



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO

MAESTRÍA EN FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL

TÍTULO DE LA TESIS:

“Competitividad de las principales exportaciones no petroleras del Ecuador”

Previa a la obtención del Grado Académico de Magíster en Finanzas y
Economía Empresarial

ELABORADO POR:

Ec. Amasilia Tamine Emén Ycaza

TUTOR:

Ing. Germán Avilés Murillo, Mgs.

Guayaquil, 14 de octubre del 2013



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por la economista Amasilia Tamine Emén Ycaza, como requerimiento parcial para la obtención del Grado Académico de Magíster en Finanzas y Economía Empresarial.

Guayaquil, a los catorce días del mes de octubre del año dos mil trece

DIRECTOR DE TESIS

Ing. Germán Avilés Murillo, Mgs.

REVISORES

DIRECTOR DEL PROGRAMA



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

YO, economista Amasilia Tamine Emén Ycaza,

DECLARO QUE:

La Tesis “**Competitividad de las principales exportaciones no petroleras del Ecuador**”, previa a la obtención del Grado Académico de **Magíster en Finanzas y Economía Empresarial**, ha sido desarrollada en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico de la tesis del Grado Académico en mención.

Guayaquil, a los catorce días del mes de octubre del año dos mil trece

Ec. Amasilia Emén Ycaza, Esp.

LA AUTORA



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO

AUTORIZACIÓN

YO, economista Amasilia Tamine Emén Ycaza,

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución de la Tesis de Maestría titulada: **“Competitividad de las principales exportaciones no petroleras del Ecuador”**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los catorce días del mes de octubre del año dos mil trece

Ec. Amasilia Emén Ycaza, Esp.

LA AUTORA

ÍNDICE

Introducción.....	1
Capítulo 1.- Antecedentes	
1.1. Las exportaciones ecuatorianas en la historia.....	5
1.1.1 Las exportaciones ecuatorianas a fines del siglo XIX.....	5
1.1.2 Las exportaciones ecuatorianas en la primera mitad del siglo XX.....	7
1.1.3 Evolución de las exportaciones de petróleo ecuatoriano.....	9
1.1.3.1 El inicio de la era petrolera.....	9
1.1.3.2 La exploración y la explotación: diversas modalidades en los contratos.....	11
1.1.3.3 El precio del petróleo.....	14
1.1.3.4 La trascendencia de las exportaciones de petróleo en la economía ecuatoriana.....	16
1.1.4 Las exportaciones no petroleras del Ecuador después de 1970.....	22
1.1.4.1 Las exportaciones tradicionales.....	22
1.1.4.2 Las exportaciones no tradicionales.....	24
1.2. Competitividad de los principales productos de exportación no petroleros del Ecuador.....	26
1.2.1 La competitividad del Ecuador.....	26
1.2.2 Eficiencia y productividad en las exportaciones no petroleras.....	36
1.2.3 El reconocimiento de la calidad.....	39
1.2.4 Participación de mercado de las exportaciones ecuatorianas.....	40
1.2.5 Panorama de las exportaciones ecuatorianas.....	44
Capítulo 2.- Marco teórico	
2.1 La competitividad como concepto económico.....	47
2.2 Factores que influyen sobre la competitividad.....	52

2.2.1 El entorno macroeconómico.....	52
2.2.2 Tecnología e innovación.....	54
2.2.3 Infraestructura.....	55
2.3.4 Cooperación entre empresas.....	57
2.4 La competitividad en la sociedad global.....	59
2.5 La competitividad en América Latina.....	61

Capítulo 3.- Metodología, análisis y resultados de la investigación

3.1 Justificación y pertinencia.....	64
3.2 El problema.....	64
3.3 La hipótesis.....	65
3.4 Formulación de la pregunta de investigación.....	65
3.5 Objetivos.....	65
3.5.1 General.....	65
3.5.2 Específicos.....	65
3.6. Metodología.....	66
3.7. Análisis.....	67
3.7.1. Análisis de la gestión pública: las políticas comerciales y la competitividad.....	67
3.7.1.1 La sustitución de importaciones.....	67
3.7.1.2 La Comunidad Andina y el Mercosur.....	69
3.7.1.3 Las políticas de los Estados Unidos.....	75
3.7.1.4 Las políticas de la Unión Europea.....	78
3.7.1.5 La búsqueda de nuevos mercados.....	81
3.7.1.6 Políticas ecuatorianas respecto a la Balanza de Pagos.....	82
3.7.1.7 Políticas ecuatorianas para fomentar la competitividad.....	84
3.7.2. Análisis de la gestión privada; el sector privado ecuatoriano y las exportaciones.....	89
3.7.2.1 La eficiencia en el sector privado ecuatoriano.....	89
3.7.2.1.1 La incorporación de tecnología.....	89

3.7.2.1.2 El capital humano.....	93
3.7.2.1.3 Las cadenas productivas.....	96
3.7.2.2 Importancia de las pequeñas y medianas empresas.....	99
Conclusiones.....	104
Recomendaciones.....	116
Bibliografía.....	118

INTRODUCCIÓN

En las exportaciones ecuatorianas tienen una participación básica los productos primarios; esto suele ocurrir por lo general en Latinoamérica, en unos casos más en otros menos, sin que se conozca en la historia ecuatoriana que el país haya destacado por su industrialización en algún momento. En las últimas décadas las exportaciones petroleras han tenido un lugar preponderante, como más adelante se verá en el primer capítulo de este documento, siendo que en los últimos años la economía ecuatoriana se está volviendo cada vez más dependiente del petróleo, dada la importancia de este recurso no renovable en el financiamiento del gasto público, que es alto, pues se han incrementado las inversiones en obra pública y ha crecido el tamaño del Estado, al mismo tiempo que la participación del Estado en la economía.

En este esquema, necesario de tomar en cuenta en el desarrollo de la presente tesis, la balanza comercial del país tiende a ser deficitaria, afirmación que es indiscutible si no se consideran las exportaciones petroleras, y apenas puede ser relativa si se considera el total de las exportaciones, es decir, si se incluye el petróleo. No siempre en la historia ecuatoriana las cosas han sido así. Productos agrícolas considerados tradicionales, como el cacao y el banano, han sido fundamentales para su economía desde que en el siglo XIX ésta se basó en la agroexportación. Aunque diversos factores han afectado el ritmo de crecimiento de las exportaciones agrícolas, éstas continúan siendo importantes para el Ecuador. En la década de los años setenta del siglo pasado apareció el petróleo, convertido en su principal producto de exportación. Se ha impulsado la industrialización y la exportación de productos no tradicionales, aunque ciertos rubros tradicionales, además del petróleo, continúan teniendo importancia en el volumen total, como se verá en el tercer capítulo.

La trascendencia de las exportaciones de petróleo en la economía ecuatoriana se puntualiza en el primer capítulo. En el presente trabajo se sostiene que una economía no puede ser indefinidamente dependiente de un recurso no renovable y que, aunque por un lapso lo pueda ser, eso no significa progreso económico si los

ingresos provenientes de dicho recurso no contribuyen al desarrollo de otros sectores, impulsando la productividad y la competitividad. Se debe considerar la vulnerabilidad de una economía que depende en buena medida de un recurso natural no renovable en manos del Estado, siendo este aspecto fundamental para el desarrollo del diseño previo para la realización de esta tesis y para el trabajo mismo.

Como se anota anteriormente, en los últimos años la política económica ecuatoriana se ha venido caracterizando por promover una participación cada vez mayor del Estado, a través fundamentalmente de la obra pública, basada en un alto precio del petróleo y una mayor eficiencia en la recaudación tributaria, que han permitido sostenerla, causando inquietud la baja en la inversión privada y el balance comparativo en este aspecto con los países vecinos, al mismo tiempo que la disminución de la provisión de reservas ecuatorianas para eventuales crisis. Sin embargo, el gobierno afirma que busca cambiar la matriz productiva e impulsar la competitividad del país.

En el trabajo se hace referencia a los principales productos ecuatorianos no petroleros: el banano, el cacao, los camarones, el atún, y otros animales acuáticos, y las flores, pero también a manufacturas, como los vehículos, en las que el país ha incursionado; a pesar de esto último, no se puede considerar equivocada la afirmación de que las principales exportaciones ecuatorianas no petroleras constituyen un conjunto de productos primarios: agrícolas y pecuarios. Como se verá, la tesis tiene como objetivo general generar una visión de la competitividad de las exportaciones ecuatorianas no petroleras, lo que se logra a través de las variables pertinentes, utilizando la metodología que se indica en el tercer capítulo.

La competitividad es un concepto ajeno a la simplicidad y a cualquier forma de reduccionismo, pues para determinarla, analizarla, desarrollarla o promoverla se deben considerar los múltiples factores que inciden en ella, aunque es posible abordarla desde diversos enfoques o centrarse en aspectos específicos. La tesis analizará las perspectivas de la competitividad internacional del Ecuador, que es un

aspecto clave dado el grado de interdependencia global existente, particularmente en el comercio de bienes, lo que se hace como queda dicho a través de las variables que se anotan en la metodología. Como se refiere en el segundo capítulo, que contiene el marco teórico, en la competitividad incide el accionar de los sectores público y privado, sin que pueda llegar a ser competitivo un país si un sector no actúa en armonía con el otro. Por este motivo, el análisis se realiza considerando la gestión dada en ambos sectores.

En el primer capítulo, y en breve reseña histórica, a modo de antecedente apropiado al tema a tratar, el trabajo refiere al cacao como producto de exportación fundamental y de gran impacto para la economía ecuatoriana hacia fines del siglo XIX y comienzos de XX, hasta que llegó la crisis de las exportaciones de este producto que, sin embargo, continuó siendo importante ya que se sumaron el banano, con mayor importancia en la actualidad, y el café, caracterizando al país como exportador de productos agrícolas. Se analiza luego la era petrolera hasta nuestros días, así como las exportaciones no petroleras del Ecuador después de 1970.

Como se verá en la sección correspondiente, el trabajo parte de la hipótesis de que la competitividad de las exportaciones ecuatorianas está en riesgo ante factores adversos y se deben tomar medidas para mejorarla. En el marco teórico de la tesis se exponen la competitividad como concepto económico y los factores que influyen sobre ella, en una visión teórica que recoge también alguna ejemplificación hecha sobre casos concretos. Antes, en el primer capítulo, con gráficos, se busca reflejar la competitividad, en términos actuales, del Ecuador y sus principales productos de exportación no petroleros, lo que es fundamental para el análisis de gestión que se realiza en el tercer capítulo, que permitirá llegar a las conclusiones de trabajo.

En el tercer capítulo se expone y analiza, siguiendo la metodología fijada para este trabajo, la participación de los gestores cuya actividad incide en la competitividad. Se comienza con las políticas comerciales en función de la competitividad y se hace una referencia al modelo de sustitución de importaciones,

empleado en la década de los setenta, para seguir revisando procesos de integración y políticas de socios comerciales, cuya evolución contribuye a configurar nuevos escenarios, frente a los cuales se destacan reacciones como la búsqueda de nuevos mercados y las políticas gubernamentales respecto a la situación de la balanza de pagos y el fomento de nuestra competitividad.

Luego se revisa el comportamiento del sector privado ecuatoriano, se busca establecer el grado de eficiencia con este se maneja en la agregación de valor y la inserción de las empresas en las cadenas productivas, cuál es la medida de la incorporación de nuevas tecnologías en la producción, fundamentales en la globalización del mercado. También se atiende al desarrollo humano de la población ecuatoriana y, en estrecha relación con esto, se analiza la importancia de las pequeñas y medianas empresas en la competitividad del país. Finalmente, se exponen las conclusiones y recomendaciones del trabajo.

CAPÍTULO 1

ANTECEDENTES

1.1 Las exportaciones ecuatorianas en la historia

1.1.1 Las exportaciones ecuatorianas a fines del siglo XIX

El cacao es una referencia básica de las exportaciones ecuatorianas del siglo XIX. Este fruto fue descubierto por los europeos en América. Los toltecas, mayas y aztecas lo cultivaban, usándolo como moneda y para preparar chocolate, pero de sabor amargo. El cacao había sido exportado desde las colonias de América del Sur desde mucho antes del siglo XIX, pero fue entonces cuando nuevos descubrimientos permitieron aprovecharlo mejor, extendiéndose sus aplicaciones como materia prima en las industrias alimenticia y farmacéutica. A inicios del siglo XIX el principal productor de cacao era Venezuela. En ese siglo, bajo el impulso de los portugueses, empieza la producción en algunos países del centro de África y se amplía en Brasil.

En el siglo XVI se impulsó el cultivo de cacao en la Costa ecuatoriana, siendo considerado el mejor por su calidad y aroma. A partir de 1789 fue exportado directamente desde Guayaquil, en vez de hacerlo desde lo que hoy es Perú. Se trata de la variedad de cacao denominada arriba¹, que es propia del Ecuador. Según estudios recientes esta variedad provendría de Zamora Chinchipe, donde se ha encontrado en estado salvaje.

En el siglo XIX, el cacao representó para el Ecuador lo que se conoce como un *boom*. Ortiz (1981) refiere que en su mensaje al Congreso Nacional, en 1892, el presidente Antonio Flores Jijón señalaba que “en menos de 20 años nuestro comercio ha crecido más de dos veces. De siete millones (números redondos) en 1871 fue más

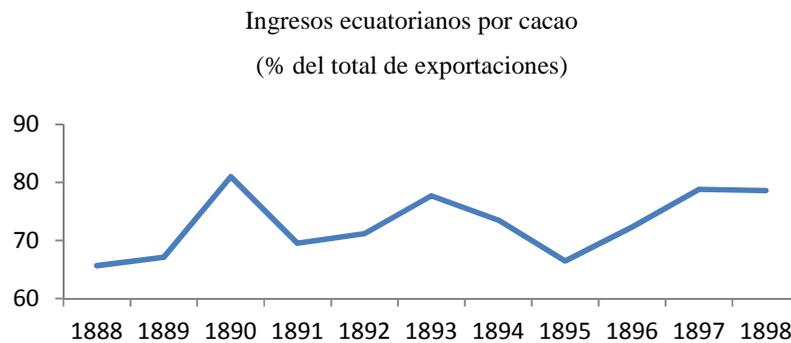
¹ Término utilizado para referirse al cacao cultivado en la cuenca alta de los ríos Daule y Babahoyo, que se volvió famoso entre los extranjeros por su calidad. El cacao nativo ecuatoriano se considera como el único cacao forastero con “sabor arriba” en el mundo (Programa Nacional de Biocomercio Sostenible, 2005).

de 19 millones y medio en 1891”. Para apreciar la importancia del cacao en esta expansión, se debe analizar los siguientes gráficos.



Fuente: Ortiz (1981)

Elaboración: la autora



Fuente: Ortiz (1981)

Elaboración: la autora

Ocurre que a finales del siglo XIX, los suizos producen chocolate en leche, que se vuelve muy apetecido. Mientras los precios del cacao estaban en aumento, los costos de transporte disminuían, puesto que los barcos de vela eran reemplazados por barcos de vapor. En 1879 la producción tuvo un incremento significativo, y continuó aumentando junto con la demanda en los mercados internacionales. Todo ello se conjugó y dio como resultado que durante las dos últimas décadas del siglo XIX los ingresos obtenidos gracias al cacao constituyeran la mayor parte de los ingresos por exportaciones del Ecuador; hacia el año 1900, eran casi el setenta por ciento.

La Revolución Liberal promovió la exportación del cacao, que fue predominante en el comercio exterior del Ecuador y favoreció el desarrollo del sector comercial y financiero interno. Por otra parte, los ingresos cacaoteros se concentraron en aquellos que estaban en el negocio y se dio preferencia a la importación de bienes suntuarios. El mercado de cacao era boyante; se duplicaron tanto la producción como el consumo y el precio se siguió incrementando hasta 1907. Ecuador era el principal productor, con una calidad de su cacao superior a la de los países africanos, que también lo exportaban.

1.1.2 Las exportaciones ecuatorianas en la primera mitad del siglo XX

Hacia la segunda década del siglo XX se produjo la crisis de las exportaciones de cacao. Con la Primera Guerra Mundial, la demanda había decaído drásticamente. Asimismo el precio disminuyó, siendo en 1921 menos de la cuarta parte que el año anterior. Además, las plantaciones se vieron afectadas por las plagas, debido a las cuales se importó cacao, principalmente de Venezuela, para cruzarlo con la variedad nacional, resultando híbridos con una mayor resistencia y productividad, pero un aroma inferior. Cuando el precio empezó a recuperarse, la capacidad de producción ya había decrecido sensiblemente (Acosta, 1995). La crisis provocó un descontento social, cristalizado en la Revolución Juliana, tras la cual se creó el Banco Central y se introdujeron nuevas regulaciones en las aduanas y el comercio exterior. Aunque el cacao siguió siendo importante, siendo cerca del treinta por ciento de las exportaciones hacia 1930, esto dista del setenta por ciento de una década antes.

La Segunda Guerra Mundial contribuyó a incrementar las ventas externas de los productos ecuatorianos, como café, palo de balsa, caucho, sombreros de paja toquilla, tagua y especialmente arroz, mientras ocasionaba impedimentos a las importaciones. Luego surgió el banano, que tuvo un gran crecimiento y se convirtió en el principal producto de exportación, permitiendo una recuperación económica. Torres (1999) cita a Velasco, quien afirma que a mitad del siglo XX las exportaciones ecuatorianas de banano recibieron un impulso por el gran aumento de su demanda en

Estados Unidos y Europa, pero sobretodo porque la producción en Centroamérica se vio diezmada debido a las plagas, lo que llevó a las empresas estadounidenses United Fruit y Standard Fruit a recurrir a otro país donde también se daban condiciones naturales favorables a la producción de banano.

El gobierno respaldó al sector bananero mediante créditos y subsidios, y las pequeñas y medianas plantaciones se multiplicaron. En 1950, la devaluación del sucre favoreció a los exportadores. El país continuó enfocado en la exportación de productos agrícolas. En conjunto, el banano, el cacao y el café llegaban al ochenta por ciento de las exportaciones. Se incrementó la obra pública, especialmente con la construcción de carreteras, y el Estado contribuyó a que otros sectores se beneficiaran de la bonanza, otorgando ayuda para mejoras técnicas. Una consecuencia del auge fue la emigración hacia la Costa inducida por el deseo de trabajar en las plantaciones bananeras. Por otro lado, los exportadores concentraron buena parte de los beneficios bananeros, invirtiéndolos en el extranjero, mientras que los pequeños y medianos productores eran los principales afectados por una caída de la demanda.

A fines de los años cincuenta el sector bananero sufre una crisis. La compañía United Fruit se retira del país; las plantaciones centroamericanas ya no estaban afectadas por las plagas y tenían ventajas como un menor costo de transporte y una mayor capacidad tecnológica para procesar el banano. Además, los productores ecuatorianos debían adaptarse a la tendencia mundial de preferir una nueva variedad de banano. Los pequeños y medianos productores no contaban con los recursos necesarios para realizar el cambio. Al principio de la siguiente década se produjo por añadidura una disminución de los precios del cacao y del café.

En los sesenta, mediante la reforma agraria, se procuró fomentar la incorporación de los avances tecnológicos en el sector, lo que aumentaría la productividad, y también reduciría la necesidad de mano de obra, posibilitando que esta se desplace hacia la industria, que se deseaba impulsar (Acosta, 1995). Pero el crecimiento de la industria se vio acompañado por el de las importaciones, que en dos

décadas se sextuplicaron. La balanza comercial se había vuelto deficitaria, situación que se revertiría esencialmente gracias al petróleo.

1.1.3 Evolución de las exportaciones de petróleo ecuatoriano

1.1.3.1 El inicio de la era petrolera

El petróleo es un recurso no renovable y la actividad alrededor de este combustible fósil, comprende exploración, explotación, refinación, almacenamiento y transporte y finalmente comercialización de crudo y derivados, pudiendo desarrollar cada etapa una empresa distinta o asumir una sola empresa una o más etapas. La exploración petrolera se remonta en el Ecuador al siglo XIX y la explotación a 1911, en que se perfora el primer pozo petrolero, en Ancón, en la Península de Santa Elena. En ese mismo año se señaló de modo expreso, en el Código de Minería reformado, que el petróleo es propiedad del Estado. A partir de 1919, el petróleo de Ancón es explotado por la empresa inglesa Anglo Ecuatorian Oilfields, que adquiere los derechos para la explotación en dicho territorio. Con los años vendrían las empresas Petrópolis y La Cautivo, que también explotaron petróleo en Santa Elena. Se dieron asimismo exploraciones en otras zonas de la costa ecuatoriana, pero sin éxito.

En 1967 la Anglo anunció que no le resultaba rentable continuar con sus operaciones, debido a que las reservas de petróleo en esa zona ya eran muy escasas. En 1976, se revierte al Estado todo el campo Ancón operado y explotado por dicha empresa y otras áreas, que son asumidas por la Corporación Estatal Petrolera Ecuatoriana (CEPE), creada en 1972. Hay que anotar que la producción de la Península de Santa Elena sirvió básicamente para abastecer al mercado nacional, quedando muy poco para la exportación, que entre 1928 y 1957 fue de 42 millones de barriles, o sea que en casi tres décadas se exportó un volumen similar al de los primeros ocho meses de 1972, cuando se inició el boom petrolero en el Ecuador.

Con la Ley de Petróleos de 1937 se había facilitado la exploración, que durante las siguientes décadas se realiza en la Amazonía, sin éxito, hasta 1967, en que el consorcio estadounidense Texaco Gulf, encontró un importante yacimiento en Lago Agrio. Vinieron unos años en que se otorgaron significativas concesiones para la exploración y explotación a compañías extranjeras. A la vez, se busca incrementar la participación del Estado con la creación de CEPE, a la que la Ley de Hidrocarburos de 1971 le asignó explorar y explotar, e industrializar y comercializar hidrocarburos y derivados. CEPE comienza entonces a negociar con las empresas extranjeras bajo la modalidad de contratos de asociación para la exploración y explotación de hidrocarburos y asume el control del poliducto Durán-Quito.

La primera exportación del petróleo amazónico se realizó el 17 de agosto de 1972, desde el puerto de Balao, en Esmeraldas. En 1973, el Ecuador ingresó a la Organización de Países Exportadores de Petróleo, OPEP, como miembro titular. CEPE pasa a adquirir con los años derechos y acciones de compañías extranjeras que operan en el Ecuador. En diciembre de 1976, tiene el 62.5% de las acciones del consorcio CEPE-TEXACO. El mismo año asume totalmente la comercialización interna. Además se construyeron los terminales marítimo y terrestre de Esmeraldas y el poliducto Esmeraldas-Quito. En enero de 1977, CEPE controla el 100% de las operaciones de abastecimiento de combustibles y en marzo del mismo año se inaugura la Refinería Estatal Esmeraldas con capacidad para procesar 55.000 barriles de petróleo por día; con ampliaciones, pasaría a procesar 110 mil barriles diarios. A esta se sumó en 1987 la Refinería Amazonas, con una capacidad para procesar 10.000 barriles diarios.

En 1989 CEPE se transforma en Petroecuador, que es matriz de empresas filiales que cubren toda la actividad petrolera estatal, y asume las operaciones del Oleoducto Transecuatoriano, entregado al Estado por la compañía Texaco, que hasta 1990 extrajo la mayor parte de la producción ecuatoriana de petróleo. Esta última entregó todas sus instalaciones a Petroecuador, retirándose del país en 1992, y al año

siguiente fue demandada por daños al medio ambiente, juicio que todavía continúa como se verá más adelante.

La dictadura militar que llegó al poder a principios de la década de los setenta promovía un modelo de sustitución de importaciones y la industrialización del país, con criterios nacionalistas. Hubo un nuevo auge gracias al petróleo, pero acompañado por un aumento de la deuda externa, que dio lugar a la crisis de principios de la década de los ochenta. A partir de 1982, se da paso a un modelo de liberalización comercial, que lleva a privatizar actividades rentables que realizaba el Estado. La política petrolera del país se dirige a atraer la inversión extranjera en el sector, bajo los pedidos de las empresas transnacionales interesadas, respaldadas por los organismos multilaterales de crédito.

Al confirmarse la presencia de petróleo en la Amazonía, surgieron grandes expectativas. Se pensó que los ingresos provenientes de la exportación de petróleo permitirían el desarrollo económico del país. El petróleo propició un cambio. El valor de las exportaciones se incrementó considerablemente, y al ser el Estado ecuatoriano partícipe de las ganancias obtenidas, proporcionó recursos para la ejecución de políticas para impulsar la industria nacional. Sin embargo, Ecuador permaneció como un exportador de materias primas fundamentalmente.

1.1.3.2 La exploración y la explotación: diversas modalidades en los contratos

Llanes (2008) refiere que Gustavo Jarrín Ampudia, quien fuera ministro de Estado de la dictadura militar de los setenta en el área de hidrocarburos, afirma en un texto publicado por sindicalistas de Petroecuador, que la compañía Anglo Ecuadorian Oilfields obtuvo el 99% de los beneficios de su producción petrolera. Hasta 1971 se habían concedido miles de hectáreas a varias empresas petroleras, con una escasa regulación del sector. Como se ha mencionado, en este año el Ecuador pasó a estar gobernado por una dictadura militar, la que con un espíritu nacionalista decidió que el Ecuador entrase a la OPEP y captar para el Estado los beneficios petroleros, con la

propuesta de impulsar la modernización del país. Esto se reflejó en la Ley de Hidrocarburos de 1971, que incrementó las regalías que debía obtener el Estado y estableció que los contratos petroleros podían durar hasta 20 años, sobre territorios con una extensión máxima de 200.000 has, con lo cual las compañías devolvieron el 80% de los terrenos que les habían sido concedidos originalmente por 50 años (Guaranda, 2007).

Los contratos bajo la modalidad original de concesión fueron desapareciendo, siendo reemplazados por los establecidos por la dictadura militar. Pero la crisis de la deuda ocasionó un nuevo cambio de política, y los contratos fueron reformados durante la segunda mitad de la década de los ochenta. Para Llanes (2008), esta reforma supuso desmejorar las condiciones para el Estado, en provecho de las compañías privadas petroleras. El Estado buscó incrementar sus ingresos, lo que llevó a retirarse de la OPEP, suprimiendo las limitaciones impuestas por las cuotas de producción establecidas por esa organización. Era conveniente incrementar los excedentes petroleros, con el fin de utilizarlos para pagar la deuda (Fontaine, 2002).

Desde 1985 hasta 1996 hubo ocho rondas petroleras, en las que se concedieron territorios por más de 4 millones de hectáreas, de las que más de las dos terceras partes pertenecen a la región amazónica. A las facilidades otorgadas para la inversión extranjera se sumó la privatización, impulsada en la década de los noventa, dando como resultado una creciente contribución de las empresas extranjeras a la producción petrolera nacional. Llanes (2008) subraya que, mientras en 1994 la mayor parte de la producción correspondía a Petroecuador, hacia el 2005 sucedía lo contrario, pues prevalecían las empresas privadas, aunque más recientemente el Estado es nuevamente predominante. En el 2002 se terminó de construir el Oleoducto de Crudos Pesados (OCP), que también forma parte de una estrategia de incremento de la capacidad de producción y exportación de petróleo. La obtención de mayores beneficios petroleros continúa siendo una preocupación, aunque el pago de la deuda externa no sea un problema tan abrumador.

En 1993 Ecuador se retiró de la OPEP, a la que había ingresado como miembro titular veinte años antes, y a la que se reintegraría en el 2007. La preocupación por el impacto ambiental de la actividad petrolera lleva a la expedición, en 1995, del Reglamento Ambiental para las Operaciones Hidrocarburíferas. Asimismo, en 1999, se establece a los parques nacionales Cuyabeno y Yasuní como zonas protegidas, quedando prohibidas las actividades extractivas, no solo petroleras, sino también madereras y mineras; de este modo se busca preservar la biodiversidad de la zona, así como el patrimonio intangible que representa la forma de vida de los grupos de indígenas no contactados que habitan en el lugar.

En el 2006 se incrementaron las regalías que las compañías petroleras extranjeras debían pagar al Estado. Esta medida se debería a que los precios del petróleo habían aumentado significativamente desde que los contratos fueron acordados, y el Estado habría querido aprovechar los mayores ingresos para impulsar el crecimiento del país. Poco después se declaró la caducidad del contrato de participación, en el territorio conocido como el bloque 15, que el Estado mantenía con la compañía estadounidense Occidental, debido a que ésta habría transferido parte de su concesión a una compañía canadiense sin la correspondiente autorización. La compañía solicitó una compensación y en el 2012 un fallo de un arbitraje internacional estableció que el Estado ecuatoriano debía darle más de un millón y medio de dólares, además de los intereses, incluso considerando el incumplimiento de Occidental, pues el gobierno también habría actuado ilegalmente.

En el 2007 se anunció la construcción de una nueva refinería, con una capacidad de 300.000 barriles diarios, y se inició el intercambio de crudo por derivados con Venezuela. En ese mismo año, el gobierno insistió en que las empresas petroleras privadas obtenían grandes ganancias, mientras el Estado, el dueño del petróleo, no recibía una proporción suficiente. Al renegociarse los acuerdos con cinco contratistas extranjeras, se propuso que el Estado obtenga el 99% de las ganancias derivadas del aumento del precio del petróleo, pero esa iniciativa no prosperó. En cambio, los contratos pasaron a ser de prestación de servicios. En esta

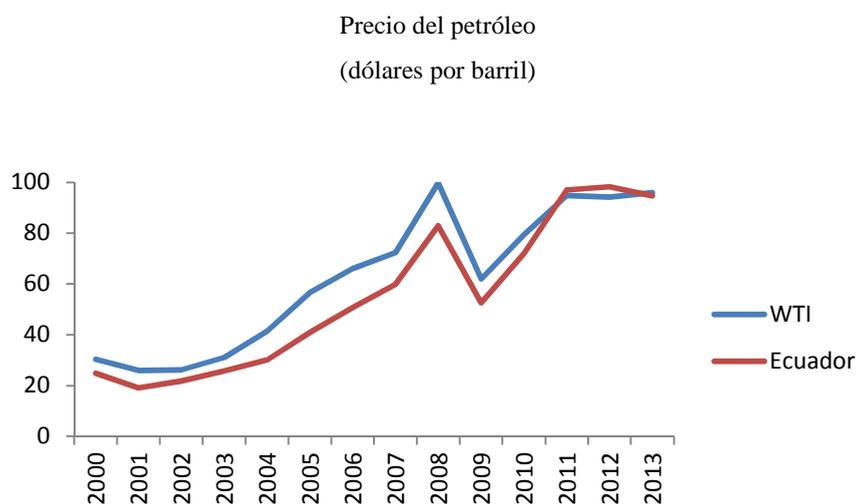
modalidad, las empresas no adquieren la propiedad del petróleo, sino que reciben un pago del Estado por sus servicios de extracción. A inicios del 2012, se acordó con empresas privadas que prestarían servicios de explotación en dos campos petroleros operados por Petroecuador, cuya producción había disminuido. Para incrementarla, las empresas realizarían inversiones que Petroecuador no se hallaba en capacidad de acometer, y que incluyen la utilización de nuevas tecnologías.

Ahora, ha sido descartado el proyecto ITT (Ishpingo, Tambococha, Tiputini), que pretendía evitar la explotación en esos tres campos petroleros, situados en el Parque Nacional Yasuní y la Reserva Faunística Cuyabeno, debido a la pérdidas medioambientales que causaría, a pesar de la importancia de las grandes reservas de petróleo en la zona; actualmente, por el contrario, se destaca dicha importancia, considerando que es necesario aprovechar el crudo para generar empleo e ingresos que contribuyan al desarrollo del país, por lo que la inversión privada referida en el párrafo anterior, es necesaria. El presidente Rafael Correa atribuyó el fracaso del proyecto Yasuní ITT a la insuficiente cooperación de la comunidad internacional, al no poderse alcanzar el objetivo establecido, es decir, la mitad de los recursos que, según se había calculado inicialmente, se obtendrían con la explotación. Italia, uno de los mayores contribuyentes al proyecto, puntualizó que la crisis sufrida en Europa influyó en el grado de cooperación. En cambio Alemania, que había insistido en ejercer control sobre el uso de sus aportes, lo cual muestra su desconfianza en la gestión del gobierno ecuatoriano, culpó a éste; habrían existido dudas entre los inversionistas acerca de la solidez del proyecto.

1.1.3.3 El precio del petróleo

En la segunda mitad del siglo XIX aumentó drásticamente la producción de petróleo, con lo cual disminuyó su precio. Pero a la vez los avances tecnológicos condujeron a su uso sumamente extendido, que le otorga una gran importancia económica y geopolítica, puesto que la distribución de las reservas ocasiona que algunos países dependan de otros para su abastecimiento. Con ello los países

productores, especialmente los del Medio Oriente, adquirieron un mayor poder de negociación, aunque las ganancias petroleras, los denominados petrodólares, regresaron a los mercados de Estados Unidos y Europa. El precio del petróleo pasó a ser especialmente influyente. La OPEP procuró mantenerlo en niveles altos, estableciendo cuotas sobre la producción de petróleo de sus miembros. La primera exportación ecuatoriana fue el 17 de agosto de 1972 con 308.238 barriles a 2.34 dólares el barril, precio que pronto se incrementó significativamente. En los últimos años el petróleo ha logrado precios elevados, como se aprecia en el siguiente gráfico.



Fuente: Diario El Universo

Elaboración: la autora

El aumento del precio del petróleo puede beneficiar a los exportadores netos, provocando un incremento de su riqueza, en la medida que los ingresos se reviertan en la economía nacional y sirvan para dinamizarla (Uribe y Ulloa, 2011). La tendencia al alza del precio del petróleo se ha visto alentada especialmente por la alta demanda de China e India, en su proceso de industrialización, y en general por el aumento de la demanda mundial. Merino (2010) señala que las medidas de expansión monetaria adoptadas por Estados Unidos para hacer frente a la reciente crisis se vieron acompañadas por la búsqueda de activos más rentables como las materias primas, y especialmente el petróleo, debiéndose resaltar que las transacciones de petróleo se realizan en dólares. Además, se han visto influenciadas

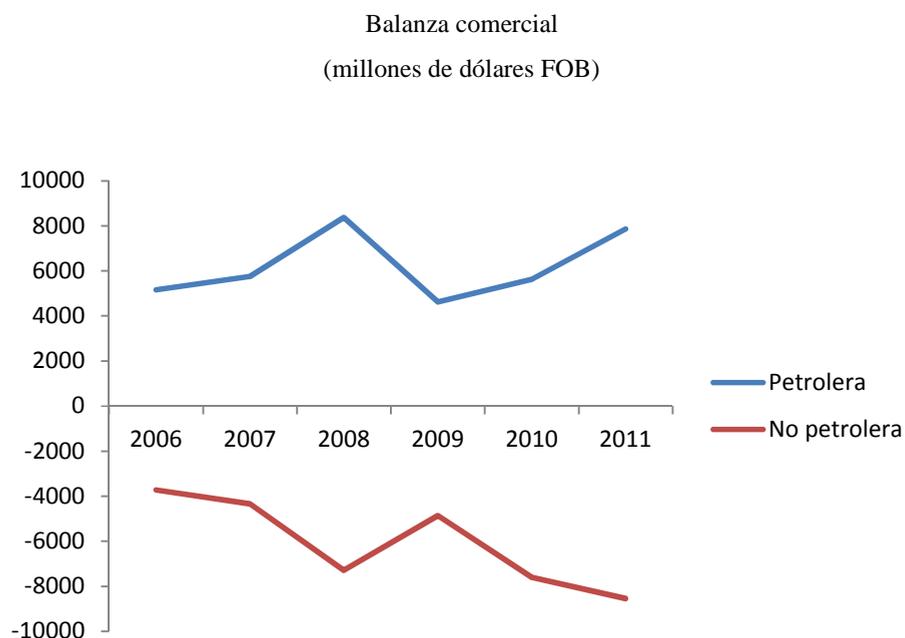
por los riesgos geopolíticos, tales como la amenaza de Irán de interrumpir su suministro de petróleo a algunos países europeos. En el 2011, por primera vez, Petroecuador pudo vender petróleo a un precio superior al del West Texas Intermediate, que es la referencia ecuatoriana. El incremento del precio del petróleo ha favorecido significativamente al gobierno ecuatoriano, que ha podido contar con mayores recursos para realizar inversiones y de esta manera dinamizar la economía.

1.1.3.4 La trascendencia de las exportaciones de petróleo en la economía ecuatoriana

El petróleo y sus derivados son fundamentales en la economía actual, debido a sus múltiples aplicaciones en todos los campos, que han permitido la reciente transformación tecnológica y la existencia de bienes que son parte de la vida cotidiana. A nivel mundial se reconoce la importancia estratégica del petróleo, como un recurso apetecido, al que es crucial tener acceso. La industria petrolera es además un atractivo negocio, pese a los elevados niveles de inversión que requiere, puesto que proporciona una alta rentabilidad. Durante la década del setenta, Ecuador experimentó un auge gracias al petróleo. Este sirvió para financiar el presupuesto del Estado, y la política fiscal fue fundamental para canalizar la prosperidad. Pero los proyectos realizados con esos recursos presentaron deficiencias tales como una insuficiente planificación y sobrecostos.

Además, estando enfocados en el mercado interno, se basaron en la importación de bienes e insumos, con lo cual resultaban vulnerables a la continuidad de los ingresos petroleros, más aún habiéndose sumado el aumento de la deuda externa. Como señala Fontaine (2002), la política petrolera del Estado ecuatoriano se vio condicionada a la necesidad de cumplir con los pagos de la deuda externa, que junto a los bajos precios del petróleo durante la década de los ochenta, llevó a intensificar la explotación petrolera. Al mismo tiempo, las inversiones realizadas por la empresa estatal fueron insuficientes, lo que motivó una creciente participación de empresas multinacionales, a las que se recurrió para las actividades de exploración.

Por otra parte, el surgimiento de un sector próspero, como el petrolero, habría significado el debilitamiento de otros. Ante ello, el Estado puede intervenir para incentivar la producción no petrolera; en Ecuador se buscó fomentar la industrialización. Sin embargo, mientras las importaciones se incrementaban dramáticamente, las exportaciones no petroleras aumentaron en menor proporción, generándose un déficit comercial que resultaría duradero. La capacidad de inversión estatal se relaciona con los ingresos petroleros, que pasaron a representar cerca del 40% del presupuesto del Estado en la década de los ochenta. Las exportaciones petroleras llegaron a sobrepasar el 60% de las totales. Ello muestra un alto nivel de dependencia con respecto al petróleo. La balanza comercial no petrolera del Ecuador suele ser deficitaria; solo incluyendo al petróleo se obtiene superávits.



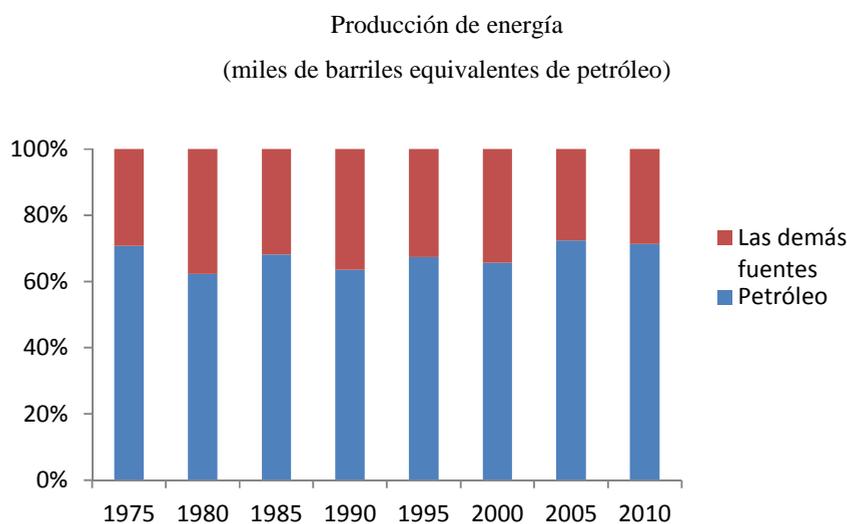
Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: la autora

El petróleo se convirtió en el impulsor del crecimiento económico del Ecuador al contribuir de forma importante en las exportaciones y en el presupuesto del Estado. Los ingresos petroleros han permitido la realización de muchas obras para la modernización del país, incluyendo la central hidroeléctrica de Paute, pero también se

puede temer que haya existido un desperdicio de recursos a causa de la corrupción o de la falta de visión. Galarza (1972) ya detalla al inicio del boom petrolero las posibilidades de un gran enriquecimiento ilícito con base en el negocio petrolero. Acosta (2003) señala que la bonanza petrolera permitió al país experimentar una transformación en términos de crecimiento económico, pero sin proveer bases sólidas para el desarrollo, al haberse mantenido una estructura rentista y paternalista.

Los beneficios provenientes del petróleo deberían ser aprovechados para impulsar los otros sectores productivos, generando para el país transformaciones positivas y sustentables. Como se ha mencionado, el petróleo es un recurso natural no renovable; en algún momento las reservas ecuatorianas se agotarían. La producción diaria de ciertos pozos ya ha venido disminuyendo. Por otra parte, existen reservas comprobadas que no se explotan, sea por motivos medioambientales o por falta de inversión. Cabe señalar también que Ecuador importa derivados del petróleo a causa de su insuficiente capacidad de refinación; se ha planeado la construcción de una nueva refinería, denominada del Pacífico, que la incrementaría sustancialmente. El petróleo representa la principal fuente de producción de energía, aunque la energía hidroeléctrica también tiene una gran importancia.



Fuente: CEPAL
Elaboración: la autora

Las recurrentes fluctuaciones en los precios del petróleo pueden tener un significativo impacto en la economía del país. Asimismo, cabe destacar que la explotación petrolera puede generar un significativo impacto ambiental. En la región amazónica el efecto es especialmente perjudicial al implicar la deforestación de la selva, y por tanto la pérdida del hábitat de los animales. El suelo pierde nutrientes y se erosiona, lo que favorece los derrumbes; es contaminado por los desechos industriales, como lo es también el agua, llegándose a producir capas de petróleo en los ríos. El gas quemado contamina el aire, perjudicando especialmente a las poblaciones cercanas (Guaranda, 2007).

Las actividades de las empresas transnacionales han ocasionado las quejas de los habitantes de la Amazonía ecuatoriana, quienes de forma reiterada han solicitado a las autoridades su intervención para salvaguardar sus derechos, como el de la propiedad de sus terrenos, pues algunos se han opuesto a que estos sean utilizados para realizar actividades relacionadas con la explotación de petróleo. Para lograr el apoyo de las comunidades locales las empresas han enfatizado los beneficios que las actividades petroleras pueden reportar a los pobladores; fundamentalmente la creación de fuentes de empleo, pero también la realización de sencillas obras sociales que las empresas se comprometen a realizar a cambio de que los pobladores autoricen la explotación petrolera, y para compensar los daños ambientales causados.

En ocasiones, las empresas petroleras se han negado a celebrar estos acuerdos. En otras, como señala Guaranda, no cumplen los compromisos adquiridos, lo que genera nuevas protestas, en las que la comunidad suele acusar no solo a la empresa sino también de traición a sus propios dirigentes. Además, las comunidades han pasado a esperar de las compañías petroleras, de modo prioritario, las obras sociales que regularmente el Estado debería emprender. Se ha llegado a medidas de hecho para manifestar el descontento, lo que ha requerido la intervención de la policía y el ejército, pues el gobierno tiene la responsabilidad de proteger bienes y personas y, en general, el orden público.

Las protestas de las comunidades suelen no tener la posibilidad de canalizarse hasta tener algún éxito. En estos momentos se presenta un caso que puede ejemplificar esta afirmación y que refleja como el Estado suele respaldar a las compañías petroleras, pues en general, comparte el deseo de las empresas de que sus actividades se realicen con celeridad y sin contratiempos, ya que generan beneficios económicos. Ahí está, en estos momentos en que se prepara este trabajo, lo que ocurre con la discusión sobre explotar o no las reservas del parque Yasuní y la posibilidad de una consulta popular que permitiría zanjar la polémica con participación ciudadana, que está rápidamente terminando en un tema politizado en el que a lo mejor al final no pesan los intereses de las comunidades.

Las consecuencias ambientales de la explotación petrolera deben ser una preocupación, pues representa un riesgo para áreas donde existe una gran biodiversidad, notoriamente en el referido caso de ITT, y puede perjudicar la salud de las personas. Por ello se suele promover la utilización de tecnología más avanzada, de manera que se minimice el daño ambiental, en lo que a propósito del caso antes mencionado insiste el discurso gubernamental. De cualquier forma, se plantea como una alternativa más eficaz y sostenible la utilización de fuentes renovables, por lo menos en el futuro.

Como se ha anotado, la empresa estadounidense Texaco realizó actividades petroleras en Ecuador desde 1964 hasta 1992, y en 1993 fue demandada por daño ambiental. Fue acusada de incumplir la legislación referente a aminorar el impacto ambiental en el sector petrolero, utilizando técnicas obsoletas y más perjudiciales, con el propósito de disminuir costos, generando billones de galones de agua contaminada por desechos tóxicos, además de derrames de millones de galones de petróleo. En 1993 la demanda fue presentada en Nueva York, sede de la empresa, pero en el 2003 el juicio pasó a jurisdicción y competencia ecuatorianas, en Sucumbíos, donde se habrían producido los daños. En el 2001 Chevron se había fusionado con Texaco, debiendo asumir el juicio. En el 2011, es decir una década más tarde, ya se dictó sentencia y se condenó a Chevron al pago de diecinueve billones de dólares, lo que la

empresa se niega a hacer. Chevron presentó un recurso de casación ante la Corte Nacional de Justicia ecuatoriana, aunque pueden continuar las acciones para el cobro, fuera del Ecuador. Según el gobierno ecuatoriano, Chevron ha emprendido una campaña internacional de desprestigio en su contra. Chevron, por su parte, hace señalamientos sobre la injerencia de la función ejecutiva ecuatoriana en la función judicial del país, con base a declaraciones públicas del presidente Correa.

La presencia, junto al reelecto presidente del Ecuador, de un vicepresidente que fuera Ministro Coordinador de Sectores Estratégicos, hace pensar que el gobierno actual continuará con un modelo extractivista basado en las actividades petroleras y mineras, lo que afectaría la competitividad de las demás exportaciones, que no serían promovidas en igual medida. Pero el gobierno ha propuesto, por el contrario, el objetivo de estimular otras actividades productivas, y la generación de energía por medio de fuentes renovables como la hidroelectricidad. Se ha señalado que se utilizarían los recursos provenientes de la explotación intensiva de los recursos petroleros y mineros con el fin de impulsar una mayor industrialización del país, lo cual constituyó parte esencial de la estrategia empleada en la década del setenta.

Mediante decreto el presidente Correa dio fin a la Iniciativa Yasuní ITT, que pretendía evitar la explotación petrolera debido al potencial impacto ambiental que causaría. A pesar de lo resuelto por la Asamblea Nacional autorizando con condiciones la explotación, hay sectores que insisten en que no existe claridad sobre si se daría paso solo al denominado plan B, que ya había sido contemplado como alternativa al potencial fracaso de la iniciativa y comprendía la explotación de los campos Tambococha y Tiputini, localizados en la periferia del parque, o si también a la larga se explotaría el campo Ishpingo, que se encuentra en su interior. Se ha señalado que los yacimientos de los campos ITT constituyen las principales reservas probadas y de no explotarse la producción ecuatoriana de petróleo sufriría en pocos años un importante descenso.

El presidente ha insistido en la necesidad de la explotación a fin de que el Estado obtenga ingresos que le permitan financiar diversas medidas para la reducción de la pobreza, pese a que existirían otras alternativas de financiamiento, entre las que se destaca el incremento de la inversión privada, cuya participación en el PIB ha decrecido mientras que la de la inversión pública ha aumentado. Se colige entonces que existe una marcada tendencia a continuar dependiendo de los ingresos petroleros para sostener el crecimiento económico del país.

1.1.4 Las exportaciones no petroleras del Ecuador después de 1970

1.1.4.1 Las exportaciones tradicionales

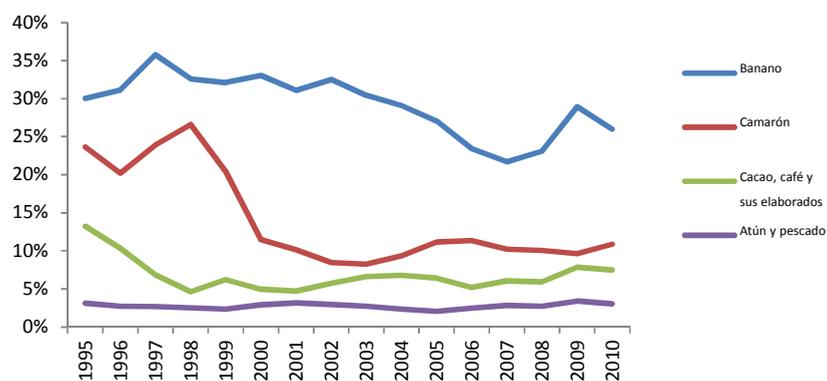
La producción primaria representa en el Ecuador un veintiún por ciento del PIB, estando compuesta esencialmente por la agricultura y ganadería, la pesca y acuicultura, y por la explotación minera, que incluye la petrolera. La producción ecuatoriana se caracteriza por su enfoque en materias primas y productos de bajo valor agregado, lo que se refleja en las exportaciones, de las que el setenta y siete por ciento corresponden a productos primarios. El café, el cacao, el banano, el camarón, el atún y los pescados en general son considerados productos tradicionales de exportación. Entre 1970 y 1972 hubo substanciales disminuciones de las exportaciones de banano del Ecuador. Luego las exportaciones ecuatorianas se recuperaron debido al petróleo, que como se ha indicado se convirtió en el producto principal, uniéndose al sector agropecuario en proveer recursos para la industria.

En los ochenta, en que surgió el camarón como un producto trascendental en las exportaciones ecuatorianas, el sector agropecuario creció más que la economía en su conjunto. En la siguiente década esa tendencia se revirtió, pero el sector fue el de mayor crecimiento con excepción del petróleo. Su participación en el PIB fue de cerca del diecisiete por ciento, representando un incremento con respecto a fines de la década de los setenta, en detrimento de la industria. Su peso es aún mayor si se considera a la agroindustria, al transporte y al comercio agropecuario como parte del

sector. El banano, el cacao y el café, que representaban alrededor del veinte por ciento del sector agrícola en la década de los setenta, con una ligera disminución a principios de los ochenta, mantuvieron su participación, mientras que otros productos agrícolas sufrieron un decrecimiento en beneficio de la pesca, también orientada principalmente a la exportación.

Los productos tradicionales de exportación crecieron más en la década de los noventa que los dirigidos al mercado interno, los cuales tuvieron crecimientos moderados y en algunos casos decrecieron. El banano, el camarón, el atún y los enlatados se vieron particularmente beneficiados, en tanto que el cacao y el café enfrentaron problemas, pero continuaron entre los de mayor superficie dedicada para su cultivo. La balanza comercial agropecuaria fue superavitaria, pero se puede señalar que las importaciones de materias primas y maquinaria para el sector se mantuvieron o incluso tendieron a disminuir, mientras las importaciones de alimentos aumentaban. El gráfico que se encuentra a continuación muestra la evolución reciente de las exportaciones no petroleras tradicionales, pudiéndose observar que su participación relativa ha disminuido, pero continúa siendo importante.

Exportaciones tradicionales
(como % de las exportaciones no petroleras)



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: la autora

El banano representó el veinticuatro por ciento de las exportaciones no petroleras en el 2011. Las exportaciones de banano se habían dirigido principalmente a Estados Unidos y Europa Occidental, pero desde la década de los noventa el consumo en Rusia creció aceleradamente. La pesca y la acuicultura han cobrado una creciente importancia; en conjunto, los productos de este sector, si se incluyen entre ellos los no tradicionales, llegan a superar al banano. El camarón ocupa el segundo lugar entre las exportaciones no petroleras. El cacao es superado por las flores naturales, en tanto que el café tiene una participación aún menor.

1.1.4.2 Las exportaciones no tradicionales

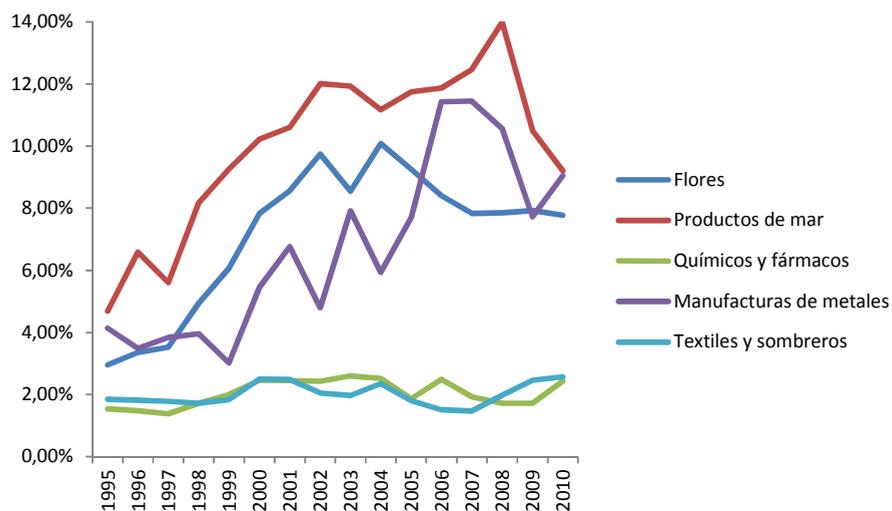
El principal rol del Ecuador en el mercado internacional ha sido como proveedor de productos primarios para los países desarrollados. La concentración en el petróleo y ciertos otros productos habría ocasionado el descuido de otros, cuyo potencial de exportación no se habría aprovechado plenamente al requerir un mayor apoyo económico y tecnológico. En la década de los noventa las exportaciones agrícolas y agroindustriales no tradicionales se incrementaron de manera significativa. A fines de los ochenta representaban menos del dos por ciento de las exportaciones; hacia fines de los noventa, cerca del diez por ciento.

Para Le Gall (2009) la especialización en productos de exportación no tradicionales para los que las condiciones naturales, como las relativas a la luminosidad y a la altitud en el caso del brócoli, confieren fuertes ventajas, es la reacción de muchos países ante los efectos del proceso de la globalización sobre la agricultura. Las exportaciones no tradicionales ecuatorianas son lideradas por los enlatados de pescado, que constituyen el rubro más importante del sector pesquero y acuícola después del camarón, y las flores naturales, fundamentalmente rosas, que como se ha manifestado superan al cacao. Otros rubros importantes son los extractos y aceites vegetales y los jugos y conservas de frutas. Estos cuatro rubros dan cuenta

de aproximadamente el cuarenta por ciento de las exportaciones no tradicionales, y veinte por ciento de las no petroleras.

Entre los productos manufacturados los principales son los vehículos y otras manufacturas de metal, las manufacturas de cuero, plástico y caucho, y los químicos y fármacos, que en conjunto corresponden a alrededor del veinte por ciento de las exportaciones no tradicionales y, como es de suponer, solo el diez por ciento de las no petroleras. En el 2011, las exportaciones no petroleras del Ecuador estuvieron concentradas en veinte productos que representaron cerca del setenta por ciento. De ellos solo dos son manufacturados: los vehículos a diesel y las cocinas a gas. En el siguiente gráfico se puede apreciar el importante crecimiento que experimentaron las flores, los productos de mar y las manufacturas de metales.

Exportaciones no tradicionales
(como % de las exportaciones no petroleras)



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: la autora

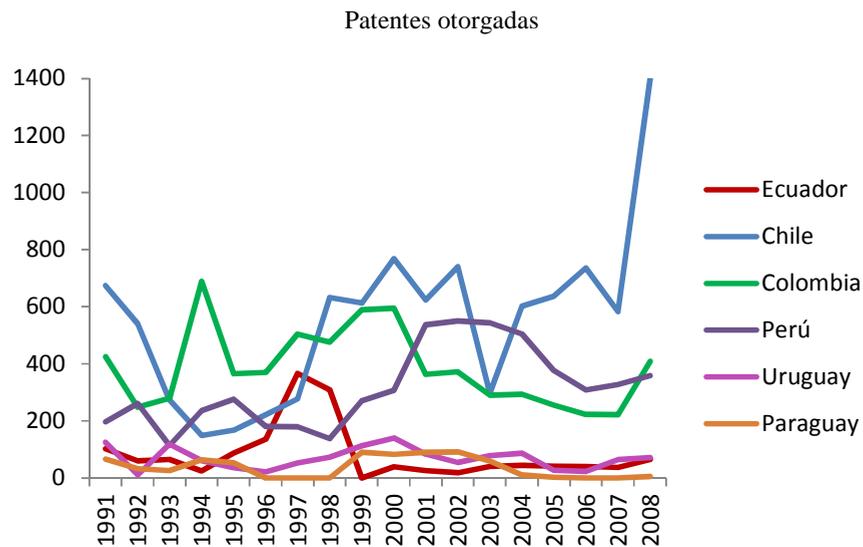
1.2 Competitividad de los principales productos de exportación no petroleros del Ecuador

1.2.1 La competitividad del Ecuador

En la actualidad, se entiende que un país es más competitivo cuando ofrece a las empresas un ambiente que promueve el crecimiento sostenido de la productividad y del ingreso de los habitantes, en el contexto de la globalización. Se señala que, en general, un país logra crecer más rápido si consigue crear un entorno de negocios mejor que el que correspondería a su propio nivel de ingreso. Los países deben aumentar sus capacidades en primer lugar en relación consigo mismos. La disponibilidad y la calidad de los factores productivos, el nivel tecnológico y la capacidad de organización son mejores en los países más desarrollados. Sin embargo, independientemente de su nivel de desarrollo, cualquier país que logra mejorar estas variables amplía su potencial económico. Por otra parte, si bien un país puede mejorar, otros pueden hacerlo a mayor velocidad. El Reporte de Competitividad Global 2012 destaca el ritmo mayor de crecimiento de las economías emergentes con respecto a las avanzadas, no obstante la desaceleración producida por la reciente crisis.

En el Reporte los países son ubicados en tres niveles de desarrollo, o en transición de uno a otro. Los países más avanzados se caracterizan por su capacidad de innovación. Wallace (2011) señala que uno de los principales retos de América Latina es la innovación, y cita a Bilbao, quien subraya que los esfuerzos en ese ámbito suelen pasar desapercibidos, porque sus efectos se ven a mediano y largo plazo. Países como Chile, Brasil y México son considerados en transición hacia ese tercer nivel. Ecuador se encuentra en el segundo, y como es característico de los países considerados en dicho nivel, es poco innovador y no se encuentra a la vanguardia de las mejoras tecnológicas. Cabe señalar que, según el Reporte, el noventa por ciento de las solicitudes de patentes corresponden a veinticinco países.

De todas maneras, se observa que las patentes otorgadas en Ecuador son escasas. A continuación se presenta un gráfico con el que se puede visualizar las diferencias en cuanto al otorgamiento de patentes en algunos países de la región.



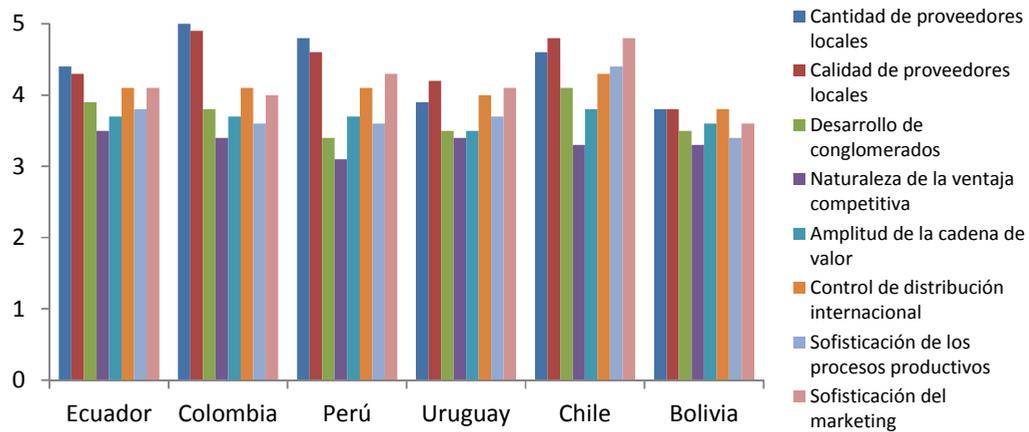
Fuente: Ricyt

Elaboración: la autora

Al establecer el nivel de sofisticación con el que las empresas compiten en su mercado se intenta evaluar la productividad de las empresas de un país, es decir, su capacidad de arrojar un resultado favorable de valor entre precios y costes, el grado en que participan en varias etapas de la cadena de valor y el grado en que sus beneficios dependen de la innovación, y no solo de causas tales como situaciones monopólicas, ayudas gubernamentales y bajos costos de los factores de producción. Ecuador obtiene puntuaciones similares a las de otros países en el segundo nivel de desarrollo. En este nivel, se considera que los países deben mejorar los procesos de producción y la calidad de los productos.

En el gráfico de barras que se encuentra a continuación están expuestos indicadores que reflejan la naturaleza de las ventajas competitivas de algunos países latinoamericanos, al compararse además de la percepción sobre dicha naturaleza

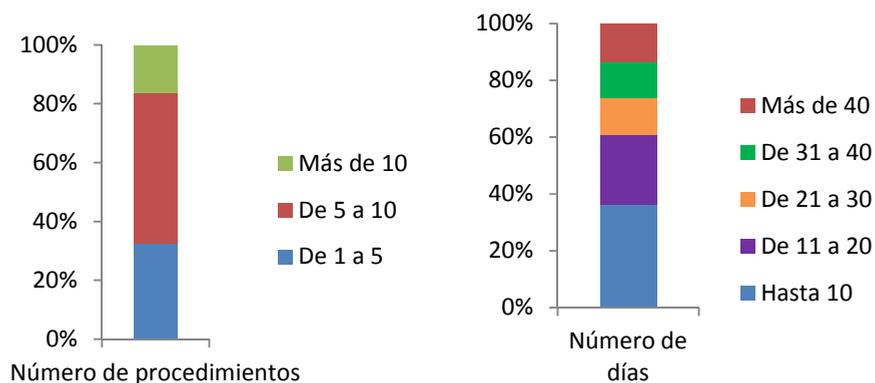
aspectos estrechamente relacionados como los procesos productivos, proveedores, marketing, distribución internacional, y en general cadenas de valor.



Fuente: Reporte de Competitividad Global 2013

Elaboración: la autora

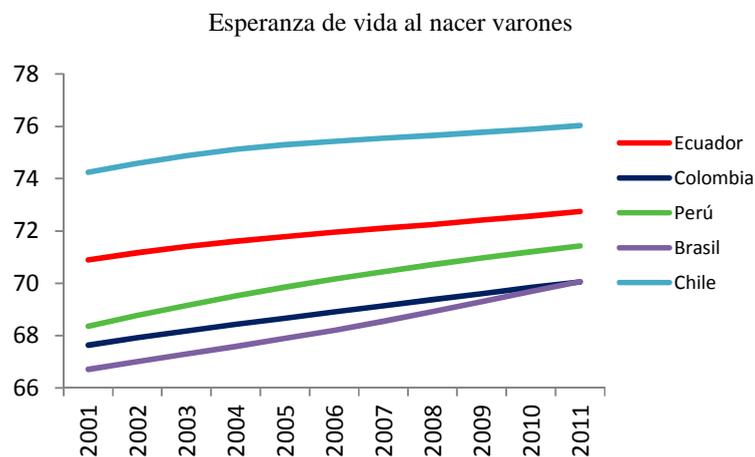
En cuanto a la sofisticación de los consumidores, Ecuador se encuentra casi en la media de los ciento cuarenta y cuatro países considerados en el Reporte del 2012, por debajo de Bolivia. Un problema que enfrentan los emprendedores ecuatorianos es la dificultad relativa para cumplir con las formalidades que demanda la constitución de una empresa; con trece procedimientos y cincuenta y seis días, el país se ubica en el peor veinte por ciento.



Fuente: Reporte de Competitividad Global 2012

Elaboración: la autora

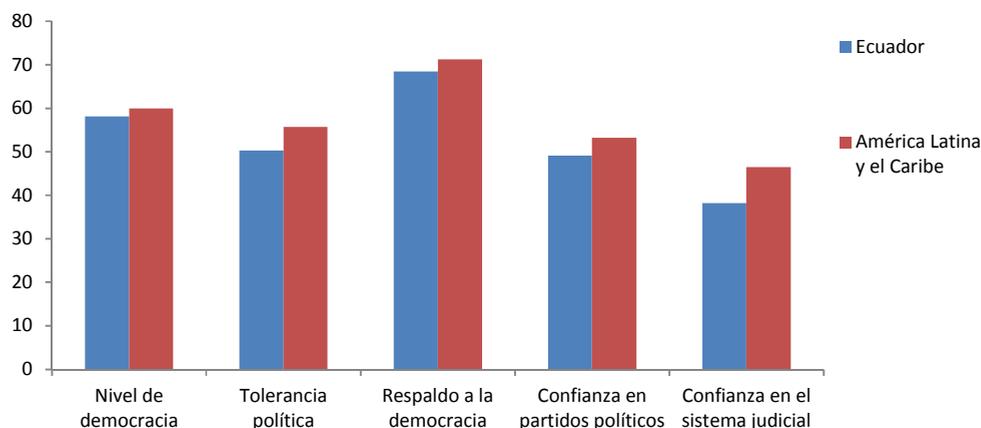
El PNUD (2012) manifiesta que una sociedad puede generar desarrollo, si se producen mejoras en la salud, educación y acceso a recursos de las personas, convirtiéndolas en más competitivas, pues se consigue que el trabajo potencie sus capacidades. En relación a los otros indicadores establecidos en el Reporte, Ecuador se encuentra comparativamente bien posicionado en los correspondientes a salud y educación, habiendo aumentado en el 2013 su puntuación frente al año anterior, al igual que en innovación.



Fuente: Banco Mundial

Elaboración: la autora

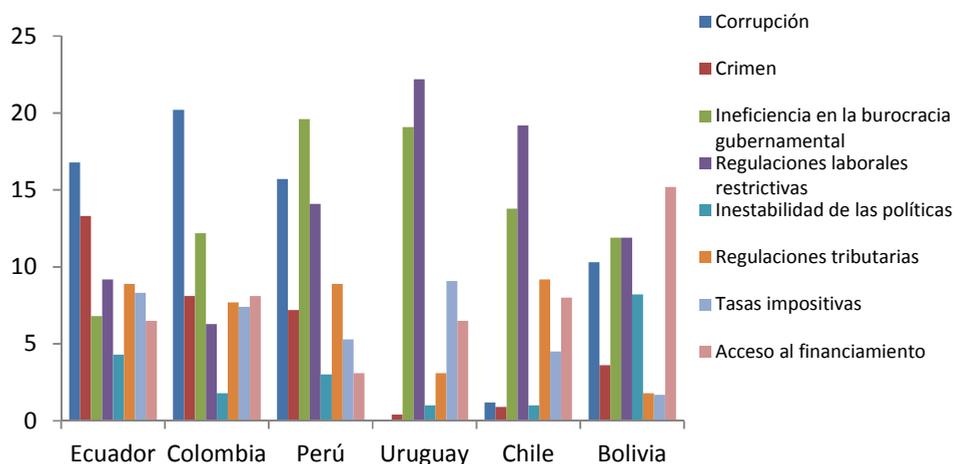
El ambiente macroeconómico es la principal fortaleza para el Ecuador. En este indicador, mientras Estados Unidos y muchos países europeos, con una fuerte carga de deuda pública, obtienen bajas puntuaciones, Ecuador alcanza su mejor posición, aunque es superado por Chile, Perú y Colombia. En cambio, las bajas puntuaciones en cuanto a la eficiencia de los mercados y la confianza en las instituciones se muestran como fuente de preocupación. Al igual que en el resto de América Latina, en Ecuador existe una pronunciada desigualdad, y se ha generado descontento social y rechazo a los políticos, embestidos por acusaciones de corrupción, lo que constituye un ambiente desfavorable para los negocios. De hecho, la corrupción y la delincuencia son señaladas como los principales problemas. Existe la percepción de que el sistema judicial no es independiente y no hay suficiente seguridad jurídica.



Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo (2008)

Elaboración: la autora

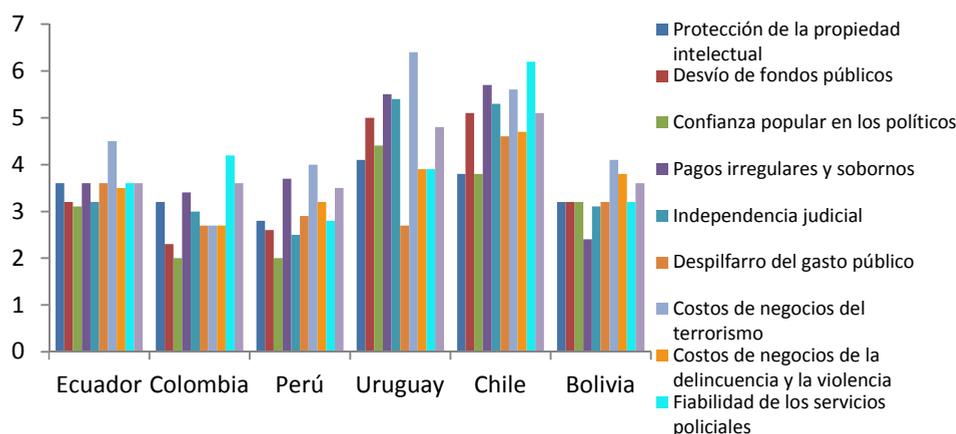
El nivel en que se ubican los indicadores en relación con nuestro país en el gráfico anterior y en el que se presenta a continuación, nos muestra que, aunque no son muy halagadores, comparativamente no nos posicionan mal con respecto a otros países de la región con un nivel mucho más alto de inversión extranjera. Aparentemente la razón del menor interés de los inversionistas en el Ecuador es la retórica gubernamental y que no existe una decisión política firme de crear un ambiente favorable a la inversión.



Fuente: Reporte de Competitividad Global 2013

Elaboración: la autora

El delito aduanero, específicamente el contrabando, es tradicional en el país; la tendencia a evadir impuestos se remonta a la época colonial. Desde el 2012 existe una campaña de recompensa del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador para quienes brinden información sobre casos de contrabando. El narcotráfico se resalta como uno de los factores de la inseguridad, ligado a ciertos asesinatos y al lavado de activos; en particular la comercialización de cocaína, puesto que los vecinos países Colombia y Perú son, junto a Bolivia, los mayores productores de esa droga. Colombia es sede de grupos considerados terroristas, que han sido acusados de solicitar dinero a cambio de protección. Su calificación en cuanto a los costos de negocios del terrorismo es baja; llega a tener la peor posición entre los ciento cuarenta y cuatro países analizados en el Reporte del 2012 y la penúltima entre ciento cuarenta y ocho países en el 2013. Sin embargo, supera a Ecuador en la valoración de la fiabilidad de los servicios policiales.



Fuente: Reporte de Competitividad Global 2013

Elaboración: la autora

En nuestro país, particularmente en la ciudad de Guayaquil, existe una percepción generalizada de que la inseguridad se ha incrementado en la última década. En nuestro medio no eran comunes los asesinatos bajo la modalidad de sicariato y los denominados secuestros express. Actualmente, en cambio, los medios de comunicación reportan constantemente estos delitos. Antes, determinadores

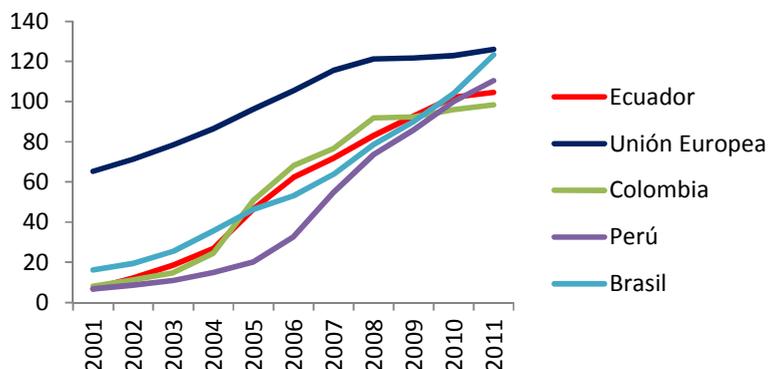
sectores de la ciudad eran considerados “zonas rojas” porque allí eran más frecuentes los delitos, especialmente la venta de droga y los llamados “arranchadores”, quienes robaban sus pertenencias a los transeúntes y huían. Hoy no se puede decir que algún sector u horario esté libre de la delincuencia. Los ciudadanos tienen motivos para estar constantemente angustiados por la posibilidad de ser víctimas de la delincuencia donde se encuentren, sea en sus propios hogares o en la vía pública, en cualquier zona de la ciudad. Todos hemos escuchado testimonios de familiares y amigos que han sufrido algún asalto. Los delincuentes ya no son adultos varones sino también niños y hasta mujeres embarazadas.

Se debe destacar que en Ecuador existen altos niveles de subempleo e informalidad. El aumento del subempleo en el sector formal después de 1998 habría estado relacionado con las reformas realizadas a la legislación, orientadas a la flexibilización de las modalidades de contratación laboral, lo cual facilitó que las empresas eludiesen las regulaciones laborales, con el propósito de reducir los costos de producción (Baquero y otros, 2004b). Luego el Mandato Constituyente 8 procuró revertir esta situación, eliminando la tercerización.

Asimismo, la infraestructura ha presentado deficiencias. Jimbo (2003) señala que el costo de la energía eléctrica, particularmente para el sector industrial, es alto, debido a que una insuficiente capacidad instalada de generación hidroeléctrica ocasiona un mayor empleo de la térmica. Solían ser recurrentes las interrupciones del suministro de energía. También se ha apelado a la importación de energía desde los países vecinos. Por ello se han retomado los proyectos de construcción de nuevas centrales hidroeléctricas. La gasolina se encuentra subsidiada, siendo el transporte un rubro importante en el consumo de energía, y también lo está el gas de uso doméstico, lo que ha incitado a su contrabando. Este subsidio ha generado para el Estado un costo significativo y creciente. El presidente Correa ha anunciado que se proyecta su eliminación, tras el reemplazo masivo de cocinas a gas por eléctricas, señalando que el petróleo es la principal fuente de energía utilizada en el país y que se debe reducir esa predominancia.

Las telecomunicaciones, que han sido históricamente deficientes, se han visto favorecidas por las nuevas tecnologías y la telefonía celular, que tuvo una espectacular expansión en la última década, de modo que Ecuador pasó a convertirse en uno de los países en que existen más líneas celulares que habitantes.

Líneas celulares por cada 100 habitantes

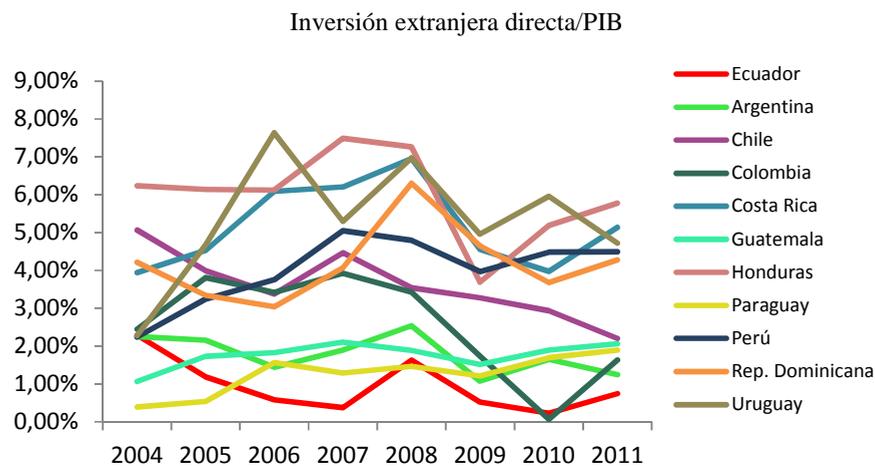


Fuente: Banco Mundial

Elaboración: la autora

Por otra parte, se han realizado exitosos esfuerzos para mejorar las condiciones de las carreteras y para modernizar los principales aeropuertos y el mayor puerto, el de Guayaquil. Este último concentra la mayor parte de la carga que se moviliza por vía marítima en el país, siendo por dicho volumen considerado uno de los más importantes de la costa oeste de América del Sur, y ofreciendo una ubicación conveniente, por su cercanía, a los exportadores e importadores que lo utilizan. Sin embargo, puede recibir solo buques pequeños y medianos. Con el fin de permitir el ingreso de buques de mayor tamaño, como los denominados pospanamax, se ha planificado la construcción de un nuevo puerto en Posorja. En cambio, un plan propuesto por una empresa consultora contempla la desconcentración de la carga, afectando la logística de los usuarios, quienes podrían tener que incurrir en mayores costos, viéndose perjudicada su competitividad.

La inversión extranjera directa es una fuente de financiamiento de proyectos productivos cuando el país no cuenta con recursos suficientes para emprenderlos. También facilita la transferencia de tecnologías desde los países desarrollados hacia los países en desarrollo; se implantan nuevos productos o métodos de producción, los trabajadores adquieren nuevos conocimientos y los efectos se transmiten a proveedores, clientes e incluso competidores. Pero la economía ecuatoriana no es un destino significativo para la inversión extranjera. Si tomamos en cuenta las ventajas mencionadas, podríamos suponer que el Ecuador posee bajos niveles de transferencia de tecnologías provenientes de los países desarrollados, lo cual dificulta la llegada de nuevos métodos que incrementen la productividad.

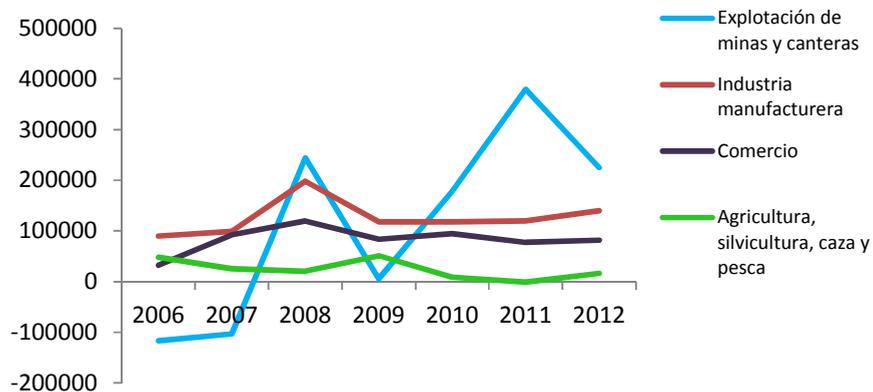


Fuente: CEPAL

Elaboración: la autora

Los principales sectores destinatarios de la inversión extranjera en el Ecuador son la minería, la industria manufacturera y el comercio, mientras que la agricultura tiene una baja participación. La inversión minera ha presentado significativas variaciones en años recientes, particularmente un despunte en el 2011. En cuanto a su origen, las tres cuartas partes de la inversión recibida en el 2012 provinieron de Europa, Estados Unidos, México, Canadá y China. Cabe destacar que en el caso de este último país la inversión se ha incrementado apreciablemente con respecto al pasado.

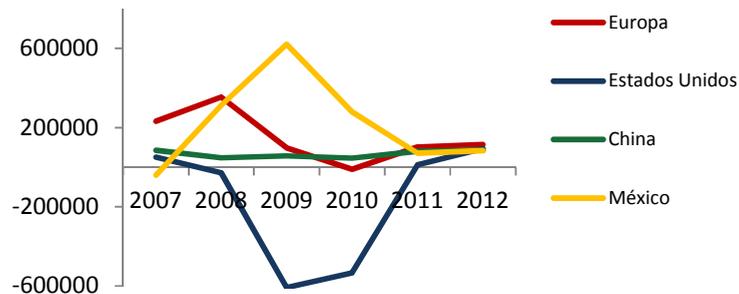
Inversión extranjera directa en el Ecuador por sector
(Miles de dólares)



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: la autora

Inversión extranjera directa en el Ecuador por país de origen
(Miles de dólares)



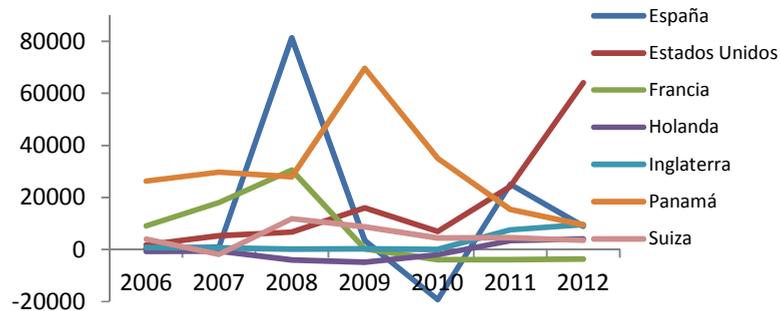
Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: la autora

Como se puede apreciar en el gráfico anterior, China parece tener, durante los últimos años una tendencia consistente a invertir en el Ecuador, lo que podría obedecer a motivaciones expansionistas, considerando a nuestro país con algún interés, sin que el monto de lo invertido llegue a cifras importantes, mientras que sectores de Estados Unidos y Europa, parecen tener una actitud dubitativa sobre el Ecuador como destino de inversión, ocurriendo igual con el capital mejicano, lo que hace necesario un replanteamiento de la política ecuatoriana respecto al capital extranjero, pues aunque se quisiera contar con una inversión china significativa, si ese

fuera el caso, no por ello habría que descuidar la proveniente de otros países. Además se debe recordar que el dinero no tiene ideología y que, por regla general, quien invierte busca siempre buenos réditos.

Inversión extranjera directa en el sector manufacturero ecuatoriano por país de origen
(Miles de dólares)



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: la autora

En cuanto al sector manufacturero se aprecia de unos años para acá un interés creciente en inversionistas estadounidenses y un interés cuya continuidad no se ha trabajado en españoles, panameños y franceses. Es necesario estimular el sector, pues no podemos aspirar a cambiar de la noche a la mañana la matriz de exportación ecuatoriana basada en materias primas, y el perder la directriz de que podemos producir ciertas manufacturas y buscar un crecimiento sostenido de esta actividad, reduce posibilidades, y refleja desinterés por el crecimiento, lo que no está bien pues debemos considerar el manejo de la economía en su conjunto, sin desperdiciar la oportunidad de desarrollar acciones que mejoren el posicionamiento del Ecuador como país que trabaja de modo coherente y sistémico para mejorar sus índices de competitividad.

1.2.2 Eficiencia y productividad en las exportaciones no petroleras

La creciente complejidad del comercio internacional ocasiona que las empresas exportadoras requieran un planteamiento cada vez más sofisticado para

poder competir, en el que el mercadeo y la logística desempeñan un papel fundamental. El sector floricultor ecuatoriano ha debido enfrentar problemas con la infraestructura de transporte, tales como el alto costo comparativo del flete aéreo y un inadecuado manejo de la carga, que le restan competitividad frente a otros países exportadores. Otro problema, en el caso del mercado estadounidense, es que los importadores son principalmente colombianos; son ellos quienes obtienen los beneficios en esa parte de la cadena productiva.

La industria bananera ha sido tradicionalmente oligopsónica; es decir, ha contado con pocos exportadores y muchos productores. Estos últimos son muy diversos, pues hay pequeños productores y también cultivos de doscientas hectáreas o más. Por ello, el exportador tiene una gran influencia sobre el precio. El sector enfrenta varios problemas: sobreproducción mundial, incremento de costos de producción a partir de la dolarización, y dependencia de distribuidores transnacionales para comercializar el banano en sus principales mercados internacionales (Baquero y otros, 2004a). Sin embargo, en los últimos años se ha producido un cambio importante en la modalidad de transporte del banano ecuatoriano; mientras que hacia el año 2007 más del 80% de las exportaciones se manejaban en barcos refrigerados, en el año 2011 más de la mitad de las exportaciones se efectuaron a través de contenedores, debido a la agresiva campaña realizada por las líneas navieras más grandes del mundo, que buscaron expandir su participación en el mercado del banano. Esto ha generado que muchos emprendedores pequeños empiecen a exportar banano.

Cabe señalar la productividad de las bananeras es muy variada, estando determinada por diversos factores, como el tamaño de la plantación, la tecnificación, las condiciones ecológicas y la ubicación geográfica. Así, las provincias de Los Ríos y Guayas son las más productivas, mientras que la de menor rendimiento es El Oro. Posiblemente el factor más importante sea la infraestructura física, en especial la calidad del riego, los ciclos de fertilización, el mantenimiento y poda del cultivo y la aerofumigación, junto a una adecuada mano de obra. Países como Mali, Costa Rica,

Nicaragua, Guatemala, Costa de Marfil y España han tenido mayores rendimientos en el cultivo de banano que el de Ecuador, alrededor de 36 TM/ha. El clima favorece a nuestro país, permitiendo que se produzca banano de calidad y en importantes volúmenes, pero sus competidores están más tecnificados. La principal especie de banano que exporta Ecuador es el banano Cavendish, ya que es la más resistente a una de las plagas que sufre dicho producto, conocida como mal de Panamá.

El sector camaronero también se ve favorecido por las ventajas climáticas que posee el país, que permiten un mayor desarrollo de los camarones, así como su mayor resistencia a enfermedades y una mejor calidad, debido a su textura y sabor. Asimismo, permite que sean cosechados en tres ciclos al año, mientras Tailandia cuenta con dos ciclos y China con uno (Marriott, 2003). Además, los productores ecuatorianos de camarón han invertido en tecnología avanzada para obtener un mejor rendimiento por hectárea, y mejorar la calidad y presentación del camarón de exportación, incrementando con ello su valor agregado. De ese modo lograron introducirse en la década de los noventa a mercados como el japonés y el chino, que se sumaron a Estados Unidos y Europa, los mercados tradicionales.

Por otra parte, el sector se vio afectado por la mancha blanca, que apareció en Ecuador en 1999 y generó una catástrofe, ocasionando la muerte de una importante proporción de camarones. Buena parte de la capacidad instalada permaneció sin uso, a la espera de variedades más resistentes a la enfermedad. También se desarrolló un nuevo sistema de cría para combatirla. Otro problema fue la escasez de larvas silvestres, necesarias para la reproducción y cultivo del camarón, ocurrida en 1994 y en 1999, que obligó a importarlas, incrementando los costos de producción, lo que generó una pérdida de competitividad.

El sector del café sufre retrasos tecnológicos y problemas en relación con la infraestructura, las modalidades de cultivo y la cadena de comercialización (Ortega, 2003), lo cual tiene efectos negativos sobre el rendimiento y los precios pagados al productor. Dependiendo de la zona en que se produzca el café, se obtienen diferentes

rendimientos, pero en general el rendimiento del Ecuador es bajo respecto a otros países productores de café. El líder es Brasil. Colombia también se encuentra entre los principales productores. Los vehículos ensamblados en Ecuador tuvieron un gran crecimiento en el año 2012 en relación con el anterior, pasando a ser el quinto principal rubro de exportación.

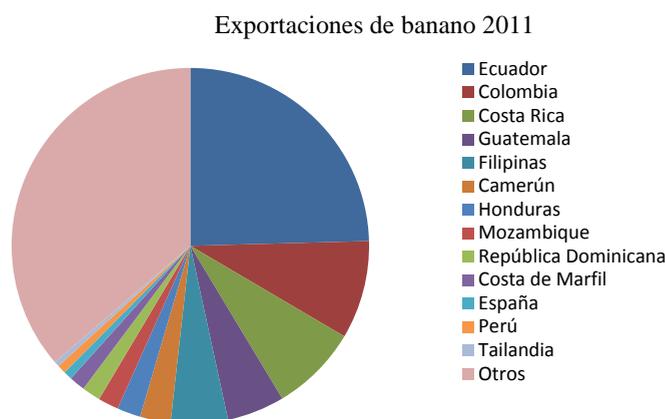
1.2.3 El reconocimiento de la calidad

Ecuador ha logrado reconocimiento a nivel internacional por la calidad de sus productos de exportación. La variedad de cacao conocida como arriba es única; tiene un aroma especialmente fino y es utilizada para producir chocolate de alta calidad. Además es sensible al clima y difícil de conseguir genéticamente. Aunque, por otra parte, se cultivan también otras variedades, con un ciclo de maduración más corto y una mayor producción por hectárea, si bien de inferior calidad. Una organización nacional, Anecacao, emite un certificado de calidad para el cacao a ser exportado. Similar identificación con el país tienen los sombreros de paja toquilla. En general, se debe procurar incrementar la notoriedad de los productos ecuatorianos.

Pese a la importancia histórica del cacao de aroma en Ecuador, sus rendimientos son bajos. El país podría verse desplazado en el mercado. Entre los problemas se encuentran la edad y la poca tecnificación de las plantaciones, falta de integración en la cadena y el deterioro de la calidad a causa del manejo del producto posterior a la cosecha. Se debe promover el acceso de los agricultores a créditos, capacitación y tecnología, así como una mayor industrialización del producto a nivel nacional, fortaleciendo el posicionamiento entre los consumidores del cacao ecuatoriano por su calidad. Asimismo se debe impulsar un mejoramiento de la percepción del país en el exterior. Se colige de esta realidad lo acertado del modelo de Porter, pues por alta que sea la calidad de un producto basada fundamentalmente en la ventaja de un recurso natural, esta ventaja puede llegar a no ser suficiente para mantener un adecuado nivel de competitividad si se descuidan los otros factores determinantes señalados en el marco teórico.

1.2.4 Participación de mercado de las exportaciones ecuatorianas

Como se ha señalado, el banano es un producto muy importante dentro de la balanza comercial del Ecuador; el principal producto de exportación no petrolero. Las exportaciones ecuatorianas de banano han mostrado en general un sostenido crecimiento, aunque en 1998 hubo una significativa reducción a causa del fenómeno del Niño. En el año 2011 alcanzaron más de dos mil millones de dólares FOB. En el mundo las exportaciones de banano superaron los nueve mil millones de dólares. India es un gran productor, pero dedica el banano principalmente al autoconsumo. Entre los exportadores el principal fue Ecuador con el veinticinco por ciento. Colombia, Costa Rica, Guatemala y Filipinas en conjunto concentran otra cuarta parte del total. Este último país ha desplazado a Ecuador en el mercado chino, contando con la ventaja de su proximidad geográfica, mientras que Colombia, Perú y los países centroamericanos tienen preferencias comerciales con la Unión Europea mediante acuerdos de libre comercio.

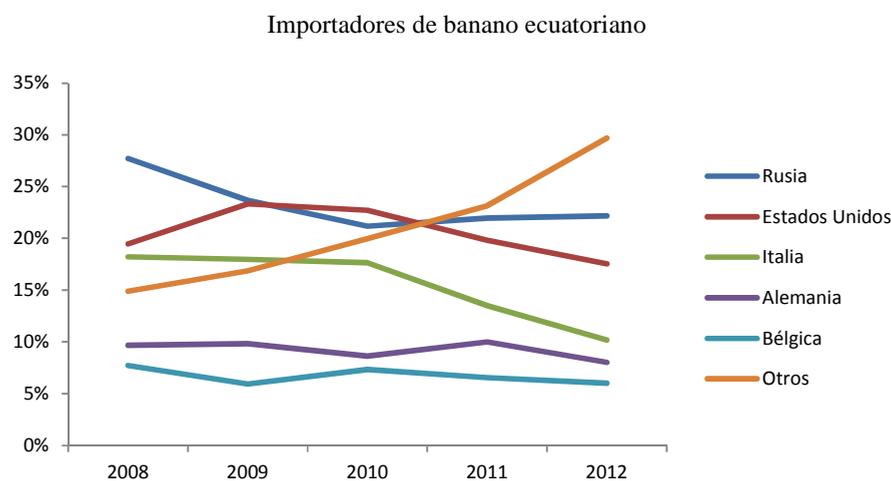


Fuente: Trademap

Elaboración: la autora

Es importante señalar que países como Colombia y Guatemala están buscando ingresar a mercados ecuatorianos, compitiendo con menores tiempos de tránsito naviero, ya que no requieren pasar por el Canal de Panamá, y a través de menores

precios. Los precios del banano han respondido a la tendencia general de los commodities a nivel internacional. Antes de desatarse la crisis financiera en el 2008, los precios de los commodities crecieron en forma sostenida, debido en buena parte a la especulación en los mercados financieros de derivados. Los principales importadores del banano ecuatoriano son Rusia, Estados Unidos, Italia, Alemania, Chile y Bélgica, que suman cerca del setenta por ciento, existiendo una tendencia a la diversificación de los destinos, como se muestra en el siguiente gráfico.

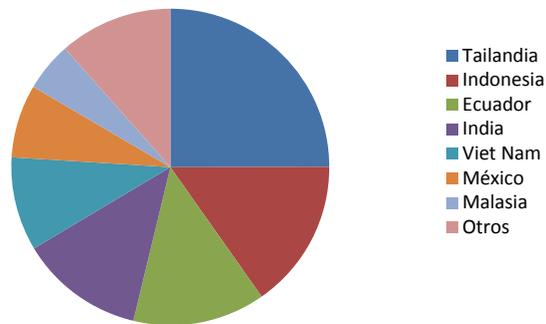


Fuente: Trademap

Elaboración: la autora

El sector del camarón, luego de que la ya mencionada mancha blanca redujera considerablemente su producción en el año 2000, se ha recuperado, llegando a más de mil millones de dólares FOB en el año 2011, pese a las dificultades ocasionadas por la elevada competencia y el aumento de la oferta de países como China y Vietnam, al generar que la rentabilidad del sector disminuya por la reducción de los precios de venta internacionales. Ecuador se ha ubicado en los primeros lugares entre los exportadores del sector a nivel mundial y entre los proveedores de Estados Unidos, su principal mercado. En este último está exento del pago de aranceles, situación que se vio amenazada por los reclamos del sector camaronero estadounidense por una supuesta competencia desleal.

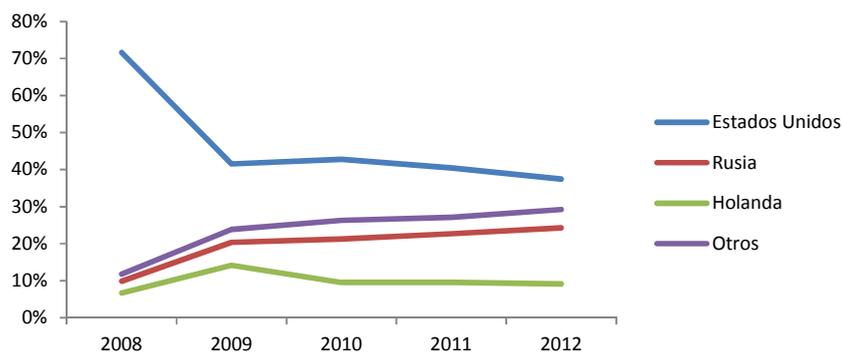
Importaciones estadounidenses de camarones 2011



Fuente: Trademap
Elaboración: la autora

Las exportaciones ecuatorianas de atún son dinámicas, con un crecimiento en valor de cerca del cuarenta por ciento entre el 2006 y el 2010. El mercado del atún ecuatoriano está principalmente en España, Estados Unidos, Venezuela y Colombia. Las conservas de pescados sufrieron un deterioro en su valor en el 2009 pero posteriormente se han venido recuperando. Las flores han pasado a tener la importancia de productos tradicionales por sus volúmenes y el dinamismo del sector, manteniéndose en constante crecimiento. Los principales mercados son Estados Unidos, Rusia y Holanda, que continúan concentrando las tres cuartas partes de las exportaciones, aunque la importancia del primero ha disminuido a favor de los nuevos mercados.

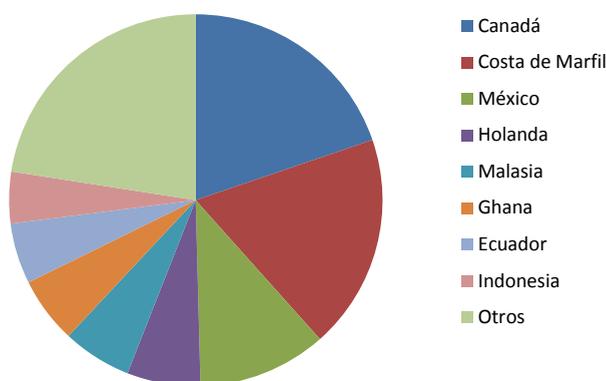
Exportaciones ecuatorianas de flores



Fuente: Trademap
Elaboración: la autora

El cacao es un producto tradicional en la balanza comercial ecuatoriana, pero representó solo el seis por ciento de las exportaciones no petroleras en el 2011. Su reciente crecimiento refleja sobre todo un aumento en el precio. Se resalta además que el setenta por ciento de las exportaciones corresponden a cacao en grano y solo el treinta por ciento a elaborados. Costa de Marfil, Ghana, Indonesia, Nigeria, Brasil, Camerún, Ecuador y Colombia son los principales productores de cacao a nivel mundial y representan cerca de la cuarta parte de las exportaciones. Europa y Estados Unidos son los principales importadores, pero la demanda de países asiáticos se encuentra en aumento.

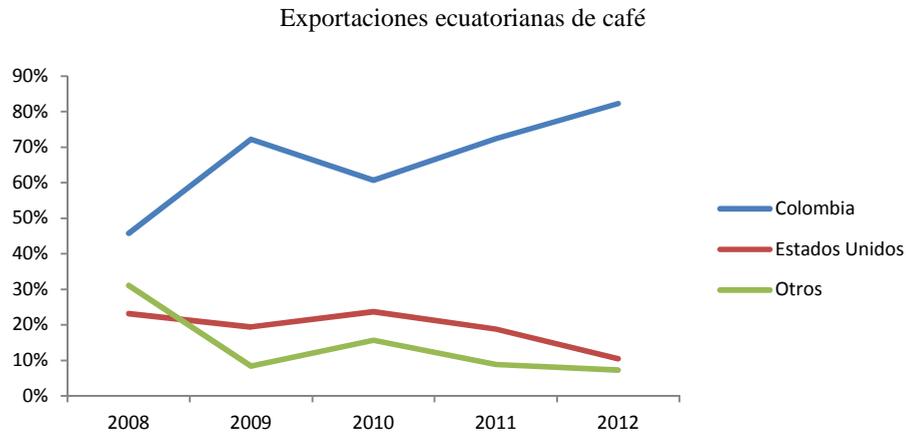
Exportaciones de cacao a Estados Unidos 2011



Fuente: Trademap

Elaboración: la autora

A partir el año 2003 se generó la expansión del sector de los palmitos, llegando el Ecuador a ser el primer exportador de ese producto a nivel mundial. Además las exportaciones de aceite de palma han crecido considerablemente debido a un aumento significativo en la superficie plantada. La región amazónica presenta buenas condiciones para el cultivo de la palma. En el caso del café los principales exportadores son Brasil, Vietnam, Alemania y Colombia, con un cuarenta por ciento en conjunto en el 2012, mientras Ecuador no llegó al uno por ciento. El café ecuatoriano es exportado fundamentalmente a Colombia.



Fuente: Trademap

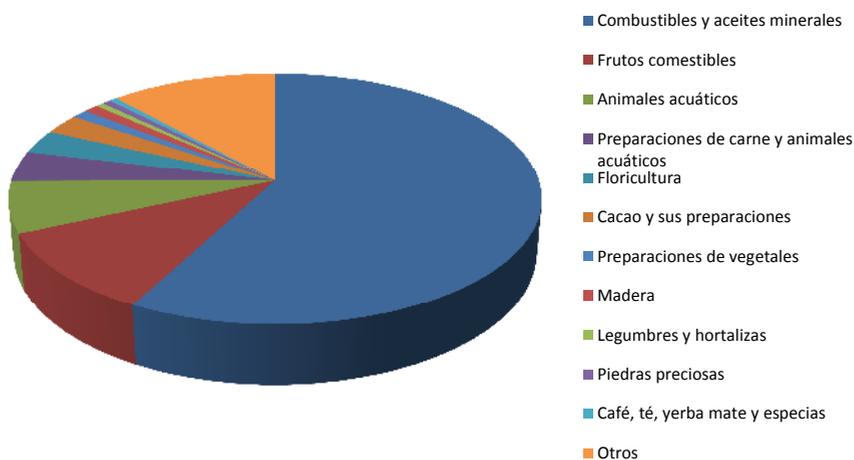
Elaboración: la autora

Los principales mercados externos de los vehículos ecuatorianos son Colombia y Venezuela. Es necesario resaltar que este sector importa las partes y piezas, los denominados CDK, dedicándose al ensamblaje de los vehículos. Ecuador es a la vez el segundo mayor destino de los vehículos colombianos, pero ampliamente superado por México. Mientras en el 2010 Venezuela y Ecuador representaban el noventa por ciento de las exportaciones colombianas en este rubro, en la actualidad se encuentran más diversificadas, ocupando Venezuela el sexto lugar.

1.2.5 Panorama de las exportaciones ecuatorianas

El actual escenario de globalización favorece a los países con sectores exportadores bien integrados en los mercados internacionales. Chonchol (2008) menciona los casos de la horticultura mexicana, el vino chileno, la carne argentina, la soya y el jugo de naranja en Brasil, y las flores en Centroamérica, Colombia y Ecuador. Los principales productos de exportación ecuatorianos tienen un buen posicionamiento, pero se debe continuar con una permanente actualización tecnológica e incrementar los rendimientos, para de esta manera obtener mejores resultados y una mayor competitividad. Cabe destacar que a pesar del importante desarrollo de los sectores no tradicionales, las exportaciones ecuatorianas aún se encuentran concentradas en ciertos productos.

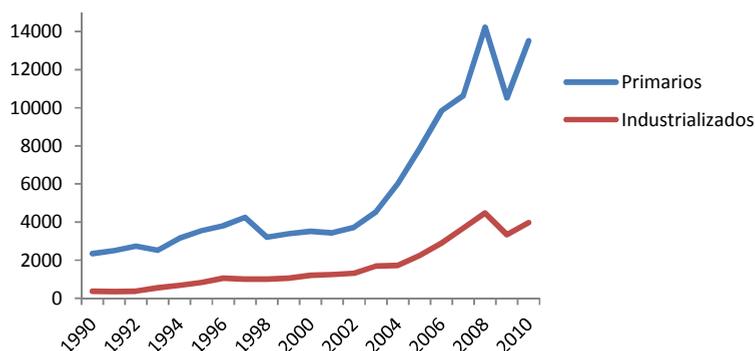
Exportaciones ecuatorianas 2011 por sector



Fuente: Trademap

Elaboración: la autora

Exportaciones ecuatorianas por tipo de bien
(millones de dólares FOB)

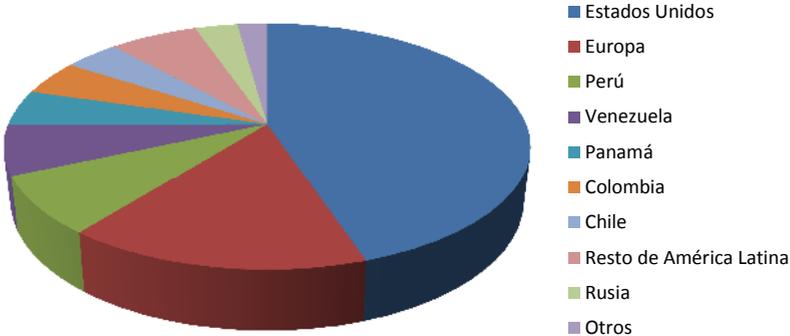


Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: la autora

Asimismo, los principales destinos de las exportaciones ecuatorianas son Estados Unidos, Europa y otros países latinoamericanos. Mientras Chile y Perú han contado con superávits en sus relaciones comerciales con Asia, Ecuador mantiene un déficit y Asia aún no ocupa un lugar relevante como destino de sus exportaciones. Por ejemplo, las exportaciones a China están dadas fundamentalmente por el petróleo, producto del cual Estados Unidos continúa siendo el principal destino.

Exportaciones ecuatorianas 2011 por destino



Fuente: Trademap
Elaboración: la autora

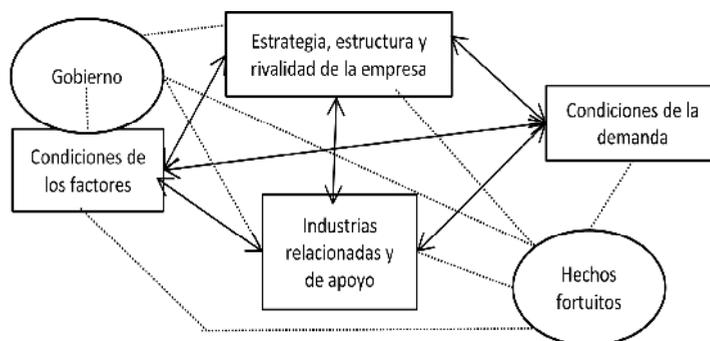
CAPÍTULO 2

MARCO TEÓRICO

2.1 La competitividad como concepto económico

El presente capítulo constituye el marco teórico de la tesis. Para desarrollarlo es menester inicialmente dejar establecida una base conceptual, ya que la economía de cualquier país requiere ser competitiva, pero no todos los países son iguales. El sistema económico está ligado al político, siendo necesario conocer cuál es la realidad ecuatoriana. Conforme a la Constitución ecuatoriana vigente, la del 2008, en el país existe un sistema económico que admite la iniciativa privada y que, aunque como indica Troya (2010), se da al Estado un gran espacio en el desenvolvimiento económico, de todas maneras podemos hablar en el Ecuador de libertad de emprendimiento privado y, por tanto, de gestión privada en la economía.

Partiendo de lo antes anotado, se puede asumir a la competitividad como concepto manejado en un ambiente económico que requiere para una articulación exitosa del aporte de una acertada gestión pública, pero también de una participación activa del sector privado. Así, se acoge en este marco teórico la visión de autores que entienden este ambiente como el natural y conveniente para el desenvolvimiento de un país. Michael Porter es un reconocido estudioso del tema y sus conceptos teóricos, recogidos por varios autores, son fundamentales en esta tesis. Labarca (2007) señala, conforme al modelo de Porter, los factores que se muestran en el cuadro que se presenta a continuación, como determinantes de ventaja competitiva.



Fuente: Labarca (2007)

En el modelo de Porter, las condiciones de los factores incluyen el nivel de capacitación del recurso humano, la capacidad tecnológica y la infraestructura física y de negocios. El modelo indicado tiene la ventaja de permitir dar una buena respuesta a quienes pretendan sustentar la competitividad en un solo factor, como la calidad de la producción agrícola o la intervención estatal, pero sin desconocer que cada uno de ellos es influyente. Para el Ecuador es adecuado seguirlo, pues aunque ciertamente la competitividad de sus productos más emblemáticos, el cacao y el banano, y otros tradicionales, se ha basado fundamentalmente en las ventajas de sus recursos naturales, esto es, en la disponibilidad y muy particular calidad de estos productos, como se podrá observar más adelante en este trabajo, dicha calidad puede no ser suficiente en el mediano plazo para mantener una adecuada ventaja competitiva.

Cuando se habla de competencia podemos referirnos al saber hacer algo: ser competentes para una labor, o también a la posibilidad de enfrentarnos a alguien con mayor o menor éxito: ser competitivos. En materia económica la competitividad está referida a la capacidad de una empresa para competir contra sus rivales, crecer y ser rentable en el mercado (Reinert, 1995), lo que en definitiva sugiere retos basados en capacidades. El concepto de competitividad ha sido aplicado no solo a nivel de las empresas individuales, sino de industrias, sectores económicos, regiones y países.

Solleiro y Castellón (2002) citan al US Competitiveness Policy Council, que define la competitividad de un país como su capacidad para producir bienes y servicios que tengan éxito en los mercados internacionales, de modo que sus habitantes puedan aumentar constantemente sus niveles de vida. Si bien son las empresas quienes en último término sostienen la competitividad, mediante sus estrategias y prácticas operativas, ellas son favorecidas por un ambiente propicio, que incluye las políticas gubernamentales y sus relaciones con otras empresas y los consumidores, conforme lo manifestó Michael Porter, quien se refirió a ello como la ventaja nacional, en su libro “La ventaja competitiva de las naciones”.

Para Porter el nivel de vida de la población es determinado por la productividad de la economía, es decir, por el valor de los bienes y servicios producidos por unidad de recurso humano, capital y recursos naturales que posee el país. Por tanto la competitividad no depende solamente de los recursos con los que cuenta el país sino también del uso eficiente que se haga de los mismos; de la capacidad de agregar mayor valor a un menor costo. Requiere que los países tengan la pericia para competir con una sofisticación cada vez mayor, pues se busca que su competitividad sea sostenible en el tiempo. Bianco (2007) subraya que el desarrollo económico se manifiesta en menor desempleo, niveles salariales más altos para la población, mayores ingresos reales, mejores condiciones de vida y una alta cohesión social. Como señala Porta (2005), al analizar la competitividad internacional se ha diferenciado entre las mejoras en el desempeño productivo y comercial basadas en incrementos de la productividad y calidad, y los aumentos en competitividad considerados espurios por provenir de devaluaciones monetarias, bajos estándares laborales y falta de protección al medio ambiente.

Por su parte, Hidalgo (1996) manifiesta que el desarrollo es el proceso por el que un país mejora su capacidad para satisfacer las necesidades de su población, volviéndose más eficiente. El objetivo es posibilitar a las personas mejorar sus condiciones de vida por medio de un aumento de su productividad, para lo cual se requiere que previamente cuenten con unos mínimos en educación, alimentación y salud. Al ser más productivas, las personas que se encuentran en situación de pobreza pueden aumentar sus ingresos, lo que les permitiría no solo satisfacer sus necesidades básicas sino ser cada vez menos pobres. Con el concepto de desarrollo humano, empleado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), se hace referencia a la mejora de la capacidad de los individuos para satisfacer sus propias necesidades. El índice de desarrollo humano (IDH) procura valorar el desarrollo empleando tres dimensiones: la sanitaria (longevidad), la educativa (alfabetización y escolarización) y la económica (nivel de renta).

El desarrollo tiene también una dimensión ambiental. Se debe garantizar un equilibrio entre la comunidad y el medio ambiente en que vive, para que las acciones presentes no perjudiquen la calidad de vida en el futuro, es decir, el desarrollo debe permitir satisfacer las necesidades de las generaciones presentes sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer las suyas. Por otra parte, no se puede desconocer que cada país, y dentro de él, cada región o territorio tiene sus características particulares, como geografía, recursos, cultura, etnia o medio ambiente, lo que es fundamental tomar en consideración al concebir, pues de lo contrario se corre el riesgo de que las políticas que se adopten sean ineficientes o difíciles de implementar.

Adam Smith había afirmado que un país era más eficiente que otro en la producción de un bien si requería menos trabajo por unidad de ese bien. En tal caso tenía una ventaja absoluta, debiendo especializarse y exportar el bien, al tiempo que importaba aquellos bienes en que los otros países tenían ventajas absolutas. En cambio, David Ricardo propuso un modelo basado en las ventajas comparativas relativas. Afirmó también que los países asignan sus recursos a la producción de aquellos bienes o servicios en los que poseen una ventaja sobre otros países. Pero pueden importar bienes en los que son eficientes si son aún más eficientes en otros bienes. Es decir, se especializan en los sectores donde son relativamente más productivos. Las diferencias en la productividad de la mano de obra en unos países y otros eran atribuidas al entorno, que favorecía a ciertos sectores.

Este modelo ha sido criticado porque considera como fuentes fundamentales de la competitividad a la dotación de recursos y ventajas naturales, que habrían dejado de ser lo más importante para generar valor. Como señala Labarca (2007), el enfoque de Porter sugiere que, además de poseer ventajas comparativas provenientes de la historia (acumulación de capital), la demografía (mano de obra) o la naturaleza (recursos naturales), los países pueden obtener ventajas mediante el desarrollo de infraestructura, tecnología o capacidad gerencial.

Las ventajas competitivas son creadas por empresarios y gobiernos a través de estrategias, políticas públicas y relaciones interinstitucionales que buscan optimizar la agregación de valor. En esta visión, en el mercado internacional no solo compiten empresas sino que también se confrontan sistemas productivos y esquemas institucionales, en los que la empresa constituye un elemento importante, pero integrado en una red de vinculaciones nacionales y con el exterior. Sin embargo, para Bianco (2007) la acción pública puede tener una influencia positiva no sólo para el país que aplica políticas destinadas a forjar condiciones propicias para el crecimiento económico, sino que también puede generar externalidades para otros países. En la actualidad las empresas tienen el desafío de volverse cada vez más competitivas, aunque no sea una meta que se establezcan a sí mismas sino una necesidad creada por el entorno internacional, en el que aparecen más competidores, buscando mayores mercados.

Llisterri (2000) apunta que zonas cuya fuente de riqueza provenía de la extracción de recursos naturales, como la minería o los cultivos tradicionales, se han visto desplazadas de los mercados internacionales, e incluso de los locales, por competidores de otros países, y que también zonas especializadas en manufacturas, siendo este el caso del sector automotriz en Brasil y Argentina, se han visto sujetas a procesos de desinversión como parte de los cambios en los mercados globales. A la vez, otras zonas han aprovechado sus ventajas comparativas gracias a nuevas inversiones y han descubierto oportunidades en otros mercados, como los cultivos no tradicionales y sectores tecnológicamente avanzados, siendo capaces de aumentar su competitividad.

Desde una perspectiva de manejo estratégico empresarial, la competitividad de la empresa está dada por su capacidad para crear y entregar valor. Las diversas actividades que realiza la empresa al diseñar, fabricar, comercializar, entregar y apoyar su producto pueden dar origen a las ventajas competitivas, que Porter sintetiza en ventajas de costo, de enfoque y de diferenciación. Una empresa es competitiva

cuando puede producir y vender sus bienes y servicios en mejores condiciones que sus rivales, y no lo es cuando sus costos promedios son mayores a los de sus rivales.

Entre los factores que influyen sobre los costos se encuentran la tecnología empleada, las economías de escala, los salarios, y las características de los insumos, como su precio, su calidad y la certeza de su adquisición, así como el financiamiento al que se tiene acceso. Los compradores prefieren costos más bajos por los mismos beneficios, aunque pueden estar dispuestos a pagar más por un valor mayor. La diferenciación del producto depende no solo de su calidad y de los servicios que lo acompañan, sino de la percepción de los compradores. Puede producir una falta de competitividad para la empresa el que sus productos sean menos atractivos, lo que puede deberse a una publicidad ineficiente o a problemas en la investigación y desarrollo (Piedra, 2000).

Reinert (1995) refiere la oposición de Paul Krugman al término competitividad aplicado a los países, y al tratar de explicar esta actitud del que califica como prominente economista internacional, sugiere que fundamentar el progreso de una nación en una mayor competitividad, direccionada hacia el bienestar que se puede lograr para sus habitantes, contradice la manera en que en el modelo neo-clásico se debe buscar el crecimiento económico. Indica que la economía neo-clásica, al asumir empresas representativas, información perfecta y la ausencia de economías de escala, suprime precisamente factores que se señalan como causantes de una mayor competitividad, por lo que en ese escenario hablar de competitividad no tendría sentido.

2.2 Factores que influyen sobre la competitividad

2.2.1 El entorno macroeconómico

Las circunstancias macroeconómicas, políticas, legales y sociales generan oportunidades y amenazas para la creación de riqueza por parte de las empresas.

Esser y otros (2008) destacan la necesidad de un entorno macroeconómico estable para permitir un incremento sostenido de la competitividad. Manifiestan que las experiencias latinoamericanas de los años setenta y ochenta demostraron que la inestabilidad ocasiona perjuicios significativos al desenvolvimiento de los mercados de factores de producción, bienes y capitales. En tiempos de crisis, siendo la subsistencia la preocupación fundamental, es complicado establecer las bases para un futuro éxito a nivel internacional. Las principales causas de inestabilidad macroeconómica serían los persistentemente elevados déficits presupuestarios y déficits en la balanza de pagos. Los primeros fomentan la inflación y desincentivan las inversiones del sector privado, al obstaculizar la obtención de créditos. Los segundos contribuyen a aumentar la deuda externa, debilitando la inversión nacional y dificultando la importación de bienes de capital, lo que representa un riesgo para el crecimiento económico.

Se debe ofrecer seguridad jurídica a los inversionistas; las reglas del juego no deben cambiar con demasiada frecuencia. Además se debe procurar forjar un consenso cada vez más generalizado sobre la dirección a seguir, de modo que los distintos actores sociales puedan formular políticas y estrategias que sean coherentes con la visión general. Si existen pautas básicas compartidas es posible acometer un proceso de búsqueda colectiva en la generación de políticas económicas que impulsen el desarrollo, en que las empresas privadas reciban el apoyo de instituciones públicas y de la sociedad civil.

El Estado está llamado a perseguir el desarrollo productivo en cooperación con la empresa privada. Son importantes las políticas gubernamentales destinadas a promoción, protección del comercio y subvenciones a determinados sectores, pero a la vez debe fomentarse la eficiencia de las empresas, de modo que se acerquen a los estándares internacionales. La estabilidad macroeconómica no sería suficiente, sin políticas de desarrollo que estimulen la competitividad empresarial, las que a su vez podrían no tener éxito en un entorno desfavorable.

2.2.2 Infraestructura

Otro factor que fortalece el desarrollo económico y la inserción en la economía internacional es la infraestructura. Una extensa y eficiente infraestructura es trascendental para un más efectivo funcionamiento de la economía, pudiendo ser determinante para la localización de una empresa. Las redes de transporte, como las carreteras, el transporte férreo, los puertos y el transporte aéreo, facilitan el movimiento de mercancías, personas y equipos, aminorando los efectos de distancia y propiciando la integración en las cadenas de valor; conectan el mercado local con los de otros países, proporcionan rapidez y seguridad, y permiten disminuir costos, especialmente si se encuentran bien desarrolladas. Por tanto, su amplitud y su calidad tienen una importante influencia sobre el crecimiento económico. Se debe puntualizar que la competitividad en el sector no transable, favorecida de similar modo por mejoras en la infraestructura, es también de vital importancia para el bienestar económico de un país. Además, tiene un impacto significativo sobre la competitividad del sector transable, puesto que este depende del sector no transable para proveerse de muchos bienes y servicios.

El sector productivo también depende de suficientes suministros de electricidad y sin interrupciones para desarrollar sus actividades de manera eficiente. Por su parte, una sólida y extensa red de telecomunicaciones permite transmitir información fácil y rápidamente, lo cual aumenta la eficiencia de los negocios y favorece el desarrollo de la economía. Además, los medios de comunicación masiva como la radio y la televisión, y desde luego Internet, permiten acceder a información y conocimiento (SELA, 2011). Las nuevas tecnologías de la información y comunicación han transformado las condiciones operativas de las empresas y por ende las exigencias para su competitividad. Entre las infraestructuras vinculadas al desarrollo social cabe mencionar a los hospitales, las instituciones educativas y las redes de abastecimiento de agua potable y saneamiento. Los parques y reservas naturales, circuitos de ecoturismo y territorios protegidos pueden ser considerados infraestructura para la protección del medio ambiente.

Los países han de procurar modernizar su infraestructura de acuerdo con estándares tecnológicos internacionales, para satisfacer con eficacia las necesidades de los agentes económicos, y ampliarla con el fin de alcanzar una mayor cobertura de su territorio. La infraestructura tiene un importante impacto social, al ser un mecanismo de integración territorial, económica y social, otorgando accesibilidad desde el exterior y en el interior, lo que mejora la calidad de vida de las personas. Por tanto, la infraestructura no solo reduce los costos de producción e incrementa la productividad, promoviendo la actividad comercial, la inversión privada y la acumulación de capital, sino que también impulsa el desarrollo social, especialmente cuando la ampliación de la infraestructura está orientada a fortalecer a las regiones más aisladas, o más excluidas económica y socialmente, contribuyendo a reducir las desigualdades.

2.2.3 Tecnología e innovación

Porter objeta la teoría de las ventajas comparativas, señalando que el costo relativo de recursos es una ventaja competitiva pero inferior, puesto que puede ser reproducida o superada a través de las innovaciones. Una mayor ventaja competitiva es la diferenciación, es decir, la capacidad de brindar al comprador un mayor valor gracias a la calidad, características especiales y servicios posventa, que sean distintivos. Para lograrlo se requiere contar con técnicas y capacidades avanzadas, que suelen depender de un historial de inversiones sostenidas y acumuladas generadoras de procesos de aprendizaje que permiten incrementos de productividad. Para Buitelaar (2000), pueden perfilarse así dos tipos de mercados: aquellos en los que el costo de los factores de producción es determinante, como en el modelo de las ventajas comparativas, y aquellos en los que la competitividad proviene fundamentalmente de la capacidad de diferenciación o innovación, que incluye mejoras en tecnología, insumos y organización de la producción, descubrimiento de demandas insatisfechas o potenciales en el mercado y nuevas formas de comercialización.

Para ser competitivas, las empresas tienen que aplicar los adelantos tecnológicos y también los nuevos métodos de dirección y manejo empresarial. Las empresas competitivas son capaces de producir eficientemente en la escala adecuada, cambiar rápidamente el producto de acuerdo a la demanda y posiblemente producir bienes adaptados a las preferencias de individuos o pequeños grupos. Ramírez (2010) cita a Hernández, quien afirma que “la organización flexible y la capacidad de innovación constituyen los fundamentos de la competitividad”. Y cita a la OCDE, que define innovación como “la introducción de un nuevo, o significativamente mejorado producto (bien o servicio), proceso, nuevo método de comercialización o de un nuevo método organizativo, en las prácticas internas de la empresa, la organización del trabajo o las relaciones exteriores”.

La innovación es el elemento clave para que la empresa consiga una ventaja competitiva. Asimismo, la competitividad de un país depende de la capacidad de sus industrias para mejorar. Reinert (1995) declara que el desarrollo de Inglaterra, durante la revolución industrial, se debió a que privilegió las manufacturas y se adelantó a otros países en la adquisición de nuevas habilidades, pero también pretendía impedir que otros las tuvieran; de ahí para él la importancia de la protección de la propiedad intelectual. Sin embargo, las empresas saben que sus ventajas presentes pueden ser copiadas o superadas, lo que las obliga a innovar constantemente y adaptarse a los cambios, que en la actualidad se producen a gran velocidad. Con frecuencia aparecen en el mercado nuevos productos que sustituyen a los ya existentes. Muchos productos tienen un ciclo de vida corto; se impone la moda. Los cambios tecnológicos ocurren tan rápido que aún no se ha terminado la asimilación de la última tecnología cuando aparece una nueva. Los mercados se vuelven muy competitivos y para poder insertarse en ellos es necesaria una permanente renovación. La revolución industrial generó el desarrollo de productos estandarizados para mercados ampliados; en la actual sociedad de conocimiento se tiende hacia la especialización de los productos, destinados a determinados segmentos.

Los recursos intangibles cobran particular importancia para las empresas. Entre ellos se encuentran el capital humano, el capital organizativo, el capital tecnológico y la reputación. Los recursos humanos capacitados han sido considerados el activo más valioso de un país, cuyo desempeño competitivo depende de la capacidad de innovar de la sociedad. Se sostiene que la economía es impulsada por el conocimiento; su generación y explotación es crucial para la creación de riqueza y para alcanzar el liderazgo en mercados más diversos y exigentes. El sistema educativo y de investigación, en el que se incluyen los repositorios, las universidades y diversas asociaciones, nutre la innovación y favorece el crecimiento sostenible. Jaramillo (2011) señala que no es suficiente la investigación científica y tecnológica en el laboratorio, sino que las economías exitosas aprovechan la investigación para producir bienes y servicios comercializables internacionalmente, mientras que otros países buscan la tecnología en el exterior, evitándose los riesgos e incertidumbres de la costosa etapa de desarrollo.

2.2.4 Cooperación entre empresas

Porter destaca que, en los mercados de ciertos bienes y servicios, las empresas con éxito competitivo a nivel internacional suelen proceder de un mismo lugar. Tales son los casos de las industrias de películas cinematográficas en Hollywood, de chocolate en Suiza, de seguros en Londres, de impresoras en Alemania, de equipo para el cuidado intensivo en Estados Unidos y de cerámica en Sassuolo, Italia. A estas concentraciones geográficas de empresas mundialmente exitosas las denominó clusters, término que puede traducirse como conglomerados, y que se puede extender a otras agrupaciones de empresas relacionadas, incluyendo proveedoras y de apoyo, que se encuentran en una misma área geográfica y tienen éxito a nivel internacional frente a los competidores que no pertenecen a dicha área. El diamante de Porter se basa en el análisis de dichos conglomerados. Manifiesta que la competitividad de una empresa depende no solamente de su propio desempeño sino también del desempeño

de otras empresas y participantes que pertenecen a la cadena de valor, estableciendo relaciones de proveedor y cliente, lo que ocurre no solo en contextos locales.

En el diamante se examinan factores que influyen sobre la competitividad industrial. El primero es la disponibilidad de recursos: humanos, naturales, de capital e infraestructura. El segundo involucra la sofisticación de los compradores, quienes presionan a las empresas para que innoven, creando productos y servicios más avanzados, mejorando su competitividad. Otro es el grado de rivalidad entre los competidores, que ejerce una presión similar, junto con la planeación estratégica, que se espera contribuya al éxito empresarial. Además se indica la importancia de las industrias de apoyo y relacionadas, que proveen insumos y servicios. El Estado puede influir sobre estos factores, no solo localmente sino mediante convenios internacionales.

Existe interdependencia entre una empresa y sus proveedores, instituciones de soporte y canales de distribución. Es posible crear ventaja competitiva mediante la optimización o coordinación de estas relaciones; la capacidad de las empresas de un país para explotarlas contribuye a explicar la posición competitiva del país en un sector (Buitelaar, 2000). Los líderes de las cadenas productivas globales, en particular los compradores, desempeñan el importante rol de transmitir conocimientos a lo largo de las cadenas. Para las empresas de los países en desarrollo, participar en cadenas productivas permite obtener información sobre lo que se requiere para ser más competitivos en el mercado internacional (Pietrobelli y Rabellotti, 2005).

Las pequeñas y medianas empresas se ven llamadas a integrarse, mediante diversos mecanismos como alianzas estratégicas, joint ventures y consorcios, para lograr un tamaño eficiente que les permita participar en los negocios internacionales, siendo capaces de enfrentar a los continuos cambios en el entorno y en las condiciones del mercado y cumplir estándares de calidad. Las empresas que participan en conglomerados poseen una ventaja competitiva respecto de las empresas aisladas, debido a las acciones conjuntas y economías externas, que generan

una mayor eficiencia colectiva. El formar parte de conglomerados puede permitir a las empresas superar obstáculos como la falta de destrezas especializadas y la dificultad de acceso a tecnología, insumos, mercado, información, crédito y servicios de apoyo.

2.3 La competitividad en la sociedad global

Para Ramírez (2010) se entiende como globalización al fenómeno de integración internacional ocurrido en el último tercio del siglo XX, caracterizado por la supresión de las barreras al libre comercio y la mayor integración de las economías nacionales debida al desarrollo de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, fundamentalmente Internet, y al crecimiento de las empresas de alcance transnacional. Porta (2005) subraya que para cualquier país, la economía mundial es una fuente no solo de oportunidades, como la tendencia a la expansión de los mercados y de la demanda y al aumento de la circulación de los factores productivos, especialmente capital y conocimiento, sino de amenazas, como el constante surgimiento de nuevos competidores, las fluctuaciones cíclicas y la volatilidad financiera.

En la evolución reciente del orden internacional, el comercio exterior y la inversión extranjera han jugado un papel fundamental. La ciencia y la tecnología han avanzado vertiginosamente, imponiendo nuevos desafíos. Ante el fin de la guerra fría, se consideró que se había consolidado la preeminencia de Estados Unidos como potencia. Sin embargo, varios países, como China, otros países asiáticos y Brasil, considerados emergentes, han aumentado su desarrollo económico, sugiriendo que Estados Unidos perdería su hegemonía y se configuraría un mundo multipolar, pues la superioridad económica es necesaria como soporte de la política internacional y el poderío militar. Rodríguez (2001) indica que en el contexto vigente, persisten desventajas para los países subdesarrollados, que enfrentan dificultades para consolidar una estrategia de negociación internacional, ya que los países desarrollados suelen imponer sus enfoques. Sugiere que actuaciones conjuntas

pueden permitirles defender sus posiciones, al darles un mayor poder de negociación, y que, dadas las asimetrías existentes, deberían promover una reestructuración del sistema financiero internacional.

Para Esser y otros (2008) un país no debe limitarse a sufrir los efectos de la globalización. El Estado debe asistir a sus actores económicos y sociales para que puedan insertarse favorablemente en la economía internacional, desarrollando políticas encaminadas a crear ventajas competitivas, que se adecúen a las condiciones actuales, en que la tecnología y el conocimiento son fundamentales, y se han establecido nuevas formas de organización dentro de la empresa, como unidades estratégicas descentralizadas, y de vinculación, como conglomerados o complejos industriales. Las empresas requieren flexibilidad; deben ser innovadoras, capaces de reaccionar ante los cambios en su entorno y de colaborar entre sí.

Labarca (2007) recuerda que los europeos estaban alarmados por la falta de competitividad de sus industrias frente a las estadounidenses, las cuales debido a su mercado interno y a su acceso al mercado mundial tenían un tamaño que les otorgaba ventaja, mientras que los europeos operaban mediante empresas familiares en mercados nacionales más pequeños, ante lo cual propiciaron la creación de empresas grandes y emprendieron el proceso de integración. En la década de los setenta, las empresas japonesas empezaron a desplazar a las estadounidenses, dando inicio a una competencia deliberada entre las empresas, dispuestas a desplazar a sus rivales, identificados y conocidos, mediante la innovación, el mejoramiento continuo y la reducción de costos; de este contexto surgió la noción actual de competencia comparativa.

La competencia en el ámbito internacional se ha agudizado, gracias a los menores costos de transporte y comunicación, barreras arancelarias más bajas y la difusión de la tecnología. Puede resultar desastroso no enfrentar el reto. La globalización permite que las empresas amplíen sus mercados aplicando las estrategias correspondientes, como la deslocalización productiva. Con la posibilidad

de diseñar en un lugar, producir en otro y comercializar en otro, ha sido posible llegar a esquemas de bajo costo. Todas las empresas, incluso aquellas cuyos clientes directos se encuentran en el ámbito nacional, están de alguna manera vinculadas con las redes de intercambio internacionales.

Aumentar la competitividad internacional, superando ventajas naturales o presentes, es una importante preocupación para las empresas y para los gobiernos. Para adaptarse a las circunstancias debe darse una reestructuración productiva, puesto que pequeñas y medianas empresas poco competitivas, tienen que posicionarse de manera que puedan sobrevivir y enfrentar luego las nuevas situaciones que por la propia dinámica de la competencia en el mercado se presentan. En cambio, las empresas transnacionales cuentan con ventajas y encauzan la producción con una lógica global. Dicha reestructuración implicaría políticas que favorezcan a las ramas productivas dinámicas y promuevan el descubrimiento de nuevas actividades, que permitan una mayor diversificación.

2.4 La competitividad en América Latina

Sach y Vial (2002) manifiestan que en el siglo pasado, mientras otros países, particularmente los asiáticos, experimentaron un acelerado crecimiento, América Latina quedó rezagada. Los países latinoamericanos tienden a estar enfocados en la exportación de materias primas, ámbito en el cual, sin embargo, también son importantes los adelantos tecnológicos y los estándares de calidad. Tal es el caso de la producción agrícola, cuya eficiencia puede verse incrementada por el uso de nuevas técnicas. Además, los productos agrícolas elaborados y semielaborados han adquirido una creciente relevancia. La apertura al comercio y las inversiones, y las propias innovaciones tecnológicas, han favorecido la formación de cadenas globales de valor y la especialización, y se ha acrecentado la trascendencia de los aspectos intangibles que contribuyen a la agregación de valor en cada etapa de la cadena.

Buitrago (2006) afirma que representa una desventaja dar un escaso valor agregado a productos agrícolas y mineros, depender de tecnologías extranjeras, y limitar la industrialización a las manufacturas menos innovadoras, en virtud de tener una mano de obra relativamente barata. Los países asiáticos han logrado incorporar gradualmente tecnología en sus manufacturas y servicios, convirtiéndose en importantes exportadores de los mismos. Para adaptarse con éxito al escenario internacional se requeriría una adecuada infraestructura, inversión en investigación y acceso de la población a la educación.

La reciente crisis internacional afectó a las exportaciones latinoamericanas, especialmente hacia Estados Unidos y la Unión Europea, que sufrieron una importante reducción. Las exportaciones hacia los países asiáticos, en cambio, resultaron menos perjudicadas, pese a que su producción industrial también decayó. Por otra parte, las exportaciones latinoamericanas a los países asiáticos se concentran en materias primas y, en menor medida, manufacturas basadas en recursos naturales; aunque son las más dinámicas, no han estimulado suficientemente la incorporación de tecnología, por lo que se mantienen brechas de productividad con respecto a los países más desarrollados y se ha incrementado la relevancia de los productos primarios. En las exportaciones intrarregionales y hacia Estados Unidos tienen una mayor presencia los productos manufacturados, de bajo y medio contenido tecnológico.

De todas maneras, se debe aprovechar las ventajas comparativas provocadas por la posesión de recursos naturales. Se promueven medidas como brindar incentivos a agricultores para que reemplacen sus productos tradicionales por productos de exportación más competitivos, atraer inversiones que fomenten el incremento del valor agregado y formar nuevas cadenas productivas. Se ha llegado a hablar de la maldición de los recursos, es decir, de los efectos negativos que puede provocar para un país el ser rico en recursos naturales y especializarse en la exportación de los mismos. Pero existen casos de países con abundancia de recursos naturales que han tenido éxito, como Chile.

Según Buitelaar (2000) América Latina debería aprovechar sus recursos naturales para generar ventajas asociadas con el conocimiento especializado y la innovación, mediante la formación de clusters. Se puede esperar que ciertos sectores logren insertarse exitosamente en el mercado mundial y mejorar su competitividad, mientras otros permanecen rezagados. Siendo partícipes de la globalización, las empresas latinoamericanas han pasado a formar parte de las cadenas de suministros, que se interrelacionan a nivel mundial. Cipoletta (2009) destaca que en América Latina la infraestructura de transporte tiene significativas limitaciones, que son perjudiciales para su competitividad y restringen su desarrollo.

CAPÍTULO 3

METODOLOGÍA, ANÁLISIS Y RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Justificación y pertinencia

Atendiendo a la historia y a la situación actual, expuestas en el primer capítulo de este trabajo, es importante conocer cuál es el estado del país en función de su capacidad de competir y posicionar sus productos, especialmente aquellos que en el tiempo han venido teniendo importancia en la economía ecuatoriana como sus principales productos de exportación, pues se debe considerar la vulnerabilidad de una economía que depende en buena medida de un recurso natural no renovable en manos del Estado, por lo que es pertinente analizar en estos momentos la competitividad del Ecuador, en consideración particularmente a la volatilidad del precio del petróleo, que gravita en el financiamiento del presupuesto del Estado en nuestra economía dolarizada, por lo que es necesario tomar previsiones y procurar la optimización de otros sectores proveedores de divisas, como el de la exportación de bienes, cuidando aquellos segmentos ya existentes en los que el Ecuador tiene posibilidades reales de mantenerse con éxito e incursionando en nuevos.

3.2 El problema

El Ecuador dista de ser un país con un adecuado índice de competitividad, pese a haber mejorado su posición en los reportes elaborados por el Foro Económico Mundial, referidos anteriormente. Las exportaciones ecuatorianas continúan concentradas en productos primarios, teniendo el petróleo una muy especial relevancia en el volumen total, y aunque los principales productos no petroleros han venido teniendo éxito, su competitividad puede verse amenazada pues no existen indicios claros de que se producirá un incremento consistente, ya que se trata de un aspecto en el que no avanzar es retroceder, y más bien se aprecia una tendencia a seguir dependiendo del petróleo, y a cambiar, con el apoyo de la explotación de dicho recurso natural, la matriz productiva hacia la industrialización, lo que dejaría en

segundo plano a la mayoría de los principales productos de exportación no petroleros, en su gran mayoría primarios: agrícolas y pecuarios, ya que no existen indicios claros de interés gubernamental en estos.

3.3 La hipótesis

Esta tesis parte de la hipótesis de que la competitividad de las principales exportaciones ecuatorianas no petroleras está en riesgo ante factores adversos y se deben tomar medidas para mejorarla.

3.4 Formulación de la pregunta de investigación

¿Existen factores adversos que ponen en riesgo la competitividad de las exportaciones ecuatorianas?

3.5 Objetivos

3.5.1 General

El presente trabajo se realiza con el objetivo general de generar una visión, en términos de competitividad, de las principales exportaciones no petroleras del Ecuador.

3.5.2 Específicos

Del objetivo general, se derivan los siguientes objetivos específicos:

- Apreciar la evolución de las exportaciones no petroleras del Ecuador, con referencia a los principales productos, en las últimas décadas
- Discernir el grado de competitividad de los principales productos de exportación no petroleros del Ecuador

- Analizar el impacto de diversas políticas comerciales, en el país y en el exterior, sobre la competitividad de los principales productos de exportación no petroleros del Ecuador
- Identificar las pautas que establecen las políticas públicas actuales en dirección a aumentar la competitividad de las exportaciones no petroleras del Ecuador
- Establecer en términos generales el comportamiento del sector privado ecuatoriano dedicado a la exportación de los principales productos ecuatorianos no petroleros, en función de la eficiencia empresarial y competitividad

3.6. Metodología

Se utiliza la metodología mixta, es decir cualitativa y cuantitativa, para mediante la observación documental y empleando estrategias de análisis transversal y longitudinal, establecer conclusiones a partir de variables determinadas por la participación de mercado de los principales productos de exportación no petroleros del Ecuador; los cambios normativos, que incluyen la generación de un ambiente propicio para el desarrollo de la infraestructura de negocios necesaria, en que exista seguridad jurídica e incentivos a la inversión; las políticas públicas que van desde el impulso al desarrollo de la capacidad tecnológica y la infraestructura física, hasta la acción de la diplomacia en busca de ampliar y consolidar mercados; las pautas comerciales determinadas por la diversa magnitud de las empresas, las distintas maneras en que se interrelacionan las mismas, su estilo gerencial y de desarrollo, su integración y acción gremiales, sus requerimientos de mercado, sus posibilidades y limitaciones operativas; también los referentes de inversión en el sector privado, y el recurso humano, su bienestar y capacitación. Se toman como fuente datos oficiales pero también se recogen algunos de fuentes privadas conocidas.

3.7 Análisis

3.7.1. Análisis de la gestión pública: las políticas comerciales y la competitividad

3.7.1.1 La sustitución de importaciones

Es necesario comenzar el análisis con el modelo llamado de sustitución de importaciones, implementado en el Ecuador por los gobiernos militares de los años setenta, a partir del boom petrolero, que significó, en definitiva, la existencia de importantes recursos económicos en manos del Estado, situación que se reproduce revitalizada en los últimos años por el alto precio alcanzado por dicho recurso natural. A mediados del siglo XX el Ecuador continuaba siendo un país fundamentalmente agrario. En los años sesenta el gobierno inició la política de industrialización, basada en el modelo de sustitución de importaciones promovido por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y la corriente estructuralista. Se buscó aprovechar los recursos generados por el sector primario para desarrollar el industrial. Este último fue favorecido por subsidios y otras medidas. Con ello, se perjudicó a otros sectores.

Los estructuralistas indicaron que la productividad aumentaba en los países desarrollados más rápidamente que en los subdesarrollados, debido que los últimos contaban con una estructura productiva atrasada. El desigual nivel de desarrollo entre unos países y otros tenía su origen en la revolución industrial, que se produjo en los desarrollados, y que no se había extendido a los subdesarrollados. Los países latinoamericanos habían adoptado el denominado modelo exportador primario o desarrollo hacia fuera, en el que importaban las nuevas tecnologías de los países avanzados y las dedicaban principalmente a la producción de bienes primarios que luego exportaban, y el exceso de mano de obra para este sector mantenía los salarios bajos.

Pero lo equivocado del modelo se demostró rápidamente. Dado que los países latinoamericanos sufrían de un retraso tecnológico y, además, de una menor capacidad de consumo, crecían más lentamente, tenían problemas en sus balanzas de pagos y eran muy susceptibles a padecer repercusiones de las crisis externas. Si se quería compensar las ventajas ya adquiridas por los países avanzados, era necesario que los países subdesarrollados se industrializaran, y se justificaba que utilizaran medidas proteccionistas para lograrlo, mientras buscaban que los países avanzados, por el contrario, les abrieran sus mercados. El modelo de desarrollo hacia adentro proponía la sustitución de las importaciones de manufacturas por producción nacional, con el objetivo de obtener conocimientos y tecnología propia.

Luego, hasta los propios estructuralistas criticaron el proceso de industrialización emprendido en la práctica en los países latinoamericanos. Manifestaron que los dueños del capital habían sido los mayores beneficiados, y había aumentado la distancia entre sus ingresos y los del resto de la población. Las nuevas industrias eran en muchos casos controladas por extranjeros, es decir, por empresas transnacionales, y dependían de materia prima importada. Los países desarrollados aprovecharon el impulso dado a la industrialización y tuvieron una importante intervención en ella, ya que continuaban dominando el desarrollo tecnológico e imponían patrones de consumo. En los países subdesarrollados, las personas tendían a imitar el estilo de vida de los países avanzados, y descuidaban el ahorro. En los países desarrollados había una innovación tecnológica permanente y una creciente diversificación de productos industriales, cuya demanda aumentaba rápidamente.

En el modelo de sustitución de importaciones el gobierno era clave al actuar como principal inversor en la economía y dirigir el proceso de desarrollo, estableciendo qué sectores y productores debían ser considerados importantes; estos recibían los subsidios y eran protegidos de la competencia externa mediante aranceles y diversas medidas, lo que solía generar que fuesen ineficientes y poco competitivos, debido a que su aislamiento de los mercados internacionales distorsionaba los precios

internos y les restaba incentivos para adaptarse a los cambios, lo cual era perjudicial desde una perspectiva estratégica.

Se sugirió un modelo mixto, en el que se fomenta la exportación no solo de productos primarios sino también, y con mayor intensidad, de manufacturas, hacia los países avanzados. Los países subdesarrollados debían importar bienes de capital, bienes intermedios y bienes de consumo con un alto contenido tecnológico que no podían aún producir, y exportar manufacturas con un contenido tecnológico cada vez mayor. Sin embargo, una vez que se ha efectuado la sustitución de importaciones por producción nacional en el caso de las manufacturas más sencillas, continuar hacia productos más complejos puede ser muy difícil.

Hacia finales de la década de los setenta los países latinoamericanos enfrentaban serios problemas para continuar con el proceso de industrialización por medio de la sustitución de importaciones. Para financiarse los gobiernos habían recurrido a préstamos externos, sin que el aumento de la deuda haya ido acompañado por un aumento adecuado en la capacidad productiva de sus países. En el Ecuador también se produjo un significativo incremento de la deuda, especialmente a fines de los setenta, existiendo optimismo en las posibilidades de crecimiento del país por la presencia del petróleo. Con la crisis de la deuda se consideró que el modelo era insostenible y se propugnó la liberalización comercial. En la actualidad se resalta nuevamente la importancia de impulsar una producción nacional más sofisticada mediante políticas públicas.

3.7.1.2 La Comunidad Andina y el MERCOSUR

La trayectoria de las últimas décadas de estos dos procesos de integración sudamericanos es una muestra palpable de cómo los intereses propios de la política interna de los países pueden afectar la economía de los mismos, echar al traste las posibilidades de la integración comercial y arruinar esfuerzos por mejorar la competitividad. Para corroborar lo dicho, y en la línea de análisis que se viene

realizando, se hace a continuación una revisión de lo acontecido, comenzando por señalar que durante la década de los noventa los países latinoamericanos se sumaron al denominado consenso de Washington, emprendiendo procesos de reforma que involucraban medidas tales como reducir o eliminar aranceles, crear incentivos para la inversión extranjera directa, privatizar empresas públicas, reforzar las garantías a los derechos de propiedad, promoviendo la acumulación de riqueza, y, en general, reducir la intervención del gobierno en el mercado. Se buscaba que las empresas estuviesen más integradas en las corrientes internacionales de comercio y transferencia de tecnología y capital, con el fin de aumentar la eficiencia, generar empleo y promover el crecimiento económico, lo que de acuerdo a lo anotado en el marco teórico, contribuiría a mejorar la competitividad del país.

En general, los acuerdos de libre comercio, al promover flujos comerciales y de inversión, tienden a fomentar la interdependencia entre determinados países, pero también pueden facilitar la incorporación de los países en segmentos de mercado de mayor valor agregado, mejorando su inserción en las cadenas internacionales de valor. La Comunidad Andina de Naciones (CAN) adoptó el regionalismo abierto, en el que la integración subregional no se contrapone con la búsqueda de acuerdos comerciales con otros países, sino que por el contrario es concebida como una plataforma desde la cual se impulsa dichos acuerdos.

Sin embargo, los desacuerdos entre los países de la CAN en materia comercial han derivado en que el organismo sea considerado como de carácter más bien político. Los acuerdos de libre comercio de Colombia y Perú con Estados Unidos y la Unión Europea erosionaron la integración. En el 2006 se tomó la decisión de suspender la aplicación del nuevo arancel externo común. Si bien se promovía la idea de buscar alianzas comerciales con otros países o bloques del mundo, la Comunidad se encontraba dividida en sus posiciones, lo que finalmente ha derivado en que cada miembro se acerque a otros países por separado, en vez de hacerlo en conjunto.

En el 2004, en el marco de las negociaciones del acuerdo de libre comercio con Estados Unidos y de la expectativa de otro con la Unión Europea, se aprobó la Decisión 598, que autorizaba a cada miembro de la Comunidad negociar individualmente acuerdos comerciales, reflejando así las discrepancias entre Colombia y Perú, que deseaban establecer dichos acuerdos, y los otros países andinos. Bolivia se abstuvo de participar en las negociaciones y Ecuador las abandonó, al considerar que el acuerdo presentaba significativos riesgos. La Comunidad no ha podido concertar una política externa común.

Venezuela se retiró de la CAN señalando que el proceso de integración andino estaba muerto y se unió al MERCOSUR, siendo miembro pleno desde el 2012. Las exportaciones de los otros miembros hacia Venezuela se han incrementado significativamente, en contraste con las venezolanas en sentido opuesto. Bolivia también se adherirá al MERCOSUR y Ecuador ha sido invitado a hacerlo. En 1996 la CAN y el MERCOSUR habían acordado iniciar un proceso encaminado a la unificación de ambos bloques. En el 2005 se firmó un acuerdo de complementación económica, mediante el cual se reducirían progresivamente los aranceles entre los miembros de ambos bloques. Venezuela mantuvo un conflicto principalmente con Colombia.

El enfoque del entonces presidente Chávez fue la confrontación política con Estados Unidos, pese a ser ese país es un mercado trascendental. El petróleo es el principal producto de exportación venezolano, y Estados Unidos es su destino mayoritario, pero esto no resultaba trascendente, puesto que mientras se mantenía el negocio, conveniente para ambas partes, se mantenía, y aún se mantiene con el presidente Maduro, el discurso de confrontación y otras acciones que en el campo económico terminan afectando la economía venezolana pero no hacen mella alguna en la estadounidense. La primacía de lo ideológico es evidente.

Los ingresos petroleros sirvieron en su momento para sostener la popularidad de Chávez, pues fueron direccionados hacia programas sociales. El inconveniente es

que el gobierno venezolano pareció no haber sentido la necesidad de mejorar los niveles de productividad y competitividad, ni de estimular a otros sectores de la economía, ni siquiera de mejorar la eficiencia del sector petrolero, trayendo como consecuencia visible la presión inflacionaria que ha obligado a hacer esfuerzos para mantener el tipo de cambio oficial en relación con el dólar. Comparativamente, la dependencia del Ecuador del ingreso petrolero es menor que la de Venezuela, sin embargo, al estar dolarizada la economía ecuatoriana no es posible manejar el tipo de cambio y, por tanto, cualquier fluctuación del precio del petróleo tiene una repercusión más directa e inmediata en la economía interna del Ecuador.

Brasil, la mayor economía sudamericana y líder del MERCOSUR, impulsó la UNASUR con el propósito de incrementar su liderazgo en América Latina y, en consecuencia, mejorar su posición a nivel mundial, pero esa organización no tiene los instrumentos ni el marco institucional adecuado para una integración comercial, habiéndose enfocado en la cooperación en ámbitos como la infraestructura, la energía y el diálogo político. Por otra parte, se sostiene que el enfoque de la integración debe ser crear cadenas de valor a nivel regional. Esto implica mayores flujos no solo comerciales, sino de personas, capital, tecnología e información, que pueden repercutir favorablemente en el desarrollo de cada país.

Vilosio (2010) indica que la búsqueda de consensos a través de los esquemas de integración regional sigue vigente, dado que al desplegar esfuerzos para mejorar su inserción internacional los países latinoamericanos deben considerar a la región, pero se ha tendido a crear amplios marcos institucionales a los que se da un escaso o inadecuado uso. En Europa se ha avanzado en la integración, pese a que la reciente crisis ha evidenciado las dificultades para lograr la convergencia. En Sudamérica tenemos semejanzas culturales, pero lamentablemente somos reacios a unirnos.

Las relaciones comerciales entre Ecuador y el MERCOSUR se encuentran reguladas por el mencionado acuerdo de complementación económica, que establece la eliminación de aranceles para ciertos rubros en forma progresiva, hasta el 2018.

Colombia y Perú se encuentran en similar situación. A partir de dicho acuerdo, se crearía una zona de libre comercio sudamericana, pues el comercio al interior de la Comunidad Andina y del MERCOSUR está mayoritariamente liberalizado. En ese sentido, si bien la adhesión ecuatoriana al MERCOSUR profundizaría de la integración comercial con los otros miembros, no lo haría de manera significativa; más bien fortalecería la cooperación en diversos proyectos, contribuyendo al desarrollo del país. Por otro lado, demandaría la adopción del arancel externo común y podría resultar en la imposibilidad de negociar acuerdos comerciales independientemente. Como se ha destacado, los destinos trascendentales de las exportaciones ecuatorianas son más bien Estados Unidos y la Unión Europea, junto a Perú y Colombia, y no los miembros plenos del MERCOSUR, con la excepción de Venezuela.

El MERCOSUR y la Unión Europea han señalado su intención de continuar las negociaciones para un tratado de libre comercio, iniciadas más de una década atrás. Entre tanto, se han producido acusaciones mutuas de proteccionismo. Sin embargo, Brasil ha manifestado estar dispuesto a llegar a un acuerdo individual con la Unión Europea, mientras Argentina ha sido más renuente en liberalizar el comercio de manufacturas. Estas discrepancias generan dudas en el bloque sobre la conveniencia de procurar una política comercial común o bien ser más flexibles para que los países miembros tengan mayores posibilidades de defender sus disímiles intereses. Las dificultades del MERCOSUR para concretar acuerdos con otros países dan como resultado que sus miembros realicen negociaciones de forma bilateral.

Por su parte, Colombia y Perú forman junto a Chile, México, Panamá y Costa Rica, la Alianza del Pacífico, que promueve la libre circulación de bienes, servicios y capitales entre ellos, y se convierte en un bloque de negociación con el MERCOSUR. De este modo, de no integrarse al MERCOSUR, Ecuador correría el riesgo de quedar más bien aislado. El incentivo para los socios del MERCOSUR en seguir avanzando con la integración no está dado por el acceso a un mercado subregional cerrado más grande sino más bien por la posibilidad de mejorar su posición a nivel internacional

(Barraud y otros, 2008). Brasil utiliza inversiones de su Banco Nacional de Desarrollo como instrumento de política exterior. Entre ellas se encuentra el crédito que otorgó al gobierno ecuatoriano para la construcción de la represa hidroeléctrica San Francisco, a cargo de la empresa brasileña Odebrech. Ecuador expulsó a dicha empresa y dejó de pagar la deuda alegando fallas en la construcción.

Las estrategias ecuatorianas de integración regional parecen encontrarse crecientemente influidas por consideraciones políticas o sociales, más que económicas. En cambio, el presidente Correa ha afirmado que la política comercial del MERCOSUR es más compatible que la de Colombia y Perú con la ecuatoriana, pues considera que no se deben firmar tratados de libre comercio con otros países de ser perjudiciales para la producción nacional, sino cuando la competitividad permite obtener beneficios. Sin embargo, señaló que Ecuador no tiene una moneda nacional, lo que vuelve a la política comercial crucial para enfrentar problemas en la balanza de pagos. La política comercial común del MERCOSUR constituiría una limitación para el país, que tendría, por ejemplo, que modificar sus aranceles a las importaciones procedentes de países fuera de la región acoplándose a la normativa del MERCOSUR.

La crisis reciente afectó más duramente a aquellos países latinoamericanos con una estrecha relación comercial con los Estados Unidos, como México, Centroamérica y Chile (Notaro, 2011). Para hacer frente a la crisis, los países sudamericanos propusieron aumentar el intercambio comercial intrarregional, utilizar en él sus monedas en vez del dólar, la integración de las cadenas de valor y la generación de puestos de trabajo de mejor calidad, y dieron impulso al Banco del Sur, que contaría con el apoyo del Fondo Latinoamericano de Reservas (FLAR) y la Corporación Andina de Fomento (CAF). La integración debe incluir la búsqueda de mecanismos para fomentar la inversión e incentivar la producción, tales como otorgar condiciones blandas de financiamiento.

3.7.1.3 Las políticas de los Estados Unidos

Dadas las dificultades para el avance de las negociaciones multilaterales en el marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y el fracaso de la iniciativa de formar el Área de Libre Comercio de las Américas, la estrategia comercial de los Estados Unidos se concentró en impulsar tratados bilaterales de libre comercio (TLC); de este modo obtendría normativas que, por ejemplo, otorguen trato nacional y no discriminatorio a la inversión extranjera, estandaricen las normas técnicas y fitosanitarias y defiendan los derechos de propiedad. Con ello lograría libre acceso a los países suscriptores de dichos tratados, permitiendo una mayor expansión de las transnacionales estadounidenses, que deben enfrentar a las europeas y asiáticas, además de fortalecer su presencia en Latinoamérica, de interés geopolítico. Pero si la contraparte es una economía pequeña y poco competitiva, se encuentra en una situación desventajosa en las negociaciones; Estados Unidos se beneficiaría de la bilateralidad de los tratados para tener un mayor poder de negociación, debido a su superioridad económica y política.

Tras la caída de las Torres Gemelas, la lucha contra el terrorismo se convirtió en prioritaria. El narcotráfico resultaba preponderante para los Estados Unidos en su relación con los países andinos. Como estrategia para combatirlo, ya en 1991 se había aprobado la Ley de Preferencias Comerciales Andinas (ATPA), que beneficiaba a la mayoría de las importaciones estadounidenses provenientes de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. Al incentivar la producción y exportación de los productos andinos legales, se pretendía crear fuentes de trabajo que incitaran a abandonar el cultivo de coca, y la producción y comercialización de cocaína. En el 2002 se aprobó la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA), que reemplazó a la ATPA y aumentó los productos a los que se otorgaban preferencias arancelarias. Estados Unidos establecía condiciones a los países andinos, enfocadas en su capacidad para controlar el narcotráfico, aunque declaraba su corresponsabilidad como consumidor de la droga.

Las preferencias andinas eran consideradas temporales, debiendo ser reemplazadas por los acuerdos de libre comercio, pero Bolivia quedó excluida de las negociaciones de estos últimos. Los otros tres países andinos no consolidaron una estrategia común, mientras que Estados Unidos tuvo como base los acuerdos que ya había negociado con otros países latinoamericanos. Las negociaciones del TLC entre Estados Unidos y Ecuador se estancaron en el 2006, cuando como se ha señalado se incrementaron las regalías petroleras y se declaró la caducidad del contrato con la empresa Occidental, hechos que Estados Unidos argumentó mostraban una falta de seguridad jurídica. En cambio Colombia y Perú sí firmaron los acuerdos, que permiten evadir el marco normativo de la OMC, pues constituyen una excepción contemplada por éste, y el de la CAN. Así, los TLC establecieron que el Sistema Andino de Franja de Precios dejaría de aplicarse para los productos agrícolas provenientes de Estados Unidos, la mayoría de los cuales quedarían libres de aranceles a la entrada en vigencia de los acuerdos. El Sistema había sido acordado por los países andinos como mecanismo para proteger su agricultura, tratándose de un sector importante para todos ellos.

Mientras que el TLC con Perú entró en vigor en el 2009, el colombiano lo hizo en el 2012, debido a que el Congreso estadounidense tardó en aprobarlo. Como manifiesta el SELA (2010), el presidente Obama ya no tuvo como prioridad la celebración de acuerdos de libre comercio, debiendo enfrentar la crisis e impulsar la reforma financiera, así como la reforma al sistema de salud. Además, el volumen de comercio con la contraparte de un TLC influye en su importancia, y Colombia, siendo un aliado político, no es un destino significativo para las exportaciones estadounidenses. Pero como causa de la demora se señaló la preocupación por las violaciones a los derechos humanos cometidas en Colombia.

En el 2010 Obama lanzó la Iniciativa Nacional de Exportaciones, con la que pretendía duplicar las exportaciones estadounidenses en los siguientes cinco años, indicando que de esta manera se generarían empleos en Estados Unidos y no se perdería espacio frente a competidores, y enfatizando que debía generarse un mayor

aporte de agricultores y pequeñas empresas al esfuerzo exportador e ingresar a nuevos mercados. Las políticas comerciales se enfocaron pues en la promoción de la producción nacional y la reducción del desempleo, que había aumentado a niveles no vistos en décadas. Conforme a la Iniciativa, el gobierno brindaría una mayor financiación, asistencia y promoción a las empresas exportadoras (Sánchez, 2010).

Entre las estrategias se encontraba aplicar de mejor forma la legislación comercial y acuerdos internacionales para remover barreras arancelarias y no arancelarias, proteger los derechos de propiedad intelectual, y en general favorecer los intereses comerciales y de inversiones estadounidenses. En el marco de dicha estrategia, en el 2009 Estados Unidos había anunciado el proyecto de establecer una asociación comercial denominada Trans-Pacific Partnership, la cual incluiría a Perú, junto a Chile, Australia, Brunei, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur y Vietnam, bajo la previsión de que esos países crecerían a pesar de la crisis y por tanto convenía impulsar sus relaciones comerciales y de inversiones con ellos.

Al estallar la crisis financiera, se había pronosticado que Estados Unidos recurriría al proteccionismo, y efectivamente se impusieron nuevas restricciones de acceso al mercado estadounidense, en violación al compromiso asumido en Grupo de los Veinte (G-20), pero aparentemente en cantidad menor a lo esperado, probablemente como consecuencia de la globalización. Las compañías dependen cada vez más de las cadenas mundiales de suministros, de manera que industrias que antes buscaban proteccionismo ahora lo consideran más una amenaza que una oportunidad.

A diferencia de las provenientes del resto del mundo, buena parte de importaciones estadounidenses desde América Latina se encuentran sujetas a tratados de libre comercio. Los países de la región cuyo único medio de acceso preferencial, con respecto a los demás miembros de la OMC, al mercado de Estados Unidos es el Sistema General de Preferencias (SGP) son Surinam, los miembros de MERCOSUR y Bolivia (que fue excluida de la ATPDEA en el 2008). A estos se suma Ecuador, dado el fin de las preferencias andinas, a las que renunció unilateralmente pese a

haber realizado una campaña para promover su renovación. Los países BRIC (Brasil, Rusia, India y China) han sido señalados como los principales responsables del déficit comercial estadounidense.

Una preocupación de Estados Unidos ha sido su seguridad energética. Como se ha señalado, la creciente demanda de petróleo, impulsada por el crecimiento de China e India, basado en una industrialización que requiere un mayor consumo de energía, coadyuvó al incremento del precio. Estados Unidos produce petróleo, pero su déficit se ha encontrado en constante aumento. El incremento del precio del petróleo juega un papel fundamental en las relaciones de los Estados Unidos y los países proveedores, incidiendo el tema petrolero de modo transversal en las relaciones con nuestro país (Bonilla y Páez, 2006), debiendo tenerse en cuenta que al profundizarse las relaciones del Ecuador con Venezuela, como ha ocurrido en los últimos años, esta situación se intensifica. Se debe considerar también el surgimiento de técnicas para la producción estadounidense de petróleo a base de esquisto, gracias a las cuales se reduciría su requerimiento de importarlo, con lo cual podría aumentar la importancia de diversificar las exportaciones ecuatorianas de petróleo.

Por otra parte, si bien es cierto que como señalan Bonilla y Páez la inestabilidad política ecuatoriana hasta mediados de la década pasada dificultaba las relaciones con Estados Unidos, la retórica antinorteamericana del actual gobierno no ayuda, aunque tampoco es tan importante como ciertos conflictos diplomáticos, entre los que se encuentra el reciente caso del embajador norteamericano aludido por participar en el país en un evento relacionado con la libertad de prensa, tema este último que parece preocupar a los Estados Unidos y que podría ser visto como factor coadyuvante a la inseguridad jurídica por potenciales inversionistas.

3.7.1.4 Las políticas de la Unión Europea

Las empresas latinoamericanas son parte de las cadenas mundiales de suministros; funcionan dentro de un sistema integrado en el que cada empresa se ve

afectada por los problemas de los otros miembros de la cadena, incluyendo los ocasionados por causas externas, por lo que debe tomar en cuenta ese riesgo al escoger a sus proveedores. Por tanto algunos países pueden resultar marginados de determinadas actividades económicas, perdiendo los beneficios que ellas les reportarían.

Calderón y otros (2011) señalan que los países emergentes de Asia, especialmente China, India y Singapur, han adquirido una relevancia cada vez mayor para las empresas transnacionales europeas como centro de sus actividades de investigación y desarrollo. Entre 2003 y 2010 Asia llegó a ser el destino del 39% de las inversiones en dichas actividades, en tanto que América del Norte, principalmente Estados Unidos, representó el 22%, y América Latina solo el 10%. Las empresas europeas se han concentrado en las mayores economías (Brasil, México y Argentina), estableciendo subsidiarias que suelen servir para abastecer a otros países de la región.

La Unión Europea logró un superávit comercial en el 2006, aunque luego volvió a tener un déficit. Brasil y Argentina son importantes proveedores, especialmente de productos agrícolas. Por muchos años la Unión Europea fue un importador neto de alimentos, siendo la seguridad alimentaria una de las motivaciones de su Política Agrícola Común; actualmente hay un mayor equilibrio. La protección del medio ambiente, del paisaje y la cultura rurales y de la salud se ha convertido en argumento para continuar defendiendo al sector agrícola.

La industria depende de su provisión de materias primas, y se estableció una iniciativa con miras a asegurar su disponibilidad en condiciones favorables, considerando la mayor demanda por parte de las economías emergentes, y también a promover una mayor eficiencia en el uso de las materias primas. Dicha necesidad de materias primas y bienes intermedios a bajo costo, que tienen los productores europeos, habría llevado a la reducción de barreras arancelarias y no arancelarias. Si bien la Unión Europea mantiene medidas proteccionistas, señala que sus principales socios comerciales son menos abiertos y que ganaría si lograra que otros países

disminuyesen las barreras que enfrentan sus exportadores y que las regulaciones extranjeras sean compatibles con las europeas.

La Unión Europea desarrolla negociaciones en el marco de la OMC y de sus relaciones comerciales bilaterales con países individuales con una estrategia de acceso a mercados diseñada para eliminar barreras específicas en mercados estratégicos, que incluye una mayor rigurosidad en cuanto a la protección de los derechos de propiedad intelectual, vitales para la competitividad europea, las barreras al comercio de servicios, en los que tiene una importante ventaja comparativa, y a la protección de inversiones, para que las empresas europeas puedan operar con efectividad en el exterior. A partir de la década de los noventa la mayoría de los acuerdos comerciales y de cooperación de la Unión Europea contienen cláusulas de protección de la democracia y los derechos humanos, cuyo incumplimiento podría dar lugar a la suspensión del acuerdo.

La Unión Europea ha adquirido una importancia creciente como consumidor de drogas, llevándola a adoptar, de manera similar a los Estados Unidos, la estrategia de impulsar la sustitución de los cultivos ilícitos mediante preferencias comerciales. En el régimen SGP drogas, la Unión Europea concedió a los países andinos acceso sin aranceles para muchos de sus productos agrícolas, y para los industriales, incluyendo textiles. Ese régimen fue declarado ilegal por la OMC tras el reclamo de India, por lo que fue reemplazado por el SGP plus, en el que no se incluye el banano.

Gracias a sus acuerdos comerciales con la Unión Europea, Colombia, Perú y Costa Rica se beneficiarán de una reducción anual del arancel del banano hasta llegar a 75 euros por tonelada en el 2020, frente a la reducción hasta 114 euros lograda por Ecuador en el marco de la OMC. Además, el comercio del Ecuador con la Unión Europea es complementario, pues el bloque es un importante mercado para los productos primarios ecuatorianos, mientras que Ecuador importa principalmente productos manufacturados de la Unión Europea. De ahí que el país tenga interés en negociar un acuerdo comercial, que pese a ello no ha podido concretarse. En caso de

que se retomen las negociaciones, como se ha pronosticado, los acuerdos con Colombia y Perú serán el referente.

3.7.1.5 La búsqueda de nuevos mercados

En el complejo escenario actual, las empresas y los países requieren adoptar estrategias para fortalecer su competitividad, entre las que se propone una mayor diversificación comercial. Las nuevas oportunidades de negocios se encontrarían en otros países, particularmente los asiáticos, que habrían mostrado dinamismo antes de la crisis. Chile y Perú tienen acuerdos de libre comercio que impulsan sus relaciones comerciales con Asia. China se ha convertido en un cliente fundamental para sus exportaciones de metales, así como para las exportaciones agrícolas de Brasil y Argentina. Debido a la crisis en Estados Unidos y Europa se redujo la demanda, lo que contribuyó a la desaceleración de China, y dado que el país asiático a su vez es un importante destino de las exportaciones de materias primas y alimentos de los países del cono sur, éstos se vieron afectados. Tradicionalmente las exportaciones ecuatorianas hacia Asia han sido reducidas.

En el 2011, cerca del cincuenta por ciento de las exportaciones ecuatorianas se concentraban en Estados Unidos y Perú, y otro treinta por ciento en los diez países que seguían en importancia. Los sistemas de preferencias arancelarias habrían fomentado la dependencia con respecto a Estados Unidos y Europa, sin que se haya logrado aprovechar las preferencias en una proporción significativa de las partidas arancelarias beneficiadas, siendo poca la oferta exportable. En Sudamérica y más aún en Ecuador, las actividades directamente vinculadas con los recursos naturales son predominantes, si bien las manufacturas con un más alto contenido tecnológico tienen cierta presencia en el MERCOSUR. En tanto, en México se han dado inversiones en plantas manufactureras, notablemente en el sector automovilístico, encaminadas a exportar a Estados Unidos aprovechando el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

El Plan Nacional para el Buen Vivir (2009) señalaba la necesidad de promover relaciones con países no tradicionales, para mejorar la posición de Ecuador en el escenario internacional, de realizar una sustitución selectiva de importaciones en beneficio de la industria nacional, y de reorientar el énfasis en la exportación de productos primarios hacia el bioconocimiento y el turismo. Mortimore y Peres (2001) manifiestan que se debe fortalecer la atracción selectiva de inversión extranjera directa, apoyando la vinculación con redes globales de conocimiento y el establecimiento de alianzas estratégicas de las empresas nacionales con las externas, pues para aprovechar las oportunidades del comercio internacional es preciso incorporarse a las estrategias de las empresas transnacionales, que buscan eficiencia.

3.7.1.6 Políticas ecuatorianas respecto a la Balanza de Pagos

Ante la crisis financiera internacional, Ecuador aplicó en el 2009 una salvaguardia temporal tendiente a equilibrar su Balanza de Pagos, evitando la amenaza de una reducción significativa en sus reservas internacionales. La medida, que afectaba a 630 subpartidas arancelarias, incluía el aumento de aranceles y la reducción de cuotas para las importaciones. A esto se añadió una salvaguardia frente a importaciones de 1346 productos procedentes de Colombia, aplicada con el argumento de que el vecino país había realizado devaluaciones de su moneda. La balanza comercial en ese año tuvo un déficit, debido a que la disminución del superávit petrolero fue mayor que la del déficit no petrolero.

La salvaguardia se aplicó de manera general, incluso a los demás miembros de la Comunidad Andina, y generó rechazo en estos últimos, pues al ser significativo el comercio intrarregional los exportadores, especialmente en ciertos sectores, sufrieron importantes pérdidas. A la vez se redujeron aranceles sobre varios insumos y bienes de capital, en un esfuerzo por estimular la producción nacional disminuyendo sus costos. La salvaguardia expiró en el 2010, pero en ese año Ecuador aplicó aranceles mixtos que beneficiaron a ciertas industrias nacionales que había sido favorecidas por ella. La caída de los ingresos procedentes de las exportaciones de petróleo, aunada al

aumento de los subsidios energéticos y a los elevados niveles de inversión pública, generó un incremento del déficit fiscal ecuatoriano y se reflejó en la cuenta corriente, que pasó a ser deficitaria en el 2009 y tuvo un déficit mayor al año siguiente.

En el 2011, Ecuador estableció licencias no automáticas de importación para productos como vehículos, teléfonos celulares, televisores y refrigeradores. También se incrementó el impuesto a la salida de divisas, que aumenta el costo de importar, aunque las importaciones de materias primas y bienes de capital dan lugar a crédito tributario. Se suman medidas como requisitos para la importación y una aplicación más rigurosa de medidas sanitarias y fitosanitarias. De este modo se busca reducir el déficit de la balanza comercial no petrolera. Cabe indicar que el país recibe un gran volumen de productos colombianos y peruanos mediante el contrabando, pues el control en las fronteras es insuficiente, y además por el incentivo generado por la dolarización, ya que los comerciantes de los países vecinos pueden contar con la depreciación de sus monedas, que abarata los costos sin beneficios al consumidor ecuatoriano, quien depende de las importaciones, lo que no conviene al país.

En el año 2000, al canjearse los Bonos Brady y los Eurobonos por Bonos Globales, se redujo la deuda externa ecuatoriana en aproximadamente 2470 millones de dólares. En el 2008, la Comisión para la Auditoría Integral del Crédito Público presentó un informe sobre la denominada deuda ilegítima. En base a este informe, el gobierno incumplió ciertos pagos de la deuda y luego recompró los bonos en moratoria a cerca de la tercera parte de su precio nominal, con lo cual se produjo una disminución de la deuda en 2992 millones de dólares. De este modo la deuda externa, que en su momento llegó a representar más de la mitad del PIB, pasó a ser baja. Sin embargo, a partir del 2010 se incrementó. China se convirtió en un importante prestamista, y a la vez se ha impulsado la presencia de empresas chinas en el país. La deuda interna, si bien inferior a la externa, ha aumentado significativamente, en especial en el 2012. El gobierno incluso utilizó bonos para pagar al Instituto de Seguridad Social el subsidio a las pensiones por jubilación. Para el futuro inmediato, se debe considerar la muy probable imposibilidad de mantener el

ritmo que ha venido teniendo el aumento de la inversión pública sin la generación de nuevos ingresos.

3.7.1.7 Políticas ecuatorianas para fomentar la competitividad

Dos procesos han parecido correr paralelos hacia el final del siglo anterior, el uno, el interés de los diversos estados por la integración, especialmente económica, que llega a su nivel más alto, desde el punto de vista técnico, con la conformación de la UE, experiencia que a su vez han promovido la recomposición de otros intentos integracionistas, entre los que se incluyen los que se desarrollan en Latinoamérica. El otro proceso, ineludible, es el de la realidad global. Todo esto ha traído la necesidad de realizar esfuerzos en los países pobres para lograr su desarrollo, pues una sociedad pobre que no progresa no puede pensarse que va a aumentar su grado de competitividad en los mercados internacionales y ni siquiera en sus propios mercados. Por ello debe buscar que su producción esté en capacidad de competir, para lo que resulta necesario generar empleo, reduciendo la pobreza, para lo que a su vez es necesario mejorar el talento humano, respaldar la creación intelectual y realizar esfuerzos por la innovación, aspectos que son decisivos y que el Ecuador parece estar atendiendo en los últimos años, por la preocupación que demuestra por estos temas el gobierno nacional.

El gobierno apoya la promoción de exportadores ecuatorianos en el exterior. Las embajadas y los consulados tuvieron entre sus funciones la de ayudar a las empresas a introducirse en los mercados, realizando contactos y proveyendo información. Se impulsa la participación de Ecuador en ferias internacionales y se realizan diversas campañas para fortalecer la imagen de los productos ecuatorianos en el exterior. Entre ellas, se han lanzado los lemas “Ecuador ama la vida” y “Ecuador, somos así”. Sin embargo, la corrupción debilita la institucionalidad del país, no debiendo ignorarse los datos contenidos respecto al Ecuador en el Reporte de Competitividad Global 2013 del Foro Económico Mundial, sobre los cuales se presenta antes un gráfico en este trabajo. No se puede descartar que exista la

tendencia en los ciudadanos se a no respetar la ley al ver que es violada por las propias autoridades gubernamentales, pues mientras se promueve la marca Ecuador, escándalos internacionales, como el del caso denominado narcovalija, ponen en entredicho la imagen del país en el exterior.

Por otro lado el gobierno ecuatoriano, con el discutible asilo a Assange, y la dureza con que a ratos es crítico de los Estados Unidos de América, nuestro principal socio comercial, hace que la política gubernamental parezca navegar en aguas distintas cuando se trata de lo económico y cuando se trata de lo político, en que parece primar la ideología, creándose contradicciones que en otros momentos pueden afectar las decisiones técnicas en materia económica, sobre todo en materia de endeudamiento externo.

El conocer el país de origen de un producto puede aumentar o disminuir el interés de los consumidores en él. La imagen de un país se asocia a los productos más representativos, y a características como su nivel de desarrollo y su cultura. Los prejuicios de los consumidores pueden constituir barreras a la entrada en el comercio internacional o favorecer a un país en determinado sector, como en el caso de los productos electrónicos japoneses, considerados superiores. Marzano (2010) subraya que no toda marca país promovida por el gobierno es necesariamente exitosa, pues es necesario que se encuentre respaldada en las actividades cotidianas de los habitantes, quienes deben estar dispuestos a fortalecerla y también podrían minarla.

Como se ha señalado, factores como el acceso preferencial del país a otros mercados mediante acuerdos de libre comercio, las políticas fiscales y tributarias, la disponibilidad, entrenamiento y costo de la mano de obra y la seguridad influyen en la capacidad del país para exportar y para atraer inversión extranjera. Perrotti (2011) señala que para amortiguar el impacto de la crisis internacional los gobiernos latinoamericanos impulsaron medidas como la reducción de impuestos, el aumento de subsidios y beneficios tributarios, incrementos en el gasto público, y además estrategias específicas para determinados sectores económicos. Tuvieron cierta

holgura para implementarlas, al verse favorecidos por bajos niveles de endeudamiento, altas reservas internacionales y la disminución de la desigualdad.

La pobreza aviva la inseguridad y la violencia, así como la explotación inadecuada de los recursos naturales. Además de contar con un mercado que premie la creación de valor, el aumento en la productividad depende de la capacidad de los trabajadores y, por lo tanto, de la revolución educativa, así como de que exista un régimen laboral que promueva la difusión de la productividad y la creación de una economía basada en el conocimiento. Mientras se desarrollaban las negociaciones del TLC con Estados Unidos, el gobierno ecuatoriano de ese entonces realizó reformas tendientes a la flexibilización laboral, que pretendían obtener ganancias en competitividad mediante el abaratamiento de la mano de obra. El presidente actual ha señalado que a pesar de ello no se logró atraer una inversión extranjera significativa.

En el 2009 la inversión extranjera directa disminuyó, posiblemente debido a la incertidumbre producida por los cambios políticos y legales, como la nueva Constitución, pero el presidente Correa ha asegurado que el país busca atraer la inversión extranjera y que cuenta con reglas claras. Tras su reciente viaje a Alemania manifestó su preocupación por los efectos que sobre la inversión puede tener que exista nivel internacional la percepción, a su juicio equivocada, de que la función judicial ecuatoriana no sea suficientemente independiente. También se han presentado ante organizaciones internacionales cuestionamientos sobre actuaciones del gobierno en su relación con la prensa. De todas maneras, Ecuador se muestra como una economía en crecimiento, con potencial para la inversión.

La política comercial del Ecuador no ha dado en los últimos años resultados concretos en el ámbito de la integración y los acuerdos comerciales, en parte quizás por la negativa a aceptar como admisibles desde el punto de vista de la soberanía y los intereses nacionales las condiciones impuestas por otros países, como la Unión Europea, para la firma de tratados de libre comercio, y por no considerarlos el sector

gubernamental prioritarios para su estrategia, enfocada en realizar importantes mejoras que contribuyan a la competitividad del país mediante la inversión pública.

Empresarios ecuatorianos han manifestado su apoyo a la suscripción de un acuerdo comercial con la Unión Europea. Recientemente, el presidente Correa visitó Alemania y coincidió en apoyar la celebración de un acuerdo, sin embargo reiteró que existen reservas sobre ciertos puntos. Por su parte los inversionistas alemanes, ante la denuncia por parte del Ecuador de convenios bilaterales de inversiones, desean que sea concertada una alternativa aceptable para ambos países, para evitar la inseguridad jurídica que de otro modo se suscita.

Según Deloitte, los empresarios ecuatorianos en un 61,9% se encuentran relativamente optimistas respecto a las perspectivas económicas para el presente año, pero no estiman que éstas se vean mayormente influidas por la iniciativa de atraer inversión europea. Además, si bien están dispuestos a aceptar el planteamiento estratégico del gobierno, consideran que su rentabilidad se ha visto reducida a causa de los gastos relacionados con el cumplimiento de las nuevas normas de salud y seguridad en el trabajo y de las tributarias, que se suman a las inversiones que han debido realizar en mejoras tecnológicas.

El Código Orgánico de la Producción, el Comercio y las Inversiones, adoptado en el 2010, contiene normas relacionadas con las políticas para la exportación, las inversiones y la mano de obra, y los impuestos, tendientes a crear incentivos para la inversión local y extranjera, y la expansión y diversificación de las exportaciones. Establece la reducción del impuesto a la renta a las empresas y otros beneficios tributarios para promover la producción nacional, en el marco de una sustitución estratégica de importaciones y de apoyo a los exportadores, brinda trato nacional a los inversionistas extranjeros que cumplan ciertas condiciones, y ofrece garantías para las inversiones. Un ambiente institucional adecuado permite a las empresas mejorar su competitividad, y la legislación, que corresponde al Estado, es

fundamental, dado que puede modificar las condiciones en que se desenvuelve la actividad empresarial.

Simonit (2010) puntualiza que la inversión extranjera directa en América del Sur tiende a estar destinada al sector en el que se tiene ventajas comparativas, que en el caso de Ecuador es el primario, por cual para fortalecer el industrial es necesario implementar políticas en ese sentido. Asimismo, Garavito y otros (2012) manifiestan que son las empresas más grandes, con una sólida estructura, que realizan actividades de comercio exterior y con un uso más intensivo de capital, las que tienden a atraer la inversión extranjera.

Con el fin de promover la inversión en actividades productivas en Ecuador, se establecieron incentivos tributarios, denominados generales, sectoriales y para zonas deprimidas, para las nuevas inversiones en sectores considerados prioritarios y para sustituir importaciones, enfatizando la importancia las pequeñas y medianas empresas. Además de los incentivos tributarios, el gobierno realiza donaciones y préstamos en condiciones favorables. Una zona especial de desarrollo económico ofrece beneficios tributarios, como la exención del impuesto a la renta, reemplazando a los regímenes de maquila y zonas francas. Sin embargo, Colombia y Perú han tenido mayor éxito en la atracción de inversión extranjera directa.

Hay sectores considerados estratégicos, en que se ha enfatizado la participación estatal, particularmente las actividades extractivas. Los inversionistas extranjeros encuentran restricciones, por ejemplo, en medios de comunicación, pesca y transporte marítimo. En el sector minero se ha planteado dar concesiones a empresas extranjeras estatales con preferencia a las privadas. El impuesto a la salida de divisas pretende desestimular la fuga de capitales nacionales, así como el ingreso de capitales de corto plazo. Ecuador se retiró del CIADI, el centro para la resolución de disputas relacionadas con las inversiones que forma parte del Grupo Banco Mundial, y manifestó su intención de denunciar acuerdos bilaterales de inversiones,

pero señalando que aceptaría foros internacionales mediante los contratos individuales con empresas extranjeras.

Para facilitar el comercio se ha procurado agilizar los trámites aduaneros recurriendo a diversas medidas, como el aforo automático y el físico no intrusivo, a lo cual se suma la adopción de un nuevo sistema informático y la denominada ventanilla única, que permiten reducir costos y mejora la integración de las instituciones involucradas en los procesos de importación y exportación. A partir de 2008 se eliminó el régimen de inspección previa. También continúan las aprehensiones de mercadería que se pretende ingresar al país por contrabando, especialmente textiles, aunque son ampliamente superadas por las incautaciones de droga.

La legislación ecuatoriana establece que en las compras públicas se debe dar prioridad a los bienes y servicios locales. Según la evaluación del sistema de compras públicas (2011), el país realizó avances en cuanto a la normativa jurídica, la coordinación del sistema y el uso de tecnologías de la comunicación y la información, pero seguía enfrentando problemas de falta de transparencia y control. Se ha hecho hincapié en el uso de la contratación pública como herramienta de política industrial y se han adoptado para los proveedores locales diversas preferencias que dependen del contenido local y el tamaño de la empresa.

3.7.2. Análisis de la gestión privada; el sector privado ecuatoriano y las exportaciones

3.7.2.1 La eficiencia en el sector privado ecuatoriano

3.7.2.1.1 La incorporación de tecnología

Las mejoras tecnológicas han desempeñado un papel fundamental en el desarrollo de los países considerados avanzados. Habiendo Japón sufrido su derrota en la Segunda Guerra Mundial, su economía se recuperó y creció rápidamente, llegando el país a convertirse en una potencia. Entre los factores a que se atribuye el

éxito logrado se encuentran las políticas industriales implementadas por el gobierno, que promovieron la introducción de la tecnología occidental y el aumento de la productividad, que es también alta en el sector agrícola (Nishijima, 2009). Anteriormente los productos japoneses eran considerados de baja calidad, pero pasaron a encontrarse entre los líderes de la alta tecnología.

Asimismo, las exportaciones chinas han ido ganando valor agregado, pasando así a competir con los productos manufacturados de otros países en diversos segmentos de mercado, y no solamente los que requieren el uso intensivo de mano de obra poco calificada, cuya abundancia ha sido una de sus principales ventajas. Los inversionistas extranjeros aprovecharon los bajos salarios de China para instalar allí plantas, en el proceso de deslocalización industrial. Ahora el sostén de la producción y exportación de muchas manufacturas se encuentra en las economías recientemente industrializadas.

Los países han de procurar atraer la inversión extranjera, mediante políticas que identifiquen y exploten las posibles ventajas competitivas. Particularmente se debe incentivar la incorporación de tecnología y la penetración en segmentos de mercado más sofisticados que requieren mano de obra calificada y capacidad de innovación, como la alta tecnología, criterio con el cual se promovió la instalación de una planta de Intel en Costa Rica. El gobierno ecuatoriano también ha acogido esta perspectiva. Con el apoyo de Corea del Sur, otro de los países asiáticos que ha aumentado su nivel de desarrollo en las últimas décadas, se ha emprendido una estrategia en ese sentido.

El nivel de productividad del Ecuador hace que sea una de las economías menos competitivas del mundo (OMC, 2011). Así, pese a que Ecuador es el primer exportador mundial de banano, su productividad es baja por falta de mano de obra capacitada y tecnología. Costa Rica necesita menos trabajadores por hectárea gracias al apoyo tecnológico. A esto se suma que en Ecuador muchas de las prácticas agrícolas son poco amigables con el medio ambiente y su perspectiva se limita al

corto plazo, provocando la degradación y destrucción de los recursos naturales. La consecuencia más notable es la erosión del suelo, pero también hay otros perjuicios, como la disminución de la biodiversidad y problemas en el abastecimiento de agua para el consumo humano, el riego y la generación de energía.

Los pequeños productores ecuatorianos requieren transferencia de tecnología para aumentar su competitividad. La poca tecnificación perjudica la productividad y la calidad, pudiendo generar incluso pérdida de cosechas. Además, se debería agregar valor procesando los productos en el país en vez de venderlos como materia prima. Las exportaciones ecuatorianas se encuentran concentradas en combustibles y minerales, y productos agrícolas. El país no se caracteriza por producir bienes y servicios intensivos en conocimiento, sino más bien en mano de obra poco calificada, y además con una significativa importación de materias primas. Dadas las tendencias actuales, el sector empresarial debe emprender acciones de mejoramiento, contando con el apoyo del gobierno, que en la actualidad proyecta el cambio de la matriz productiva del país.

La Senplades (2012) indica que la estrategia involucra la sustitución selectiva de las importaciones de bienes y servicios cuya producción a nivel nacional ya existe y podría ampliarse expeditamente, en sectores como la industria farmacéutica, las tecnologías de la información y la comunicación (software, hardware y servicios informáticos), el metalmecánico, los productos de higiene y el café. Asimismo se procurará agregar más valor en la producción nacional incorporando tecnología y conocimiento en los actuales procesos productivos, en industrias como las de chocolate, plásticos y cauchos, ensambladoras de vehículos y petróleo, promoviendo también nuevas actividades, como la maricultura, e impulsando la biotecnología (bioquímica y biomedicina), los servicios ambientales y las energías renovables, entre ellas los biocombustibles.

Se priorizarán como industrias estratégicas la de refinación, petroquímica, metalúrgica, siderúrgica y construcción de embarcaciones, y se fomentará la

exportación de productos con mayor valor agregado en la agroindustria, los textiles y el turismo, diversificando no solo los productos sino sus destinos. Se ha proyectado alcanzar hacia el 2016 un superávit energético, continuando con este plan durante los próximos veinte años, al cabo de los cuales declinaría la producción petrolera, que entre tanto continuará siendo fundamental para el país, como lo muestra el fin de la iniciativa Yasuní-ITT, habiéndose afirmado que la actividad hidrocarburífera y minera es la base a partir de la cual se podría generar un desarrollo que permita en el futuro no depender de ella.

El gobierno ha señalado que es necesaria una participación activa del sector privado en el proceso de cambio de la matriz productiva. El programa incluye políticas de atracción de inversión extranjera directa que permita generar mayor valor agregado, así como el apoyo al financiamiento de proyectos enmarcados en esta estrategia mediante los bancos públicos, buscando además que los bancos privados modifique su previo enfoque en los créditos de consumo. Se pretende fomentar la innovación, de modo que las empresas puedan aplicar nuevas tecnologías de producción, sin descuidar los sectores productivos tradicionales. Sin embargo, no se pone el énfasis en estos últimos.

Cabe anotar también que el mayor uso de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) es importante en el contexto del desarrollo del sector privado, que se puede beneficiar de programas especializados y de diversas herramientas para aumentar su eficiencia. El país debe implementar una estrategia nacional para aprovechar las oportunidades que brindan las TIC. El gobierno busca mejorar la infraestructura de telecomunicaciones, posibilitando el uso de tecnologías más modernas, que sean accesibles a la población por sus bajos costos. Se han realizado avances en el uso de las TIC para los servicios gubernamentales, con lo que se pretende mejorar su transparencia y eficiencia, pero deberían extenderse a otros ámbitos de la actividad empresarial. Otros logros son el aumento de la disponibilidad de tecnología informática y acceso a Internet, especialmente en centros educativos y

zonas rurales, la conexión a través de fibra óptica por todo el país y las acciones emprendidas para la introducción de la televisión digital.

3.7.2.1.2 El capital humano

Singapur, no contando con abundantes recursos naturales, tuvo éxito en convertirse en un país desarrollado debido esencialmente a que logró incrementar su capital humano. Las autoridades gubernamentales se enfocaron en promover la educación y la capacitación, con la perspectiva de contar con una fuerza laboral altamente calificada y productiva, que adquiera, asimile y desarrolle tecnología y *know-how*, obteniendo de este modo competitividad en el mercado mundial. Enfatizaron la exigencia de una permanente actualización del conocimiento y su aplicación práctica. En cambio, los sistemas educativos latinoamericanos enfrentan entre sus problemas una insuficiente pertinencia y vinculación directa con el sector productivo, que agilice el avance tecnológico. Se requiere que los productos de exportación se ajusten a los precios y la calidad demandados en los mercados internacionales, aumentando la productividad, para lo cual son esenciales la transferencia de conocimientos, la innovación y el mejoramiento del capital humano.

Los países latinoamericanos lograron incrementar rápidamente la matrícula en la educación superior, reduciendo las brechas de acceso a la educación entre las clases sociales, pero la velocidad del cambio habría impedido que el sistema se adapte adecuadamente, en perjuicio de la calidad (Ottone y otros, 2007). Además, la creación de puestos de trabajo calificado ha sido insuficiente. El sector formal no ha podido absorber la oferta de trabajo. Existe un alto nivel de subempleo, con baja productividad y bajos ingresos. La pobreza tiende a constituir un círculo vicioso. El bajo grado de instrucción de los padres influye sobre la falta de preparación para la escuela, el bajo rendimiento y la deserción, acompañada por una inserción precaria en el mercado laboral.

El conocimiento es un crucial recurso productivo. En todos los sectores económicos, el valor agregado dado por los conocimientos tiene una gran

importancia. Para garantizar el desarrollo nacional se requiere una masa de trabajadores calificados e investigación orientada a la innovación productiva, por lo que la educación es una herramienta indispensable. El actual gobierno ecuatoriano ha emprendido una reforma del sistema de educación superior. Se espera que responda a las necesidades de un cambiante entorno laboral, y más aún que promueva el cambio, en el marco del plan de desarrollo formulado por el gobierno, encaminado a acortar la brecha en tecnología e innovación con respecto a otros países. También se ha buscado incentivar, mediante becas, el estudio de ecuatorianos en el exterior.

Las universidades de los países desarrollados han atraído a estudiantes provenientes de otras partes del mundo, especialmente los mejores de sus países, que a la vez se han propuesto asimilar las competencias tecnológicas que les permitan reducir las diferencias. Los países de origen pueden motivar a quienes hayan estudiado en el extranjero a regresar, con el fin de que contribuyan a su desarrollo nacional, evitando la denominada fuga de cerebros, aunque puede ocurrir que tengan dificultades para integrarse al mercado laboral debido a la estructura productiva de dichos países, la cual se busca transformar, aunque el ritmo de este último proceso no necesariamente, quizás, pueda marchar parejo con la preparación de los nuevos profesionales.

El Plan Nacional para el Buen Vivir (2009) puntualiza que para realizar la denominada revolución económica, productiva y agraria el Estado debe orientar recursos a la educación y a la investigación científica y tecnológica. Esta estrategia se encuentra simbolizada en el proyecto de la Universidad Científico Experimental del Ecuador, con sede en la Ciudad del Conocimiento, que estaría enfocada a la realización de investigaciones que contribuyan a la aplicación económica y social de la ciencia y la tecnología, en áreas consideradas prioritarias para el país, tales como ciencias de la vida, energía renovable y petroquímica, impulsando el desarrollo de alta tecnología en el país. En los países desarrollados, la asociación entre las universidades y las empresas en la generación de innovaciones, que son puestas a

prueba en el mercado, es ensalzada como un éxito económico, y como muestra de ello se destaca al sector de las tecnologías de la información y la comunicación.

El sistema educativo debe adaptarse para incrementar su capacidad de responder a las demandas del sector productivo y a los objetivos de desarrollo, por ejemplo fortaleciendo las carreras más directamente relacionadas con la tecnología. Se busca orientar los recursos hacia los sectores considerados prioritarios. Se ha reconocido la importancia de que se produzca un mayor acercamiento entre las empresas y el sistema educativo, que les permita una mejor comprensión de sus necesidades, puesto que mediante la cooperación mutua pueden potenciar sus capacidades. Las instituciones educativas deben aportar a la elaboración y ejecución de estrategias que permitan afrontar los retos actuales y prepararse para el futuro.

La Ley Orgánica de Educación Superior (2010) establece que las instituciones de educación superior deben seguir el principio de pertinencia, que involucra responder a las necesidades de la sociedad ecuatoriana, a la planificación del Estado y a la evolución del conocimiento científico y tecnológico a nivel mundial. Deberán innovar y diversificar sus carreras, y adaptar su actividad a los requerimientos del desarrollo, el mercado laboral, la estructura productiva no solo actual sino potencial y las políticas nacionales, siendo sensibles a la diversidad local.

El sistema de educación superior no es el único que desarrolla ciencia y tecnología a través de la investigación, pero también desempeña ese papel. Para canalizar la transferencia del conocimiento y la tecnología generados utiliza diferentes mecanismos, como contratos de investigación y asesoría con entes externos, patentes e incluso la creación de empresas en las que participan las universidades como propietarias. Estos mecanismos representan formas de obtener financiamiento, a la vez que profundizan la relación de las universidades con el entorno. De este modo el quehacer universitario puede ser guiado por los problemas y necesidades de la sociedad.

A su vez las empresas deben ser ambientes de aprendizaje e investigación, ejercitados de modo sistemático; requieren adoptar, como política institucional, un enfoque de permanente superación en todos los niveles y áreas de la organización. La disponibilidad de mano de obra calificada facilita el crecimiento de la empresa, mejorar paulatinamente los procesos productivos y utilizar tecnología más sofisticada. La formación profesional debe continuar durante toda la vida, aunque represente un costo para la empresa. La capacitación que reciben los empleados, en la empresa y en otras instituciones, es clave para su competitividad.

3.7.2.1.3 Las cadenas productivas

Romero y otros (2001) señalan que una cadena productiva es un sistema conformado por actores interrelacionados que realizan una serie de actividades de producción, transformación y comercialización de un producto en un entorno determinado. Dichos actores, al tener intereses comunes, establecen alianzas y sinergias, aumentando así la eficiencia en el uso de los recursos que se emplean en cada etapa de la cadena para agregar valor. En el enfoque de desarrollo territorial, ello fomenta no solo el cambio productivo, sino un mejoramiento de las instituciones al promover en los actores una actitud participativa, fortalecer la identidad local y suscitar una transformación social, mediante la generación de empleo, mayores ingresos y la reducción de la desigualdad. Se propicia el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, que se asocian para conseguir ventajas competitivas, como las economías de escala.

Las empresas que forman parte de una cadena también pueden beneficiarse estableciendo vínculos cooperativos entre diferentes eslabones, tales como asistencia técnica. Cada una de las empresas está llamada a comprender mejor su papel y el de las otras dentro de la cadena, siendo consciente de que todas influyen en la competitividad global, y estando por ello dispuesta a invertir recursos para lograr una mejor articulación con el resto de la cadena. Las empresas trabajan juntas para establecer estrategias, reconociendo factores que pueden aumentar la eficiencia de la

cadena y la calidad del producto final, y comparten los beneficios y los riesgos de tales esfuerzos.

El propósito es responder a las necesidades de los consumidores, que varían continuamente, con una mayor efectividad; transmitir con celeridad información del consumidor a otros eslabones de la cadena permite reaccionar rápidamente para defender o mejorar el posicionamiento. Se considera que la comunicación oportuna y transparente contribuye al buen desenvolvimiento de la cadena. En Ecuador, la empresa Pronaca, por ejemplo, realiza programas de apoyo técnico a sus proveedores, entre los cuales se encuentran pequeños y medianos productores de arroz, palmito, alcachofa y maíz. Estos últimos obtienen rendimientos notablemente mayores al promedio nacional.

El Estado también ha de involucrarse para apoyar la creación de valor agregado local, generando incentivos para que las empresas orienten sus estrategias competitivas hacia procesos de generación de conocimiento e innovación continuos. Pero Gereffi (2001) señala que las redes de producción a nivel internacional se encuentran dominadas por ciertas empresas, que actúan como ejes, controlando información importante, habilidades y recursos necesarios para que la red funcione correctamente. Para tener éxito, las empresas necesitan desarrollar estrategias para tener acceso a las líderes y mejorar así sus posiciones en la cadena.

En el sector del banano ha sido característica la integración vertical. Las empresas multinacionales realizan las actividades de comercio exterior y distribución, y además producen parte del banano, argumentando que contribuyen a mantener la calidad del producto y la estabilidad de los precios y ejerciendo de este modo control sobre la cadena. Sin embargo, ante la sobreoferta generada en los años noventa, las empresas multinacionales redujeron su participación directa en la producción. En Ecuador alrededor de treinta empresas controlan la gran mayoría de las exportaciones. Entre las dificultades que enfrenta el sector, junto a la sobreoferta del producto, se encuentran la especulación y los altos costos de insumos y transporte.

Hay que indicar también que en los países importadores se solicitan certificaciones sociales y ambientales. República Dominicana ha expandido sus exportaciones de banano gracias a que buena parte de ellas cuentan con certificaciones de orgánicas y de comercio justo, mientras que en Ecuador se subutiliza la capacidad de producción de banano orgánico y han existido sospechas del uso de mano de obra infantil. La legislación ecuatoriana establece que los exportadores deben pagar un precio mínimo a los productores, pero dicha regulación ha sido reiteradamente incumplida. Es conveniente que el gobierno promueva el banano ecuatoriano en el exterior y promueva la investigación encaminada a mejorar la tecnología, aumentar la productividad y agregar valor, exportándolo de modo más industrializado.

Para los agricultores la producción exportable suele ser una alternativa para aumentar sus ingresos, dado que el mercado interno es menos rentable, pero debe adecuarse a las exigencias de los consumidores y enfrentar la competencia internacional para obtener y mantener su cuota de mercado. La capacidad de innovación tecnológica y de integración en el mercado externo se constituye en elemento diferenciador. Los medianos y grandes agricultores, con mayor acceso a crédito, tecnología e información, se ven favorecidos, y los beneficios del comercio internacional pueden concentrarse en ciertos productos y zonas.

Los pequeños productores enfrentan diversos retos en su acceso a mercados; no pueden beneficiarse de las oportunidades existentes si no cuentan con las suficientes capacidades productivas y de vinculación con el exterior. Deben basarse en la demanda del mercado y, habiéndolo investigado, identificar oportunidades acordes con sus posibilidades, para así negociar con sus potenciales clientes. Al analizar la dinámica de los sectores, los eslabones e integrantes de las cadenas productivas, el Estado puede diseñar y poner en práctica mecanismos de apoyo a las empresas, que contribuyan al mejoramiento de su desempeño, mediante avances en la infraestructura, tecnología y procesos de producción. Debe estimularse la

coordinación entre los sectores público y privado, para fortalecer el desarrollo y la imagen del país.

Guasch (2011) resalta la influencia de los costos logísticos en la competitividad de los productos latinoamericanos, de cuyo valor total representan una proporción significativa, que puede acercarse a la mitad tratándose de las pymes, mientras que no llegan a la décima parte del valor de los productos de los países desarrollados. Las ventajas en la producción y el acceso a mercados pueden verse erosionadas por altos costos de transporte. Para reducirlos se puede buscar oportunidades de complementación entre las distintas cadenas productivas, como la necesidad de infraestructura y servicios similares, y mercados comunes.

3.7.2.2 Importancia de las pequeñas y medianas empresas

Arango (2009) manifiesta que las pequeñas y medianas empresas, y en particular las informales, tienen una importancia cada vez mayor debido al aumento de la pobreza, producido no solo en los países subdesarrollados sino incluso en los desarrollados. Constituyen la principal fuente de empleo e ingresos de una gran proporción de la población. Debido a ello se han venido realizando proyectos para estimular su productividad y competitividad, con el fin de aminorar las desigualdades y mejorar la calidad de vida de las personas. En ciertos sectores se acostumbra subcontratar a pequeñas empresas especializadas, que son claves para el éxito. Las pequeñas empresas también se suelen asociar con empresas más grandes para mejorar la calidad del producto y competir en los mercados internacionales.

La principal ventaja de las pymes es su alta flexibilidad; son capaces de adaptarse más fácilmente a los cambios del entorno económico, pues requieren inversiones comparativamente bajas y generalmente tienen segmentos de mercado limitados, pudiendo responder de manera oportuna a las variaciones de la demanda. Es una característica importante, dado que en la actualidad los gustos y las exigencias de los consumidores se modifican continuamente. La facilidad y rapidez de la toma

de decisiones permite un uso más eficiente de los recursos (Sandrea, 2005). A diferencia de lo que ocurre en nuestro país, en los países desarrollados las pymes pueden ser incluso más innovadoras que las grandes empresas. En cuanto a las nuevas empresas, los emprendedores las crean para aprovechar una oportunidad que han percibido, como nuevos productos o técnicas de producción, utilizando sus conocimientos para crear valor.

Las pymes ecuatorianas contribuyen significativamente a la producción y el empleo a nivel nacional, pero su participación como exportadores ha sido relativamente poca. El gobierno busca fortalecerla. La empresa pública de correos, por ejemplo, ofrece un servicio para las pymes de deseen exportar. La Comunidad Andina es el principal mercado de exportación, no solo por el volumen de ventas, sino por el valor agregado de los productos; a través de estas empresas se exporta a la región productos con valor agregado, que no exportamos de manera significativa al resto del mundo, y lo mismo ocurre en los otros países andinos.

En la mencionada industrialización por sustitución de importaciones de los años setenta se patrocinaba que grandes empresas abasteciesen los mercados nacionales y regionales. En cambio, ahora se enfatiza que la promoción de la incursión y diversificación exportadora de pequeñas empresas puede contribuir a un mayor desarrollo local. Se debe considerar que las pymes son importantes no solo por su capacidad de generar empleo y redistribución de los ingresos, sino de competir y participar adecuadamente en la cadena de valor.

Pietrobelli y otros (2005) subrayan que las empresas exportadoras requieren habilidades para satisfacer las necesidades de clientes con culturas diferentes a la nacional, por lo que deben seguir un proceso de aprendizaje que tiende a ser largo e implicar significativas inversiones en la capacitación de los recursos humanos y en la incorporación de tecnología. Por ello pocas pymes sudamericanas pasan de los mercados regionales a otros, que resultan más complejos, y las que lo hacen destacan a nivel nacional. El gobierno ecuatoriano ha destacado la calidad de las artesanías

nacionales, y ha procurado brindar asesoría que permita mejorarla y aprovechar las oportunidades para su comercialización en el mercado internacional.

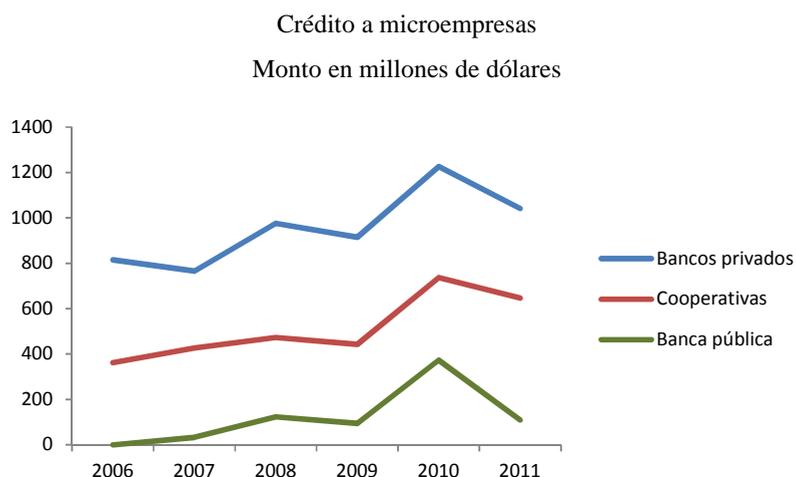
Entre las debilidades de las pymes suelen encontrarse, junto a su inexperiencia en los mercados extranjeros, el uso de tecnología obsoleta e inadecuada, la baja capacitación del recurso humano, las dificultades de financiamiento, la falta de cumplimiento de las normas de calidad internacionales y los bajos volúmenes de producción, que les impiden atender grandes pedidos y reducir costos mediante economías de escala, todo lo cual desalienta su exposición al comercio internacional, pues se encontrarían en desventaja. A la oferta restringida y baja productividad se suman costos de exportación muy altos y precios no competitivos.

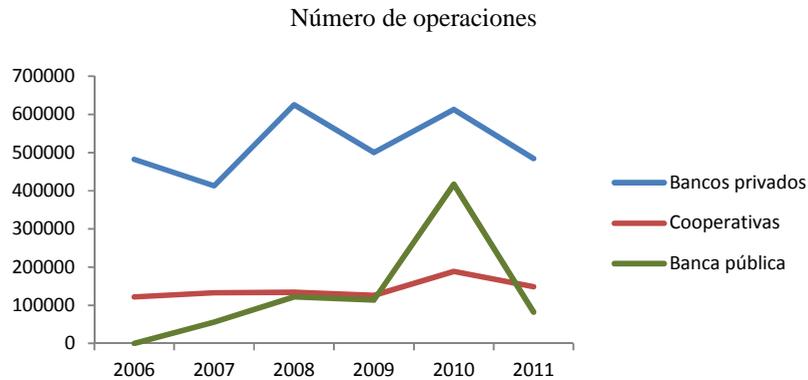
En Ecuador la gran mayoría de las empresas son familiares, lo que genera ciertos peligros particulares. Uno de ellos es la propensión a mezclar los ingresos y gastos de la empresa con los de la familia, lo que no constituye una gestión gerencial adecuada. Suele existir mucha informalidad y falta de información escrita. Otro aspecto es la delegación de autoridad, pues el fundador generalmente tiene una fuerte presencia. También se debe señalar el problema de la sucesión, puesto que los hijos del fundador no necesariamente tendrán las habilidades necesarias para continuar con la dirección de la empresa. Cabe indicar que estas empresas tienen un tiempo de vida relativamente corto; las tres cuartas partes termina cuando aún se encuentran controladas por el fundador. Generalmente adolecen de una insuficiente capacidad de planificación a largo plazo.

El tamaño de la empresa suele estar relacionado con la habilidad para obtener información del medio externo que oriente las decisiones, restringida entre otros aspectos por el nivel de capacitación de administradores y empleados, que como se ha anotado suele ser bajo en el caso de las pymes, lo cual se conjuga con el hecho de que la visión del fundador domine la perspectiva de la empresa, posiblemente limitando el reconocimiento de oportunidades y amenazas. En general, la productividad laboral tiende a ser mayor en empresas más grandes, pues poseen mayores recursos. Pero

este fenómeno es más pronunciado en Ecuador que en otros países, como Colombia, según subraya Araque (2012). En nuestro país predominan las microempresas, que generan cerca la cuarta parte de los ingresos, y tienen una brecha de productividad con respecto a las pymes aún mayor que la existente entre estas últimas y las grandes empresas. Además microempresas y pymes están enfocadas en la venta de bienes y servicios con bajo nivel de sofisticación, relacionados principalmente con la alimentación, las prendas de vestir y la reparación de vehículos.

Ferraro y Goldstein (2011) expresan que una de las causas de las dificultades de financiamiento de las pymes son sus deficiencias en la presentación de la documentación requerida, como la relativa a sus proyectos, expectativas de ventas y balances contables transparentes. La falta de dicha información entorpece las evaluaciones del riesgo de incobrabilidad que deben realizar los bancos. Además, estos pueden encontrar diseconomías de escala, debido a los bajos montos de los préstamos. Para compensar, imponen a las pymes tasas de interés más altas y la necesidad de mayores garantías, y las empresas pueden no tener recursos suficientes para aceptar dichas condiciones. De este modo enfrentan serios problemas para cumplir con las exigencias que demanda la obtención de un crédito. Suelen tener mayor facilidad para conseguir financiamiento de los bancos públicos, que buscan impulsar su participación en actividades en que no intervienen por falta de suficientes recursos o incentivos, como las relacionadas con la innovación.





Fuente: Superintendencia de Bancos

Elaboración: la autora

Para aminorar las debilidades expuestas, las pymes pueden recurrir a la cooperación, implementando asociaciones y alianzas, que pueden formalizarse mediante la constitución de una empresa asociativa o una cooperativa. Una agrupación puede llegar a cumplir con las necesidades de volumen, calidad, tecnología e información que imponen los compradores de los mercados internacionales, en casos en que uno de sus miembros de forma individual no podría, permitiéndole reducir costos, modernizar las técnicas de producción y mejorar la cadena de valor.

Para la empresa que busca proveedores, si los pequeños productores están asociados habrá menores costos de transacción, de modo que tendrán mayores posibilidades de ser escogidos. A la vez una asociación contará con un mayor poder de negociación, y podrá alcanzar condiciones comerciales más favorables. Entre los productores agrícolas, mientras en ciertos casos se utilizan contratos a largo plazo con las grandes empresas, otros aún realizan sus transacciones informalmente, recibiendo sus pagos al contado, lo que beneficia a los intermediarios (Vernooij, 2010). El enfoque de la cooperación busca sumar esfuerzos para aprovechar oportunidades en el mercado y solucionar problemas comunes de forma más eficiente, propiciando el aumento del valor agregado de los productos y una redistribución más favorable de los ingresos. Pero las empresas ecuatorianas suelen ser renuentes a asociarse, especialmente en el ámbito urbano.

CONCLUSIONES

Al abordar las conclusiones de la presente tesis, corresponde establecer si se han cumplido los objetivos del trabajo. En el caso concreto el objetivo general se ha cumplido al entregar una visión de la competitividad de las exportaciones ecuatorianas, afectada por varios factores. Los objetivos específicos nos llevan en detalle a las conclusiones, siendo que los dos primeros, es decir, apreciar la evolución de las exportaciones no petroleras del Ecuador, con referencia a los principales productos, en las últimas décadas y discernir el grado de competitividad de los principales productos de exportación no petroleros del Ecuador, se han cumplido en la argumentación desarrollada.

En cuanto a los otros tres objetivos específicos, esto es, analizar el impacto de diversas políticas comerciales, en el país y en el exterior, sobre la competitividad de los principales productos de exportación no petroleros del Ecuador; identificar las pautas que establecen las políticas públicas actuales en dirección a aumentar la competitividad de las exportaciones no petroleras del Ecuador; y, establecer en términos generales el comportamiento del sector privado ecuatoriano dedicado a la exportación de los principales productos ecuatorianos no petroleros, en función de la eficiencia empresarial y competitividad, su cumplimiento lleva a sacar las conclusiones que se detallan a continuación, ya que el presente trabajo, que parte de la hipótesis de que la competitividad de las exportaciones ecuatorianas está en riesgo ante factores adversos y se deben tomar medidas para mejorarla, encuentra que, en efecto, la afirmación hecha en la hipótesis es correcta, pero son factores que no nacen simplemente de la condición del país, de sus recursos naturales y de la condición natural de su recurso humano, sino que son producto de fallas de gestión de los responsables de los sectores público y privado, aunque se ha encontrado también aciertos, algunos recientes, y que se pueden atribuir a ambos sectores, que deben reconocerse, como en efecto se lo hace.

Es así como las conclusiones, y luego las recomendaciones pertinentes, se enfocan en la gestión tanto pública como privada, como aspectos fundamentales para mejorar la competitividad de las exportaciones no petroleras del Ecuador; asumiéndolo de esta manera, es decir, no circunscribiéndose solamente a las principales. Lo estudiado sirve como un aporte para mejorar la competitividad ecuatoriana, entendiendo al petróleo como un elemento útil pero del que no se debe depender exclusivamente y, mucho menos, de su precio. A continuación las conclusiones:

- En materia de competitividad el rol del Estado es fundamental.- La competitividad es un concepto complejo, con esta afirmación se quiere decir que no es simple ni unívoco, ni en la comprensión de su significado, ni en su realidad operativa y sus factores determinantes, y tampoco en la búsqueda y evaluación de resultados. La eficacia en materia de competitividad jamás puede depender de un solo factor; las ventajas competitivas son generadas por empresarios y gobiernos, que deben estar en permanente interrelación buscando optimizar la agregación de valor. Las políticas gubernamentales tienen mucha importancia, pues deben crear ventajas competitivas que permitan potenciar las estrategias y prácticas operativas de las empresas. El Estado debe respaldar una favorable inserción de las empresas en las cadenas globales de valor, tomando en consideración la dinámica cambiante de la realidad actual.
- En materia de competitividad la gestión de la calidad es también fundamental.- Los países latinoamericanos, y el Ecuador no es la excepción, tienden a estar enfocados en la exportación de materias primas, pues tienen abundantes recursos naturales, pero la competitividad depende de la eficiencia en el uso de los recursos más que de su simple posesión. En todos los sectores, incluyendo la producción primaria, son importantes los adelantos tecnológicos y los estándares de calidad. La apertura al comercio y las inversiones han favorecido la formación de cadenas globales de valor y la

especialización; con la inversión foránea se facilita la transferencia de tecnologías, se conocen otros métodos de producción, los trabajadores adquieren nuevos conocimientos y, en general, la sociedad se inserta más favorablemente en el mundo globalizado.

- Se requiere inversión extranjera.- Se debe procurar atraer inversión extranjera directa, como fuente de financiamiento de proyectos productivos en condiciones adecuadas, que permitan mejorar la competitividad y coadyuven al crecimiento de la economía y al desarrollo humano de los ecuatorianos mediante la creación de fuentes de empleo de calidad. Desafortunadamente, en los últimos años la economía ecuatoriana no ha sido un destino significativo para la inversión extranjera, que se ha reducido, mientras los países vecinos han recibido por ese concepto montos considerablemente mayores, lo que es un factor adverso para la competitividad de las exportaciones no petroleras del Ecuador. Existe conciencia en el gobierno de la necesidad de atraer la inversión extranjera, y de que los inversionistas suelen tener en cuenta cuando deben decidir dónde invertir factores como la estabilidad política y la seguridad jurídica de los países de destino. La inestabilidad política ecuatoriana hasta mediados de la década pasada dificultaba las relaciones con el gobierno de los Estados Unidos y, naturalmente, desalentaba la inversión privada. Ahora que existe estabilidad, sin embargo, la retórica antinorteamericana del actual gobierno ecuatoriano no ayuda tampoco. Recientemente, el embajador estadounidense en el Ecuador fue criticado por su participación en un evento de apoyo a la libertad de expresión, aspecto este último que es visto por los inversionistas de Estados Unidos y Europa como coadyuvante a la seguridad jurídica.

Es necesario establecer criterios que permitan el ingreso de capitales al Ecuador, que comparativamente no presenta desventajas de tipo técnico en relación con los países vecinos que justifiquen una diferencia tan significativa como la que existe en los montos de inversión, a excepción de la falta de

acuerdos de libre comercio, que parece ser la piedra de toque del tema. La resistencia a firmar dichos acuerdos, parece indicar que la posición contraria a los intereses de los Estados Unidos de América, paradójicamente hasta la actualidad nuestro principal socio comercial, va más allá de la retórica y que prima la ideología cuando se trata de lo económico.

China se convirtió para el Ecuador en un importante prestamista, y mantiene su interés en el petróleo ecuatoriano. A la vez, se ha impulsado la presencia de empresas chinas en el país, siendo mucho más importante el tamaño del crédito que el monto de la inversión, aunque esto último podría evolucionar en el mediano plazo por la tendencia expansionista de la China continental que, sin embargo, no es un destino importante para las exportaciones no petroleras del Ecuador. No hay que descuidar la inversión proveniente de otros países; el dinero no tiene ideología y, por regla general, quien invierte busca simplemente buenos réditos. La inversión extranjera suele enfocarse en los sectores en que el país tiene ventajas.

- Se deben superar inconvenientes en función de los inversionistas.- Parece que el gobierno ecuatoriano comparte el criterio de que es necesaria la inversión extranjera, pues recientemente el presidente viajó a Alemania para atraer la inversión de dicho país y a propósito de la seguridad jurídica mencionó que puede existir la percepción, para él errada, de que la función judicial ecuatoriana no es lo suficientemente independiente; lo que solamente puede demostrarse con los hechos, dado que el proceso de renovación de la judicatura a partir de la última Consulta Popular ha contado con la participación del Ejecutivo.

En la seguridad jurídica también tienen que ver las constantes modificaciones de la legislación; las reglas del juego no deben cambiar con demasiada frecuencia, como viene ocurriendo en el Ecuador, aunque esto puede cambiar en el mediano plazo dado que la sólida mayoría legislativa con que cuenta el

gobierno puede producir una legislación más definida, acorde con la tendencia gubernamental. Los criticados acuerdos bilaterales de inversiones constituyen una de las herramientas para ofrecer seguridad; si bien el gobierno sostiene que eran desfavorables al Estado, se requiere en todo caso un mecanismo alternativo, susceptible de potenciar el atractivo del país para los inversionistas.

El gobierno promueve la imagen del país en el exterior, y ha logrado reconocimiento por cambios positivos en los índices de pobreza, pero debe contender con los problemas institucionales que se mantienen, como las acusaciones de corrupción e ineficiencia en el sector público, que demandan la implementación de medidas de fiscalización y control. El descontento social se ha ido acumulando en las últimas décadas, configurando una reacción adversa hacia la dirigencia política y un ambiente nocivo para la actividad empresarial, a la que se relaciona con las crisis económicas y la quiebra bancaria de hace poco más de una década.

Toda esta situación no aparece superada hasta la actualidad y en ello no ayuda la estrategia electoral del gobierno, que suele recordar con frecuencia los hechos imputándole la responsabilidad a sus eventuales opositores, entre los que pueden encontrarse personas vinculadas al sector privado, y así se lo expresa, generalizando a veces críticas hacia todo el sector. Los conflictos internos, que son inevitables, no ayudan a la imagen del país, por lo que es necesario manejarlos con cuidado, desde todos los sectores.

La delincuencia genera costos para los negocios. En nuestro país son problemas tradicionales la informalidad y el contrabando, existiendo una predisposición generalizada a evadir impuestos. El desarrollo tecnológico no solo es aprovechado por las empresas y los agentes del orden, sino por los delincuentes, quienes también han establecido redes globales. En la actualidad hay una preocupación generalizada por la inseguridad, agravada por ser la

región andina el centro de la producción de cocaína a nivel mundial, estando vinculado el narcotráfico a otras actividades ilícitas, como el lavado de activos.

En la evolución reciente del orden internacional, el comercio exterior y la inversión extranjera han jugado un papel fundamental, dándose, en el mundo globalizado la casi exigencia, por parte de las naciones desarrolladas, con ciudadanos y empresas potenciales inversionistas, de establecer acuerdos entre los estados previos a la inversión pública o particular en otro estado, lo que ha traído la proliferación de dichos acuerdos que incluso nuestros vecinos más próximos han suscrito. El gobierno ecuatoriano ha expresado en varias ocasiones su reticencia a suscribir acuerdos de este tipo; el poder de negociación de los países suscriptores puede ser muy dispar, y en caso del Ecuador es marcadamente limitado. Sin embargo, se debe considerar que los acuerdos comerciales, al fomentar la interdependencia entre determinados países y otorgar condiciones beneficiosas a la inversión extranjera, pueden promover la incorporación de mayor valor agregado y una mejor participación en las cadenas internacionales de valor.

Los países que integran la CAN podrían ingresar al Mercosur, si tomaran la decisión de hacerlo y bajo circunstancias favorables dadas por consensos respecto a acuerdos comerciales con otros países, y Venezuela podría reintegrarse a la CAN, además de permanecer en el Mercosur, todo lo cual es altamente improbable, pero una correcta política por parte del Ecuador sería la de considerar estas posibilidades, por su interés, ya que un ingreso del Ecuador al Mercosur como socio podría ser una opción conveniente. El gobierno ecuatoriano ha anunciado que negociará simultáneamente un acuerdo de libre comercio con la Unión Europea y su adhesión al Mercosur. Espera, lo que no necesariamente ocurrirá, que el Mercosur le otorgue flexibilidad en la aplicación del Arancel Externo Común, para que no sea incompatible.

El interés ecuatoriano de ingresar al Mercosur no está dado simplemente por obtener un mayor acceso a los mercados de los otros miembros, puesto que se cuenta con un plan de desgravación en el marco del acuerdo de complementación económica ya suscrito. Además, al menos en el corto plazo, no existe la perspectiva de un incremento sustancial de las exportaciones hacia ese bloque, con el cual se mantiene un déficit comercial. Más bien, se busca impulsar la cooperación en diversos ámbitos, como la integración en infraestructura de transporte, lo que reportaría beneficios al país en términos de incrementar su competitividad.

En cuanto al acuerdo con la Unión Europea, cabría esperar que siga los mismos lineamientos que aquellos ya suscritos con Colombia y Perú, aunque el gobierno ha manifestado optimismo en cuanto a su adaptación a las circunstancias particulares del Ecuador. Los acuerdos comerciales con la Unión Europea generalmente contienen cláusulas de protección de la democracia y los derechos humanos, estableciendo como posible sanción por su incumplimiento la pérdida de vigencia del acuerdo. Entre dichos derechos se encuentra la libertad de expresión, en entredicho en el Ecuador por la retórica presidencial e iniciativas legislativas.

- La situación macroeconómica del Ecuador se ha fortalecido.- La situación macroeconómica del Ecuador se ha visto favorecida por los altos precios de las materias primas, particularmente del petróleo, y la operación de recompra realizada, que permitió reducir significativamente su deuda externa, constituyéndose en una fortaleza para el país. Sin embargo, no resulta suficiente, pues se requieren políticas de desarrollo que incentiven la competitividad empresarial. Se debe considerar además que probablemente el ritmo de crecimiento que ha tenido la inversión pública en los últimos años no podrá mantenerse sin la generación de nuevos ingresos. Se reconoce, pues, la necesidad de fomentar la inversión privada.

- Es conveniente reforzar la cooperación entre los sectores público y privado.- La inestabilidad de las políticas, debida a los diferentes enfoques de sucesivos gobiernos, puede conspirar contra el aumento de la competitividad, que precisa un esfuerzo sostenido. El actual gobierno ecuatoriano, a partir de lo expresado en las urnas cuenta con el respaldo popular a su política, como un proyecto a largo plazo, habiendo expresado su voluntad de establecer un diálogo con la sociedad civil y con opositores, a fin de recoger ideas contrapuestas; esto es positivo, debiéndose fomentar la cohesión social y la cooperación entre los sectores público y privado, con una visión consensuada a largo plazo, que permitan formular políticas y estrategias coherentes.

Tienen mucha importancia las políticas gubernamentales destinadas a la promoción de las exportaciones y al desarrollo de determinados sectores. El Estado debe analizar la dinámica de las cadenas productivas para diseñar e implementar estrategias que favorezcan el aumento de la eficiencia empresarial, mediante avances en la infraestructura, tecnología y procesos de producción, adecuándose a los estándares internacionales. El proteccionismo ha sido criticado por poder fomentar la ineficiencia y la falta de competitividad, al neutralizar la motivación para innovar que puede ejercer la competencia internacional; se debe otorgar un nivel adecuado de proteccionismo para la pequeña, mediana y gran empresa que aliente al mismo tiempo a un nivel aceptable de competencia y de estímulo a la inversión extranjera. Un ejemplo son las reformas tributarias para aliviar la carga impositiva.

- Se han realizado importantes mejoras en infraestructura.- La competitividad, también en el caso de las exportaciones no petroleras del Ecuador, requiere de una infraestructura que facilite la operación de los agentes productivos, particularmente en materia de transporte y comunicaciones, aspectos en los cuales el actual gobierno ha realizado una muy importante gestión. Se ha

mejorado notablemente la red vial y se busca mejorar las telecomunicaciones con el uso de tecnologías más modernas, se ha aumentado la disponibilidad de tecnología informática y acceso a Internet, especialmente en centros educativos y zonas rurales, la conexión a través de fibra óptica por todo el país y se han desarrollado acciones para la introducción de la televisión digital. Es necesario continuar en la misma línea ya que falta mucho por hacer y estos aspectos requieren de permanente actualización. El país debe implementar una estrategia nacional para aprovechar las oportunidades que brindan las TIC y se debe continuar con la construcción de nuevas centrales hidroeléctricas y otras importantes obras de infraestructura, y apoyar la vinculación de las empresas nacionales con redes globales de conocimiento.

- Se impulsan acertadamente mejoras tecnológicas y educativas.- Persisten en el Ecuador significativos rezagos tecnológicos y educativos en la operación de las empresas. La competitividad de un país depende de la capacidad de la sociedad para innovar, que incide en los recursos intangibles de las empresas, como el capital humano, en su productividad y capacidad competitiva. En los países desarrollados, la asociación entre las universidades y las empresas en la generación de innovaciones, que son puestas a prueba en el mercado, es ensalzada como un éxito económico. La economía es impulsada por el conocimiento; su generación y explotación es crucial para la creación de riqueza y para participar y mejorar el posicionamiento en mercados más diversos y exigentes. La ciencia y la tecnología han experimentado un acelerado avance, generando cada vez mayores contenidos cuyo desconocimiento es en sí un retroceso en función de la capacidad de competir.

En este sentido, se debe resaltar que el Plan Nacional para el Buen Vivir (2009) puntualiza que para realizar la denominada revolución económica, productiva y agraria el Estado debe orientar recursos a la educación y a la investigación científica y tecnológica. A la vez, la Ley Orgánica de Educación Superior (2010) trae una reforma del sistema de educación superior

que busca que sus instituciones respondan a la evolución del conocimiento científico y tecnológico. Esto constituye un indudable acierto: los recursos humanos capacitados son el activo más valioso de un país.

Al desarrollar ciencia y tecnología a través de la investigación, el sistema de educación superior, orientan el quehacer universitario al servicio de la sociedad y contribuye al crecimiento económico y al desarrollo humano. El sistema educativo y de investigación nutre la innovación y favorece el crecimiento sostenible. Se requiere de trabajadores calificados e investigación orientada a la innovación productiva, y esta última debe generarse precisamente con la participación de las universidades, debiendo, por su parte, las empresas convertirse en ambientes de aprendizaje e investigación. Mejorar a través de la educación las condiciones de vida de las personas aumenta su productividad ello aumenta la competitividad de las empresas.

- Se debe diversificar la producción.- Los principales productos de exportación ecuatorianos están bien posicionados en los mercados internacionales, por su calidad el tiempo en que han venido teniendo presencia, pero es necesario actualización tecnológica e incrementar los rendimientos. Se debe diversificar la producción, aprovechando las ventajas comparativas que brinda el tener abundantes recursos naturales; no se deben descuidar los sectores productivos tradicionales, en los que tenemos ventajas, como la agroexportación y la acuicultura, sino fomentar en ellos la aplicación de nuevas tecnologías de producción y la agregación de mayor valor.
- Se impulsa el cambio de la matriz productiva para aumentar la competitividad.- El sector empresarial debe emprender acciones de mejoramiento, contando con el apoyo del gobierno, que en la actualidad proyecta el cambio de la matriz productiva del país. El Estado debe dar incentivos para que las empresas orienten sus estrategias competitivas hacia procesos de generación de conocimiento e innovación continuos. Se debe

priorizar como industrias estratégicas la de refinación y petroquímica, pero también las energías renovables. Se debe considerar la eventual declinación de la producción petrolera. Se debe atender también al sector manufacturero, en función del anunciado cambio de la matriz productiva.

- Se debe diversificar no solo los productos sino también sus destinos.-Se busca exportar a países considerados no tradicionales, es decir, donde no han llegado o casi no han llegado las exportaciones ecuatorianas y se señala especialmente a los asiáticos. Chile y Perú tienen acuerdos de libre comercio que impulsan sus relaciones comerciales con Asia. Dado que la mayor parte de las exportaciones se concentran en la actualidad en Estados Unidos, Europa y los países vecinos, a partir de los potenciales beneficios de los sistemas de preferencias arancelarias, se debe definir políticas orientadas a aprovechar las preferencias al máximo posible, o en su defecto orientarse de modo también definido a la diversificación de destinos, pero con expectativas claras, disminuyendo ponderadamente el riesgo de un descalabro de la balanza comercial, teniendo presente que el tema de las preferencias comerciales puede convertirse en políticamente sensible, particularmente con Estados Unidos y Europa.
- Se debe atender al desarrollo de las pequeñas y medianas empresas.- Las pymes son importantes no solo por su capacidad de generar empleo y redistribución de los ingresos, sino de competir y participar adecuadamente en la cadena de valor. Los exportadores deben adaptarse a las exigencias de los consumidores internacionales, constituyéndose la capacidad de innovación tecnológica y de vinculación con el exterior en claves para su competitividad, por lo que deben recibir apoyo gubernamental, ya que su inexperiencia en los mercados extranjeros, el uso de tecnología obsoleta e inadecuada, la baja capacitación del recurso humano, las dificultades de financiamiento, la falta de cumplimiento de las normas de calidad internacionales y los bajos volúmenes de producción, son debilidades que, por lo general, requieren

superaren nuestro país predominan las microempresas, que generan cerca la cuarta parte de los ingresos, y tienen una brecha de productividad con respecto a las pymes aún mayor que la existente entre estas últimas y las grandes empresas.

También, para aminorar las debilidades expuestas, las pymes pueden recurrir a la cooperación, implementando asociaciones y alianzas. Con la cooperación se puede sumar esfuerzos para aprovechar oportunidades en el mercado y solucionar problemas comunes de forma más eficiente, propiciando el aumento del valor agregado de los productos y una redistribución más favorable de los ingresos. Pero las empresas ecuatorianas suelen ser renuentes a asociarse, especialmente en el ámbito urbano, por lo que el gobierno tendría que establecer incentivos que procuren un mayor aprovechamiento del esfuerzo de los ecuatorianos que procuran un crecimiento desde sectores en que incide poderosamente el concepto de desarrollo humano.

- Se debe realizar un esfuerzo continuo para aumentar la competitividad.- Podemos identificar los aspectos en que el Ecuador requiere reformas que permitan aumentar su competitividad, como la confianza en sus instituciones, que ofrezcan el marco apropiado para la inversión por parte de empresarios tanto locales como extranjeros, la sofisticación de sus procesos productivos y una integración más provechosa en cadenas de valor, que precisa la construcción de capacidades que repercuten en otras empresas y en la sociedad en su conjunto, pudiendo observar manifiestos resultados positivos en el mediano y largo plazo, por lo cual deben desarrollarse estrategias congruentes con una visión compartida.

RECOMENDACIONES

- La competitividad de un país, en este caso el Ecuador, depende de múltiples factores, en los que intervienen los empresarios y el gobierno; como se ha señalado, las políticas gubernamentales tienen mucha importancia. La economía ecuatoriana necesita recibir inversión extranjera y para ello se requiere seguridad jurídica, que solo la puede proporcionar el Estado como tal; por lo que, sin dejar a un lado la defensa de la soberanía, se recomienda brindar un ambiente dentro del cual los inversionistas de Estados Unidos y Europa adquieran la confianza de que pueden invertir en el Ecuador con un riesgo calculado, siendo también indispensable la definición de una postura clara respecto a los acuerdos de libre comercio y los acuerdos bilaterales de inversiones, por supuesto con mecanismos que el gobierno considere aceptables, pero también definidos, es decir, no susceptibles de cambios que prolonguen su realización.
- Se recomienda particularmente procurar seguridad jurídica, tomando en cuenta a la libertad de expresión y a la legislación laboral, pues son aspectos que son considerados por los inversionistas. La percepción, que el gobierno ha reconocido existe, de que la función judicial ecuatoriana no es lo suficientemente independiente, no va a variar con solo decir que esa percepción es equivocada, es necesario demostrarlo con hechos, lo que puede comenzar con evitar cualquier comentario desde el ejecutivo sobre la función judicial, a la vez que se da una mayor tolerancia hacia comentarios o entrevistas adversos en la prensa y se fijan reglas claras para los trabajadores, que protejan sus derechos pero también protejan al empleador. Las acusaciones de corrupción e ineficiencia en el sector público, demandan medidas de fiscalización y control, deben resolverse los cabos sueltos que quedan en casos denunciados, de igual manera, se deben bajar los índices de delincuencia común.

- Partiendo de los aciertos del gobierno en materia de innovación, al procurar que las universidades y los empresarios apoyen con investigación al desarrollo del país, así como en materia de infraestructura y de modernización del aparato estatal, y el esfuerzo por lograr estándares de calidad en los diversos ámbitos de la actividad nacional y para avanzar significativamente en el desarrollo humano de la población ecuatoriana, se recomienda apoyar el cambio de la matriz productiva que en la actualidad proyecta el gobierno de modo muy destacado al dar su liderazgo al vicepresidente de la República, pues esto tiene mucha importancia en función de la competitividad.
- Se recomienda no descuidar lo que efectivamente el país produce en la actualidad, procurando diversificar producción y destinos, lo que se puede hacer al mismo tiempo que se fomentan nuevos sectores de producción, mejorando la eficiencia en la producción actual y tal vez eliminando lo que no se pueda mejorar, e impulsando en debida forma el sector de las pequeñas y medianas empresas (pymes), y las microempresas, pues tienen toda la importancia que antes se ha destacado. Es también importante dar incentivos para las empresas que cumplan adecuadamente su rol, y establecer prioridades de sector, como se ha señalado, para no desgastarse en esfuerzos iniciales que no den los mejores resultados.

BIBLIOGRAFÍA

- Acosta, A. (1995) *Breve historia económica del Ecuador*. Quito: Biblioteca General de la Cultura
- Acosta, A. (2003) Entre la ilusión y la maldición del petróleo. *Ecuador Debate*. Quito: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. Recuperado de <http://www.flacsoandes.edu.ec/dspace/bitstream/10469/4466/1/RFLACSO-ED58-06-Acosta.pdf>
- Acosta, A. y Morales, R. (2010) *Recomendaciones de política para reducir el impacto al medio ambiente de la actividad petrolera en el Ecuador*. Quito: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. Recuperado de <http://hdl.handle.net/10469/2475>
- Arango, J. (2009) El papel de las mipymes y el contexto de la política de desarrollo empresarial. *Mercatec* 45. Medellín: Esumer. Recuperado de http://esumer.edu.co/webesumer/images/stories/Documentos_Institucionales/mercat ec_45.pdf
- Araque, W. (2012) *Las PyME y su situación actual*. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar. Recuperado de http://www.uasb.edu.ec/UserFiles/381/File/Las_PyME_y_su_situacion_W_A.pdf
- Aumenta productividad y mejoran técnicas de cultivo de maíz con el apoyo de PRONACA* (2010) Boletín Corporativo. Quito: Pronaca. Recuperado de <http://www.pronaca.com/site/principal.jsp?arb=709&padre=707>
- Banano pagará más arancel frente a competencia* (2012) Guayaquil: Diario El Universo. Recuperado de <http://www.eluniverso.com/2012/12/1/1356/>

Baquero, M. y otros (2004) *El banano en Ecuador*. Quito: Banco Central del Ecuador.

Recuperado de

<http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=./documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/Apuntes/ae42.pdf>

Baquero, M. y otros (2004) *Evolución de mercados laborales formales e informales en Ecuador: una definición alternativa*. Quito: Banco Central del Ecuador.

Recuperado de

<http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=./documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/Apuntes/ae46.pdf>

Barraud, A. y otros (2008) *Argentina, Brasil y Chile: un análisis estratégico de sus vínculos comerciales*. *Actualidad económica* 65. Buenos Aires: Universidad Nacional de Córdoba. Recuperado de

http://ief.eco.unc.edu.ar/files/publicaciones/actualidad/2008_n65/03.Barraud_Ganame_Oviedo_vinculos_comerciales.pdf

Batres, R. (2007) *Competitividad y desarrollo internacional. Cómo lograrlo en México*. México: Editorial Mc Graw Hill

Bianco, C. (2007) *¿De qué hablamos cuando hablamos de competitividad?* Buenos Aires: Redes. Recuperado de

<http://www.causaestudiantil.com.ar/form/economia/CicloProfesional/EconomiaInternacional/Porta%20-%20Lugones/Apuntes/>

Boletín de Comercio Exterior 14 (2012) Quito: Proecuador. Recuperado de <http://www.proecuador.gov.ec>

Boletín de Competitividad Social 4 (2012) México: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. Recuperado de

http://www.undp.org.mx/IMG/pdf/Boletin_de_Compitividad_Social_Vol-_4-2.pdf

Boletín de prensa 141 (2013) Quito: Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración. Recuperado de <http://www.mmrree.gob.ec>

Bolivia pide oficialmente ingreso pleno al Mercosur y Ecuador decide en 2013 (2012) Quito: Diario El Comercio. Recuperado de http://www.elcomercio.com.ec/politica/Mercosur-Bolivia-Ecuador-Venezuela-Bolivia_pide_oficialmente_ingreso_pleno_al_Mercosur_y_Ecuador_decide_en_2013_0_824317680.html

Bonilla, A. y Páez, A. (2006) Estados Unidos y la región andina: distancia y diversidad. *Nueva Sociedad* 206. Caracas: Friedrich Ebert Stiftung Recuperado de http://www.nuso.org/upload/articulos/3399_1.pdf

Buitrago, R. (2006) Las dificultades de la integración económica a partir del modelo primario exportador. *Investigación y Reflexión* 14 (2). Bogotá: Universidad Militar Nueva Granada. Recuperado de <http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/pdf/909/90900213.pdf>

Buitelaar, R. (2000) *¿Cómo crear competitividad colectiva?* Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Recuperado de http://moodle.eclac.cl/moodle17/file.php/1/materiales_del/documentos/grupo3/competitividad_colectiva.pdf

Cabrera, A. y otros (2012) *La competitividad: un marco conceptual para su estudio*. Bogotá: Universidad Central. Recuperado de http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2016597

- Calderón, A. y otros (2011) *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Recuperado de http://www.ibce.org.bo/documentos/Inversion_Extranjera_Directa.pdf
- Chiriboga, M. y Rodríguez, L. (1999) *El sector agropecuario ecuatoriano: tendencias y desafíos*. Recuperado de <http://ilsa.org.co:81/biblioteca/dwnlds/otras/otpb11/otpb11-04.pdf>
- Chonchol, J. (2008) *Globalización, pobreza y agricultura familiar*. Recuperado de <http://www.ifch.unicamp.br/ojs/index.php/ruris/article/viewFile/667/534>
- Cipoletta, G. (2009) Infraestructura física e integración regional. *Boletín FAL 280*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Recuperado de <http://www.cepal.org/usi/noticias/bolfall/7/38207/FAL-280-WEB.pdf>
- Dajani, J. y Blanco, A. (2010) La competitividad exterior de la economía española, *Boletín Económico de ICE 2983*. Madrid: Secretaría de Estado de Comercio. Recuperado de http://www.revistasice.com/cachepdf/BICE_2983_29-44_D490B971698B0BA2FEB9DF4FFB9875D6.pdf
- Diagnóstico del Cacao Sabor Arriba* (2005) Programa Nacional de Biocomercio Sostenible – Ecuador. Recuperado de http://www.biotrade.org/ResourcesNewsAssess/Diagnostico_Cacao_Arriba_Ecuador.pdf
- Ecuador eliminará salvaguardias a importaciones desde marzo* (2010) Quito: Diario Hoy. Recuperado de <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/ecuador-eliminara-salvaguardias-a-importaciones-desde-marzo-393032.html>

Ecuador logra venta de crudo a precio récord y superior al WTI (2011) Quito: Revista Vistazo

Ecuador pedirá la nulidad del fallo en favor de Occidental (2011) Quito: Diario El Comercio

Ecuador tiene un bajo nivel de deuda (2012) Quito: Diario El Comercio.

El Estado paga gasto corriente con deuda (2013) Quito: Diario El Comercio. Recuperado de <http://www.elcomercio.com/negocios/>

Encinas, C. (2009) Competitividad y tipo de cambio en la economía mexicana. *Comercio Exterior* 59 (3). México: Banco Nacional de Comercio Exterior

Emén, A. (2011) *El futuro de la Comunidad Andina de Naciones*. Guayaquil: Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

Esser, K. y otros (2008) *Competitividad sistémica*. Santa Catarina: Universidad Federal de Santa Catarina. Recuperado de <http://journal.ufsc.br/index.php/economia/article/download/6235/5897/6235-19557-1-PB.pdf>

Evaluación del Sistema Nacional de Contratación Pública del Ecuador (2011) Quito: Instituto Nacional de Contratación Pública y Banco Interamericano de Desarrollo. Recuperado de <http://www.compraspublicas.gob.ec/incop/images/docs/pubs/informe%20de%20evaluacion.pdf>

Fajardo, P. y De Heredia, M. (2010) *El Caso Texaco: un trabajo por la restitución de derechos colectivos y de la naturaleza*. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar y Abya Yala. Recuperado de <http://hdl.handle.net/10644/940>

- Ferraro, C. y Goldstein, E. (2011) *Políticas de acceso al financiamiento para las pequeñas y medianas empresas en América Latina*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Recuperado de <http://www.cepal.org/ddpe/publicaciones/xml/8/45088/LC.W.425.pdf>
- Fontaine, G. (2002) Sobre bonanzas y dependencia. Petróleo y enfermedad holandesa en el Ecuador. *Íconos 14*. Quito: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. Recuperado de http://www.flacso.org.ec/docs/gf_bonanzas.pdf
- Franco, J. (2010) Asociatividad y cadenas de valor en Ecuador. *Universidad y Verdad 51*. Cuenca: Universidad del Azuay. Recuperado de <http://www.uazuay.edu.ec/bibliotecas/publicaciones/UV-51.pdf>
- Freiberg, G. y otros (2011) Debilidades intrínsecas de las pequeñas y medianas empresas del sector industrial con alto potencial de crecimiento en la zona centro del país. *Anuario de la Facultad de Ciencias Económicas del Rosario 7*. Buenos Aires: Universidad Católica Argentina. Recuperado de <http://bibliotecadigital.uca.edu.ar/repositorio/revistas/debilidades-intrinsecas-pequenas-medianas-empresas.pdf>
- Galarza, J. (1972) *El festín del petróleo*. Quito: Universidad Central del Ecuador
- Garavito, A. y otros (2012) *Determinantes de la inversión extranjera directa en Colombia*. Bogotá: Banco de la República. Recuperado de http://www.banrep.gov.co/docum/ftp/be_714.pdf
- García, M. y otros (2012) Análisis comparativo de competitividad de las cadenas productivas de cacao de Colombia y Ecuador. *Revista de Ciencias Agrícolas 29*. Bogotá: Udenar. Recuperado de

<http://revistas.udenar.edu.co/index.php/rFACIA/article/view/372>

Gerreffi, G. (2001) Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización. *Problemas del Desarrollo* 32. México: Universidad Nacional Autónoma de México. Recuperado de <http://132.247.146.34/index.php/pde/article/view/7389>

Global Europe: competing in the world (2006) Comisión Europea. Recuperado de http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/october/tradoc_130376.pdf

Guasch, J. (2011) *La logística como motor de la competitividad en América Latina y el Caribe*. Santo Domingo: Banco Interamericano de Desarrollo. Recuperado de <http://www.microfinanzas.org/uploads/media/1222.pdf>

Guaranda, W. (2007) *Apuntes sobre la explotación petrolera en el Ecuador*. Quito: INREDH. Recuperado de http://www.inredh.org/index.php?option=com_content&view=article&id=288%3Aexplotacion-petrolera-en-el-ecuador&Itemid=126

Hidalgo, A. (1996) *Una visión retrospectiva de la economía del desarrollo*. Universidad de Huelva. Recuperado de <http://www.uhu.es/antonio.hidalgo/documentos/Economia-Desarrollo.pdf>

Historia del petróleo en el Ecuador (2001) El Petróleo en el Ecuador. Texto Guía para el maestro de Educación Primaria y Media. Ecuador: Petroecuador. Recuperado de http://www.efemerides.ec/1/marzo/h_petroleo.htm

Informe de la Secretaría. Examen de Políticas Comerciales del Ecuador (2011) Ginebra: Organización Mundial de Comercio. Recuperado de http://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tpr_s.htm

Informe de Rendición de Cuentas (2011) Quito: Sistema Nacional de Aduana del Ecuador.

Recuperado de

http://www.aduana.gob.ec/archivos/RENDICION_CUENTAS2011.pdf

Infraestructura Física para la Integración en América Latina y el Caribe (2011) Caracas:

Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe. Recuperado de

http://www.sela.org/attach/258/default/Di_No_11-

[Infraestructura_fisica_para_la_integracion_en_ALC.pdf](http://www.sela.org/attach/258/default/Di_No_11-Infraestructura_fisica_para_la_integracion_en_ALC.pdf)

Jaramillo, L. (2011) *Ciencia, tecnología y desarrollo*. Cali: ICESI. Recuperado de

[http://bibliotecadigital.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/5338/1/Ciencia](http://bibliotecadigital.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/5338/1/Ciencia_tecnologia_desarrollo.pdf)

[a_tecnologia_desarrollo.pdf](http://bibliotecadigital.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/5338/1/Ciencia_tecnologia_desarrollo.pdf)

Jessop, B. (2004) La economía política de la escala y la construcción de las regiones

transfronterizas. *Eure* 30 (89). Santiago de Chile: Pontificia Universidad Católica de

Chile. Recuperado de <http://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0250->

[71612004008900002&script=sci_arttext&tlng=pt](http://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0250-71612004008900002&script=sci_arttext&tlng=pt)

Jimbo, G, (2003) *Mercado laboral ecuatoriano y propuestas de política económica*. Quito:

Banco Central del Ecuador. Recuperado de

<http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=./documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/A>

[puntos/ae36.pdf](http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=./documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/A_puntos/ae36.pdf)

Kacef, O. y López, R. (2010) América Latina, del auge a la crisis: Desafíos de política

macroeconómica. *Revista de la CEPAL* 100. Santiago de Chile: Comisión

Económica para América Latina y el Caribe. Recuperado de

<http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/8/39118/RVE100Kacefetal.pdf>

Kacef, O. (2010) América Latina frente a la crisis internacional: ¿por qué esta vez fue

diferente? *Pensamiento Iberoamericano* 6. Madrid: Agencia Española de

- Cooperación Internacional y Fundación Carolina. Recuperado de <http://eco.mdp.edu.ar/cendocu/repositorio/00747.pdf>
- Kirk, R. (2011) *National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers*. Washington: Office of the United States Trade Representative. Recuperado de http://www.sice.oas.org/ctyindex/USA/USTR_Reports/2011/NTE/NTE_Final_e.pdf
- Labarca, N. (2007) Consideraciones teóricas de la competitividad empresarial. *Omnia 13* (2). Maracaibo: Universidad de Zulia. Recuperado de <http://www.revistas.luz.edu.ve/index.php/omnia/article/viewFile/5330/5175>
- Las empresas familiares tienen tres trampas que deben sortear* (2012) Quito: Revista Líderes. Recuperado de <http://www.revistalideres.ec>
- Le Gall, J. (2009) El brócoli en Ecuador: la fiebre del oro verde. Cultivos no tradicionales, estrategias campesinas y globalización. *Anuario americanista europeo*. Recuperado de <http://www.red-redial.net/revista/anuario-americanista-europeo/article/viewFile/30/29>
- Ley Orgánica de Educación Superior* (2010) Registro Oficial 298. Quito: Gobierno del Ecuador
- Llanes, H. (2008) *Contratos petroleros. Inequidad en el reparto de la producción*. Quito: Artes Gráficas Silva
- Llisterri, J. (2000) *Competitividad y desarrollo económico local. Nuevas oportunidades operativas*. Buenos Aires: Banco Interamericano de Desarrollo. Recuperado de <http://cdi.mecon.gov.ar/biblio/docelec/dp3295.pdf>
- Marriott, F. (2003) *Análisis del sector camaronero*. Quito: Banco Central del Ecuador. Recuperado de

<http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=./documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/Apuntes/ae29.pdf>

Marzano, G. (2010) Del efecto “country of origin” a la “marca país”: Una propuesta para la competitividad de Ecuador en los negocios internacionales. *Universidad y Verdad* 51. Cuenca: Universidad del Azuay. Recuperado de <http://www.uazuay.edu.ec/bibliotecas/publicaciones/UV-51.pdf>

Meléndez, H. (2010). *El desafío del crecimiento rentable*. Buenos Aires: Universidad Católica Argentina. Recuperado de <http://bibliotecadigital.uca.edu.ar/repositorio/el-desafio-del-crecimiento-rentable.pdf>

Merino, P. (2010) Coyuntura actual del mercado del petróleo: evolución y previsiones. *Boletín Económico de ICE* 3003. Madrid: Secretaría de Estado de Comercio. Recuperado de http://www.revistasice.com/cachepdf/BICE_3003_13-22__A20359137FEA3B4883D3A1B66F5248B7.pdf

Montoya, L. (2008) De la noción de competitividad a las ventajas de la integración empresarial. *Investigación y Reflexión* 16 (1). Bogotá: Universidad Militar Nueva Granada. Recuperado de <http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/pdf/909/90916105.pdf>

Mortimore, M. y Peres, W. (2001) La competitividad empresarial en América Latina y el Caribe. *Revista de la CEPAL* 74. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Recuperado de http://www.cepal.cl/publicaciones/xml/6/19296/lcg2135e_Morperes.pdf

Niedrist, G. (2011) Las cláusulas de derechos humanos en los tratados de libre comercio de la Unión Europea. *Anuario Mexicano de Derecho Internacional*. México: Universidad Autónoma de México. Recuperado de <http://www.ojs.unam.mx/index.php/amdi/article/view/23618>

- Nishijima, S. (2009) *Desarrollo económico y política industrial de Japón*. Kobe: Universidad de Kobe. Recuperado de http://www.rieb.kobe-u.ac.jp/users/nishijima/RIEB_Discussion_2009.12_Nishijima.pdf
- Notaro, J. (2011) *Perspectiva e impactos: la oportunidad para América del Sur*. Montevideo: UITA. Recuperado de http://www.rel-uita.org/internacional/crisis/la_oportunidad_para_america_del_sur.htm
- Ortega, J. (2003) *Análisis sectorial del café*. Quito: Banco Central del Ecuador. Recuperado de <http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=./documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/Apuntes/ae40.pdf>
- Ortiz, G. (1981) *La incorporación del Ecuador al mercado mundial: la coyuntura socio-económica 1875-1895*. Quito: Banco Central del Ecuador
- Ottone, E. y otros (2007) *Cohesión social*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Recuperado de http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/4/27814/2007-382-Cohesion_social-REV1-web.pdf
- Pérez, C. (2010) Dinamismo tecnológico e inclusión social en América Latina: una estrategia de desarrollo productivo basada en los recursos naturales. *Revista de la CEPAL 100*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Recuperado de <http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/2/39122/RVE100Perez.pdf>

Perrotti, D. (2011) Caracterización de la brecha de infraestructura económica en América Latina y el Caribe. *Boletín FAL 293*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Recuperado de <http://www.cepal.org/usi/noticias/bolfall/6/42746/FAL-293-WEB.pdf>

Piedra, M. (2000) *Hacia un marco conceptual para evaluar la competitividad de la pequeña y mediana agroindustria*. Santiago de Chile: Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural. Recuperado de <http://www.rimisp.org/ifsa/php/simposio/documentos/285.pdf>

Pietrobelli, C. y Rabellotti, R. (2005) *Mejora de la competitividad en clusters y cadenas productivas en América Latina*. Washington: Banco Interamericano de Desarrollo. Recuperado de http://econegociosagricolas.com/ena/files/Mejora_de_la_competitividad_en_clusters_-_BID_2005.pdf

Pietrobelli, C. y otros (2005) *Pequeñas y medianas empresas en América Latina e internacionalización*. Caracas: Corporación Andina de Fomento. Recuperado de http://biblioteca.fstandardbank.edu.ar/images/9/95/Estrategia_internacionalizacion_5.pdf

Pinto, A. (1996) *La competitividad del comercio exterior y la especialización productiva en el Ecuador: 1970-1995*. Quito: Banco Central del Ecuador. Recuperado de <http://www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/NotasTecnicas/nota29.pdf>

Plan Nacional para el Buen Vivir (2009) Quito: Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. Recuperado de http://www.senplades.gob.ec/c/document_library/get_file?uuid=c161aee6-da15-4db3-84e5-a66dbf382c6a&groupId=18607

- Política comercial de EE.UU. en el gobierno de Obama* (2010) Caracas: Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe. Recuperado de http://www.sela.org/attach/258/EDOCS/SRed/2010/03/T023600003940-0-Politica_comercial_de_EEUU_en_el_gobierno_de_Obama.pdf
- Porta, F. (2005) *Especialización productiva e inserción internacional. Evidencias y reflexiones sobre el caso argentino*. Buenos Aires: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. Recuperado de http://www.elgermen.com.ar/wordpress/wp-content/uploads/EI26_Porta-_Especializacion_productiva_2005.pdf
- Ramírez, A. (2010) *La innovación como ventaja competitiva ante el reto de la globalización*. Trujillo: Segundo Congreso de Marketing y Negocios Internacionales. Recuperado de <http://laureate-comunicacion.com/prensa/files/boletines/la%20innovaci%C3%B3n%20como%20ventaja%20competitiva.pdf>
- Reinert, E. (1995) El concepto competitividad y sus predecesores. *Socialismo y Participación* 72. Lima. Recuperado de http://www.othercanon.com/uploads/native/ERIK_S_REINERT_El_Concepto_complete.pdf
- Rodríguez, O. (2001) Prebisch: actualidad de sus ideas básicas. *Revista de la CEPAL* 75. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Recuperado de <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/9/19319/rodriguez.pdf>
- Romero, M. y otros (2001) *Descripción de las cadenas productivas de madera en el Ecuador*. Quito: Ministerio del Ambiente. Recuperado de <http://saf.ambiente.gob.ec/images/saf/publicaciones/CadenasProductivasdeMaderaenelEcuador.pdf>

- Rosales, O. y Kuwayama, M. (2012) China y América Latina y el Caribe. Hacia una relación económica comercial estratégica. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Recuperado de http://www.obela.org/system/files/China_America_Latina_relacion_economica_comercial.pdf
- Sach, J. y Vial, J. (2002) *Competitividad y crecimiento económico en los países andinos y en América Latina*. Universidad de Harvard y Corporación Andina de Fomento. Recuperado de http://www.cid.harvard.edu/archive/andes/documents/workingpapers/competitividadydesarrollo/competitividadycrecimientoeconomico_sachsvial.pdf
- Sandra, M. (2005) Desempeño económico como factor de competitividad de las PYME zulianas productoras de calzado. *Multiciencias* 5 (1). Maracaibo: Universidad de Zulia. Recuperado de <http://www.revistas.luz.edu.ve/index.php/mc/article/viewFile/179/168>
- Sánchez, A. (2010) La actual política comercial de Estados Unidos y la iniciativa nacional de exportaciones del Presidente Obama. *Boletín económico de ICE* 2992. Madrid: Gobierno de España. Recuperado de http://www.revistasice.com/cache/pdf/BICE_2992_19-26_7BBF298D5320CA7F7ECD0C12A95B1DBB.pdf
- Schwab, K. (editor) (2011) *Informe de Competitividad Global*. Génova: World Economic Forum. Recuperado de http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf
- 61,9% de confianza entre empresarios* (2013) Guayaquil: Diario El Universo. Recuperado de <http://www.eluniverso.com/noticias/2013/06/06/nota/995881/619-confianza-empresarios>

- Simonit, S. (2010) Integración regional, transformación productiva y competitividad internacional: el debate académico y las experiencias suramericanas. En *Una región en construcción*. Barcelona: Fundación CIDOB. Recuperado de http://www.cidob.org/index.php/ca/layout/set/print/content/download/23373/271703/file/28_Interrogar_UNAREGIONENCONSTRUCCION.pdf
- Solleiro, J. y Castañón, R. (2002) *Competitividad y sistemas de innovación: los retos para la inserción de México en el contexto global*. Lima: CONDESAN. Recuperado de http://www.infoandina.org/sites/default/files/recursos/85.Competitividad_y_sistemas_de_innovacion_los_retos_para_la_insercion_de_Mexico_en_el_contexto_global.pdf
- Torres, A. (2011) *La política comercial de la UE en la lucha contra las drogas en América Latina: 20 años de preferencias comerciales*. Madrid: Real Instituto Elcano. Recuperado de <http://ribei.org/2081/1/ARI-77-2011.pdf>
- Torres, L. (1999) 1948-1970: el ciclo del banano. En *La economía ecuatoriana en el siglo XX*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil
- Transformación de la matriz productiva* (2012) Quito: Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. Recuperado de http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/matriz_productiva_WEBtodo.pdf
- Troya, J. (2010) El modelo económico, financiero y tributario de la Constitución del 2008. *Revista de Derecho Económico 1*. Guayaquil: Universidad Católica de Santiago de Guayaquil
- Uribe, J. y Ulloa, I. (2011) *Otro País Exportador Neto de Petróleo y sus Reacciones Macroeconómicas ante Cambios del Precio: Colombia*. Universidad del Valle. Recuperado de <http://biblioteca.clacso.edu.ar/subida/Colombia/cidse-univalle/20110915013746/DocTrab140.pdf>

- Vásquez, A. (2009) Desarrollo local, una estrategia para tiempos de crisis. *Apuntes del CENES* 28 (47). Tunja: Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia.
Recuperado de
<http://dialnet.unirioja.es/sevnet/articulo?codigo=3620464>
- Vernooij, M. (2010) *Fortalecimiento de enlaces horizontales y verticales. Asociativismo y poder de negociación en la cadena de valor*. Quito: Fundación Codespa.
Recuperado de <http://www.codespa.org>
- Vilosio, L. (2010) Mercosur y Unasur. *Civitas* 10. Pontificia Universidad de Rio Grande do Sul. Recuperado de
<http://revistaseletronicas.pucrs.br/ojs/index.php/civitas/article/viewFile/6031/5162>
- Wallace, A. (2011) *América Latina: no tan competitiva como debería*. Bogotá: BBC.
Recuperado de
http://www.bbc.co.uk/mundo/noticias/2011/12/111201_economia_competitividad_america_latina_colombia_aw.shtml
- Young, R. y Esqueda, P. (2005) Vulnerabilidades de la cadena de suministros: consideraciones para el caso de América Latina. *Academia Revista Latinoamericana de Administración* 34. Bogotá: Universidad de los Andes.
Recuperado de
<http://revistaacademia.uniandes.edu.co/index.php/Cladea/article/viewArticle/40/40-61-1-PB.pdf>
- Yturralde, R. (1992) *La competitividad internacional y el Ecuador. Hacia el dinamismo económico*. Guayaquil: Universidad Católica de Santiago de Guayaquil