

NUEVA SERIE

Boletín de Competitividad

Informe Anual
2004



BANCO CENTRAL DEL ECUADOR



Consejo Nacional
de Competitividad

Comité Interinstitucional

*Director Ejecutivo del Consejo Nacional de Competitividad
Consejo Nacional de Competitividad*

*Director General de Estudios
Responsable Técnico del Proceso de Productividad y Competitividad*

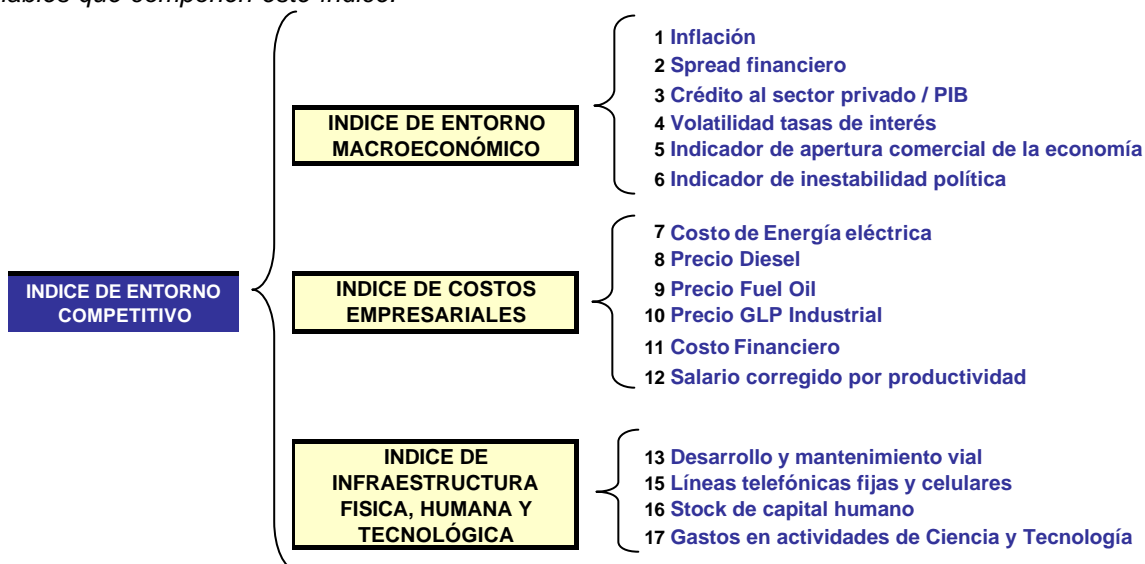
***Banco Central del Ecuador.
Informe anual, 2004***

Índices de Entorno Competitivo y Esfuerzo Empresarial

Los **Índices de Entorno Competitivo (IEC)** y de **Esfuerzo Empresarial (IEE)**, permiten una mejor comprensión de las variables que inciden en la competitividad. El **Índice de Entorno Competitivo** reconoce que la competitividad requiere de un entorno macroeconómico y político estable, de la dotación de una buena infraestructura de apoyo a la producción y de que los costos de los factores productivos sean competitivos y el **Índice de Esfuerzo Empresarial** muestra que la competitividad también se sustenta en las acciones de las empresas para adaptar nuevas tecnologías, innovar procesos y aumentar la productividad.

Índice de Entorno Competitivo

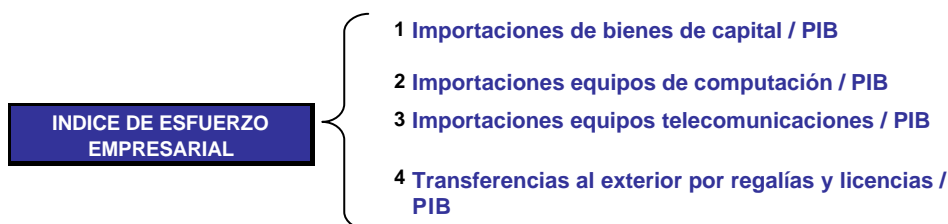
El **Índice de Entorno Competitivo**, refleja la evolución de las principales variables macroeconómicas, así como, de la infraestructura física, humana y tecnológica al servicio de la producción y de los costos energéticos y financieros que asumen las empresas. Estas variables configuran el entorno en el cual el sector productivo desarrolla sus actividades y que incide en las decisiones de las empresas respecto a realizar las inversiones necesarias para incrementar la productividad. A continuación se detallan las variables que componen este índice:



** Por falta de disponibilidad de información, el índice de infraestructura física, humana y tecnológica y la variable salario corregido por productividad, solamente se incluyen en el índice anual.

Índice de Esfuerzo Empresarial

El **Índice de Esfuerzo Empresarial**, refleja las acciones que realiza el sector productivo para modernizar sus equipos y procesos, ampliar su capacidad instalada y adaptar las nuevas tecnologías de la información y las telecomunicaciones, a fin de alcanzar mayores niveles de productividad, innovar productos y procesos y alcanzar mejores estándares de competitividad.



1. Introducción

El análisis anual de la evolución de la competitividad considera los siguientes índices:

- Índice de Entorno Competitivo (IEC)
- Índice de Infraestructura física, humana y tecnológica (IFHT)¹
- Índice de Esfuerzo Empresarial (IEE)

Cabe señalar que en el cálculo anual se incluyen variables adicionales a las que se consideran en el índice trimestral². De esta manera, el análisis anual incorpora el salario corregido por productividad que es parte de los costos empresariales en el IEC y además se incluye el Índice de Infraestructura física, humana y tecnológica (IFHT); lo cual aporta una visión más clara sobre los cambios estructurales en la evolución del clima de negocios y en la infraestructura de apoyo para el desarrollo de las actividades productivas.

En términos generales, en el año 2004, las variables que explican la competitividad registran mejoras poco relevantes en unos casos y un deterioro en otros. Solamente la reducción de la inflación y las variables relacionadas con la mayor penetración de la

telefonía móvil en Ecuador, registran un desempeño destacado. Por lo tanto, Ecuador no ofrece un ambiente de negocios y una infraestructura que

favorezca la competitividad y tampoco los agentes económicos realizan esfuerzos importantes para mejorar su productividad.

Ecuador no presenta un entorno que favorezca la competitividad y tampoco los agentes económicos realizan esfuerzos importantes para mejorar su productividad

¹ En este informe no se analiza el IFHT dentro del IEC para una mejor comprensión de la evolución de las variables de ambos indicadores.

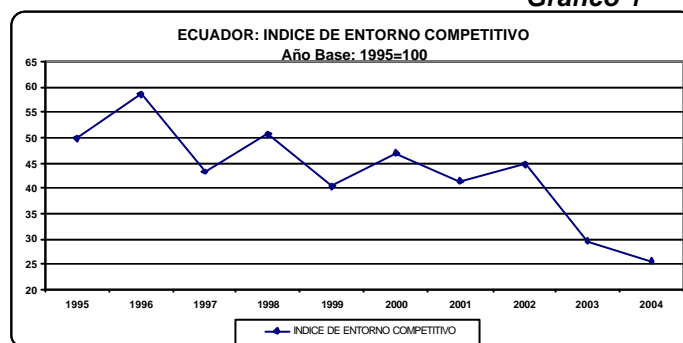
² Por falta de información trimestral hay variables que solo se incluyen en el cálculo anual de los índices

A continuación se presenta un análisis más amplio de la evolución anual de las variables que conforman los índices de competitividad.

2. Evolución anual del Índice de Entorno Competitivo

En año 2004 el Índice de Entorno Competitivo (IEC) registró una disminución de 4.19 puntos respecto al año anterior (ver Gráfico 1). La tendencia negativa que presenta este índice refleja un deterioro del ambiente de negocios, en el cual las empresas desarrollan sus actividades productivas. En general, la inestabilidad política, la falta de mejoras sustanciales en el sistema financiero y el aumento del costo de los combustibles, explican este resultado.

Gráfico 1



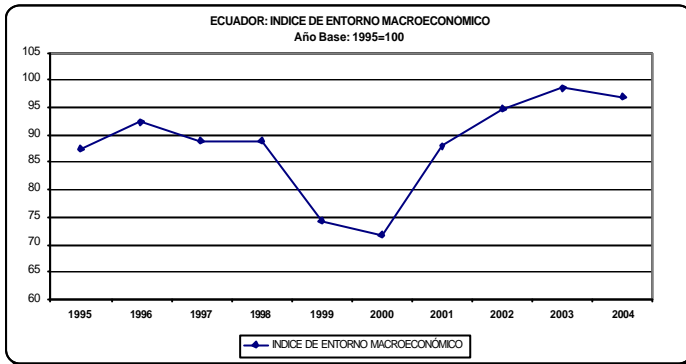
Fuente: BCE
Elaboración: DGE, BCE

El IEC depende de la evolución del Índice de Entorno Macroeconómico (IEM) y del Índice de Costos Empresariales (ICE). A continuación se analizan estos indicadores.

2.1. Índice de Entorno Macroeconómico

En el año 2004, el Índice de Entorno Macroeconómico (IEM) disminuyó 1.66 puntos con respecto al año anterior (ver Gráfico 2). De esta manera se detiene la recuperación que el entorno macro había mostrado entre los años 2001 y 2003.

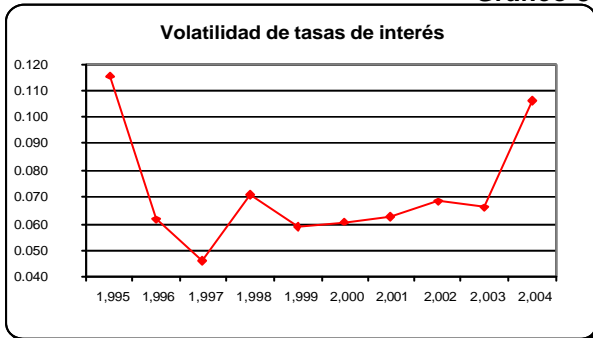
Gráfico 2



Fuente: BCE
Elaboración: DGE, BCE

El coeficiente de variación de las tasas de interés, que se incluye como un indicador de su volatilidad incidió negativamente (con 2.17 puntos menos) en el resultado del IEM (ver Gráfico 3). A pesar de la reducción de las tasas de interés, la volatilidad de las mismas aumentó, afectando negativamente el entorno de negocios.

Gráfico 3



Fuente: Información estadística mensual, BCE
Elaboración: DGE, BCE

El IEM, considera el número de ministros de Economía en un año, como un indicador de la estabilidad de la política económica. En junio

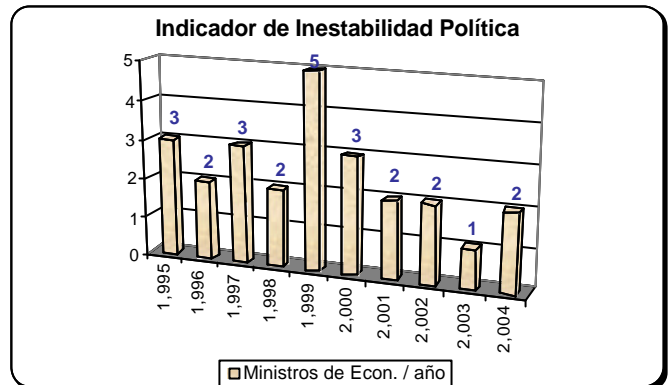
En el año 2004, la inestabilidad en la política económica volvió a ser un obstáculo para crear un entorno competitivo

del año 2004, las presiones sociales determinaron la salida del Ministro de Economía Mauricio Pozo, quien se había mantenido

en ese cargo desde enero del 2003 siendo el Ministro de mayor duración, en esa cartera de Estado, durante los últimos años. Con ese cambio, el indicador de estabilidad política

disminuyó 2.08 puntos entre los años 2003 y 2004 (ver Gráfico 4).

Gráfico 4

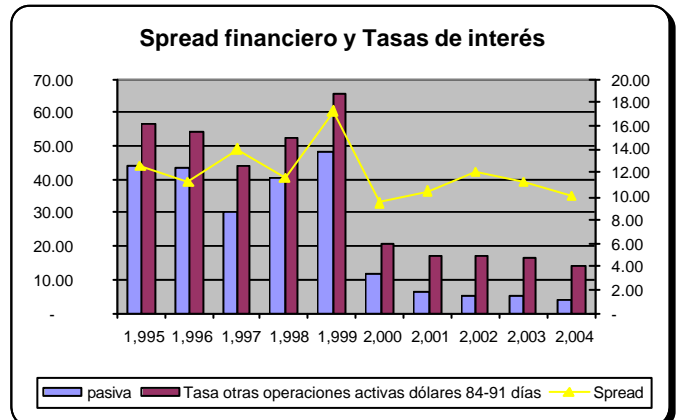


Fuente: BCE
Elaboración: DGE, BCE

Por otra parte, si bien la reducción del spread financiero y el incremento del crédito, aportaron positivamente al entorno macroeconómico, su aporte fue modesto (0.55 y 0.62 puntos respectivamente).

A partir del año 2003 el spread financiero disminuyó, y; en el año 2004 la diferencia entre la tasa de interés activa para el sector no corporativo y la tasa pasiva referencial fue de 10.07 puntos porcentuales (ver Gráfico 5). A pesar de esta disminución, el spread financiero todavía no alcanza el valor que registró en el año 2000 (9.39 puntos porcentuales).

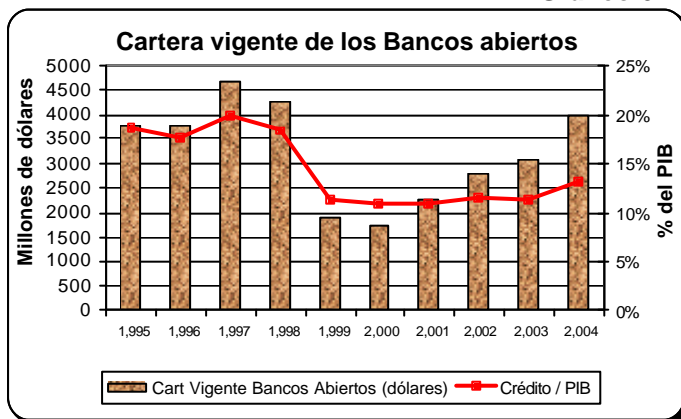
Gráfico 5



Fuente: Información estadística mensual, BCE
Elaboración: DGE, BCE

El crédito concedido al sector privado continuó con la recuperación que, en valores absolutos, ha mostrado a partir del año 2001, de tal manera que la cartera vigente alcanzó un monto de 3,986 millones de dólares en el año 2004, lo cual representó un aumento de 29.7% respecto al trimestre anterior. En relación al PIB, este indicador registró un incremento de 1.9 puntos porcentuales entre los años 2003 y 2004, sin embargo aún no alcanza los niveles registrados en el período precrisis (ver Gráfico 6), por lo que su incidencia en el resultado del Índice de Entorno Competitivo no fue significativo.

Gráfico 6



Fuente: Superintendencia de Bancos
Elaboración: DGE, BCE

El crédito a la microempresa en el año 2004 se duplicó con respecto al año anterior, pero solamente representó el 4.3% del crédito total vigente. El crédito comercial representó el 61.2%, seguido del crédito de consumo (24.2%) y vivienda (10.2%).

A pesar del significativo crecimiento del crédito en el año 2004, aún no se alcanzan los niveles de profundidad financiera registrados en el período anterior a la dolarización,

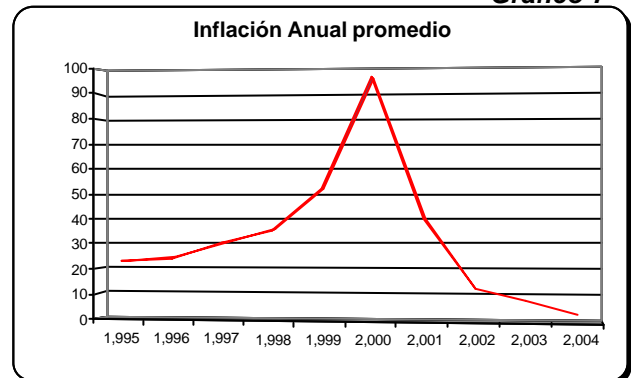
La banca privada, ha mantenido una política de alta liquidez, como medida de protección

ante la ausencia de un prestamista de última instancia y de mecanismos más sólidos de

seguridad financiera e información crediticia³. Tal situación no ha permitido un mayor crecimiento del crédito. Además, la preferencia por los depósitos a la vista en lugar de los depósitos a plazo también ha limitado la intermediación financiera, ya que impide que se usen los recursos en actividades productivas que requieren financiamiento de mediano y largo plazos⁴.

Por otra parte, la acelerada disminución de la inflación en el período post-dolarización (ver Gráfico 7), favorece las actividades productivas porque reduce la incertidumbre de los agentes productivos respecto a la evolución de los precios. La inflación anual promedio en el año 2004 fue 2.8%, esto es 5.2 puntos porcentuales menos que en el año 2003 (7.8%). Este resultado estuvo determinado principalmente por la disminución en los precios de los bienes transables que durante 6 meses del año 2004 registraron una contribución negativa a la inflación.

Gráfico 7



Fuente: Información estadística mensual, BCE
Elaboración: DGE, BCE

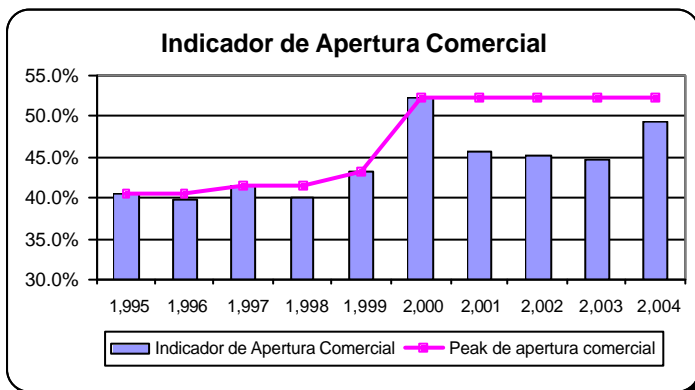
En el año 2004, tanto las exportaciones como las importaciones aumentaron, por lo cual el

³ Los burós de crédito están en una etapa inicial y en su primer año enfrentaron una gran oposición.

⁴ Informe al Presidente de la República y al Congreso, segundo semestre de 2004, BCE

indicador de apertura comercial⁵ aumentó de 44.5% a 49.3% del PIB entre los años 2003 y 2004; sin embargo, se mantiene por debajo del nivel registrado en el año 2000, cuando el volumen de comercio alcanzó el 52.3% del PIB (ver Gráfico 8). Por lo tanto el peak de apertura comercial⁶, que se incluye como un indicador de la experiencia que las empresas ecuatorianas han adquirido en materia de comercio exterior y de inserción en la economía mundial, no cambió y no afectó al resultado del Índice de Entorno Competitivo.

Gráfico 8



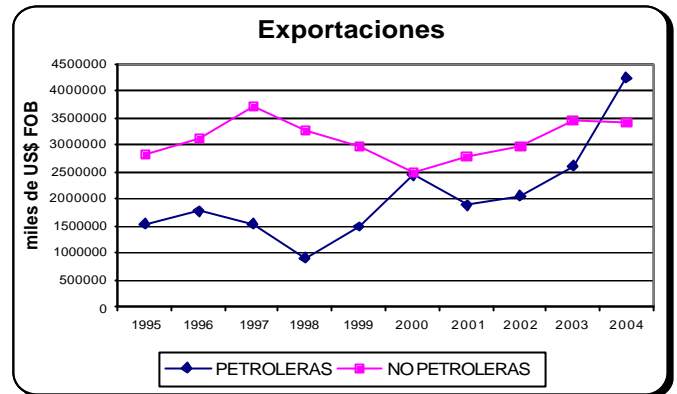
Fuente: Información estadística mensual, BCE
Elaboración: DGE, BCE

Cabe señalar que el aumento de las exportaciones se debe exclusivamente a las exportaciones de petróleo. Así se observa que en el año 2004 las exportaciones petroleras se incrementaron aproximadamente en 1627 millones de dólares FOB, con lo cual alcanzaron un total de 4234 millones de dólares. Por el contrario las exportaciones no petroleras disminuyeron y registraron un total de 3421 millones de dólares. Por lo tanto la estructura exportadora del Ecuador cambió y se acentuó la dependencia del petróleo, cuyas exportaciones llegaron a representar el 55% del total (ver Gráfico 9).

⁵ $(X \text{ no petroleras} + M) / \text{PIB}$

⁶ El indicador que se incluye en el IEM es el valor histórico más alto alcanzado por este indicador (peak)

Gráfico 9



Fuente: Información estadística mensual, BCE
Elaboración: DGE, BCE

El aumento del valor Fob de las exportaciones petroleras se explica por los altos precios del petróleo⁷ y por el incremento en las exportaciones de barriles de petróleo

Las exportaciones no petroleras disminuyeron y la dependencia respecto al petróleo aumentó.

crudo⁸. Este crecimiento ha sido generado principalmente por las empresas extranjeras, que en el año 2004 llegaron a representar aproximadamente el 60% de las exportaciones petroleras. Por el contrario, las exportaciones directas de Petroecuador representaron solamente un 19%⁹ y a pesar de un leve incremento en el año 2004, no alcanzan los niveles registrados antes del año 1997 en términos de barriles exportados.

Por otra parte, la caída de las exportaciones no petroleras en el año 2004 se debe principalmente a la disminución de las exportaciones tradicionales (ver Gráfico 10), donde el banano (7%), el cacao (-3%) y el atún (-13%) son los productos que registraron un desempeño negativo. Mientras tanto las

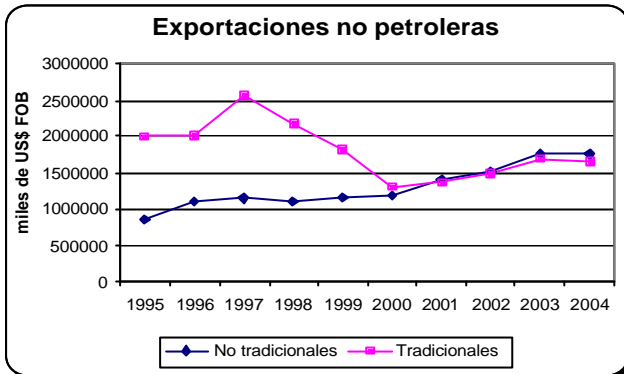
⁷ En el año 2004 el valor promedio fue 30.13 dólares / barril exportado

⁸ El número de barriles exportado registró un incremento del 40% entre los años 2003 y 2004.

⁹ El resto de las exportaciones corresponden al rubro regalías.

exportaciones no tradicionales crecieron un 1%.

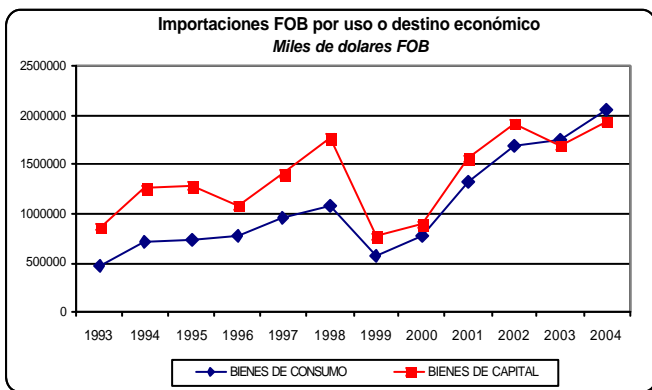
Gráfico 10



Fuente: Información estadística mensual, BCE
Elaboración: DGE, BCE

En cuanto a las importaciones, se observa que en el período post dolarización las importaciones crecen a un mayor ritmo que en el período anterior. De esta manera, en el período 1993-1998 la tasa de crecimiento promedio anual de las importaciones fue 18% mientras en el período 1999-2004 dicha tasa fue 22%. Tanto las importaciones de bienes de consumo como de capital, crecieron a una tasa más alta en el período post dolarización y desde el año 2003, las importaciones de bienes de consumo superan a las importaciones de bienes de capital (ver Gráfico 11).

Gráfico 11

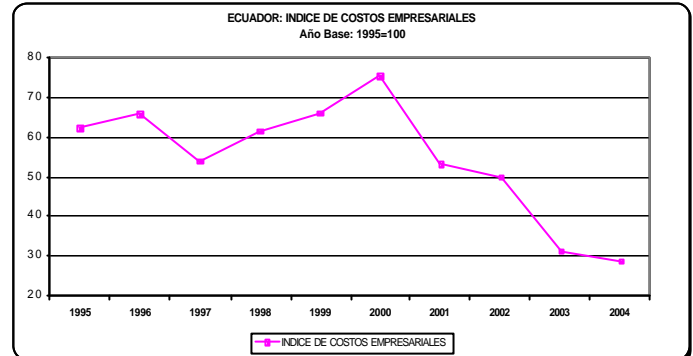


Fuente: Información estadística mensual, BCE
Elaboración: DGE, BCE

2.2. Índice de Costos Empresariales

El Índice de Costos Empresariales (ICE) disminuyó 2.53 puntos entre los años 2003 y 2004, principalmente como consecuencia del aumento de los precios de los combustibles y del costo laboral ajustado por productividad (ver Gráfico 12).

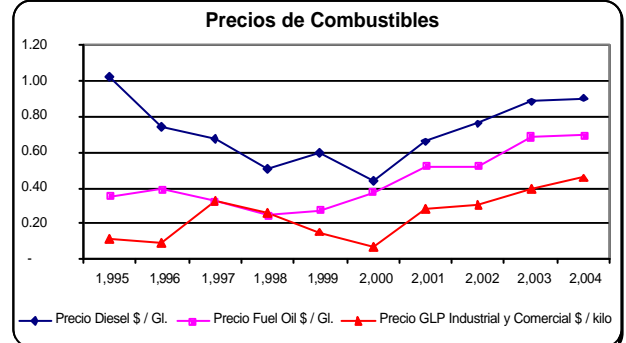
Gráfico 12



Fuente: BCE
Elaboración: DGE, BCE

Este índice realiza un seguimiento de la evolución de los precios del diesel, fuel oil y GLP industrial, que se consideran los combustibles de mayor utilización por parte del sector productivo. Se observa que todos estos productos incrementaron sus precios en los últimos cuatro años (ver Gráfico 13), lo cual afecta la actividad empresarial en la medida que encarece los procesos de transformación. Por tal motivo el incremento en los precios de los combustibles incidió negativamente en el Índice de Costos Empresariales.

Gráfico 13



Fuente: Petroecuador
Elaboración: DGE, BCE

Otro de los costos importantes para el sector productivo es el de la mano de obra. Respecto a este tema, cabe precisar que el problema no radica en que las remuneraciones se

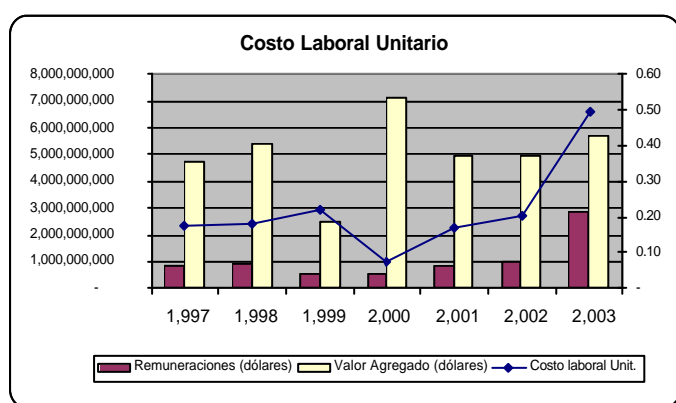
Las remuneraciones crecieron más rápido que el Valor Agregado, por lo cual el costo laboral se incrementó.

incrementen, sino que esos aumentos no respondan a un crecimiento en el valor

que cada trabajador aporta a la empresa. Las mejoras salariales, así como los incrementos en las utilidades de los dueños del capital, únicamente se justifican en la medida en que respondan a incrementos de productividad. Por tal razón, el ICE incluye el salario corregido por productividad¹⁰ (Costo Laboral Unitario) como indicador de la evolución de los costos laborales respecto al valor agregado generado por cada trabajador.

Entre los años 2001 y 2003¹¹, se observa que las remuneraciones crecieron más rápido que el Valor Agregado, por lo cual el costo laboral unitario se incrementó e influyó negativamente en el ICE durante ese período (ver Gráfico 14).

Gráfico 14



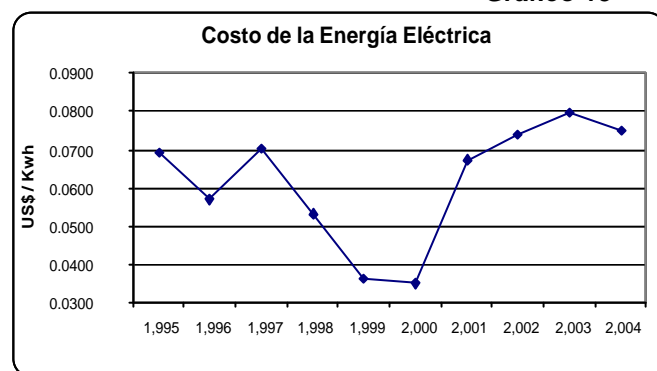
Fuente: Cuentas nacionales, BCE
Elaboración: DGE, BCE

¹⁰ Costo Laboral Unitario (CLU) = (salario por hora * horas trabajadas por persona) / (valor agregado / empleo)

¹¹ Para el año 2004 se carece de información actualizada por lo cual se mantuvo del mismo dato del 2003.

Por el contrario, el costo de la energía eléctrica y el costo financiero para el sector no corporativo registraron una disminución entre los años 2003 y 2004, sin embargo su aporte no fue significativo (0.42 y 0.88 puntos respectivamente). Así tenemos que el costo de la energía eléctrica¹² para el sector comercial e industrial disminuyó, de 7.95 ctvs/ kw-h en el 2003 a 7.48 ctvs/kw-h en el 2004, con lo cual se rompe la tendencia al alza que había registrado a partir del 2001 (ver Gráfico 15). A pesar de esta reducción, el costo de la energía eléctrica para el sector productivo continua siendo alto, respecto al nivel registrado en los años anteriores a la dolarización.

Gráfico 15



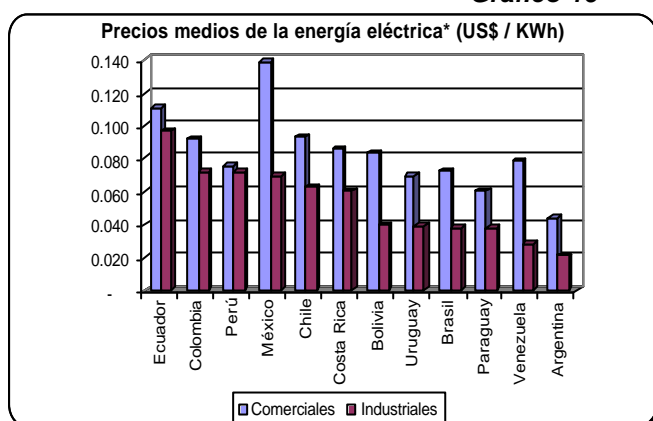
Fuente: CONELEC
Elaboración: DGE, BCE

Además, cabe señalar que Ecuador registra el costo de energía eléctrica para el sector industrial más alto de América Latina¹³. Así mismo, respecto al sector comercial, se observa que excepto por México, Ecuador también registra el costo más alto de energía eléctrica (ver Gráfico 16). Por lo tanto, es necesario viabilizar los proyectos pendientes en materia de generación hidroeléctrica y la ejecución de proyectos con energías renovables.

¹² El indicador que se incluye es el precio medio de la energía eléctrica (Valor facturado / Energía consumida)

¹³ Se consideró una muestra de 12 países de América Latina

Gráfico 16



* Precios internos medios más impuestos a diciembre 2003
Fuente: Informe energético, OLADE, 2003
Elaboración: DGE, BCE

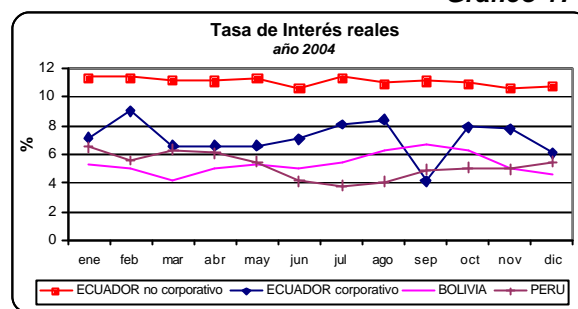
Otro de los costos importantes para el sector productivo es el costo financiero. En este boletín se considera la evolución de la tasa de interés para otras operaciones activas, como un indicador del costo de financiamiento que asumen las pequeñas y medianas empresas¹⁴.

En el año 2004 la tasa de interés activa para el sector no corporativo fue 14.08% en promedio, registrando de esta manera el nivel histórico más bajo desde 1995. Esta tendencia es una buena noticia por cuanto favorece el acceso al crédito por parte de las pequeñas empresas, sin embargo, en una economía dolarizada, el costo financiero para dicho sector todavía sigue siendo alto. En comparación con otros países como Bolivia y Perú; Ecuador registró durante casi todo el año 2004 una mayor tasa de interés activa real para el sector corporativo. Por lo tanto la tasa de interés activa real para el sector no corporativo, también se mantuvo en niveles elevados¹⁵ (ver Gráfico 17).

¹⁴ Tasa de interés del sector no corporativo

¹⁵ La tasa de interés real se calculó con la siguiente fórmula: $(1 + \text{tasa activa nominal}) / (1 + \text{inflación})$. El FLAR ofrece información sobre las tasas de interés activas referenciales, que en el caso de Ecuador refleja la tasa del sector corporativo. Por lo cual se añadió el cálculo de la tasa de interés real para el sector no corporativo.

Gráfico 17



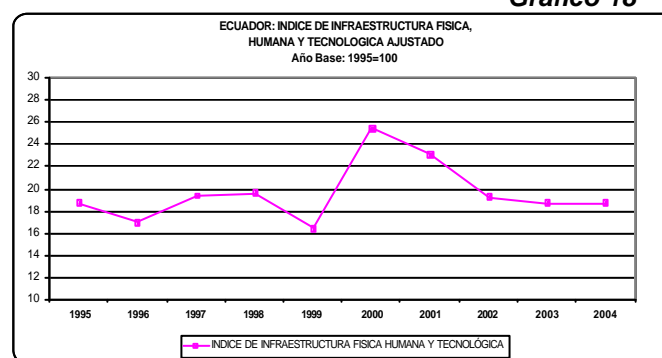
Fuente: FLAR
Elaboración: DGE, BCE

3. Evolución anual del Índice de Infraestructura física, humana y tecnológica (IFHT)¹⁶

Este índice recoge la evolución de indicadores sobre inversión en vialidad, telecomunicaciones, desarrollo del capital humano e inversión en actividades de ciencia y tecnología.

Este Índice muestra una evolución positiva a partir del año 2002. Sin embargo este resultado está fuertemente influenciado por el crecimiento del sector de telefonía móvil. Las demás variables registran un desempeño negativo según se observa en la evolución de este indicador ajustado¹⁷ (ver Gráfico 18).

Gráfico 18



Fuente: BCE
Elaboración: DGE, BCE

¹⁶ El IFHT se considera parte del IEC, sin embargo en este boletín se analiza en una sección aparte para facilitar una mejor comprensión de la evolución de las variables que lo componen.

¹⁷ El Gráfico 18 muestra el Índice de infraestructura Física, Humana y Tecnológica sin la evolución del número de líneas telefónicas fijas y celulares por cien habitantes.

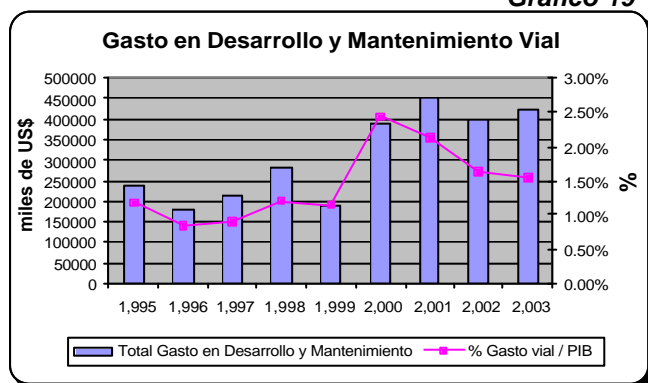
El gasto en desarrollo y mantenimiento vial en valores absolutos se ha mantenido alrededor de los 400 millones de dólares entre los años 2000 y 2003, pero en relación al PIB, es

Excepto por la mayor cobertura de la telefonía móvil, las demás variables del IFHT registran un desempeño negativo.

evidente que el esfuerzo que se ha realizado para mejorar y ampliar la infraestructura vial ha

sido cada vez menor (ver Gráfico 19). En el año 2000 el gasto en vialidad representó 2.44% del PIB y para el año 2003 representó 1.55% del PIB. Tal situación influyó negativamente en el resultado del Índice de Infraestructura en el año 2003¹⁸.

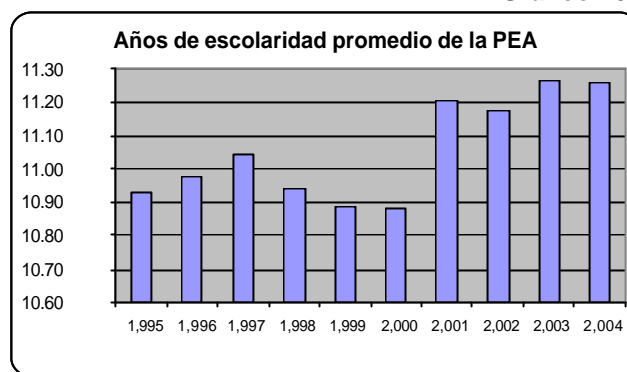
Gráfico 19



Fuente: Ministerio de Obras Públicas
Elaboración: DGE, BCE

En cuanto al desarrollo del capital humano, el indicador que se considera es la escolaridad promedio de la PEA¹⁹. Se observa que a partir del 2001 la PEA aumentó el promedio de escolaridad, pero para el año 2004 decreció levemente (ver Gráfico 20), lo cual influyó negativamente en el resultado del Índice de Infraestructura.

Gráfico 20



Fuente: INEC
Elaboración: DGE, BCE

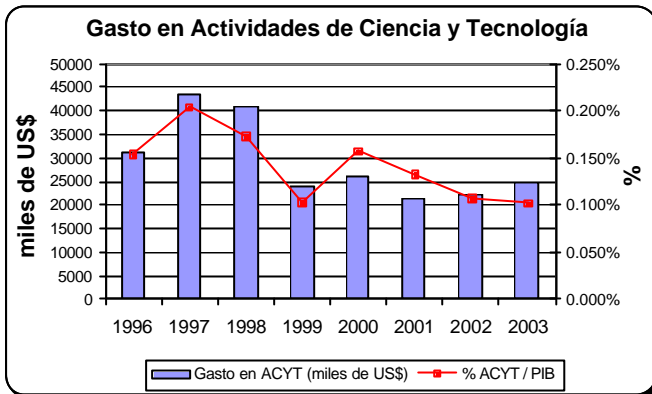
El apoyo al desarrollo de la ciencia y la tecnología y en especial el fomento de las actividades de I&D, es otro aspecto importante para la construcción de una infraestructura de apoyo sobre la cual las empresas puedan generar procesos de innovación y aumentos de productividad. En este sentido, la variable que se analizó es el gasto en actividades de ciencia y tecnología²⁰ como porcentaje del PIB. Se observa que a partir del año 2002, el gasto en actividades de ciencia y tecnología se incrementó levemente, hasta alcanzar los 24.8 millones de dólares en el año 2003. Pese a este aumento, los recursos destinados a este sector todavía se mantienen por debajo de los niveles registrados en el período anterior a la dolarización. En consecuencia, como porcentaje del PIB, este indicador se ha deteriorado a partir del año 2001 (ver Gráfico 21), lo cual repercutió negativamente en el resultado del Índice de Infraestructura física, humana y tecnológica.

¹⁸ Para el año 2004 se carece de la información necesaria, por lo cual se mantuvo los resultados del 2003.

¹⁹ La escolaridad promedio de la Población Económicamente Activa, se mide como el promedio ponderado de los años de educación, en función de la participación de la PEA por nivel de instrucción.

²⁰ Es el gasto en actividades de ciencia y tecnología del sector público y privado.

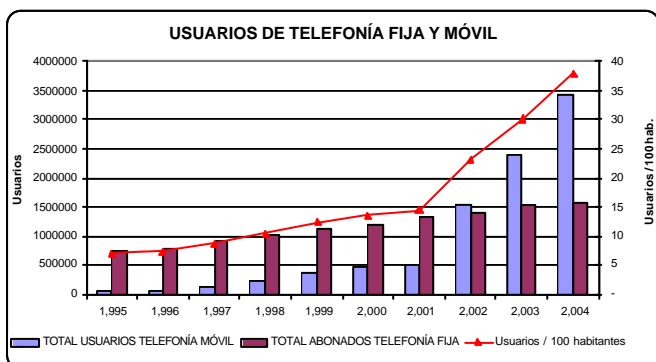
Gráfico 21



Fuente: FUNDACYT
Elaboración: DGE, BCE

En cuanto a la infraestructura de telecomunicaciones, se observa que a partir del año 2002 los usuarios de telefonía móvil superan a los abonados de telefonía fija y en el año 2004 alcanzan aproximadamente 3.5 millones de usuarios (ver Gráfico 22). El gran dinamismo del mercado de telefonía móvil ha estado impulsado por el ingreso de una tercera operadora (TELECSA) y la compra de Bellsouth por parte de Telefónica. En la medida en que la infraestructura de las telecomunicaciones mejora, también la gestión empresarial se torna más eficiente y el entorno competitivo es más favorable al desarrollo de la actividad empresarial, sin embargo es lamentable que sea la única variable dentro del índice de infraestructura física, humana y tecnológica que registra una evolución positiva.

Gráfico 22



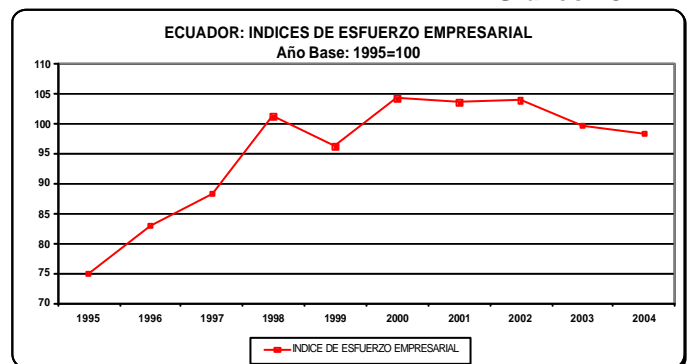
Fuente: CONATEL
Elaboración: DGE, BCE

4. Evolución anual del Índice de Esfuerzo Empresarial

La evolución del Índice de Esfuerzo Empresarial, refleja las acciones que realiza el sector productivo para modernizar, y reconvertir sus procesos, adaptar nuevas tecnologías y adquirir conocimientos, prácticas y estándares mundiales. Las variables que se incluyen en el Índice de Esfuerzo Empresarial son: importación de bienes de capital, de equipos de computación, de telecomunicaciones y pagos al exterior por concepto de regalías y derechos de licencias.

El IEE a partir del año 2000 aumenta pero fundamentalmente por el dinamismo de las importaciones de equipos de telecomunicaciones, que a su vez han sido impulsadas por la acelerada expansión de los usuarios de la telefonía móvil. Si se excluye dicha variable, se observa que el IEE presenta una tendencia decreciente (ver Gráfico 23).

Gráfico 23

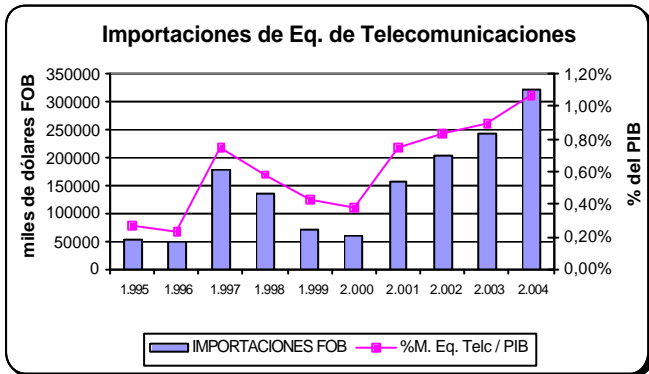


Fuente: BCE
Elaboración: DGE, BCE

A partir del año 2001, se registra un crecimiento sostenido del valor FOB de las importaciones de equipos de telecomunicaciones, que aumentaron de 158.7

millones de dólares en ese año a 323.4 millones de dólares en el año 2004. Así mismo las importaciones de equipos de telecomunicaciones como porcentaje del PIB aumentaron de 0.75% a 1.07% entre los años 2001 y 2004 (ver Gráfico 24). La mayor utilización de las tecnologías de las telecomunicaciones por parte del sector productivo, permite mejorar la productividad y la competitividad de las empresas, por lo cual la evolución favorable de este indicador aportó con 15.82 al resultado del Índice de Esfuerzo Empresarial.

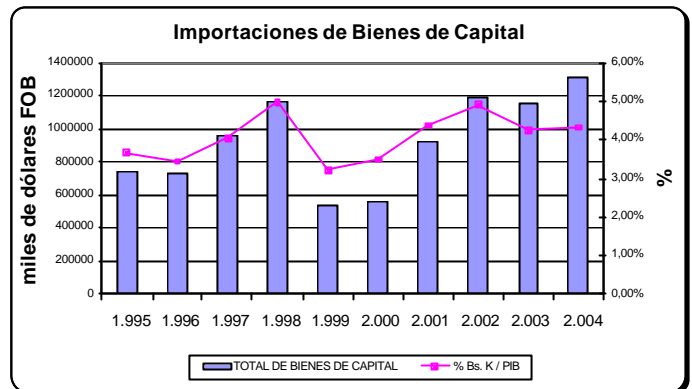
Gráfico 24



Fuente: Estadísticas de comercio exterior, BCE
Elaboración: DGE, BCE

Por otra parte, el valor FOB de las importaciones de bienes de capital aumentó de 1,153.8 millones de dólares en el año 2003 a 1,314.7 millones de dólares en el año 2004; sin embargo, como porcentaje del PIB este incremento no fue significativo, por cuanto solamente representó un aumento del 4.2% al 4.3% en el mismo período (ver Gráfico 25). Por lo anterior, el aporte de este indicador al resultado del Índice de Esfuerzo Empresarial fue de tan solo 0.68 puntos.

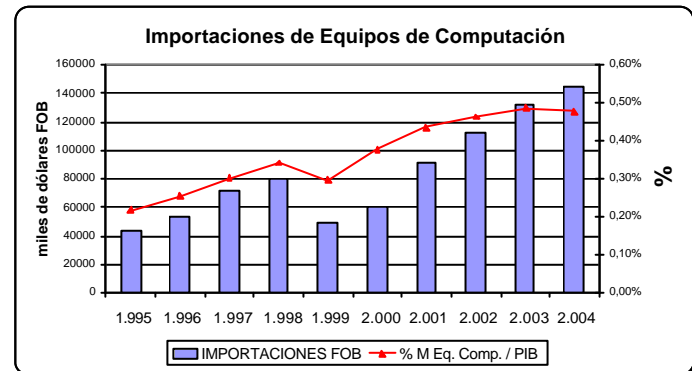
Gráfico 25



Fuente: Información estadística mensual, BCE
Elaboración: DGE, BCE

En cuanto a las importaciones de equipos de computación, desde el año 2000, se observa un incremento sostenido del valor FOB importado. Sin embargo, como porcentaje del PIB, se registra una disminución de 0.49% a 0.48% entre los años 2003 y 2004 (ver Gráfico 26). Tal situación influyó negativamente en el resultado del Índice de Esfuerzo Empresarial.

Gráfico 26



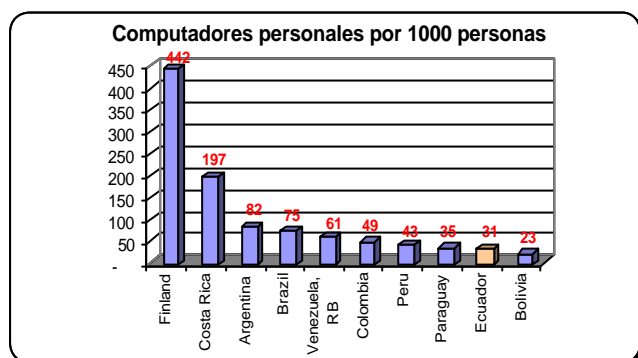
Fuente: Estadísticas de comercio exterior, BCE
Elaboración: DGE, BCE

Cabe señalar que Ecuador registra uno de los niveles más bajos de computadores por mil habitantes²¹ (31), superando solamente a Bolivia (23) y muy por debajo de Finlandia (442) y Costa Rica (197). Así mismo, en el año

²¹ La información que se presenta es al año 2002 por cuanto es la última información comparable que registra el CD de los indicadores de desarrollo del Banco Mundial.

2002, Ecuador registra uno de los niveles más bajos de usuarios de internet por mil habitantes (41.6)²², superando tan solo a Bolivia y Paraguay. Lo anterior indica la necesidad de incentivar y promover la utilización de computadores e internet, especialmente en el sector de MIPYME's, por ejemplo a través de programas de capacitación y de financiamiento.

Gráfico 27

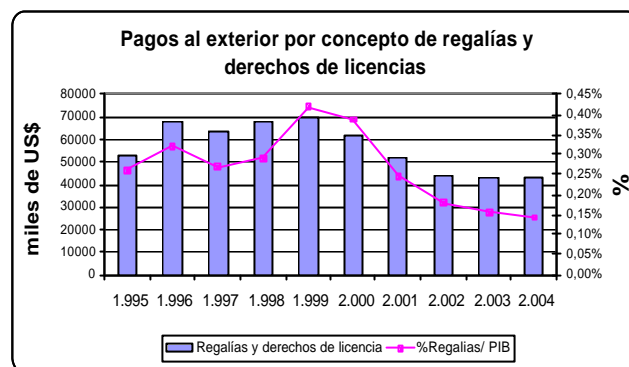


Fuente: World Development indicators, World Bank
Elaboración: DGE, BCE

Las transferencias al exterior por concepto del pago de regalías y derechos de licencias, es otra variable que se incluye en el cálculo del IEE. Esta variable refleja las acciones que realiza el sector productivo para incorporar nuevos conocimientos, procedimientos y estándares a sus procesos a través de la compra de tecnología, por medio de contratos con empresas extranjeras. A partir del año 2000 este indicador registra una tendencia decreciente, de tal manera que entre los años 1999 y 2004, los pagos por regalías y licencias como porcentaje del PIB se redujo de 0.42% a 0.14% (ver Gráfico 28). Esta tendencia refleja un menor esfuerzo empresarial para realizar mejoras tecnológicas, por medio de la adquisición de conocimientos vía contratos. Cabe anotar que hay países que han

impulsado la adopción de tecnología a través de la compra de bienes de capital y otros a través de licencias²³; lo importante es definir una política de ciencia y tecnología que establezca una estrategia de desarrollo tecnológico que se sostenga en el largo plazo.

Gráfico 28



Fuente: Estadísticas de comercio exterior, BCE
Elaboración: DGE, BCE

5. Conclusiones

En conclusión, estos indicadores revelan que solamente la reducción de la inflación y el crecimiento de la telefonía móvil son las variables que han tenido un desempeño relevante en favor de la competitividad. El resto de variables registran una evolución poco alentadora. En consecuencia, el panorama del entorno competitivo en Ecuador no es bueno, las exportaciones no petroleras disminuyeron y los costos de los combustibles y del salario ajustado por productividad aumentaron. Además, tampoco se invierte eficientemente en el desarrollo de una infraestructura de apoyo a la producción; así tenemos que el gasto en desarrollo y mantenimiento vial y en actividades de ciencia y tecnología como porcentaje del PIB, se ha reducido desde el año 2001, mientras la formación de capital

²² World Development Indicators, World Bank 2004

²³ Por ejemplo, la adquisición de licencias fue estimulado en Brasil y las importaciones de bienes de capital en Corea.

humano tampoco muestra una recuperación importante .

La inestabilidad política y en particular la falta de una política económica de largo plazo continua siendo un escollo que impide crear un ambiente de negocios que incentive la inversión productiva. En esta línea, las reformas políticas deben enfocarse en el fortalecimiento de la institucionalidad y la seguridad jurídica.

Así mismo, una estrategia para mejorar la competitividad requiere contar con un sistema financiero que canalice eficazmente los recursos hacia las actividades productivas. En Ecuador la profundización financiera, todavía es inferior a los niveles precrisis, lo cual muestra la necesidad de mejorar el marco normativo y los mecanismos de control a fin de reducir asimetrías de información y mejorar la gestión de crédito. En este sentido, los esfuerzos para consolidar los sistemas de información crediticia, el cumplimiento de la normativa de Basilea, el desarrollo de las microfinanzas y la vigencia de una ley de quiebras; son elementos que pueden contribuir a ampliar el acceso al crédito. La Banca Pública, cumpliendo su rol de banca de desarrollo, puede también canalizar líneas de crédito hacia sectores claves para la economía, identificando sectores con potencial y motivando el desarrollo de proyectos productivos.

Por otra parte, el esfuerzo que realizan los agentes económicos para modernizar su capacidad instalada, aprovechar las tecnologías de la información y para adaptar nuevos conocimientos y estándares, es limitado, por lo cual es necesario diseñar mecanismos que incentiven la adquisición de

bienes de capital, la utilización de herramientas informáticas y la transferencia de tecnología.

6. Tema Central:

Posición y Potencial Competitivo de las Exportaciones de ECUADOR a BRASIL

Por Marco Baquero²⁴

6.1. Evolución de las Exportaciones

Durante todo el período analizado (1997-2004), el saldo de la balanza comercial de Ecuador con Brasil ha sido deficitario mostrando además un déficit creciente. Esta dinámica se explica por el pobre desempeño de las exportaciones ecuatorianas al Brasil así como por el fuerte aumento de las importaciones de productos brasileños a Ecuador. Para el año 2004 el valor de exportaciones muestran, sin embargo, un aumento notable, pues pasan de 20.6 a 74.8 millones de dólares, entre 2003 y 2004, respectivamente. Este aumento de las exportaciones se explica por las exportaciones de "Petróleo Crudo", que registró una exportación en 2004 de \$52.1 millones de dólares.²⁵

	<i>Ecuador-Brasil</i> <i>millones de dólares</i>		
	<i>Exportaciones FOB</i>	<i>Importaciones CIF</i>	<i>Balanza Comercial</i>
1997	26.1	146	-120
1998	33.4	197	-164
1999	16.2	96	-80
2000	18.8	137	-118
2001	15.1	195	-180
2002	15.0	406	-391
2003	20.6	367	-347
2004	74.8	479	-404

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Banco Central del Ecuador

Por otra parte, las exportaciones ecuatorianas destinadas al mercado brasileño se caracterizan por estar fuertemente concentradas en pocos productos; según datos del Banco Central del Ecuador, para el año 2003 el Ecuador exportó a Brasil un valor de \$20.6 millones de dólares; de este total solo 10 productos representaron el 90.0% del total de exportaciones.

²⁴ Funcionario de la Dirección General de Estudios del Banco Central del Ecuador
Base de datos ECE, Banco Central del Ecuador.

Exportaciones Ecuador-Brasil, 2002-2003
en miles de dólares

N.-	Código SA	Descripción	X FOB ECU- BRASIL, 2002	X FOB ECU- BRASIL, 2003	Participación porcentual en el total de X Ecu- Brasil	Participación acumulada
1	300420	Que contengan otros antibióticos	4,765	8,809	44.3%	44.3%
2	170490	Los demás: Artículos de confitería sin cacao (incluido el chocolate blanco).	4,273	2,450	12.3%	56.6%
3	160414	Atunes, listados y bonitos (Sarda spp.)	740	2,409	12.1%	68.8%
4	530521	En bruto	863	1,568	7.9%	76.7%
5	160420	Las demás preparaciones y conservas de pescado	331	808	4.1%	80.7%
6	300450	Los demás medicamentos que contengan vitaminas u otros productos de la partida no 29.36	198	509	2.6%	83.3%
7	291822	Ácido o-acetilsalicílico, sus sales y sus ésteres	681	412	2.1%	85.4%
8	180310	Sin deserasar	127	391	2.0%	87.3%
9	190530	Galletas dulces (con adición de edulcorante); barquillos y obleas, incluso rellenos ("gaufrettes", "wafers") y "waffles" ("gaufres")*	0	360	1.8%	89.1%
10	180500	Cacao en polvo sin adición de azúcar ni otro edulcorante.	120	170	0.9%	90.0%
11	843999	Las demás: Máquinas y aparatos para la fabricación de pasta de materias fibrosas celulósicas o para la fabricación o acabado de panel o cartón. Partes:	0	151	0.8%	90.7%
12	820750	Útiles de taladrar	0	115	0.6%	91.3%
13	650200	Cascos para sombreros, trenzados o fabricados por unión de tiras de cualquier materia, sin formar, acabar ni guarnecer.	166	106	0.5%	91.9%
14	180631	Rellenos	180	94	0.5%	92.3%
15	392020	De polímeros de propileno	0	92	0.5%	92.8%
16	870323	De cilindrada superior a 1.500 cm ³ pero inferior o igual a 3.000 cm ³	0	79	0.4%	93.2%
17	903149	Los demás: Instrumentos, aparatos y máquinas de medida o control, no expresados ni comprendidos en otra parte de este Capítulo; proyectores de perfiles. Los demás instrumentos y aparatos, ópticos:	0	60	0.3%	93.5%
18	060310	Frescos	117	50	0.3%	93.7%
19	030374	Caballas (Scomber scombrus, Scomber australasicus, Scomber japonicus)	0	46	0.2%	94.0%
20	902620	Para medida o control de presión	0	42	0.2%	94.2%

6.2. Productos más demandados por Brasil

Se construyó un índice que pretende capturar la demanda de Brasil por los productos que integran la nomenclatura del Sistema Armonizado-1996. Este índice está compuesto por tres variables económicas que aportan información sobre la demanda brasilera por cada uno de los 5111 productos que integran esta nomenclatura. Estas variables son:

- La primera variable mide el **peso del producto importado por Brasil respecto del total de importaciones**. Mientras mayor el valor de este cociente, más importante es el producto dentro del total de importaciones y, por lo tanto, indicaría que es relativamente más demandado.

- El segundo indicador compara la **tasa de crecimiento de las importaciones del producto *i* hechas por Brasil, menos el crecimiento promedio del total de importaciones efectuadas por ese país**. Así, es posible determinar qué producto presenta un crecimiento dinámico (no dinámico) si este crece por encima (debajo) el promedio de las importaciones totales realizadas por Brasil. La interpretación del indicador es: mientras mayor el diferencial de crecimiento del producto analizado, mayor es la demanda por ese producto.
- El tercer indicador que da información sobre la demanda del producto, es la **balanza comercial de Brasil vs. el mundo**.

Los resultados encontrados indican que los 3 productos más demandados por Brasil son el Aceite de Petróleo, los Aceites Crudos de petróleo, y el Gas Natural. Dentro de los 40 productos más demandados por Brasil, tan solo en la partida 530521, correspondiente a Fibras Textiles de Coco y Abacá en Bruto, Ecuador presenta un valor de exportaciones significativo, que representa el 8% del total de importaciones destinadas a Brasil. Además esta partida aparece como la mejor posicionada en el mercado brasilero, según el índice de posición competitiva que se construyó (ver más adelante).

Los 40 Productos más demandados por Brasil, 2003

	Código SA-1996	Descripción	X FOB ECU-BRASIL, 2003	Idemanda_ Brasil
1	271000	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos; preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte, con un contenido de aceites de petróleo o de mineral bituminoso superior o igual al 70 % en peso, en las que estos aceites constituyan el elemento base.		75.0
2	270900	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.		68.6
3	271121	Gas natural		58.9
4	100190	Los demás: Trigo y morcajo (tranquillón).		41.0
5	854213	Semiconductores de óxido metálico (tecnología MOS)		39.4
6	310551	Que contengan nitratos y fosfatos		39.0
7	850239	Los demás: Grupos electrógenos y convertidores rotativos eléctricos.		37.0
8	722592	Cincados de otro modo		35.5
9	852990	Las demás: Partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a los aparatos de las partidas nos 85.25 a 85.28.		35.1
10	310420	Cloruro de potasio		35.1
11	722591	Cincados electrolíticamente		35.0
12	860692	Abiertos, con pared fija de altura superior a 60 cm		34.0
13	030343	Listados o bonitos de vientre rayado		33.9
14	847330	Partes y accesorios de máquinas de la partida no 84.71	2.27	33.8
15	530521	En bruto	1567.62	33.7
16	521143	Los demás tejidos de ligamento sarga, incluido el cruzado, de curso inferior o igual a 4		33.6
17	720837	De espesor superior o igual a 4,75 mm pero inferior o igual a 10 mm		33.5
18	270119	Las demás hullas		33.3
19	300490	Los demás: Medicamentos (excepto los productos de las partidas nos 30.02, 30.05 ó 30.06) constituidos por productos mezclados o sin mezclar, preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados o acondicionados para la venta al por menor: Que contengan hormonas u otros productos de la partida no 29.37, sin antibióticos	29.21	33.1
20	520547	De título inferior a 106,38 decitex pero superior o igual a 83,33 decitex, por hilo sencillo (superior al número métrico 94 pero inferior o igual al número métrico 120, por hilo sencillo)		32.5

21	880330	Las demás partes de aviones o helicópteros		32.0
22	410129	Los demás: Cueros y pieles en bruto, de bovino o de equino (frescos o salados, secos, encalados, piquelados o conservados de otro modo, pero sin curtir, apergaminar ni preparar de otra forma), incluso depilados o divididos		31.4
23	291020	Metiloxirano (óxido de propileno)		31.3
24	841112	De empuje superior a 25 kN		31.3
25	854230	Los demás circuitos integrados monolíticos		31.3
26	901042	Fotorrepetidores		31.0
27	270730	Xiloles		30.9
28	740120	Cobre de cementación (cobre precipitado)		30.9
29	230640	De nabo (de nabina) o de colza		30.8
30	470720	Los demás papeles o cartones obtenidos principalmente a partir de pasta química blanqueada sin colorear en la masa		30.7
31	020649	Los demás: Despojos comestibles de animales de las especies bovina, porcina, ovina, caprina, caballar, asnal o mular, frescos, refrigerados o congelados: De la especie porcina, congelados.		30.7
32	750300	Desperdicios y desechos, de níquel.		30.5
33	310540	Dihidrogenoortofosfato de amonio (fosfato monoamónico), incluso mezclado con el hidrogenoortofosfato de diamonio (fosfato diamónico)		30.5
34	291010	Oxirano (óxido de etileno)		30.4
35	262019	Los demás: Cenizas y residuos (excepto los de la siderurgia) que contengan metal o compuestos de metales: Que contengan principalmente cinc		30.3
36	270400	Coques y semicoques de hulla, lignito o turba, incluso aglomerados; carbón de retorta.		30.3
37	870829	Los demás: Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas nos 87.01 a 87.05. Las demás partes y accesorios de carrocería (incluidas las de cabina):		30.1
38	271320	Betún de petróleo		29.8
39	551691	Crudos o blanqueados		29.7
40	870490	Los demás: Vehículos automóviles para transporte de mercancías.		29.7

6.3. Exportaciones ecuatorianas con mejor posicionamiento, IPOS²⁶

Los productos de exportación ecuatorianos que muestran el mejor posicionamiento en el mercado brasilero, de acuerdo al IPos y que reportan un valor anual mayor o igual a 50 mil dólares son 18 productos, que se presentan en el cuadro a continuación:

Exportaciones Ecuador-Brasil 1997-2003
En miles de dólares

Código SA	Descripción	X FOB ECU-BRASIL, 1997	X FOB ECU-BRASIL, 1998	X FOB ECU-BRASIL, 1999	X FOB ECU-BRASIL, 2000	X FOB ECU-BRASIL, 2001	X FOB ECU-BRASIL, 2002	X FOB ECU-BRASIL, 2003	IPosC_BRASIL, 2003
1 530521	En bruto	0	0	0	0	211	863	1,568	92.32
2 160414	Atunes, listados v bonitos (Sarda spp.)	5,491	7,578	3,603	4,307	2,167	740	2,409	64.12
3 160420	Las demás preparaciones y conservas de pescado	0	3,430	1,266	448	151	331	808	53.06
4 300420	Que contengan otros antibióticos	0	3	0	15	4	4,765	8,809	50.63
5 180310	Sin desgrasar	562	87	0	99	199	127	391	49.98
6 190530	Galletas dulces (con adición de edulcorante); barquillos y obleas, incluso rellenos ("gaufrettes", "wafers") y "waffles" ("gaufres")*	0	0	0	0	0	0	360	49.76
7 180500	Cacao en polvo sin adición de azúcar ni otro edulcorante.	0	0	0	0	0	120	170	48.29
8 300450	Los demás medicamentos que contengan vitaminas u otros productos de la partida no 29.36	0	0	0	0	0	198	509	46.12
9 170490	Los demás: Artículos de confitería sin cacao (incluido el chocolate blanco).	2,431	4,279	4,018	4,403	4,895	4,273	2,450	44.35
10 820750	Útiles de taladrar	0	0	0	0	0	0	115	42.81
11 291822	Ácido o-acetilsalicílico, sus sales y sus ésteres	581	531	714	731	1,262	681	412	42.69
12 650200	Cascos para sombreros, trenzados o fabricados por unión de tiras de cualquier materia, sin formar, acabar ni guarnecer.	1,092	866	372	309	291	166	106	42.42
13 903149	Los demás: Instrumentos, aparatos y máquinas de medida o control, no expresados ni comprendidos en otra parte de este Capítulo; proyectores de perfiles. Los demás instrumentos y aparatos, ópticos:	0	0	0	0	0	0	60	41.10
14 843999	Las demás: Máquinas y aparatos para la fabricación de pasta de materias fibrosas celulósicas o para la fabricación o acabado de papel o cartón. Partes:	12	0	0	0	0	0	151	38.01
15 180631	Rellenos	100	255	7	18	412	180	94	36.56
16 060310	Frescos	409	580	247	139	185	117	50	35.27
17 392020	De polímeros de propileno	366	1,489	630	430	50	0	92	34.24
18 870323	De cilindrada superior a 1.500 cm ³ pero inferior o igual a 3.000 cm ³	0	0	0	0	0	0	79	19.58

²⁶ En el Anexo 1 se presenta la metodología con la cual se construyó el Índice de Posicionamiento, IPOS. El índice permite detectar cuáles son los productos de exportación mejor posicionados en el mercado de interés.

6.4. Productos con Potencial, IPOT²⁷

Las condiciones para calificar a un producto de exportación ecuatoriano como producto potencial en el mercado brasilero es, en primer lugar, que el producto sea demandado por el mercado de destino (Brasil) y además que ese producto ya haya sido exportado a un país de similares características que las del mercado brasilero. En este caso se utilizó a la Argentina como el país de características similares a las del mercado brasilero. Vale señalar sin embargo que los resultados de los productos potenciales podrían variar, dependiendo del país elegido como el país de características similares (i.e., México).

Los resultados obtenidos indican que Ecuador tendría apenas dos productos con potencial para exportarse a Brasil: Chocolates rellenos (partida 180631), y la partida 060310, "Frescos" que corresponde al capítulo de *Flores y Capullos, cortados para ramos o adornos*. El resto de productos que reportan un valor del índice **Ipot**, corresponden a aquellos productos ya posicionados en el mercado brasilero; y por lo tanto no pueden considerados como productos potenciales. Estos productos ya posicionados corresponden a las siguientes partidas arancelarias del Sistema Armonizado a 6 dígitos: 180310, 160420, 180500, 170490 y 160414.

Productos ecuatorianos con potencial en Brasil

Filtrado por exportaciones mayores a 50 mil dólares anuales

En miles de dólares

SA-1996	Descripción	Exportaciones Ecu-Brasil					
		1997	2002	2003	Ipot	Ipos	GAP
180310	Sin desgrasar	562	127	391	28.671	49.981	-21.310
160420	Las demás preparaciones y conservas de pescado	0	331	808	34.877	53.063	-18.185
180500	Cacao en polvo sin adición de azúcar ni otro edulcorante.	0	120	170	36.327	48.285	-11.959
170490	Los demás: Artículos de confitería sin cacao (incluido el chocolate blanco).	2,431	4,273	2,450	37.477	44.351	-6.874
160414	Atunes, listados y bonitos (<i>Sarda spp.</i>)	5,491	740	2,409	61.278	64.125	-2.847
180631	Rellenos	100	180	94	45.509	36.562	8.947
060310	Frescos	409	117	50	49.291	35.275	14.016

6.5. Productos Campeones, Estrellas, Declive y Adversidad

Una metodología alternativa permite clasificar a los productos de exportación de acuerdo a su desempeño en el mercado de destino, así como a la demanda del producto en ese mercado. Esta metodología clasifica a los productos en 4 categorías Campeones, Oportunidad Perdida, Adversidad y Declive.

²⁷ En el Anexo 1 se presenta la metodología con la cual se construyó el Índice de Potencial, IPOT. El índice permite detectar cuáles son los productos de exportación con potencial de posicionarse en el mercado de interés.

CheckBox1

La metodología utiliza dos indicadores para dicha clasificación:

- La demanda mundial del producto del país importador (Brasil);
- La evolución de la participación de mercado de las exportaciones ecuatorianas durante un período de tiempo (1997-2003, en este caso)

Productos Campeones: Un producto se considera campeón en un determinado país o región si se cumple simultáneamente las siguientes dos condiciones:

- Cuando las importaciones mundiales del producto, efectuadas por el país socio (Brasil), tiene una tasa de crecimiento superior al crecimiento promedio del total de importaciones mundiales de ese país, durante el período de análisis; y además,
- Cuando el país exportador del producto (Ecuador) ha ganado participación de mercado en el país de destino (Brasil).

Oportunidades Perdidas

- Cuando las importaciones mundiales del producto, efectuadas por el país socio (Brasil), tiene una tasa de crecimiento superior al crecimiento promedio del total de importaciones mundiales de ese país, durante el período de análisis; y además,
- El país exportador del producto (Ecuador) ha perdido participación de mercado en el país de destino (Brasil).

Campeones en Adversidad

- Cuando las importaciones mundiales del producto, efectuadas por el país socio (Brasil), tiene una tasa de crecimiento inferior al crecimiento promedio del total de importaciones mundiales de ese país, durante el período de análisis; y además,
- El país exportador del producto (Ecuador) ha ganado participación de mercado en el país de destino (Brasil).

Productos en declive:

- Cuando las importaciones mundiales del producto, efectuadas por el país socio (Brasil), tiene una tasa de crecimiento inferior al crecimiento promedio del total de importaciones mundiales de ese país, durante el período de análisis; y además,
- El país exportador del producto (Ecuador) ha perdido participación de mercado en el país de destino (Brasil).

Utilizando esta clasificación de productos para los productos exportados por Ecuador a Brasil que superan los 50 mil dólares anuales, se encuentran los siguientes resultados:

Exportaciones ecuatorianas “Campeonas” en Brasil

SA-1996	Descripción	EXPORTACIONES ECU-BRASIL					Tasa de crecimiento promedio de las importaciones mundiales hechas por Brasil por el producto (1997-2003)	CLASIF.
		1,997	2,003	SHARE 1997	SHARE 2003	Variación		
180500	Cacao en polvo sin adición de azúcar ni otro edulcorante.	0	170		3.7%	3.7%	78.2%	CAMPEON
300420	Que contengan otros antibióticos	0	8,809		9.8%	9.8%	1.7%	CAMPEON
300450	Los demás medicamentos que contengan vitaminas u otros productos de la partida no 29.36	0	509		1.7%	1.7%	10.3%	CAMPEON
530521	En bruto	0	1,568		81.1%	81.1%	418.0%	CAMPEON
820750	Útiles de taladrar	0	115		0.9%	0.9%	1.0%	CAMPEON
843999	Las demás: Máquinas y aparatos para la fabricación de pasta de materias fibrosas celulósicas o para la fabricación o acabado de papel o cartón. Partes:	12	151		0.9%	0.9%	9.6%	CAMPEON
903149	Los demás: Instrumentos, aparatos y máquinas de medida o control, no expresados ni comprendidos en otra parte de este Capítulo; proyectores de perfiles. Los demás instrumentos y aparatos ópticos:	0	60		0.5%	0.5%	4.9%	CAMPEON

Exportaciones ecuatorianas “en Adversidad” en Brasil

SA-1996	Descripción	EXPORTACIONES ECU-BRASIL					Tasa de crecimiento promedio de las importaciones mundiales hechas por Brasil por el producto (1997-2003)	CLASIF.
		1,997	2,003	SHARE 1997	SHARE 2003	Variación		
160420	Las demás preparaciones y conservas de pescado	0	808		9.0%	9.0%	-16.8%	ADVERSIDAD
170490	Los demás: Artículos de confitería sin cacao (incluido el chocolate blanco).	2,431	2,450	6.3%	35.6%	29.3%	-25.0%	ADVERSIDAD
180310	Sin desgrasar	562	391	13.6%	33.2%	19.6%	-18.9%	ADVERSIDAD
180631	Rellenos	100	94	0.5%	2.0%	1.5%	-20.9%	ADVERSIDAD
190530	Galletas dulces (con adición de edulcorante); barquillos y obleas, incluso rellenos ("gaufrettes", "wafers") y "waffles" ("gaufres")*	0	360		10.1%	10.1%	-28.9%	ADVERSIDAD
291822	Ácido o-acetilsalicílico, sus sales y sus ésteres	581	412	22.7%	23.3%	0.7%	-6.0%	ADVERSIDAD
870323	De cilindrada superior a 1.500 cm ³ pero inferior o igual a 3.000 cm ³	0	79		0.0%	0.0%	-23.6%	ADVERSIDAD

Exportaciones ecuatorianas “en Declive” en Brasil

SA-1996	Descripción	EXPORTACIONES ECU-BRASIL					Tasa de crecimiento promedio de las importaciones mundiales hechas por Brasil por el producto (1997-2003)	CLASIF.
		1,997	2,003	SHARE 1997	SHARE 2003	Variación		
060310	Frescos	409	50	8.7%	4.2%	-4.6%	-20.2%	DECLIVE
392020	De polímeros de propileno	366	92	0.8%	0.3%	-0.5%	-7.5%	DECLIVE
650200	Cascos para sombreros, trenzados o fabricados por unión de tiras de cualquier materia, sin formar, acabar ni guarnecer.	1,092	106	46.2%	37.3%	-9.0%	-29.7%	DECLIVE

NOTA METODOLÓGICA: CÁLCULO DEL ÍNDICE DE POSICIÓN Y POTENCIAL COMPETITIVO

Para determinar el posicionamiento y potencial competitivo de los productos ecuatorianos en otros mercados, se construyeron dos índices: el Índice de Posición Competitiva (*ipos*) y el Índice de Potencial Competitivo (*ipot*), a partir de la agregación de un conjunto de indicadores de competitividad construidos en base a datos de comercio exterior de las Naciones Unidas (UNCOMTRADE). Cada uno de estos indicadores de competitividad proporciona información sobre el actual posicionamiento que tiene un producto ecuatoriano en el mercado de destino; así como del potencial del producto para ingresar al mercado en cuestión.

EL ÍNDICE DE POSICIÓN COMPETITIVA, *IPOS*

El *IPOS* tiene como objetivo identificar los productos ecuatorianos mejor posicionados en un determinado mercado. Una vez construido, permite ordenar los productos de exportación en base a su *posición competitiva* en el mercado de interés.

El *IPOS* fue construido a partir de la agregación de cuatro indicadores de comercio exterior, que reflejan la situación actual y la dinámica de los productos:

- I_6 = Importancia del producto exportado en la provisión al socio comercial

$$I_6 = \frac{X_i^{Ecu-EUA}}{M_i^{EUA-mundo}}, \quad (1)$$

donde X_i son las exportaciones del producto i que realiza Ecuador a EUA y M_i son las importaciones del producto i que realiza EUA del mundo.

Este indicador muestra cuán importante es el Ecuador como proveedor del producto a Estados Unidos. Mientras más importante es el Ecuador como proveedor del producto exportado, mayor es la posición competitiva de país en dicho producto.

- I_7 = Cambio en la importancia del producto exportado en la provisión al socio comercial en el período 1997-2002.

$$I_7 = \frac{\Delta X_i^{Ecu-EUA}}{\Delta M_i^{EUA-mundo}} \quad (2)$$

donde ΔX_i es el cambio en las exportaciones del producto i realizadas por Ecuador a EUA y ΔM_i es el cambio en las importaciones del producto i que realiza EUA del mundo.

Este indicador muestra si durante el período analizado el país exportador ganó o perdió importancia como proveedor del producto i al socio comercial. Una ganancia de mercado implica una mejor posición competitiva y viceversa.

- I^* = Balanza comercial acumulada del producto i , en el período analizado.

$$I^* = \sum_{1997}^{2002} (X_t - M_t) \quad (3)$$

donde X_t son las exportaciones del producto i que realiza Ecuador a EUA en el período t y M_t son las importaciones del producto i que realiza EUA del mundo, durante el mismo período t .

Este indicador captura la tendencia comercial; es decir permite conocer si se trata de un producto netamente exportador o importador. Un producto cuyas exportaciones son estructuralmente superiores a las importaciones tiene una mejor posición competitiva que un producto con una balanza comercial acumulada deficitaria.

- I^{**} = Dinámica del crecimiento del producto: crecimiento de las exportaciones menos crecimiento de las importaciones.

$$I^{**} = (\hat{X} - \hat{M}) \quad (4)$$

donde \hat{X} y \hat{M} representan las tasas de crecimiento de las exportaciones e importaciones, respectivamente.

Un producto dinámico es un producto cuyas exportaciones crecen más rápido que las importaciones; en consecuencia, tendrá una posición competitiva relativamente más elevada. El indicador proporciona entonces información sobre la evolución de capacidad exportadora neta del producto, y por lo tanto de la evolución de la balanza comercial.

Estos cuatro indicadores, dado que son medidos en distintas unidades, fueron normalizados para poder combinarlos en un índice²⁸. El resultado del I_{Pos} es el promedio simple de los indicadores normalizados.

$$I_{Pos} = \frac{I6 + I7 + I^* + I^{**}}{4} \quad (5)$$

A mayor el valor del I_{Pos} , mejor posición competitiva del producto en el mercado de destino.

²⁸ Los indicadores se normalizaron de acuerdo a la siguiente fórmula:

$$I_{p,r} = \frac{x_{p,r} - \min(x_{p,r})}{\max(x_{p,r}) - \min(x_{p,r})}$$

donde $I_{p,r}$ es el índice normalizado de cada indicador de posición competitiva r en un país p ; $x_{p,r}$ corresponde al valor observado del indicador; y \max y \min son los valores máximos y mínimos de la muestra. Los rangos normalizados están entre 0 (peor posición competitiva) y 1 (mejor posición competitiva).

Un análisis similar de posicionamiento competitivo de los productos de exportación ecuatorianos se puede realizar con cualquiera de los mercados anteriormente indicados en el Cuadro 1.

EL ÍNDICE DE POTENCIAL COMPETITIVO, IPOT

El *IPot* permite determinar las perspectivas de penetración de un producto de exportación ecuatoriano en un mercado donde aún no tiene un nivel de posicionamiento o, donde dicho posicionamiento es reducido. Una vez construido este índice es posible hacer un ordenamiento de los productos de exportación ecuatorianos en base a su *potencial competitivo* para ingresar a un mercado.

El *ipot* fue construido a partir de dos criterios. Así, un producto es catalogado como un producto con potencial competitivo si cumple *simultáneamente* las siguientes dos condiciones:

1. Es un producto demandado en el país de destino (en este caso los EEUU). Para ello se construyó un índice de demanda de Estados Unidos;
2. Es un producto que ya tiene algún grado de posicionamiento en el mercado similar al mercado a donde se quiere ingresar (para este análisis se escogió a la Unión Europea como el mercado similar a los Estados Unidos). Para ello se utilizó el Índice de Posicionamiento Competitivo de los productos en el mercado de la Unión Europea.

En este sentido, el *IPot* es el resultado de la sumatoria de estos dos subíndices: un índice que captura la demanda de Estados Unidos por los distintos productos; y el índice de posición competitiva en un mercado alternativo (Unión Europea); es decir:

$$IPot_{i,j,k} = I_{k,i}^{demanda} + IPoS_{i,j,s} \quad (6)$$

Donde:

- i* es el producto analizado,
- j* el país exportador (Ecuador),
- k* es el mercado a donde se quiere ingresar (EUA en este caso), y
- s* es el mercado similar (Unión Europea) al mercado *k*.

El Índice de Posición Competitiva en el mercado alternativo ($IPoS_{i,j,s}$) fue calculado con la misma metodología expuesta en el título anterior. Se eligió este mercado por tener características muy similares a las del norteamericano en cuanto a: tamaño del mercado, perfil de los consumidores, niveles de ingreso de los consumidores, mercados profundos en cuanto a la competitividad tanto por precios como por calidad, etc.

En cuanto al Índice de Demanda de los Estados Unidos por el producto *i* ($I_{k,i}^{demanda}$) éste es el resultado de la agregación normalizada de tres indicadores; cada uno de ellos proporciona información acerca de la magnitud de la demanda norteamericana por cada uno de los productos demandados. Los indicadores seleccionados son:

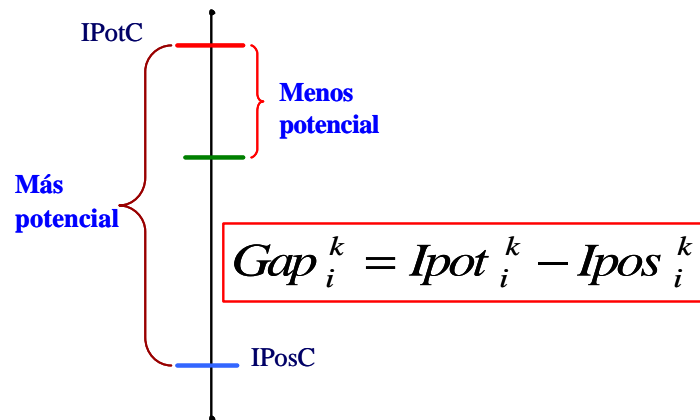
- I' = El primer indicador cuantifica el peso del producto importado por Estados Unidos respecto del total de importaciones. Un mayor peso del producto significa que aquel es más importante dentro de la estructura de importaciones norteamericanas y, por lo tanto, sería más demandado, en comparación con otro producto de menor peso relativo.
- I'' = Dinámica de crecimiento: Este indicador compara el crecimiento de las importaciones del producto i hechas por Estados Unidos, en relación con el crecimiento promedio del total de importaciones efectuadas por ese país. Así, es posible determinar que un producto es dinámico (no dinámico) si está creciendo por sobre (debajo) el promedio de las importaciones totales. La interpretación del indicador es que: a mayor dinámica de crecimiento del producto, mayor la demanda del mismo.
- I''' = Balanza comercial de Estados Unidos vs. el mundo: un producto en donde Estados Unidos es importador neto, indica que el país demanda más ese producto en relación con otro en donde su balanza comercial sea superavitaria.

La combinación de estos tres indicadores normalizados nos da información de la demanda de Estados Unidos por cada uno de los productos del Sistema Armonizado 1996, que comprende 5.111 partidas arancelarias.

$$I_{k,i}^{demanda} = I' + I'' + I''' \quad (7)$$

Una vez obtenidos los índices de demanda y de posición competitiva en el mercado alternativo, se puede calcular el **IpotC** que es simplemente la agregación de los dos subíndices.

Finalmente, se ordenaron los productos de acuerdo a la brecha entre su posición y potencial competitivo. Esta variable “brecha”, intuitivamente, estaría reflejando que un producto i , podría tener una posición competitiva baja (IposC bajo) en el mercado j , pero al mismo tiempo un índice de potencial alto (IPotC), en cuyo caso este sería un producto con alto potencial en relación con otro producto que reporta un alto posicionamiento y un nivel de potencial competitivo similar al del producto anterior. En el siguiente gráfico se aprecia esto con mayor claridad.



A mayor brecha (**GAP**) entre ambos índices, se considera que mayor es el potencial competitivo del producto *i* considerado, en el mercado *k*.

7. Actividades del Consejo Nacional de Competitividad

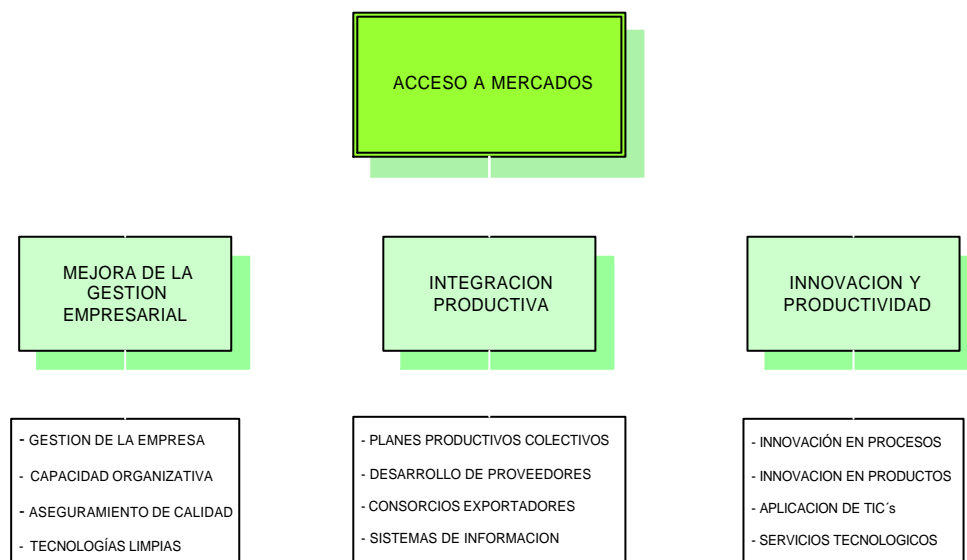
7.1. PROGRAMA INTEGRAL DE DESARROLLO COMPETITIVO DE LAS PYMES

A las puertas de la firma de un Convenio de Tratado de Libre Comercio y con aproximadamente un 94% de Pequeñas y Medianas Empresas, se hizo urgente el diseño e implementación de una política integral para el desarrollo empresarial de las PYMES.

Para el diseño e implementación de estos programas se consideraron las lecciones aprendidas y los principios de mejores prácticas internacionales.

Dada la apertura comercial, tendencia actual de la economía mundial, se requiere que los sectores representativos de la economía nacional estén debidamente preparados para este evento y puesto que las PYMES necesitan actualizar sus competencias a través de procesos de aprendizaje, incorporación de nuevos conocimientos y experiencias, y que se debe incorporar los sectores de bajos ingresos al sector formal de la economía, el gobierno nacional promulgó mediante Decreto Ejecutivo, tanto la política como el “Programa Integral para el Desarrollo Pre-Competitivo de las PYMES Ecuatorianas”, el cual consta de dos (2) componentes: Acceso a Mercados y Acceso a Financiamiento.

Acceso a Mercados



El programa favorece la modernización, la reconversión productiva y la adaptación de las empresas para competir con éxito en el mundo globalizado, producto de la gran apertura comercial que rige el quehacer económico mundial.

Se pretende acortar las brechas de productividad que separan a las PYMES ecuatorianas del resto de sus pares en el mundo. mediante el fomento a la creación de grupos de empresas

(productores) que estén dispuestas a comprometerse en la materialización de un proyecto compartido, que les permita resolver problemas de gestión y comercialización que, por su naturaleza o magnitud, pueden abordarse mejor en forma conjunta, a través de estrategias de promoción, formación y desarrollo de empresas asociativas. Éstas se constituirán en el mediano plazo en agentes económicos de desarrollo sustentable.

Adicionalmente, se promueve la incorporación de innovaciones tecnológicas de alto impacto en los procesos productivos de transformación industrial o de comercialización en los diferentes sectores productivos.

A través de Decretos 2639 Y 345 de marzo y agosto del 2005, se aprobó la política para el desarrollo integral de las PYMES y creó el Consejo Superior de Desarrollo de PYMES-CODEPYMES, órgano colegiado compuesto por MICIP, FUNDACYT, CNC²⁹, MEF, SGP, FENAPI y CORPEI, así como una Secretaría Técnica para el CODEPYMES y el fondo para el financiamiento de este componente del Programa, FONDEPYMES, el mismo que permitirá implementar sostenidamente los diferentes programas del programa integral.

La administración de los programas estará a cargo de un operador privado y el co-financiamiento de los mismos a través de un fideicomiso. La contratación del operador y del fideicomiso la hará el CODEPYMES previo concurso público. La ejecución de los proyectos se la hará a través de servicios de consultoría empresariales (Servicios de Desarrollo Empresarial - SDE) existentes en el país.

La metodología se resume de la siguiente manera:

- Las PYMES presentan un proyecto al operador privado, quien lo califica de acuerdo a los parámetros definidos por el CODEPYMES.
- Se define el co-financiamiento a través de un Convenio, en el cual el Fondo se compromete a cubrir un porcentaje (entre 20%-60%) del costo del proyecto y los beneficiarios, la diferencia.
- Cumplida esta etapa el operador, procederá a contratar los SDE a través de proveedores calificados previamente.

Los proyectos que se podrán financiar, entre otros, son: capacitación en planta, seminarios de expertos, encuentros empresariales, diagnósticos, desarrollo de oportunidades de negocios, tutorías para implementación de mejoras, ruedas de negocios, capacitaciones conjuntas, transferencia tecnológica, análisis de mercados nacionales e internacionales.

Los beneficiarios del Fondo serían PYMES individuales o que pertenezcan a una Red Productiva y que tengan un proyecto individual o colectivo de alto impacto para la empresa o los integrantes de la red.

²⁹ El Consejo Nacional de Competitividad (CNC) fue sustituido por el Consejo Nacional para la Reactivación de la Producción y la Competitividad (CNPC) mediante Decreto Ejecutivo 505 promulgado el Registro Oficial 110 del 23 de septiembre de 2005.

Acceso a Financiamiento

Facilitar a las PYMES oportunidades de financiamiento de corto y, especialmente, de mediano y largo plazo con el objeto de facilitar la creación de nuevas empresas y desarrollo de este sector económico en el país.

A corto plazo, implementar instrumentos tales como Factoring; a mediano plazo, Sistemas de Garantías, Leasing, Fondo de Capital de Riesgo y a largo plazo, Inversión de Capital y Financiamiento de Proyectos, con recursos del IESS, por ejemplo.

Mejorar las capacidades de las PYMES para acceder al financiamiento, a través de mayor transparencia, mejor gestión financiera y más habilidades para preparar proyectos de inversión.

Igualmente, buscar mejorar las capacidades de las instituciones de intermediación financiera para trabajar con el sector de las PYMES, por ejemplo, con metodologías para reducir los costos de transacción y la generación de innovaciones financieras que den lugar a productos cada vez más pertinentes a las necesidades de las pequeñas y medianas empresas.

Por otro lado, trabajar en desarrollo de mercados de capitales para las pequeñas empresas basadas en la tecnología y alto crecimiento y facilitar mecanismos de conexión informal entre PYMES con oportunidades de negocios e inversionistas que puedan aportar alternativas al problema de la capitalización de estas empresas.

7.2. TRANSPARENCIA DE LA INTERMEDIACION FINANCIERA

Según una encuesta realizada por la Firma D'alesio IROL, por encargo del BID y FELABAN (Federación Latina de Bancos), las tres principales razones por la que las PYMES no pueden acceder a créditos en América Latina son: la falta de información, las garantías poco sólidas y el historial negativo de las PYMES. Dentro del Programa de Mejoramiento de la Competitividad y en la preparación de una operación de crédito que adelanta el MEF con el BID, del cual el CNCP es el coordinador y facilitador, se ha considerado prioritario mejorar las condiciones de entorno que frenan el desarrollo de los mercados financieros, especialmente a través de la promoción de la transparencia y del marco regulatorio para el financiamiento a la inversión privada.³⁰

Para lograr este objetivo, el Banco Central del Ecuador, BCE, ha desarrollado una propuesta de metodología para el cálculo de la Tasa Activa Referencial, la cual está a la espera de su aprobación.

Por otro lado, la Superintendencia de Bancos, SBS, participó elaborando las Normas de Transparencia y Disseminación de la Información sobre costo de servicios financieros, las mismas que fueron aprobadas por la Junta Bancaria y están en vigencia desde el 1º de agosto de 2005. Las instituciones financieras informan ahora en forma muy visible al público, sobre las tasas y comisiones que cobran por sus servicios.

³⁰ Desafíos de la Pequeña Industrias No. 20

Las tres normas que sirven para asegurar la transparencia de la información son: regulaciones básicas de los contratos de adhesión, principios para mejorar la atención al cliente y determinación de sanciones a las IFIs que incumplan la norma.

Se encuentra en proceso el desarrollo del Plan Promocional de las Normas de Transparencia.

Adicionalmente, la SBS preparó el proyecto de Ley de los Burós de Crédito. Este proyecto fue discutido por el Congreso y la Presidencia de la República. La versión aprobada fue publicada en el R. O. 127 del 18 de Octubre del año en curso. La Ley fomenta el flujo de información crediticia, norma la veracidad de la información y la integridad de los organismos de información crediticia, entre otros aspectos.

La SBS creó la Comisión Interinstitucional para el análisis de los proyectos de Ley de Quiebras y Ley de Garantías Reales para proponer mejoras a la seguridad de las transacciones financieras y a procesos de resolución de insolvencia y quiebra de personas naturales y jurídicas.

7.3. SISTEMA INTEGRADO DE EVALUACION Y MONITOREO DE LA COMPETITIVIDAD

La evaluación de la competitividad, como un conjunto de condiciones para generar un ambiente propicio para el desarrollo económico, demanda la valoración simultánea de factores dinámicos que adicionalmente se encuentran interrelacionados. Lo que hace necesario un sistema de evaluación de la competitividad tanto a nivel nacional como a nivel de territorios o localidades.

Por otro lado, siendo que la competitividad es el producto del trabajo conjunto del sector público y del privado, se requiere mostrar los resultados concretos del proceso, para generar la confianza que se requiere y poder consensuar e implementar las reformas estructurales más complejas que siempre requieren de mayor capital político y esfuerzos conjuntos de la sociedad.

Por otro lado, el proceso de mejorar la competitividad en el país, necesita de constante retroalimentación para que el proceso de toma de decisiones en el ámbito de políticas públicas sea lo más participativo posible.

En este sentido, el Consejo dispone ya del modelo conceptual que sirva como base para la implementación del sistema de monitoreo y evaluación de la competitividad, este modelo permitirá la comparación del Ecuador con otros países mediante indicadores internacionales de competitividad, además de que define los indicadores nacionales y subnacionales de competitividad para comparar dentro del ámbito nacional la situación y evolución de la competitividad en las áreas más relevantes y proponer los incentivos o los correctivos necesarios.

El modelo establece indicadores y procedimientos estandarizados para evaluar y monitorear el cumplimiento de las estrategias, acciones y proyectos de la Agenda Ecuador Compite, así como la gestión de sus ejecutores y actores.

Define una línea base de la posición del país tanto a nivel internacional, como de los indicadores nacionales con los que se cuente información y genera información suficiente y necesaria para conocer el desempeño, eficacia y resultados de la intervención de política, con el objeto de detectar problemas, proponer soluciones y realizar correctivos oportunos, tendientes a generar el cambio positivo en nuestra posición de competitividad interna y externa.

Este modelo ha sido elaborado recogiendo experiencias de otros países y regiones para la medición de la competitividad nacional y subnacional, así como el grado de desarrollo de los sistemas de información del Ecuador, sus instituciones y la disponibilidad de datos en distintos niveles.

Igualmente recoge comentarios y sugerencias de los distintos actores que han participado en su discusión y diseño, particularmente de entidades públicas como organizaciones privadas, cámaras de comercio, gremios empresariales, CORPEI, Universidades y organizaciones internacionales como BID.

7.4. COMPETITIVIDAD TERRITORIAL

Tomando en cuenta las condiciones internas, institucionales, políticas y económicas propias del Ecuador, se ha concluido que, en la actualidad, los retos del desarrollo nacional deben ser asumidos en el contexto territorial o subnacional.

Por otro lado, las nuevas teorías económicas señalan que la competitividad no se debería basar sólo en las políticas que dejan operar al mercado, sino que debe ser el resultado de la acción conjunta de toda la sociedad, esto es ver al desarrollo competitivo como un proceso endógeno, con capacidad de aprender y resolver problemas mediante un entramado de organizaciones e instituciones.

Entonces, una alternativa muy importante para elevar la competitividad del país es recurrir a un componente poco volátil y con alto potencial de desarrollo, como es el territorio, lo que significa que el éxito económico del Ecuador debe decidirse en gran medida en el nivel de sus territorios.

En este contexto, al interior del CNC se ha desarrollado una Estrategia Integral para el Desarrollo de Territorios Competitivos.

Las acciones estratégicas planteadas permitirán:

- El fortalecimiento del ámbito institucional sub-nacional;
- La planificación estratégica local, enfocada en la competitividad del sector productivo;

- La implementación de proyectos previa concertación publico-privada que promuevan la competitividad empresarial local, la promoción de la competitividad micro-empresarial rural;
- Un adecuado monitoreo y medición de la competitividad territorial y la difusión y coordinación institucional, por ejemplo: Observatorios Económicos, Proyectos Territoriales de Capacitación, Agendas de Competitividad, etc., que conlleven a la mejora de las cadenas productivas

A través del cumplimiento de estos objetivos se generará una masa crítica en las provincias, que facilite la implementación de los planes nacionales de productividad y competitividad y que permita la reactivación productiva del país, en función del desarrollo concertado de proyectos privado-público a nivel local y nacional. Así mismo, permitiendo acciones coordinadas entre lo nacional y lo local que faciliten y potencien la acción de organismos especializados, tales como CORPEI, MAG, MICIP, CODEPYME y otros, en las provincias.

Se podrá así mismo identificar necesidades y apoyar la implementación de planes y proyectos locales que potencien la implementación de tratados de libre comercio.

Con apoyo del MEF y BID, se está creando un fondo para promover la competitividad a nivel local, que permita promocionar la cooperación pública-privada para la elaboración de agendas productivas o de competitividad locales, a través de un mecanismo de fondos concursables para la implementación de estas iniciativas.

Este programa incluye una fase de Sensibilización o Animación del Territorio, a través de la puesta en marcha de mesas de concertación publico-privada territoriales, que lleven a la firma de Acuerdos de Competitividad Subnacionales y a la elaboración de Planes Competitivos Integrales Subnacionales. En una siguiente fase se apoyará el diseño de proyectos prioritarios, a nivel de pre-inversiones.

Todo este proceso será co-financiado por el Fondo de Promoción Local de la Competitividad y sus beneficiarios serán los agentes locales que promueven la competitividad, tales como: gremios, universidades, gobiernos locales y sociedad civil que propongan proyectos en conjunto que apunten a mejorar la competitividad del territorio y sus empresas.

Nota conceptual y metodología del cálculo del Índice de Entorno Competitivo y el Índice de Esfuerzo Empresarial³¹:

La competitividad se sustenta en mejoras de la productividad (que se traducen en reducciones “reales” de costos) y en mejoras de la calidad y variedad de bienes y servicios producidos. Por lo tanto, para ser más competitivos, es necesario que las empresas desarrollen acciones para innovar, modernizar sus equipos y adaptar nuevos procedimientos y nuevas tecnologías. Las empresas, a su vez, requieren de un entorno que promueva la inversión de largo plazo, para lo cual, es necesario procurar la estabilidad de los indicadores económicos y la dotación de una infraestructura de apoyo a la producción que permita contar con servicios básicos e insumos a costos razonables.

Con esta perspectiva y para entender la evolución de la competitividad del Ecuador, se consideran dos dimensiones³²:

1. *El entorno en el cual las empresas desarrollan sus actividades (INDICE DE ENTORNO COMPETITIVO).*
2. *El esfuerzo de las empresas para incrementar su productividad, innovar y modernizar sus procesos (INDICE DE ESFUERZO EMPRESARIAL).*

1) El índice de Entorno Competitivo

El índice de Entorno Competitivo se construyó con base en indicadores de competitividad agrupados en tres indicadores:

- (i) *el Índice de Entorno Macroeconómico,*
- (ii) *el Índice de Costos Empresariales y*
- (iii) *el Índice de Infraestructura Física, Humana y Tecnológica.*

Todas las variables se expresan como números índice, utilizando al año 1995 como base. Posteriormente, se agrupan todas las variables en el **Índice de Entorno Competitivo**, recibiendo todas

³¹ Con el propósito de mejorar estos indicadores, se incluyen las siguientes modificaciones metodológicas:

- a) Aquellas **variables que afectan negativamente a la competitividad**, se incluyen en el índice con signo negativo. Anteriormente se consideraba el inverso del valor observado Sin embargo, de esta forma se generaba una función que sobre-ponderaba el peso de estas variables en el resultado final del índice para valores pequeños, mientras que lo sub-ponderaba para valores grandes.
- b) Para el cálculo del **indicador de Apertura Comercial** se incluyen las exportaciones petroleras, a fin de captar toda la experiencia que en materia de comercio exterior adquiere el país. Anteriormente solo se consideraban las exportaciones no petroleras.
- c) Para calcular el **indicador de Acceso al Crédito**, se considera solamente la evolución de la cartera vigente de los Bancos Abiertos. Anteriormente se consideraba tanto la cartera vigente como la vencida.

³² Evidentemente, el valor de cada variable incluida en estos indicadores, representa el promedio para toda la economía, de un factor que se considera afecta la competitividad, y por lo tanto el resultado final de cada índice también representa un promedio para toda la economía, de la evolución de los factores que afectan a la competitividad. Un análisis sectorial de competitividad rebasa los objetivos de este Boletín y es materia de otras investigaciones que se han realizado y se están realizando dentro y fuera del Banco Central del Ecuador.

igual ponderación³³. Las variables que afectan negativamente al Entorno Competitivo se incorporan al cálculo de los Índices con signo negativo.

Por falta de disponibilidad de información trimestral, el Índice de Infraestructura Física, Humana y Tecnológica y la variable salario corregido por productividad, solamente se incorporan en el índice anual. Las variables utilizadas en la construcción de este índice se detallan a continuación:

INDICE DE ENTORNO COMPETITIVO		
INDICE	VARIABLES	EFFECTOS SOBRE LA COMPETITIVIDAD
INDICE DE ENTORNO MACROECONÓMICO	1 Inflación	-
	2 Spread financiero	-
	3 Crédito al sector privado	+
	4 Volatilidad tasas de interés	-
	5 Indicador de apertura comercial de la economía	+
	6 Indicador de inestabilidad política	-
INDICE DE COSTOS EMPRESARIALES	7 Costo de Energía eléctrica	-
	8 Precio Diesel	-
	9 Precio Fuel Oil	-
	10 Precio GLP Industrial	-
	11 Tasa de interés activa	-
	12 Salario corregido por productividad	-
INDICE DE INFRAESTRUCTURA FÍSICA, HUMANA Y TECNOLÓGICA	13 Desarrollo y mantenimiento vial	+
	14 Líneas telefónicas fijas y celulares/ 100 habitantes	+
	15 Stock de capital humano	+
	16 Gasto en actividades de Ciencia y Tecnología	+

Descripción de las variables del índice de Entorno Competitivo

a) Entorno Macroeconómico

Inflación: en el área del entorno macroeconómico, se identifica como uno de los mayores costos de la inflación a su efecto negativo sobre los incentivos a aumentar la eficiencia productiva, creando incentivos perversos que desalientan la inversión de largo plazo.

Spread de tasas de interés: Para el cálculo de este indicador se considera la diferencia entra la tasa de interés de Otras Operaciones Activas (sector no corporativo) y la tasa de interés pasiva referencial para operaciones entre 84 y 91 días. El spread de tasas de interés se ha incluido como un factor negativo sobre la competitividad, al constituir un indicador tanto del poder de mercado del sector bancario, como de incertidumbre y de percepción de riesgo de default existente en la economía. Tanto un mayor poder de mercado del sector bancario como un mayor nivel de riesgo de default percibido, tienden a elevar la tasa de interés activa y/o bajar la tasa de interés pasiva, e inciden negativamente sobre la cantidad y calidad del crédito concedido al sector empresarial privado, desincentivando la demanda de crédito dirigida a financiar a la inversión rentable y con un nivel de riesgo tolerable. Más bien se estaría

³³ Las variables incluidas en este índice que de acuerdo a la teoría económica podrían afectar el desarrollo de la productividad, reciben la misma ponderación, debido a que no hay razones teóricas (en el estado actual de la teoría económica) para presuponer que un factor sea más o menos influyente que otro sobre la productividad. Respecto a las variables que reducen costos al empresariado pero que no influyen teóricamente sobre la productividad, la ponderación igual para todas es un reflejo de que se trata de un índice de competitividad promedio para la economía, que no refleja el efecto diferenciado de los costos, por sectores económicos.

incentivando el financiamiento de proyectos con mayor riesgo crediticio. Esto impide procesos de reconversión productiva o tecnológica de la economía.

Saldo de cartera bancaria como % del PIB: el que los empresarios pequeños, medianos y grandes cuenten con una adecuada disponibilidad de crédito para realizar sus actividades productivas, también se considera fundamental para el desarrollo empresarial. Por ello el índice de Entorno Macroeconómico, incluye como un indicador de la cuantía de crédito disponible para el sector productivo, el saldo de cartera vigente de la banca abierta en relación al PIB.

Volatilidad de las tasas de interés: la volatilidad de la tasa de interés activa, se incluye como factor de incertidumbre, que desincentiva la inversión en el sector real de la economía y por ende inhibe la elevación de la productividad.

Apertura comercial de la economía: la apertura de la economía al comercio internacional es considerada una fuente de ganancias de productividad a través de uno o más canales (absorción de conocimientos de otras economías, aumento del tamaño del mercado efectivo que permite el aprovechamiento de economías de escala, etc.). El indicador de apertura comercial que se considera para el cálculo de este índice es el Peak de las importaciones más exportaciones como porcentaje del PIB.

Indicador de inestabilidad política: un alto grado de inestabilidad política y disponer de deficientes instituciones en general, actúan como una “mala tecnología”, reduciendo la productividad de las personas y de las empresas. Por ello el Índice de Entorno Competitivo, incluye este indicador que es igual al número de ministros de Economía y Finanzas que el país ha tenido durante el último año. Así, un mayor número de ministros de Economía por año refleja mayor inestabilidad política y viceversa.

b) Costos Empresariales

Costos de energía eléctrica: La energía eléctrica es un insumo muy importante, especialmente en el sector industrial, por lo cual, un alto costo de la energía eléctrica es un factor que desincentiva la inversión. El indicador que se considera es el costo promedio del kilovatio – hora (Valor facturado / Valor consumido) para el sector comercial e industrial.

Costos de combustibles: Se consideran los costos del diesel, fuel oil y del gas licuado de petróleo, que son los combustibles más representativos dentro de la estructura de costos de las empresas.

Tasa de interés activa: el indicador de costos financieros utilizado es la tasa de interés para otras operaciones activas, para préstamos entre 84 y 91 días. Es decir, se considera el costo financiero del sector no corporativo.

Salario corregido por productividad: Este indicador muestra la evolución del salario en relación a la productividad media del trabajo (PMeL).

c) Infraestructura Física, Humana y Tecnológica³⁴

Gastos en desarrollo y mantenimiento vial: el indicador utilizado es el gasto gubernamental en el desarrollo y mantenimiento vial de las carreteras, expresado como porcentaje del PIB

Líneas telefónicas fijas y celulares: se mide la penetración en el uso de líneas telefónicas, como el número de líneas telefónicas fijas y celulares por cada 100 habitantes. Este es un indicador del desarrollo de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC's), que permiten elevar la productividad por diversas vías: acceso al conocimiento, reducción de costos de transacción y búsqueda, etc.

Stock de capital humano: medido por los años promedio de educación de la PEA³⁵

Gastos en actividades de ciencia y tecnología: el indicador utilizado es el gasto en actividades de ciencia y tecnología como porcentaje del PIB³⁶.

2) El índice de Esfuerzo Empresarial

El Índice de Esfuerzo Empresarial se construyó con base en los siguientes indicadores: (i) las importaciones de bienes de capital, ii) las importaciones de equipos de computación, iii) las importaciones de equipos de telecomunicaciones y iv) las transferencias al exterior por regalías y licencias. Todas estas variables se calculan como porcentaje del PIB y se expresan como números índice, utilizando al año 1995 como base. Las variables utilizadas en la construcción de este índice se detallan a continuación:

INDICE DE ESFUERZO EMPRESARIAL	
VARIABLES	EFFECTOS SOBRE LA COMPETITIVIDAD
1 Importaciones de bienes de capital / PIB	+
2 Importaciones equipos de computación / PIB	+
3 Importaciones equipos telecomunicaciones / PIB	+
4 Transferencias al exterior por regalías y licencias / PIB	+

Descripción de las Variables del índice de Esfuerzo Empresarial

Importaciones de bienes de capital: corresponde a las importaciones de bienes de capital del último año que se realizaron en cada trimestre, en porcentaje del PIB.

Importaciones de equipos de telecomunicaciones: corresponde a las importaciones de equipos de telecomunicaciones del último año que se realizaron en cada trimestre, en porcentaje del PIB.

³⁴ La variable *Calidad de la infraestructura vial*, que se calculaba como el porcentaje de carreteras pavimentadas en el total de carreteras y, que era parte del índice anual, se lo excluyó por falta de información anual en el Ministerio de Obras Públicas.

³⁵ Los gastos de las empresas en capacitación de su planta laboral se consideran un importante indicador no incluido por la disponibilidad de información estadística.

³⁶ Por falta de una serie histórica consistente no se utiliza el gasto en I&D de ONG's, universidades e instituciones públicas, como porcentaje del PIB, que inicialmente se deseaba utilizar..

Importaciones de equipos de computación: corresponde a las importaciones de equipos de computación del último año que se realizaron en cada trimestre, en porcentaje del PIB.

Transferencias al exterior por regalías y licencias: corresponde al pago por transferencias al exterior por regalías y licencias. Este es un indicador que refleja el esfuerzo de las empresas por adaptar nuevas prácticas, procedimientos o tecnologías que se han desarrollado en otros países y por lo tanto es un indicador de transferencia tecnológica.

Relación del índice de Entorno Competitivo y del índice de Esfuerzo Empresarial con el ICC e ICA

El Índice de Entorno Competitivo incluye variables que reflejan los incentivos del entorno para que las empresas generen mayores niveles de eficiencia (y por ende definen las expectativas de crecimiento en términos de aumento de la productividad). El Índice de Esfuerzo Empresarial refleja la evolución de variables relativas al comportamiento microeconómico de las firmas (que influye sobre el nivel de competitividad actual, tales como las importaciones de bienes de capital, equipos de computación, equipos de telecomunicaciones y adaptación de tecnología).

Debido a ello, estos índices reflejan información contenida en los dos índices publicados anualmente por el Foro Económico Mundial: el ICC (que busca medir expectativas de crecimiento) y el ICA (que mide la competitividad actual). Sin embargo, una diferencia fundamental con el ICC y el ICA, es que el Índice de Entorno Competitivo y el Índice de Esfuerzo Empresarial están compuestos en su totalidad por variables duras y se elaboran a nivel trimestral.

3) Fuentes de datos y cálculo de los indicadores

INDICE DE ENTORNO COMPETITIVO			
INDICE	VARIABLES	FUENTE	CÁLCULO
INDICE DE ENTORNO MACROECONÓMICO	1 Inflación	IEM (a)	Inflación anual promedio de cada trimestre
	2 Spread financiero	IEM	tasa activa de Otras Operaciones Activas - tasa pasiva referencial (84-91 días)
	3 Crédito al sector privado / PIB	Superintendencia de Bancos, Cuentas Nacionales	Saldo de cartera vigente al final de cada trimestre / PIB trimestral anualizado
	4 Volatilidad tasas de interés	IEM	Coefficiente de variación de las tasas de interés activas referenciales de los últimos 6 meses
	5 Indicador de apertura comercial de la economía	IEM	(X + M) / PIB (b)
	6 Indicador de inestabilidad política		Número de Ministros de Economía en un año
INDICE DE COSTOS EMPRESARIALES	7 Costo de Energía eléctrica	CONELEC	Valor facturado / Cantidad de Kw-horas consumidos por el sector comercial e industrial
	8 Precio Diesel	Petroecuador	Precio / galón
	9 Precio Fuel Oil	Petroecuador	Precio / galón
	10 Precio GLP Industrial	Petroecuador	Precio / kilo
	11 Tasa de interés activa	IEM	Tasas de interés promedio del trimestre para otras operaciones activas (84 - 91 días)
INDICE DE INFRAESTRUCTURA FÍSICA, HUMANA Y TECNOLÓGICA	12 Salario corregido por productividad	Cuentas Nacionales	Costo Laboral Unitario (CLU) (c)
	13 Desarrollo y mantenimiento vial	MOP	Gasto en desarrollo y mantenimiento vial / PIB
	14 Líneas telefónicas fijas y celulares	CONATEL	Líneas telefónicas fijas y celulares por cada 100 habitantes
	15 Stock de capital humano	INEC, SIISE (d)	Años promedio de educación de la PEA
	16 Gasto en actividades de Ciencia y Tecnología	Fundacyt	Gasto en actividades de Ciencia y Tecnología / PIB

a/ IEM: Información estadística mensual

b/ Es el Peak trimestral de (Exportaciones + Importaciones) / PIB trimestral

c/ CLU = (salario por hora * horas trabajadas por persona) / (valor agregado / empleo)

d/ Sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador (SIISE)

INDICE DE ESFUERZO EMPRESARIAL		
VARIABLES	FUENTE	CÁLCULO
1 Importaciones de bienes de capital / PIB	IEM	(Valor FOB de la importación de bienes de capital anualizado para agricultura e industria) / PIB trimestral
2 Importaciones equipos de computación / PIB	ECE (a)	(Valor Fob de las importaciones de equipos de computación (partida 8471) anualizado) / PIB trimestral
3 Importaciones equipos telecomunicaciones / PIB	ECE	(Valor FOB de la Importación de equipos de telecomunicaciones anualizado) / PIB trimestral anualizado
4 Transferencias al exterior por regalías y licencias / PIB	Balanza de Pagos	(Valor de las transferencias al exterior por regalías y licencias anualizado) / PIB trimestral anualizado

a/ ECE: Base de datos de Estadísticas de Comercio Exterior del Banco Central del Ecuador