

**FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES
SEDE ECUADOR
PROGRAMA DE ECONOMÍA
CONVOCATORIA 2009-2011**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO DE MAESTRÍA EN ECONOMÍA CON
MENCIÓN EN ECONOMÍA DEL DESARROLLO**

**EFFECTOS EN REORDENAMIENTO Y DESIGUALDAD EN LAS
DISTRIBUCIONES DE IMPORTACIONES POR CONSIGNATARIO Y PAÍS DE
ORIGEN, COMO CONSECUENCIA DE LA APLICACIÓN DE LA
SALVAGUARDIA POR BALANZA DE PAGOS DE 2009.**

DANIEL ESTEBAN BASTIDAS CÓRDOVA

DICIEMBRE 2012

FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES

SEDE ECUADOR

PROGRAMA DE ECONOMÍA

CONVOCATORIA 2009-2011

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO DE MAESTRÍA EN ECONOMÍA CON
MENCIÓN EN ECONOMÍA DEL DESARROLLO**

**EFFECTOS EN REORDENAMIENTO Y DESIGUALDAD EN LAS
DISTRIBUCIONES DE IMPORTACIONES POR CONSIGNATARIO Y PAÍS DE
ORIGEN, COMO CONSECUENCIA DE LA APLICACIÓN DE LA
SALVAGUARDIA POR BALANZA DE PAGOS DE 2009.**

DANIEL ESTEBAN BASTIDAS CÓRDOVA

ASESOR DE TESIS: ALFREDO SERRANO

LECTORES: JORGE YÉPEZ Y LUIS CASTRO

DICIEMBRE 2012

DEDICATORIA

A mi esposa, Andrea, y mi hijo, Juan Pablo, por ser mi motivación y alegría.

AGRADECIMIENTOS

Este trabajo investigativo ha podido ser concluido por el apoyo constante y permanente de distintas personas a las que les debo mi agradecimiento. En primer lugar, a Alfredo Serrano, no solo por su guía y acompañamiento como director de esta investigación; sino, particularmente por haber incentivado una aproximación distinta, crítica, al análisis económico, que en última instancia motivó el desarrollo de esta tesis. A Jorge Yépez y Luis Castro, quienes con sus valiosos aportes como lectores han colaborado a mejorar la calidad de la investigación que se presenta. A David Falconí, por su apoyo permanente en el campo laboral y personal. Finalmente, un agradecimiento especial a mi esposa, Andrea, por su incondicional apoyo y paciencia en el tiempo que tomó el desarrollo de este trabajo investigativo.

ÍNDICE

RESUMEN.....	10
INTRODUCCIÓN.....	11
CAPÍTULO I.....	17
MARCO TEÓRICO: COMERCIO INTERNACIONAL.....	17
El comercio internacional bajo la óptica clásica.....	17
El comercio desde la lógica Mercantilista.....	17
El aporte de Smith a la teoría de comercio internacional.....	21
La propuesta Ricardiana y las ventajas comparativas.....	25
El comercio internacional desde una perspectiva heterodoxa.....	29
El comercio internacional desde la visión de Prebisch.....	30
La perspectiva de la dependencia.....	33
La Concepción del Sistema Mundo.....	40
CAPÍTULO II.....	43
EVOLUCIÓN DE PRINCIPALES VARIABLES DEL SECTOR EXTERNO: PERÍODO 2006-2009.....	43
Evolución de principales flujos de ingreso de divisas en el período de análisis.....	45
Remesas.....	45
Exportaciones.....	46
Evolución de importaciones como principal salida de divisas en el período de análisis.....	54
Evolución de saldos de Balanza Comercial.....	58
CAPÍTULO III.....	62
MARCO METODOLÓGICO.....	62
Curva de Lorenz.....	63
Coefficiente de Gini.....	64

Análisis comparativo.....	67
Índices complementarios.....	70
CAPÍTULO IV.....	74
RESULTADOS.....	74
Presentación de resultados según categoría CUODE	76
Bienes de Capital para la Industria	76
Bienes de Consumo Duradero	78
Bienes de Consumo no Duradero	80
Equipo de Transporte.....	82
Materiales de Construcción	83
Materias Primas para la Agricultura	84
Resumen de resultados según grupo objetivo.....	85
Grupo objetivo: Importadores - Consignatarios	85
Grupo Objetivo: países de procedencia.....	87
CAPÍTULO V.....	88
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	88
BIBLIOGRAFÍA.....	92
ANEXOS	94
Bienes de Capital para la Industria (BKI).....	95
Recargo arancelario de 12%.....	95
Recargo arancelario de 35%.....	96
Cupo de 70% del CIF de años previos	97
Bienes de Consumo Duradero (BCD).....	98
Recargo arancelario de 12%.....	98
Recargo arancelario de 3%.....	99
Recargo arancelario de 30%.....	100
Cupo de 65% del CIF de años previos	102
Cupo de 70% del CIF de años previos	103

Bienes de Consumo no Duradero (BCnD)	104
Recargo arancelario de 12%.....	104
Recargo arancelario de 30%.....	105
Recargo arancelario de 35%.....	106
Arancel Específico de USD 10 por par de zapatos	107
Recargo arancelario de USD 12 por Kg neto	108
Cupo de 70% del CIF de años previos	109
Diversos (DV)	110
Recargo arancelario de 12%.....	110
Cupo de 70% del CIF de años previos	111
Equipo de Transporte (ET)	112
Recargo arancelario de 12%.....	112
Recargo arancelario de 3%.....	113
Arancel específico de USD 0,80 por kg neto	114
Cupo de 65% del CIF de años previos	115
Cupo de 70% del CIF de años previos	116
Materiales de Construcción (MC)	117
Arancel Específico de USD 0,10 por Kg neto	117
Materias Primas para la Agricultura (MPA)	118
Recargo arancelario de 12%.....	118
Cupo de 70% del CIF de años previos	119

ÍNDICE DE GRÁFICOS Y TABLAS

Gráfico 1. Evolución de remesas totales recibidas	46
Gráfico 2. Evolución de exportaciones mensuales totales	47
Gráfico 3. Evolución de exportaciones mensuales totales y de precio por barril de petróleo nacional (oriente).....	48
Gráfico 4. Exportaciones de crudo en volumen y valor	48
Gráfico 5. Exportaciones petroleras y no petroleras.....	50
Gráfico 6. Exportaciones primarias vs. industrializadas	50
Tabla 1. Exportaciones por grupo de productos: Acumulados anuales.....	51
Gráfico 7. Contraste de composición de las exportaciones por grupo de productos.....	52

Gráfico 8. Destino de exportaciones.....	53
Gráfico 9. Evolución de importaciones mensuales totales.....	54
Gráfico 10. Evolución de importaciones mensuales y de precio del crudo oriente.....	55
Tabla 2. Importaciones por CUODE: Acumulados anuales.....	56
Gráfico 11. Importaciones anuales por CUODE: Evolución.....	57
Gráfico 12. Concentración de importaciones por clasificación CUODE – acumulados anuales.....	57
Gráfico 13. Concentración de importaciones por país de procedencia.....	58
Gráfico 14. Evolución mensual de balanza comercial.....	59
Gráfico 15. Balanza comercial anual.....	60
Gráfico 16. Flujos netos de divisas según balanza de pagos.....	61
Gráfico 17. Curva de Lorenz.....	64
Gráfico 18. Curva de Lorenz – coeficiente de Gini.....	65
Tabla 3. Desarrollo matricial de fórmula para calcular Gini.....	66
Gráfico 19. Curvas de Lorenz - Dominancia.....	68
Gráfico 20. Comparación de Curvas de Lorenz.....	69
Gráfico 21. Comparación de Curvas de Lorenz con y sin Reranking.....	70
Tabla 4. Comparación de flujos comercio por aplicación de salvaguardia.....	75
Tabla 5. Efectos por medidas aplicadas a Bienes de Capital para la Industria.....	77
Tabla 6. Efectos por medidas aplicadas a Bienes de Consumo Duradero.....	79
Tabla 7. Efectos por medidas aplicadas a Bienes de Consumo no Duradero.....	81
Tabla 8. Efectos por medidas aplicadas a Equipo de Transporte.....	83
Tabla 9. Efectos por medidas aplicadas a Materiales de Construcción.....	84
Tabla 10. Efectos por medidas aplicadas a Materias Primas para la Agricultura.....	84
Tabla 11. Impactos en distribución de importaciones por consignatario.....	86
Tabla 12. Impactos en distribución de importaciones por país de procedencia.....	87
Gráfico 22. Bienes de Capital para la Industria con Recargo Arancelario de 12%.....	95
Gráfico 23. Bienes de Capital para la Industria con Recargo Arancelario de 35%.....	96
Gráfico 24. Bienes de Capital para la Industria con Cupo de 70% del CIF de años previos.....	97
Gráfico 25. Bienes de Consumo Duradero con Recargo Arancelario de 12%.....	98
Gráfico 26. Bienes de Consumo Duradero con Recargo Arancelario de 3%.....	99

Gráfico 27. Bienes de Consumo Duradero con Recargo Arancelario de 30%.....	100
Gráfico 28. Bienes de Consumo Duradero con Recargo Arancelario de 35%.....	101
Gráfico 29. Bienes de Consumo Duradero con Cupo de 65% del CIF de años previos	102
Gráfico 30. Bienes de Consumo Duradero con Cupo de 70% del CIF de años previos	103
Gráfico 31. Bienes de Consumo no Duradero con Recargo Arancelario de 12%.....	104
Gráfico 32. Bienes de Consumo no Duradero con Recargo Arancelario de 30%.....	105
Gráfico 33. Bienes de Consumo no Duradero con Recargo Arancelario de 35%.....	106
Gráfico 34. Bienes de Consumo no Duradero con Arancel Específico de USD 10 por par	107
Gráfico 35. Bienes de Consumo no Duradero con Arancel Específico de USD 12 por Kg	108
Gráfico 36. Bienes de Consumo no Duradero con Cupo de 70% del CIF de años previos	109
Gráfico 37. Diversos con Recargo Arancelario de 12%.....	110
Gráfico 38. Diversos con Cupo de 70% del CIF de años previos	111
Gráfico 39. Equipo de Transporte con Recargo Arancelario de 12%	112
Gráfico 40. Equipo de Transporte con Recargo Arancelario de 3%	113
Gráfico 41. Equipo de Transporte con Arancel Específico de USD 0,80 por Kg.....	114
Gráfico 42. Equipo de Transporte con Cupo de 65% del CIF de años previos.....	115
Gráfico 43. Equipo de Transporte con Cupo de 70% del CIF de años previos.....	116
Gráfico 44. Materiales de Construcción con Arancel Específico de USD 0,10 por Kg.....	117
Gráfico 45. Materias Primas para la Agricultura con Recargo arancelario de 12%.....	118
Gráfico 46. Materias Primas para la Agricultura con Cupo de 70% del CIF de años previos	119

RESUMEN

Esta investigación propone, como principal elemento, el análisis de los efectos de la implementación de la Salvaguardia de Balanza de Pagos en 2009 en la concentración y estructura de la distribución de importaciones por consignatario y procedencia. Así, esta tesis se plantea como un complemento a los análisis realizados en materia de impactos tributarios y en flujos comerciales, con un enfoque que pretende dotar de mayor información para la definición de políticas en función del objetivo que se persiga.

La revisión de la literatura al respecto parte de un recuento de la evolución de las teorías de comercio internacional. En esta sección se ha procurado un análisis de contraste entre las propuestas de autores clásicos con aquellos críticos con la corriente principal. El siguiente capítulo busca realizar un análisis comercial contextualizado en el período previo a la implementación de la salvaguardia por balanza de pagos en el Ecuador. Esto, con el fin de entender las situaciones coyunturales que impulsaron la aplicación de una medida comercial de esa naturaleza durante 2009.

El marco metodológico aborda una revisión de mecanismos de medición de desigualdad, redistribución y reordenamiento a ser aplicados a la base de datos de comercio, que ha sido dividida para que identifique cada importación por subpartida arancelaria, clasificación por uso o destino económico (CUODE), medida implementada por concepto de la salvaguardia por balanza de pagos, país de procedencia y consignatario. Así, para cada combinación de clasificación CUODE con medida implementada, por consignatario y país de procedencia, se analizan los indicadores previamente mencionados, de tal manera que se procura encontrar el efecto en variación de flujo comercial, en distribución y reordenamiento.

Los resultados permiten observar que, pese a que la asignación de cuotas de importación se hizo en función de una distribución de importaciones, ésta cambia por la medida. Por otra parte, la mayor reducción de comercio por aplicación de aranceles específicos se da únicamente en el caso de bienes de consumo no duradero. Finalmente, se observó que existe reordenamiento en las distribuciones de la mayoría de combinaciones analizadas, sin poder vincular directamente este fenómeno con la aplicación de aranceles específicos.

INTRODUCCIÓN

Tras la dolarización, y en ausencia de política monetaria, la política comercial toma un importancia distinta, especialmente, debido a que sus impactos se reflejan en la cuenta corriente de la balanza de pagos y, como tal, en la oferta monetaria local determinada como resultado neto de los flujos de ingreso y salida de divisas de la economía nacional. En este contexto, la política comercial se aplica de manera activa con el fin de incentivar el desarrollo industrial nacional, así como inferir en los niveles de liquidez doméstica de la economía.

Dicha importancia adquirida por parte de la política comercial no ha venido acompañada de un mayor conocimiento de los efectos que de su aplicación se desprenden. Esta tarea pendiente requiere de especial atención en dos momentos temporales que se consideran hitos en la implementación de medidas comerciales. Por un lado, la reforma arancelaria y el diferimiento arancelario a 0% que tuvo lugar como incentivo para la importación de materias primas y bienes de capital y; por otro lado, la salvaguardia por balanza de pagos y su objetivo de reducir las importaciones mediante la implementación de diferentes alternativas de medidas comerciales restrictivas enfocadas en desincentivar el flujo de divisas hacia el exterior por concepto de pago de importaciones, especialmente de consumo.

La importancia que el comercio exterior presenta para el país no radica únicamente en la generación de divisas que éste representa por exportaciones, o la salida de éstas por importaciones. Los encadenamientos industriales generados, la creación de empleo y el fortalecimiento de los vínculos de integración regionales son, entre otros, diversos factores de importancia que requieren ser estudiados en el contexto de su relación y evolución tras la aplicación de diversas medidas comerciales implementadas como las antes mencionadas.

En términos generales, en el marco de estudios respecto al comercio internacional, existen diferentes inquietudes que han tenido lugar en el contexto académico internacional. Entre ellas, la vinculación entre comercio y crecimiento ha sido una de las principales. Al respecto, Rodríguez y Rodrik (2000)¹ hacen un recuento

¹ RODRIGUEZ, Francisco, RODRIK, Dani, *Trade policy and economic growth: a skeptic's guide to the cross-national evidence*, Maryland and Harvard, 2000.

de los principales estudios que buscan determinar el tipo de relación que existe entre comercio y el desempeño de la economía.

Dentro de los estudios considerados se presentan los informes de entidades multilaterales como el FMI (1997) -quienes sostienen el criterio que las políticas a favor del libre comercio favorece la “convergencia” de los países menos desarrollados hacia los más desarrollados y el crecimiento de los primeros-, la OCDE (1998) -informe en el que se presenta cómo los países con mayor restricción al comercio se ven superados en crecimiento por aquellos más abiertos-, entre otros.

En términos generales, las investigaciones planteadas, con diferencia de resultados, se enfocan en la relación comercio-crecimiento o apertura-crecimiento. Metodológicamente se han cuestionado las dos aproximaciones. Entre los principales argumentos en contra de la primera se encuentra la existencia de correlación entre las exportaciones e importaciones y las demás variables que se agregan para contabilizar el producto interno bruto -consumo, inversión y gasto-. En cuanto a la segunda aproximación, una de las principales críticas que Rodríguez y Rodrik (2000) presentan es la vaguedad de los indicadores utilizados y la alta endogeneidad ocasionada por variables omitidas.

De esta manera, luego de hacer el estudio de las principales investigaciones, llegan a la conclusión de que la discusión aún se encuentra abierta sin tener elementos que permitan definir una postura en cuanto a la existencia de una relación positiva o negativa del comercio internacional y las políticas comerciales en el grado de crecimiento de una economía. Amitava Dutt, en una de las charlas que mantuvo en Quito durante 2010, sostuvo que muchos de los elementos determinantes del crecimiento y el aprovechamiento del comercio son institucionales, tanto a nivel local como internacional. Elemento que no se considera en las investigaciones mencionadas. Adicionalmente, el objetivo de los trabajos señalados es vincular el crecimiento con comercio, dejando así de lado los elementos de distribución y desigualdad que esta tesis pretende encontrar para el caso ecuatoriano.

Por otro lado, las investigaciones realizadas a nivel local han sido llevadas a cabo principalmente por instituciones oficiales, por lo que el acceso a información y conocimiento del entorno es mucho más acertado al estudiar el caso ecuatoriano. En este sentido, el Banco Central ha sido la entidad que más investigaciones ha presentado

en temas comerciales. Entre sus notas técnicas destaca la propuesta de lineamientos generales para la desgravación arancelaria en el Ecuador (Freire y Baquero, 2002), que estudia a nivel de cada sector de la economía, el tipo de desgravación que debería llevarse a cabo con el fin de no afectar la dinámica sectorial. Ésta investigación en particular, será una aproximación a considerar al momento de estudiar las medidas aplicadas a cada sector durante la salvaguardia de 2009; sin embargo, su foco de estudio no responde a las preguntas que ésta tesis pretende resolver.

De manera similar, la investigación de Renán Rodríguez, que compara los grados de concentración en la economía, entre 1994 y 1998, permite tener una referencia metodológica en cuanto al estudio de concentración, no obstante, su enfoque y variables empleadas difieren de las necesitadas para satisfacer las dudas por las que se genera la investigación sobre el impacto de la salvaguardia de balanza de pagos, en la medida en que se focaliza en el mercado interno, no considera diferencias entre producción y comercio, y su aproximación se realiza mediante variables codificadas como CIIU y no como Nandina.

Por otra parte, el único estudio oficial realizado respecto a los impactos de la medida de salvaguardia fue aquel elaborado por el equipo técnico del COMEXI y presentado en el seno de dicho Comité, una vez que el período de aplicación estaba cercano a su fin de vigencia para, en función de eso, diseñar el proceso de desmonte. Este informe, sin embargo, se centró en la reducción de comercio por grupo de producto, analizando así el impacto en el flujo comercial, considerando incluso el impacto en la recaudación tributaria en aduana y los efectos de la reducción de importaciones en la balanza de pagos. No obstante, este informe deja de lado el proceso de desviación de comercio generado, y el cambio en el ranking de importaciones por importadores locales y por países de procedencia.

En términos generales, las investigaciones realizadas, especialmente desde las instituciones ecuatorianas, se constituyen como una referencia importante en torno al desarrollo de este estudio. No obstante no generan respuestas directas o indirectas a las preguntas propuestas dentro del mismo, por lo que se espera que el aporte de esta investigación pueda complementar lo previamente desarrollada en los trabajos mencionados.

Es en este contexto que la necesidad de explorar consecuencias y efectos adicionales de la aplicación de medidas comerciales, tiene lugar. Esta investigación surge, como tal, en respuesta a dicha necesidad; puntualmente, a la importancia de evaluar si la implementación de medidas restrictivas, como aquellas adoptadas durante 2009 para corregir potenciales déficits de balanza de pagos, afectaron las estructuras de dos mercados de relevancia: el de consignatarios-importadores y el de países de procedencia. El primero debido a que afectaciones en el marco de incentivar a la concentración, llevaría consecuentemente a una potencial afectación de la sociedad consumidora al enfrentarse ésta a una estructura empresarial monopólica u oligopólica.

El segundo conjunto, debido a la importancia que representa para el país poder contar con una provisión desconcentrada de los principales productos importados que se consumen localmente. Esto, en función de procurar minimizar potenciales afectaciones en dicho consumo, como consecuencia de crisis que afecten a proveedores que concentren participaciones mayoritarias en la provisión de dichos productos al país. Esto también se da en el marco de desconcentración de proveedores, productos y mercados de destino y de procedencia que se procura como mecanismo de diversificar el riesgo de contagio de crisis por medio del comercio exterior.

Por otra parte, la diversidad de medidas aplicadas durante la salvaguardia por balanza de pagos, permiten evaluar el efecto que cada una de ellas presentó para los distintos tipos de productos a los que fuesen aplicadas. Esto, en un marco comparativo, permite definir la política idónea a ser aplicada a futuro, para un tipo específico de producto, en función de los objetivos de política perseguidos y de las prioridades procuradas en términos de si se desea o no la afectación a la distribución y estructura de importaciones por consignatario o por país de procedencia.

Así, esta investigación pretende presentar un mapeo de los principales efectos ya afectaciones sobre la distribución de importaciones por consignatario y país de procedencia, como resultado de la aplicación de medidas comerciales restrictivas, con el fin de facilitar la selección de medidas a ser aplicadas a futuro en función de los resultados esperados.

Así, *a priori*, se establecen tres hipótesis referentes a dichos efectos y afectaciones a ser comprobadas dentro de esta investigación. (i) La aplicación de cupos o cuotas a la importación de un producto, no permite la existencia de reordenamiento de

importadores renqueados por valores importados. (ii) En los casos en los que se aplican aranceles específicos como medidas restrictivas, éstos generan la mayor reducción de comercio entre las medidas implementadas para un mismo tipo de producto (Categoría CUODE). (iii) La implementación de aranceles específicos lleva necesariamente a la existencia de reordenamiento en la estructura de importaciones por país de procedencia.

La primera de estas hipótesis responde a que la asignación de cupos y cuotas realizada por el entonces COMEXI respondía a la participación de importaciones que cada consignatario haya tenido en períodos previos; es decir, con ello se apuntó a mantener la distribución de importaciones, reduciendo únicamente el volumen de éstas. En el caso de la segunda hipótesis, su planteamiento se fundamenta en la evaluación realizada previamente que permite observar cómo, en algunas combinaciones de país de procedencia-tipo de producto-precio declarado, el arancel específico supera el arancel consolidado ante la OMC y, por lo tanto, implica una restricción mayor a aquella que pueda obtenerse de un arancel ad valorem. Finalmente, la tercera hipótesis surge de la consideración de diferencias de precios existentes entre uno y otro país proveedor. Así, al fijarse un pago fijo por volumen físico de importaciones, productos de precios mayores permiten diluir el costo de dicha medida dentro del precio final del bien y, por lo tanto, existirá una reorientación de la demanda de importaciones hacia los proveedores de productos de tales características.

Para la evaluación de las hipótesis planteadas se ha estructurado esta investigación de manera tal que parte de una aproximación teórica al comercio internacional, contrastando la perspectiva clásica y la heterodoxa al respecto. A capítulo seguido se realiza una evaluación de coyuntura del sector externo ecuatoriano en el período de implementación de la salvaguardia por balanza de pagos. Seguido, se delinea el marco metodológico a emplearse para el análisis de impacto de la intervención estudiada y, finalmente, se presentan los resultados obtenidos de la aplicación de dicha metodología de análisis.

Como se mencionaba previamente, esta investigación tiene por objeto el proveer de un mapeo de efectos adicionales por la implementación de medidas comerciales, a quienes están a cargo del diseño de política comercial, para con ello procurar facilitar la selección de medidas aplicadas en función de los objetivos trazados por la administración pública.

Es importante, sin embargo, señalar que los efectos en reducción o incremento de comercio en el período analizado se dan como resultado de distintos factores actuando de forma simultánea. Entre ellos, destaca como principal el impacto en los flujos de importación generado por la implementación de la salvaguardia de balanza de pagos; sin embargo, existen variaciones en estos flujos como resultado de, por ejemplo, cambios en los niveles de precios de los productos importados, así como en los tipos de cambio bilaterales con los principales proveedores internacionales.

En este sentido, se debe tener en cuenta que la investigación parte del supuesto que toda variación comercial se da como resultado de la aplicación de la salvaguardia por balanza de pagos. Esto, en la medida en que las características que diferencian a las partidas no consideradas dentro del conjunto de afectación de la política son totalmente distintas a aquellas gravadas dentro de ésta. Por este motivo, no podrían haber sido consideradas como contra-factual adecuado y; por lo tanto, no se puede diferenciar el efecto ocasionado por restricción de importaciones y por variaciones de precios internacionales que, además, pueden haberse dado en simultáneo y en distintas direcciones.

CAPÍTULO I MARCO TEÓRICO: COMERCIO INTERNACIONAL

El comercio internacional se constituye como el principal mecanismo de interacción entre países en el contexto de la economía global. Es por esto que su estudio constituye un componente fundamental en el desarrollo de las distintas líneas de pensamiento económico desde sus inicios. La inter-relación que éste genera entre naciones; los flujos de bienes, servicios y divisas resultantes; así como los efectos que tiene en el crecimiento y desarrollo de los países, han sido algunos de los elementos en base a los cuales se ha alimentado la discusión a favor y en contra del libre comercio

Es en esta línea que el presente capítulo propone un repaso a los principales aportes teóricos en materia de comercio internacional, realizando una aproximación, en una primera sección, al marco teórico desde una perspectiva clásica, y pasando en segunda instancia a presentar un acercamiento a la concepción heterodoxa del comercio internacional.

El comercio internacional bajo la óptica clásica

El comercio desde la lógica Mercantilista

Los flujos de mercaderías y metales preciosos provenientes de las colonias desde finales del siglo XV revolucionan las relaciones económicas vigentes. Por un lado, favorecen la consolidación de las monarquías española, francesa e inglesa; y, por otro, ponen en evidencia problemas cuya solución requiere de una concepción más amplia del funcionamiento de la economía (Bastable, 1892: 18-20). En respuesta a aquello, nuevos planteamientos aparecen y toman fuerza hacia la segunda mitad del siglo XVI. Sobresale *Los seis libros de la República*, de Bodin² (1576, en Hallam, 1839:127-142). La obra aborda la discusión sobre los objetivos de la sociedad política, los derechos de las familias, formas de gobierno, ciclos de crecimiento y caída de los estados, entre otros. En su libro sexto Bodin estudia las fuentes de la renta pública, una de ellas, las tarifas al comercio. Distingue, sin embargo, su aplicación en función del tipo de bienes comerciados:

² Publicada inicialmente en francés en 1576. Se re-publica de manera ampliada en latín en 1586. Un repaso de su obra se encuentra en *Introducción a la literatura de Europa* (Hallam, 1839: 127-142)

El príncipe prudente sólo debe permitir la exportación de [las cosas necesarias a la vida humana] si su pueblo dispone en abundancia de ellas (...) Por lo que se refiere a las materias [imprescindibles] que se importan del extranjero, es necesario reducir los impuestos y, por contrario, elevarlos para los artículos manufacturados. (Bodin, 1576, pág. 271).

En este aspecto, los planteamientos de Bodin van en línea con el conjunto de ideas que luego serían conocidas como 'Mercantilismo'. Esta estructura de pensamiento aparece durante los siglos XVI al XVIII -en Europa- como resultado de un conjunto de panfletos de orden económico, orientados principalmente al estudio del comercio (Irwin, 2001). En un contexto de valoración de riqueza en términos de la acumulación de metales preciosos, el mercantilismo procura el enriquecimiento de las naciones mediante la restricción de importaciones y promoción de exportaciones (Viner, 1937). Al asegurar un saldo positivo de balanza comercial, no solo se incrementaba el flujo de metales hacia el país, también se garantizaba el nivel de empleo local. Si bien la lógica mercantilista varía en función del país donde se aplicase, la persecución de saldos positivos de comercio era un elemento persistente, sin ser el único (LaHaye, 2008).

En esta línea, el austríaco Philipp von Hornick (1684, reproducido en Monroe, 2006: 221-243) define nueve reglas que un país habría de seguir para alcanzar su crecimiento en el contexto mercantilista: (i) Aprovechamiento máximo del territorio nacional. Esto incluía el uso del suelo para fines agrícolas y la exploración de terrenos en busca de minas. (ii) Cualquier materia prima que no pueda ser consumida en su estado natural deberá ser procesada al interior del país antes de su uso final. (iii) La población deberá ser tan grande como sea posible. Esto permitiría el aprovechamiento máximo del terreno y el crecimiento de la manufactura. (iv) Los metales preciosos conseguidos, tanto de minas locales como por concepto de la exportación de manufacturas, no deberán salir del país ni ser empleados en modos que posibiliten su desgaste o destrucción. (v) Los individuos deberán reorientar su consumo hacia la producción local. Únicamente se deberá mantener la importación de bienes de alta necesidad. (vi) La importación de aquellos bienes no deberá ser pagada con metales preciosos; sino, con manufactura. Adicionalmente, se deberá realizar la compra directa al país productor, obviando así la intermediación de terceros. (vii) Dichos bienes deberán ser importados sin terminar, completando el proceso productivo localmente.

(viii) Se debe procurar la exportación de bienes terminados, visibilizando cualquier oportunidad o espacio de colocación de los mismos. El pago por las transacciones deberá darse en oro o plata. (ix) Se deberá restringir la importación de todo producto cuya oferta local abastezca las necesidades de la población con bienes de calidad. No habrá de hacerse concesiones al respecto, incluso si se tratase de importaciones provenientes de naciones aliadas, o si los bienes producidos localmente mostraran precios más altos o menor calidad (Von Hornick, 1684)³.

El intervencionismo propuesto bajo la lógica mercantilista -y recogido en los nueve principios de Von Hornick- se vería instrumentado de distintas maneras. El establecimiento de aranceles prohibitivos y cupos -o cuotas-, limitaba la importación de bienes que hicieran competencia a la industria local; en contraparte, la exoneración de impuestos, la permisibilidad en cuanto a cumplimiento e incumplimiento de leyes, así como las bonificaciones para empresas productoras exitosas, buscaban incentivar el desarrollo industrial, sobre todo con orientación exportadora. Medidas adicionales incluían la prohibición de exportaciones de bienes de capital e incluso de mano de obra capacitada. En tanto que, la ‘importación’ de industrias a territorio nacional para evitar la necesidad de importar bienes, era objeto de los esfuerzos diplomáticos de la época (LaHaye, 2008).

En otro campo, el comercio transcontinental –apuntalado por los avances en navegación producto de la revolución industrial- sería de vital importancia para el crecimiento de los imperios. Sus colonias no solo se habrían constituido en fuentes de metales preciosos y bienes primarios, también eran destino de exportación de manufacturas (Viner, 1937). Tal transporte de oro y mercancías entre regiones generaron gran importancia del control del mar. Por ello, las flotas comerciales habrían de componerse de embarcaciones que cumplieran con el doble propósito de transporte y defensa. De esta manera el desarrollo y mejoramiento de astilleros aparecía como otra prioridad mercantilista. Así, para la segunda mitad del siglo XVII, en Francia se instauran impuestos a las embarcaciones extranjeras que llegaran a puerto francés y, se otorgan incentivos para los constructores locales de barcos (LaHaye, 2008).

³ La propuesta de Von Hornick se recoge en varias recopilaciones de literatura de la época. Entre ellas, *Early Economic Thought: Selected Writings from Aristotle to Hume* (Monroe, 2006: 221-243).

De manera similar, en Inglaterra se implementa en 1561 el *Acta de Navegación*. Ésta, prohibía a embarcaciones extranjeras realizar transacciones en costas inglesas. Adicionalmente, exigía que todo comercio con sus colonias, o con Europa continental se realice mediante naves inglesas o, en su defecto, usando barcos registrados en el país de origen de las mercancías. En 1663, a través de la *Ley de Materias Primas (Staple Act)*, se estableció que las mercancías comerciadas entre las colonias inglesas y el resto del continente deberían primero ser importadas a Inglaterra para su posterior reexportación (Sassen, 2006: 93).

Tales medidas restrictivas en cuanto al transporte de mercancías procuraban relativizar el dominio holandés del comercio marítimo⁴, así como el riesgo que implicaba un crecimiento de la flota de esa nación (Sassen, 2006). También, se constituían como barreras comerciales que, en conjunto con aquellas aplicadas directamente a los bienes, perseguían saldos positivos de balanza de comercial que permitiesen una mayor acumulación de metales preciosos. La protección, a su vez, incentivaba el desarrollo de la industria nacional, su absorción de mano de obra, perfeccionamiento de productos, entre otros. De esta manera, el esquema mercantilista vigente en Europa entre los siglos XVI y XVIII, permitió a imperios como el francés, inglés o español, la acumulación de metales preciosos, única medida de riqueza de acuerdo al pensamiento económico de la época.

La lógica de mantener una balanza comercial positiva, sin embargo, se volvía inaplicable por parte de todos los países de manera simultánea. Un saldo comercial positivo en un país o conjunto de estos dependía de un saldo negativo equivalente por parte de otro país o grupo de ellos. Así también, no toda nación podría volverse importadora de materia prima y exportadora de bienes manufacturados sin que hubiese un conjunto de países que obraran de manera opuesta (Irwin, 2001). En adición, el rechazo de un saldo comercial negativo -producto de un ingreso neto de bienes- implicaba desconocer el valor de dichos bienes o, en su defecto, asumir a éste como inferior al valor de los metales preciosos por los que fueron transados. En líneas similares, asumir al superávit de balanza comercial como único mecanismo de ingreso

⁴ “Hacia inicios de 1600, Holanda tendría una flota que empleaba más marineros que Francia, España, Inglaterra y Escocia juntos” (Sassen, 2006: 91)

de divisas a la economía, significaba desconocer herramientas paralelas que cumplen el mismo fin, entre ellas, la atracción a la inversión extranjera (Viner, 1937).

El aporte de Smith a la teoría de comercio internacional

En 1776, con *La Riqueza de las Naciones*⁵, Adam Smith presenta una crítica estructurada al esquema mercantilista, analizando, entre otros temas, la valoración de la riqueza desde dicha óptica⁶ y, la protección comercial como herramienta de crecimiento. Smith, además, incorpora nuevos elementos a la discusión económica, destacando la especialización del trabajo y la no-intervención del Estado como principales estandartes (LaHaye, 2008).

Sobre la valoración de la riqueza, Smith considera que la noción común de que ésta consiste en la acumulación de dinero o metales preciosos se desprende de la doble funcionalidad del mismo, al cumplir como mecanismo de cambio y medida de valor; así como al hecho de que, al ser instrumento de comercio, el dinero es transado con cualquier bien que se pretenda con mayor facilidad que si dicha transacción se pagase con otro bien o conjunto de estos (Smith, 1776, Vol. II: 143). Bajo esta concepción, la cantidad acumulada de dinero se presenta generalmente como la medida de riqueza de un país⁷. Así, el esquema mercantilista -crítica Smith- asigna una prioridad mayor al dinero y a los metales preciosos, que a los bienes que habrán de ser adquiridos con ellos⁸; además de restar importancia a elementos adicionales como componentes de la

⁵ Nótese que, en adelante, las referencias a la obra de Smith corresponden a una edición que condensa en tres volúmenes los cinco libros que componen *La Riqueza de las Naciones*, por tal motivo no se especifica el libro dentro del cual se encuentran; sino, el volumen.

⁶ La crítica de Smith al sistema mercantilista se encuentra descrita a lo largo de su obra, sin embargo, se puede encontrar un análisis más detallado en su cuarto libro.

⁷ Smith señala que, tras arribar a América, la prioridad al momento de definir si establecer un asentamiento o conquistar una región para España, era la presencia de oro o plata en las cercanías. Compara esto con la experiencia de Piano Carpino –embajador del rey de Francia ante uno de los hijos de Gengis Khan-, quien relata que la prioridad al momento de decidir si conquistar o no una región por parte de los Tártaros –para quienes el ganado era medio de cambio-, era la cantidad de ovejas existentes en ella. En ambos casos, la conquista dependía de la riqueza del área; las concepciones de riqueza, sin embargo, difieren radicalmente. Smith se inclina por aquella de los Tártaros (Smith, 1776, Vol. II: 144).

⁸ Una excepción a esto se da en los países que mantienen guerras en el extranjero. La necesidad de abastecerse en el exterior requiere de envío de dinero o insumos. La primera opción, además de significar la entrega de metales preciosos a cambio de bienes consumibles al enemigo, implica desabastecer de metales preciosos al mercado local. El envío de insumos se constituye, por lo tanto, la principal alternativa. Así, disponer de ellos adquiere una importancia similar a la de acumular metales preciosos para estos países (Smith, 1776, Vol. II: 144)

riqueza nacional: tierras, infraestructura, bienes consumibles, entre otros (Smith, 1776, Vol. II: 178).

Ampliar el concepto de riqueza e incluir como indicador de la misma, entre otros, a los bienes consumibles que posee una sociedad, lleva a la necesidad de procurar mayor eficiencia del trabajo empleado en la producción de estos. Es en esta línea que Smith analiza y plantea la división del trabajo (Smith, 1776, Vol. I: 22-23). Determina, sin embargo, que dicha especialización estará limitada al tamaño del mercado. Así, en poblaciones pequeñas, se requiere que cada individuo enfoque su trabajo en múltiples actividades para conseguir la satisfacción de las necesidades propias⁹. Al contrario, en poblaciones grandes, la extensión del mercado permite que cada individuo concentre su esfuerzo en una actividad, complementándola con aquellas desempeñadas por el resto, lo que lleva a un incremento de la eficiencia conjunta (Smith, 1776, Vol. I: 26).

La extensión del mercado, sin embargo, no se limita al tamaño de la población de una comunidad. El transporte y la interconexión entre éstas permiten mercados más amplios, que a su vez se traducen en una mayor especialización del trabajo. En esta línea, Smith pondera las bondades del comercio fluvial y marítimo -por encima del terrestre- como medios para vincular de manera más eficiente a distintas comunidades (Smith, 1776, Vol. I: 27-28). Tal es su beneficio que las poblaciones que cuentan con puertos marítimos o fluviales son los primeros en mostrar especialización del trabajo, complementando sus actividades con aquellas de las ciudades con las que mantienen comercio (Smith, 1776, Vol. I: 28-32).

Aplicado al contexto internacional, el planteamiento de Smith sugiere que las barreras comerciales restringen la inter-relación entre países, limitando con ello la posibilidad de profundizar la especialización del trabajo. De esto se desprende que mantener en vigencia políticas mercantilistas evita la posibilidad de complementar los sectores productivos de los distintos países, restando así eficiencia a la producción global (Smith, 1776, Vol. II: 176-177).

En líneas similares, la aplicación de subsidios a la producción nacional, como las medidas restrictivas a las importaciones, serán para Smith generalmente perjudiciales.

⁹ Smith hace referencia a los granjeros, quienes, en pos del bienestar de sus familias, habrán de fungir de granjeros, carniceros, panaderos, etc. Agrega que en economías de mayor escala esto se reemplaza por la especialización en una actividad, complementada con aquellas llevadas a cabo por otros agentes (Smith, 1776, Vol. I: 26).

Argumenta que la protección a una industria cuyos costos sean menores a los extranjeros, es innecesaria. En tanto que, la protección a industrias cuyos costos de producción superan a los extranjeros, genera una barrera a estos y garantiza un monopolio local. Asegurar la existencia de monopolios en sectores menos competitivos frente al extranjero incentiva el desvío de capital hacia ellos en perjuicio de sectores con mayor competitividad (Smith, 1776, Vol. II: 187). Por lo tanto, la aplicación de medidas comerciales restrictivas diseñadas para proteger sectores menos competitivos, conducen a una pérdida general de eficiencia por el desvío de recursos que se incentiva hacia ellos (Smith, 1776, Vol. II: 187). Para evitar aquello, Smith sugiere especializar el trabajo y concentrar las actividades individuales o nacionales, en aquellas en las que se tiene una ventaja absoluta sobre el resto de agentes:

Es una máxima de todo hombre de familia prudente el no intentar hacer en casa algo que le costaría más hacer, que comprar. (...) Es de su interés el usar toda la capacidad de su industria en aquello en lo que tiene alguna ventaja sobre sus vecinos, y comprar con parte de su producción, o lo que es lo mismo, con el precio recibido por una parte de ella, cualquier otro bien (Smith, 1776, Vol. II: 187).

En la misma línea, Smith establece que esta conducta individual es escalable a nivel nacional; es decir, orientando la producción local hacia todo aquello en lo que exista una ventaja sobre los demás países. Así, un bien que pueda ser comprado de un país extranjero a un precio menor que el costo de producción local, sería entonces adquirido con parte de los bienes manufacturados al interior del país, o lo que es equivalente, una porción del precio obtenido por su venta (Smith, 1776, Vol. II: 188). Bajo esta óptica, el comercio se consolida como un mecanismo para complementar la producción y la industria de los distintos países, por lo que las restricciones al comercio de bienes se traducen, para Smith, en pérdidas de eficiencia en producción y consumo de estos.

El esquema mercantilista presenta, sin embargo, no solo restricciones al comercio de bienes; sino, también para el flujo de metales preciosos. Este último sustentado en el concepto de acumulación de oro y plata como única forma de enriquecimiento; así, la exportación de metales preciosos implicaba una pérdida de riqueza nacional y, por lo tanto, era prohibida y castigada (Smith, 1776, Vol. II: 146). Dicha medida, sin embargo, representaba un inconveniente para los mercantes, quienes no podrían llevar consigo metales preciosos para comprar bienes en el extranjero; al

contrario, tendrían que intercambiar los bienes importados con otros producidos localmente. Las ventajas del dinero como medio de cambio se perdían en dichas transacciones (Smith, 1776, Vol. II: 146). Esto, en conjunto con las dificultades de controlar el cumplimiento de la no-exportación de oro y plata –traducidas en incrementos de contrabando-, llevaron a que posteriormente la medida se limite a restringir la exportación de moneda nacional, permitiendo el flujo libre de moneda extranjera o, incluso, en casos como el de Holanda, a levantar cualquier impedimento de exportación de oro o plata (Smith, 1776, Vol. II: 151).

Sea bajo el argumento de procurar el enriquecimiento a través de una balanza comercial positiva, o de procurar importaciones únicamente de materias primas mas no de manufacturas, Smith ve negativa cualquier aplicación de medidas restrictivas al comercio. No obstante, establece dos situaciones en las cuales dichas medidas pueden resultar de provecho para los intereses del país. La primera de ellas tiene lugar al tratarse del fortalecimiento de una industria de alta importancia para la defensa nacional. En el caso británico, explica, la seguridad depende de su potencial naviero, por lo que implementar medidas de protección e incentivo a éste se vuelve prioritario. El *Acta de Navegación* (1561) cumple con aquello en la medida en que garantiza el monopolio del transporte empleado en el país a través de barreras e incluso prohibiciones de operación a la competencia extranjera. En la misma línea, la *Ley de Materias Primas* (1663) monopoliza las rutas comerciales entre Inglaterra y sus colonias. Dichas normas, señala Smith, si bien afectan el normal curso del comercio, aportan al fortalecimiento de la seguridad nacional. Ambas, diseñadas para frenar el dominio holandés en el campo del transporte marítimo, permitieron efectivamente limitar el poderío naval de dicho país, siendo éste el único que habría podido poner en riesgo la seguridad inglesa (Smith, 1776, Vol. II: 196-201).

El segundo caso en el que resulta favorable aplicar una barrera comercial a la importación de bienes específicos, tiene lugar cuando se graba internamente un impuesto a la producción de dicho bien. Así, la aplicación de una tarifa aduanera equivalente a los bienes importados no quita competitividad a la industria nacional, tampoco garantiza un monopolio local (Smith, 1776, Vol. II: 201-202).

En suma, Smith analiza y critica las principales concepciones del pensamiento mercantilista; entre ellas, la valoración de la riqueza y la persecución de un saldo

positivo de balanza comercial, a través de incentivos a las exportaciones y barreras a las importaciones de bienes. Smith plantea la división local e internacional del trabajo –en aquellas actividades en las que se posea una ventaja absoluta sobre los vecinos- y ve en el comercio la herramienta para complementar industrias y sus manufacturas. Así, las políticas restrictivas aplicadas en procura de mantener saldos positivos de balanza comercial se traducirían en una pérdida de eficiencia potencial al limitar la posibilidad de especialización del trabajo. Smith, sin embargo, justificaría la aplicación de dichas medidas cuando éstas fueran orientadas a la protección de industrias de importancia para la seguridad nacional, o para compensar la aplicación de impuestos a la producción local de bienes específicos, gravando tasas arancelarias a la importación de su competencia extranjera. En general, los aportes de Smith sientan las bases sobre las cuales se desarrollaría el pensamiento económico en las décadas subsiguientes.

La propuesta Ricardiana y las ventajas comparativas

En 1817 David Ricardo, influenciado por la propuesta de Smith, publicaría su obra *Principios de Economía Política y Tributación*¹⁰. En ella aborda el estudio de la generación de valor, renta, utilidad, y el manejo adecuado de impuestos. En materia comercial sus propuestas profundizan aquellas de Smith, ponderando la importancia de la maquinaria –o incorporación de tecnología - en los procesos productivos y estableciendo la necesidad de que exista la especialización de actividades entre países, definiendo éstas en función –similar a Smith- de ventajas exhibidas.

Para Ricardo, el valor de los bienes importados se determina por la cantidad de trabajo o capital entregados a cambio de éstos. Así, un mayor flujo de importaciones no implica cambios en la riqueza del país, únicamente en la diversidad o cantidad de productos ofertables a su interior. Un cambio de esa índole tendría lugar en caso de que, por una cantidad fija de productos exportados, se consiguiese una cantidad mayor a la actual de bienes importados (Ricardo, 1821: 131).

La incorporación de maquinaria a los procesos productivos permite reducir los precios de los bienes generados. Con ello permite al consumidor obtener la misma cantidad del bien sin gastar la totalidad de su ingreso. Es decir, su nuevo patrón de

¹⁰ Si bien es publicada inicialmente en 1817, las referencias a continuación corresponden a su tercera edición, publicada en 1821.

consumo y ahorro generado por la incorporación de maquinaria en la producción, sería equivalente a un incremento en su ingreso en una magnitud proporcional a la reducción del precio del bien. Ocurre de manera similar con los productos extranjeros. Al permitir la importación de bienes con precios menores a los locales, el ingreso fijo del consumidor nacional le permite obtener una mayor cantidad de bienes o, en su defecto, la misma, obtenida a cambio de un porcentaje menor de su ingreso, permitiéndole ahorrar una fracción del mismo. Esto, sin embargo, no conduciría a un incremento de renta (Ricardo, 1821: 136).

Ricardo enuncia que incrementar las ganancias de la producción solo puede darse a través de la reducción de salarios, los cuales a su vez solo podrían permanecer en niveles bajos si aquellos bienes necesarios que son comprados con dichos salarios, mantuvieran precios inferiores (Ricardo, 1821: 137). Esto, para Ricardo, se puede conseguir a través del comercio y la complementariedad de industrias y producción que de él derivan:

De esta manera, si por la extensión del comercio exterior, o por mejoramientos en maquinaria, la comida y los bienes necesarios para el trabajador pueden ser traídos al mercado, a un precio reducido, las ganancias se incrementarían (Ricardo, 1821: 137).

Tales incrementos en ganancias, sin embargo, no tendrían lugar –aclara Ricardo– si los bienes que se importaran a menor costo fuesen aquellos consumidos por las clases adineradas. Esto no permitiría la reducción de salarios y, con ello, tampoco el incremento de ganancias (Ricardo, 1821: 137). Así, el comercio permite el incremento de la renta de los procesos productivos únicamente cuando a través suyo ingresan al mercado local, a menor precio, bienes consumidos por los trabajadores, permitiendo que su salario disminuya sin afectar su consumo (Ricardo, 1821: 137-138).

Por otra parte, para Ricardo la renta obtenida por la inversión de capital al interior de un país muestra niveles similares entre ciudades. De no ser así, los incrementos en renta en una ciudad generarían la migración del capital y mano de obra desde otra, reubicando el capital y al empleo donde exista mayor rentabilidad, lo que llevaría a nivelarla nuevamente. Esto, sin embargo, no sucede en el marco internacional, donde la ubicación del capital o el empleo no se ajusta con la misma facilidad que al interior de un país (Ricardo, 1821: 139-140). Esto, en el contexto del comercio internacional, lleva a la propuesta de Ricardo –en líneas similares a aquella de Smith– de

especializar el empleo de mano de obra y capital en aquellas actividades en las que se contara con una ventaja relativa frente al resto de países:

Bajo un sistema de libre comercio, cada país dedica naturalmente su capital y trabajo a aquellas actividades según sea de mayor beneficio para éste. (...) Al usar de manera más eficaz las ventajas naturales con las que cuenta, distribuye el trabajo de una manera más efectiva y económica (Ricardo, 1821: 139).

Ricardo señala que de no existir apertura comercial las unidades de un bien entregadas como pago de otro en el mercado interno, dependerían de la cantidad de trabajo empleada al interior del país en la producción de ambos artículos. En libre mercado, el país habría de optar por concentrar su producción en el bien que requiera de la menor cantidad de trabajo y, usar el fruto de la exportación de éste, para importar bienes manufacturados en el exterior a un costo menor al interno (Ricardo, 1821: 140).

Si bien tanto Smith como Ricardo plantean la especialización en actividades donde el país presenta ventajas respecto a sus vecinos, el primero de ambos procura que estas ventajas sean absolutas, en tanto que el segundo, relativas. En otros términos, si se analiza el comercio de dos países productores de dos bienes, para Smith, el que requiera menor trabajo para elaborar un bien, sería quien se encargue de la producción del mismo. Esto implica que si un país es más eficiente que el otro en la elaboración de ambos bienes, concentrará la manufactura de los dos. Ricardo (1821: 140-142), introduce el criterio de las ventajas comparativas señalando que, incluso cuando un país sea más eficiente que el otro, en la producción de los dos bienes, éste habrá de especializarse en la manufactura de aquel artículo sobre el cual su productividad sea mayor:

Un país que posea ventajas considerables en maquinaria y destrezas, y que por lo tanto pueda producir bienes con mucho menos cantidad de trabajo que sus vecinos, puede importar a cambio de sus bienes una porción del maíz requerido para su consumo, aun cuando su tierra fuese más fértil o el maíz pudiese cultivarse con menor cantidad de trabajo que en el país del cual se importaría (Ricardo, 1821: 142).

La posibilidad de complementar la producción previamente dividida en función de ventajas comparativas de cada país, y que con ello se puedan reducir los precios de los productos de los que se abastece un país –eventualmente generando una reducción en salarios, que a su vez incrementaría la renta de los procesos productivos-, hace que

Ricardo, al igual que Smith, vea en el libre comercio una herramienta de fortalecimiento de las economías de la época. Así, cualquier barrera a éste constituiría una pérdida de eficiencia y una afectación a los potenciales niveles de rentabilidad que se podrían alcanzar mediante la apertura comercial y la especialización de tareas. A esto se suma el flujo de metales preciosos que se generaría con el fin de regular las variaciones de precios ocasionadas por la implementación de medidas proteccionistas:

Recompensas a la exportación o importación, nuevos impuestos aplicados a bienes, en ocasiones por su efecto operación directa o indirecta, alteran el comercio natural y generan, en consecuencia, la necesidad de importar o exportar dinero con el fin de que los precios se ajusten al curso natural del comercio; este efecto no solo se produce en el país en el cual tiene lugar dicha afectación, también, en menor o mayor cuantía, se evidencia en cada país del mundo comercial (Ricardo, 1821: 150).

Los aportes de Ricardo en materia comercial servirían de base para futuros desarrollos teóricos en este campo. Así, el concepto de ventaja comparativa sería recogido, entre otros, por Heckscher (1919) y Ohlin (1933) en su modelo de proporciones factoriales¹¹. Sin embargo, éste no consideraría al trabajo como el único factor de producción; se agregaría al capital como elemento adicional. Así, la dotación inicial de ambos factores sería la que determinase la especialización de la manufactura de un país, siendo esta intensiva en capital o trabajo (Ghai y Gupta, 2002: 279).

El modelo H-O, sin embargo, se asienta sobre una serie de supuestos¹² que, aun siendo modificados como un intento por lograr una mejor abstracción de la realidad, no permite responder a diferentes cuestionamientos que van más allá de conocer cuál es la división óptima del trabajo internacional en un marco de libre comercio. Esto plantea la necesidad de estudiar el comercio internacional en el marco más integral de las

¹¹ El modelo H-O presenta como corolario a la convergencia de precios entre los países que participaban en el comercio, resultando a la vez en una convergencia del pago a los factores productivos. Dicho teorema sería comprobado por Samuelson (1949), motivo por el cual también se conoce al modelo como Heckscher-Ohlin-Samuelson (Ghai y Gupta, 2002: 294). Un análisis más detallado del modelo H-O puede encontrarse en Ghai y Gupta (2002), pp. 279-301, o en Zhang (2000), pp. 7-13.

¹² Éste, es un modelo de 2 países, 2 productos, 2 factores productivos, donde ambos países ocupan la misma tecnología de producción; un bien es intensivo en trabajo, en tanto que el otro lo es en capital; ambos bienes se producen bajo retornos constantes a escala; no existen diferencias entre las preferencias de ambos países; la especialización en uno u otro producto no es completa en ninguno de los dos países; existe competencia perfecta en los mercados de bienes y de factores en ambos países; así también, existe movilidad perfecta de los factores productivos entre ambos países; no se presentan barreras comerciales; no existen costos de transporte; se asume pleno empleo de recursos; y, el comercio entre ambos países está en equilibrio, es decir, el total de las exportaciones de cada país es equivalente al total de sus importaciones (Ghai y Gupta, 2002: 279-281).

relaciones internacionales y cómo éstas han beneficiado u obstruido el desarrollo de los distintos países -o grupos de estos- en función de sus características y procesos históricos.

El comercio internacional desde una perspectiva heterodoxa.

Durante el período entre-guerras Keynes (1933) refutaría el postulado de Smith (1776) de que una “mano invisible” regula los mercados y que, por lo tanto, la intervención estatal únicamente genera ineficiencias en estos. La crisis de 1929 dejaría en descubierto las falencias del libre mercado y, como resultado, la intervención estatal en la generación de empleo y reactivación de la economía sería fundamental. Esta crítica del libre mercado toma cuerpo en distintos campos, entre ellos, el comercial. Las bondades que el libre comercio traía desde la óptica de Smith y Ricardo serían cuestionadas al incorporar en el análisis nuevas perspectivas en torno a las funciones que debía cumplir el comercio, así como al estudiar el rol que éste cumplía fortaleciendo u obstaculizando el desarrollo de diversos países.

La teoría comercial se ha construido desde sus inicios a partir de una óptica de país desarrollado. El mercantilismo, los aportes de Smith y de Ricardo son muestra de aquello. El desarrollo de tales teorías tiene lugar bajo un contexto histórico donde el imperialismo aparece como esquema dominante. Así, la expansión de tales imperios a través del sistema colonial genera una clara división entre países o grupos de estos. Por un lado, aquellos imperios desarrollados, conquistadores y, por otro, sus colonias, fuentes de materia prima y destino de sus manufacturas. Los primeros, serían el objeto de estudio de la escuela mercantilista, así como de Smith y Ricardo, cuyas aproximaciones apuntan a perennizar la hegemonía de aquellos países, potenciar su crecimiento y fomentar su inter-relacionamiento. Sus colonias no son, en este contexto histórico, un grupo distinto de países; al contrario, son parte de dichos imperios y, si bien su aporte al crecimiento de aquellos es de suma importancia, su participación y acceso a los beneficios que dicho crecimiento genera es restringida o nula. En este esquema, las relaciones existentes entre los imperios y sus colonias son mayoritariamente de explotación.

Es en este contexto que la teoría comercial desde la óptica de la corriente principal fundamentada en aquellos aportes de Smith y de Ricardo, sienta las bases del

crecimiento de los países hoy desarrollados; no obstante, no es capaz de explicar por qué los países subdesarrollados, siguiendo los mismos preceptos, no logran superar esta condición. Tal falencia da paso al surgimiento del estudio del comercio internacional desde una perspectiva heterodoxa. Ésta, al contrario, presenta un fuerte componente de aporte teórico y análisis desde la óptica de los países en desarrollo, antes colonias. Sobresalen en este contexto la construcción teórica del estructuralismo latinoamericano, con Raúl Prebisch como principal influencia, así como la propuesta marxista americana, donde destacan los aportes de Paul Baran, Andre Gunder Frank y Samir Amín, entre otros (Vernengo, 2004: 3).

El comercio internacional desde la visión de Prebisch

La propuesta de Ricardo de orientar la división del trabajo entre países en función de las ventajas comparativas que cada uno de ellos presente, conlleva al mayor beneficio conjunto de los países que intervienen en el comercio en un momento determinado. Esta concepción toma mayor sentido al analizarse economías similares y complementarias que interactúan a través del comercio internacional. Similares en tanto a su grado de industrialización, y complementarios en cuanto a su oferta exportable. En este contexto, el comercio permite un aprovechamiento de los recursos y de las ventajas que cada país presenta. Como resultado, el incremento del beneficio agregado que se obtiene por el comercio entre países de niveles similares de industrialización se distribuye equitativamente para cada uno de los países.

No obstante, cuando las economías que se analizan difieren radicalmente en su grado de industrialización los planteamientos ricardianos necesitan ser reevaluados. Incluso cuando del comercio entre estos países resultase un incremento conjunto de bienestar, la distribución de éste entre ellos no necesariamente sería equiparable. Un aprovechamiento mayor por parte de los países industrializados se da como resultado. Así, la interacción comercial iterativa significaría un aprovechamiento asimétrico permanente de los beneficios del comercio, lo cual se traduciría en una profundización de las diferencias entre uno y otro país. En otros términos, la especialización productiva de un país con bajo grado de industrialización llevaría a perennizar su condición de primario exportador. En última instancia, el valor agregado que se pueda incorporar a su producción no será comparable con aquel del país cuya especialización haya sido en la

producción de bienes industrializados. Bajo este esquema, las diferencias entre economías industrializadas y otras cuya oferta productiva se concentra en el sector primario, se profundizan como consecuencia del comercio (Prebisch, 1949).

Al acentuarse esta brecha se diferencian dos grandes grupos de países interactuando en diferentes niveles, entre ellos el comercial. Por un lado los países del centro, con altos grados de industrialización y una oferta manufacturera diversificada y, por otro, los países de la periferia, con poco o nulo desarrollo industrial, oferta exportable primaria, técnicamente atrasados, proveedores internacionales de materias primas e importadores de bienes manufacturados (Prebisch, 1949). Tales problemas estructurales a los que habrían de enfrentar las economías periféricas –entre ellas, las Latinoamericanas¹³- usualmente superarían su capacidad de respuesta. Así, la baja diversificación productiva y el retraso tecnológico requerirían de inversión simultánea en múltiples sectores, en tanto que la deficiente cultura de ahorro e inversión, sumada a la insuficiente acumulación de capital y alta propensión al consumo de bienes superfluos e inversiones improductivas, limitaban las opciones de conversión productiva (Bielschowsky, 2006: 9).

Prebisch aborda el estudio de esta problemática asumiendo a las materias primas como bienes inferiores¹⁴ sustituibles por bienes manufacturados. Así también, parte del supuesto que el crecimiento económico se traduce en un incremento de la participación manufacturera dentro de la oferta productiva nacional (Prebisch, 1949). Esto, en el esquema centro-periferia, implica que los países periféricos, oferentes de bienes primarios, se encontrarían con una reducción de su demanda por parte de los países céntricos ante incrementos del ingreso de éstos últimos¹⁵. En paralelo, tal incremento

¹³ Prebisch caracterizaba las economías latinoamericanas por tener baja diversidad productiva, alta concentración en productos agrícolas y mineros, falta de capacidad empresarial e institucionalidad inadecuada (Bielschowsky, 2006: 9).

¹⁴ Con ello hace referencia a que su elasticidad-precio del ingreso es baja o incluso negativa. En otras palabras, su demanda se contrae o crece a un menor ratio que el incremento del ingreso de los consumidores de dichos bienes.

¹⁵ El incremento del ingreso individual en un país céntrico lleva a un aumento del consumo de manufacturas, lo que a su vez implica un mayor ingreso por parte de las firmas. Éste, se traduce en reinversión o, incluso, en nuevos incrementos salariales, generando con ello un círculo de crecimiento. Debido a las propiedades de las materias primas y los productos primarios, los incrementos de ingreso de los individuos en la periferia, en lugar de llevar a un mayor consumo de estos productos, se traducen en un incremento de su demanda de manufacturas, necesariamente importadas. Así, las brechas en la especialización productiva de unos y otros, profundizan las diferencias salariales entre ambos. Esto, no solo contradice la igualación del precio de los factores en mercados inter-relacionados (propuesta de

del ingreso en los países céntricos, contribuiría a profundizar su industrialización. Ambos efectos amplían la brecha entre los países de uno y otro conjunto.

En líneas similares, Prebisch analiza las relaciones comerciales inter-temporales entre los países del centro y aquellos de la periferia. La especialización productiva de unos y otros hace que los segundos exporten materia prima a los primeros, en tanto que estos, tras procesarla y transformarla, exportarían manufacturas a los segundos. En la medida en que la manufactura contiene una mayor cantidad de valor agregado que la materia prima, el país periférico requeriría de un volumen mayor de exportaciones para solventar sus importaciones. Esto se agudiza si se considera que a través del tiempo el país céntrico puede incorporar continuamente valor agregado a sus manufacturas, en tanto que el país periférico, al especializarse en la exportación de productos primarios, presenta un menor margen de incorporación de valor agregado. El resultado de aquello sería un constante incremento de los precios manufacturados ofertados desde el centro, frente a precios invariables de la materia prima exportada por la periferia. Así, las exportaciones periféricas perderían poder adquisitivo a través del tiempo; es decir, experimentarían un deterioro de los términos de intercambio (Prebisch, 1949).

Para Prebisch, la respuesta está en fomentar la industrialización de los países periféricos de manera tal que reduzcan sus necesidades de importación y aprovechen internamente la materia prima producida localmente. Esto, mediante la implementación de políticas de industrialización por sustitución de importaciones (ISI). En este contexto, el fortalecimiento de las relaciones intra-periferia surge como respuesta para incrementar los tamaños de mercado y, por lo tanto, generar economías de escala que de manera individual eran inalcanzables y que, a la larga, permitirían generar industrias competitivas a nivel internacional. Esta reducción de importaciones, por un lado, y fomento a las exportaciones, por otro, permitiría evitar potenciales crisis del sector externo, atacando con ello uno de los problemas de mayor importancia para Prebisch, el desequilibrio de balanza de pagos (Bielschowsky, 2006: 9).

Samuelson en el modelo H-O-S), también explica la actual producción de compañías originarias de países céntricos, en países de la periferia procurando con ello reducir sus costos de mano de obra.

La perspectiva de la dependencia

La visión dependentista coincide con aquella estructuralista en afirmar que el núcleo de la relación de dependencia entre el centro y la periferia radica en la incapacidad de esta última de llevar a cabo un proceso autónomo y dinámico de innovación tecnológica. Debido al rol que cumple la tecnología en los procesos de desarrollo, ambas corrientes se enfocarán en ella para analizar las condiciones de los países menos desarrollados, coincidiendo entre ellas en que el control que los países céntricos tienen sobre la tecnología y los medios de producirla restringe el acceso de los países periféricos a ésta. La transmisión tecnológica entre unos y otros es limitada y, en última instancia, no consiste en la transmisión de los procesos de innovación (Vernengo, 2004: 3-4).

Si bien ambas corrientes ven en la tecnología a un elemento céntrico en el crecimiento económico, la propuesta de industrialización de Prebisch no satisface la postura de los dependentistas, quienes postulan la necesidad de un cambio de paradigma. Éste sería el estandarte que promulgarían diversos autores neo-marxistas, entre los que destacan Paul Baran, Andre Gunder Frank y Samir Amín, con ramificaciones importantes en el trabajo de, entre otros, Aníbal Quijano (Vernengo, 2004: 3-4).

La idea de que existía una senda única de desarrollo no era ajena al pensamiento marxista. Bajo esta concepción, los países subdesarrollados habrían de seguir el camino trazado por los aquellos desarrollados, planteamiento que Paul Baran no comparte (Vernengo, 2004: 5). En torno al desarrollo de las economías capitalistas Baran establece que la expansión continua del modo de producción capitalista y del sistema de poder que éste generó durante los siglos XIX y XX fue irregular en tiempo y espacio:

Quedó confinado al mundo occidental y ni siquiera afectó a todo este sector relativamente pequeño, territorial y demográficamente, del planeta habitado. Alemania y Austria, Gran Bretaña y Francia, algunos países pequeños de Europa occidental y los Estados Unidos y Canadá ocuparon lugares muy cerca del sol. Las bastas extensiones y la multitud de habitantes de Europa oriental, España y Portugal, Italia y los Balcanes, América Latina y Asia, para no hablar de África, permanecieron en la sombra profunda del atraso y la escualidez, del estancamiento y la miseria (Baran, 1952: 1).

Baran divide a los países entre capitalistas-avanzados y subdesarrollados. Ambos grupos se relacionan a través de la división del trabajo de manera tal que -al igual que lo planteado desde la corriente estructuralista- los primeros se consolidan como

productores y exportadores manufactura, en tanto que los segundos se especializan en la oferta de materias primas.

Con base en estas diferencias, Baran considera la acumulación del capital y su incorporación en los procesos productivos como el motor del desarrollo (Vernengo, 2004: 5). Bajo la concepción de la corriente principal el capital habría de migrar entre regiones con diferentes productividades marginales hasta que éstas se equilibrasen. No obstante, pese a la existencia de dichas diferencias en productividad marginal, el capital no migró desde el centro a la periferia y, cuando lo hizo, fue a través de inversiones primitivas que buscaban extraer beneficios de los países atrasados (Baran, 1952: 1). Las firmas transnacionales tendrían por objetivo -con el fin de disminuir los costos de su producción en masa- mantener y desarrollar la provisión extranjera de insumos y procurar que ésta se dé bajo una posición monopólica apalancada en la inversión que se realice en el extranjero (Baran, 1957: 237-238). De esta manera, para Baran, usualmente el desarrollo industrial de un país periférico se da como resultado de la inversión extranjera, conjugada con intereses locales y con protección por parte del Estado¹⁶ (Vernengo, 2004: 7). Si bien hubo colonias y poblaciones que se beneficiaron de esta migración de capital desde el extranjero, tales beneficios fueron escasos y poco frecuentes. Así, la regla general implicaría una relación de explotación que a su vez provocaría el estancamiento en el país explotado (Baran, 1952: 1).

Por otra parte, para Barán la acumulación del capital también puede darse como resultado de la reinversión y uso de las ganancias y rentas de los procesos productivos (Vernengo, 2004:5). Sin embargo, en los países subdesarrollados, donde existe amplia concentración de tierras y una focalización productiva agrícola y de explotación minera, la renta y la ganancia terminan en manos de los terratenientes quienes, según Baran, procuran emular patrones de consumo de los países desarrollados. Así, la reinversión de estas ganancias se ve sustituida por el consumo de manufacturas importadas manteniendo con ello la relación de dependencia con los países céntricos (Vernengo, 2004: 7).

¹⁶ Este patrón es más común en los países latinoamericanos que en los asiáticos. Baran reconoce que con la inversión extranjera se transfieren también conocimientos, sin embargo expone que tales inversiones incorporan a una economía en la fase monopolista del desarrollo capitalista y que, la renta obtenida por la inversión en el país periférico, comúnmente no es reinvertida (Vernengo, 2004: 6-7).

En otras palabras, la desigualdad de distribución de la renta genera una alta concentración de riqueza en la capa más poderosa de la sociedad. Dicha riqueza se orientaría a procurar emular el estilo de vida que se exhibía desde los países avanzados, con el consumo de suntuarios como principal elemento. Tal comportamiento llevaría a un incremento de importaciones que, como Baran lo afirma, no podrían ser sustituidas a través del desarrollo manufacturero local (Baran, 1952: 6). Debido, por un lado, a que aun los grandes gastos de estas clases adineradas en productos suntuarios no serían suficientes para mantener el desarrollo de una industria manufacturera de artículos de lujo¹⁷ y; por otro, al carácter “snobista” de las preferencias dominantes, que harían que “solo los artículos de lujo de importación sean los verdaderos signos de distinción social” (Baran, 1952: 6).

Tal concentración de la renta y su deficiente redistribución hizo que, aun cuando existiese un incremento en el producto nacional total, éste no se reflejara en la calidad de vida de las amplias masas de población (Baran, 1952: 1). Así, el capitalismo no habría conseguido mejorar la calidad de vida de los pueblos más atrasados; sin embargo, sí lograría la transmisión de las tensiones económicas y sociales inherentes al orden capitalista, destruyendo toda la relación que mantuviera coherencia con la lógica feudal y liberando la relación de explotación entre los señores feudales y la población a aquella proveniente desde el extranjero:

[El Capitalismo] Sustituyó con los contratos de mercado las relaciones paternalistas que seguían superviviendo siglo tras siglo. Reorientó a las economías parcial o totalmente autosuficientes de los países agrícolas hacia la producción de mercancías para el mercado. Ligó su suerte económica a las vicisitudes del mercado mundial y la relacionó con la curva febril de los movimientos de los precios internacionales (Baran, 1952: 1-2).

En esta línea, la reorientación productiva de los países más atrasados apunta a concentrar sus actividades a la oferta de materias primas y productos principalmente agrícolas o mineros. La renta obtenida de estos productos, sin embargo, depende -entre otras cosas- de la capacidad de producción masiva y de las características de los

¹⁷ En adición, la orientación de la renta y las ganancias hacia el consumo suntuario disminuyó la demanda de bienes de inversión, lo que a su vez impide el desarrollo de la industria manufacturera de bienes de inversión. Así estos, los bienes de consumo suntuario y aquellos que no pueden ser ofertados por la industria local, son importados. A cambio de ellos se exportan entonces los bienes primarios que se producen localmente (Baran, 1952: 6).

mercados en los que serán comercializados. No obstante, la producción a gran escala requiere de inversiones significativas que generalmente rebasan la capacidad nacional; así también, la exportación agrícola a gran escala se ve afectada por el desconocimiento de las dinámicas y aceptación en mercados distantes, lo cual implica una serie de riesgos adicionales que desincentivan la inversión de capital nacional en dicho sector (Baran, 1952: 6).

En términos generales, el desarrollo manufacturero de un país atrasado se vería restringido por la concentración de factores productivos y la limitada capacidad de inversión de capital de dicho país; así como por el desincentivo a la inversión como consecuencia de los patrones de consumo y demanda de bienes locales. De manera similar, la competencia con la oferta exportable de los países avanzados sería un elemento limitante del desarrollo de la industria de un país subdesarrollado.

Bajo un esquema de capitalismo competitivo, tal competencia con los productos importados se vería limitada por los mecanismos de equilibrio de la balanza de pagos. Así, si un país importase de otro más que aquello que exporta, existirían diferentes mecanismos que se activarían en pos de incentivar las exportaciones y desincentivar las importaciones¹⁸ (Baran, 1957: 236-237). Sin embargo, bajo el esquema de capitalismo monopólico los mecanismos de equilibrio de la balanza de pagos ya no serían una restricción para las firmas monopólicas que procurasen mantener el nivel de importaciones de los países de destino de las mercancías. Éstas, respaldadas por el accionar de sus países de procedencia, facilitarían financiamiento directo o incluso fomentarían el establecimiento de nuevas instituciones financieras que otorguen el crédito necesario para equilibrar la balanza de pagos mediante la cuenta de capitales y, por lo tanto, para mantener el nivel de consumo de sus manufacturas en el país de destino (Baran, 1957: 238).

En el caso de que sea el gobierno del país atrasado el que imponga medidas restrictivas a las importaciones, Baran señala que serían las firmas extranjeras las que ejerzan su influencia o procuren la conformación de grupos de firmas para influir en la decisión del país importador. Así también, el gobierno del país de las firmas cuyas ventas hacia pequeños países se vean afectadas por decisiones de estos de proteger su

¹⁸ Adicionalmente, Baran hace referencia a variaciones en el tipo de cambio y movimientos en la estructura arancelaria como mecanismos que puede realizar el gobierno del país importador para re-equilibrar su balanza de pagos (Baran, 1957: 236-237).

industria o su balanza de pagos, puede ejercer presiones políticas, económicas o militares con el fin de limitar la aplicación de tales medidas (Baran, 1957: 238-242). De esta manera, el resultado de la competencia internacional dependería en gran medida de la fortaleza de las firmas participantes y del poder político y militar de sus países de origen (Baran, 1957: 243).

En suma, Baran plantea que el desarrollo del esquema capitalista desgarró y amplió, por un lado, las brechas internacionales entre los países avanzados y aquellos subdesarrollados y; por otro, las brechas internas de los países subdesarrollados, generando distintas capas de poder y explotación, subordinadas todas a la voluntad y al poder extranjero. En líneas similares, la expansión del modelo capitalista dividiría la producción internacional de tal manera que aquella primaria-extractivista se concentraría en los países más atrasados, en tanto que en los países avanzados se desarrollarían los centros industriales con un alto componente de inversión de capital. Finalmente, Baran resalta el dominio y capacidad de influencia y presión económica y política de estos países avanzados sobre aquellos menos desarrollados, y el resultante beneficio para sus grandes empresas en términos de dominio comercial internacional.

Andre Gunder Frank parte de los planteamientos de Paul Baran y los aplica al estudio del proceso histórico de desarrollo latinoamericano, con especial énfasis en los casos brasileño y chileno (Vernengo, 2004: 7). Para Gunder Frank, al igual que para Baran, el desarrollo no es parte de un único proceso en el cual los países más avanzados marcan el camino de aquellos subdesarrollados y, donde el pasado y presente de estos últimos se asemeja a una etapa previa de los primeros. Esto, para Gunder Frank, responde a un desconocimiento de las diferencias en la historia de los países subdesarrollados y de aquellos avanzados, adicionando que estos últimos nunca fueron subdesarrollados, únicamente menos desarrollados y que, por lo tanto, no son condiciones comparables (Frank, 1966: 17-18).

El subdesarrollo según Gunder Frank se debe, por un lado, a las relaciones -principalmente económicas- entre las metrópolis -países desarrollados- y los satélites -países subdesarrollados- y; por otro, a las recomendaciones de políticas basadas en concepciones erróneas de las causas del subdesarrollo (Frank, 1966: 18). Así, la percepción de que el desarrollo de los grupos sociales más ricos al interior de un país se debe a su cercanía con las metrópolis y sus empresas o inversionistas, por ejemplo,

llevaría a la conclusión de que las clases subdesarrolladas al interior de dicho país no podrán cambiar su condición a menos que exista una mayor inter-relación con las metrópolis. De esta manera, la solución propuesta profundizaría las relaciones de dependencia y, con ello, la condición de subdesarrollo (Frank: 1966: 18).

La lógica de metrópolis y satélites no solo se aplica a las relaciones a escala internacional. Ésta nace desde la colonia, cuando las ciudades son fundadas como metrópolis locales con el objeto de incorporar y subordinar a regiones cercanas que se constituirían como sus satélites. Así, incluso al interior de los países satélite, existen ciudades que fungen de metrópoli frente a satélites de menor escala y que a la vez se constituyen como satélites de la metrópoli nacional, y ésta, como satélite de las metrópolis internacionales. De esta manera, las relaciones entre metrópolis y satélites interconectan las metrópolis globales con los satélites más distantes en los países subdesarrollados (Frank, 1966:18-19).

Bajo este esquema, cada satélite sirve para absorber capital o retorno económico de sus propios satélites y canalizar parte de estos recursos hacia la metrópoli global. Así también, las metrópolis locales o nacionales tienen por objeto mantener la estructura monopólica y la relación de explotación del sistema (Frank, 1966: 18-19). Es así que los satélites –aun de los más distantes respecto a las metrópolis globales- se configuran en función de las necesidades de abastecimiento de las metrópolis a las que responden. Bajo esta lógica, ante reducciones en la demanda de insumos por parte de estas últimas, las primeras degenerarían en una situación aun más marcada de subdesarrollo. En la misma línea, la incorporación de nuevos satélites previamente desconectados al sistema, corta para estos las opciones de desarrollo auto-generadas y encamina sus esfuerzos hacia opciones no-auto-generadas ni auto-sustentables (Frank, 1966: 22-29). Por tales motivos, Gunder Frank ve infructífera la importación de estereotipos de desarrollo estériles desde las metrópolis y que no responden a las particularidades y necesidades propias de los países subdesarrollados (Frank, 1966: 29-30).

De esta manera, el beneficio del desarrollo del esquema capitalista monopólico se concentraría nuevamente en las grandes metrópolis globales. Este fenómeno, analizando en principio por Baran y Gunder Frank, tendría importantes ramificaciones en el pensamiento de autores como Samir Amin y Aníbal Quijano. Al respecto, el primero de ambos ve como el rol que los países céntricos han llevado a cabo, el de

perennizar las relaciones de dependencia mediante distintos mecanismos. Por un lado, a través de limitar la transferencia de tecnología y de los conocimientos para desarrollarla y; por otro, afectando los términos de intercambio mediante la sobrevaloración del valor agregado que incorporasen sus industrias a su oferta exportable, y la subvaloración de aquel que incorporase la periferia en sus exportaciones. El esquema de inter-relación dejaría a los países periféricos con sectores exportadores altamente dependientes a la demanda internacional de sus bienes; al contrario, el desarrollo de los países céntricos y de sus sectores industriales sería auto-centrado y, por lo tanto, dinámico e independiente. Es por tal motivo que Amin no concibe la opción de desarrollo real bajo una relación de dependencia (Amin, 2000).

En líneas similares, Aníbal Quijano analiza al sistema capitalista como un patrón de poder mundial que se ha desarrollado en modos diferentes y con distinta intensidad en los diversos espacios y momentos históricos (Quijano, 2000: 75). Al tratarse de un patrón de explotación y dominación, los habitantes de los espacios de aplicación de dicho patrón se encontrarán en desigualdad de situaciones respecto al control de los factores y recursos de producción y autoridad. Esto, sin duda, lleva a la posición de dominación de unos sobre otros (Quijano, 2000: 73-76).

Este patrón de poder nace Euro-centrado y define las relaciones entre capital y trabajo al interior de Europa. Las relaciones fuera del continente europeo se construyen en función de aquellas internas y responden a los intereses de éstas. Estas relaciones, sin embargo, se estructuran sobre las relaciones coloniales de dominación de razas, donde el blanco procura legitimar y perennizar su dominación y explotación como raza superior (Quijano, 2000: 80-83). Así, el desarrollo del patrón capitalista se da sobre la concepción europea de modernidad y la dominación de la raza blanca. Producto de la colonia, en América Latina los nacientes estados no serían de la totalidad de la población, sino, de una minoría dominante que estaba vinculada al poder euro-centrado. Por tal motivo, tales estados no podrían ser “nacionales”; es decir, no se podrían constituir como estado-nación, incluso la población mayoritaria sería la dominada (Quijano, 2000: 83-84).

La burguesía de estas nuevas sociedades estaría entonces subordinada a aquellas de los países céntricos. Así también, la producción y el desarrollo industrial en tales territorios estuvieron relegados hasta que fue de interés de los países dominantes que se

desarrollasen. Esto ha llevado a profundizar las diferencias en cuanto al aprovechamiento del patrón capitalista y, a que exista una concentración de riqueza en los centros, de manera tal que éstos, procuran que en la periferia no se conformen estados-nación que pongan en riesgo el capitalismo como patrón de explotación y dominio (Quijano, 2000: 88-90).

La Concepción del Sistema Mundo

Esta visión del desarrollo de los países desde una perspectiva dependientista sería a su vez el punto de partida de una nueva aproximación al estudio del proceso histórico de desarrollo del patrón capitalista. Immanuel Wallerstein, usaría a la teoría de la dependencia como pilar fundamental para la conformación de lo que denominaría el estudio de los sistemas mundo (Wallerstein, 1974). La propuesta de Wallerstein consiste en una aproximación macro-sociológica según la cual, al igual que el análisis de un individuo requiere de la comprensión del sistema sociocultural en el que éste se desempeña, el estudio de un país implica la necesidad de entender el sistema mundo en el que éstos se encuentran inmersos. Así, las naciones modernas son parte del sistema-mundo del capitalismo y es éste el objeto de estudio de Wallerstein.

Para Wallerstein un sistema un sistema-mundo se caracteriza por presentar grupos de naciones, estructuras de poder, reglas de legitimación y coherencia. Así también, se compone de fuerzas en conflicto que permanecen en el tiempo y logran cambios en la estructura y posición de los grupos de naciones conforme éstas luchan por reformar el sistema en función de su propio beneficio (Martínez-Vela, 2001: 3).

Una característica fundamental del sistema-mundo es la dualidad entre capital y trabajo, y la división internacional de este último. En la misma línea con el pensamiento estructuralista y con el dependientista, el sistema-mundo muestra conjuntos de naciones que se agrupan en función de sus patrones en cuanto a la división internacional del trabajo y a la distribución-acumulación del capital. Wallerstein señala tres grupos de naciones, núcleo o centro, semiperiferia y periferia. El primero de ellos se caracteriza por tener alta acumulación de capital, mano de obra capacitada y procesos de producción capital-intensivos. Por su parte, la periferia incluye aquellos países que poseen escaso capital y que dependen fundamentalmente de la mano de obra en sus procesos productivos, siendo éstos principalmente primarios. El punto medio, la

semiperiferia, hace referencia a aquellos países que muestran mayores grados de desarrollo que la periferia, contando con industrias estables, que poseen cadenas de producción tanto de alta rentabilidad como de baja rentabilidad (productos primarios). La inter-relación entre estos tres grupos marca una explotación del núcleo hacia la semiperiferia y periferia, y de la primera de ambas hacia la última. Esto pone a la semiperiferia en una situación de ser explotada por el núcleo, y de a su vez explotar a la periferia. Wallerstein considera, sin embargo, factible la migración entre grupos de países en función de la evolución de las relaciones intra e inter-grupales (Martínez-Vela, 2001: 3-4).

Wallerstein añade que, como resultado de las fuerzas en conflicto y de las variaciones que éstas generan en las estructuras de poder, no solo existe la posibilidad de migración de naciones entre grupos; sino, también de que la nación dominante sea reemplazada por otra previamente ubicada en planos secundarios. El sistema-mundo capitalista ha mostrado, en esta línea, cómo Holanda se consolidó como nación dominante durante el siglo XV y XVI, siendo reemplazada posteriormente por Inglaterra y ésta, a su vez por Estados Unidos tras el período de la post-guerra (Martínez-Vela, 2001: 5).

La mutación y reorganización del sistema no cambia, sin embargo, el patrón de dominación. Al igual que la aproximación estructuralista y dependientista, ésta tiene lugar mediante la explotación los países periféricos por parte de los céntricos. Explotación que se da al orientar las economías periféricas hacia actividades productivas menos rentables, apalancadas en financiamiento por parte del centro que llevan a una extracción del capital que dichas actividades generan, y permitiendo limitada participación en las actividades industriales desarrolladas por los países céntricos, según resultaba más conveniente para éstos.

En términos generales, tanto desde la perspectiva estructuralista, así como de la dependientista y de sistema-mundo, la integración de los países subdesarrollados al esquema global se dio de la manera en que los intereses de los países céntricos lo permitieron. Así también, su tecnificación, la transmisión de tecnología e incorporación en los procesos industriales globales se da en la medida en que resulta provechoso para las firmas dominantes, principalmente originarias de los países desarrollados. El comercio es en los tres contextos, un régimen de dominación bajo el cual los países

menos desarrollados se ven relegados a la producción y exportación de materias primas y productos principalmente mineros siendo, por otro lado, mercados de consumo de las manufacturas industriales y bienes de lujo fabricados en los centros. Tal inter-relación comercial se ve profundizada y agudizada tras la intervención del brazo financiero de los países avanzados, mediante el cual aportaron con financiamiento para poder dotar de liquidez a la población periférica y con eso garantizar el consumo de las exportaciones céntricas; a la vez, estableciendo al crédito y su repago como un mecanismo de subordinación y control, anclado incluso a presiones en cuanto al diseño y aplicación de políticas económicas y sociales. En fin, las tres perspectivas se constituyen una crítica no solo al sistema de comercio y su organización internacional; sino, también a las relaciones internacionales en general. Ante lo cual los dependientistas puntualmente plantean la necesidad de liberar los países subdesarrollados de cualquier relación de dominación y dependencia, procurando un desarrollo que se dé en función de las necesidades internas y no como una respuesta a las necesidades de los países céntricos y su desarrollo capitalista.

CAPÍTULO II

EVOLUCIÓN DE PRINCIPALES VARIABLES DEL SECTOR EXTERNO: PERÍODO 2006-2009¹⁹

La adopción del dólar como moneda de circulación oficial en 2000 surge como respuesta a la combinación de la crisis bancaria de finales de la década de los noventa y al fenómeno especulativo que permitió la devaluación acelerada del sucre frente al dólar. La renuncia a la moneda de emisión nacional implicó una serie de elementos tanto positivos como negativos para la economía ecuatoriana. Entre los primeros destacó la recuperación de la confianza en el sistema monetario local, en tanto que dentro de las desventajas sobresale la pérdida de política monetaria y cambiaria como herramientas de política económica. La imposibilidad de alterar el tipo de cambio puso en situación vulnerable al país frente a sus principales socios comerciales, especialmente países vecinos.

Como resultado, la dolarización marcó un quiebre en la forma y posibilidad de determinar el nivel de liquidez al interior del país. Previamente, la existencia de circulante en la economía se garantizaba a través de la emisión monetaria. A partir del año 2000, el nivel de liquidez interna se determinaría como resultado de los principales flujos de divisas entre el Ecuador y el resto del mundo. Esto requiere el diseño de políticas que apunten a fomentar el flujo de ingreso de divisas y desincentivar los flujos de salida.; ya que, un egreso neto y sostenido de divisas pondría en riesgo la dolarización, generando impactos colaterales que afectarían a variables reales como el nivel de empleo, la inflación y la producción.

En esta línea, la evolución de la crisis financiera mundial puso en riesgo el sector externo ecuatoriano y, como tal, el flujo neto de divisas hacia el país. Si bien la crisis no se transmitió por el sector financiero –en parte por la escala del mercado financiero ecuatoriano, especialmente de sus bolsas de valores- existieron otros mecanismos de contagio, principalmente a través de las cuentas que componen la balanza de pagos.

Así, la crisis hipotecaria internacional implicaría, entre otros efectos, una reducción de la cantidad de liquidez que los bancos inyectaban a la economía. Este

¹⁹ La información estadística presentada en este capítulo busca poner en contexto los detonantes y la aplicación de la salvaguardia por balanza de pagos. Si bien la Salvaguardia terminaría de ser desmontada a mediados de 2010, la aplicación de ésta, en su totalidad, se da durante 2009. Por este motivo, se emplea como período de análisis los años 2006-2009.

fenómeno tuvo lugar inicialmente en Estados Unidos, sin embargo, las inversiones intercontinentales y la alta interrelación existente entre entidades financieras norteamericanas con aquellas europeas, sirven como mecanismo de transmisión de la crisis hacia esa región. Como resultado de aquello, una reducción de liquidez en dichas economías genera una contracción de su demanda y, por lo tanto, de su consumo de bienes locales e importados, afectando con ello las exportaciones ecuatorianas que tenían en estos países sus mercados de destino.

El flujo decreciente de remesas, en conjunto con la tendencia al alza que presentaron las importaciones hasta finales de 2008, y la reducción en exportaciones que tuvo lugar desde mediados de ese año como consecuencia de la caída acelerada del precio del petróleo; significan, en conjunto, una contracción al flujo neto de divisas que, de tornarse negativo, afectaría al sistema monetario vigente. La determinación de este riesgo da paso a la implementación o fortalecimiento de diversas medidas orientadas a mantener un nivel adecuado de liquidez al interior del país y garantizar así la estabilidad del esquema de dolarización.

Una de las medidas creada con el fin de evitar el flujo negativo de dólares es el impuesto a la salida de divisas, cuya tasa inicial se fija en 0,5% para el año 2008²⁰. Tras la situación de crisis el gobierno decide duplicar la tasa; así, en enero de 2009 entra en vigencia el ISD con tarifa de 1%²¹. Adicionalmente, en febrero de 2009 se crea el impuesto al stock de activos financieros en el exterior²², el cual se establece con una tasa mensual de 0,084% con el fin de desincentivar la inversión en activos en el exterior, procurando que tales inversiones se realicen en el país.

Bajo la misma motivación, el entonces Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI) dispone la aplicación de una salvaguardia por balanza de pagos con el fin de desincentivar, a través de barreras comerciales, el incremento de importaciones y, por lo tanto, la salida de divisas por este concepto. Dicha medida se implementaría en enero de

²⁰ Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria (LRET), publicada el 29-dic-2007 en el Registro Oficial, mediante Suplemento 242. Capítulo III: Artículos 155-181. se crea el Impuesto a la Salida de Divisas (ISD), con tarifa de 0,5%.

²¹ El artículo 162 de la LRET sería luego sustituido por Ley no. 1, publicada en el Registro Oficial, Suplemento 497 el 30-dic-2008. Tal sustitución incrementa la tarifa desde 0,5% a 1%.

²² La Ley no. 1, publicada en el Suplemento 497 del Registro Oficial el 30-dic-2008, agrega un capítulo adicional a la LRET (IV: Art. 182-190) donde se crea el impuesto a los activos en el exterior y se fija su tarifa mensual de 0,084%.

2009, con vigencia hasta enero de 2010, momento en el cual inician los desmontes paulatinos de la medida²³.

En ésta línea, el presente capítulo se divide en tres secciones. La primera abarca el análisis de la evolución, composición y destino de las exportaciones; así como el comportamiento de las remesas que recibe el país.

En una segunda instancia se estudia la evolución y composición de las importaciones. En esta sección también se abarca el análisis de impacto de la Salvaguardia de Balanza de Pagos aplicada durante 2009. Con este fin se compara la evolución absoluta y relativa de los volúmenes y valores importados entre 2008 y 2009, buscando así evidenciar la contracción de importaciones que representó la salvaguardia por balanza de pagos.

Finalmente, se analiza la balanza comercial como el resultado neto del flujo de divisas causado por el comercio. Esta información se combina con data de remesas y endeudamiento –pago de endeudamiento externo público y privado- para permitir tener una aproximación más agregada a los niveles de liquidez interna y sus fluctuaciones durante el tiempo.

Evolución de principales flujos de ingreso de divisas en el período de análisis

Remesas

La crisis hipotecaria que se experimentó en Estados Unidos y Europa frenó la dinámica que habría tenido el sector de la construcción en ambas regiones, con las consecuentes implicaciones de reducción de mano de obra empleada en el sector, siendo ésta, principalmente migrante. Las consecuencias se evidenciarían en la evolución del nivel de remesas durante 2009.

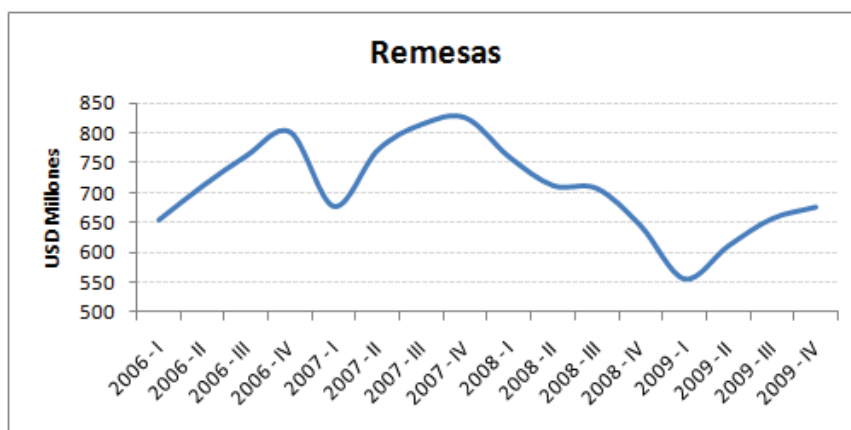
Las consecuencias en el empleo, sin embargo, no se redujeron al sector de la construcción. La crisis financiera implicó un crecimiento del desempleo en Estados Unidos, España e Italia –principales países de destino de la migración ecuatoriana -.

²³ La aplicación de la salvaguardia por balanza de pagos se establece el 19 de enero de 2009 mediante resolución 466 del COMEXI. En instancias posteriores, las resoluciones 467, 468, 487 y 524, establecen modificaciones adicionales al listado inicial presentado. El 28 de mayo de 2009 se publica la resolución 485 mediante la cual se establece que las partidas a las que se les aplicó una cuota de importación, mayoritariamente, migrarían hacia la aplicación de aranceles. Finalmente, las resoluciones 533 (22-dic-2009), 549 (03-feb-2010), 566 (28-may-2010) y 580 (22-jul-2010), determinan el cronograma y porcentajes de desmonte de la Salvaguardia.

Así, tras un promedio del nivel de desempleo de 5% entre 2006 y 2008, Estados Unidos²⁴ mostró una tasa de desocupación promedio de 9,3% durante 2009. Por su parte, España²⁵, con un promedio de 9,4% de desempleo entre 2006 y 2008, alcanzó el 18% en promedio en 2009. En la misma línea, Italia²⁶ mostró una tasa media de desocupación de 6,4% entre 2006 y 2008. Ésta se elevó a 7,9% en 2009.

Tales niveles de desempleo afectaron a la comunidad migrante ecuatoriana radicada en dichos países. Esto, por lo tanto, se reflejó en el nivel de remesas que percibiría el Ecuador desde esos países. La contracción de este flujo se evidencia desde finales de 2007 donde, tras haber alcanzado un máximo nivel histórico, se observan reducciones continuas en los montos recibidos.

Gráfico 1. Evolución de remesas totales recibidas²⁷



Fuente: Banco Central del Ecuador, Estadísticas de Balanza de Pagos trimestrales.

Exportaciones

Al analizar la evolución de las exportaciones mensuales en el país se distinguen cuatro momentos de diferente comportamiento: el primero, durante el año 2006, con un nivel

²⁴ Información obtenida del *Bureau of Labor Statistics*, disponible en el sitio web de la entidad: http://data.bls.gov/PDQ/servlet/SurveyOutputServlet?data_tool=latest_numbers&series_id=LNS1400000, consultada el 2 de enero de 2012.

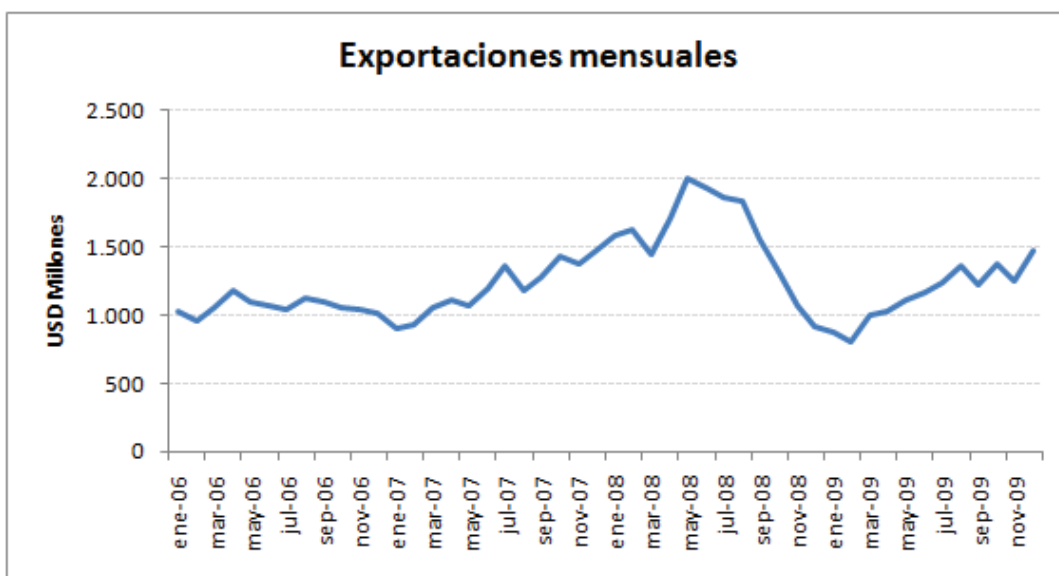
²⁵ *Instituto Nacional de Estadísticas*, disponible en internet en la dirección del instituto: http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=/t22/e308_mnu&file=inebase&N=&L=0, consultado el 2 de enero de 2012.

²⁶ Instituto Nacional Italiano de Estadísticas (Istat), <http://www.istat.it/english/> información obtenida el 3 de enero de 2012.

²⁷ Nótese que la escala del eje vertical permite evidenciar de mejor manera las fluctuaciones existentes durante el período de análisis.

cuasi-constante de exportaciones que incluso tiende a la baja hacia finales del año; el segundo, un crecimiento paulatino que tiene lugar entre 2007 y mediados de 2008; el tercero, una contracción acelerada de exportaciones totales (mediados a finales de 2008), explicada principalmente por la disminución de exportaciones petroleras (Véase Gráfico 5) y, finalmente, una recuperación paulatina del nivel exportaciones que tiene lugar durante 2009.

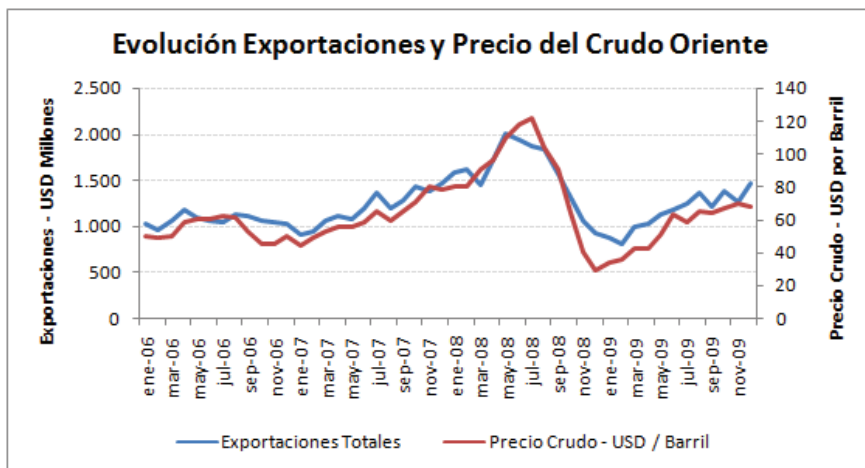
Gráfico 2. Evolución de exportaciones mensuales totales



Fuente: Banco Central del Ecuador, Base de Datos ECE (IEM)

Debido a la alta participación del sector petrolero dentro de la oferta exportable ecuatoriana, las fluctuaciones en el nivel exportaciones totales evidencian un ajuste con aquellas correspondientes al nivel de precios internacionales del petróleo. Por tratarse de productos mayoritariamente primarios, la oferta tiene un comportamiento inelástico ante variaciones de precios internacionales; esto, por lo tanto, permite tal ajuste mencionado entre ambas series.

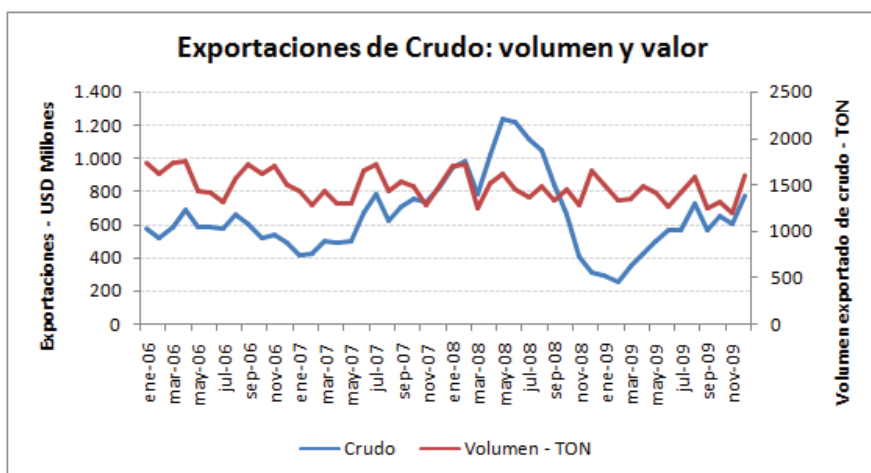
Gráfico 3. Evolución de exportaciones mensuales totales y de precio por barril de petróleo nacional (oriente)



Fuente: Banco Central del Ecuador; Administración de Información de Energía (EIA).

Dicha inelasticidad de la oferta con respecto a los precios internacionales se evidencia de mejor manera al comparar, por ejemplo, el nivel total de exportaciones petroleras mensuales en volumen y valor. Así, de manera general se observa que, si bien existen fluctuaciones en el nivel de exportación en volumen, su evolución no presenta un comportamiento que permita inferir que éste se determine por concepto de fluctuaciones de precios.

Gráfico 4. Exportaciones de crudo en volumen y valor



Fuente: Banco Central del Ecuador, Base de datos ECE.

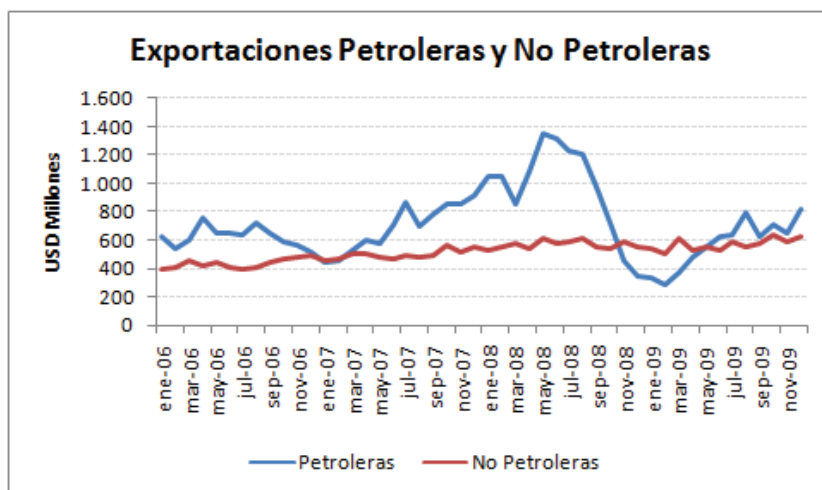
Esto, por su parte, permite comprender que el crecimiento sostenido de las exportaciones durante dos de los tres momentos analizados, así como la contracción de las mismas en el período intermedio (mediados hasta finales de 2008), se da netamente por un efecto precio; es decir, no ocurre como consecuencia de un incremento o disminución del volumen de exportaciones, sino, solo de su valor.

La excesiva dependencia de los ingresos por exportaciones respecto al nivel de precios internacionales, sitúa al país en una condición de vulnerabilidad especial ante éstos. La oferta exportable ecuatoriana, compuesta principalmente por productos primarios, expone a tales ingresos por exportaciones del país al deterioro de los términos de intercambio, y debilita la posición comercial nacional. Esto se profundiza si se considera la alta concentración de comercio en pocos productos exportables y mercados de destino. Los primeros, nuevamente, aumentan los riesgos de variación debido a las fluctuaciones de precios, en tanto que los segundos, conllevan a que la existencia de crisis en nuestros países socios, se transmita al país, principalmente, a través de los efectos en el sector comercial.

Por otra parte, en materia de concentración de productos de exportación, si bien la oferta exportable ecuatoriana ha ido incrementando su diversidad paulatinamente, ésta aún presenta una amplia concentración de exportaciones primarias: petróleo y derivados, banano, camarón, café, cacao, flores, entre otros.

Dentro de este conjunto ya concentrado de exportaciones, aquellas vinculadas al sector petrolero dominan estructuralmente a las exportaciones no petroleras –salvo en el período entre el último trimestre de 2008 y primero de 2009 debido a la crisis y los precios del crudo para ese lapso-. Este fenómeno permite recalcar la volatilidad de los ingresos generados por las exportaciones petroleras que, como se mencionó previamente, dependen de precios determinados exógenamente y no se ajustan, en volumen, ante éstos.

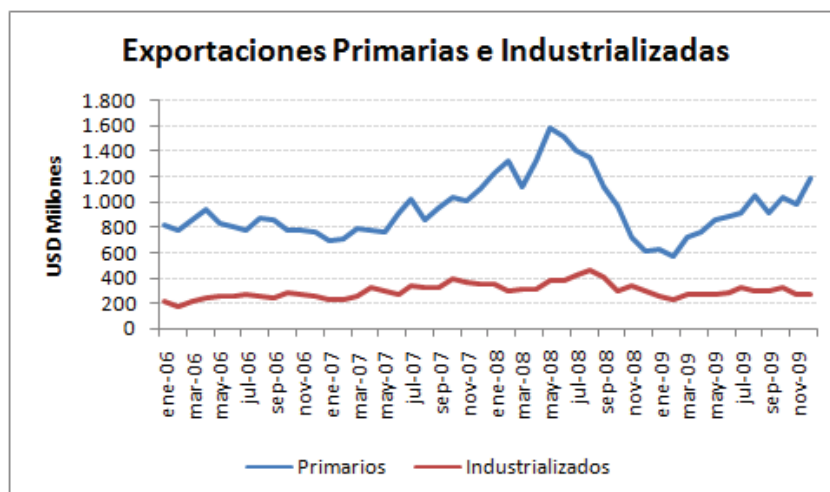
Gráfico 5. Exportaciones petroleras y no petroleras



Fuente: Banco Central del Ecuador, Información estadística mensual (IEM).

En líneas similares, de compararse las exportaciones primarias con las industrializadas, se evidencia una dominancia de las primeras sobre las segundas. De la misma manera, se observa que las exportaciones primarias se ajustan a la evolución de los precios internacionales del crudo; esto, debido a la alta participación de este producto dentro del conjunto de dichas exportaciones.

Gráfico 6. Exportaciones primarias vs. industrializadas



Fuente: Banco Central del Ecuador, Información estadística mensual (IEM).

El gráfico 6 permite también observar que la evolución de las exportaciones industrializadas no alcanza los niveles de flujos de divisas generados por las exportaciones primarias.

De manera similar, la tabla 1 exhibe las exportaciones por grupo de productos, en acumulados anuales. Se evidencia un crecimiento sostenido entre 2006 y 2008, seguido de una contracción significativa durante 2009. La contracción de las exportaciones totales entre 2008 y 2009 se explica, en su totalidad, por la caída de los precios internacionales del crudo y la resultante contracción de las exportaciones petroleras en ese período.

Por su parte, las exportaciones no petroleras permanecen cuasi-inalteradas respecto a 2008. Esto, pese a que existió una contracción de las exportaciones no tradicionales que se compensó, casi en su totalidad, por el incremento de las tradicionales. Así, en términos de concentraciones en productos, y por el mencionado efecto precio, se evidencia una reducción en la participación de las exportaciones petroleras en relación a las no petroleras. Sin embargo, pese a que existe dicha reducción, las primeras conservaron la mayor participación dentro del total de exportaciones.

Tabla 1. Exportaciones por grupo de productos: Acumulados anuales

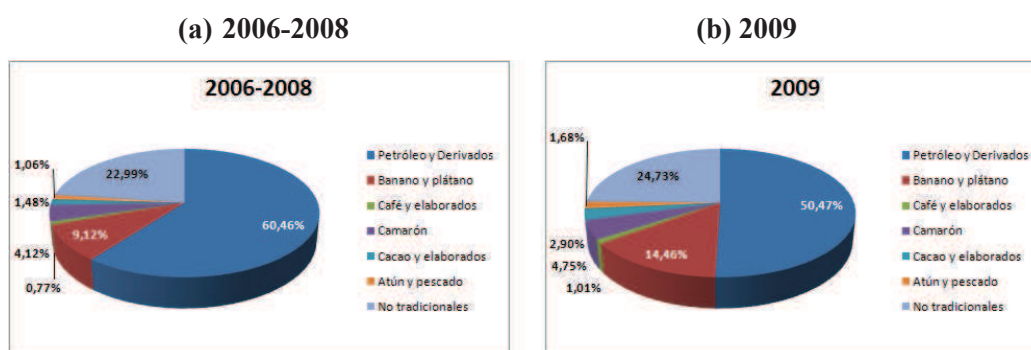
Producto - Grupo (USD Millones)	2006	2007	2008	2009
Petroleras	7.544,51	8.328,57	11.672,84	6.964,59
Derivados	610,50	900,21	1.104,52	680,50
Crudo	6.934,01	7.428,36	10.568,33	6.284,10
No Petroleras	5.183,73	5.992,75	6.837,76	6.834,41
Tradicionales	2.200,18	2.447,09	2.891,74	3.422,50
Banano y plátano	1.213,49	1.302,55	1.639,40	1.995,23
Café y elaborados	99,42	123,30	128,82	139,71
Camarón	588,16	612,89	674,89	655,23
Cacao y elaborados	171,09	239,36	262,18	400,57
Atún y pescado	128,02	169,00	186,45	231,76
No tradicionales	2.983,56	3.545,66	3.946,01	3.411,91
Total Exportaciones	12.728,24	14.321,32	18.510,60	13.799,01

Fuente: Banco Central del Ecuador, Información estadística mensual (IEM).

En la misma línea, al analizar la composición de las exportaciones en el período 2006-2008, las Exportaciones exhiben un porcentaje de participación de 60%. Éste, en 2009, se reduce a 10%. En contraste, las exportaciones tradicionales, en especial aquellas de

banano y plátano, incrementan su volumen promedio de ventas y, como resultado, su participación en la estructura. Se observa, sin embargo, que las exportaciones no tradicionales, donde se registran aquellas referentes a bienes que contienen mayores grados de industrialización, se reducen en monto, pero logran un incremento en participación dentro de la estructura de exportaciones totales.

Gráfico 7. Contraste de composición de las exportaciones por grupo de productos



Fuente: Banco Central del Ecuador, Información estadística mensual

La concentración de la oferta exportable trae consigo una serie de riesgos; entre ellos, destaca la posibilidad de que, ante caídas de los precios internacionales, se reduzcan significativamente las exportaciones totales. Este efecto negativo se agrava cuando dicha concentración tiene, como elementos dominantes, productos primarios.

En líneas similares, un riesgo estructural adicional que presentan las exportaciones nacionales hace referencia a la concentración de mercados de destino. La excesiva dependencia hacia la demanda de la oferta exportable ecuatoriana por parte de mercados como el estadounidense y el europeo implica que, ante potenciales medidas crisis de estos países, o incluso a restricciones comerciales que impongan frente a las exportaciones ecuatorianas, se afecte significativamente el flujo de ingreso de divisas por concepto de exportación.

Gráfico 8. Destino de exportaciones

(a) 2006-2008



(b) 2009



Fuente: Banco Central del Ecuador, Base de datos de comercio (ECE)

El gráfico 8 pone en evidencia la participación dominante de Estados Unidos como mercado de destino. Es importante señalar, sin embargo, la reducción que esta participación ha mostrado durante 2009. En líneas similares, China y la Comunidad Andina presentan una contracción respecto a la participación observada en el período de 2006-2009. Al contrario, la Unión Europea, Panamá²⁸, la ALADI (sin contar el comercio con aquellos países que son miembros de la CAN) y el resto del mundo, presentan incrementos en su participación.

En general, el sector exportador ecuatoriano muestra diversas falencias estructurales que incluyen la alta concentración de mercados de destino y productos ofertados; la incapacidad de afectar niveles de precios, y la escasa industrialización de dicha oferta. Elementos que, en suma, mantienen el riesgo latente de que, bajo distintas circunstancias, se reduzca el flujo de ingreso de divisas generado por el concepto del pago desde el exterior, a las exportaciones ecuatorianas²⁹.

²⁸ La información estadística publicada por el Banco Central del Ecuador, hace referencia a países de procedencia. Panamá, por su ubicación geográfica, presenta alta probabilidad de que se convierta en un país de procedencia para aquellos bienes que, para su importación, deban ser trasladados por el océano Atlántico. En adición a esto, es necesario aclarar que esto no convierte a Panamá en el país de “origen” de las mercancías que de ahí proceden.

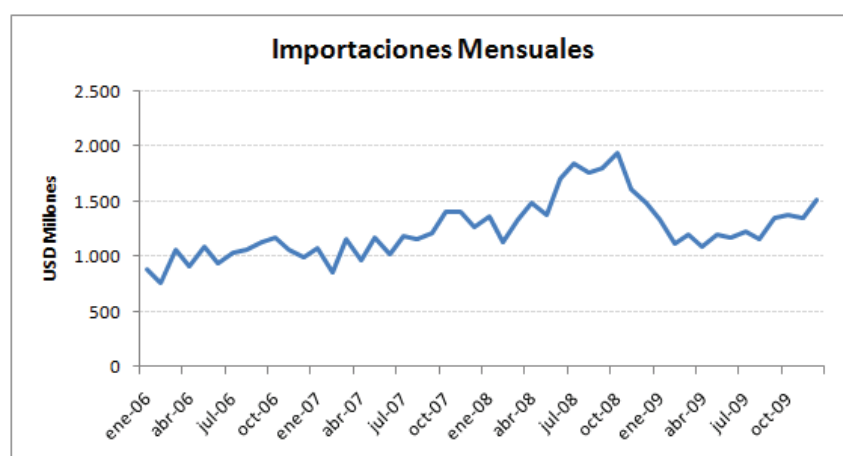
²⁹ Un riesgo adicional toma forma, si se asume que las divisas generadas por concepto de exportaciones permanecen en el extranjero para el pago directo de importaciones (para el caso de aquellas empresas que incurren en ambos flujos). El no-ingreso de estas divisas al sistema local restringiría significativamente la cantidad de circulante en el mercado interno.

Evolución de importaciones como principal salida de divisas en el período de análisis

La apertura de la economía ecuatoriana, en conjunto con la imposibilidad de alterar el tipo de cambio, permiten que el país se incline con facilidad a las importaciones ante impulsos como la devaluación de la moneda de países vecinos, o incluso como respuesta a un aumento de liquidez interna generada por un incremento de exportaciones y/o de remesas.

La evolución mensual de las importaciones desde 2006 hasta 2009 muestra, de manera similar a lo observado para las exportaciones, cuatro períodos claros. El primero de ellos abarca todo el año 2006, mostrando un nivel constante de importaciones, incluso con tendencia a decrecer al final del año. El segundo, marcado por un crecimiento constante de importaciones, inicia en enero de 2007 y se extiende hasta mediados de 2008. Dicho crecimiento se presenta sostenido por el mayor nivel de liquidez que generó en la economía el incremento de exportaciones para el mismo período. Le sigue un segmento que abarca el resto de 2008, con una caída acelerada de importaciones que, sin embargo, no llega a ser tan profunda como aquella de exportaciones. El cuarto período corresponde al año 2009, donde la aplicación de la salvaguardia por balanza de pagos y la salvaguardia cambiaria mantuvieron controlado el nivel de importaciones.

Gráfico 9. Evolución de importaciones mensuales totales

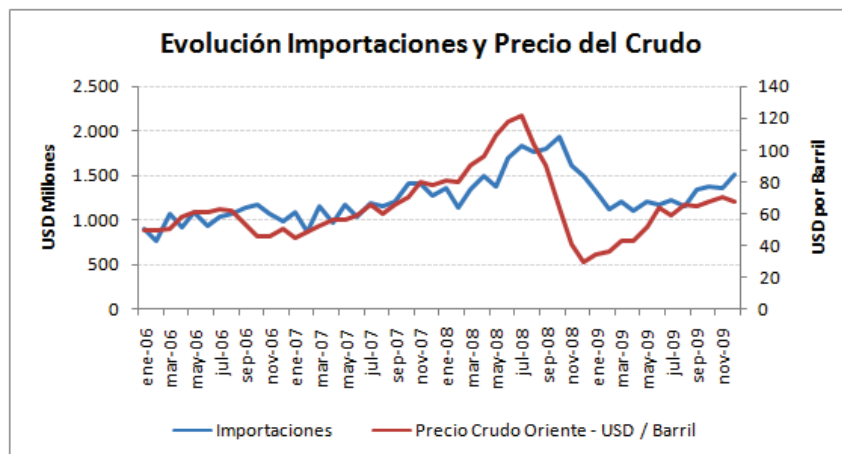


Fuente: Banco Central del Ecuador

Al sobreponer a esta serie aquella de los precios reportados del crudo de exportación nacional (Gráfico 10), se observa que existe una relación en la medida en que mayores precios, y por lo tanto mayores exportaciones, implican mayores importaciones; sin embargo, se observa también que ante la reducción del precio del petróleo, las importaciones no muestran una reacción inmediata, presentando rezagos de hasta dos meses en reducir su nivel. Pese a la existencia de contracción, ésta no se da en la misma proporción que las exportaciones, afectando el saldo de balanza comercial.

Tal comportamiento de las importaciones, conjugado con diversos elementos coyunturales adicionales, establecen las condiciones que justifican la implementación de la salvaguardia de balanza de pagos en enero de 2009, como una medida para contrarrestar y controlar la salida de divisas. Los valores históricos de importaciones alcanzados en 2008, dan cuenta de la elasticidad inmediata al alza de importaciones respecto a incrementos en el precio del crudo y, por lo tanto, a variaciones positivas de exportaciones petroleras. Este fenómeno, sin embargo, no se presenta con igual brevedad ni magnitud ante reducciones de dichos precios y de las exportaciones relacionadas a éstos (Gráfico 10).

Gráfico 10. Evolución de importaciones mensuales y de precio del crudo oriente



Fuente: Banco Central del Ecuador, Base de datos ECE; Administración de Información de Energía (EIA).

En términos de la composición y estructura del total de importaciones (Tabla 2 y Gráfico 11), se evidencia una dominancia de aquellas categorizadas bajo el CUODE de

materias primas, principalmente industriales. En un nivel menor, se encuentran las importaciones de bienes de consumo y de capital. Entre los bienes de consumo, aquellos clasificados como no duraderos muestran un flujo mayor que los duraderos, en tanto que en términos de bienes de capital, los industriales muestran una amplia diferencia respecto a los agrícolas.

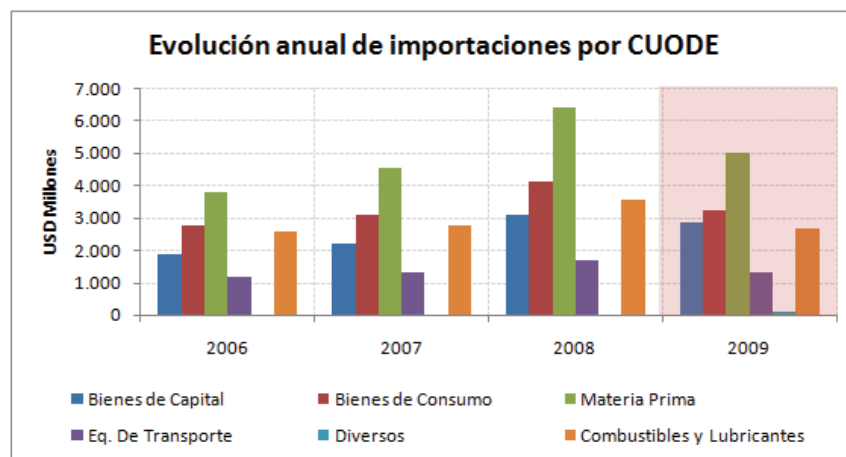
Por otra parte, al realizar una comparación interanual de importaciones, se observan los efectos de, entre otros elementos, la salvaguardia por balanza de pagos en la reducción de importaciones, especialmente de consumo, pasando de USD 4.114 Millones en 2008 a USD 3.240 Millones en 2009. En términos agregados, en 2008 se habría alcanzado un nivel de importaciones de USD 18.852 Millones, el mismo que, para 2009, habría disminuido a USD 15.090 Millones (Tabla 2); es decir, una contracción de USD 3.762 Millones, en tanto que, para el mismo período, las exportaciones habrían disminuido en aproximadamente USD 4.711 Millones (Tabla 1). Esto implica que, incluso con la salvaguardia por balanza de pagos vigente, la reducción de importaciones se dio, pero no en un grado que compensase la contracción de las exportaciones, generando con ello un diferencial en la salida neta de divisas con respecto a 2008, de aproximadamente USD 950 Millones. Finalmente, se evidencia (Gráfico 11) que, incluso bajo las condiciones restrictivas consecuentes de la aplicación de la salvaguardia por balanza de pagos, las importaciones no logran reducirse al nivel de 2007, siendo éstas USD 1.197 Millones inferiores a aquellas de 2009.

Tabla 2. Importaciones por CUODE: Acumulados anuales

Importaciones anuales por clasificación CUODE (USD Millones)				
CUODE	2006	2007	2008	2009
Bienes de Capital	1.857	2.195	3.084	2.836
Agrícolas	47	56	93	96
Industriales	1.811	2.139	2.991	2.740
Bienes de Consumo	2.764	3.099	4.114	3.240
Duradero	1.174	1.195	1.615	1.255
no Duradero	1.590	1.904	2.499	1.985
Combustibles y Lubricantes	2.546	2.770	3.562	2.642
Diversos	2	3	15	72
Eq. De Transporte	1.145	1.317	1.684	1.284
Materia Prima	3.800	4.510	6.393	5.016
Materiales de Construcción	378	419	522	547
Agrícolas	433	580	887	670
Industriales	2.989	3.510	4.984	3.798
Total importaciones	12.114	13.893	18.852	15.090

Fuente: Banco Central del Ecuador, Información estadística mensual

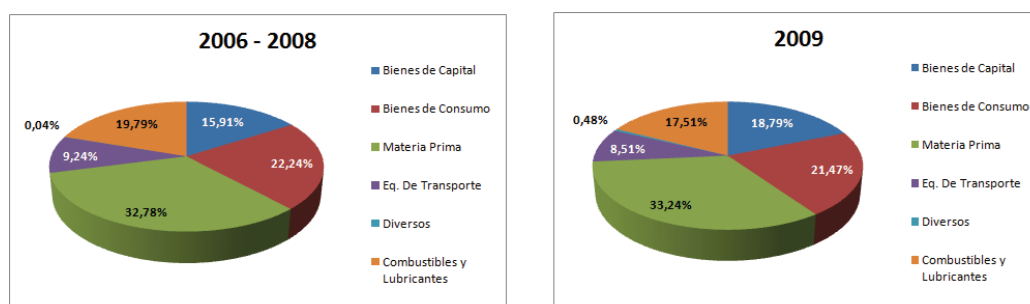
Gráfico 11. Importaciones anuales por CUODE: Evolución



Fuente: Banco Central del Ecuador, Base de datos ECE.

A diferencia de las exportaciones, las importaciones presentan una estructura relativamente invariable en términos de composición. Así, de acuerdo a las importaciones por CUODE, las materias primas se constituyen como el principal rubro de importación con una participación, entre 2006 y 2008, de 32,8% y, en 2009 de 33,4%. Los bienes de consumo se ubican en segunda posición, con participaciones de entre 21% y 22% para ambos espacios temporales (Gráfico 12).

Gráfico 12. Concentración de importaciones por clasificación CUODE – acumulados anuales

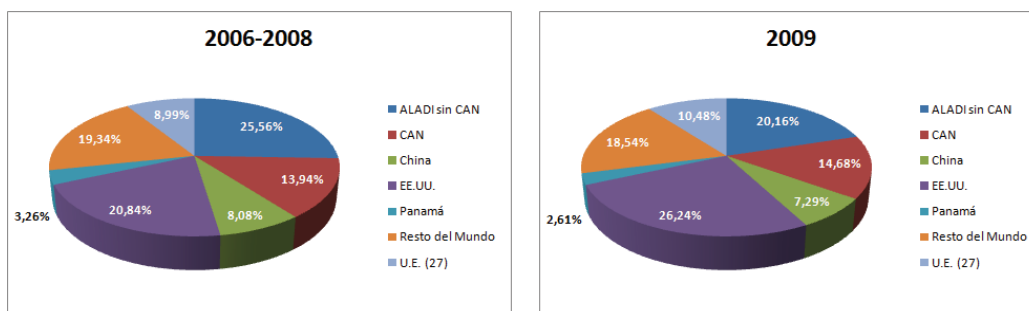


Fuente: Banco Central del Ecuador

Por otra parte, al igual que en las exportaciones, las importaciones presentan como principal país de procedencia a Estados Unidos, con una participación de 20,84% entre 2006 y 2008; y, ampliando su dominancia en 2009 al obtener una participación de 26%.

Por otro lado, los países de la ALADI, excluyendo aquellos de la CAN, se ubican como la segunda mayor procedencia en ambos períodos, mostrando sin embargo, una reducción de su participación hacia 2009, al pasar de 25,5% en 2006-2008 a 20% en 2009 (Gráfico 13).

Gráfico 13. Concentración de importaciones por país de procedencia

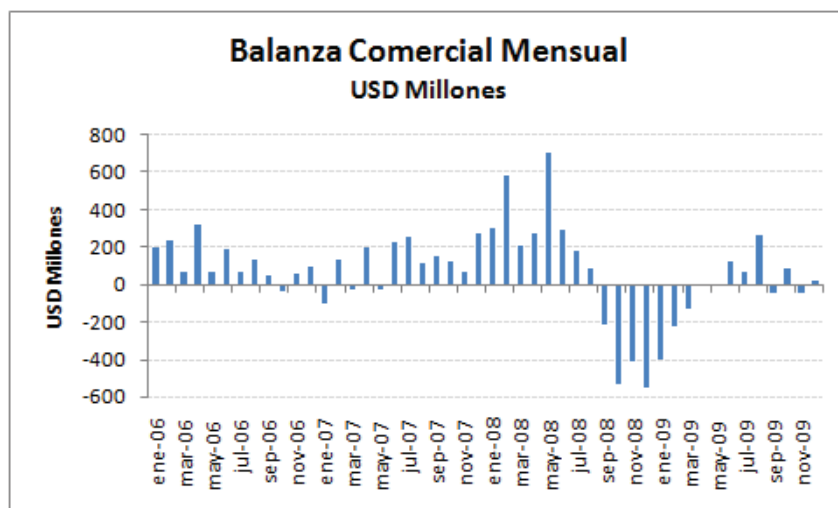


Fuente: Banco Central del Ecuador

Evolución de saldos de Balanza Comercial

En cuanto a la evolución de la balanza comercial, y como resultado de las fluctuaciones de las exportaciones e importaciones de bienes, se pueden observar tres etapas marcadas dentro de dicha evolución (Gráfico 14). La primera inicia en 2006 y termina a mediados de 2008. En ésta, la balanza total es constantemente positiva como resultado de que las crecientes importaciones podían ser respaldadas por las exportaciones en ascenso. La segunda etapa parte desde la segunda mitad de 2008 hasta el primer trimestre de 2009. En ella se evidencian los problemas ocasionados por la crisis, especialmente por la contracción de mercados para la venta de exportaciones ecuatorianas y la reducción del precio del petróleo, en conjunto con la reducción tardía y de menor medida que presentaron las importaciones, dando como saldo una balanza negativa. El tercer abarca los tres trimestres restantes de 2009. En ellos se observa que, gracias a la salvaguardia de balanza de pagos y a la recuperación de los precios del petróleo, se consigue generar una nueva balanza comercial positiva.

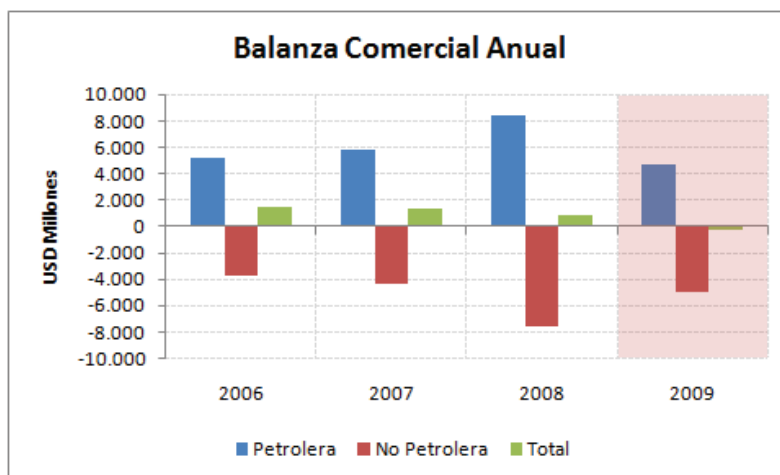
Gráfico 14. Evolución mensual de balanza comercial



Fuente: Banco Central del Ecuador, Base de datos ECE

Así, durante el período de análisis, a excepción de aquel de 2009, el saldo de balanza comercial anual se mantiene positivo para cada año. Esto, gracias a que las exportaciones, principalmente petroleras, permiten más-que-compensar las importaciones totales. Excluyendo la distorsión que genera el comercio de crudo y sus derivados, la balanza comercial no petrolera, que es estructuralmente deficitaria, alcanzó sus máximos saldos negativos durante 2008. En 2009 se evidenciaría una reducción del déficit; sin embargo, ésta fue menor que aquella del superávit en balanza petrolera. Como resultado, en 2009 existió un saldo negativo de balanza comercial de aproximadamente USD 300 Millones.

Gráfico 15. Balanza comercial anual

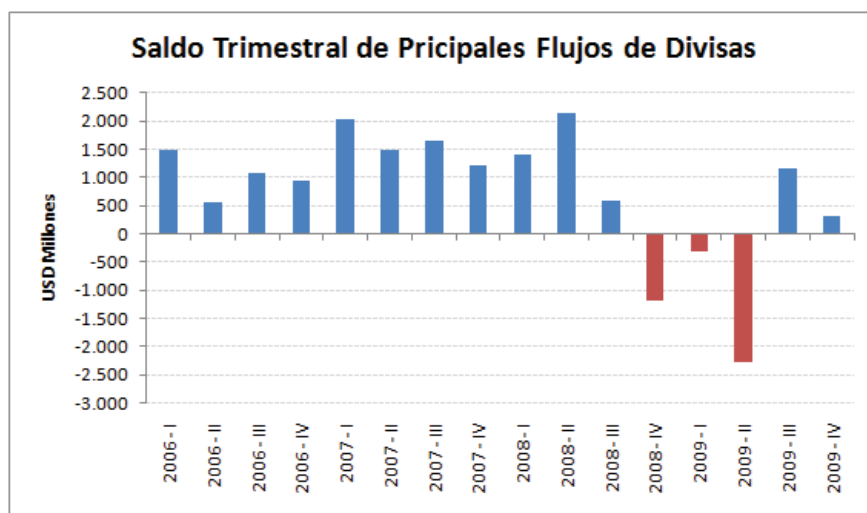


Fuente: Banco Central del Ecuador, IEM. Balanza calculada con datos FOB-FOB

Finalmente, la evolución de balanza comercial y de remesas resume los principales flujos de divisas que se registran bajo la cuenta corriente de la balanza de pagos. Éstos, al analizarse en conjunto con el financiamiento externo –plasmado en la cuenta de capitales de la balanza de pagos- permiten una visión más agregada del ingreso y egreso de divisas en el período analizado.

De esta manera, un análisis de la evolución trimestral de recepción de remesas y de balanza comercial; así como, de amortizaciones y desembolsos públicos y privados, ponen en evidencia la reducción, en primera instancia de los flujos de ingreso de divisas hacia el tercer trimestre de 2008; seguidos de una salida neta de divisas durante el último trimestre de ese año (USD 1.177 Millones). Explicándose ésta, principalmente por el saldo negativo de balanza comercial obtenido en dicho período. De manera similar, a principios de 2009 se observa una nueva salida neta de divisas por USD 315 Millones. Ésta se agudiza durante el segundo trimestre del mismo año, bordeando los USD 2.300 Millones. No obstante, dicha salida responde principalmente al proceso de recompra de deuda externa pública que tuvo lugar durante junio de 2009 y que, por lo tanto, implicó una salida neta de divisas por aproximadamente USD 2.900 Millones.

Gráfico 16. Flujos netos de divisas según balanza de pagos



Fuente: Banco Central del Ecuador, IEM.

En suma, la dependencia estructural –evidenciada desde la dolarización– hacia las divisas provenientes del exterior, en conjunto con las situaciones coyunturales que detonaron a finales de 2008, producto de la crisis financiera internacional –y que afectaron a los principales rubros que representan ingresos de divisas para el Ecuador–, pusieron al país en una situación que, de no ser corregida, habría desencadenado una crisis de balanza de pagos y, en consecuencia, una potencial crisis del esquema monetario vigente en el país.

Las respuestas de política, puntualmente la salvaguardia comercial, en conjunto con la recuperación de los precios del petróleo, permitirían evitar una situación de crisis de balanza de pagos. No obstante, dichas medidas habrían presentado efectos secundarios no cuantificados previamente; entre ellos, distorsiones en el mercado interno de importadores y desvío de comercio en términos de países de procedencia de dichas importaciones; es decir, cambios de proveedores. Esta investigación apunta a analizar estos efectos mencionados.

CAPÍTULO III MARCO METODOLÓGICO

La implementación de la salvaguardia por balanza de pagos tuvo como fin la reducción de la cantidad de divisas salientes -ocasionada por los pagos relacionados a las importaciones de bienes- y, por lo tanto, el objetivo de reducir las importaciones –en valor-. En esta línea, dicha reducción de importaciones y el impacto tributario fueron los elementos de control que, al interior del grupo técnico del COMEXI, se evaluaron periódicamente para ajustar la medida durante el año 2009. Si bien tal control responde a los objetivos de política planteados, los impactos de la salvaguardia en otros ámbitos necesitar ser cuantificados para, con ello, retroalimentar y depurar las futuras políticas comerciales en función de los efectos esperados y los objetivos propuestos.

La medida genera un cambio significativo en el entorno bajo el cual se desarrollan las actividades de importación de las distintas empresas. Las nuevas condiciones que se generan llevan, por un lado, a que existan importadores beneficiados y fortalezcan su posición de mercado y, por otro, a que cada empresa busque la mejor alternativa de origen³⁰ de sus importaciones, generando con ello una redistribución de las participaciones de distintos países, o bloques, como proveedores de bienes importados por el Ecuador.

Es así, que el presente capítulo procura establecer el marco metodológico con el cual se cuantificarán los impactos que la medida habría tenido en la concentración y participación que se presentan en ambos sectores; importadores y países de procedencia de las mercancías. De esta manera, el capítulo expone las principales herramientas analíticas empleadas en el estudio y evaluación de impactos en distribución resultantes de una política³¹, seguido de una definición de las variables que habrán de utilizarse para dicha estimación.

³⁰ La decisión sería tomada sobre el origen de sus importaciones; sin embargo, en función de la información con la que se cuenta de la Aduana, se asumirá el origen como la procedencia. En términos prácticos, y dado que se comparan dos periodos bajo los mismos supuestos, éste en particular no afectará el resultado procurado.

³¹ Si bien usualmente estas herramientas se utilizan mayoritariamente para evaluar impactos de políticas tributarias en la población, se escala su uso para la evaluación de impactos ocasionados por políticas comerciales o arancelarias, en dos grupos de análisis que no reflejan directamente la afectación en el bienestar de la población, pero de los cuales se pueden derivar futuras afectaciones a ésta, especialmente en el caso de que se observara que se fortalecen los oligopolios/monopolios internos.

Curva de Lorenz

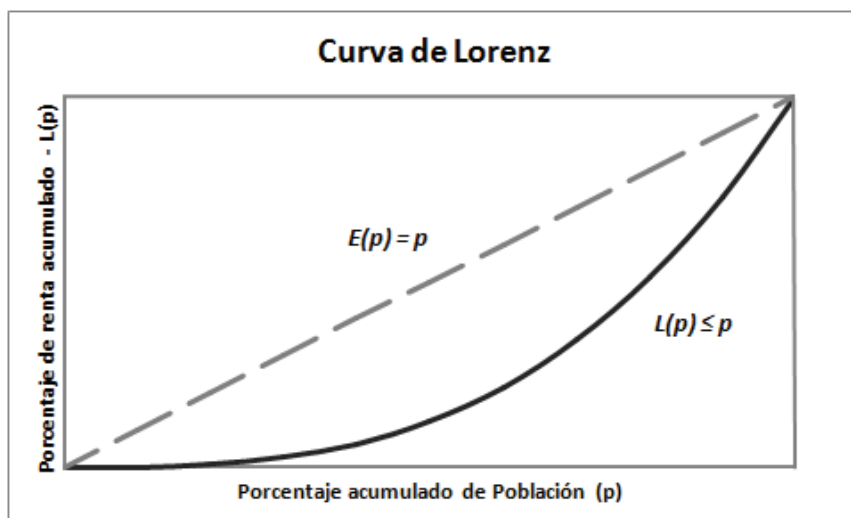
La Curva de Lorenz, desde su aparición en 1905, ha sido una de las herramientas más utilizadas en el análisis gráfico de la desigualdad, debido principalmente a su carácter intuitivo. Dicha curva surge como una alternativa a la representación de dispersión de una distribución de renta, presentando la relación existente entre las proporciones acumuladas de población y renta, en base a una ordenación no decreciente de la primera en términos de la segunda (Goerlich y Villar, 2009: 76).

Ambos vectores se normalizan, de manera tal que representan los porcentajes de población y renta acumulados. La primera de estas variables se ordena en el eje de las abscisas, en tanto que la segunda, en el eje vertical. Así, cada punto p del eje horizontal representa un porcentaje acumulado de la población y, a la vez, mostrará un nivel acumulado de renta $L(p)$ en el eje vertical. La unión de aquellos puntos formados por $L(p)$ se conoce como la curva de Lorenz, y representa la riqueza acumulada $L(p)$ por parte de la fracción más pobre p de la población (Blaug y Lloyd, 2010: 432).

Para proveer contraste, la curva de Lorenz se grafica junto con la de equidistribución $E(p)$, una curva de 45° donde $E(p)=p$, y que, por lo tanto, refleja una situación en la que cada individuo posee la misma cantidad de riqueza. Por otra parte, debido a su ordenamiento no decreciente en renta, la curva de Lorenz no podrá ser mayor que aquella de equidistribución; de hecho, deberá cumplir con las condiciones que definiría Kakwani en 1980; entre ellas, que $L(p) \leq p$, satisfaciendo esta condición con igualdad cuando p sea igual a cero o a uno. Por otra parte, y nuevamente debido a su ordenamiento no decreciente en renta, tanto $L(p)$ como su primera derivada respecto a p deberán ser mayores o iguales a cero, en tanto que su segunda derivada respecto a p deberá ser estrictamente mayor a cero (Blaug y Lloyd, 2010: 432).

La curva de Lorenz representa, por lo tanto, la desviación de la renta de cada persona respecto a la distribución que habría de existir bajo un criterio de igualdad. Captura entonces, en esencia, la desigualdad –en términos de distribución y concentración de renta- en una sociedad. Así, mientras más cerca se encuentra la curva de Lorenz de aquella de equidistribución, más equitativa será la distribución de renta; en tanto que, a mayor distancia entre curvas, mayor será la desigualdad existente en dicha sociedad (Blaug y Lloyd, 2010: 432-433).

Gráfico 17. Curva de Lorenz



Fuente: Goerlich y Villar (2009) Elaboración: Autor

Existen tres aproximaciones comunes para la medición de la desigualdad expresada mediante la curva de Lorenz. La primera, responde a cuantificar la longitud de la curva de Lorenz, de lo cual se desprende que, a mayor longitud, existe mayor desigualdad. En líneas similares, el segundo método requiere del cálculo de la mayor distancia vertical (A) existente entre $L(p)$ y $E(p)$. Como tal, la mayor distancia vertical entre las dos curvas se ubica en el punto en el que ambas presentan la misma pendiente; es decir, donde la curva de Lorenz hace tangencia con una paralela a la curva de equidistribución. Así, a mayor distancia, se presume mayor desigualdad³². Por otra parte, el tercer método más común de medición de desigualdad corresponde a la cuantificación del coeficiente de Gini (Goerlich y Villar, 2009: 82-84).

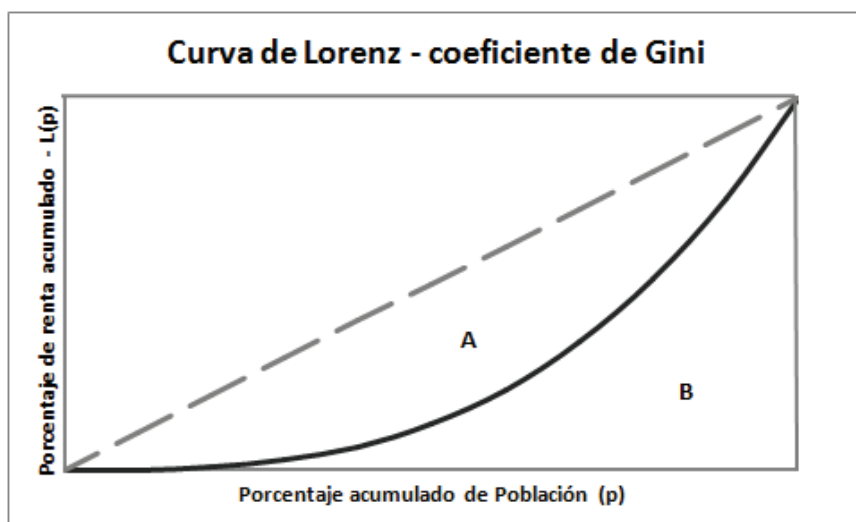
Coeficiente de Gini

Nombrado así por el trabajo que realizó Corrado Gini a principios del siglo XX, ha sido uno de los índices más empleados en la medición de desigualdad; entre otros motivos, por su facilidad de comprensión; ya que, tras comprender la intuición detrás de la curva de Lorenz, el índice de Gini se desprende por sí solo (Goerlich y Villar, 2009: 87). Existen múltiples maneras de calcular este coeficiente; gráficamente (Véase Gráfico 18)

³² Se analiza posteriormente, y con mayor detalle, la medición de desigualdad mediante los dos primeros métodos mencionados.

se lo obtiene al dividir la superficie que se encuentra entre la curva de Lorenz y la de equidistribución (A), por la superficie del triángulo conformado por esta última y el eje horizontal ($A+B$).

Gráfico 18. Curva de Lorenz – coeficiente de Gini



Fuente: Goerlich y Villar (2009) Elaboración: Autor

Definiendo,

$$(1) \quad G = \frac{A}{A+B}$$

En vista de que $A+B$ corresponde a la mitad del área de un cuadrilátero con aristas normalizadas (iguales a 1), $A+B$, como tal, será igual a $\frac{1}{2}$; por lo tanto, se puede reescribir (1) como:

$$(2) \quad G = 2A$$

Esta aproximación, sin embargo, se debe replantear para el cálculo con dominio discreto. En esa línea, el coeficiente de Gini puede obtenerse calculado como la “distancia respecto a la media”, según lo recoge Ivica Urban (2009b: 4):

$$(3) \quad G_y = \frac{2}{s^2 \bar{y}} \sum_{i=1}^n \left(s - i + \frac{1}{2} \right) (\bar{y} - y_i^y)$$

Siendo:

- s el ranking más alto dentro del vector
- \bar{y} el ingreso o renta media de la población
- i la posición de un individuo dentro del ranking ($i = 1, \dots, s$)
- y_i^y ingreso del individuo rankeado i , dentro de una población ordenada por y

En líneas similares, entre las alternativas adicionales para el cálculo de este índice, se encuentra la aproximación de “distancia entre unidades”, también recogida por Urban (2009b: 5):

$$(4) \quad G_y = \frac{1}{2s^2\bar{y}} \sum_{i=1}^s \sum_{j=1}^s |y_i - y_j|$$

En vista de que las diferencias entre unidades $(y_i - y_j)$ puede ser tanto positivo como negativo, para el cálculo de distancias –que son no-negativas- entre unidades se requiere el uso de valores absolutos, como en (4). Sin embargo, $|y_i - y_j|$ puede no ser necesario si es que el vector y presenta un orden ascendente, de tal manera que y_i sea siempre mayor o igual a y_j . Así, se puede reescribir (4) como:

$$(5) \quad G_y = \frac{1}{s^2\bar{y}} \sum_{i=1}^s \sum_{j=1}^i (y_i^y - y_j^y)$$

Donde y_m^y hace referencia a la ubicación m dentro del vector y ordenado de manera ascendente en función de sí mismo. Ésta, sin embargo, una vez que se considera su desarrollo matricial (Véase Tabla 3), puede ser reescrita en una versión aún más compacta (6).

Tabla 3. Desarrollo matricial de fórmula para calcular Gini

y_2^y	$y_2^y - y_1^y$							
(...)	(...)							
y_p^y	$y_p^y - y_1^y$	$y_p^y - y_2^y$	(...)	$y_p^y - y_{p-1}^y$				
(...)	(...)	(...)	(...)	(...)				
y_{s-1}^y	$y_{s-1}^y - y_1^y$	$y_{s-1}^y - y_2^y$	(...)	$y_{s-1}^y - y_{p-1}^y$	(...)	$y_{s-1}^y - y_{s-2}^y$		
y_s^y	$y_s^y - y_1^y$	$y_s^y - y_2^y$	(...)	$y_s^y - y_{p-1}^y$	(...)	$y_s^y - y_{s-2}^y$	(...)	$y_s^y - y_{s-1}^y$
	y_1^y	y_2^y	(...)	y_{p-1}^y	(...)	y_{s-2}^y	(...)	y_{s-1}^y

Fuente: Ivica Urban (2009b) **Elaboración:** Autor

Por lo tanto, se resume como:

$$(6) \quad G_y = \frac{1}{s^2\bar{y}} \sum_{i=2}^s \left(\sum_{j=1}^{i-1} (y_i^y - y_j^y) \right)$$

Por otra parte, la aproximación de cálculo empleada en esta investigación corresponde a aquella originalmente planteada. Ésta se calcula como la doble suma de la media de las distancias entre la curva de Lorenz y la de equidistribución³³.

³³ La demostración del proceso para obtener esta fórmula se encuentra detallada en Urban (2009b: 7), bajo el numeral de fórmula 14; sin embargo, nótese que aquella detallada en dicho documento de trabajo

Formalmente:

$$(7) \quad G_y = \frac{2}{s} \sum_{i=1}^s \left(\frac{1}{s\bar{y}} \bar{y}^i - \frac{1}{s\bar{y}} \sum_{j=1}^i y_j^y \right)$$

Por último, nótese que el subíndice “y” en (3), (4), (5), (6) y (7), hace referencia a la variable con respecto a la cual se ordena el vector de análisis; así, G_y implica que se obtendrá el Gini correspondiente a la curva de Lorenz resultante de un ordenamiento en función de ingresos (y) o renta.

Análisis comparativo

Los elementos presentados son comúnmente empleados para analizar la desigualdad en la distribución de una variable –hasta ahora se ha hablado únicamente de renta o ingreso- de manera aislada o comparativa. Así, estos pueden utilizarse de tal manera que faculten el contraste de las condiciones de desigualdad de dos poblaciones o, de una misma, en dos momentos diferentes de tiempo. En consecuencia, al contar con los vectores de ingresos o renta de dos poblaciones, o de la misma en dos momentos distintos, existen dos variables en base a los cuales se pueden ordenar el resto de vectores. Así, se parte del análisis sobre la posibilidad de que cada población o momento tenga un ordenamiento de su población de acuerdo a su propio vector de ingresos.

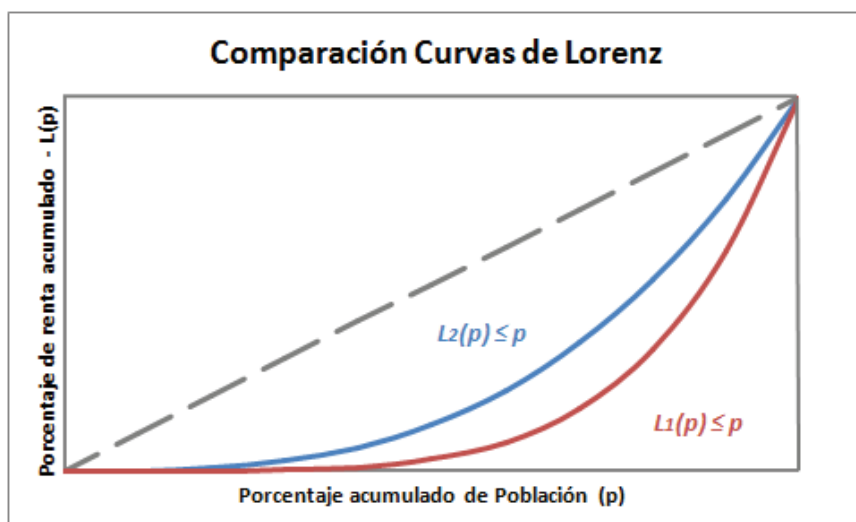
En primera instancia, una aproximación gráfica es posible. Para esto, es necesario conjugar en un mismo plano las curvas de Lorenz a contrastarse. Ambas deberán representar el porcentaje acumulado de riqueza en función de la población de cada una. Población que tendrá que estar ordenada, como se mencionaba antes, en función de su vector de orden, en este caso ingresos o renta. De cumplirse con esto, se satisfarán las condiciones de concavidad y no-decrecimiento mencionadas previamente.

Bajo el principio de que, a mayor proximidad a la curva de equidistribución, menor desigualdad, se dice que una curva de Lorenz domina a otra si, todos los puntos de la primera se encuentran al menos tan cerca de la curva de equidistribución que ésta de aquellos puntos de la segunda. En ocasiones este análisis permite una determinación directa de la situación bajo la cual existe menor desigualdad (Véase Gráfico 19); no

no incluye el primer operador de adición. No obstante, de las fórmulas subsiguientes, así como de aquellas previas a la consecución de ésta, se sobreentiende que es necesario incorporar tal operador.

obstante, existirán otras circunstancias bajo las cuales el análisis gráfico no será suficiente (Véase Gráfico 20).

Gráfico 19. Curvas de Lorenz - Dominancia

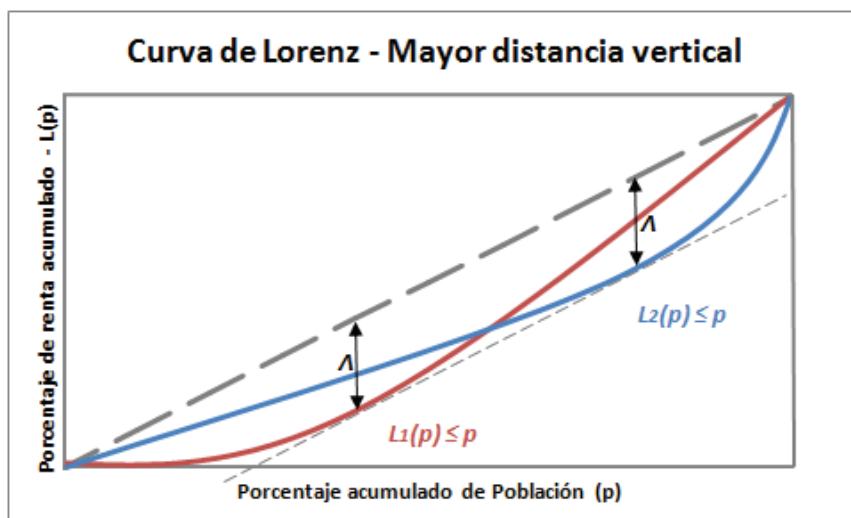


Fuente: Goerlich y Villar (2009) Elaboración: Autor

El Gráfico 19 presenta una situación bajo la cual se puede establecer con seguridad que $L_2(p)$ domina a $L_1(p)$, implicando con esto que la población o momento al que la curva $L_2(p)$ representa, tiene una distribución menos desigual que la de $L_1(p)$. Esta conclusión sería la misma si se calculara la mayor distancia vertical de cada curva de Lorenz con respecto a la de equidistribución, en la medida en que $L_2(p)$ evidenciaría una menor distancia vertical respecto a $L_1(p)$ y, por lo tanto, menor desigualdad. De manera similar si se calcula el Gini para cada curva y se contrastan los resultados.

Sin embargo, existen situaciones para las cuales la aproximación gráfica, así como la de distancias verticales mayores (A), no siempre permiten distinguir qué curva representa a una situación de menor o mayor desigualdad. El gráfico 20, por ejemplo, refleja una comparación en la que ninguna de estas aproximaciones permite establecer si una curva domina a otra. Nótese que en este caso particular, ambas distancias verticales mayores son iguales entre sí, lo que restringe la posibilidad de que ésta aproximación determine las diferencias en desigualdad de una u otra distribución.

Gráfico 20. Comparación de Curvas de Lorenz



Fuente: Goerlich y Villar (2009) Elaboración: Autor

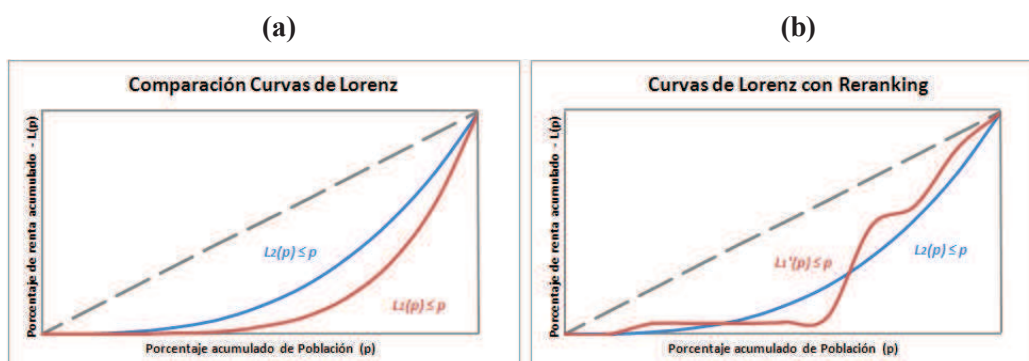
Por otra parte, y en especial cuando se analiza la distribución de renta en dos momentos distintos para una misma población, pueden existir cambios en dicha distribución que correspondan a transferencias existentes entre individuos de la población. Así, una porción de renta de un individuo puede llevar a que uno o varios vean un incremento en sus respectivas rentas. Estas transferencias pueden también traducirse en un reordenamiento al interior de la población; es decir, que el ranking por ingresos o renta cambie de tal manera que se reacomoden las posiciones que tenían los individuos previamente.

Éste tipo de efectos, sin embargo, no se pueden apreciar mediante la curva de Lorenz, en la medida en que ésta se construye sobre un ranking en función de ingresos o rentas de la población en un momento determinado; sin embargo, se pueden construir curvas que emulen la relación que plantea la de Lorenz, tomando como referencia el ranking que presentaron los individuos en un período y el ingreso o renta que mostraron en otro, o viceversa. Estas curvas de concentración son de gran utilidad al momento de determinar cómo afectó a nivel individual una determinada política, por ejemplo.

De esta manera, contrastar el uso de curvas de Lorenz con aquellas de concentración permite evidenciar de mejor manera los cambios internos de la distribución de renta y, por lo tanto, comprender en un sentido más amplio los efectos generados por la política o medida que llevó de una distribución a otra. Finalmente, así

como el índice de Gini se desprende de la curva de Lorenz, curvas similares que se diferencien por cambiar la variable de orden permitirán encontrar índices adicionales que son de utilidad al momento de estimar los efectos de reordenamiento (reranking) de la población en términos del nuevo vector de renta.

Gráfico 21. Comparación de Curvas de Lorenz con y sin Reranking



Fuente: Goerlich y Villar (2009) **Elaboración:** Autor

El Gráfico 21 presenta, como ejemplo, dos cuadros comparativos en los que se cambia la variable de ordenamiento. Así, en (a), se ordenan ambas curvas en función de sus propias variables de ingresos, en tanto que en (b), la curva $L_1'(p)$ se ordena en función del ranking que sus individuos habrían tenido en el $L_2(p)$. Se evidencian múltiples intersecciones entre ambas curvas. En este sentido, para los puntos en los que la nueva curva se ubica por encima de la anterior, se representa una mayor acumulación de riqueza para estos individuos; el efecto contrario ocurre cuando la nueva curva se ubica por debajo de la de Lorenz calculada en base a su propio vector de renta.

Índices complementarios

El estado, a través de medidas especialmente fiscales y tributarias, tiene la responsabilidad de velar por una distribución equitativa de la renta. En sociedades donde un porcentaje bajo de la población concentra la amplia mayoría de la riqueza, un efecto redistributivo en pos de transferir parte de esa riqueza a la población más pobre, es deseado. En esta línea, existen varios los mecanismos de evaluación de medidas fiscales o tributarias, así como también existen diferentes enfoques bajo los cuales se pueden llevar a cabo dichas evaluaciones.

En términos de análisis de transición de una distribución de ingreso o renta pre-intervención a uno post-intervención, existen seis alternativas de evaluación³⁴ (Urban, 2009b: 9-10), siendo éstas:

- a) $X_i^x \rightarrow N_i^x$
- b) $X_i^n \rightarrow N_i^n$
- c) $X_i^x \rightarrow N_i^n$
- d) $X_i^n \rightarrow N_i^x$
- e) $N_i^n \rightarrow N_i^x$
- f) $X_i^x \rightarrow X_i^n$

Donde los súper-índices hacen referencia al vector de renta respecto al cual se está realizando el ordenamiento. En esta línea, X_i^x , por ejemplo, hace referencia al vector de ingreso pre-intervención, “X”, ordenado de manera ascendente en función de sí mismo, en tanto que N_i^x representa al vector de ingresos post-intervención “N”, ordenado en función de la distribución del ingreso de la población en el período “X”. El subíndice “i” implica que se comparan los individuos renqueados en el mismo escalón para cualquiera de las escalas de análisis. Para efectos de esta investigación, las aproximaciones a ser utilizadas serán las correspondientes a los literales b) y c).

En el mismo sentido, salvo la diferencia en notación –debido a que el período que marca el ordenamiento se muestra como subíndice en esta ocasión-, se entienden los índices G_X y G_N , como los coeficientes de Gini calculados para la misma población en función de la distribución de ingreso pre-intervención (G_X), y en base al ordenamiento de ingresos luego de la medida (G_N).

En adición a esto, y de manera similar a lo que se calculó en (7), se puede obtener un coeficiente de concentración derivado en base al ordenamiento de una distribución de renta distinta a la de la población o del momento analizado mediante el coeficiente de Gini recogido en (7):

$$(8) \quad D_y^z = \frac{2}{s} \sum_{i=1}^s \left(\frac{1}{s\bar{y}} \bar{y}_i - \frac{1}{s\bar{y}} \sum_{j=1}^i y_j^z \right)$$

Nótese que el vector y se encuentra ordenado en función de z , que lógicamente corresponde a un vector distinto de y , con su ordenamiento propio y que, para efectos

³⁴ Se puede observar que las primeras cuatro transiciones corresponden a análisis pre-intervención a post-intervención o viceversa, en tanto que los dos últimos, emplean aproximaciones pre a pre-intervención o post a post-intervención.

prácticos, podrá ser la distribución de renta pre-intervención o post-intervención, dependiendo de lo que, para el caso, fuese y . Así, en función de las curvas de Lorenz y de concentración para los distintos momentos (pre y post-intervención), diversos autores han propuesto el uso de índices que permitan la representación del reordenamiento (re-ranking) y del potencial efecto redistributivo resultante de una política fiscal o tributaria.

De esta manera, una primera aproximación a la evaluación de impacto de una política en la distribución de renta se da mediante el cálculo del efecto redistributivo (RE), el mismo que se compone por la diferencia de los coeficientes de Gini pre y post-intervención (Urban, 2009a: 3). Éste índice, por lo tanto, corresponde a una transición del tipo $X_i^x \rightarrow N_i^n$:

$$(9) \quad RE = G_X - G_N$$

Siendo ambos coeficientes de Gini positivos, RE está acotado de tal manera que, de no existir cambios en la distribución, RE sería igual a cero, en tanto que de existir una corrección completa de la desigualdad, RE sería igual a G_X . Por lo tanto, mientras RE se acerca más a G_X , mayor será el efecto positivo en redistribución resultante de la medida fiscal o tributaria aplicada.

Si bien el efecto redistributivo permite tener una apreciación general del impacto de una política, su cálculo no contempla potenciales cambios en la distribución de renta; es decir, en caso de que no cambie la forma de la curva de Lorenz en el segundo momento de análisis, pero que existan transferencias internas que hagan que los individuos cambien de ranking entre sí, RE únicamente permitiría observar que la distribución se mantiene inalterada en lo agregado; no obstante, no brinda información acerca del reordenamiento o de las transferencias que hayan tenido lugar.

El reordenamiento aparece en la escena gracias a Atkinson (1980) y Plotnick (1981), quienes se percataron que una política fiscal no solo afectaba la distribución de renta; sino, permitía también que haya reubicaciones en términos de la acumulación individual de ésta. Así, el índice de re-ranking de Atkinson-Plotnick (R^{AP}) mide la magnitud de reordenamiento ocasionada por el proceso fiscal implementado. El índice se obtiene por medio de la diferencia de el coeficiente de Gini y de concentración post-intervención (Urban, 2009a: 2, y 2009b: 33):

$$(10) \quad R^{AP} = G_N - D_N^X$$

Si bien el índice de re-ranking de Atkinson-Plotnick es el complemento perfecto para el índice de efecto redistributivo (Urban, 2009b: 33), éste a su vez puede ser complementado con un índice que valore negativamente el re-ranking³⁵. En este sentido, el índice de efecto vertical de Lerman-Yitzhaki (V^{LY}) provee un contraste adecuado, en la medida en que dicho índice valora positivamente el acortar las brechas, pero negativamente que se altere el orden pre-intervención y por lo tanto, es mayor en tanto sea mayor la distancia recortada y menor el re-ranking (Urban, 2009b: 33-34).

$$(11) \quad V^{LY} = D_X^N - G_N$$

De esta manera, el análisis cuenta con una aproximación que permite cuantificar el efecto redistributivo (RE), y el re-ranking, tanto por el índice de Atkinson-Plotnick, como por el de Lerman-Yitzhaki. Estos, sin embargo, habrán de ser normalizados en función de G_X , en el primer caso, y G_N en los dos últimos, con el fin de generar con la normalización las facilidades para comparar los resultados obtenidos. Finalmente, en función de los tres índices a ser empleados (RE , R^{AP} y V^{LY}), se entiende que:

- a) RE es mayor en tanto mayor sea el proceso redistributivo que acerque la curva de Lorenz a cero y, tendiente a cero, en tanto no existan cambios en redistribución.
- b) R^{AP} recoge el efecto de re-ranking como resultado de una intervención de política. Éste será cercano a cero en tanto no exista reordenamiento, y mayor a cero cuando lo haya.
- c) V^{LY} muestra una combinación de efectos, al variar en función del efecto redistributivo, la progresividad del sistema y el reordenamiento (Urban, 2009b: 27). De esta manera, su lectura debe estar acompañada de una interpretación de los índices previos. Así, incrementos en V^{LY} representan un efecto redistributivo positivo, o un mejoramiento en la progresividad del sistema, o un bajo grado de reordenamiento, o todas a la vez. Al contrario, un valor negativo da cuenta de un efecto redistributivo negativo y de la existencia reordenamiento, siempre y cuando RE y R^{AP} así lo confirmen.

³⁵ Urban (2009a: 8) señala que se asume como elección natural el ordenamiento pre-intervención; sin embargo, habrá ocasiones en las que el reordenamiento sea un efecto deseado. Es en este sentido que se presenta un índice que mide el re-ranking y otro que lo castiga, con el fin de que, en función de los objetivos de política puntuales que se planteen, se defina si se pretende o no, alterar el ordenamiento existente previo a la implementación de cualquier política.

CAPÍTULO IV RESULTADOS

Implementada en enero de 2009, la salvaguardia por balanza de pagos apunta a frenar la salida de divisas generada por el pago de importaciones que, apoyadas principalmente por la liquidez adicional que generaron los altos ingresos por exportaciones de petróleo, habrían alcanzado niveles históricos y, tras el desplome de los precios del crudo, no habrían mostrado un ajuste consistente.

Si bien su aplicación termina hacia mediados de 2010, el análisis actual se realiza únicamente comparando 2009 respecto a 2008. Así, en 2009 la salvaguardia se divide en dos momentos y se analiza como tal. Cada momento corresponde a un semestre del año y coincide con la migración de cupos y cuotas a aranceles, como lo habría sugerido la OMC al entonces COMEXI. Parte de los productos previamente limitados con cupos pasan a ser gravados con aranceles ad-valorem y específicos, el resto se mantiene con cuotas de 65% o 70% de los niveles importados en años anteriores.

Para el análisis de resultados se trabaja con información estadística de Aduana que, debido a las particularidades del comercio petrolero, no contabiliza parte de las importaciones de derivados realizadas por EP Petroecuador a través de la península de Santa Elena y, por lo tanto, no se ajusta a los datos oficiales de comercio que publica el Banco Central, entidad que se insume tanto de información de la Aduana como de EP Petroecuador para la cuantificación del comercio.

En función de los momentos señalados en 2009, se realizan cálculos semestrales y su variación inter-anales; es decir, se contrasta el comercio del primer semestre de 2009 con aquel de 2008. Para la presentación de resultados se consolidan aquellos correspondientes a cada año para obtener un dato comparativo conjunto. De manera similar para el segundo semestre de cada año. Como vectores de eje y comparación se utilizan la clasificación CUODE y la medida aplicada en 2009 por clasificación. De esta manera, las importaciones de 2008 se clasifican como si la salvaguardia hubiese sido implementada en ese año. Así se facilita la comparación interanual del efecto restrictivo.

Si bien la contracción de las importaciones se explica por diversos factores, entre los que destacan la aplicación de la salvaguardia por balanza de pagos y los efectos de la crisis financiera internacional, se asume que los efectos de la crisis, así como cualquier

otro impacto ajeno a la salvaguardia, se presentan de manera transversal y, por lo tanto, contribuyen en la reducción de importaciones pero no alteran la distribución interna que se pretende medir. La Tabla 4 (a) evidencia la contracción anual del nivel de importaciones existente tanto para el conjunto de subpartidas que no fueron producto de ninguna restricción, como para aquellas afectadas por la salvaguardia. Así, se observa que incluso la importación de aquellas partidas no consideradas en la salvaguardia se redujo en 16,5% en valor; sin embargo, aquellas a las que se les aplicó alguna medida restrictiva se redujeron en cerca de 42%.

Tabla 4. Comparación de flujos comercio por aplicación de salvaguardia

(a)

Salvaguardia	USD Millones		Variación %	Variación USD Millones
	2008	2009		
Con restricción	4.492,04	2.595,67	-42,2%	-1.896,37
Sin restricción	13.536,16	11.300,39	-16,5%	-2.235,77
Total	18.028,19	13.896,05	-22,9%	-4.132,14

(b)

Medida aplicada en 2009 Primer Semestre de cada año	Variación Porcentual		Variación Absoluta	
	Toneladas	CIF (%)	Toneladas	CIF - USD Millones
30% Recargo arancelario	-35,5%	-32,7%	-11.510,02	-55,31
35% Recargo arancelario	-36,6%	-58,4%	-9.930,98	-120,46
Arancel Específico 10 US\$ por par	-82,7%	-69,9%	-7.924,21	-41,30
Arancel específico de 10 centavos de US\$ por kg neto	-44,0%	-39,4%	-35.016,94	-10,30
Arancel específico de US\$ 12 por kg neto	-81,6%	-65,0%	-7.229,47	-54,90
Cupo de 65% de CIF	-12,6%	-5,0%	-6.772,61	-20,19
Cupo del 70% de CIF	-24,7%	-31,2%	-61.737,28	-283,94
NO APLICA	1,2%	-4,3%	51.635,01	-245,63
Total general	-1,9%	-11,0%	-88.486,49	-832,03

(c)

Medida aplicada en 2009 Segundo Semestre de cada año	Variación Porcentual		Variación absoluta	
	Toneladas	CIF (%)	Toneladas	CIF - USD Millones
12% Recargo arancelario	23,9%	9,6%	29.868,61	57,45
3% Recargo arancelario	31,0%	27,5%	6.182,62	46,37
30% Recargo arancelario	-50,1%	-53,6%	-24.746,63	-140,94
35% Recargo arancelario	-49,9%	-56,4%	-18.058,97	-170,10
Arancel Específico 10 US\$ por par	-88,5%	-70,1%	-12.421,37	-66,10
Arancel específico de 10 centavos de US\$ por kg neto	-61,7%	-62,8%	-66.751,90	-23,83
Arancel específico de 80 centavos de US\$ por kg neto	64,5%	57,2%	6.199,46	21,14
Arancel específico de US\$ 12 por kg neto	-92,1%	-69,3%	-13.865,11	-90,88
Cupo de 65% de CIF	-100,0%	-100,0%	-42.278,56	-318,15
Cupo del 70% de CIF	-91,6%	-91,7%	-165.580,29	-624,94
NO APLICA	-11,3%	-25,5%	-572.268,44	-1.990,14
Total general	-15,5%	-31,6%	-873.720,58	-3.300,11

Fuente: Servicio Nacional de Aduana

De manera similar, las Tablas 4 (b) y (c) presentan las comparaciones semestrales interanuales, mostrando variaciones absolutas y relativas, en volumen y valor, por tipo de medida aplicada como parte de la salvaguardia.

En general, este capítulo presenta una mayor desagregación de dicha información, al diferenciar el efecto que cada medida aplicada tuvo sobre cada categoría de la clasificación CUODE³⁶. En vista de que se consideraron las comparaciones semestrales interanuales, existen medidas que permanecieron durante ambos semestres, por lo que presentan dos cálculos para cada indicador. Para estos casos se presenta el valor promedio de 2009, para comparar con el promedio del año 2008. En el resto de casos, para proveer de un marco comparativo, se divide cada indicador de redistribución o re-ranking, sobre el coeficiente de Gini del año correspondiente. Finalmente, como una última columna se presenta la reducción porcentual de importaciones por motivo de cada medida aplicada.

Por otra parte, los indicadores analizados previamente y que han sido empleados en este capítulo, no están enfocados en el nivel de renta o ingresos de las empresas, así como tampoco en el PIB de los países de origen. Tales indicadores han sido calculados en base al nivel de importaciones de las empresas y, desde los países socios. Esto es, en lugar de considerar las ventas, ingresos o renta como variable objetivo, se ha optado por emplear una variable que tenga consecuencias sobre estas otras pero que, sin embargo, esté más cerca de catalogarse como “oportunidad” para conseguir aquellas otras. En otras palabras, se asumen las importaciones como la oportunidad de generar una ganancia adicional por parte de quienes incurren en ellas o, de quienes nos exportan (países). Al asumir las importaciones como una oportunidad, lo que está detrás es la lógica de pensar que la igualdad no debería ser únicamente de renta; sino, principalmente de oportunidades para generar esa renta.

Presentación de resultados según categoría CUODE

Bienes de Capital para la Industria

Dentro de la salvaguardia por balanza de pagos se incluyeron partidas que pese a estar clasificadas bajo el CUODE “Bienes de Capital”, respondían en realidad a una lógica de

³⁶ Si bien existen partidas catalogadas bajo el CUODE Diversos, éstas no serán analizadas a detalle en la medida que dicha clasificación agrupa menaje de casa del cuerpo diplomático, el tráfico postal, donaciones y otros productos que, como tal, distorsionarian el análisis desagregado.

uso de bienes de consumo finales. Entre estas partidas, por ejemplo, se afectaron a aquellas relacionadas con teléfonos celulares y aires acondicionados. Para desincentivar la importación de este tipo de bienes se recurrió a dos niveles de arancel ad-valorem y a una cuota respecto al nivel de importaciones de años previos.

Tabla 5. Efectos por medidas aplicadas a Bienes de Capital para la Industria

CUODE: Bienes de Capital para la Industria						
Impacto en distribución de consignatarios						
MEDIDA	G_{08}	G_{09}	RE/G_{08}	R^{AP}/G_{09}	V^{LY}/G_{09}	Var (%) M
12% Recargo arancelario	0,6753	0,7699	-0,1400	0,1465	-0,3154	136,5%
35% Recargo arancelario	0,9639	0,9465	0,0181	0,0345	-0,0115	-62,2%
Cupo del 70% de CIF	0,7333	0,7930	-0,0814	0,0703	-0,1623	-38,3%
Impacto en distribución de países proveedores						
MEDIDA	G_{08}	G_{09}	RE/G_{08}	R^{AP}/G_{09}	V^{LY}/G_{09}	Var (%) M
12% Recargo arancelario	0,7838	0,8070	-0,0296	0,0279	-0,0820	136,5%
35% Recargo arancelario	0,8897	0,8866	0,0036	0,0226	-0,0381	-62,2%
Cupo del 70% de CIF	0,7644	0,8257	-0,0801	0,0132	-0,1113	-38,3%

Elaboración: Autor

Existen tres elementos que se evidencian en la Tabla 5. El primero hace referencia al impacto comercial expresado como variación interanual de importaciones. El segundo corresponde a la corrección o profundización de desigualdad que se evidencia por la magnitud y signo del índice de efecto redistributivo (RE). Finalmente, el re-ranking se observa tanto en R^{AP} como en V^{LY} . De estos índices, el primero incrementa ante presencia de re-ranking, en tanto que el segundo disminuye por concepto del reordenamiento. Este último, sin embargo, también recoge una medición de progresividad, incrementando su valor en caso de que ésta sea mayor.

Así, en términos del objetivo de implementación de la salvaguardia, se observa que tanto el arancel ad-valorem de 35% como el cupo al 70% de importaciones previas, consiguen el efecto deseado, reduciendo las importaciones en 62% y 38%, respectivamente. Por su parte, el arancel ad-valorem de 12%, no solo no consigue una disminución de importaciones; sino, permite un aumento de éstas en 136%.

Por otra parte, las tres medidas generan un efecto redistributivo. Dos de ellas con índice negativo; es decir, con distribuciones que presentan mayor desigualdad que antes de la intervención. En contraste, la medida de arancel ad-valorem a 35% permite reducir la diferencia entre la distribución actual y la equidistribución. Se observa, a su vez, que existe reordenamiento dentro de la población debido a los valores positivos de R^{AP} y negativos de V^{LY} . Nótese que tanto el efecto redistributivo positivo como el

reordenamiento, tienen lugar al momento de analizar el impacto, tanto en los importadores de los bienes afectados, como en los países de procedencia de estas mercancías.

De esta manera, la elección de la medida restrictiva a aplicar dependerá de los objetivos de política que se tracen. Así, bajo el contexto de la salvaguardia, donde lo prioritario era la reducción de importaciones, la elección idónea habría sido la aplicación uniforme del arancel ad-valorem a 35% considerando que, además, éste genera una reducción de desigualdad medida a través del valor positivo de *RE*. Sin embargo, si la meta principal habría sido alterar la estructura de concentración de la importación de estos productos, el arancel de 35% no generaría el mayor re-ranking. Al contrario, sería la medida previamente descartada de un arancel de 12%.

Es necesario evidenciar que aquellos importadores de productos a los cuales se les fijó un cupo máximo de importación (70% del CIF de los últimos 3 años), muestran un incremento en la desigualdad de su distribución. Esto, por un lado es contra-intuitivo, en la medida en que los cupos se asignaban en función de la misma estructura de importaciones previa apuntando así a mantener esa estructura y; por otro, evidencia que lo que se habría planteado como primera hipótesis no se cumple.

En términos de los efectos sobre los países proveedores, se observa que tanto la medida de recargo arancelario de 12%, como el cupo de 70%, presentan efectos negativos en redistribución; es decir, incrementan los niveles de desigualdad respecto al período previo. Por su parte, en los tres casos, se observa reordenamiento en el ranking de principales países proveedores.

Finalmente, La no-aplicación de aranceles específicos para estos productos no permite evidenciar conclusiones respecto a las hipótesis segunda y tercera, referentes a la reducción de comercio que dichas medidas generan, y al reordenamiento que tiene lugar en el ranking de principales países de procedencia, como efecto de su aplicación.

Bienes de Consumo Duradero

De manera similar, se realiza el análisis para el caso de los productos catalogados bajo la clasificación de bienes de consumo duradero dentro del CUODE. La Tabla 6 recoge los resultados de los impactos en los importadores de estos productos y los principales proveedores –países de procedencia-.

Tabla 6. Efectos por medidas aplicadas a Bienes de Consumo Duradero

CUODE: Bienes de Consumo Duradero						
Impacto en distribución de consignatarios						
MEDIDA	G ₀₈	G ₀₉	RE/G ₀₈	R ^{AP} /G ₀₉	V ^Y /G ₀₉	Var (%) M
12% Recargo arancelario	0,9224	0,9199	0,0026	0,0545	-0,0408	6,3%
3% Recargo arancelario	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	113,7%
30% Recargo arancelario	0,8777	0,8624	0,0173	0,0372	-0,0249	-56,2%
35% Recargo arancelario	0,8716	0,8657	0,0068	0,1424	-0,1240	-40,0%
Cupo de 65% de CIF	0,8302	0,8740	-0,0528	0,0160	-0,0693	-0,7%
Cupo del 70% de CIF	0,8664	0,8763	-0,0114	0,0883	-0,1275	-63,8%
Impacto en distribución de países proveedores						
MEDIDA	G ₀₈	G ₀₉	RE/G ₀₈	R ^{AP} /G ₀₉	V ^Y /G ₀₉	Var (%) M
12% Recargo arancelario	0,8551	0,8648	-0,0114	0,0187	-0,0328	6,3%
3% Recargo arancelario	0,0905	0,0481	0,4683	0,0000	0,8807	113,7%
30% Recargo arancelario	0,9054	0,9077	-0,0026	0,0072	-0,0155	-56,2%
35% Recargo arancelario	0,8558	0,8432	0,0145	0,0442	-0,0061	-40,0%
Cupo de 65% de CIF	0,7887	0,8195	-0,0390	0,0157	-0,0647	-0,7%
Cupo del 70% de CIF	0,8075	0,8372	-0,0379	0,0499	-0,0909	-63,8%

Elaboración: Autor

La mayor reducción de importaciones –considerando éste como objetivo de la salvaguardia- se ve mejor alcanzada con la aplicación de cupos del 70% de las importaciones de años previos. En segunda y tercera instancia se ubican los efectos restrictivos producidos por el recargo arancelario de 30% y 35%. Éstos, sin embargo, a diferencia del primero, implican un ingreso tributario adicional en Aduana por lo que, aun si no tienen el mismo impacto en reducción de comercio, merecen ser considerados como alternativa idónea. Nótese que, de forma contra-intuitiva, la mayor tasa arancelaria de ambas no es la que genera la reducción más grande de importaciones; al contrario, es el 30% de arancel el que reduce las importaciones en mayor cantidad.

Por otro lado, al analizar el impacto en la distribución de importaciones por consignatario, se observa que existe una medida para la cual no se devuelven valores de Gini y, por lo tanto, tampoco de reordenamiento. Esta medida corresponde al 3% aplicado a la importación de CKD de vehículos. Mercado importador donde no existe competencia –un solo importador- y que no presenta cambios en su estructura –nuevos importadores- como consecuencia de la salvaguardia. El resto de medidas, sin embargo, presentan variaciones tanto en la desigualdad de la población analizada, como en el reordenamiento del ranking de ésta en términos de comercio.

Así, se observa que todas las medidas referentes a recargos arancelarios presentan un impacto positivo en la disminución de la brecha –medida a través de la reducción del Gini para ambos momentos- y un reordenamiento al interior de la distribución. Entre las medidas analizadas, el arancel aplicado de 30% presenta

nuevamente la mayor reducción relativa de desigualdad, en tanto que el arancel de 35% generó el mayor reordenamiento.

De manera similar a lo observado en el caso de los bienes de capital para la industria, se evidencia que nuevamente los importadores de los productos cuya importación se limita a cupos establecidos, presentan una mayor desigualdad en su estructura como consecuencia de la medida y, además, un reordenamiento por motivo de la aplicación de la misma. Este último punto fortalece el no cumplimiento de la primera hipótesis propuesta.

Por otra parte, al evaluar los efectos que las medidas aplicadas a los bienes de consumo duradero tuvieron sobre la distribución y concentración de mercados de procedencia se observa que, a excepción del 3% y el 35% de recargo arancelario, el resto de medidas afectaron negativamente la distribución, contribuyendo a profundizar la concentración existente en presencia, sin embargo, de re-ranking.

Nuevamente no se puede concluir respecto a los efectos que, sobre ambas distribuciones, tendría la aplicación de aranceles específicos, lo que impide la confirmación o negación de dos de las tres hipótesis planteadas.

Bienes de Consumo no Duradero

En cuanto a los bienes de consumo no duradero se observa que, a excepción del arancel ad-valorem de 12%, todas las medidas aplicadas cumplieron con el objetivo de reducir las importaciones durante 2009. Entre ellas, sin embargo, se observa una mayor reducción porcentual como resultado de la aplicación de un arancel de USD 10 por par de zapatos importados. Contracción que se explica de mejor manera si se considera que el precio promedio declarado en Aduana por los importadores de zapatos bordeaba USD 1,5³⁷; es decir, este arancel específico es equivalente a una imposición ad-valorem de aproximadamente 600%. Esta reducción confirmaría entonces lo planteado como segunda hipótesis: la aplicación de aranceles específicos genera la mayor reducción posible de flujo comercial para una determinada categoría CUODE. En la misma línea, la segunda reducción más importante de importaciones se da también como resultado de la aplicación de un arancel específico de USD 12 por Kg neto. Esta medida se estableció

³⁷ Información obtenida de la Declaración Andina Única (DAU) que los importadores presentan a la Aduana. En este documento se debe declarar el precio por unidad importada de cada producto.

para limitar de manera efectiva la importación de ropa, para la cual existe una industria nacional que puede satisfacer la demanda no-suntuaria. Dicha reducción, reafirma la segunda hipótesis. En paralelo, la primera hipótesis, que plantea que la aplicación de cupos o cuotas no permitiría la existencia de redistribución al interior de la estructura de consignatarios, no se cumple.

Tabla 7. Efectos por medidas aplicadas a Bienes de Consumo no Duradero

CUODE: Bienes de Consumo no Duradero						
Impacto en distribución de consignatarios						
MEDIDA	G_{08}	G_{09}	RE/G_{08}	R^{AP}/G_{09}	V^Y/G_{09}	Var (%) M
12% Recargo arancelario	0,9226	0,9249	-0,0025	0,0232	-0,0339	15,6%
30% Recargo arancelario	0,8907	0,8939	-0,0037	0,0400	-0,0980	-36,2%
35% Recargo arancelario	0,8034	0,7774	0,0320	0,0306	0,0010	-46,6%
Arancel Específico 10 US\$ por par	0,7679	0,7902	-0,0297	0,1118	-0,2272	-70,0%
Arancel específico de US\$ 12 por kg neto	0,7910	0,7513	0,0501	0,1109	-0,0943	-67,6%
Cupo del 70% de CIF	0,8987	0,8952	0,0041	0,0549	-0,1116	-48,9%
Impacto en distribución de países proveedores						
MEDIDA	G_{08}	G_{09}	RE/G_{08}	R^{AP}/G_{09}	V^Y/G_{09}	Var (%) M
12% Recargo arancelario	0,8826	0,8664	0,0183	0,0066	0,0136	15,6%
30% Recargo arancelario	0,7946	0,8149	-0,0255	0,0470	-0,1187	-36,2%
35% Recargo arancelario	0,7126	0,7180	-0,0086	0,0329	-0,0634	-46,6%
Arancel Específico 10 US\$ por par	0,8608	0,8576	0,0034	0,0370	-0,0222	-70,0%
Arancel específico de US\$ 12 por kg neto	0,9160	0,8664	0,0540	0,0317	0,0318	-67,6%
Cupo del 70% de CIF	0,8735	0,8695	0,0048	0,0120	-0,0136	-48,9%

Elaboración: Autor

En términos de variaciones en desigualdad en la distribución de importaciones por consignatario, se observa que la medida que mejor consigue acercar la curva de Lorenz a la de equi-distribución para este sector, es el arancel específico de USD 12 por Kg neto. En contraparte, el arancel específico de USD 10 por par de zapatos importado muestra ser la medida que mayor afectación tiene en la distribución de importaciones por consignatario, en términos de profundizar la desigualdad previamente existente.

Por otro lado, al analizar los cambios en la estructura de distribución de las importaciones por país de procedencia, la tercera hipótesis se vería confirmada, en tanto se muestra un reordenamiento en éstos debido a la aplicación de un arancel específico. Éste, sin embargo, no es el mayor reordenamiento observado; ya que, tanto por el índice de Atkinson-Plotnick, como por el de Lerman-Yitzhaki, se observa que el mayor reordenamiento se consigue con la aplicación del recargo arancelario de 30% del valor CIF. Por otra parte, la aplicación de aranceles específicos sí permite una reducción de la brecha respecto a la curva de equi-distribución. Esto se evidencia por los valores positivos de RE .

Equipo de Transporte

La categoría de equipos de transporte contiene no solo los vehículos de transporte terrestre, aéreo o marítimo terminados; también incluye las partes y piezas con las que éstos se ensamblan o elaboran, y los accesorios adicionales requeridos para su uso normal. En esta línea, en función de cada tipo de partida arancelaria dentro de esta clasificación, se emplearon aranceles ad-valorem, específicos o cupos de importación respecto a los valores importados en los años previos.

En términos de las variaciones en importaciones obtenidas como resultado de la aplicación de la medida, se observa que el recargo arancelario de 3% a CKD de vehículos y los cupos de 65% y 70% a la importación de vehículos terminados, son los únicos que lograron una reducción en los flujos comerciales. Por su parte, el recargo arancelario de 12% y el arancel específico de USD 0,80 por Kg neto de autopartes o materiales para su fabricación, no conllevó a una reducción, al contrario, trajo consigo un incremento de importaciones en 9% y 57% respectivamente. Dicho incremento de importaciones de las partidas gravadas con un arancel específico de USD 0,80 por Kg implica el no cumplimiento de la segunda hipótesis.

En otro campo, se observa que de todas las medidas aplicadas a esta categoría CUODE, únicamente el recargo arancelario de 3% no genera reordenamiento. Tal medida se aplicó para limitar las importaciones de CKD para la producción de vehículos; siendo las ensambladoras nacionales las principales importadoras de estos productos. Si bien no existió reordenamiento en la distribución del mercado de importaciones del sector, se evidencia que la desigualdad en éste disminuye significativamente al pasar de un coeficiente de Gini de 0,5190 durante 2008 a uno de 0,1381 durante 2009. En cuanto a la importación de subpartidas a las que se les fijó cupos de 65% y 70%, se observa que, contrario a la primera hipótesis, existe reordenamiento. Éste, sin embargo, se da en un marco de reducción de la desigualdad evidenciada entre los importadores de tales productos.

Tabla 8. Efectos por medidas aplicadas a Equipo de Transporte

CUODE: Equipo de Transporte						
Impacto en distribución de consignatarios						
MEDIDA	G ₀₈	G ₀₉	RE/G ₀₈	R ^{AP} /G ₀₉	V ^{LY} /G ₀₉	Var (%) M
12% Recargo arancelario	0,7328	0,7383	-0,0075	0,0552	-0,0592	9,0%
3% Recargo arancelario	0,5190	0,1381	0,7339	0,0000	2,7573	-14,6%
Arancel específico de 80 centavos de US\$ por kg neto	0,6217	0,6616	-0,0641	0,1245	-0,1767	56,8%
Cupo de 65% de CIF	0,8872	0,8714	0,0178	0,0157	0,0033	-14,6%
Cupo del 70% de CIF	0,8090	0,7975	0,0142	0,0485	-0,0325	-27,2%
Impacto en distribución de países proveedores						
MEDIDA	G ₀₈	G ₀₉	RE/G ₀₈	R ^{AP} /G ₀₉	V ^{LY} /G ₀₉	Var (%) M
12% Recargo arancelario	0,5444	0,5231	0,0390	0,0633	-0,0171	9,0%
3% Recargo arancelario	0,4905	0,3539	0,2785	0,1982	0,0499	-14,6%
Arancel específico de 80 centavos de US\$ por kg neto	0,7140	0,7525	-0,0539	0,0477	-0,1047	56,8%
Cupo de 65% de CIF	0,7080	0,7672	-0,0836	0,0202	-0,0896	-14,6%
Cupo del 70% de CIF	0,8016	0,7861	0,0193	0,0107	0,0095	-27,2%

Elaboración: Autor

Por otra parte, al analizar la distribución de importaciones por procedencia, se observa el cumplimiento de la tercera hipótesis, ya que existe un reordenamiento en el ranking de países proveedores como resultado de la aplicación de aranceles específicos. Los resultados indican, a su vez, que la aplicación de éstos aranceles, en conjunto con los cupos de 65% de importación respecto a años previos, resultan en un incremento de la desigualdad entre los países de procedencia de dichos productos.

Materiales de Construcción

Dentro de esta clasificación, se gravaron a las cerámicas y otros materiales de construcción con un arancel específico de USD 0,10 por Kg neto. Como se observa en la Tabla 8, esta medida permitió una reducción de importaciones en 52% entre 2008 y 2009 –en valores CIF-. Esto tiene lugar en línea con lo planteado en la segunda hipótesis; sin embargo, la imposibilidad de comparar el efecto de otras medidas sobre esta categoría no permite evaluar si la reducción obtenida es la mayor posible.

Por otra parte, tal arancel específico también provocó un efecto redistributivo negativo, distanciando aún más la curva de Lorenz de la de equi-distribución y generando, opuesto a lo establecido en la primera hipótesis, un reordenamiento en el ranking de principales importadores de estos productos.

Tabla 9. Efectos por medidas aplicadas a Materiales de Construcción

CUODE: Materiales de Construcción						
Impacto en distribución de consignatarios						
MEDIDA	G ₀₈	G ₀₉	RE/G ₀₈	R ^{AP} /G ₀₉	V ^{LY} /G ₀₉	Var (%) M
Arancel específico de 10 centavos de US\$ por kg neto	0,5797	0,6087	-0,0502	0,1516	-0,2078	-52,6%
Impacto en distribución de países proveedores						
MEDIDA	G ₀₈	G ₀₉	RE/G ₀₈	R ^{AP} /G ₀₉	V ^{LY} /G ₀₉	Var (%) M
Arancel específico de 10 centavos de US\$ por kg neto	0,6340	0,6403	-0,0104	0,0840	-0,0269	-52,6%

Elaboración: Autor

Por otro lado, se observa el cumplimiento de la tercera hipótesis, en la medida en que la aplicación de un arancel específico lleva a un reordenamiento en la estructura de distribución de los países proveedores. Dicho reordenamiento se recoge en R^{AP} y se confirma mediante el valor negativo de V^{LY} .

Materias Primas para la Agricultura

Para la categoría materias primas para la agricultura se emplearon aranceles ad-valorem y cuotas a la importación. De éstos, el primero logra una mayor reducción en importaciones (cerca de 28,5%), en tanto que el segundo genera una reducción, pero de menor medida (4,3%). Tales reducciones vienen acompañadas, en el primer caso, por un incremento en la desigualdad presentada en la distribución de importaciones por consignatario. En el segundo caso, esto se da por un mejoramiento en la distribución reflejado en una contracción del índice de Gini para el período post-intervención. En términos de reordenamiento, se observa que para el caso de los consignatarios ambas medidas generan re-ranking. La existencia de reordenamiento en presencia de la aplicación de un cupo o cuota a importación contradice nuevamente la primera hipótesis.

Tabla 10. Efectos por medidas aplicadas a Materias Primas para la Agricultura

CUODE: Materias Primas para la Agricultura						
Impacto en distribución de consignatarios						
MEDIDA	G ₀₈	G ₀₉	RE/G ₀₈	R ^{AP} /G ₀₉	V ^{LY} /G ₀₉	Var (%) M
12% Recargo arancelario	0,4704	0,5251	-0,1163	0,1969	-0,1966	-28,5%
Cupo del 70% de CIF	0,6470	0,6119	0,0542	0,0144	0,0455	-4,3%
Impacto en distribución de países proveedores						
MEDIDA	G ₀₈	G ₀₉	RE/G ₀₈	R ^{AP} /G ₀₉	V ^{LY} /G ₀₉	Var (%) M
12% Recargo arancelario	0,5550	0,4748	0,1444	0,0314	0,1630	-28,5%
Cupo del 70% de CIF	0,5506	0,6002	-0,0901	0,0000	-0,0826	-4,3%

Elaboración: Autor

Por otro lado, al analizar la afectación sobre la distribución de importaciones por países de procedencia, se observa que el recargo arancelario de 12% contribuye a una disminución de la brecha de desigualdad apalancada en un proceso de reordenamiento, que tal como lo permite asumir V^{LY} , se debería a un mejoramiento de la progresividad del sistema, aún cuando se tratase de un impuesto indirecto.

Adicionalmente, se observa que el cupo de 70% fijado para el resto de materias primas para la agricultura contribuyó a reducir las importaciones, como se había mencionado previamente; sin embargo, no generó un reordenamiento interno pero sí una profundización de la desigualdad; es decir, existen transferencias entre la participación de uno u otro país, pero éstas no fueron suficientes para cambiar el orden en el cual se ubicaron unos y otros.

Finalmente, esta categoría no presenta partidas a las que se les haya aplicado un arancel específico, por lo que la evaluación del cumplimiento de la segunda y tercera hipótesis es inviable.

Resumen de resultados según grupo objetivo

A manera de resumen se presentan a continuación dos cuadros que recopilan los efectos que las diversas medidas aplicadas para cada categoría CUODE, tuvieron sobre la distribución de importaciones por grupo objetivo; es decir, el efecto redistributivo, reordenamiento y variación de flujos comerciales que experimentaron las distribuciones de importaciones por consignatario y por país de procedencia.

Grupo objetivo: Importadores - Consignatarios

En esta línea, La tabla 11 permite observar los efectos en la distribución de importaciones por consignatario para cada combinación entre medida aplicada y categoría CUODE. El cuadro condensa la información presentada en las tablas 5 a 10. En color rojo se ha resaltado; para el efecto redistributivo normalizado por el coeficiente Gini pre-intervención, aquellos valores negativos; es decir, que indican que el período post-intervención mostró un incremento de la desigualdad registrada en el período pre-intervención. En términos de variación de comercio se ha subrayado aquellos incrementos en flujo comercial como resultado de la aplicación de la medida. Finalmente, para el caso del reordenamiento, se asume que lo que se procura es la no

existencia de re-ranking; es decir, que la estructura actual es la deseada. En los casos en los que dicha estructura se ha conservado, se observa un índice R^{AP} igual a cero, subrayado.

Tabla 11. Impactos en distribución de importaciones por consignatario

GRUPO ANALIZADO	CUODE	MEDIDA	RE/G ₀₈	R ^{AP} /G ₀₈	V ^Y /G ₀₈	Var (%) M
Impacto en Distribuciones de Importaciones por Consignatarios	Bienes de Capital para la Industria	12% Recargo arancelario	-0,1400	0,1465	-0,3154	150,9%
		35% Recargo arancelario	0,0181	0,0345	-0,0115	-62,2%
		Cupo del 70% de CIF	-0,0814	0,0703	-0,1623	-38,3%
	Bienes de Consumo Duradero	12% Recargo arancelario	0,0026	0,0545	-0,0408	8,9%
		3% Recargo arancelario	0,0000	0,0000	0,0000	113,7%
		30% Recargo arancelario	0,0173	0,0372	-0,0249	-56,2%
		35% Recargo arancelario	0,0068	0,1424	-0,1240	-40,0%
		Cupo de 65% de CIF	-0,0528	0,0160	-0,0693	-0,7%
		Cupo del 70% de CIF	-0,0114	0,0883	-0,1275	-63,8%
	Bienes de Consumo no Duradero	12% Recargo arancelario	-0,0025	0,0232	-0,0339	23,6%
		30% Recargo arancelario	-0,0037	0,0400	-0,0980	-36,2%
		35% Recargo arancelario	0,0320	0,0306	0,0010	-46,6%
		Arancel Específico 10 US\$ por par	-0,0297	0,1118	-0,2272	-70,0%
		Arancel específico de US\$ 12 por kg neto	0,0501	0,1109	-0,0943	-67,6%
		Cupo del 70% de CIF	0,0041	0,0549	-0,1116	-48,9%
	Equipo de Transporte	12% Recargo arancelario	-0,0075	0,0552	-0,0592	9,0%
		3% Recargo arancelario	0,7339	0,0000	2,7573	-14,6%
		Arancel específico de 80 centavos de US\$ por kg neto	-0,0641	0,1245	-0,1767	35,8%
		Cupo de 65% de CIF	0,0178	0,0157	0,0033	-14,6%
		Cupo del 70% de CIF	0,0142	0,0485	-0,0325	-27,2%
	Materiales de Construcción	Arancel específico de 10 centavos de US\$ por kg neto	-0,0502	0,1516	-0,2078	-52,6%
	Materias Primas para la Agricultura	12% Recargo arancelario	-0,1183	0,1969	-0,1966	-28,5%
		Cupo del 70% de CIF	0,0542	0,0144	0,0455	-4,3%

Elaboración: Autor

Tal como se había mencionado en la sección de análisis individual por CUODE, se observa que la primera hipótesis no se cumple para ninguna categoría; es decir, en todas aquellas en las que se aplicó una cuota de importación como limitación de comercio, existió reordenamiento; incluso cuando dichas cuotas fueron asignadas de manera directamente proporcional a la participación de los consignatarios en las importaciones de los años previos. Por su parte, de las tres categorías CUODE a las que se les aplicó un arancel específico, solo aquella correspondiente a “Bienes de Consumo no Duradero” muestra el cumplimiento estricto de la segunda hipótesis, por su parte “Materiales de Construcción” no permite comparar el resultado para evaluar el cumplimiento de dicha hipótesis, en tanto que “Equipo de Transporte” evidencia que ésta no se cumple para tal categoría.

Grupo Objetivo: países de procedencia

En líneas similares al ejercicio realizado para consignatarios, la tabla 12 sintetiza el efecto redistributivo, reordenamiento e impacto en flujos comerciales para la distribución de importaciones por país de procedencia. Así, se subrayan aquellos resultados que corresponden a la no existencia de reordenamiento; o a la existencia de efectos redistributivos negativos, y de incrementos en comercio tras la aplicación de la medida.

Finalmente, de las tres hipótesis propuestas, únicamente la tercera se relaciona con los impactos en los países de procedencia, al plantear la existencia de reordenamiento en el ranking de importaciones por país de procedencia, ante la presencia de aranceles específicos. Si bien este reordenamiento no se limita únicamente a la aplicación de esta medida, se observa que para las categorías en las que se aplicó, se cumplió, siendo estas: “Bienes de Consumo no Duradero”, “Equipo de Transporte” y “Materiales de Construcción”.

Tabla 12. Impactos en distribución de importaciones por país de procedencia

GRUPO ANALIZADO	CUODE	MEDIDA	RE/G ₀₈	R ^{AP} /G ₀₉	V ^Y /G ₀₉	Var (%) M
Impacto en Distribuciones de Importaciones por País de Procedencia	Bienes de Capital para la Industria	12% Recargo arancelario	-0,0296	0,0279	-0,0820	136,5%
		35% Recargo arancelario	0,0036	0,0226	-0,0381	-62,2%
		Cupo del 70% de CIF	-0,0801	0,0132	-0,1113	-38,3%
	Bienes de Consumo Duradero	12% Recargo arancelario	-0,0114	0,0187	-0,0328	6,3%
		3% Recargo arancelario	0,4683	0,0000	0,8807	113,7%
		30% Recargo arancelario	-0,0026	0,0072	-0,0155	-56,2%
		35% Recargo arancelario	0,0145	0,0442	-0,0061	-40,0%
		Cupo de 65% de CIF	-0,0390	0,0157	-0,0647	-0,7%
		Cupo del 70% de CIF	-0,0379	0,0499	-0,0909	-63,8%
	Bienes de Consumo no Duradero	12% Recargo arancelario	0,0183	0,0066	0,0136	15,6%
		30% Recargo arancelario	-0,0255	0,0470	-0,1187	-36,2%
		35% Recargo arancelario	-0,0086	0,0329	-0,0634	-46,6%
		Arancel Específico 10 US\$ por par	0,0034	0,0370	-0,0222	-70,0%
		Arancel específico de US\$ 12 por kg neto	0,0540	0,0317	0,0318	-67,6%
	Equipo de Transporte	Cupo del 70% de CIF	0,0048	0,0120	-0,0136	-48,9%
		12% Recargo arancelario	0,0390	0,0633	-0,0171	9,0%
		3% Recargo arancelario	0,2785	0,1982	0,0499	-14,6%
		Arancel específico de 80 centavos de US\$ por kg neto	-0,0539	0,0477	-0,1047	56,8%
		Cupo de 65% de CIF	-0,0836	0,0202	-0,0896	-14,6%
	Materiales de Construcción	Cupo del 70% de CIF	0,0193	0,0107	0,0095	-27,2%
		Arancel específico de 10 centavos de US\$ por kg neto	-0,0104	0,0840	-0,0269	-52,6%
	Materias Primas para la Agricultura	12% Recargo arancelario	0,1444	0,0314	0,1630	-28,5%
		Cupo del 70% de CIF	-0,0901	0,0000	-0,0826	-4,3%

Elaboración: Autor

CAPÍTULO V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Tras evaluar los resultados de la aplicación de distintas medidas de política comercial para disminuir las importaciones se observa que, salvo contadas situaciones, dicha disminución se presenta entre los períodos pre y post-intervención. La reducción de los flujos comerciales no es, sin embargo, la única consecuencia. Existen una serie de efectos adicionales que incluyen variaciones en recaudación de tributos pagados en aduana, afectación de empleo por regiones, protección a la industria local y, entre otros, aquellos que han sido analizados en esta investigación: efecto redistributivo y reordenamiento.

El análisis de cada uno de estos efectos no puede darse de manera aislada, en la medida en que las políticas implementadas responden a objetivos de política que, aun cuando la especificidad de éstos requiera del análisis prioritario del impacto en una variable, no se debe desconocer el efecto en el resto de ellas. En función de ello, los resultados encontrados sobre los impactos en la desigualdad en la distribución de importaciones –medidos a través del efecto redistributivo–, reordenamientos al interior de ésta y reducciones del total de aquellas deben ser analizados en conjunto, priorizando, sin embargo, aquel elemento que sea objeto de la implementación de política, sin que esto implique no considerar ajustar la política a implementarse en función de resultados deseados en el resto de espacios de afectación.

En el ámbito comercial, cuantificar el efecto sobre el sector empresarial, aun cuando éste no sea siempre el consumidor final de los productos importados, permite evidenciar potenciales afectaciones a quienes sí se constituyen como tales. Dichas afectaciones podrían darse principalmente por efectos de incremento del nivel de precios de los productos en función de su componente importado. Sin embargo, existe el riesgo de que la implementación de políticas comerciales aperturistas o restrictivas presente beneficios disperejos a los importadores y, como resultado, fomenten la concentración de mercado, poniendo con ello al consumidor final del bien en una situación de desventaja ante el poder de mercado de las empresas importadoras.

En cuanto al efecto sobre la distribución de importaciones por país de procedencia, si bien impactos en ésta no afectan directamente a la población local, desvío de comercio significativo en detrimento de socios estratégicos puede disminuir la

posibilidad de continuidad y permanencia de la medida aplicada. Ejemplo de aquello se puede observar al analizar la relación existente con la Comunidad Andina de Naciones y sus países miembros. La implementación de una medida que genere desvío de comercio y, como resultado, sustituya a un proveedor regional por otro extra-regional, podría llevar a reclamos por parte de dicho proveedor regional, en el seno de la CAN. Así, en función de lo que este organismo supranacional determine, podría existir la necesidad de retirar la medida de política aplicada, so pena de ser objeto de retaliaciones por parte del resto de países miembros de la CAN, en caso de no acatar dicha decisión.

Por otra parte, los cambios en la distribución de importaciones por países de procedencia se constituyen como elemento prioritario en decisiones orientadas a generar cambios en aquellas relaciones comerciales que fortalecen —o debilitan— el dominio geopolítico de diversos países frente a la región. Adicionalmente, si bien la concentración de importaciones no representa necesariamente un problema de la misma magnitud que la concentración de mercados de destino de exportaciones, cualquier concentración conlleva a un riesgo de dependencia y exposición a transmisión de crisis externas, por lo que es necesario considerar a este elemento como parte del conjunto a ser analizado para evaluar los resultados de una política comercial.

En otra línea, es necesario considerar que el análisis realizado en la presente investigación procura emplear niveles agregados de productos en lugar de partidas arancelarias. Esto, con el fin de asumir que las similitudes existentes entre productos agrupados bajo una categoría, permite realizar comparaciones entre las medidas aplicadas a cada tipo de producto. En este caso particular se ha empleado la clasificación CUODE como herramienta de agrupamiento para la comparación. Por lo tanto, se asume que todos los productos bajo una misma categoría CUODE, responden a dinámicas similares. Esto, si bien se aplica para algunos casos, no necesariamente se cumple en todo momento, por lo que es importante considerar que la metodología empleada en este documento puede ser replicada usando otros elementos de agrupación distintos al CUODE. Dos ejemplos puntuales son el uso de la Clasificación por Grandes Categorías Económicas (CGCE) o, en su defecto, la agrupación por capítulos o subcapítulos arancelarios.

En este sentido, se debe considerar que la agrupación empleada debe ser tal que no distorsione el análisis por las diferencias en los productos que se acumulen en cada

conjunto y que, a la par, debe permitir que existan varias medidas aplicadas por conjunto, de manera tal que la comparación pueda tener lugar. Esto, sin embargo, no debería excluir la necesidad de que, al momento de diseñar una política, se evalúen los impactos aquí cuantificados, a nivel de subpartida arancelaria. Si bien esto no da lugar a comparaciones, sí permite evaluar los efectos generados en su nivel más desagregado.

Una vez establecidos los conjuntos de análisis es necesario identificar los indicadores que serán empleados para evaluar las medidas. Esta investigación se basa en el análisis de reducción o aumento de desigualdad en una distribución y reordenamiento al interior de ésta. Existen, sin embargo, diversos índices que recogen estos efectos, por lo que la selección adecuada, así como su interpretación correcta, es de suma importancia al momento de cuantificar los impactos de una intervención a través de políticas implementadas.

En este caso particular, en función de los conjuntos establecidos, los grupos objetivo a ser analizados y los indicadores a emplearse, se plantearon tres hipótesis. (i) La aplicación de cupos o cuotas a la importación de un producto, no permite la existencia de reordenamiento de importadores renqueados por valores importados. (ii) En los casos en los que se aplican aranceles específicos como medidas restrictivas, éstos generan la mayor reducción de comercio entre las medidas implementadas para un mismo tipo de producto (Categoría CUODE). (iii) La implementación de aranceles específicos lleva necesariamente a la existencia de reordenamiento en la estructura de importaciones por país de procedencia.

De éstas hipótesis se observó que la primera no se cumple para ninguna categoría; la segunda, únicamente se cumple estrictamente para el caso de “Bienes de Consumo no Duradero”, en tanto que la tercera se cumple para todos los casos, sin que esto implique que únicamente los aranceles específicos llevaron a la existencia de reordenamiento en la distribución de importaciones por país de procedencia. De hecho, el reordenamiento se presentó como un factor casi permanente en el análisis de ambos grupos objetivo.

En otra línea, es necesario considerar que este estudio corresponde al análisis de impactos no cuantificados previamente por concepto de la aplicación de la salvaguardia. Esto, por lo tanto, no implica que aquellos cuantificados al interior del gobierno – impacto en tributos, en empleo, en liquidez interna, en desarrollo industrial local, etc.-

no tengan la importancia respectiva. Al contrario, el objeto de esta investigación es poner sobre la mesa la necesidad de evaluar efectos complementarios que, si bien no generan afectaciones directas en los consumidores, pueden llevar a situaciones cuyas soluciones presentan grados mayores de dificultad, como es el caso de controlar mercados monopólicos u oligopólicos.

Finalmente, existe la posibilidad de que los efectos en concentración de importaciones afecten también a la concentración de exportaciones. Esto, principalmente para aquellos sectores exportadores que presentan un alto componente de insumo importado. Así, este estudio podría ser complementado con un análisis similar para el caso de la totalidad de empresas exportadoras o, en su defecto, para aquellas que siendo importadoras de insumos, son exportadoras de productos terminados. De la misma manera, el análisis de concentración de países de procedencia puede replicarse para el caso de los mercados de destino de la oferta exportable ecuatoriana. Esto incluso, permitiría evaluar las políticas puntuales que se propongan en línea con la desconcentración de mercados de exportación que se establece como ideal en el Plan Nacional del Buen Vivir y en la Agenda Económica para el Buen Vivir.

BIBLIOGRAFÍA

- Amin, S. (2000). The Political Economy of the Twentieth Century. *Monthly Review (Digital version)* , 52.
- Baran, P. (1999). Sobre la Economía Política del Atraso, 1952. *El Trimestre Económico 1999 / The Manchester School 1952* .
- Baran, P. (1957). *The Political Economy of Growth*. Los Altos: Penguin Books.
- Bastable, C. F. (1892). *Public Finance*. Londres, Nueva York: Macmillan and Co., Limited.
- Bielschowsky, R. (2006). Vigencia de los aportes de Celso Furtado al estructuralismo. *Revista de la CEPAL* (88), 7-15.
- Blaug, M., & Lloyd, P. (2010). *Famous Figures and Diagrams in Economics*. Cheltenham: Edward Elgar Publisher Limited.
- Bodin, J. (1576). *Los seis libros de la república*. (P. Bravo, Trad.) Madrid: Tecnos.
- Frank, A. G. (1966). The Development of Underdevelopment. *Monthly Review* , 17-30.
- Ghai, P., & Gupta, A. (2002). *Microeconomics. Theory and Applications - II*. New Delhi: Sarup & Sons.
- Goerlich, F., & Villar, A. (2009). *Desigualdad y Bienestar Social, de la Teoría a la Práctica*. Bilbao: Fundación BBVA.
- Hallam, H. (1839). *Introduction to the Literature of Europe in the fifteenth, sixteenth and seventeenth centuries*. París: Baudry's European Library.
- Irwin, D. (26 de Noviembre de 2001). *A Brief History of International Trade Policy*. Recuperado el 6 de Octubre de 2011, de Library of Economics and Liberty: <http://www.econlib.org>
- LaHaye, L. (2008). *Mercantilism*. Recuperado el 6 de Octubre de 2011, de Library of Economics and Liberty: <http://www.econlib.org>
- Prebisch, R. (1949). *El desarrollo económico de América Latina y sus principales problemas (E/CN.12/89)*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Quijano, A. (2000). El Fantasma del Desarrollo en América Latina. *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales* , 73-90.
- Ricardo, D. (1821). *On the Principles of Political Economy and Taxation* (Tercera edición ed.). Londres: John Murray.

- Sassen, S. (2006). *Territory, Authority, Rights: From Medieval to Global Assemblages*. Nueva Jersey: Princeton University Press.
- Smith, A. (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (Cuarta edición ed.). Londres: Edinburgh.
- Urban, I. (2009). *Indices of redistributive effect and reranking: Reinterpretation*. Zagreb: ECINEQ.
- Vernengo, M. (2004). *Technology, Finance and Dependency*. Salt Lake City: University of Utah.
- Viner, J. (1937). *Studies in the Theory of International Trade*. Nueva York: Harper and Brothers Publishers.
- Von Hornick, P. (1684-2006). Oesterreich uber alles, wann es nur will. En A. E. Monroe, *Early Economic Thought: Selected Writings from Aristotle to Hume* (págs. 221-243). Nueva York: Dover Publications Inc.
- Zhang, W.-B. (2000). *A Theory of International Trade*. Berlin: Springer.

ANEXOS

Esta sección contiene las representaciones gráficas de los impactos por la aplicación de cada una de las medidas, sobre cada categoría CUODE, tanto a nivel de consignatarios como de países de procedencia. Para facilitar la lectura de los resultados se ordenan los gráficos por categoría CUODE, en primera instancia, y por medida aplicada, en segunda.

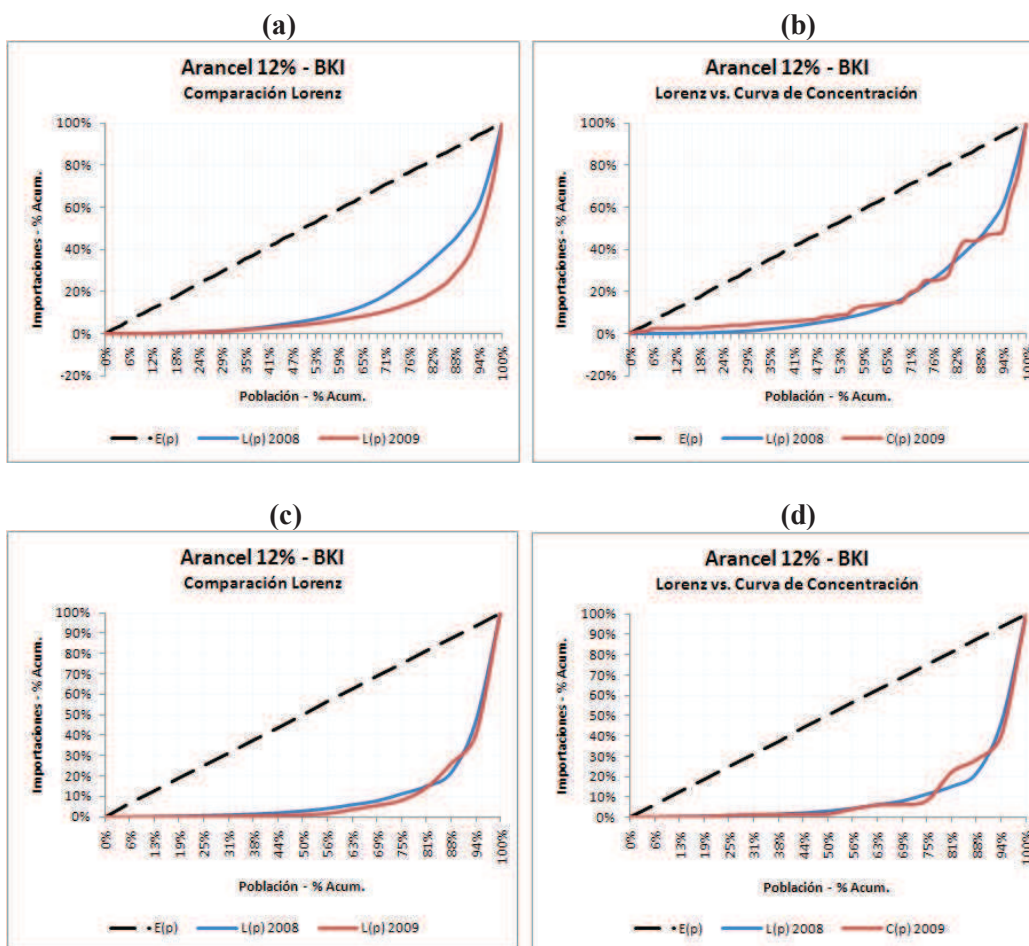
Para cada combinación entre CUODE y tipo de medida se observan cuatro gráficos (a, b, c y d). Los dos primeros (a y b) corresponden al análisis de consignatarios como grupo objetivo, y los dos restantes (c y d), al estudio de los países de procedencia como grupo objetivo. De éstos, (a) y (c) presenta las curvas de Lorenz pre-intervención ($L(p)2008$) y post-intervención ($L(p)2009$), para cada grupo objetivo, en tanto que (b) y (d) presentan la curva de Lorenz pre-intervención ($L(p)2008$) y la curva de concentración ($C(p)2009$), que muestra la distribución de importaciones de 2009, conservando el ranking de 2008. De esta manera, en los gráficos (b) y (d) se puede observar la existencia o no de reordenamiento, mientras en los gráficos (a) y (c) se muestra el impacto en la desigualdad existente.

De forma general, para todo gráfico se incluye la curva de equi-distribución ($E(p)$) como referencia. Esta curva de 45° se ha representado en color negro con línea entre-cortada. Por su parte, la curva de Lorenz pre-intervención se representa en los cuatro gráficos con color azul, acompañada, en color rojo, de la curva de Lorenz post-intervención o la curva de concentración, según corresponda.

Bienes de Capital para la Industria (BKI)

Recargo arancelario de 12%

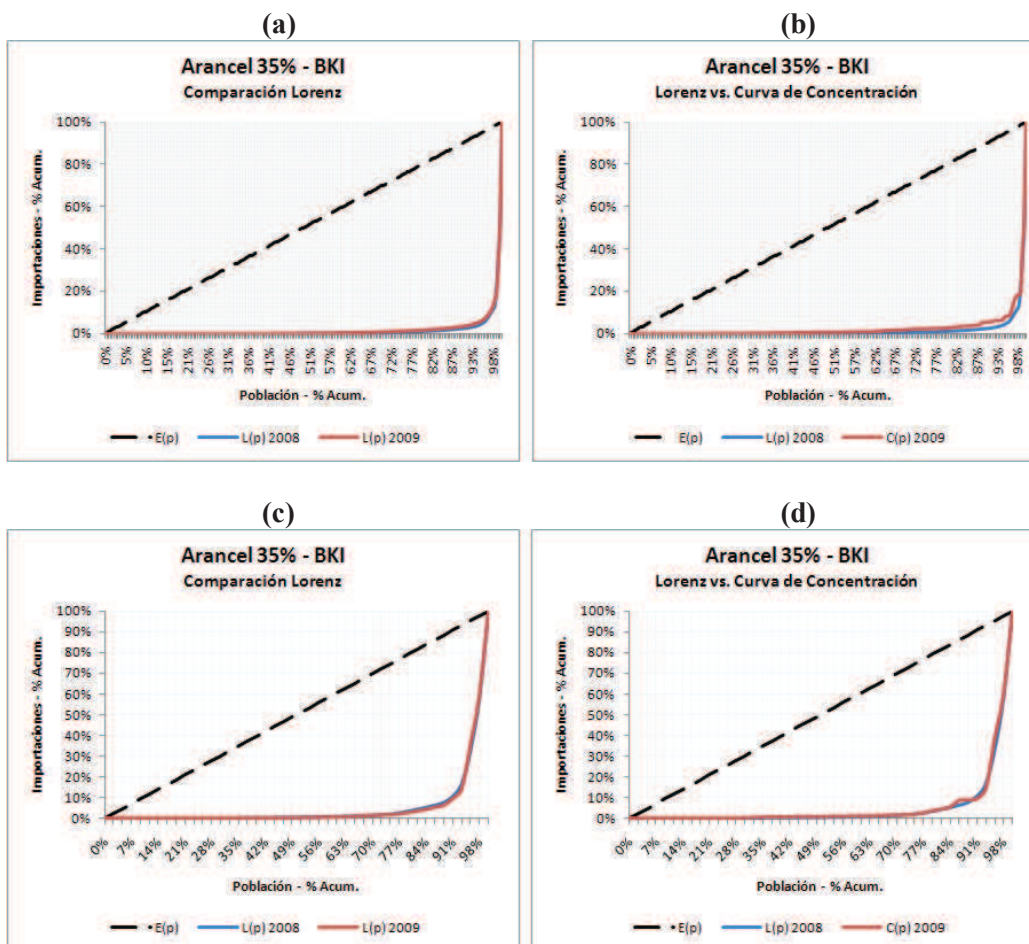
Gráfico 22. Bienes de Capital para la Industria con Recargo Arancelario de 12%



Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

Recargo arancelario de 35%

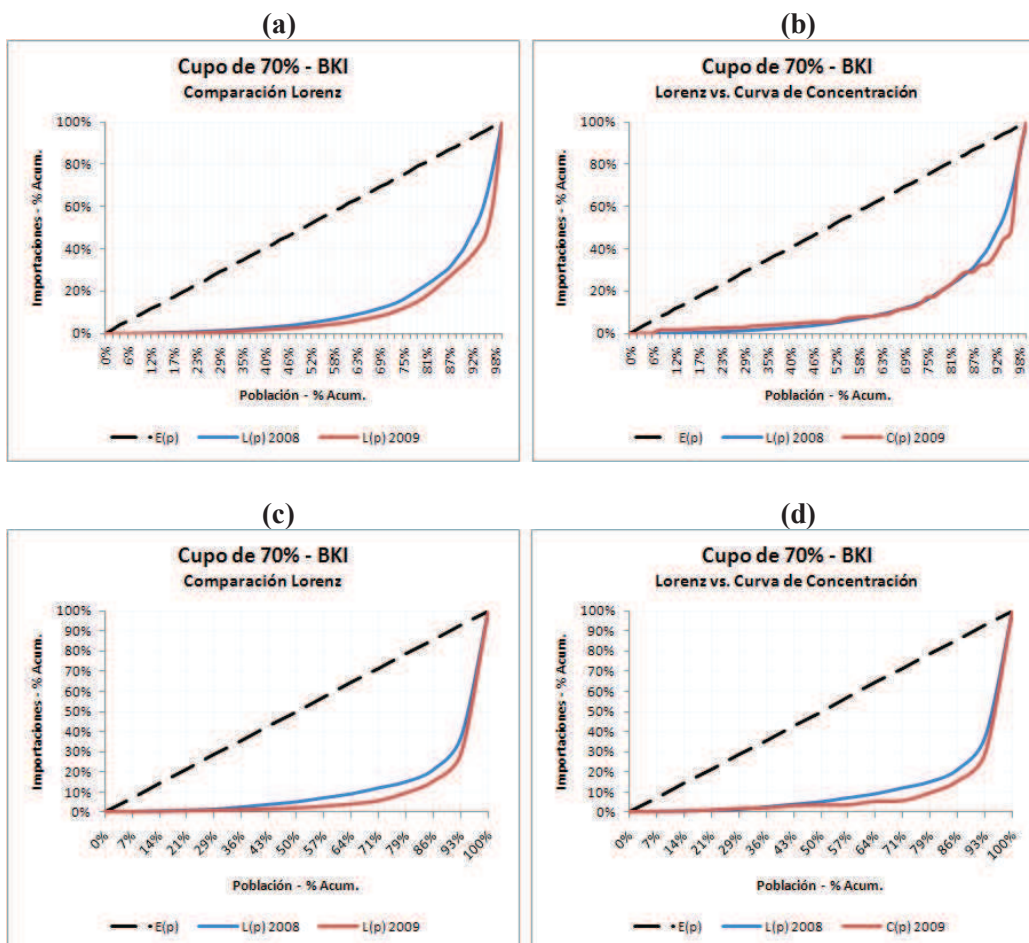
Gráfico 23. Bienes de Capital para la Industria con Recargo Arancelario de 35%



Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

Cupo de 70% del CIF de años previos

Gráfico 24. Bienes de Capital para la Industria con Cupo de 70% del CIF de años previos

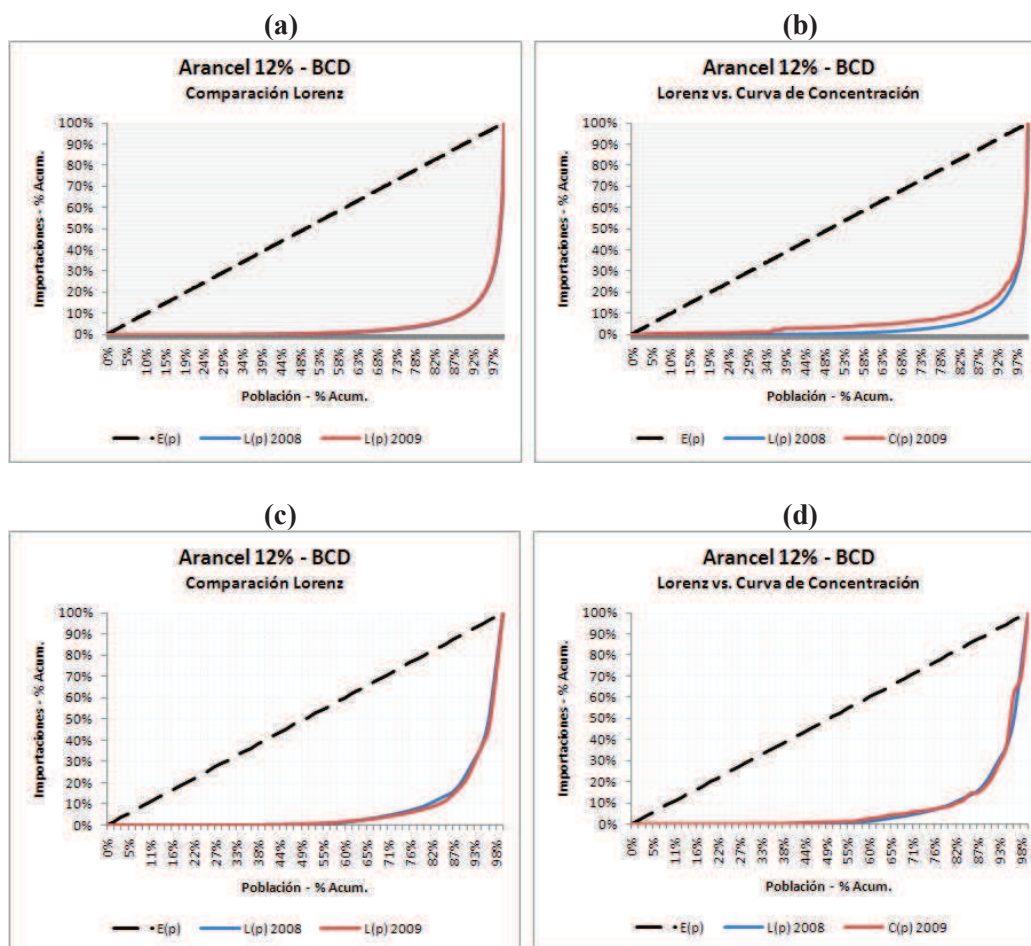


Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

Bienes de Consumo Duradero (BCD)

Recargo arancelario de 12%

Gráfico 25. Bienes de Consumo Duradero con Recargo Arancelario de 12%

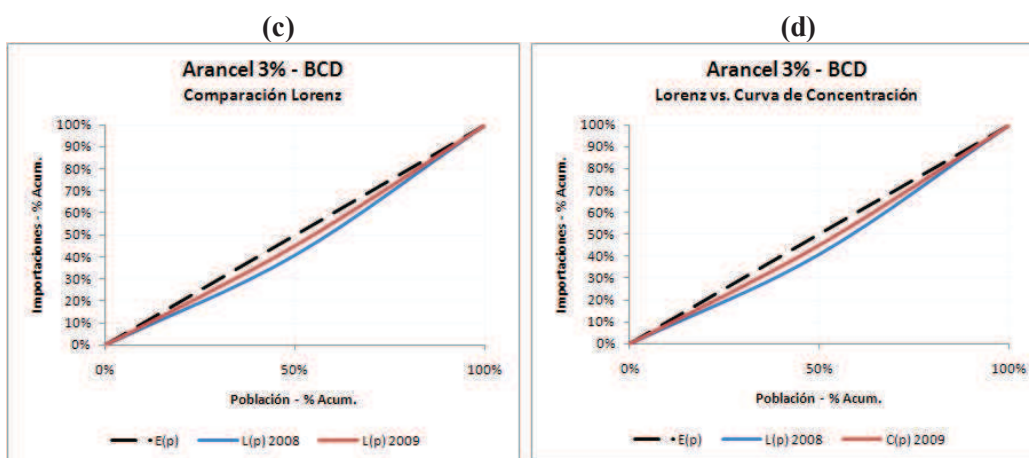


Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

Recargo arancelario de 3%

Para el caso de los Bienes de Consumo Duradero con recargo arancelario de 3% no se presentan los gráficos (a) y (d), ya que se tiene un solo consignatario que importa los productos de dos países de procedencia. Estos últimos, sin embargo, sí se representan en (c) y (d).

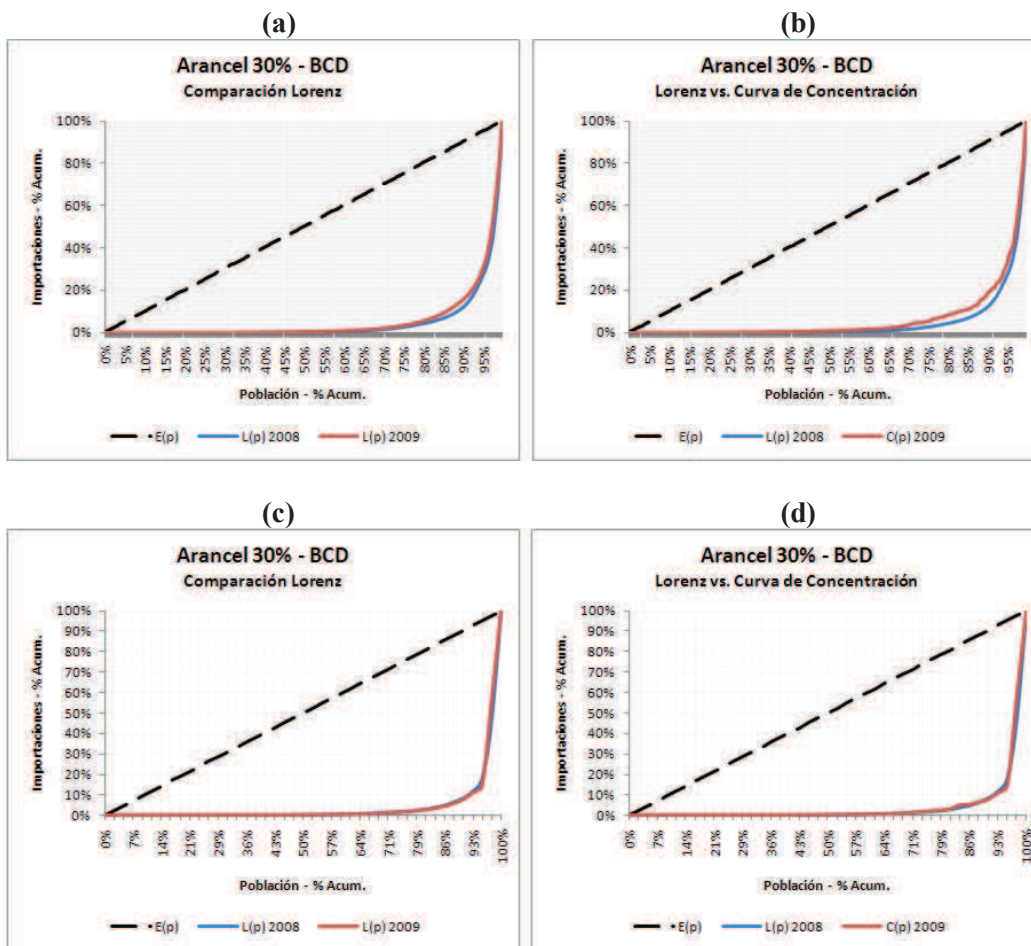
Gráfico 26. Bienes de Consumo Duradero con Recargo Arancelario de 3%



Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

Recargo arancelario de 30%

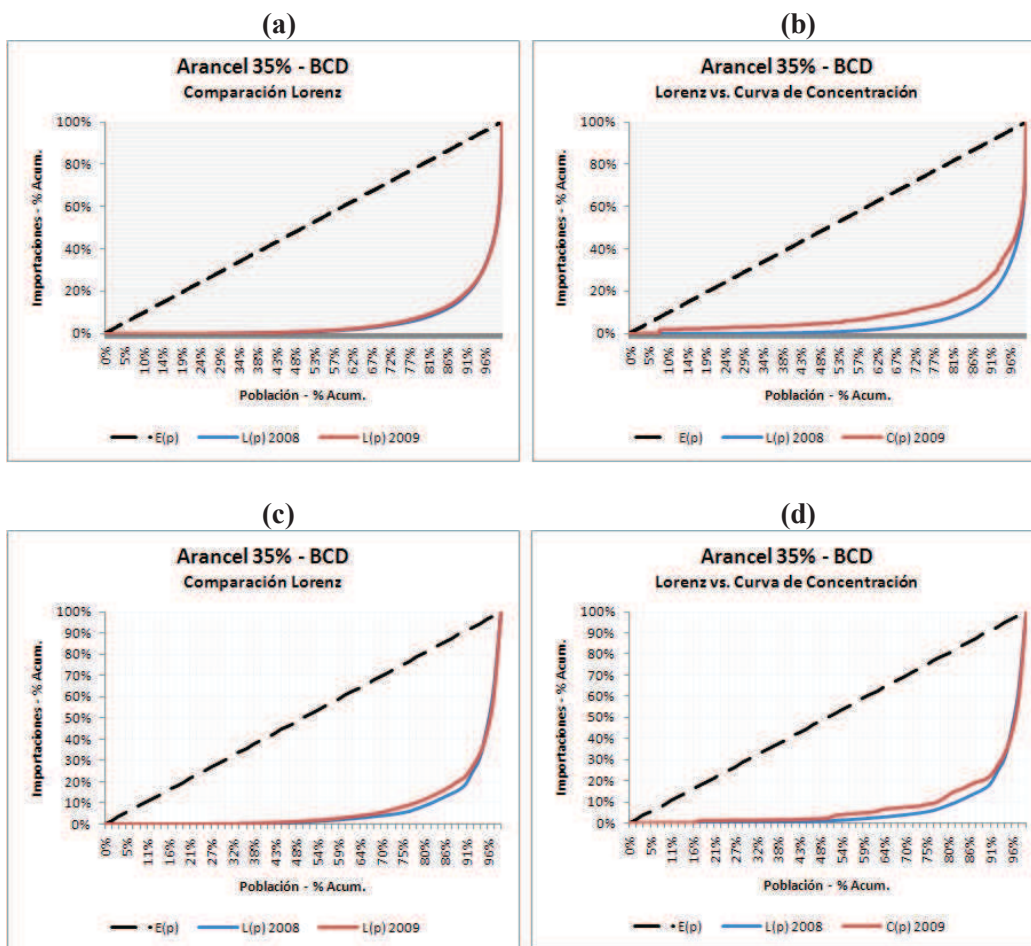
Gráfico 27. Bienes de Consumo Duradero con Recargo Arancelario de 30%



Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

Recargo arancelario de 35%

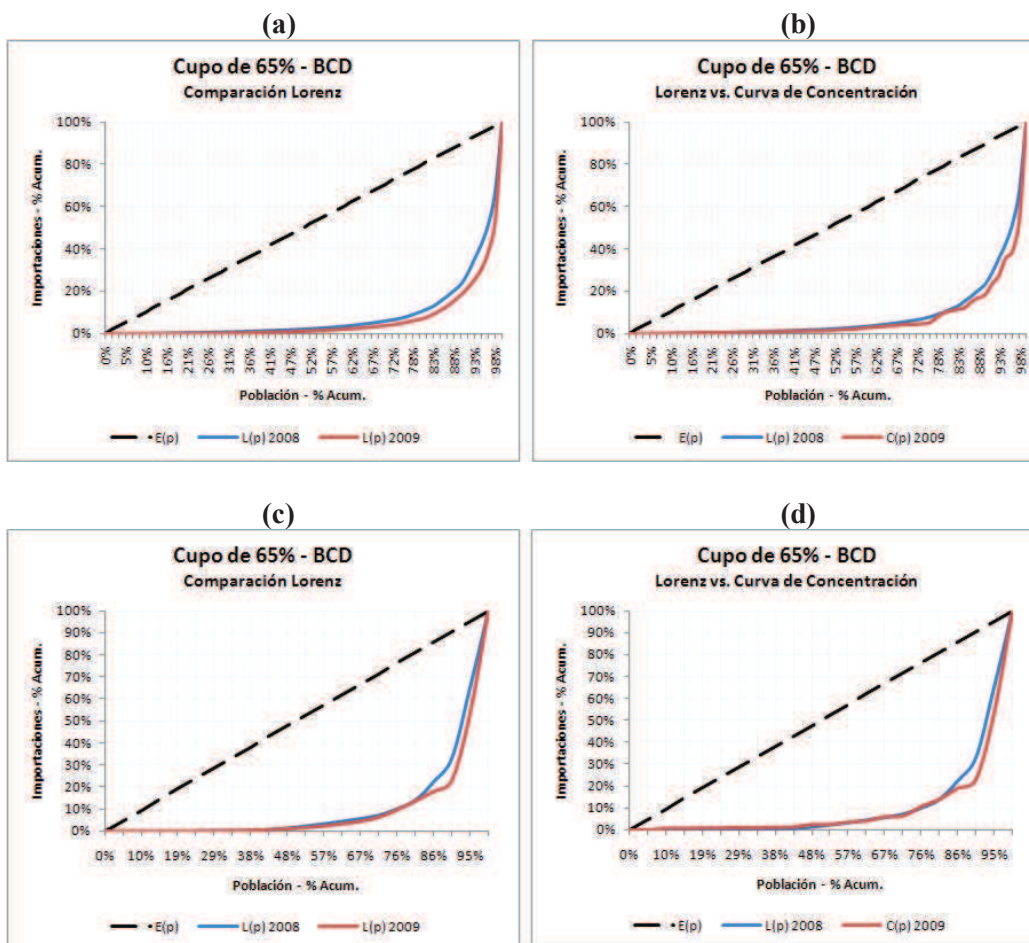
Gráfico 28. Bienes de Consumo Duradero con Recargo Arancelario de 35%



Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

Cupo de 65% del CIF de años previos

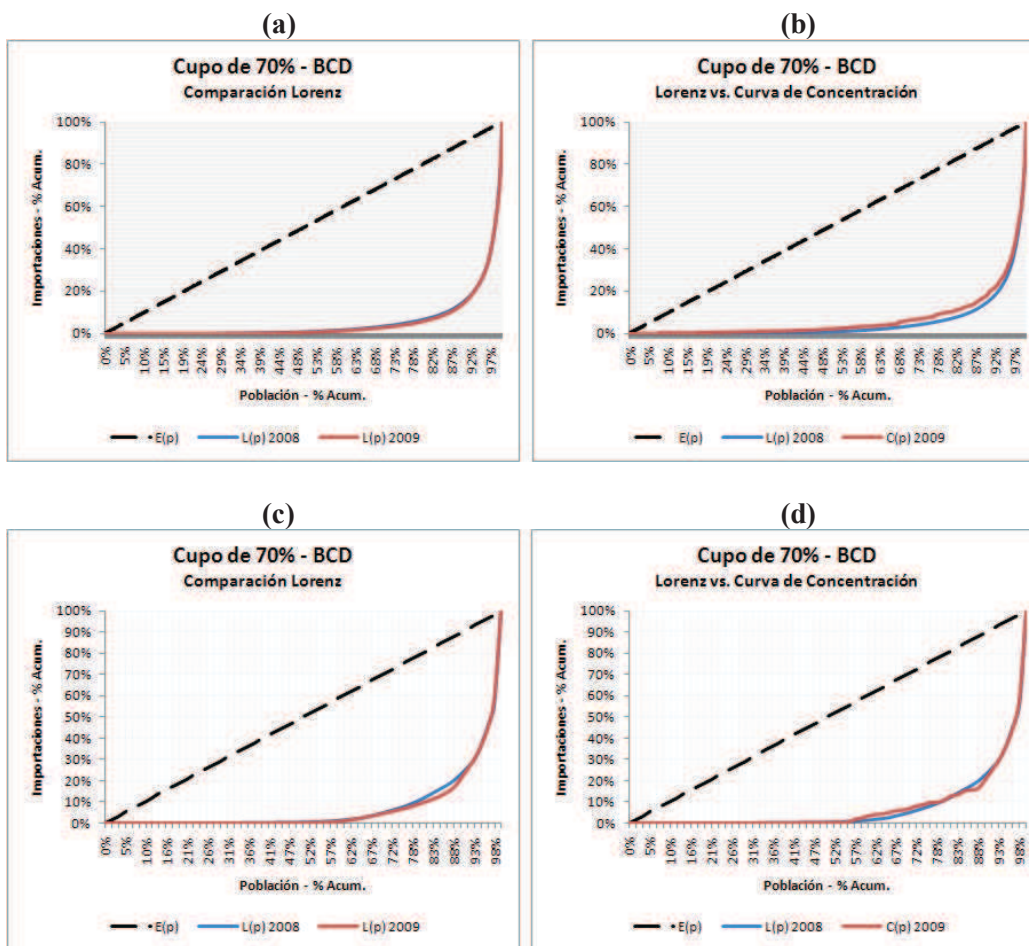
Gráfico 29. Bienes de Consumo Duradero con Cupo de 65% del CIF de años previos



Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

Cupo de 70% del CIF de años previos

Gráfico 30. Bienes de Consumo Duradero con Cupo de 70% del CIF de años previos

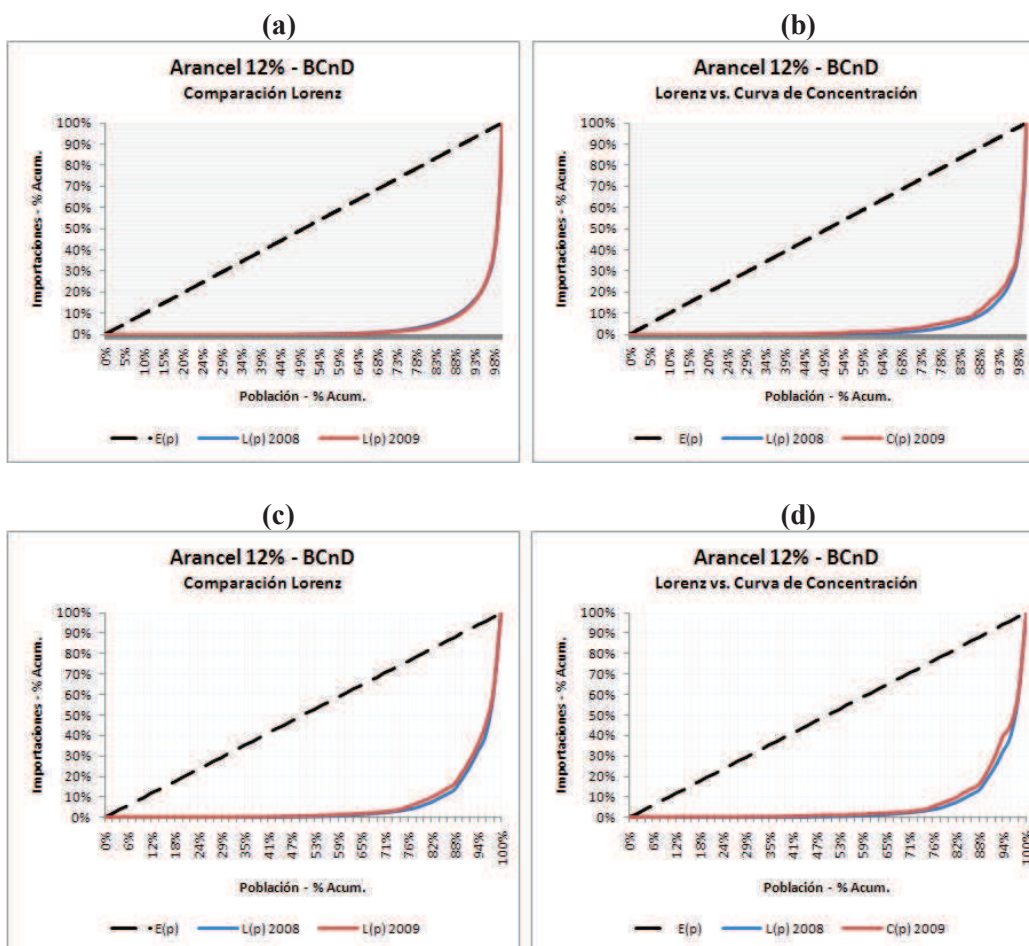


Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

Bienes de Consumo no Duradero (BCnD)

Recargo arancelario de 12%

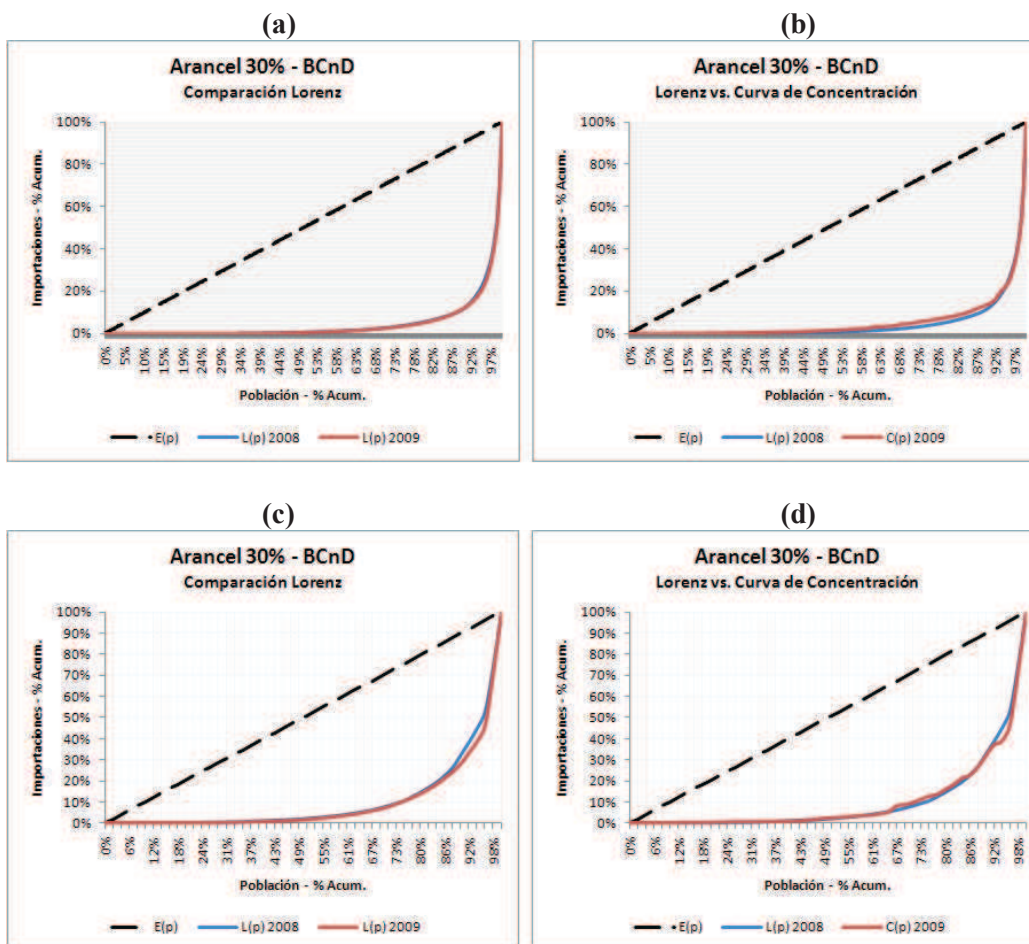
Gráfico 31. Bienes de Consumo no Duradero con Recargo Arancelario de 12%



Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

Recargo arancelario de 30%

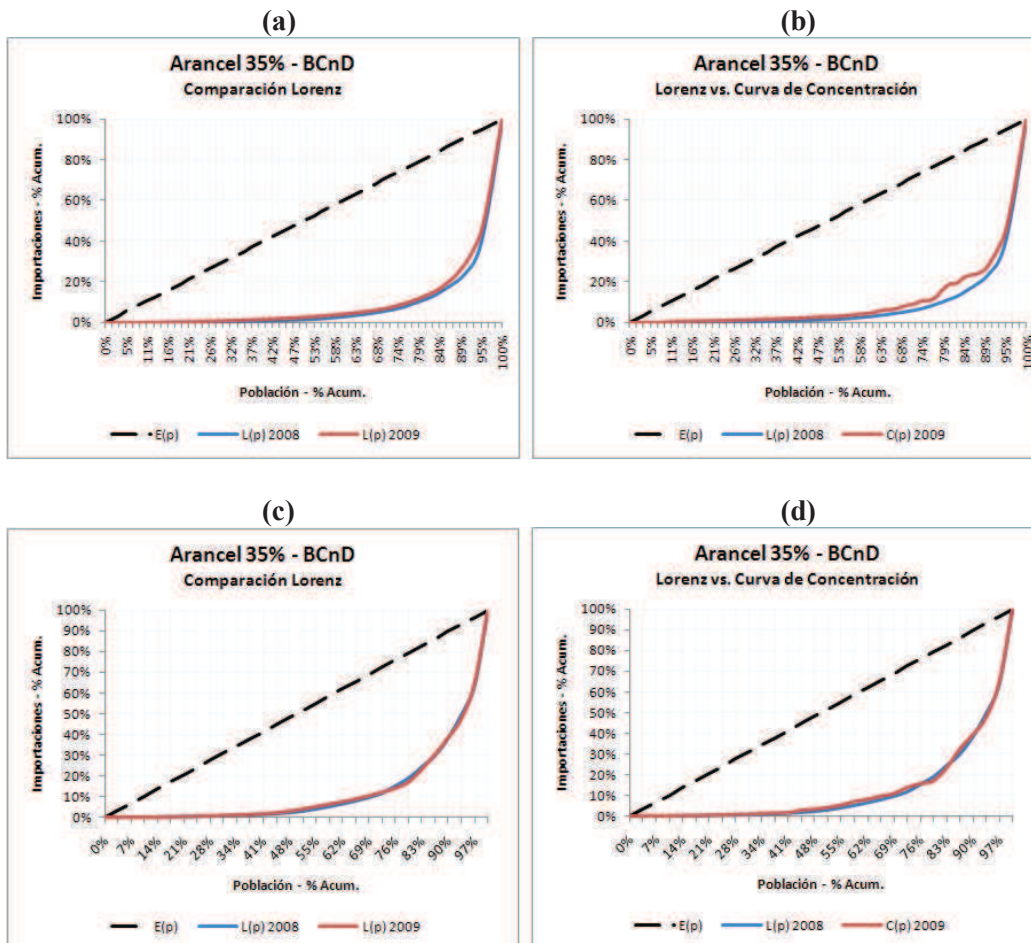
Gráfico 32. Bienes de Consumo no Duradero con Recargo Arancelario de 30%



Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

Recargo arancelario de 35%

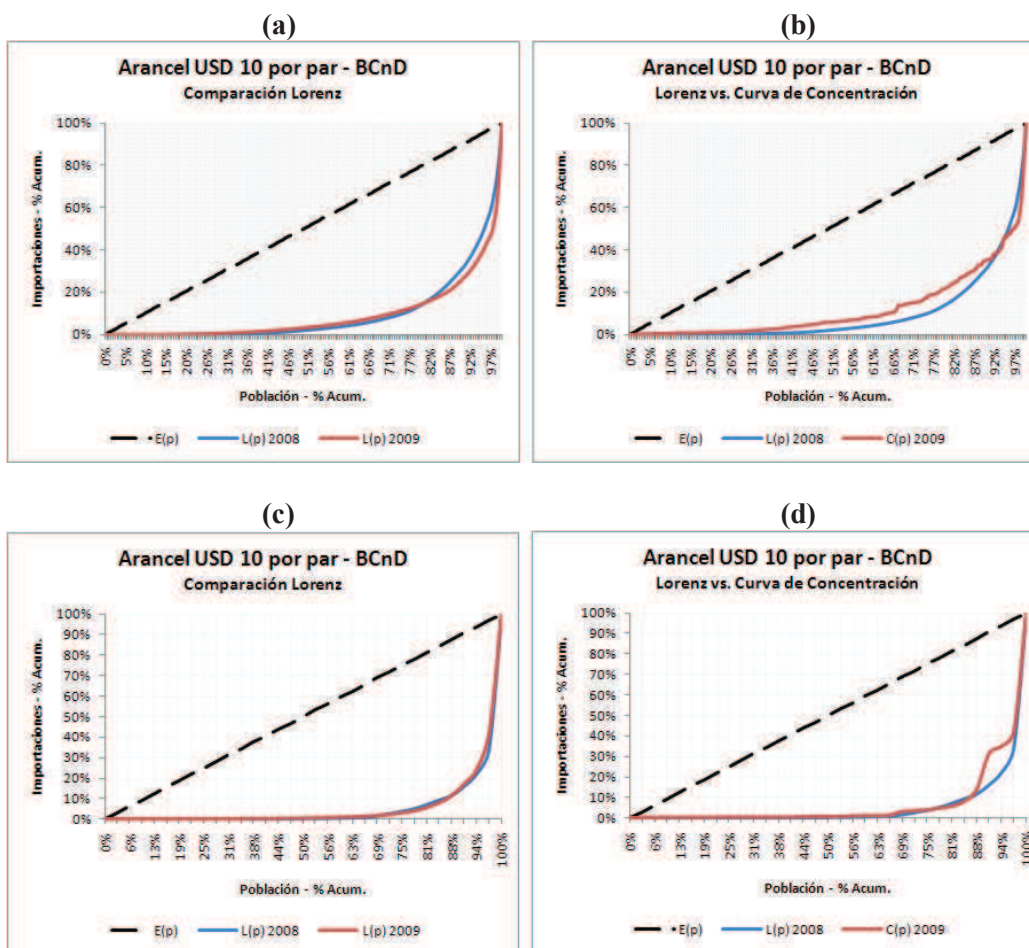
Gráfico 33. Bienes de Consumo no Duradero con Recargo Arancelario de 35%



Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

Arancel Específico de USD 10 por par de zapatos

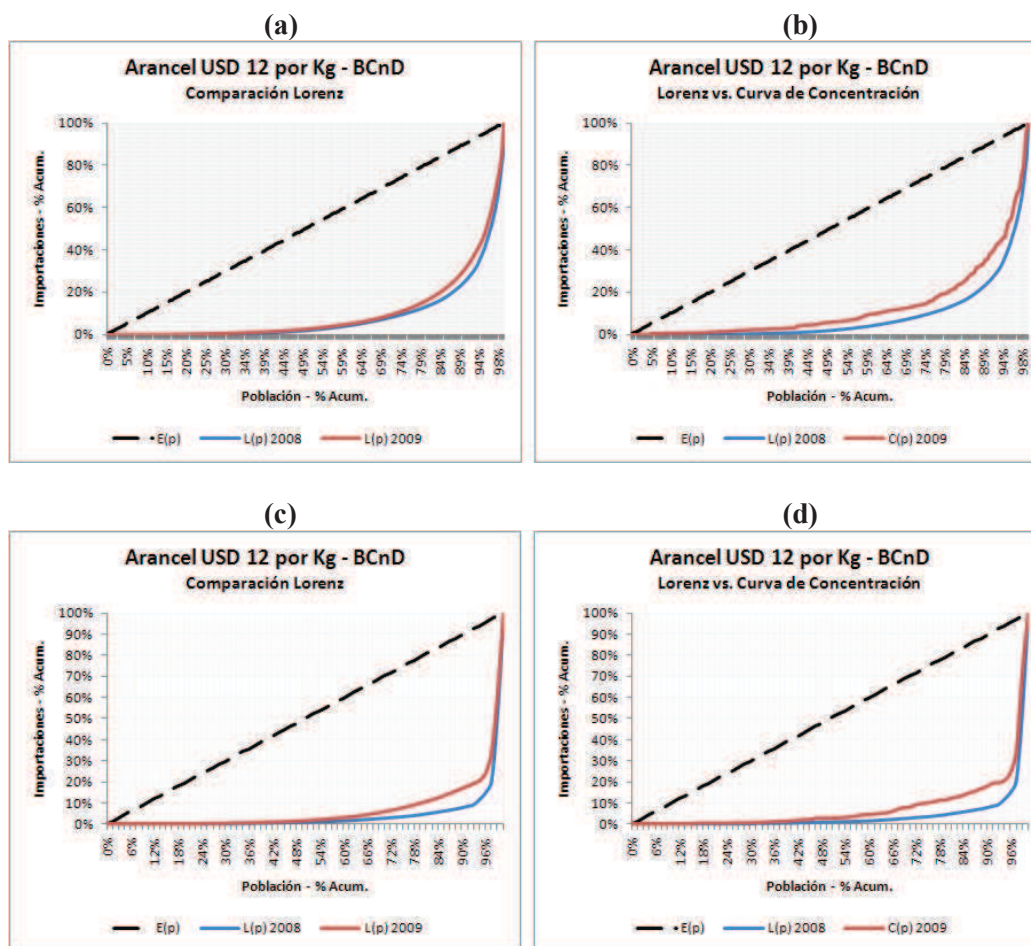
Gráfico 34. Bienes de Consumo no Duradero con Arancel Específico de USD 10 por par



Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

Recargo arancelario de USD 12 por Kg neto

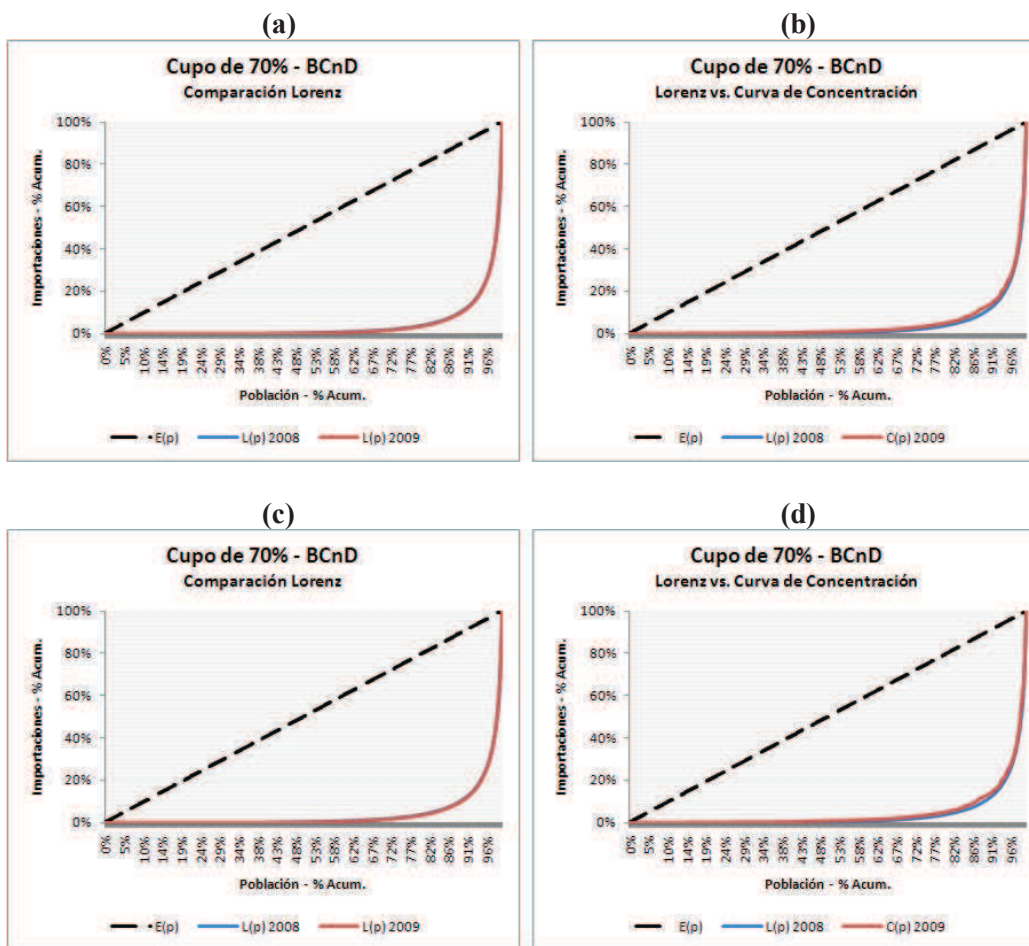
Gráfico 35. Bienes de Consumo no Duradero con Arancel Específico de USD 12 por Kg



Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

Cupo de 70% del CIF de años previos

Gráfico 36. Bienes de Consumo no Duradero con Cupo de 70% del CIF de años previos

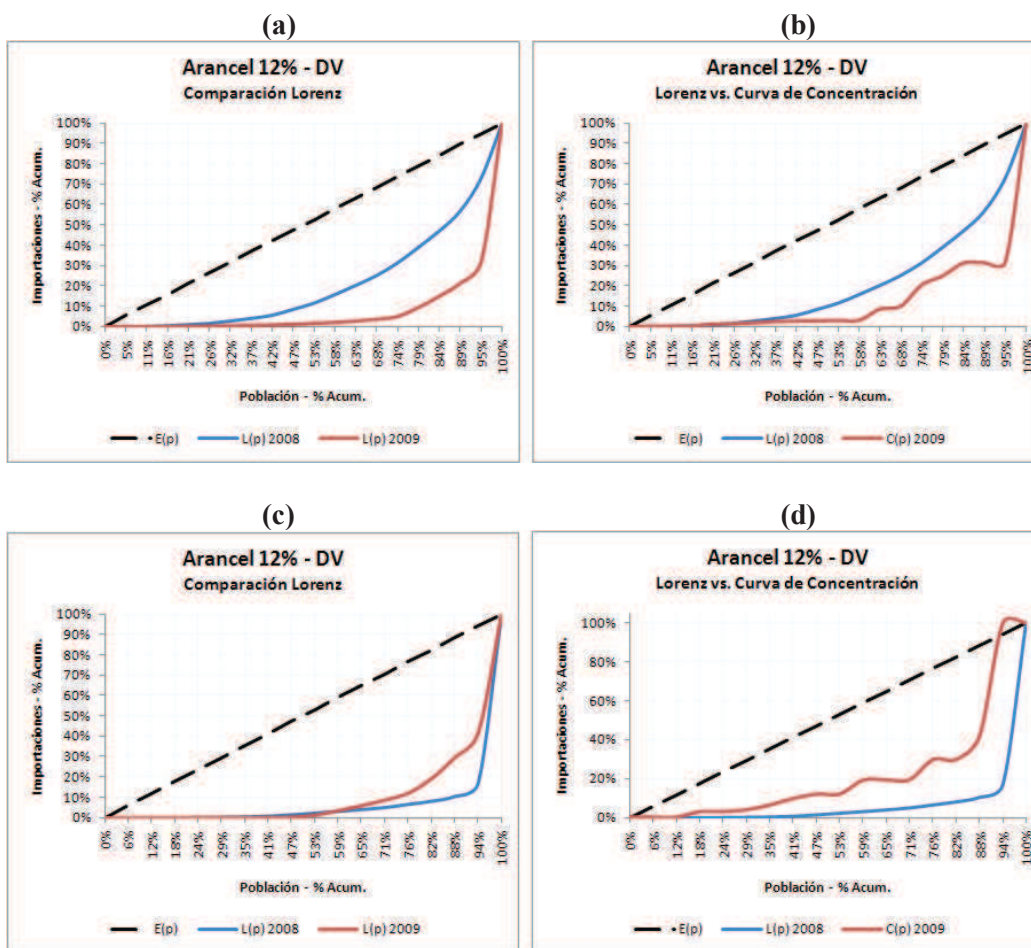


Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

Diversos (DV)

Recargo arancelario de 12%

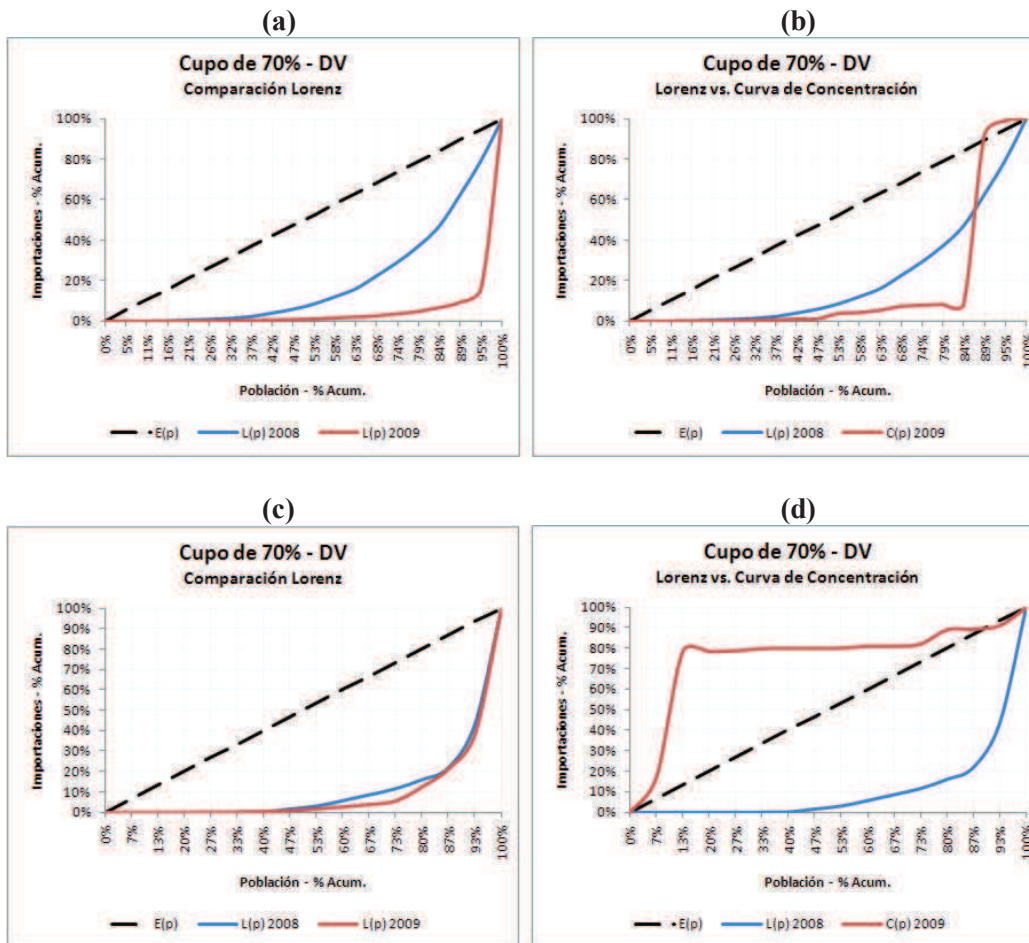
Gráfico 37. Diversos con Recargo Arancelario de 12%



Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

Cupo de 70% del CIF de años previos

Gráfico 38. Diversos con Cupo de 70% del CIF de años previos

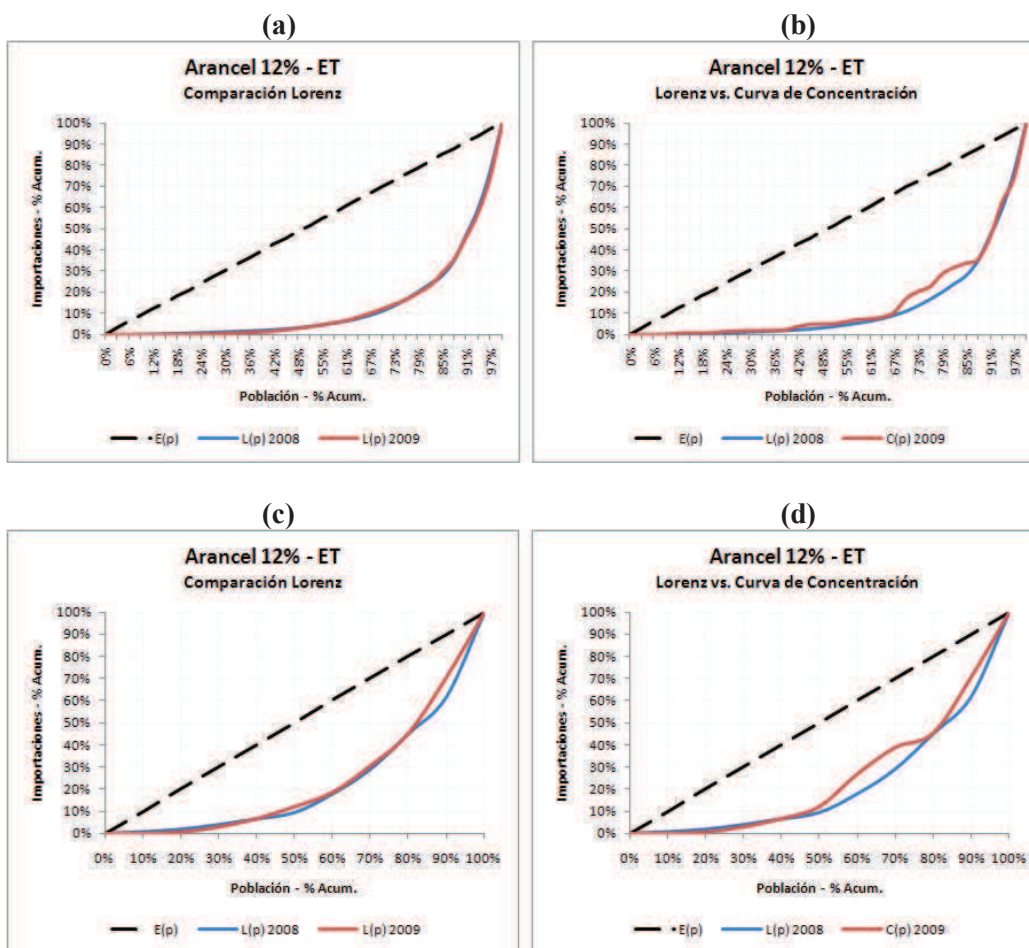


Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

Equipo de Transporte (ET)

Recargo arancelario de 12%

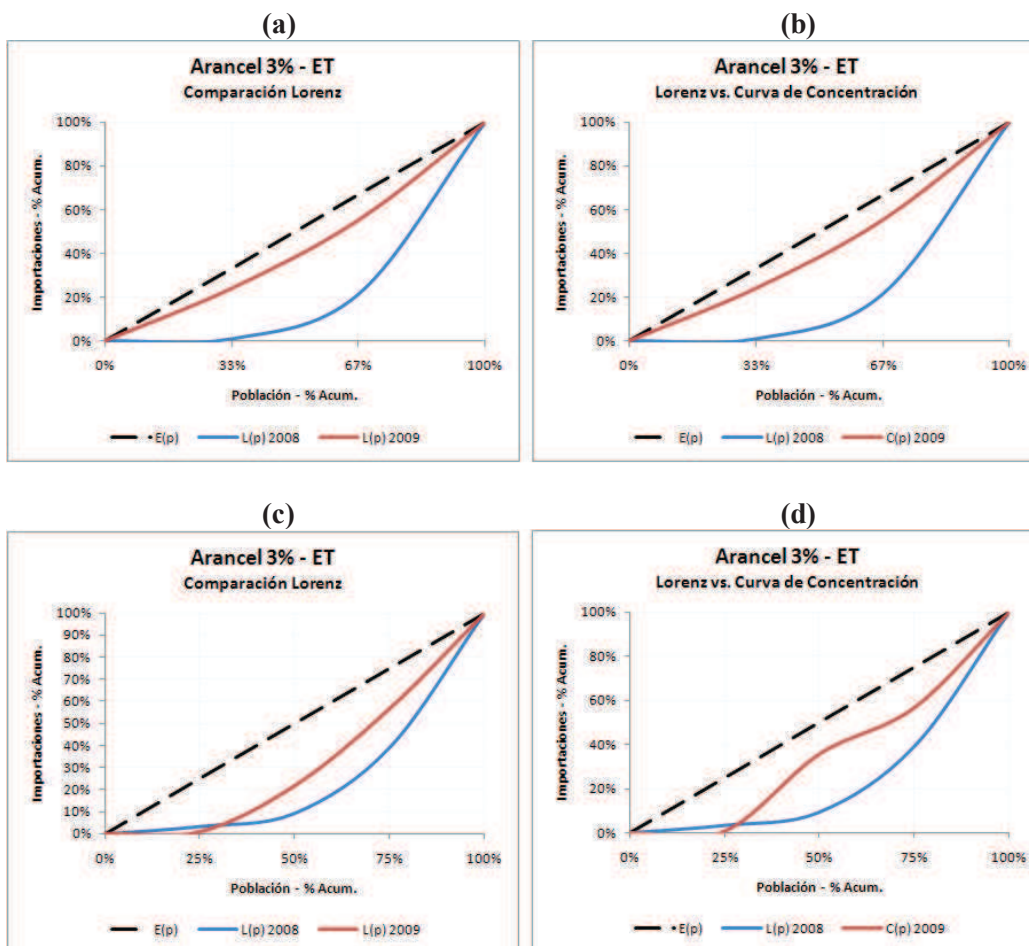
Gráfico 39. Equipo de Transporte con Recargo Arancelario de 12%



Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

Recargo arancelario de 3%

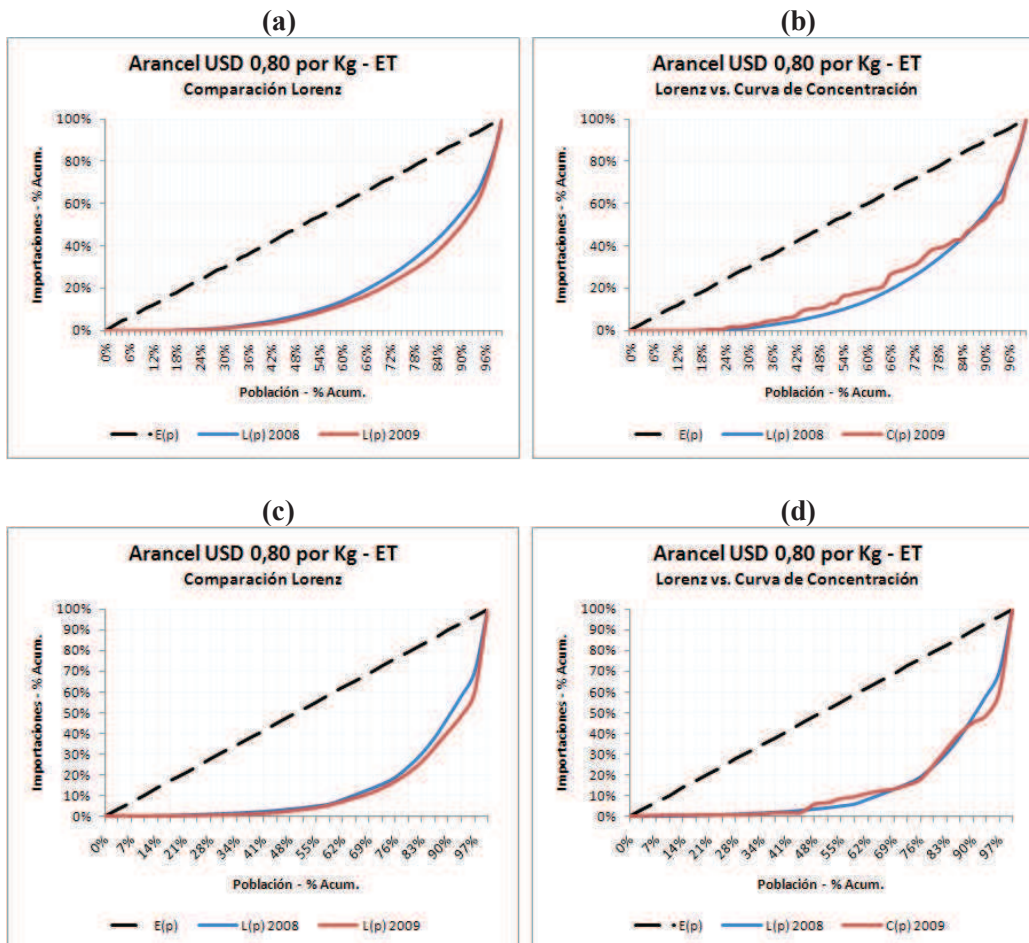
Gráfico 40. Equipo de Transporte con Recargo Arancelario de 3%



Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

Arancel específico de USD 0,80 por kg neto

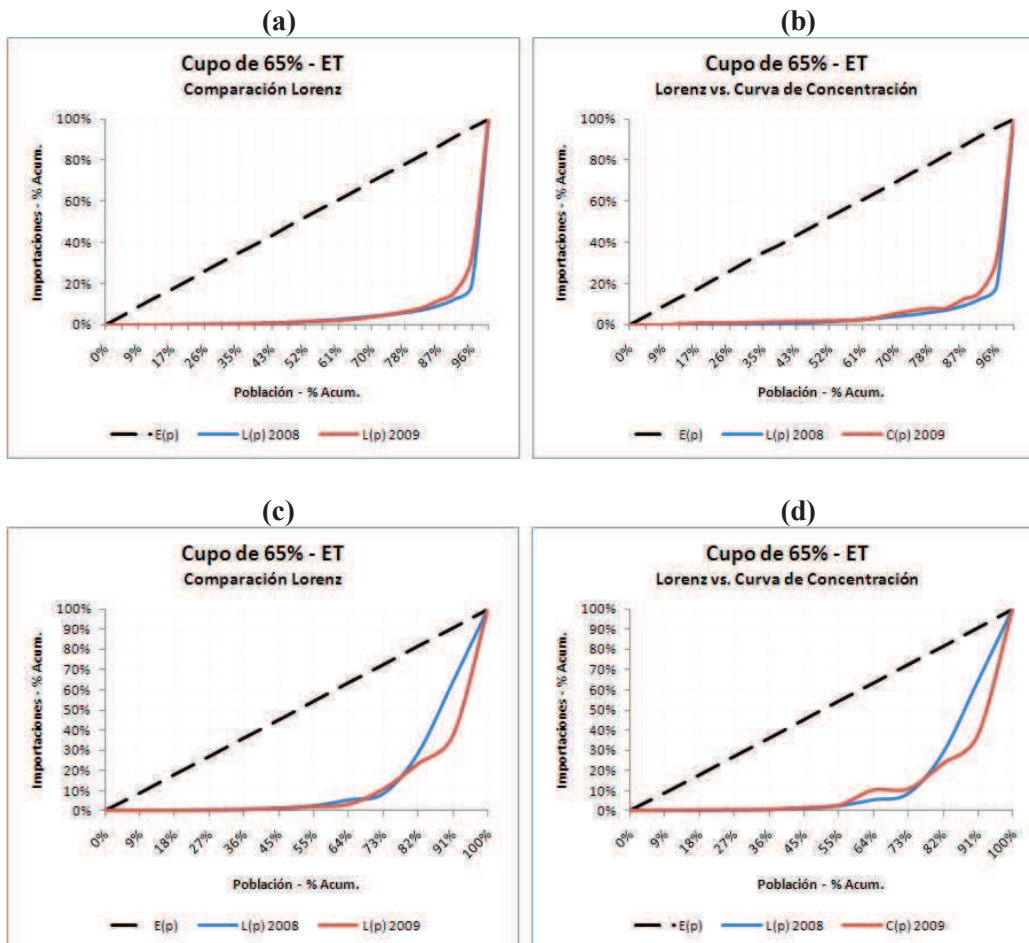
Gráfico 41. Equipo de Transporte con Arancel Específico de USD 0,80 por Kg



Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

Cupo de 65% del CIF de años previos

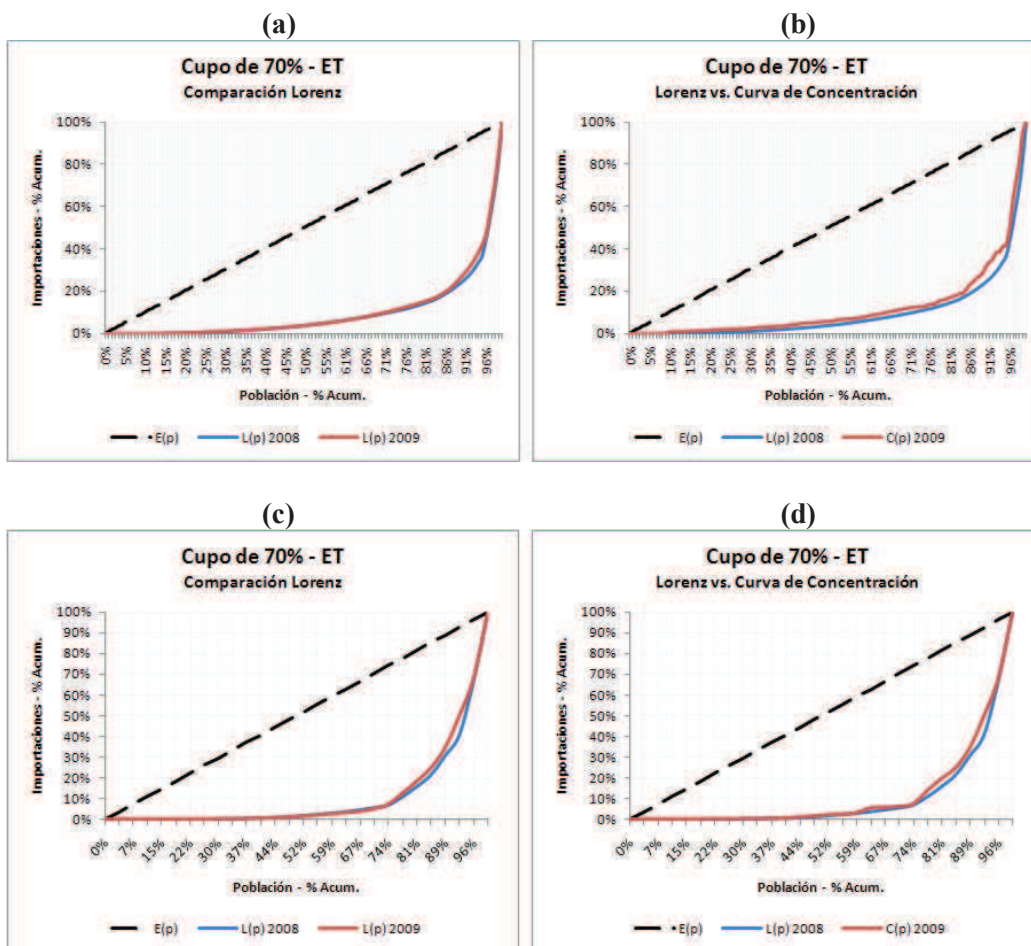
Gráfico 42. Equipo de Transporte con Cupo de 65% del CIF de años previos



Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

Cupo de 70% del CIF de años previos

Gráfico 43. Equipo de Transporte con Cupo de 70% del CIF de años previos

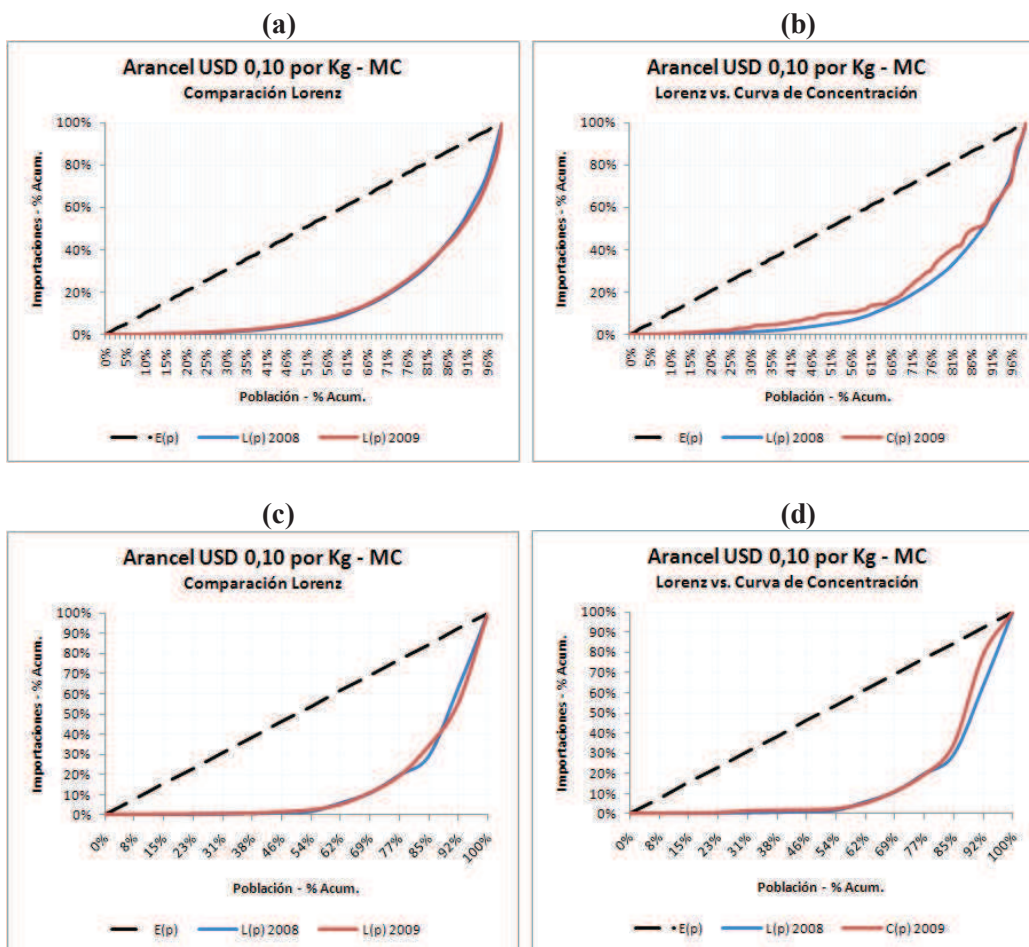


Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

Materiales de Construcción (MC)

Arancel Específico de USD 0,10 por Kg neto

Gráfico 44. Materiales de Construcción con Arancel Específico de USD 0,10 por Kg

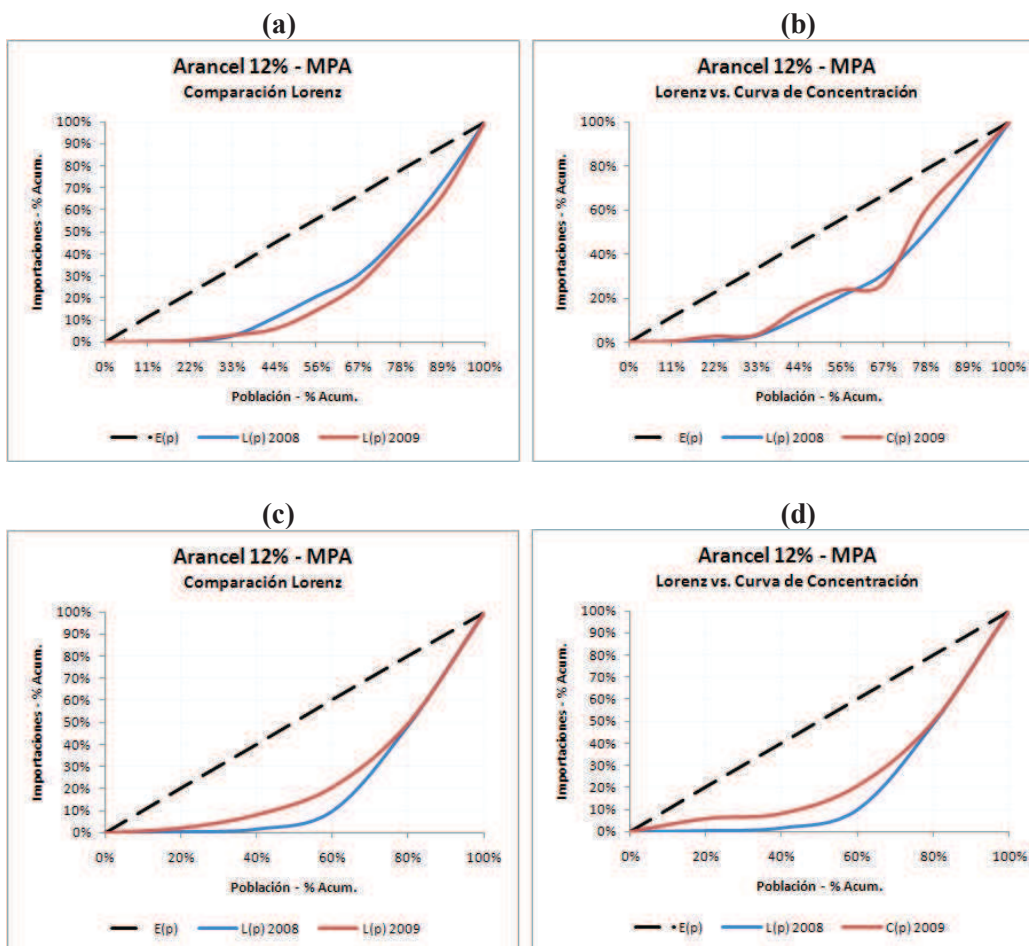


Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

Materias Primas para la Agricultura (MPA)

Recargo arancelario de 12%

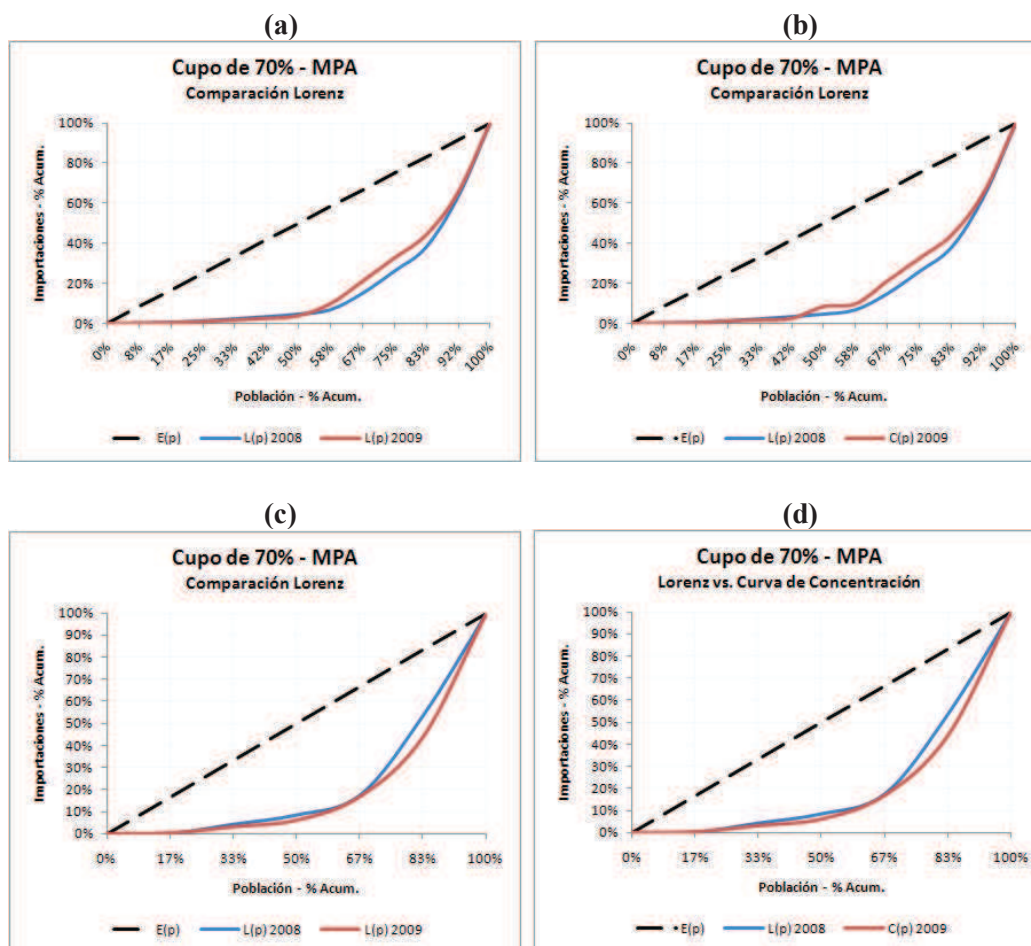
Gráfico 45. Materias Primas para la Agricultura con Recargo arancelario de 12%



Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

Cupo de 70% del CIF de años previos

Gráfico 46. Materias Primas para la Agricultura con Cupo de 70% del CIF de años previos



Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador