institucional público del trabajo, la seguridad social y la capacitación, impulso a la industrialización y el comercio exterior.

Dentro de este Plan Nacional se debe considerar una estrategia nacional de apertura al comercio, que integre imagen, promoción, información sobre mercados; visión futurista; y, motivación nacional, la cual nos permita: analizar adecuadamente las opciones que ante el país se presentan; anticipar los cambios de tendencias en la población y sus gustos; adaptarnos a los cambios culturales; fortalecer nuestra presencia en los mercados mundiales; uso intensivo de la tecnología de punta; una organización empresarial más orientada al mercado y al consumidor; asociaciones internacionales más estrechas; y, diversificar mercados.

5.2.1.3 Políticas

Las políticas son el conjunto de acciones que deben ponerse en ejecución para hacer posible y rentable la exportación y para garantizarle permanencia en el tiempo.

Es necesario reforzar la adopción, según sea el caso, de varias políticas, especialmente de planificación, monetaria, cambiaria, fiscal, agropecuaria, minera, de industrialización, comercio exterior, integración, telecomunicaciones, energía, transporte, tecnología, ambiente, información.

De Planificación: Que se preocupen de diagnosticar la situación del país y señalar el punto de partida del desarrollo nacional, definir sus objetivos, la estrategia a mediano y largo plazo, las políticas, los marcos legales e institucionales, proyectar el ambiente macroeconómico en el que deberá desarrollarse el nuevo comercio y lograr una mejor participación nacional en la integración latinoamericana y mundial.

Monetaria: Para que los costos de producción de los bienes y servicios sean previsibles y permitan elaborar presupuestos públicos y privados confiables.

Financiera: Devolver la credibilidad al sistema financiero, lograr el fortalecimiento de la banca, reducir las tasas de interés que garantice a los empresarios la oportuna obtención de recursos suficientes y baratos para operar en el corto, mediano y largo plazo, en las diferentes actividades productivas.

Fiscal: Que mejore la recaudación general, reduzca la carga tributaria a la producción, elimine la “exportación de impuestos”, estimule directa o indirectamente logros de competitividad, de captación de mercados, de conservación ambiental; y, asigne recursos suficientes a las entidades

responsables del fomento de la producción, la regulación del comercio exterior y la promoción de las exportaciones. Además, que ponga en funcionamiento y administre los mecanismos de admisión temporal, reposición de materias primas, maquila, zonas francas y otros.

Agropecuaria: Elevar la producción, la productividad, la calidad y el valor agregado nacional de los productos agrícolas de exportación actual, apoye la ejecución de nuevos proyectos de exportación no tradicional, mejore las condiciones de vida del medio rural, amplíe la red vial desde las zonas agrícolas hasta los puertos, facilite el desarrollo de sistemas de acopio, la comercialización spot y de futuros agropecuario, al igual que la instalación de centros operativos de comercio; defina sistemas de seguro a la producción y a la exportación; y optimice las cuatro “T”, inversiones, innovaciones, instituciones e información.

Mineral: Que contribuye a la generación de oferta exportable de productos minerales metálicos y no metálicos, en lo posible procesados en el país.

De Industrialización: Que convierta a la Industria en uno de los principales motores del desarrollo nacional, mejorando la producción, la productividad, la calidad y el valor agregado nacional de los productos industriales, y se oriente hacia el exterior con bienes de tecnologías complejas.

De Comercio Exterior: Coordinada por un solo organismo del Estado.

En lo que se refiere a las exportaciones, las políticas deben estar orientadas a mejorar la posición nacional en el mercado mundial de productos y en los diferentes bloques y países: buscar el aumento de las preferencias comerciales para el Ecuador, simplificar trámites y procedimientos, priorizar productos y mercados en función de los resultados que se obtengan de investigaciones de mercado y de ventas efectivas; avanzar en la estructuración orgánica y funcional de las adunas y en la privatización de los servicios portuarios.

En cuanto a las importaciones, es urgente concientizar la reducción de las importaciones de bienes de consumos y privilegiar las de materias primas y de bienes de capital, que son imprescindibles para la producción de la oferta exportable. Es también necesaria la modificación o la creación de normas legales que dinamicen, con nuevos esquemas, la utilización de la maquila y de las zonas francas.

De Integración: Que permita determinar los beneficios netos de la participación del país en los diferentes procesos, en especial en el Grupo Andino y en las relaciones de carácter fronterizo, facilitando un mayor entendimiento y cooperación con los países latinoamericanos.

De telecomunicaciones: Que multiplique los abonados al servicio telefónico nacional, aumente sustancialmente los canales de comunicación internacional y desarrolle nuevos sistemas de conexión empresarial, como el fax, el correo electrónico y otros.

De Energía: Que busque constantemente incrementar la oferta del servicio, abaratar sus costos de generación, distribución y comercialización, e incrementar el número de áreas servidas, en las ciudades y en el medio rural.

Tecnología: Que promuevan una mayor relación dinámica entre el crecimiento industrial y la competitividad a través de la sustitución de importaciones, haciendo posibles el mayor uso de tecnologías de punta y la creación de tecnologías propias.

Ambiental: Debido a los requerimientos de los países importadores, estas son cada vez más necesarias, pues deben prever los eventuales obstáculos que este tipo de países establecen. y que incluso ya han sido fijadas en las negociaciones con la OMC.

De Cooperación Técnica: Hasta la fecha no hay un manejo adecuado de esta política, pues no se conocen todas las posibilidades existentes a nivel internacional, los recursos financieros y humanos de algunas de las que llegan al país son desperdiciados y, en otros casos, las recomendaciones son ignoradas o son tardíamente puestas en práctica.

De información especializada: Debería cubrir datos sobre los requisitos para convertirse en exportador, estadísticas de comercio exterior de productos y países; documentación necesaria para exportar e importar; rutas, frecuencias y costos de transporte; información geográfica, demográfica, económica, comercial y política de cualquier país; normas técnicas internacionales vigentes; regímenes de importación y exportación de los principales mercados identificables; preferencias comerciales utilizables.

5.2.2 MECANISMOS

Los mecanismos consisten en un marco legal estable y en sistemas institucionales que normen adecuada y oportunamente la actividad empresarial y que solucionen los problemas internos y externos que obstaculizan la exportación.

Entre estos mecanismos están: el marco legal del comercio exterior y la integración, el sistema institucional público para el Comercio Exterior, el Consejo Empresarial para la Exportación, la formación de negociadores comerciales internacionales, el financiamiento del comercio exterior, la modernización del transporte, algunas reformas legales, otras acciones urgentes.

Marco Legal

La actual Ley de Comercio Exterior debe ser reestructurada con el fin de hacerla más operativa y coherente con las políticas mencionadas anteriormente. Entre los aspectos principales que deben incorporarse son:

- El reconocimiento de que la exportación es una actividad que involucra a toda la sociedad y de que la importación debe atender prioritariamente las necesidades de desarrollo y mejoramiento tecnológico del país.
- La creación de un fondo estatal suficiente para el financiamiento y la promoción de las exportaciones, que canalice recursos extranjeros al sistema financiero nacional, diseñe productos financieros modernos, permita la existencia de líneas de crédito a largo plazo y dirija parte de sus utilidades a cubrir el aporte estatal a la promoción de exportaciones.
- La existencia de Subsecretarías Nacionales, de Industrialización, de Comercio Exterior y de Integración. La primera debe ser responsable del desarrollo industrial en forma global, abarcando la industria grande, mediana y pequeña; la segunda debería atender el comercio internacional en general y la tercera debería preocuparse de coordinar la participación nacional en todos los procesos de integración.

Otro paso importante podría ser la creación de un sistema financiero aprobado para facilitar las exportaciones, especialmente de los pequeños y medianos exportadores a mediano y largo plazo.

Reformas Institucionales de Algunas Leyes

En coherencia con las reformas que se han hecho y con las nuevas que se realicen en la Ley de Comercio Exterior, se imponen la evolución de la Ley de Maquila y de la Ley de Zona Francas, para revisarlas y ajustarlas a las necesidades actuales. En el caso de las empresas maquiladoras son pocas y de pequeña escala, con alguna excepción; en el caso de las zonas francas, hay esfuerzos notables en Esmeraldas, Riobamba, Manta y Cuenca.

Financiamiento al Comercio Exterior

Todos los sectores de la producción y la exportación claman por recursos financieros convenientes, en términos de difusión de las condiciones vigentes,

montos adecuados, tasa de interés baja, plazo mediano y largo, condiciones de acceso menos exigentes y sistemas de pago que permitan la consolidación de las actividades de la empresa.

Tales créditos deben facilitar la adquisición de maquinarias y equipo y su instalación, la importancia de materias primas y el mantenimiento de inventarios estacionales o rotatorios, la producción, el almacenamiento de bienes, el transporte y embarque, la comercialización, el crédito a importadores, el eventual servicio de post-venta y la promoción.

El gobierno debe gestionar la ampliación de las líneas internacionales de crédito que permitan a la CFN operar con la banca privada y debe decidir que esta entidad otorgue el crédito con miras a satisfacer las necesidades empresariales.

Establecer líneas de crédito preferenciales para favorecer a productores y exportadores de bienes no tradicionales tendientes a consolidar y ampliar la producción exportable y los canales de comercialización de productos agrícolas y semifabricados.

5.2.3 FORTALECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES

Considerando que el petróleo es uno de los principales productos de exportación, se deben incrementar las reservas del mismo. En cuanto al banano, deberá identificarse las causas de la baja productividad y el sector base para elevarla. También, se debe emprender un proceso de transferencia de tecnología e investigación.

Tales investigaciones apuntarán a mejorar las variedades genéticas. Es decir, semillas resistentes y de mayor productividad; respecto a los mercados, se debe ampliar la exportación a nuevas regiones de Europa Oriental; en el campo

sanitario se debe evitar el efecto contaminante de los fertilizantes y plaguicidas utilizados en su cultivo.

En el caso del camarón, se deben definir las causas de la “Mancha Blanca” o “White Spot”, a fin de contrarrestar sus efectos e incrementar la productividad; desarrollar proyectos alternativos, con ostras, mejillones y otros productos del mar.

En cuanto al café, se debería efectuar una zonificación de las áreas aptas para el cultivo; renovar las plantaciones, controlar las plagas, mejorar el sabor y el aroma, facilitar crédito a los productores para renovación, rehabilitación, mantenimiento e infraestructura de los cultivos; formar centros de acopio y almacenes de insumos, elevar la productividad, desarrollar sistemas de defensa ecológica, contrarrestar el contrabando hacia Colombia y el Perú.

En la industria metálica, aumentar la exportación de autos, la competitividad empresarial y el valor agregado nacional, lograr una mayor interrelación e integración automotriz en Colombia y Venezuela, analizar la posibilidad de exportar vehículos a otros mercados.

En el caso de la pesca, asignar crédito suficiente a este sector, fortalecer la exportación de atún, mejorar las condiciones de la flota artesanal.

En cuanto a otros productos agrícolas no tradicionales, la meta debería ser el aumento del número de ellos que pueden beneficiarse de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas: analizar las causas y buscar las soluciones a los altos costos de transporte de productos perecederos del Ecuador a Estados Unidos y Europa, lograr que no se sobrevaloren, para efectos tributarios, las tierras aptas para cultivos de exportación.

5.2.4 IMPLEMENTAR POLITICAS DE EXPORTACION DE NUEVOS PRODUCTOS

De acuerdo a estudios realizados, los sectores considerados potenciales exportadores son: textiles, metalmecánicos, cerámica, artes gráficas, materiales decorativos para la construcción, especies y hierbas culinarias, cueros y productos de cuero, calzado, juguetes, hierbas medicinales, maderas, muebles de madera.

El esfuerzo que se requiere para desarrollar estas exportaciones es muy importante y distinto del que necesitan las actuales exportaciones. El exportador que inicia se ve obligado a efectuar comercio de pequeña escala, le es difícil contactar con gente profesional en el campo respectivo, gasta mucho en las gestiones iniciales y no conoce sobre los sistemas de pago o financiamiento utilizables, y sobre todo, tiene gran competencia de productos ya reconocidos en el mercado.

Con estos antecedentes, los empresarios y el gobierno deben aprender a:

- * Evaluar los sistemas de financiamientos más económicos y ágiles;
- * Seleccionar e importar la maquinaria óptima para cada proceso y la tecnología respectiva;
- * Contratar personal idóneo y pagarle justamente;
- * Capacitar permanentemente a todos los niveles;
- * Estar informados de las normas, mecanismos y procedimientos nacionales de exportación;
- * Conocer y cumplir las normas internacionales de la calidad;
- * Utilizar los sistemas de comunicación más rápidos;
- * Contar con los seguros aprovechables para cubrir la gama más amplia de riesgos;
- * Considerar que el tiempo de entrega es más importante que el precio bajo;

- * Aprovechar la zona andina de libre comercio que determina un abastecimiento más económico de materias primas y las ventas en los mercados de Colombia y Venezuela;
- * Conocer la apertura de la UE a las producciones del Grupo Andino, del cual forma parte el Ecuador, y utilizar al máximo las ventajas de la Ley de Preferencias Andinas de los Estados Unidos.

El Gobierno debe impulsar este tipo de productos, mediante la facilitación de la inversión, la dotación de información sobre oportunidades de mercado, el financiamiento de los proyectos respectivos y la ayuda directa en la campaña para iniciar y ampliar exportaciones. Es prioritario plantear que las restricciones del comercio internacional sean reducidas o eliminadas.

Para avanzar hacia esos objetivos se necesita eliminar el centralismo operativo y realizar un gran cambio de mentalidad y de actitud de los funcionarios públicos; la conformación de un inventario técnico computarizado y permanente de la oferta exportable, catálogos especializados de la misma; una excelente cooperación del gobierno con los organismos empresariales.

Una acción recomendada es la elaboración de folletos sencillos y de costo bajo, que expliquen paso a paso los trámites internos para exportar y que enseñen los contactos y procedimientos necesarios en el exterior para definir una exportación de manera que se ahorre tiempo y dinero a quienes están interesados en iniciar esta labor.

Otra acción es la de efectuar conjuntamente con el sector privado (FEDEXPORT y las Cámaras de Comercio), frecuentes seminarios sobre el tema, analizando problemas prácticos y experiencias.

Es necesaria la gestión para que las tarifas de transporte internacional se reduzcan notablemente, pues hoy por hoy los productores asiáticos tienen costos de transporte mucho más bajos y competitivos que los ecuatorianos, en todos los principales mercados.

Además, hay que crear centros de gestión, diseño e información tecnológica que los mismos empresarios pueden apoyar financieramente, junto con el Estado y los importadores de maquinaria. Es fundamental llevar adelante convenios con las universidades, para el perfeccionamiento de los centros de gestión y la realización de investigaciones sobre el desarrollo de los sectores en el Ecuador; aplicar programas selectivos de ingeniería, para asesorar directamente a grupos importantes de empresas, en dos o tres semanas de acción directa en planta; crear laboratorios de prueba; incrementar el nivel de gestión y desarrollar nuevos proyectos.

En el sector agrícola, la nueva área de frutas y legumbres exportables abarca: frutilla, limones, mango, maracuyá, melones, mora, piña, tomate industrial, brócoli, coliflor, espárragos y otros, cuyas exportaciones en 1986 eran inexistentes pero, a partir de 1989 ya superaban los 2 millones de dólares y han crecido luego en forma muy importante.

Entre los problemas específicos que deben superarse dentro del sector agrícola están: los de debilidad financiera de las empresas productoras; la acción decisiva de intermediarios internos; insuficiente tecnología de producción, manejo y conservación; poca industrialización de ciertos productos; envases y embalajes caros e inadecuados; protecciones fitosanitarias excesivas de los países actuales o potencialmente consumidores; competencia externa de productores beneficiados por incentivos de sus gobiernos; entrega obligada a consignación; falta de información sobre precios internacionales; gustos del consumidos y épocas de demanda; fletes altos y cupos limitados; costos de publicidad.

También, es importante resaltar que la experiencia de transporte del banano por vía marítima podría ser aprovechada para desarrollar las exportaciones de otras frutas.

El sector textil, por su parte, es uno de los más importantes del país y en los últimos tiempos ha desarrollado exportaciones hacia varios mercados, con posibilidades de desarrollo muy grandes. Los principales mercados de destino fueron los países del grupo Andino, Chile, Aruba y Puerto Rico, con menores cantidades enviadas hacia Inglaterra, Alemania, Estados Unidos y Canadá.

Con el fin de aprovechar el mercado interno, se requiere entre otras cosas frenar legalmente el contrabando de ropa o impedir su venta por medio de la aplicación de normas antidumping.

Por otra parte, el sector de madera y muebles de madera ofrece importantes perspectivas. Las políticas y estrategias de exportación deben comprender: la negociación de tratados arancelarios favorables a la exportación de muebles de madera y sus accesorios; el impulso de las ventas en el mercado andino, mediante su promoción en ferias generales y especializadas; la disposición de información actualizada de precios internacionales de materias primas y productos finales, cambios en las tendencias de la demanda y de nuevos mercados; contactos con agencias y organismos internacionales especializados con el propósito de obtener información comercial y técnica especializada, crédito sectorial, existencia técnica en la planta, capacitación interna o externa de la mano de obra, tecnología de punta o moderna; y la promoción de ventas, en los principales mercados.

Además, habría que efectuar los siguientes trabajos especiales: estudio de mercados potenciales en los países andinos y en los Estados Unidos; organización de ferias especializadas en Europa y América del Norte; invitación de

inversionistas extranjeros al Ecuador; aumento de la competitividad de los productos semielaborados nacionales en todos los mercados.

Las políticas estatales de apoyo deben ser selectivas y temporales; en los siguientes aspectos: la obtención de nuevos mercados, la aplicación de nuevos diseños, la puesta en el mercado de nuevos productos, el mejoramiento de la calidad, el uso de sistemas novedosos de venta y la reducción de los precios.

El sector metalmecánico debe fortalecerse a través de la formación de los llamados joint ventures (proyectos mutuos), cuya inversión permita: asistencia técnica para mejorar el control de calidad, incrementar la capacidad de diseño y desarrollo de productos, aprender a calcular los costos y precios computarizados, efectuar publicidad adecuada y promover exportaciones, definir formas de mercadeo internacional.

El sector de manufacturas de cuero y calzado pueden generar importantes exportaciones para el país y para el Grupo Andino. Las exportaciones de pieles y sus derivados industriales son escasos pero, a través de las fronteras habría una venta importante de productos, al igual que mediante residentes en el exterior o turistas que llevan productos a sus lugares de residencia.

Las limitaciones para exportar estos productos son principalmente: la mala calidad, los difíciles y rigurosos trámites legales, los volúmenes de producción competitiva insuficientes para atender grandes pedidos, los precios no competitivos, la insuficiente información sobre el mercado externo, el acceso limitado a los cueros y otros insumos como botones, herrajes y cremalleras.

Otras Posibilidades: Ecuador está desarrollando nuevas alternativas exportables, que podrían generar interés para el mercado internacional, como por ejemplo: tiburón, anguila, ostras, mejillones, cochinilla, derivados de la rianicultura, uvilla,

tuna y truchas. Japón podría ser un mercado muy importante para varios de estos productos.

5.2.5 GENERAR UNA CONCIENCIA NACIONAL EXPORTADORA

El considerar a las exportaciones como uno de los objetivos nacionales que debemos alcanzar con urgencia, no nos debe llevar al extremo de descuidar nuestro mercado local. Por ello, nuestro país debe comenzar por generar una conciencia nacional a fin de mejorar nuestras exportaciones sobre la base de un programa técnicamente elaborado.

Además, es necesario, a través de diferentes medios, generar respuestas de diversos grupos poblacionales, especialmente de los medianos y pequeños productores, cooperativas, trabajadores, estudiantes universitarios, secundarios y si es posible hasta de los niños.

Por ello, el país en conjunto debe orientarse a la exportación, a fin de que desde el más pobre artesano con habilidad, hasta la más grande empresa con tecnología y capital, se conviertan en exportadores directos o indirectos de productos nacionales.

Los nuevos conceptos del comercio internacional no solo hay que saberlos transmitir a la población en general, sino que hay que demostrárselos a los pequeños y medianos empresarios y los trabajadores, a fin de que se considere al exportador como un empresario útil al desarrollo nacional, a la generación de empleo y al mejoramiento de las condiciones de vida de toda la población del país.

En el caso de los estudiantes universitarios de ramas afines con la exportación, conviene estimularlos para que estudien la situación actual y profundicen la

investigación sobre las exportaciones nacionales. De igual manera, los estudiantes secundarios y primarios deben ser incentivados hacia la actividad exportadora, mediante gráficas audiovisuales, visitas a las zonas de cultivo e industrialización de los principales productos de exportación.

El reto principal es el de capacitar con urgencia, a miles de ecuatorianos, para que eleven la producción y la productividad de las empresas de todos los sectores y todas las dimensiones, de manera que puedan competir favorablemente, en el mercado interno y externo. Pero el reto no es solamente económico, es fundamentalmente social, es decir, los beneficios de la nueva capacidad de acción productiva de las grandes empresas deben revertirse también en provecho de sus trabajadores, no solo al difundir oportunidades de empleo, sino permitir además la formación de potenciales microempresarios.

5.3 POLÍTICAS DE TECNOLOGÍA, INFORMACION E INNOVACION

A partir de 1950 el avance científico y tecnológico mundial ha transformado de manera sorprendente y hasta radical las tecnologías clásicas convencionales. En la actualidad hay continuos oleajes de cambios técnicos y los mercados son renovados periódicamente por nuevos bienes y servicios de elevado contenido tecnológico.

Este desarrollo científico y tecnológico ha transformado simultánea y aceleradamente el marco internacional, hacia un proceso de globalización intensivo y con grandes fuerzas arrolladoras, proceso que representa grandes retos para los países subdesarrollados en general, con mayor fuerza para aquellos que no han adoptado para sí o tomado con seriedad dicho proceso y no poseen una visión más o menos adecuada con un horizonte de al menos 10-15 años. La revolución científico-tecnológica actual es justamente una verdadera revolución y

condiciona e impacta la economía, sociedad, organizaciones empresariales y gremiales, aparato estatal, sistema educativo, vida familiar y vínculos funcionales y conductuales.

En nuestro país, particularmente, no existe una política de ciencia y tecnología, y nos hemos limitado solamente a la importación de las mismas. Los recursos naturales y la contaminación en sus diversas formas muestran fuertes índices de deterioro lo que ha conducido a pérdidas significativas y a veces irreversibles. En el sistema financiero público no existen líneas de crédito para financiar proyectos y actividades científico-tecnológicas, ni tampoco un fondo de desarrollo científico y tecnológico que promueva la investigación básica y aplicada. El sistema financiero privado, por su lado, está muy lejos de dar soporte financiero para los proyectos y actividades científica-tecnológica.

5.3.1 EDUCACION

Se dice que la mayor riqueza del país es su gente, sus recursos humanos, especialmente la clase trabajadora, sin embargo, debe señalarse que en un proceso de desarrollo, la mano de obra barata, abundante y como ventaja comparativa estática es un hecho relativo, pues en el mundo contemporáneo, la calidad, destrezas y conocimientos de la mano de obra constituyen un imperativo para la innovación empresarial.

En nuestro país, los diversos niveles de la educación evidencian índices cualitativos alarmantes y la enseñanza de la ciencia y tecnología es marginal y no se estimula la vocación ni la creatividad en los estudiantes. La calidad de la educación, su pertinencia y dinámica constituyen una fuerte barrera para la formación de recursos humanos. La infraestructura existente para evaluar la enseñanza y la experimentación en ciencia es obsoleta o insuficiente, ya se trate

de profesores, equipo, laboratorios, bibliotecas, materiales, acceso a información técnica especializada, aplicación del método científico y administración.

Además, las universidades e institutos tecnológicos, en general, evidencian una marcada debilidad en infraestructura de investigación, limitada difusión de los resultados de investigación, y no hay especialidades en campos fundamentales de la ciencia y tecnología. Y los mecanismos de enlace universidad-empresa son totalmente débiles, la enseñanza y formación están bastante aisladas del mercado y de las tendencias del mundo productivo empresarial, haciendo que la empresa privada prefiera ser una importadora neta de tecnología.

El engranaje institucional es todavía muy débil y hay carencia de instrumentos fundamentales que permitan dar un salto cualitativo y mejorar la gestión y la articulación con el resto del aparato estatal, universidades e institutos tecnológicos, gremios profesionales, empresa privada, sistema educativo básico y medio y núcleos familiares. Es decir, no existe una interrelación dinámica, ni flujos de comunicación adecuados, que refuercen el aparato institucional y permita identificarnos con una cultura de la ciencia y tecnología.

5.3.2 DESARROLLO DEL AREA DE CIENCIA Y TECNOLOGIA

Con base al diagnóstico anterior, es imprescindible la adopción de políticas de Tecnología, Información e Innovación que permitan el desarrollo de indicadores de calidad bajo una perspectiva científica y tecnológica y la dotación de instrumentos y mecanismos que den vitalidad, coherencia y eficacia al Sistema Productivo Nacional.

Una estrategia adecuada para el Desarrollo Científico-Tecnológico e Innovación, deberá contener:

1. Un consenso nacional: La visión compartida de país es lo que le va a dar credibilidad a un esfuerzo de esta naturaleza, y;
2. Contar con suficientes recursos para poner en marcha satisfactoriamente las políticas que se elaboren.

Los elementos a considerarse dentro de esta propuesta estarán delimitados en los siguientes horizontes de tiempo:

CORTO PLAZO: (de uno a cinco años): fortalecer servicios científicos tecnológicos y todo lo que ayude a las empresas a ser más productivas y competitivas, por ejemplo servicios como: control de calidad, servicios de capacitación, contratación de profesionales, pruebas y ensayos, laboratorios de todo tipo, información tecnológica, mejoras estadísticas, etc., todo ello incidirá, en corto plazo, en el incremento de la productividad y de la competitividad del país.

MEDIANO PLAZO: (de cinco a diez años): debe orientarse a la investigación aplicada y desarrollo experimental vinculada estrechamente con las empresas. Buscar una especialización competente en campos o áreas prioritarias y determinantes para el desarrollo nacional, que podrían estar relacionadas con: la ecología, agricultura, salud, biotecnología, informática y otras. Para lograrlo, es necesario contar además con verdaderos expertos y centros específicos de investigación.

En las empresas es necesario ir creando capacidad para innovar, el problema famoso entre la productividad y la competitividad no se resuelve simplemente con la adopción de tecnologías, sino permitiendo que las empresas generen la innovación, pues es mediante pequeños esfuerzos experimentales que éstas van adquiriendo mayor productividad y competitividad. Por ello, es importante construir dentro de las empresas un ambiente de innovación, adoptando una

aptitud de hacer esto de una manera más o menos rutinaria. Para ello, es necesario, distinguir dos tipos de empresas: aquellas con poca capacidad para innovar (pequeña empresa) y las que poseen más capacidad para la innovación de la que actualmente tienen (mediana empresa).

LARGO PLAZO: (de diez a veinticinco años): Por medio de la educación en el espíritu científico, aplicada actualmente, se puede alcanzar a largo plazo lo que llaman "un mínimo de capacidad científica generalizada de proporciones adecuadas al país", la formación de una "masa crítica", e inculcar una cultura de ciencia, tecnología e innovación en toda la sociedad y en particular en el sector empresarial. En cuanto al desarrollo institucional universitario, debería existir una mayor inversión en todos los niveles de la educación, establecerse patrones rigurosos de calidad desde el principio y promover actividades que incentiven económicamente a estos grupos de futuros científicos, como por ejemplo los fondos concursales, donde se presentan propuestas de proyectos en los cuales se califican en base a su excelencia científico-técnica y por su pertinencia o relevancia en el país, que les brindan mejores posibilidades a nivel económico, de adquisición de equipos, manteniendo a la comunidad científica activa y acrecentando su interés por estas ramas, logrando al final una capacidad científica generalizada. Otra forma puede ser dar becas, es decir un crédito especial condonado bajo ciertas circunstancias (por ejemplo, el trabajar en una institución pública o académica por un tiempo correspondiente al doble del que duró la beca) y vinculado a planes institucionales. Otro medio, puede ser una política de repatriación de recursos nacionales diseminados en el extranjero.

En fin, la comunidad empresarial, gubernamental, universidades y asociaciones profesionales, debe ofrecerle al país un soporte al objetivo de fortalecer la política de desarrollo científico, tecnológico, que a la vez permita mejorar la competitividad nacional.

5.3.2.1 Financiamiento para el programa de ciencia y tecnología

Para obtener los fondos para financiar el programa se debe de contar primero con el apoyo gubernamental o la prioridad gubernamental, en segundo lugar se tienen que elaborar las bases de esos recursos, en donde el BID puede colaborar gratuitamente para elaborar dichas bases o dar el dinero para capacitar consultores para realizarlo, es decir hay que tratar de obtener cooperación técnica no reembolsable para elaborar el programa, y una vez elaborado puede ser presentado al BID para su aprobación.

5.3.3 EDUCACION PARA EL ESPIRITU CIENTIFICO

Se debe poner énfasis en la necesidad de incorporar el espíritu científico en todas las etapas de la formación de los jóvenes. Y no se trata de poner más puntos o aumentar materias, sino de que simplemente los niños y los jóvenes conozcan y vivan por lo menos tres asuntos:

1. Agudizar la capacidad de admirarse ante lo desconocido, elaborar preguntas y buscar respuestas.
2. La necesidad de trabajar duro y con disciplina para poder sustentar, no sólo las preguntas, sino las respuestas posibles.
3. El utilizar en la formación los recursos propios de la actual sociedad: junto a los libros y su lectura disciplinada, debe existir la posibilidad de incorporar la computadora con todas sus dimensiones que van desde el recoger información sistematizada como lo puede ser internet, hasta la interactividad e interrelación que también proporciona internet.

En definitiva, pensar que el siglo XXI es importante, pero junto a la visión del mañana debe estar la visión del ahora, que permite no sólo enfrentar los

problemas cotidianos, sino prepararnos para enfrentar de mejor manera el futuro. Un elemento clave en esto es la educación.

5.3.4 INFRAESTRUCTURA CIENTIFICA Y TECNOLOGICA

En el área de infraestructura científica y tecnológica, el Gobierno puede jugar un papel muy importante para modernizar y mejorar las instalaciones del país. La primera actividad en esta área podría ser, realizar un estudio de las principales deficiencias del sector académico y demás instituciones y centros dedicados a actividades de ciencia y tecnología, en materia de infraestructura, laboratorios, disponibilidad de materiales, etc. Con base a los resultados de dicho análisis, se podría gestionar fondos, coordinando actividades con el BMI, que actualmente administra una línea de crédito para instituciones educativas interesadas en modernizar sus instalaciones.

5.3.5 INFORMACION CIENTIFICA Y TECNOLOGICA

Otra área en donde el Estado puede contribuir sustancialmente al desarrollo científico y tecnológico es en la difusión de información. Actualmente se considera que existen muchas imperfecciones en los mercados de información. La disponibilidad de información por si sola no puede considerarse una fuente de ventaja competitiva, ya que por su naturaleza y en vista de la rapidez del cambio tecnológico, su utilidad puede disminuir rápidamente con el tiempo. Sin embargo, la creación de centros que constantemente generen información y que tengan la habilidad de capacitar recursos humanos y proporcionar servicios de interés para los agentes económicos del país sí puede ser una fuente de ventaja competitiva.

El Estado podría gestionar fondos para la creación de centros de información que se podrían administrar en centros académicos u otros centros de investigación,

concurando los fondos necesarios para su creación con base de procesos de licitación.

Las revistas de carácter comercial también constituyen un instrumento importante para la difusión de las principales tendencias, a nivel nacional e internacional, en ciencia y tecnología. Se podría editar este tipo de publicaciones coordinando actividades con los distintos centros de investigación del país. El fortalecimiento de las bibliotecas y casas de la cultura en el país también puede constituirse en un mecanismo adicional para contribuir con la difusión de nuevas ideas en los distintos campos de la ciencia y tecnología.

5.3.6 PAPEL PROTAGONICO DE LAS UNIVERSIDADES

Es obvio que las universidades juegan un papel protagónico en el desarrollo científico de un país. De ahí que, una universidad debe ser una respuesta institucional a la realidad histórica del país, considerada desde una perspectiva ética como realidad injusta e irracional que debe ser transformada, por lo tanto, debe contribuir al cambio social. Entonces es claro que, una universidad no puede hacer de su actividad fundamental la docencia o la formación de profesionales, esto significa que desde su inicio sería una universidad en decadencia.

Por similar razón, un programa de desarrollo científico y tecnológico nacional no puede ser concebido, desde la perspectiva de la universidad, para dar respuesta exclusivamente a los problemas de un determinado sector, sobre todo si éste constituye un elemento minoritario de la sociedad, ni tampoco debe ser exclusivamente concebido para impulsar un modelo económico determinado. Más bien, la actividad fundamental que debe guiar el desarrollo en ciencia y tecnología es la investigación o la generación de conocimiento, el cual permita hacer diagnósticos y dar solución a los problemas de la sociedad, en sus diferentes manifestaciones y momentos: salud, energía, medio ambiente, educación, etc.

Pero, eso sí, una investigación crítica, una investigación orientada por valores propios, y no ciegamente empujada por una técnica y unos programas foráneos. En consecuencia, una universidad no puede ser dirigida únicamente en la enseñanza de un grupo de disciplinas científicas cuando en realidad los problemas de la sociedad son graves.

Revalorizar la investigación como instrumento indispensable para hacer una mejor docencia y proyección social en ciencia y tecnología es un gran reto, pues implica definir toda un gran agenda de investigación institucional que pueda dar respuesta a la problemática nacional, fortalecer la relación con los sectores externos demandantes de la tecnología, modificar su oferta educativa a la población, etc.

El componente esencial de todo este planteamiento es la formación de investigadores a través de los programas de maestría y doctorado en ciencia y tecnología que se quieren impulsar. Cualquier programa de desarrollo científico y tecnológico debe dar prioridad a la investigación como instrumento de formación de investigadores (escasos en nuestro medio) y que, además propicie el estudio formal de las fronteras del conocimiento científico-teórico, metodológico y técnico de las diferentes áreas del conocimiento. Postergar este proceso significará que en los próximos años el país no se podrá insertar en el plano internacional, ya que el nivel científico y tecnológico no será válido.

Es claro que las Universidades por sí solas no podrán impulsar un programa de desarrollo científico y tecnológico, es aquí, entonces, prioritario buscar la relación con los sectores externos (industria, pequeña y mediana empresa, sector estatal, etc.). Es importante recalcar que impulsar un programa en ciencia y tecnología es tarea de todos los sectores, en donde el sector universitario debe de aportar sustancialmente elementos para el establecimiento del marco conceptual que podría servir de guía en toda esta iniciativa.

CAPITULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Como hemos analizado en nuestra tesis, en base a la teoría de la competitividad de Michael Porter, la única opción que tenemos para lograr la prosperidad que tanto anhelamos, sobre todo en las actuales circunstancias que vivimos, consiste en pensar y dirigirnos hacia ello, ser conscientes de cada una de nuestras debilidades y fortalezas, saber con exactitud qué debemos cambiar y esforzarnos a nivel de país en conseguirlo. En nuestra opinión y como eje principal de esta tesis, el comercio exterior ecuatoriano, como fuente importante de recursos, es el sector de nuestra economía al que debemos prestarle especial atención, mejorando las diferentes áreas que lo conforman. Es indiscutible, que el entorno en el cual se desarrolla nuestra economía necesita cambios importantes, por ello en una sección de nuestro trabajo (Capítulo 5: “Propuesta de Reestructuración del Comercio Exterior”) analizamos la necesidad de un cambio estructural en el entorno y exponemos ciertas pautas básicas que nos pueden ayudar a mejorar tanto el macro como el microentorno actual del país. Las Conclusiones y Recomendaciones específicas de nuestro estudio las presentamos a continuación:

CONCLUSIONES

- A. La economía ecuatoriana, su evolución y desarrollo, ha dependido fuertemente del comercio exterior, tanto así que para 1998 la exportación de productos agrícolas, petroleros y manufacturados representó cerca del 50 por ciento del PIB. Sin embargo, la estructura de sus exportaciones, basada en productos primarios, no ha

permitido al país mejorar su comercio y su competitividad, lo que ha ocasionado sensibilidad ante las variaciones de precios y de demanda, y ha contribuido a que el país se mantenga en una situación de atraso y subdesarrollo.

- B. En cuanto a los países subdesarrollados, la apertura indiscriminada de los mercados ha hecho perder el control sobre la balanza comercial. El libertinaje de las importaciones ha traído serias consecuencias a las redes productivas locales. La pérdida de valor de las monedas frente al dólar y el crecimiento de las bolsas de valores y otras actividades especulativas han vuelto muy frágiles los sistemas financieros.

- C. En 1998, según informaciones del Banco Central, el comercio total nacional con el exterior superó los 9,779 millones de dólares, siendo sus exportaciones FOB 4,203 millones de dólares y sus importaciones CIF sumaron 5,576 millones de dólares; registrándose, por primera vez en la historia, un saldo de Balanza Comercial desfavorable en 1,373 millones de dólares. Entonces, se puede apreciar que nuestro comercio exterior sigue siendo relativamente inferior comparado con los datos del Comercio Mundial. En efecto, las cifras del intercambio ecuatoriano significan apenas el 0.08 por ciento del comercio mundial y el 0.3 por ciento del comercio de los países subdesarrollados.

- D. El Ecuador depende económicamente en gran medida de las exportaciones, las mismas que se concentran en muy pocos productos tradicionales de origen agrícola llamados primarios: petróleo, banano, camarón, café y cacao en grano, que por muchos años han representado cerca del 80% de las exportaciones totales.

- E. En cuanto a las exportaciones no tradicionales, el país ha tenido en los últimos años un buen repunte, entre los que se destacan: *Primarios*.- Fibra de abacá, madera, atún, pescado y vegetales congelados, frutas tropicales, especias, tagua, paja, otras

fibras vegetales, maíz, flores naturales, pecuarios, productos mineros, otros primarios; *Industrializados*.- Manufactura de metal, papel, cartón, cuero y plástico, textiles, productos químicos y farmacéuticos, café industrializado, elaborados de producto de mar, elaborados de cacao y banano, sombreros de paja toquilla, jugos y conservas de fruta, productos agrícolas en conservas, cereales, carne, leche, bebidas, otros productos alimenticios, artículos de madera, artesanías, otros industrializados. Durante el período analizado, éstos crecieron casi seis veces más, siendo el más significativo el de las flores, que crecieron 11 veces más.

- F. En cuanto a las exportaciones por países de destino, sin duda alguna el principal destino de nuestras exportaciones está en los Estados Unidos, en el cual, durante muchos años, se ha concentrado la mayor parte de nuestras exportaciones globales. Sin embargo, a partir de 1990, las exportaciones hacia este país (58% del total) han ido disminuyendo paulatinamente, llegando al nivel más bajo en 1996 (38%), con incrementos leves del 38.6 y 38.9 por ciento en 1997 y 1998 respectivamente.
- G. Las importaciones CIF totales del Ecuador llegaron a 5,575.7 millones de dólares en 1998, a 4,954.8 millones de dólares en 1997 y a 3,931.7 millones de dólares en 1996. Recordemos que las importaciones CIF incluyen los valores de seguros y fletes. Las importaciones FOB sumaron, en millones de dólares: 3,570.9; 4,520.1 y 5,109.9 para 1996, 1997 y 1998 respectivamente.
- H. Por uso o destino económico, los rubros de importación más importantes son: el de las materias primas que en 1998 alcanzó el 38.95 por ciento de los totales, el de bienes de capital que representa cerca del 34.56 por ciento, los bienes de consumo en un 21.13 por ciento, y combustible y lubricantes con el 5.34 por ciento y diversas con el 0.01 por ciento.
- I. Los graves problemas económicos y sociales del Ecuador se derivan de las *tradicional es estructuras de crecimiento (primario-exportador)*, de las estructuras

del poder, de las formas de organización y funcionamiento de la economía nacional, de los mecanismos de articulación con los países industrializados, y se han agravado con la inestabilidad política, la falta de acción coherente de las autoridades gubernamentales, pero sobre todo por “ajustes” y medidas económicas.

- J. Nadie puede discutir que, por efectos del subdesarrollo, el autoritarismo, la acción oligárquica, la corrupción, la inestabilidad, la inseguridad jurídica, la arbitrariedad, etc., el país ha visto agravar sus problemas sociales y económicos. Ha aumentado la pobreza, el desempleo y subempleo, la insalubridad, desnutrición, déficit de vivienda, el analfabetismo y la inseguridad social.

- K. Los niveles de educación y capacitación en nuestro país son realmente bajos y presentan importantes deficiencias que aún no se corrigen, las tasas de deserción y de repetición son alarmantes. No se puede ser productivo como sociedad si los individuos no saben leer y escribir.

- L. En Ecuador, la infraestructura científica y tecnológica es muy limitada, no hay suficientes universidades, existe poca investigación de nivel y bajos salarios para los investigadores. Una economía productiva necesita una estructura tecnológica óptima, para así poder elevar todos los niveles de eficiencia en los negocios.

- M. La crisis que atraviesa el Ecuador es sólo producto de: *“no haber tomado medidas requeridas en el momento justo”*, pues si bien es cierto nuestro país viene afrontando una mala situación económica desde hace ya varios años, consideramos que ningún gobierno ha utilizado adecuadamente las herramientas para mejorar dicha situación y que el sector político, como principal causante de la misma, debería ser saneado por completo, pues dichos intereses han prevalecido sobre cualquier interés de carácter social, olvidando con ello el desarrollo y mejora de nuestro país.

- N. El mayor impedimento para el desarrollo de nuestro comercio exterior es la falta de política de comercio exterior, es decir, la falta de acción del gobierno para impulsar el mejoramiento cualitativo de las exportaciones y la racionalización de las importaciones.
- O. El papel del gobierno debe ser parcial pero significativo en la creación de la plataforma para que cada empresa compita. Es decir, la generación de estabilidad mediante el establecimiento de infraestructura, incentivos y planes para la economía debería constituir su rol primordial.
- P. Es importante recordar que para lograr un desarrollo nacional próspero, la clave está en definir políticas económicas que estén íntimamente ligadas a las políticas sociales, pues es la única forma de crear un entorno adecuado no sólo para la productividad del país, sino también para sus ciudadanos. Nuestro país enfrenta el reto de impulsar transformaciones estructurales profundas que conduzcan a elevar la producción y productividad general de la economía.
- Q. Entonces, debido a que vivimos dentro de un sistema de negocios globalmente integrado, es necesario que el Ecuador considere un esquema de desarrollo integral de su comercio exterior que no sólo se limite a proveer materias de origen primario a países industrializados, sino también que permita la diversificación de productos con mayor valor agregado que nos permita alcanzar reconocimiento a nivel internacional. En otras palabras, ya es hora de ser competitivos.
- R. Michael Porter nos propone una nueva teoría conocida como el Modelo de “Diamante”, el cual nos da una explicación de por qué una empresa, región o nación particular es más productiva que otras. Según Porter, la ventaja competitiva de las naciones depende de cuatro factores que integran el entorno en el cual compiten las empresas: 1) Condiciones de los factores: ya sean básicos, avanzados,

generalizados o especializados; 2) Condiciones de la demanda: las diferencias entre las preferencias de los consumidores; 3) Estrategia de la firma, estructura y rivalidad entre las empresas; 4) Industrias relacionadas y de apoyo: proveedores especializados, productores de maquinaria eficientes etc. Sin olvidar también la importancia que tiene la influencia del gobierno y la casualidad en el entorno de una nación competitiva.

- S. La competitividad depende básicamente de las condiciones dinámicas que conforman la acción conjunta de cada uno de los elementos del "diamante". Este funciona dentro de una nación, y lo componen el conjunto de empresas que participan en un sector industrial. En términos generales, el desarrollo de una nación dependería del buen funcionamiento del diamante. Diamantes sanos crearían naciones sanas.
- T. Si bien, Porter se interesa en las firmas globalizadas y su preocupación central reside precisamente en la competitividad y la competencia, hace bastante énfasis en la importancia que la base nacional tiene para su funcionamiento. La identidad nacional es, desde su perspectiva, un elemento importante para lograr la eficiencia. Pero no es sólo el concepto de nación lo que está considerando, Porter piensa en una geografía más delimitada y específica, esto es, el entorno en el cual las empresas eficientes puedan desarrollarse y el lugar donde el diamante adquiere vida propia.
- U. Además Porter describe también cuatro etapas bien diferenciadas del desarrollo competitivo nacional: 1) La etapa orientada a los factores, en la cual se obtiene ventaja de los factores fundamentales de la producción: recursos naturales y una mano de obra barata y abundante; 2) La etapa de inversión, la cual se basa en instalaciones modernas y eficientes, en tecnología y el trabajo para mejorar sus inversiones mediante la modificación y la alternación; 3) La etapa orientada a la innovación, creando nuevas tecnologías y métodos con ayuda de proveedores y

empresas de industrias conexas; y 4) La etapa orientada a la riqueza, en la cual se empieza a perder su ventaja competitiva, aumenta la rivalidad y disminuye la motivación para invertir. Las naciones pasan de una etapa a otra porque en todas las economías suelen haber industrias o empresas que operan en cada una de estas etapas. Es importante considerar que sólo la utilización de recursos naturales es insuficiente para alcanzar una posición competitiva a nivel internacional. Por esto, se considera necesario orientar el desarrollo de nuestra ventaja competitiva hacia las etapas de inversión e innovación, teniendo en cuenta los diferentes aspectos que cada una de ellas implica.

RECOMENDACIONES

- A. Debemos procurar ser competitivos en todos los aspectos de nuestra economía, particularmente en el área productiva, a fin de que nuestros productos sean identificados y diferenciados de los demás, no solo local sino internacionalmente.
- B. Para tener competitividad debemos *elegir la calidad de los insumos*. La gente necesita estar más educada, más preparada, las universidades deben hacer más investigación, desarrollar una infraestructura física más eficaz, mejorar la calidad de la comunicación, todo se debe mejorar de manera constante.
- C. Otro factor que nos permite ser verdaderamente prósperos es la mayor *especialización de los insumos*, se necesita desarrollar infraestructura en campos específicos de la economía, logrando así generar mayor cantidad de productos e información, éstos se consideran los mejores inputs. Aunque esta **especialización** del comercio entre las naciones es importante. No solamente hay que tener un intercambio comercial entre nuestro país y los otros, sino también debe existir un intercambio comercial dentro de nuestro propio país. Las economías ricas no solo

se han especializado con otros países, sino dentro de su propio país y es esta competencia interna la que les ha dado productividad y éxito.

- D. Ser más competitivos implica ser más *productivos*. Por tanto, tratemos de elevar el nivel de *productividad* de nuestros productos, es decir, el valor agregado que se obtiene del uso de insumos o factores productivos disponibles, el cual dependerá no solo del precio sino también de la eficiencia con la cual hacemos los bienes y servicios.
- E. Con una oferta de productos con buenas características y de alta calidad, podremos incentivar a nuestros clientes (demanda) locales a ser más exigentes con los productos que se les ofrece. Eso permitirá crecimiento, aprendizaje y percepción de las necesidades del mercado, siendo esta la base para ser más avanzados y crear productos de mayor valor.
- F. La sociedad debe cambiar su actitud de indiferencia hacia la situación del país, siendo más responsable y consciente de ella, mediante la adopción de un espíritu de lucha e iniciativa que permita encontrar soluciones adecuadas a nuestros problemas. Cada uno de nosotros puede ser generador del cambio de nuestro país.
- G. Las empresas deben usar el capital de forma más *productiva*, por ejemplo, evitando los tiempos muertos, lograr más tiempo de trabajo y una mejor calidad, a fin de generar más productos por hora, pagarles un mejor sueldo a los trabajadores y finalmente ser más competitivas.
- H. Es necesario que desarrollemos alianzas estratégicas o “clusters”. Una economía próspera se puede alcanzar no solo teniendo empresas calculadas, casi todas las economías se caracterizan por la coexistencia de lo que Porter denomina un "grupo", esto es, un conjunto de compañías trabajando en el mismo lugar, unas con

otras: proveedores, instituciones educativas, empresas privadas, entre otras. Además dicho grupo deberá mantener una buena relación con el gobierno y demás instituciones gubernamentales, a fin de garantizar el entorno en donde tiene que desenvolverse el grupo.

- I. El gobierno debe crear un entorno en el cual puedan desarrollarse alianzas nacionales e internacionales, siempre que no obstaculicen la competencia. Desde el punto de vista de la demanda, el gobierno debe crear leyes antimonopólicas para fomentar la competencia y estructuras industriales atractivas. En cuanto al entorno macroeconómico, la prioridad es mantener un tipo de cambio estable, que ayude a costear adecuadamente la productividad de los insumos de los exportadores locales y los inversionistas extranjeros. Además, es fundamental que los líderes gubernamentales procuren modernizar el sistema impositivo y de adquisiciones del gobierno, creando incentivos en favor de una mayor productividad mediante impuestos y gastos, como el otorgamiento de ventajas tributarias a las empresas que invierten agresivamente en adiestramiento y el desarrollo de mecanismos de compras gubernamentales que obliguen a los proveedores locales a competir basándose en la calidad en vez del precio.

- J. Las funciones del gobierno se deben concentrar en cinco áreas básicas de la economía:
 1. Ayudar a determinar un entorno económico y político estable y predecible, que permita el adecuado desenvolvimiento de las compañías; para que puedan invertir, asumir riesgos y se vuelvan productivas.

 2. Mejorar la infraestructura del país. El gobierno tiene la responsabilidad de que los caminos sean buenos, de que los puertos y aeropuertos funcionen apropiadamente y para ello es necesario que exista una mayor privatización.

3. Crear un contexto que aliente la innovación y la mejora, es decir, el gobierno deberá contar con reglas claras acerca de la competencia; prácticas antimonopólicas; la protección a la propiedad intelectual, que incentive el riesgo a la innovación; es necesario también un sistema fiscal que aliente la inversión hacia la competencia.
 4. Reforzar la formación de grupos. No se debe decidir qué grupo es bueno y cuál es malo; sino más bien crear el ambiente en el cual cualquier grupo se pueda mejorar por medio de la capacitación especializada, con el apoyo de los centros de investigación universitaria en campos específicos y con la creación de la infraestructura necesaria y adecuada.
 5. Crear una visión económica positiva para la nación. Los gobiernos deben dejar de imitar comportamientos o acciones específicas hechas por otras naciones, pues lo que en realidad se necesita es tener una visión clara y distinta, propia de nuestra economía, con una característica peculiar, que involucre nuestra cultura, historia, legado, herencia, geología, demanda, oferta, en general todo aquello propio de nuestro país.
- L. Las funciones que consideramos necesarias que realicen ciertos ministerios de nuestra economía, con respecto al cambio de entorno que proponemos, particularmente acerca de la inversión son:
1. El Ministerio de Comercio Exterior junto con otros líderes gubernamentales, debe ayudar a crear un ambiente favorable a la inversión extranjera directa, identificar los mejores mercados para el exportador existente y atraer inversiones para ayudar a desarrollar industrias de apoyo. No se debe intentar alcanzar estas metas mediante el uso de subsidios, donaciones o ventajas impositivas, sino mediante la cooperación con otros ministerios y con el sector privado. El objetivo debe ser realizar inversiones específicas en

recursos humanos e infraestructura especializada para que los inversionistas perciban al país como un buen lugar para invertir. El ministro de comercio será más un facilitador de discusiones y un estudiante, que un burócrata que proporciona acceso entre los exportadores y el mercado internacional o entre los inversionistas y el mercado local.

2. Así también, el Ministro de desarrollo y planificación, deberá tener entre sus prioridades: el entorno general de competitividad (con especial atención a la infraestructura), un diálogo productivo con el sector privado y la transformación de la economía en una base productiva para los inversionistas extranjeros. Específicamente, el ministro procurará crear ventajas avanzadas y especializadas para el sector privado, en base a la visión estratégica del sector. Estas mejoras incluirán, pero no se limitarán, a inversiones en carreteras, comunicaciones, recursos humanos especializados, un menor costo del capital e instituciones de aprendizaje técnico y comercial.

M. En nuestro país, la información es un serio problema, por ello es imprescindible elevar sus estándares, creando una estrategia nacional de información, la cual incluya una ley de libertad de información, apertura de la información en los mercados financieros, pues mientras más información tengamos, más productivos seremos.

N. Crear un *proyecto nacional* de largo plazo implica reconocer la necesidad de mejorar la situación vigente. La interrelación de los grupos sociales, sobre todo grupos con poder, debe dirigirse hacia un mismo objetivo. El reto de muchos grupos de gran poder, como los grandes partidos políticos de izquierda y derecha, está en enfrentar realidades, no contrincantes.

- O. En cuanto a las herramientas que la sociedad necesita se encuentran la preparación técnica, la salud. El mismo Porter apunta que las empresas deberían realizar actividades para acercarse a las escuelas. La preparación técnica ha sido útil para muchos países que han iniciado sus ensayos de desarrollo en el presente siglo.
- P. La iniciativa para lograr una buena relación entre las empresas y el gobierno debe partir de los empresarios, quienes deben tomar un papel más protagónico y más agresivo a nivel país y no solo dentro de su propio ámbito empresarial. Pues, según Porter, las economías exitosas que pasan a niveles más altos, son aquellas donde la comunidad empresarial asume su responsabilidad.
- Q. Es importante recordar que para lograr un desarrollo nacional próspero, la clave está en definir políticas económicas que estén íntimamente ligadas a las políticas sociales, pues es la única forma de crear un entorno adecuado no sólo para la productividad del país, sino también para sus ciudadanos.
- R. El objetivo principal de los líderes gubernamentales y del sector privado debe centrarse en **modernizar el entorno competitivo** y encontrar formas de aprender acerca de los consumidores sofisticados para poder proporcionarles un valor especial: Construir centros universitarios y plantas adecuadas para la investigación, elaborar programas de formación en áreas específicas, construir aeropuertos que transporten materiales y productos, son objetivos primarios que debemos considerar.
- S. Los años han enseñado a las grandes empresas a saber administrar el desarrollo, uniendo sus esfuerzos a instituciones de investigación y universidades para alcanzar nuevas tecnologías productivas. El centro de atención es ahora lograr los mayores niveles de competitividad, realizar planificación estratégica y valerse de

herramientas de avanzada, como Reingeniería y Benchmarking, Calidad Total y Justo a Tiempo.

- T. Las verdaderas ventajas competitivas no son fáciles de imitar. Se basan en un profundo conocimiento de lo que necesitan o desean los clientes, la cooperación entre todas las partes de la empresa, una orientación hacia el exterior y una relación no defensiva entre el gobierno y el sector privado. La tarea de crear ventajas complejas en vez de solamente ventajas básicas, ya no es la responsabilidad de unos cuantos líderes gubernamentales e influyentes empresarios. Es responsabilidad de muchos líderes, y requiere una visión y un conjunto de objetivos altamente coordinados.

- U. El reto no es, simplemente, aumentar el monto de las exportaciones; este en realidad, consiste en incrementar tales exportaciones mientras tengamos o podamos pagar un buen ingreso, lo cual solo se logra a través de la productividad.

- V. Las naciones no deben de elegir en que negocio competir, sino hacerlo en los que ya se tienen. No hay que ignorar a ninguna industria, sino más bien, hay que crear un entorno donde todas las industrias puedan incrementar su productividad.

- W. Lograr productos manufactureros de exportación con valor agregado es un viejo objetivo nacional que por culpa del gobierno y su poco apoyo, no se ha podido cristalizar. Entonces, al saber cuál es el principal objetivo es evidente que hay que dar mayor prioridad a los sectores primarios, que son los que generan exportación. Somos los mayores productores en banano, camarón, atún y otros productos. Esto es, sí somos competitivos, pero solo en pocos productos. Lo que tenemos que hacer es lograr competitividad en todos los sectores de la producción exportable. No importa si son primarios, agrícolas, ganaderos, pues lograr el producto

manufacturero con mayor valor agregado constituye un objetivo a largo plazo, mientras tanto atendamos lo que tenemos.

- X. En definitiva, las naciones en vías de desarrollo deberán tener mayor confianza para poder desenvolverse competitivamente en una economía global y empezar a tomar decisiones adecuadas que les permitan ser productivos. Solamente hay que tener la idea adecuada, quitar los obstáculos políticos y convencer a la ciudadanía, a los compatriotas, a los colegas de cuál es la única forma de poder lograr éxito. Esto es algo que aquí todavía no se está dando, no hay un consenso nacional de lo que es necesario hacer, hay todavía gente aceptando el pasado, conductas y prácticas pasadas que en la actualidad no tienen lógica, y peor aún hay muchos que solo se preocupan por su propio bienestar. Hasta que eso no cambie, seguiremos en donde estamos.

A N E X O S

ANEXO 1
EXPORTACIONES TOTALES: Primarias e Industrializadas
En Porcentajes
1990 - 1999

AÑOS	TOTAL PRODUCTOS EXPORTADOS	TOTAL PRODUCTOS PRIMARIOS	TOTAL PRODUCTOS INDUSTRIALIZADOS
1990	100%	86.07%	13.93%
1991	100%	87.66%	12.34%
1992	100%	87.93%	12.07%
1993	100%	82.27%	17.73%
1994	100%	82.20%	17.80%
1995	100%	80.62%	19.38%
1996	100%	77.90%	22.31%
1997	100%	81.57%	19.40%
1998	100%	77.25%	24.24%
1999*	100%	75.79%	24.21%
<i>PROMEDIO</i>		81.93%	18.34%

(*)Estas cifras corresponden hasta noviembre de 1999 y son datos provisionales

FUENTE: Banco Central del Ecuador. Boletín Estadístico No. 1774
ELABORACION: Los Autores

ANEXO 2
EXPORTACIONES PRIMARIAS E INDUSTRIALIZADAS
En Porcentajes
1990 - 1999

AÑO	PRIMARIOS			INDUSTRIALIZADOS										
	NO TRADICIONAL TOTAL	FLORES	OTROS PRIMARIOS	JUGOS Y CONSERVAS	HARINA DE PESCADO	ENLATADOS DE PESCADO	PRODUCTOS DEL MAR	QUIMICOS y FARMACOS	VEHICULOS	OTRAS MANUFACTURAS DE METAL	PRENDAS DE VESTIR	OTROS TEXTILES	CUERO, PLASTICO y CAUCHO	OTROS
1990	6.83%	0.50%	0.92%	0.10%	0.32%	1.14%	0.02%	0.43%	0.04%	0.46%	0.10%	0.11%	0.04%	2.66%
1991	7.66%	0.68%	0.88%	0.19%	0.36%	1.02%	0.02%	0.53%	0.05%	0.61%	0.14%	0.10%	0.05%	3.03%
1992	10.25%	0.97%	1.91%	0.29%	0.23%	1.40%	0.03%	0.56%	0.19%	0.92%	0.38%	0.22%	0.14%	3.01%
1993	16.82%	1.29%	3.26%	0.58%	0.39%	2.41%	0.03%	0.87%	1.75%	1.21%	0.49%	0.49%	0.27%	3.78%
1994	17.96%	1.54%	3.90%	0.38%	0.25%	2.67%	0.05%	0.84%	1.89%	1.21%	0.46%	0.61%	0.37%	3.79%
1995	19.38%	1.91%	4.30%	0.54%	0.28%	2.68%	0.06%	1.00%	1.44%	1.23%	0.36%	0.69%	0.67%	4.19%
1996	22.58%	2.14%	5.60%	0.79%	1.10%	3.08%	0.03%	0.94%	1.10%	1.13%	0.36%	0.70%	0.86%	4.74%
1997	21.90%	2.22%	4.77%	1.04%	0.43%	3.35%	0.06%	0.97%	1.58%	1.13%	0.42%	0.73%	0.96%	4.23%
1998	22.00%	3.10%	5.60%	1.51%	0.43%	3.56%	0.09%	1.25%	2.30%	1.64%	0.68%	0.82%	1.29%	5.28%
1999 *	24.90%	3.09%	3.18%	1.69%	0.23%	5.99%	0.05%	1.35%	0.61%	1.51%	0.37%	0.75%	1.31%	4.78%

(*Estas cifras corresponden hasta noviembre de 1999 y son datos provisionales)

FUENTE: Banco Central. Boletín Estadístico Mensual No. 1774

ELABORACION: Los Autores

ANEXO 3
EXPORTACIONES POR CONTINENTE, AREA ECONOMICA Y PAIS
Millones de dólares FOB
1990 - 1999

Año	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999*
TOTAL	2,724.10	2,851.00	3,101.50	3,065.60	3,842.70	4,411.20	4,889.80	5,264.40	4,203.00	3,856.20
AMERICA	2,234.90	1,915.80	2,033.80	2,074.60	2,539.10	2,882.90	3,158.60	3,428.20	2,775.20	2,496.60
Estados Unidos	1,585.00	1,312.80	1,326.00	1,305.10	1,594.20	1,768.70	1,851.50	2,032.10	1,637.20	1,450.20
Merc.Común Centroamer.	40.1	31.4	40.0	38.5	28.9	39.6	112.3	101.3	76.2	97.8
Asoc.Latinoamer. de Int.	281.4	354.7	422.3	516.1	722.4	762.4	858.8	1,023.40	878	713.5
Argentina	9.0	15.3	30.7	53.9	75.8	90.1	84.1	76.4	76.6	66.5
Brasil	6.4	7.8	13	15.3	7.5	54.1	43.9	26.1	33.4	14.4
Chile	78.8	111.2	156.4	117.4	167.7	196.9	220.5	238.6	139.8	184.3
México	8.7	16.5	33.1	38.7	76.3	50.7	57.7	42	47.6	46.2
Otros	0.4	0.6	0.7	1.1	2.1	10	17.8	10	32.5	6.4
Grupo Andino	178.1	203.3	188.5	289.6	393.1	360.6	430.8	636.2	548	395.8
Bolivia	0.4	0.6	1.0	1.6	2.5	3.8	4.6	5.6	7.0	5.8
Colombia	32.1	31.6	73.5	147.2	225.8	253.3	300.5	355.5	282.6	192.1
Perú	141.5	164.1	101.1	130.9	156.8	69.4	53.3	223.7	199.1	142.2
Venezuela	4.1	7.0	12.9	9.9	8	34.1	72.4	51.5	59.3	53.8
Resto de América	328.5	216.9	245.4	214.8	193.6	312.3	340	265.4	183.8	238.1
EUROPA	314.3	501.1	559.8	575.4	879.2	994.9	1,096.20	1,228.80	1,034.70	838.4
Unión Europea	272.9	481.6	488.2	502.4	753	844.2	942.2	1,017.10	872.4	733.5
Bélgica y Luxemburgo	16.7	72.1	67.4	60.3	105.8	94	108.2	99.2	88.8	76.7
Francia	19.6	25.7	33.6	46.6	64	79.1	82.5	88.3	94.3	69.2
Holanda	20.0	27.4	39.7	44.4	49.3	57.6	77.4	89	83.1	105.4
Italia	36.6	59.7	93.6	122.6	155.3	173.6	195.4	273.4	257.2	186.4
Reino Unido	11.4	11.2	15.9	47.2	50.4	95.7	125.1	96.1	60.7	51.1
Alemania	80.6	139.4	111.0	81.7	188.8	167.6	176	206.6	130	112.4
España	67.4	113.2	114.7	82.5	114.6	150.1	133.2	129.4	140.1	108.6
Otras	20.6	32.9	12.4	17.1	24.8	26.4	44.3	35.1	18.2	23.7
Asoc. Europ Libre Com.	3.2	5.1	18.9	16.4	14.2	9.0	7.0	7.6	3.1	1.8
Resto Europa	38.2	14.3	52.7	56.5	112.1	141.3	147	204.1	159.2	103.1
ASIA	148.2	414.4	491.6	397.6	403.9	504.6	602.2	574.7	344.6	432.5
Taiwán	65.0	57.3	73.4	34.3	18.5	15.8	22.2	45.4	34.7	32.6
Japón	49.5	63	61.8	52.6	76	118.4	138.7	150	124.4	102.3
Otros	33.7	294.1	356.4	310.7	309.5	370.4	441.3	379.3	185.5	297.7
AFRICA	12.8	3.8	1.5	5.1	4.6	8.7	9.6	1.7	2.3	2.9
OCEANIA	10.4	15.9	14.5	10	9.7	19.7	20.9	25.1	21.8	27.7
OTROS PAISES	-	-	0.4	2.9	6.1	0.8	2.4	5.9	24.5	58.1

(*)Estas cifras corresponden hasta noviembre de 1999 y son datos provisionales

FUENTE: Banco Central del Ecuador. Boletín estadístico Mensual No. 1774
ELABORACION: Los Autores

ANEXO 4
EXPORTACIONES POR CONTINENTE, AREA ECONOMICA Y PAIS
En Porcentajes
1990 - 1999

Año	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999*
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
AMERICA	82.04%	67.20%	65.57%	67.67%	66.08%	65.35%	64.60%	65.12%	66.03%	64.74%
Estados Unidos	58.18%	46.05%	42.75%	42.57%	41.49%	40.10%	37.86%	38.60%	38.95%	37.61%
Merc.Común Centroamer.	1.47%	1.10%	1.29%	1.26%	0.75%	0.90%	2.30%	1.92%	1.81%	2.54%
Aso.Latinoamer.de Int.	10.33%	12.44%	13.62%	16.84%	18.80%	17.28%	17.48%	19.44%	20.89%	18.50%
Argentina	0.33%	0.54%	0.99%	1.76%	1.97%	2.04%	1.72%	1.45%	1.82%	1.72%
Brasil	0.23%	0.27%	0.42%	0.50%	0.20%	1.23%	0.90%	0.50%	0.79%	0.37%
Chile	2.89%	3.90%	5.04%	3.83%	4.36%	4.46%	4.51%	4.53%	3.33%	4.78%
México	0.32%	0.58%	1.07%	1.26%	1.99%	1.15%	1.18%	0.80%	1.13%	1.20%
Otros	0.01%	0.02%	0.02%	0.04%	0.05%	0.23%	0.36%	0.19%	0.77%	0.17%
Grupo Andino	6.54%	7.13%	6.08%	9.45%	10.23%	8.17%	8.81%	12.08%	13.04%	10.26%
Bolivia	0.01%	0.02%	0.03%	0.05%	0.07%	0.09%	0.09%	0.11%	0.17%	0.15%
Colombia	1.18%	1.11%	2.37%	4.80%	5.88%	5.74%	6.15%	6.75%	6.72%	4.98%
Perú	5.19%	5.76%	3.26%	4.27%	4.08%	1.57%	1.09%	4.25%	4.74%	3.69%
Venezuela	0.15%	0.25%	0.42%	0.32%	0.21%	0.77%	1.48%	0.98%	1.41%	1.40%
Resto de América	12.06%	7.61%	7.91%	7.01%	5.04%	7.08%	6.95%	5.04%	4.37%	6.17%
EUROPA	11.54%	17.58%	18.05%	18.77%	22.88%	22.55%	22.42%	23.34%	24.62%	21.74%
Unión Europea	10.02%	16.89%	15.74%	16.39%	19.60%	19.14%	19.27%	19.32%	20.76%	19.02%
Bélgica y Luxemburgo	0.61%	2.53%	2.17%	1.97%	2.75%	2.13%	2.21%	1.88%	2.11%	1.99%
Francia	0.72%	0.90%	1.08%	1.52%	1.67%	1.79%	1.69%	1.68%	2.24%	1.79%
Holanda	0.73%	0.96%	1.28%	1.45%	1.28%	1.31%	1.58%	1.69%	1.98%	2.73%
Italia	1.34%	2.09%	3.02%	4.00%	4.04%	3.94%	4.00%	5.19%	6.12%	4.83%
Reino Unido	0.42%	0.39%	0.51%	1.54%	1.31%	2.17%	2.56%	1.83%	1.44%	1.33%
Alemania	2.96%	4.89%	3.58%	2.67%	4.91%	3.80%	3.60%	3.92%	3.09%	2.91%
España	2.47%	3.97%	3.70%	2.69%	2.98%	3.40%	2.72%	2.46%	3.33%	2.82%
Otras	0.76%	1.15%	0.40%	0.56%	0.65%	0.60%	0.91%	0.67%	0.43%	0.61%
Asoc.Europea Libre Com.	0.12%	0.18%	0.61%	0.53%	0.37%	0.20%	0.14%	0.14%	0.07%	0.05%
Resto Europa	1.40%	0.50%	1.70%	1.84%	2.92%	3.20%	3.01%	3.88%	3.79%	2.67%
ASIA	5.44%	14.54%	15.85%	12.97%	10.51%	11.44%	12.32%	10.92%	8.20%	11.22%
Taiwán	2.39%	2.01%	2.37%	1.12%	0.48%	0.36%	0.45%	0.86%	0.83%	0.85%
Japón	1.82%	2.21%	1.99%	1.72%	1.98%	2.68%	2.84%	2.85%	2.96%	2.65%
Otros	1.24%	10.32%	11.49%	10.14%	8.05%	8.40%	9.02%	7.20%	4.41%	7.72%
AFRICA	0.47%	0.13%	0.05%	0.17%	0.12%	0.20%	0.20%	0.03%	0.05%	0.08%
OCEANIA	0.51%	0.56%	0.47%	0.33%	0.25%	0.45%	0.43%	0.48%	0.52%	0.72%
OTROS PAISES	0.00%	0.00%	0.01%	0.09%	0.16%	0.02%	0.05%	0.11%	0.58%	1.51%

(*)Estas cifras corresponden hasta noviembre de 1999 y son datos provisionales

FUENTE: Banco Central del Ecuador. Boletín estadístico Mensual No. 1774

ELABORACION: Los Autores

ANEXO 5
IMPORTACIONES POR USO O DESTINO ECONOMICO
Miles de dólares FOB
1990 - 1999

AÑOS	TOTAL IMPORTACIONES	BIENES DE CONSUMO			COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	MATERIAS PRIMAS				BIENES DE CAPITAL				
		TOTAL	NO DURADEROS	DURADEROS		TOTAL	AGRICOL	INDUSTRIA	MATERIALES DE CONSTRUCCION	TOTAL	AGRICOL	INDUSTR	EQUIPOS DE TRANSP	DIVERSOS
1990	1,647,335	160,496	97,378	63,118	68,760	860,164	72,834	707,097	80,233	554,322	24,475	340,919	188,829	3,693
1991	2,116,512	222,032	147,323	74,708	66,361	1,031,053	100,631	866,274	64,148	795,842	21,869	476,547	297,426	1,225
1992	1,976,945	321,423	138,300	183,123	75,416	817,290	97,202	651,900	68,188	760,661	19,706	439,518	301,437	2,156
1993	2,223,091	468,978	211,615	257,363	59,098	824,579	72,355	686,398	65,827	868,644	25,780	530,047	312,817	1,791
1994	3,209,424	715,072	303,988	411,084	78,195	1,156,736	113,669	957,112	85,955	1,259,000	30,916	595,898	632,186	421
1995	3,737,210	738,178	398,356	339,822	199,683	1,523,287	172,753	1,244,933	105,601	1,275,134	40,451	701,386	533,298	926
1996	3,570,889	778,878	459,439	319,440	122,357	1,585,745	219,395	1,221,485	144,866	1,082,984	34,121	6,976,654	351,208	925
1997	4,520,051	948,025	562,884	385,140	378,618	1,796,370	246,453	1,392,608	157,309	1,396,382	43,419	917,642	435,321	657
1998	5,109,930	1,079,743	660,225	419,518	273,032	1,990,607	246,702	1,572,463	171,443	1,765,986	50,503	1,108,450	607,034	563
1999*	2,306,193	482,087	348,081	134,006	179,911	988,299	148,852	778,293	61,154	654,802	15,146	436,428	203,228	1,093

(*) Estas cifras corresponden hasta noviembre de 1999 y son datos provisionales

FUENTE: Banco Central. Boletín Estadístico mensual No. 1774

ELABORACION: Los Autores

ANEXO 6
IMPORTACIONES POR CONTINENTE, AREA ECONOMICA Y PAIS
Millones de dólares CIF
1990 - 1999

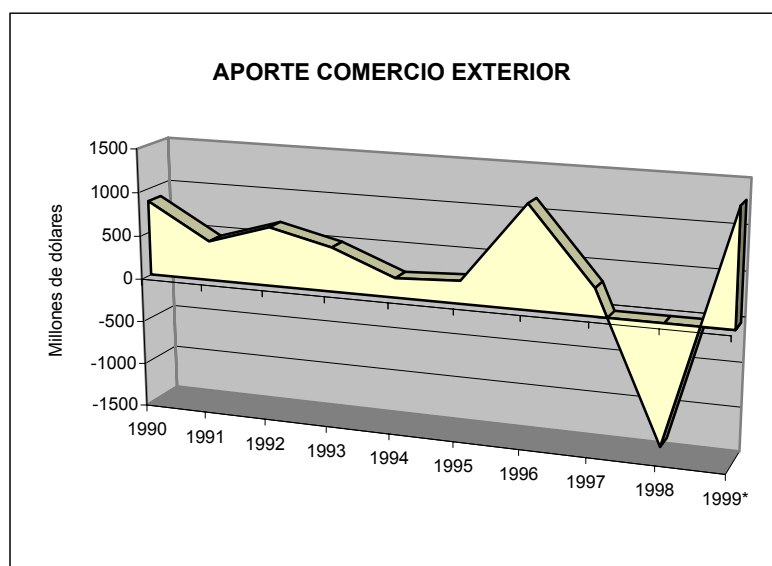
Año	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999*
TOTAL	1,865.1	2,399.0	2,431.0	2,562.2	3,622.0	4,152.6	3,931.7	4,954.8	5,575.7	2,546.6
AMERICA	1,112.5	1,376.5	1,426.8	1,428.8	2,121.5	2,742.7	2,667.2	3,342.9	3,725.9	1,783.8
Estados Unidos	610.8	740.6	822.5	864.1	964.2	1,301.7	1,222.4	1,516.4	1,680.4	773.7
Merc.Común Centroamer.	27.7	23.7	24.2	5.3	4.6	8.7	12.9	14.2	16.3	12.5
Aso.Latinoamer.de Int.	12.9	528.4	480.5	429.6	1,007.7	1,235.7	1,246.3	1,516.1	1,700.1	856.2
Argentina	30.9	66.1	75.2	37.2	49.9	74.2	82.9	98.7	135.7	61.0
Brasil	112.0	131.1	116.3	93.8	223.4	186.4	155.9	145.7	197.3	84.2
Chile	36.6	64.7	57.8	50.2	66.7	111.7	145.0	164.7	201.4	102.7
México	51.5	31.6	54.4	58.3	154.1	149.6	199.2	168.0	156.1	78.1
Otros	0.9	2.0	2.3	6.3	5.1	9.8	10.6	21.0	33.5	17.7
Grupo Andino	180.9	233.0	174.6	183.9	508.6	704.0	652.7	917.9	976.2	512.4
Bolivia	0.2	0.7	0.5	0.1	0.4	2.9	6.2	2.8	16.3	5.1
Colombia	57.1	94.3	99.9	97.6	293.9	393.1	416.0	511.1	592.2	312.1
Perú	28.6	35.3	32.8	38.6	52.5	39.3	42.4	65.5	98.4	37.5
Venezuela	95.1	102.7	41.4	7.5	161.8	268.7	188.2	338.4	269.4	157.7
Resto de América	61.2	838	99.6	129.6	146.2	196.7	185.6	296	329.1	141.4
EUROPA	503.2	642.4	549.8	644.2	694.8	779.8	794.2	924.8	956.8	433.2
Unión Europea	415.9	520.7	461.5	561.8	578.2	638.0	699.6	805.8	820.2	346.6
Bélgica y Luxemburgo	16.2	17.4	21.4	19.4	34.2	59.2	69.0	49.9	62.5	28.9
Francia	39.7	92.3	71.6	45.9	37.5	57.3	35.4	85.6	47.5	26.5
Holanda	19.6	23.2	15.0	14.2	24.1	39.7	49.5	53.9	57.7	24.9
Italia	103.3	141.0	121.8	193.0	136.8	103.2	107.1	133.2	175.3	45.9
Reino Unido	31.9	38.9	25.3	37.9	35.0	51.7	49.0	57.9	63.9	24.2
Alemania	147.1	158.6	134.8	132.4	215.6	191.1	162.4	200.2	228.4	107.9
España	44.2	41.0	61.6	111.1	82.7	93.0	189.8	172.4	112.3	65.4
Otras	14.0	8.3	10.0	8.0	12.3	42.7	37.3	53.5	72.5	22.4
Asoc.Europea Libre Com.	71.5	82.5	65.7	49.8	68.8	43.3	41.7	40.6	38.7	32.3
Resto Europa	15.8	39.1	22.6	32.6	47.4	98.5	52.9	77.2	92.9	54.3
ASIA	233.7	347.3	31.1	461.2	753.7	586.4	413.2	572.4	803.5	295.4
Taiwán	34.9	52.8	45.1	33.5	58.4	61.9	38.4	54.4	51.6	27.0
Japón	169.6	234.3	321.7	330.7	511.4	329.2	203.4	290.2	481.3	119.9
Otros	29.2	60.3	64.4	96.9	184.0	195.3	171.3	227.8	270.6	148.5
AFRICA	11.3	27.1	11.1	22.2	22.4	31.9	9.9	78.5	56.0	24.6
OCEANIA	4.3	3.3	5.0	5.7	25.1	4.5	23.5	24.7	20.7	6.7
OTROS PAISES	0.1	2.3	7.3	0.1	4.5	7.3	23.8	11.6	12.9	2.9

(*) Estas cifras corresponden hasta noviembre de 1999 y son datos provisionales

FUENTE: Banco Central del Ecuador. Boletín Estadístico Mensual No. 1774
ELABORACION: Los Autores

ANEXO 7
APORTE DEL COMERCIO EXTERIOR
Período 1990-1999

Años	Saldo de Balanza Comercial Millones de dólares	Saldo de Balanza Comercial y PIB Porcentaje
1990	859	8.10%
1991	452	3.90%
1992	670.5	5.40%
1993	503.4	3.50%
1994	220.7	1.30%
1995	258.5	1.40%
1996	1,166.30	6.10%
1997	309.5	2.70%
1998	-1,362.10	-6.90%
1999*	1,309.54	9.58%



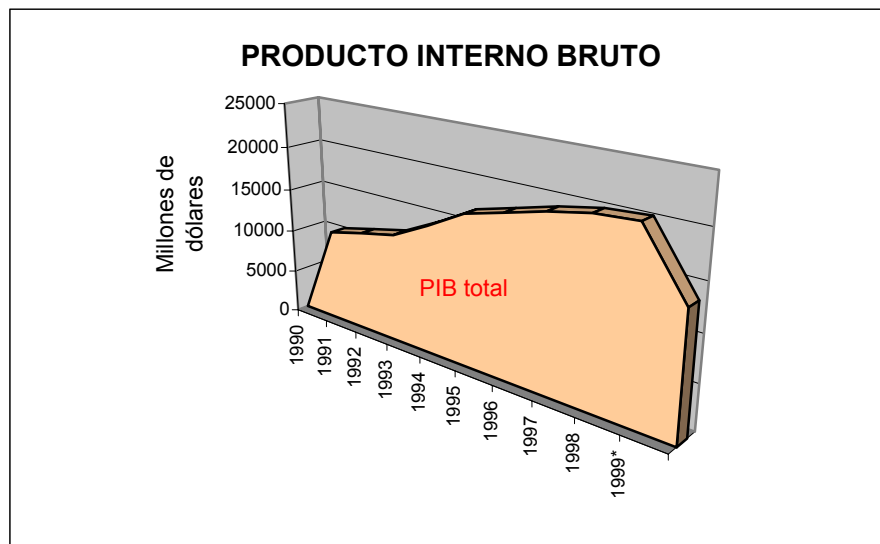
(*) Estas cifras corresponden sólo hasta noviembre de 1999 y son provisionales

FUENTE: Economía Ecuatoriana en cifras. ILDIS. 1998

ELABORACION: Los Autores

ANEXO 8
PRODUCTO INTERNO BRUTO
Cifras en dólares
Período 1990-1999

Año	PIB TOTAL Millones de dólares	PIB per cápita
1990	10,569	1,095.44
1991	11,525	1,169.40
1992	12,430	1,234.71
1993	14,540	1,413.95
1994	16,880	1,607.02
1995	18,006	1,678.22
1996	19,157	1,748.03
1997	20,007	1,790.23
1998	20,327	1,792.00
1999*	13,664	1,051.10



(*) Estas cifras corresponden sólo hasta noviembre de 1999 y son provisionales

FUENTE: Economía Ecuatoriana en cifras. ILDIS. 1998
ELABORACION: Los Autores

ANEXO 9
PRODUCTO INTERNO BRUTO: COMPOSICION
Participación porcentual
Período 1990-1998

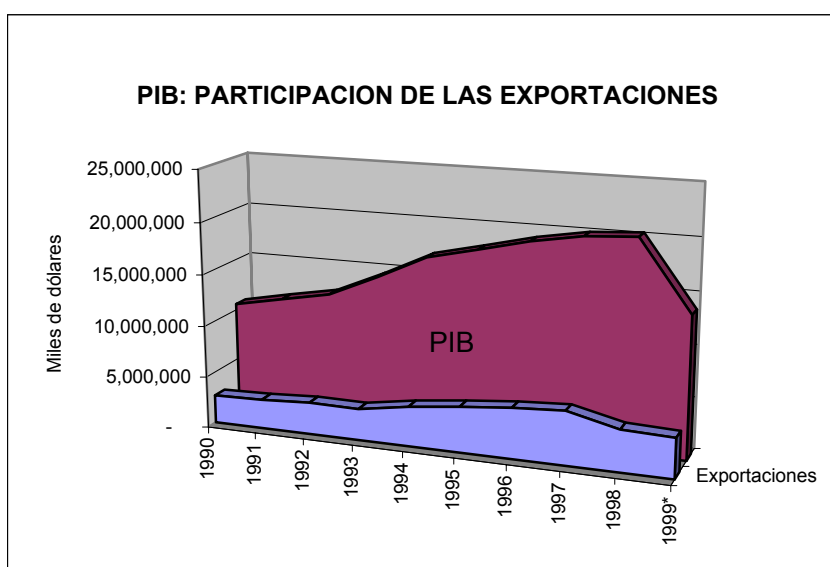
Años	PIB millones de dólares	Agricultura, caza, pesca y selvicultura	Petróleo y minas	Industria Manufact.	Electricidad gas y agua	Construcción	Comercio y hoteles	Transporte y Comunicaciones	Servicios financieros y a empresas	Servicios Gubernam. y Sociales	Otros elementos
1990	10,569	18%	12%	15%	1.5%	2.9%	15%	8.5%	8.1%	15.0%	4%
1991	11,525	18%	12%	15%	1.5%	2.8%	15%	8.5%	7.9%	14.6%	4%
1992	12,430	18%	12%	15%	1.5%	2.7%	15%	8.7%	7.8%	14.2%	5%
1993	14,540	17%	14%	15%	1.5%	2.5%	15%	8.9%	7.8%	13.8%	5%
1994	16,880	17%	14%	15%	1.5%	2.5%	15%	8.9%	7.7%	13.3%	5%
1995	18,006	17%	15%	15%	1.4%	2.4%	15%	9.0%	7.6%	13.1%	5%
1996	19,157	17%	14%	15%	1.4%	2.4%	15%	9.1%	7.6%	13.0%	5%
1997	20,007	17%	14%	15%	1.4%	2.4%	15%	9.1%	7.5%	12.7%	5%
1998	20,327	17%	14%	16%	1.0%	2.0%	15%	9.0%	8.0%	13.0%	5%

FUENTE: Economía Ecuatoriana en cifras. ILDIS. 1998

ELABORACION: Los Autores

ANEXO 10
PIB: PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES
Participación porcentual
Período 1990-1999

Años	Exportaciones miles de dólares FOB	PIB miles de dólares	Participación Exportaciones
1990	2,724,134	10,569,000	26%
1991	2,851,012	11,525,000	25%
1992	3,101,526	12,430,000	25%
1993	3,065,615	14,540,000	21%
1994	3,845,682	16,880,000	23%
1995	4,411,174	18,006,000	24%
1996	4,889,834	19,157,000	26%
1997	5,190,325	20,007,000	26%
1998	4,027,141	20,327,112	19.8%
1999*	3,856,160	13,664,000	28.2%

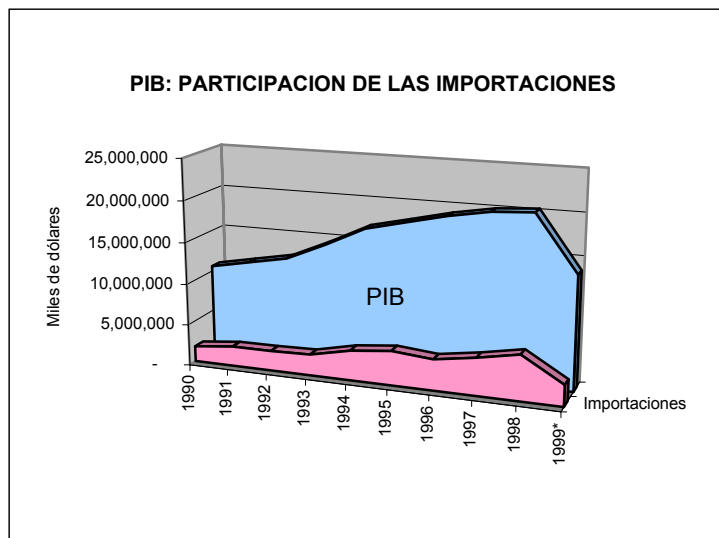


(*) Estas cifras corresponden sólo hasta noviembre de 1999 y son provisionales

FUENTE: Economía Ecuatoriana en cifras. ILDIS. 1998
ELABORACION: Los Autores

ANEXO 11
PIB: PARTICIPACION DE LAS IMPORTACIONES
Participación porcentual
Período 1990-1999

Años	Importaciones miles de dólares	PIB miles de dólares	Participación Porcentual
1990	1,865,126	10,569,000	17.65%
1991	2,399,040	11,525,000	20.82%
1992	2,430,978	12,430,000	19.56%
1993	2,562,223	14,540,000	17.62%
1994	3,622,019	16,880,000	21.46%
1995	4,152,635	18,006,000	23.06%
1996	3,723,570	19,157,000	19.44%
1997	4,510,658	20,007,000	22.55%
1998	5,457,015	20,327,112	26.85%
1999*	2,546,622	13,664,000	18.64%



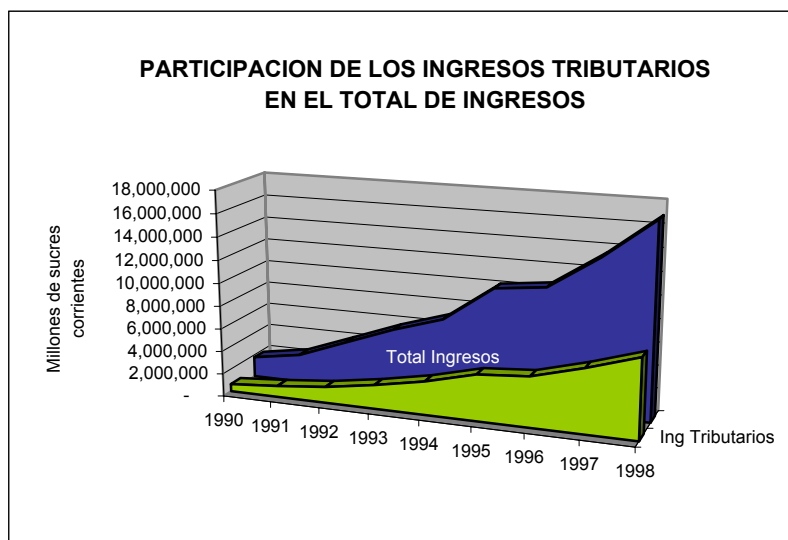
(*) Estas cifras corresponden sólo hasta noviembre de 1999 y son provisionales

FUENTE: Economía Ecuatoriana en cifras. ILDIS. 1998

ELABORACION: Los Autores

ANEXO 12
INGRESOS TRIBUTARIOS
Cifras en millones de sucres corrientes
Período 1990-1998

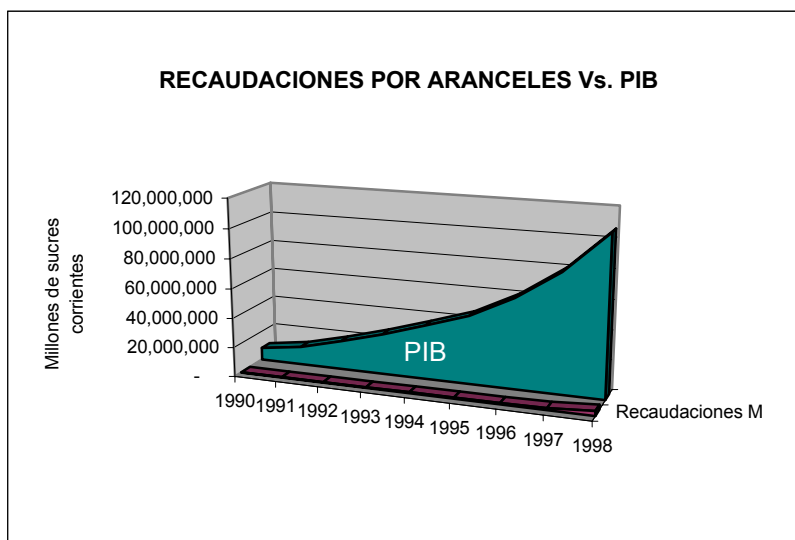
Años	Total Ingresos	Ingresos Tributarios	Participación porcentual
1990	1,764,264	641,419	36.4%
1991	2,475,483	972,384	39.3%
1992	4,075,896	1,407,325	34.5%
1993	5,695,667	2,086,187	36.6%
1994	7,046,512	2,916,917	41.4%
1995	10,134,479	4,030,358	39.8%
1996	10,633,888	4,369,666	41.1%
1997	13,515,461	5,558,287	41.1%
1998	16,917,364	6,936,119	41.0%



FUENTE: Economía Ecuatoriana en cifras. ILDIS. 1998
ELABORACION: Los Autores

ANEXO 13
RECAUDACIONES POR ARANCEL Vs. PIB
Cifras en millones de sucres corrientes
Período 1990-1998

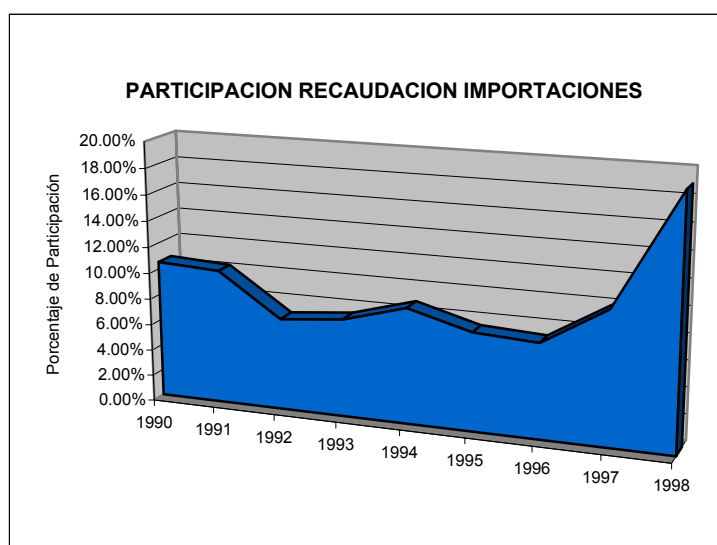
Años	PIB	Recaudación Importaciones	Participación porcentual
1990	8,204,222	185,711	2.26%
1991	12,295,991	254,211	2.07%
1992	19,413,602	285,356	1.47%
1993	27,451,088	424,636	1.55%
1994	36,478,366	621,591	1.70%
1995	46,005,438	760,067	1.65%
1996	60,726,745	767,220	1.26%
1997	80,176,447	1,371,622	1.71%
1998	107,379,000	3,215,942	2.99%



FUENTE: Economía Ecuatoriana en cifras. ILDIS. 1998
ELABORACION: Los Autores

ANEXO 14
PARTICIPACION RECAUDACION IMPORTACIONES
Cifras en millones de sucres corrientes
Período 1990-1998

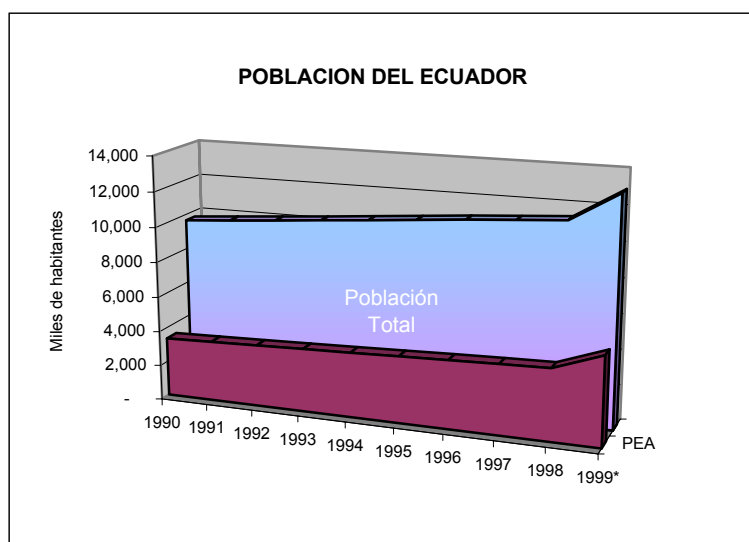
Años	Total Ingresos	Recaudación Importaciones	Participación porcentual
1990	1,764,264	185,711	10.53%
1991	2,475,483	254,211	10.27%
1992	4,075,896	285,356	7.00%
1993	5,695,667	424,636	7.46%
1994	7,046,512	621,591	8.82%
1995	10,134,479	760,067	7.50%
1996	10,633,888	767,220	7.21%
1997	13,515,461	1,371,622	10.15%
1998	16,917,364	3,215,942	19.01%



FUENTE: Economía Ecuatoriana en cifras. ILDIS. 1998
ELABORACION: Los Autores

ANEXO 15
POBLACION DEL ECUADOR
Cifras en miles de habitantes
Período 1990-1999

Años	Población Total	Población Económicamente Activa (PEA)
1990	9,648	3,360
1991	9,855	3,444
1992	10,067	3,530
1993	10,283	3,618
1994	10,503	3,709
1995	10,729	3,801
1996	10,959	3,896
1997	11,154	3,994
1998	11,348	4,074
1999*	13,000	5,067



(*) Estas cifras son estimaciones de entidades no oficiales

FUENTE: Economía Ecuatoriana en cifras. ILDIS. 1998
ELABORACION: Los Autores

ANEXO 16
DEVALUACION, SALARIOS E INFLACION
Cifras en sucres
Período 1990-1999

Años	Salario Mínimo Vital	Tipo de Cambio	Inflación
1990	32,000	891.6	49.5%
1991	40,000	1,284.1	49.0%
1992	60,000	1,873.5	60.2%
1993	66,000	2,014.5	31.0%
1994	70,000	2,298.1	25.4%
1995	85,000	2,914.8	22.8%
1996	95,000	3,596.2	25.5%
1997	100,000	4,393.0	30.7%
1998	100,000	6,480.0	45.0%
1999*	100,000	21,052.0	65.0%

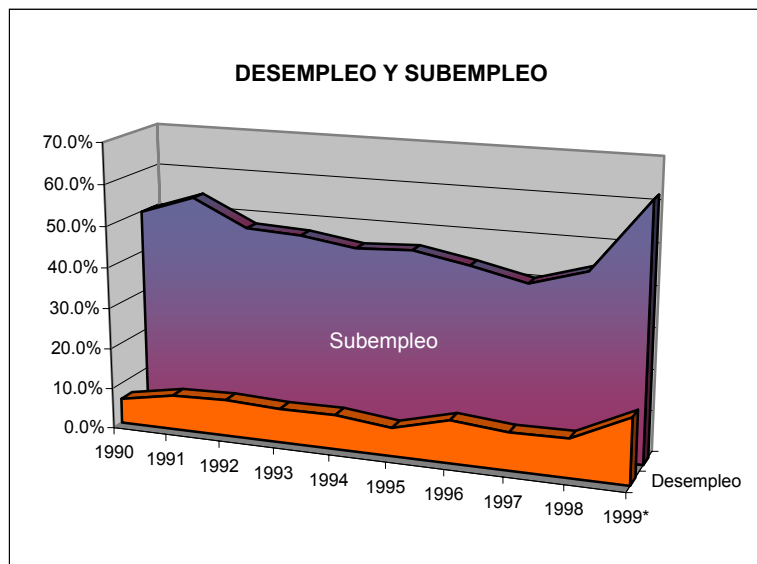
(*) Estas cifras son estimaciones de entidades no oficiales

FUENTE: Economía Ecuatoriana en cifras. ILDIS. 1998

ELABORACION: Los Autores

ANEXO 17
DESEMPLEO Y SUBEMPLEO
Porcentajes
Período 1990-1999

Años	Desempleo	Subempleo
1990	6.1%	49.8%
1991	8.5%	54.3%
1992	8.9%	47.9%
1993	8.3%	47.2%
1994	8.4%	45.2%
1995	6.9%	45.9%
1996	10.4%	43.4%
1997	9.2%	40.4%
1998	9.4%	44.5%
1999*	16.0%	62.0%



(*) Estas son cifras son estimaciones de entidades no oficiales

FUENTE: Economía Ecuatoriana en cifras. ILDIS. 1998

ELABORACION: Los Autores

ANEXO 18

SINTESIS DE LA CRISIS DEL SISTEMA FINANCIERO 1998-1999: La Baja Productividad de la Banca Ecuatoriana

Durante 1998 y 1999, la ineficiencia del sistema financiero ecuatoriano, fue un hecho latente, a partir del colapso que sufrieron determinadas instituciones bancarias, lo cual ha puesto en evidencia el poco control ejercido sobre las operaciones financieras y, principalmente, sobre sus administradores. Esto indiscutiblemente, agravó aún más la situación económica del país, pues, la inseguridad ocasionada hizo que la capacidad de ahorro y de inversión nacional y extranjera, disminuyeran notablemente.

A partir de abril de 1998, a criterio de la Junta Bancaria, Solbanco tuvo que ser liquidado, pues no estaba en condiciones de cumplir sus obligaciones con el público. Esta situación se originó a raíz del incumplimiento, por parte del Estado, de un crédito otorgado para el financiamiento del plan de vivienda popular *Un solo toque*. Meses después dicho banco fue capitalizado por los depositantes, evitando su liquidación y reabriendo sus puertas.

Posteriormente, en agosto, la Junta Bancaria ordenó la liquidación del Banco de Préstamos, el cual durante esos últimos tres meses habría sufrido retiros de depósitos por más de 120 millones de dólares, encontrándose así, incapacitado para atender sus obligaciones con el Banco Central. Aparentemente, lo sucedido se debió a retiros que importantes clientes del banco efectuaron en subsidiarias costa afuera, al colapsar el precio del petróleo, pues existía el temor de que la cartera de Préstamos se encontrara vinculada con el grupo Peñafiel, propietario de Tripetrol, la mayor empresa petrolera del país que efectuaba negocios en el exterior. Siendo luego este rumor rectificado por

el Superintendente de Bancos, quién aseguró el mal manejo administrativo debido a la concentración del grupo vinculado al sector petrolero.

El 19 de noviembre de 1998, el gobierno respondió a los hechos suscitados, con el proyecto de "*Ley de Reordenamiento Económico en el Área Tributaria y Financiera*" enviado al Congreso Nacional, con cuyas reformas se buscaba introducir mecanismos que permitieran la reactivación de los sectores productivos, el fortalecimiento y mejor funcionamiento del sistema financiero, mediante el saneamiento de su cartera vencida.

Los puntos principales de esta ley, que fue aprobada a fines de 1998, fueron¹:

- a) El establecimiento de un *seguro* ilimitado para los depósitos y otras captaciones, de personas domiciliadas en el Ecuador, en entidades financieras autorizadas para captar depósitos del público en el país, incluyendo también los créditos concedidos por entidades extranjeras no vinculadas con las instituciones financieras para financiar comercio exterior y capital de trabajo.
- b) Para administrar el mencionado seguro, se creaba la *Agencia de Garantía de Depósitos (A.G.D.)*, entidad de derecho público con personalidad jurídica propia y un Directorio compuesto por el Superintendente de Bancos, quien la presidiría, el Ministro de Finanzas y un miembro del Directorio del Banco Central del Ecuador.
- c) Los *esquemas de reestructuración o saneamiento*, serían ejecutados por la A.G.D. en aquellas instituciones financieras que sea necesario para manejar la situación de entidades en problemas y poder ejercer un estricto y efectivo control.
- d) Se crearían los *Bonos de Reactivación Económica* para reestructurar la cartera de los bancos mediante el intercambio de hasta el 25% de la misma por dichos bonos, que serían emitidos por la Corporación Financiera Nacional, de tal forma que dicha entidad tendría a su cargo la cartera difícil de los bancos. Finalmente, los bancos recibirían los BRE, que son documentos a largo plazo, no negociables y pueden ser usados para el encaje o rипiar con el Banco Central del Ecuador.

¹ José Borrero. "El seguro de depósitos y el saneamiento", CORDES, Ecuador, Noviembre 1998, pág.5-6.

Tan pronto como entró la AGD en funciones, presidida por el Superintendente de Bancos Jorge Egas Peña, FILANBANCO entró en proceso de rehabilitación, bajo el esquema de reestructuración. Se le entregaron 140 millones de dólares en nuevo capital, a través de un bono, el mismo que no ha sido negociado pero que esta institución aprovecha en pactos de recompra. La ayuda gubernamental dada a este banco se calcula en un total de 700 millones de dólares aproximadamente.

El primer banco en solicitar el ingreso a un proceso de reestructuración fue el Banco del Tungurahua, cuyo patrimonio de sus accionistas se transfirió a provisiones para incobrables (al igual que en el caso Filanbanco). Sin embargo, el 30 de diciembre, la AGD decidió que dicho banco entre en proceso de saneamiento.

El 13 de enero de 1999, Financorp entró en saneamiento, luego de un intento de fusión frustrada con Finagro, la cual cinco días después también fue sometida a este proceso al no poder pagar al I.E.S.S. Otra institución que entró directamente en proceso de saneamiento, a mediados de enero, fue el banco del Azuay. Luego de las sonadas auditorías, Banco del Occidente, Bancomex y el Banco del Progreso entraron a reestructuración, presentando este último elevados índices de cartera vencida y préstamos vinculados (resultados de la auditoría realizada por la empresa Deloitte & Touche).

Con las auditorías internacionales que el gobierno nacional, representado por el presidente Jamil Mahuad, estableció que se realizaran a todas las instituciones bancarias del país, se pudo conocer con certeza la situación financiera de los bancos. Adicionalmente, se implementó la Ley de Fortalecimiento del Sistema Financiero (aprobada 29 de julio de 1999 con profundas reformas a lo originalmente elaborado) mediante la cual:

- Se le asigna al directorio de la Agencia de Garantía de Depósitos las atribuciones de decidir, en virtud de las auditorías, lo que conviene a cada banco.

- Se estableció una figura inédita en materia financiera, que obliga al estado a garantizar a través de la AGD, la devolución total del capital de los depósitos y captaciones contratados con anterioridad a la expedición de la presente Ley.
- Se prevé que durante el proceso de saneamiento de un banco, la Superintendencia de Bancos podrá intervenir en los bienes de accionistas y socios que: posean más del 3% del capital y hayan recibido créditos vinculados; y de los funcionarios que tengan representación en la institución.
- Además, esta entidad podrá solicitar la prohibición de la salida del país de los accionistas, socios o administradores de un banco en proceso de liquidación, así como se les prohíbe volver a manejar o asociarse con las instituciones saneadas.

En dicha Ley de Fortalecimiento del sistema financiero se estableció:

Como entidades viables a los bancos que:

- Tienen patrimonio superior al 9%, los cuales operarán con normalidad y no requieren elevar su capital.
- Aquellos que tiene un patrimonio técnico superior a cero, pero menor a 9%, y tienen que capitalizarse hasta el 30 de septiembre.

Como entidades no viables a los bancos que:

- Tienen patrimonio técnico menor a cero.
- Las 10 instituciones que, previamente entraron a ser administradas por la A.G.D.

Los bancos no viables pueden fusionarse, ser absorbidos, o sus accionistas pueden inyectar capital propio, teniendo como plazo hasta el año 2002 para lograrlo.

El índice de solvencia y patrimonio técnico fueron los criterios utilizados para definir que bancos privados de los 35 del sistema son viables.

El 30 de julio de 1999, el nuevo Superintendente de Bancos, Jorge Guzmán anunció los resultados de las auditorías internacionales, según las cuales:

1. Cierran sus puertas por 60 días: Solbanco, Banco Unión y Banco de Crédito. Los cuales se reestructurarán y serán absorbidos por el Banco Continental.
2. Bancomex: pasa a saneamiento en la AGD y los 4 accionistas pierden su patrimonio.
3. Deben fortalecerse los siguientes bancos: Popular, La Previsora, Cofiec y Pacífico; los cuales recibirían hasta 148 millones de dólares y tienen un año para inyectar capital fresco y llegar al patrimonio establecido por la Ley (9%). Seguirían operando normalmente y tendrán un interventor de la Superintendencia de Bancos.
4. Los mejores bancos fueron: Amazonas, Guayaquil, Producción, Aserval, Internacional, Territorial, Austro, Litoral, Rumiñahui, Bolivariano, Loja, Solidario, Centro Mundo, Machala, Sudamericano, Comercial de Manabí, Pichincha, Unibanco, GNB.

Costo de Salvataje Bancario

El costo potencial del saneamiento del sistema financiero se espera que no supere los 1.500 millones de dólares, actualmente se ha distribuido de la siguiente manera:

En millones de dólares: Filanbanco 816; Progreso 112,9; Popular 60; Azuay 58; Finagro 51; Tungurahua 40; Financorp 28; Occidente 12.

Con la publicación de los resultados de las auditorías², las entidades bancarias que fueron intervenidas por la AGD, en orden cronológico, fueron:

En reestructuración:

Filanbanco: 4 de diciembre de 1998; Solbanco: 30 de julio de 1999

En saneamiento

Tungurahua: 29 de diciembre de 1998; Financorp: 13 de enero de 1999; Finagro: 18 de enero de 1999; Azuay: 18 de enero de 1999; Sociedad Financiera América: 24 de

² Fuente: Diario El Universo

febrero de 1999; Sociedad Financiera Finannova: 24 de febrero de 1999; Occidente: 1 de marzo de 1999; Mutualista Previsión y Seguridad: 28 de abril de 1999; Progreso: 13 de julio de 1999; Bancomex: 15 julio de1999; Popular: 25 de septiembre de 1999.

En liquidación: Banco de Préstamos

Propiedad del Banco Central: Continental

Otros: Banco de Crédito: 1 de octubre de 1999; Banco Unión: 1 de octubre de 1999;

En absorción: La Previsora: 4 de octubre de 1999

Finalmente, es importante mencionar las posibles fusiones entre los bancos: Pacífico-Continental y Filanbanco-Previsora, tales planteamientos tienen como finalidad reducir el número de entidades bancarias dentro del sistema financiero y al mismo tiempo crear instituciones fuertes con una elevada capacidad de solvencia y liquidez que proporcionen más confianza en el sistema.

BIBLIOGRAFIA

1. ACOSTA, Alberto. *Breve Historia Económica del Ecuador*, Corporación Editora Nacional, Quito, 1998.
2. ACOSTA PUERTAS, Jaime. *América Latina: ¿Modelo de industrialización y de innovación tecnológica?*, 1988.
3. AROSEMENA, Guillermo. *El Comercio Exterior en el Ecuador: Período Contemporáneo 1921-1990*, Volumen III, 1993.
4. ARTETA, Gustavo. *Tendencias Económicas y Financieras*, Publicaciones semestrales sobre la Economía Ecuatoriana y su entorno, Editan: Gustavo Arteta y Luis Jácomer H., 2º semestre, año 2, Agosto 1998.
5. BALL, Donald. *Negocios Internacionales (Introducción y Aspectos Esenciales)*, IRWIN, Quinta Edición, España, 1996, 829pp.
6. Banco Central del Ecuador, *Información Estadística Mensual*, Últimas publicaciones.
7. Banco Central del Ecuador, *Boletín Anuario*, No. 20, 1998
8. Banco del Pacífico, *Agenda Exports 97*
9. Banco Mundial, *Análisis del Desarrollo Económico y Social del Ecuador*, 1998.
10. Cámara de Comercio de Guayaquil, Estadísticas y Publicaciones Varias
11. CHAHIN, Guillermo. *Comercio Exterior: Teoría y Práctica*, Edit. Librería El Profesinal, Bogotá, Colombia, 1987.
12. CORDES. Seminario Internacional. *Competitividad Internacional y Exportaciones*, Julio 1997-1998, Quito, Ecuador.

13. Corporación Financiera Nacional. *Cultivos de Exportación No tradicionales*, Tercera Edición, 1997.
14. CREAMER GUILLEN, Germán. KIM S. Kwuan. REYNOLDS W. Clark. *Ecuador en el mercado mundial*, Corporación Editora Nacional, Agenda de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional, 1997.
15. CRUZ SANTOS, Abel. *Temas de Economía Colombiana*. Ed. Temis 2ª, Edición, Bogota, 1957, pp. 211.
16. DESIPA. *La Economía Mundial a comienzos de 1996*. Departamento de Información Económica y Social y Análisis de Política de las Naciones Unidas.
17. Dirección de Estudios Económicos y Comercio Exterior, *Informes estadísticos y publicaciones variadas*.
18. ECHAVARRIA, Hernán. *Cómo hacer la apertura económica*, Legislación Colombiana, 1990.
19. Fundación Ecuador, *Ecuador y sus Ventajas Competitivas en el Mercado Internacional*, Guayaquil, Ecuador, Primera Edición, 1996.
20. FEDEXPORT. Revista Ecuador Exporta, varios números.
21. INCAE. *Preparando las empresas para la competitividad en Latinoamérica. Compitiendo por la prosperidad: La Agenda para Ecuador*, 1998.
22. Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad de Guayaquil. Boletín: *Difusión Económica: Economía Ecuatoriana 1997-1998*, Nov. Año 36, No. 2.
23. KRUGMAN, Paul. *Economía Internacional (Teoría y Política)*, McGraw-Hill, España, 1995, 928pp.
24. KOZDCHYK, Boris. *El Derecho Comercial ante el Libre Comercio y el Desarrollo Económico*, McGraw-Hill, México, 1996.
25. LEON, Carlos. *Los Efectos del Petróleo en la Economía y Sociedad Ecuatoriana*. Instituto de Ciencias Económicas de la Universidad de Guayaquil.
26. LUNA OSORIO, Luis. *Cómo exportar en el mundo y Competir*, 1997.
27. LUNA OSORIO, Luis. *Ecuador Sociedad Limitada*, Quito, Ecuador, diciembre de 1989.

28. MILLER, Patricio. *Modelo de Exportación Chilena: Crecimiento y Equidad*, Ceplan, Santiago de Chile, Mayo, 1996.
29. MONTAÑES, Jordi. *Empresa y Comercio Exterior*, Colección Management School, Ediciones Gestión 2000 SA, España, Barcelona.
30. OMC. *El Comercio Internacional 1995*. Organización Mundial del Comercio, Ginebra, pp. 1-3
31. PORTER, Michael. *La Ventaja Competitiva de las naciones*, Vergara, Argentina, 1991, 1025pp.
32. PORTER, Michael. *Ventaja Competitiva (Creación y Sostenimiento de un Desempeño Superior)*, Décimo Segunda Edición, México, 1996.
33. Publicaciones Diarios locales: EL COMERCIO, EL FINANCIERO, EL UNIVERSO, entre otros.
34. RUGMAN, Alan. *Negocios Internacionales (Enfoque de Administración Estratégica)*, McGraw-Hill, Última Edición, México, 1997, 671pp.
35. SERRANO, Alberto. *Economía Ecuatoriana en Cifras*, ILDIS, Primera edición, Quito, Ecuador, 1999, 220pp.
36. VICUÑA, Leonardo. *Economía Ecuatoriana: Recursos, Características y Problemas*, Dpto. de Publicaciones de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Guayaquil, 1998, 200pp.
37. VICUÑA, Leonardo. *Economía Ecuatoriana: Crisis y Políticas*, Dpto. de Publicaciones de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Guayaquil, 1998.
38. Revista *EKOS*, publicaciones varias
39. Revista *GESTION*, publicaciones varias
40. SERIES MCGRAW HILL, Comercio Internacional, México, 1994:
SERIE # 3: *Estrategia Internacional, más allá de las Exportaciones*
SERIE # 4: *Economía Internacional e Integración Económica*
SERIE # 5: *Intercambio Compensado. Teoría, Práctica y Estrategia*