

Hechos estilizados de 31 sectores productivos en Ecuador

AGENDA DE COMPETITIVIDAD Y PRODUCTIVIDAD Y AGENDA DE INSERCIÓN DE LA ECONOMÍA A LOS MERCADOS MUNDIALES¹

Resumen

Se presenta una visión sectorial de alrededor de 31 sectores relacionados con la agricultura, manufactura, ganadería y pesca, entre otros, a fin de diagnosticar el desempeño económico de estos sectores, durante la década de los 90's; para lo cual se analizan un conjunto de indicadores económicos en el contexto de la participación del Ecuador en la Zona de Libre Comercio de la CAN. El documento pretende ofrecer un diagnóstico inicial sobre la situación productiva sectorial del país desde un punto de vista de competitividad y productividad, que contribuya al diseño de una política de comercio exterior que incorpore una visión de desarrollo de largo plazo. Con este mismo criterio, otro objetivo, más mediato de este documento, es constituirse en un insumo para la futura elaboración de una propuesta de desgravación arancelaria a nivel sectorial que contribuya al debate de las negociaciones del Arancel Externo Común.

Abstract

The goal of the paper is to offer a sectorial economic view of 31 sectors associated with agriculture, manufacture, cattle and fishing activities, in order to diagnose the economic performance of this selected economic sectors, during the 90's; for this purpose, various economic indicators are analyzed, in the context of Ecuador's participation in the Andean Free Trade Agreement (AFTA). The research seeks to elaborate a diagnosis of the real sector of the economy, from the productive and competitiveness angles, that can contribute to the design of commercial and industrial policies that incorporates a long term development strategy. With this same criteria, another more immediate goal is to use this diagnosis as an input for the elaboration of a tariff reform proposal at the sectorial level, contributing in this manner to the debate related to the common external tariff negotiations of the AFTA member countries.

1. Introducción

El objetivo del documento es proporcionar una visión sectorial de alrededor de 31 sectores relacionados con la agricultura, manufactura, ganadería y pesca, entre

¹ Trabajo elaborado por Marco Baquero y María Belén Freire, Economistas de la Dirección General de Estudios del Banco Central del Ecuador. Las opiniones expresadas en este documento son de los autores y no representan necesariamente la posición oficial del Banco Central del Ecuador. Colaboraron en el documento a través de apoyo estadístico y elaboración de las bases de datos, construcción de indicadores y provisión de información: Gabriela Córdova, Iván Gachet, Patricio Ruiz, Elba Vásconez, Carlos Andrade y los pasantes Diego Vaca, Nadia Carrillo, Yadira Ramos y Jorge Zurita; así como a los asistentes al taller en el cual se presentó un borrador este documento. Se agradecen los comentarios y sugerencias de Fernando Suárez, funcionario del Ministerio de Economía y Finanzas.

otros, a fin de diagnosticar el desempeño económico de estos sectores, durante la década de los 90's; para lo cual se analizan un conjunto de indicadores económicos en el contexto de la participación del Ecuador en la Zona de Libre Comercio de la CAN. El documento pretende ofrecer un diagnóstico inicial sobre la situación productiva sectorial del país, que contribuya al diseño de una política de comercio exterior que incorpore una visión de desarrollo de largo plazo. Con este mismo criterio, otro objetivo, más mediato de este documento, es constituirse en un insumo para la elaboración de una propuesta de desgravación arancelaria a nivel sectorial que contribuya al debate de las negociaciones del Arancel Externo Común.

Entre las variables analizadas, se encuentran: balanza comercial total e intra CAN, exportaciones, importaciones, protección efectiva, valor agregado, productividad total de los factores, productividad media del trabajo, y empleo, etc.

La segunda sección elabora un análisis del desempeño económico de los sectores productivos, con lo cual se establecen comparaciones intersectoriales; para ello se presenta un análisis detallado del comportamiento de los flujos comerciales *antes* y *después* a la creación de la Zona de Libre Comercio de la CAN en 1993, lo cual proporciona una primera aproximación sobre los procesos de creación y desvío de comercio. Adicionalmente se realizan comparaciones intersectoriales para las otras variables sujeto de análisis. En la última sección se presentan algunas reflexiones finales y recomendaciones de política económica en relación al desarrollo de la competitividad de los grupos analizados, con base en los resultados del estudio realizado.

1. Principales Resultados Macroeconómicos Sectoriales

El objetivo de esta sección es establecer algunos hechos estilizados de 31 sectores productivos que permitan, en primer lugar, tener un panorama de su desempeño económico durante los 90's, y, en segundo lugar, contar con elementos para la formulación de políticas de desarrollo productivo. Dentro de este segundo propósito, un objetivo más puntual del análisis presentado a continuación, es contribuir como insumo en la elaboración de una propuesta de desgravación arancelaria que tome en cuenta tanto criterios de eficiencia económica, como consideraciones del ámbito social. El periodo analizado corresponde a: 1990-2001. Los sectores analizados han sido agrupados en dos grandes categorías: *Alimenticios* y *No Alimenticios*. Dentro de cada categoría se subclasifican de acuerdo al grado de elaboración del producto; esto es, *primarios* y *elaborados* (Cuadro 1).

Cuadro No. 1

ALIMENTICIOS	NO ALIMENTICIOS
<i>Primarios</i>	<i>Primarios</i>
Pescado vivo, fresco o refrigerado	Productos de la silvicultura
Ganado y otros productos de origen animal	Minerales
Cereales	Petróleo y gas natural ²
Banano, Café y Cacao	Flores
Otros productos de la agricultura	
<i>Elaborados</i>	<i>Elaborados</i>
Camarón elaborado	Productos de madera (excepto muebles)
Pescado preparado o en conserva	Otros productos manufacturados ³
Cacao elaborado, chocolate y productos de confitería	Vidrio y otros productos no metálicos
Productos de molinería y panadería	Productos textiles, cuero y productos de cuero
Productos lácteos elaborados	Productos de caucho y plástico
Azúcar	Productos de Tabaco
Bebidas	Papel y cartón
Aceites y grasas	Productos metálicos
Carne y productos Cárnicos	Equipo de transporte
Otros productos alimenticios	Productos químicos
	Maquinaria, equipo y aparatos eléctricos
	Productos de petróleo refinado ⁴

2.1 Balanza Comercial, apertura y la ZLC andina

Esta sección presenta un análisis de las balanzas comerciales, a fin de determinar qué sectores son predominantemente superavitarios o deficitarios y a partir de esta información determinar aquellos que tendrían ventajas competitivas en los procesos de exportación. Por otro lado, se evalúa también si la creación de la Zona de Libre Comercio (ZLC) andina, en enero de 1993; y posteriormente la aplicación del Arancel Externo Común (AEC), en 1995, contribuyeron para que Ecuador incremente los flujos comerciales; para este propósito se presenta un análisis sectorial de la evolución del comercio exterior, *antes* y *después* de la creación de la ZLC y se evalúa el comportamiento de las balanzas comerciales intra sectoriales con la CAN y con el resto del mundo; la evolución de la participación porcentual del comercio exterior intra CAN antes y después de la ZLC; y se

² Para este sector solo se realiza el análisis de los flujos de comercio exterior.

³ Para este sector solo se realiza el análisis de los flujos de comercio exterior.

⁴ Para este sector solo se realiza el análisis de los flujos de comercio exterior.

presentan los resultados obtenidos a partir del análisis de correlación entre algunas variables de interés.

Como resultado de la apertura comercial y financiera iniciada a fines de los 80's, Ecuador inicia varias reformas estructurales y de política comercial, las que coinciden con un crecimiento de las exportaciones denominadas no tradicionales. A partir de 1988 se produce una paulatina apertura del comercio internacional, a través de medidas tales como la reducción de los aranceles y posteriormente, la supresión de barreras para-arancelarias, especialmente el levantamiento de la prohibición de importación de vehículos. Este proceso de apertura ha provocado un aumento importante de las importaciones (Pinto, 1996).

Entre las reformas estructurales más destacadas tenemos: la reforma arancelaria iniciada en 1989 y cuyo objetivo básico era simplificar la estructura arancelaria así como también disminuir los niveles de protección. El resultado de esta reforma se hace evidente en los niveles arancelarios observados entre 1989 (29%) y 1994 (11%); por otro lado, la estructura arancelaria se ha simplificado: el número de tasas arancelarias ha caído de 14 a 7; y el arancel máximo de 80% a 35⁵%. A partir de 1997 Ecuador aplica las Tarifas por Cláusula de Salvaguardia lo cual llevó a que los niveles arancelarios sean 13 en lugar de 7; es decir similar al número de niveles a inicios de los 90's⁶.

Por otra parte, durante la Cumbre de la Paz llevada a cabo en noviembre de 1990, los presidentes acordaron adelantar la conformación de la Zona de Libre Comercio al 31 de diciembre de 1991 y perfeccionar un nuevo arancel externo común. La formación de la zona de libre comercio culminó en el año 1993. Para cumplir con este objetivo el instrumento principal fue el Programa de Liberación con acciones encaminadas a eliminar gravámenes y restricciones de todo orden entre los países socios: Bolivia, Colombia y Venezuela, culminaron la apertura de sus mercados el 30 de septiembre de 1992 y el Ecuador terminó el proceso el 31 de enero de 1993. La Unión Aduanera Andina está funcionando desde 1995, año en que entró en vigencia el Arancel Externo Común (Cepal, 2002).

En relación al primer objetivo de esta sección, se encuentra que la balanza comercial intra CAN tiene una estructura permanentemente deficitaria; mientras que el saldo total con el mundo es favorable. Durante el período 1990-2001, la balanza comercial acumulada, presenta un saldo positivo de 9.241 millones de

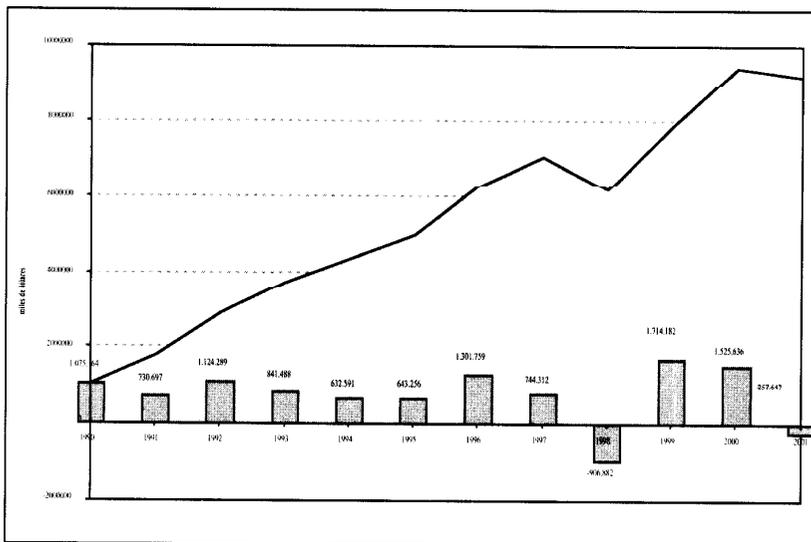
⁵ El 35% se aplica a los vehículos.

⁶ Más información sobre la política arancelaria ver documento disponible en la página web del Banco Central del Ecuador, sección Agenda Económica: *Estrategia de Inserción en los Mercados Mundiales y Regionales: Diagnóstico y Propuesta de Política Económica*; Banco Central del Ecuador, Abril 2002.

dólares, mientras que los flujos de comercio con la CAN, arrojan un déficit acumulado de 1.370 millones de dólares (Gráficos 1 y 2).

Gráfico No. 1

Balanza Comercial Total Acumulada y Anual



Sin embargo, al excluir las exportaciones de petróleo crudo y refinado, se encuentra que el saldo de la balanza comercial total tiene también una estructura permanentemente deficitaria y además con tendencia creciente (Gráfico 1.1).

Gráfico No. 1.1

Balanza Comercial No Petrolera anual total con el Resto Mundo

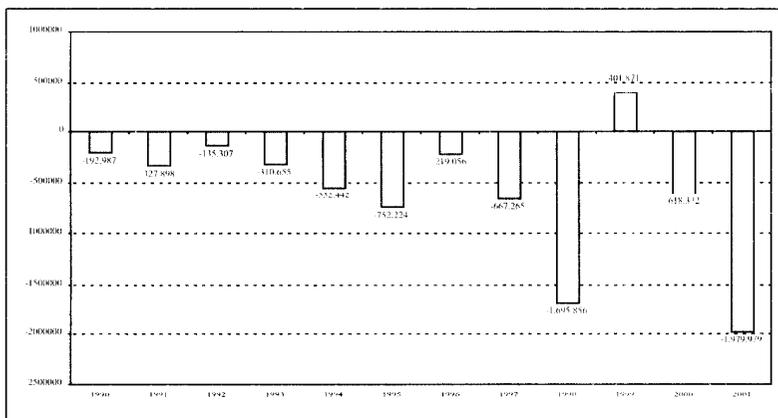
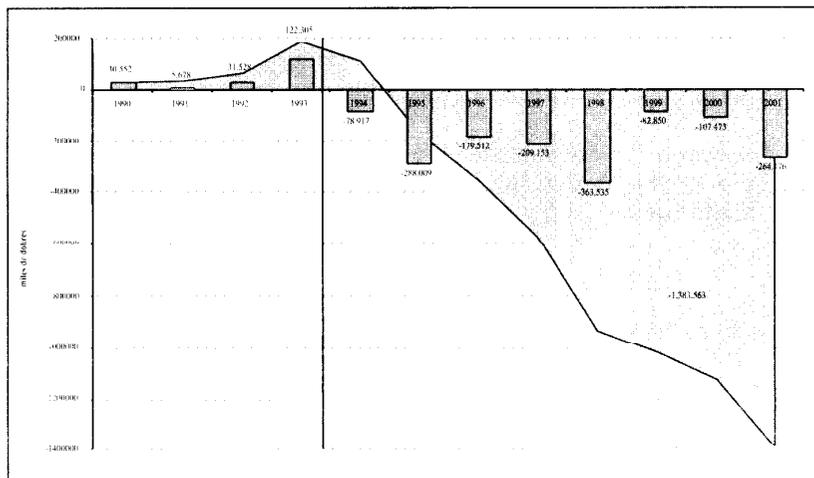


Gráfico No. 2

Déficit comercial intra CAN anual y acumulado



Al descomponer la balanza comercial con el mundo y con la CAN, de acuerdo a los 4 grupos del Cuadro 1, se observa que, tanto a nivel mundial como con la

CAN, las balanzas comerciales de cada región tienen comportamientos similares. Esto es, los grupos de *Alimenticios Primarios (AP)*, *Alimenticios Elaborados (AE)* y *No Alimenticios Primarios (NAP)*, tienen saldos positivos. El único grupo de sectores con déficit permanentes y además crecientes, en ambas regiones, corresponde a los *No Alimenticios Elaborados (NAE)*, el cual registra, durante el período analizado una balanza comercial acumulada de -29.6 mil millones de dólares, de los cuales alrededor de 3.7 mil millones de dólares corresponden al déficit comercial con la CAN (Gráficos 3 y 4).

Gráfico No. 3

**Balanzas comerciales totales por grupos de sectores
Acumulado Período: 1990-2001**

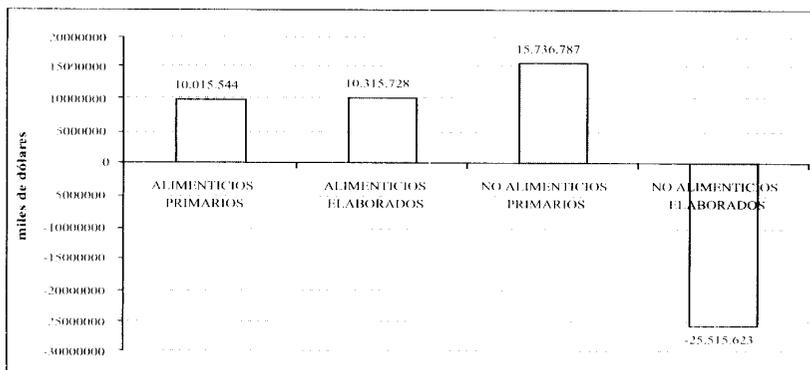
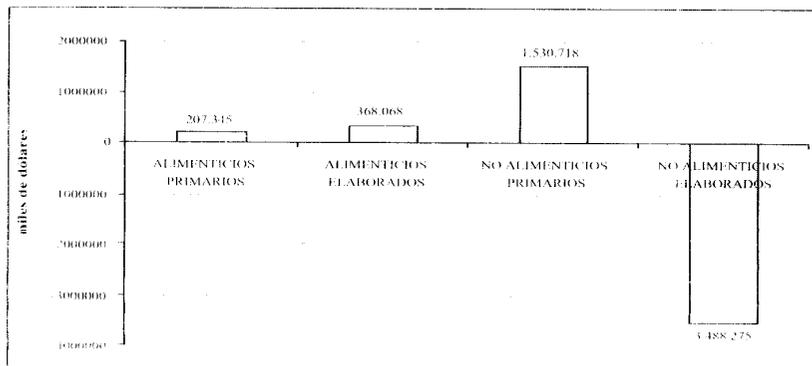


Gráfico No. 4

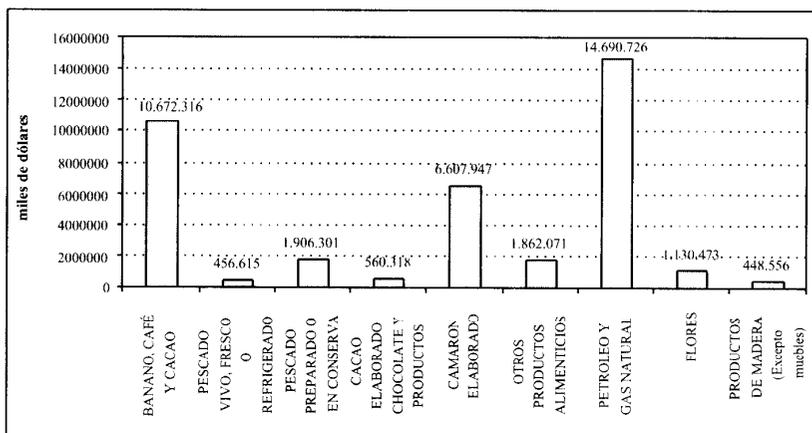
**Balanzas comerciales INTRA CAN por grupos de sectores
Acumulado Período: 1990-2001**



Los gráficos 5 y 6 evidencian la baja diversificación de las exportaciones: la ventaja competitiva comercial estaría concentrada fundamentalmente en la producción de productos primarios tales como el petróleo, así como en también en sectores alimenticios tradicionales⁷ (i.e., Banano, Camarón, Café, Flores, etc.). Por ejemplo, el superávit comercial acumulado no petrolero, de los No Alimenticios Primarios se reduce de un total de 16.000 millones de dólares a tan solo 214 millones de dólares.

Gráfico No. 5

Principales Sectores Superavitarios Acumulado: 1990-2001



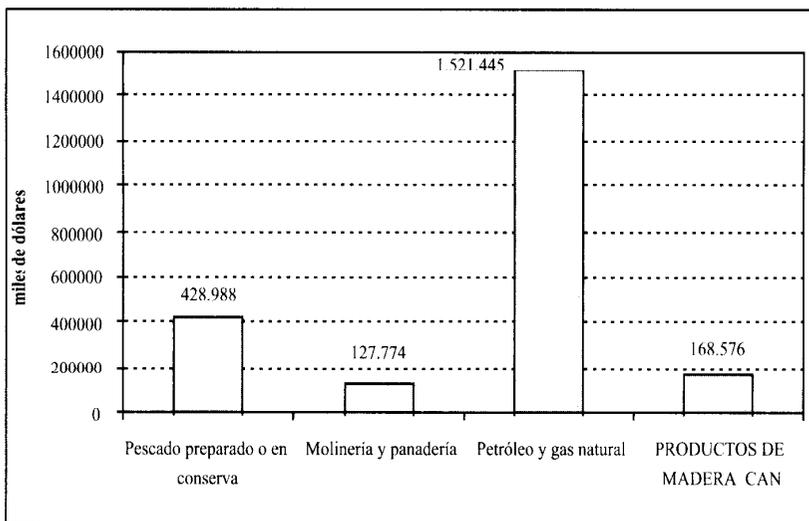
⁷ Dentro del grupo de *Alimenticios Primarios*, el saldo comercial acumulado total entre 1990-2001, es de 11.7 mil millones de dólares, de los cuales el Banano Café y Cacao contribuye con 10.7 mil millones de dólares (Gráfico 1A, Anexo 1). A nivel intra CAN este grupo arroja un superávit de 207 millones de dólares, el cual representa apenas el 2% del superávit a nivel global. El superávit intra CAN es explicado por el sector de los Cereales; y en menor medida por: Otros Productos de la Agricultura, Banano, Café y Cacao, Carne y Cárnicos entre los más importantes (Gráfico 2A, Anexo 1).

La balanza comercial de los *Alimenticios Elaborados*, presenta un superávit acumulado durante 1990-2001 de 10.7 mil millones de dólares, de los cuales 6.6 mil millones de dólares corresponden al superávit registrado por el Camarón Elaborado (Gráfico 3A, Anexo 1). Los flujos de comercio exterior con la región andina contribuyen a este superávit global con apenas el 3.4%. Las exportaciones efectuadas por este sector a la región andina también está altamente concentrada en el sector de Pescado Preparado o en Conserva (Gráfico 4A, Anexo 1).

La balanza comercial del sector de *No Alimenticios Primarios*, es superavitaria tanto para la CAN como para la región "No CAN"; no obstante, en ambos casos este resultado obedece casi totalmente al superávit del sector de petróleo y gas natural (Gráfico 5A, Anexo 1 y Gráfico 6A, Anexo 1).

Gráfico No. 6

**Principales Sectores Superavitarios en la CAN
Acumulado: 1990-2001**



2.1.1. Los sectores estructuralmente deficitarios: No Alimenticios Elaborados

A lo largo del período analizado, el comportamiento de la balanza comercial de este grupo sugiere que *el sector no ha logrado crear ventajas competitivas que le permitan mejorar su posición comercial neta, a pesar de que se ubica entre los sectores con los mayores niveles de protección efectiva* (ver más adelante). Los sectores que más contribuyen al déficit total son: maquinaria, equipo y aparatos eléctricos; productos químicos; equipo de transporte; y, productos metálicos. Al interior de la CAN, el déficit es fundamentalmente explicado por la importación de productos químicos; seguido de lejos por productos de petróleo refinado y productos metálicos, entre los más importantes (Gráficos 7 y 8).

Gráfico No. 7

**Balanza Comercial Total del Sector: *No Alimenticios Elaborados*
Acumulado de período: 1990-2001**

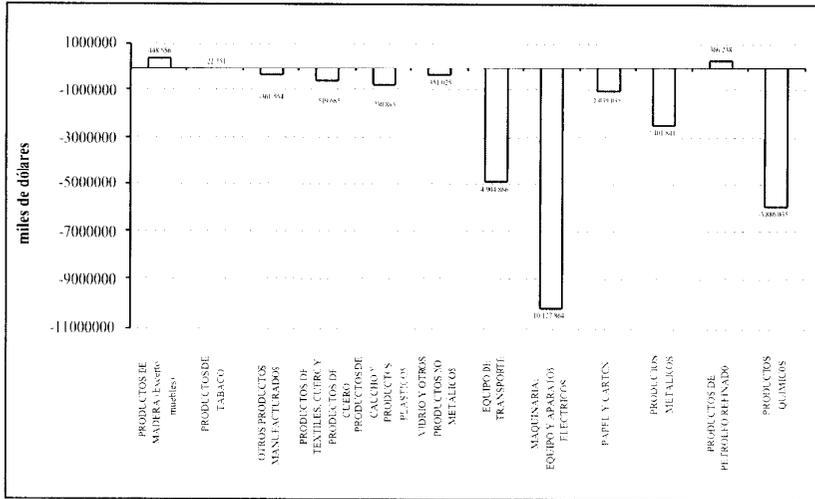
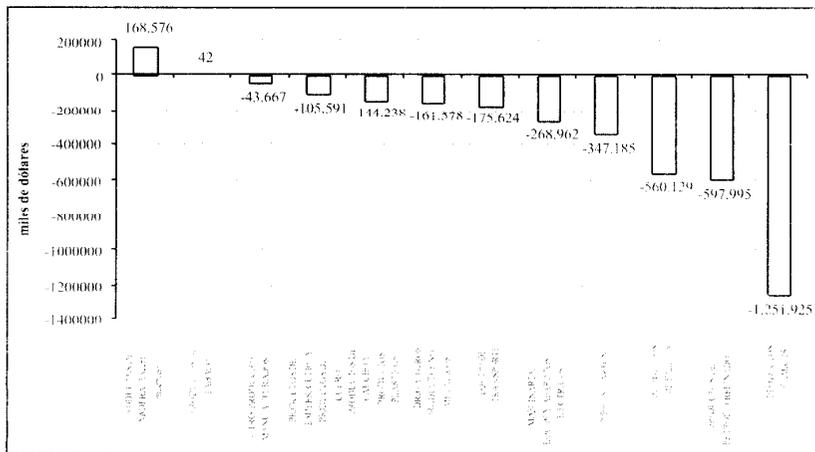


Gráfico No. 8

**Balanza Comercial INTRA CAN de los Sectores: *No Alimenticios Elaborados*
Acumulado del período: 1990-2001**



Al observar el peso relativo tanto de las exportaciones (X) como de las importaciones (M) respecto a los flujos totales de comercio ($X+M$), se encuentra que, a pesar de la tendencia observada en las exportaciones de los NAE a la CAN (ver más adelante), por cada dólar exportado a cualquiera de los dos mercados (CAN y región No CAN), el Ecuador importa alrededor de un total de 3 dólares de NAE; lo que explica el déficit crónico con el mundo y con la CAN (Gráficos 9 y 10). Por último, al observar la dinámica de este grupo, se encuentra que el déficit comercial tiene una fuerte tendencia creciente; tanto con el mundo como con la CAN (Gráficos 11 y 12).

Gráfico No. 9

Participación de los flujos en el comercio con la región No CAN de los Productos No Alimenticios Elaborados
Promedio del periodo 1990-2001

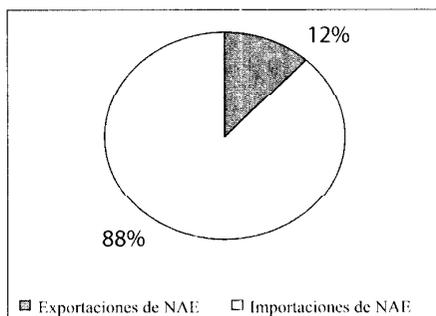


Gráfico No. 10

Participación de los flujos en el comercio total con la CAN de Productos No Alimenticios Elaborados
Promedio del periodo 1990-2001

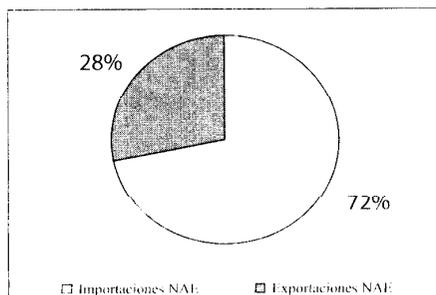


Gráfico No. 11

**Resto del Mundo:
Balanza Comercial de los No Alimenticios Elaborados**

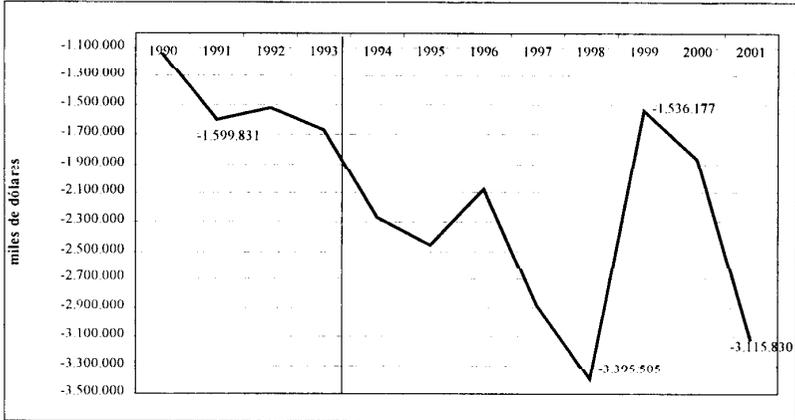
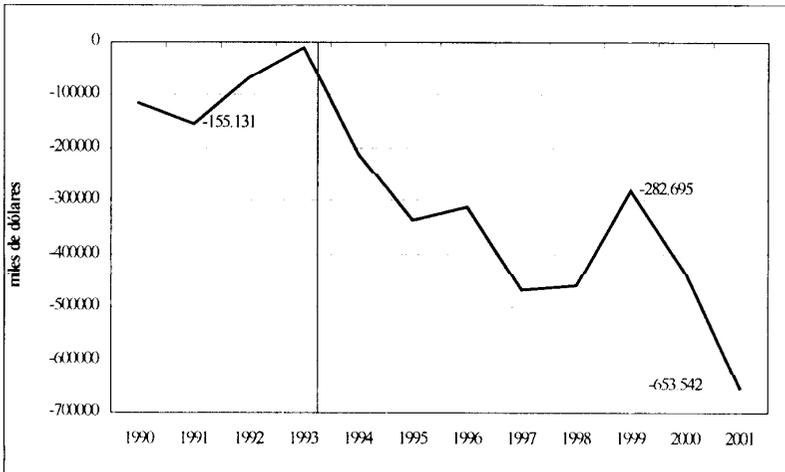


Gráfico No. 12

**Comunidad Andina de Naciones:
Balanza Comercial de los No Alimenticios Elaborados**

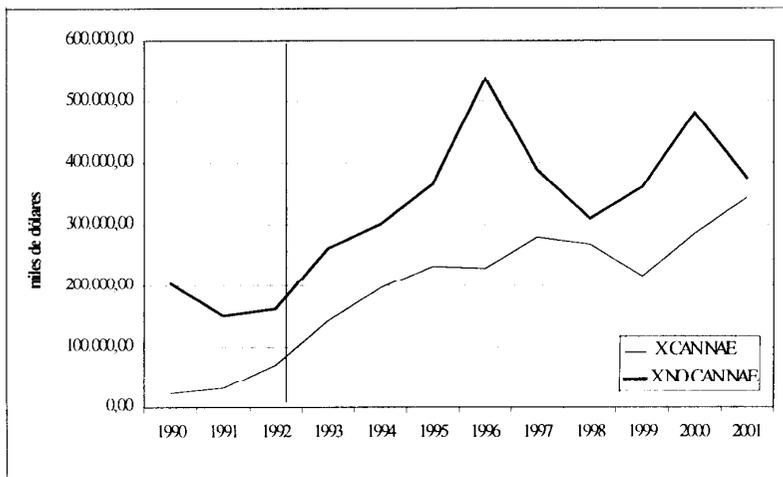


Al analizar las balanzas comerciales a la CAN de cada uno de los 12 sectores que componen este grupo, se encuentra que el sector de Madera y Tabaco son los únicos que no presentan déficit crónicos y crecientes. De igual manera, las balanzas comerciales a la región no CAN de los sectores Madera, Tabaco y Petróleo refinado tampoco presentan ese patrón de comportamiento (Gráficos 7A y 8A, Anexo I).

A pesar de este déficit comercial crónico, las exportaciones totales de los NAE presentan tendencia creciente al mercado andino durante todo el período, mientras que las exportaciones al resto del mundo son crecientes hasta el año de 1996, y a partir de allí, denotan una fuerte caída ocasionada en su mayor parte desplome de las exportaciones de productos metálicos⁸. Como resultado de lo anterior, los datos muestran que la composición relativa ha cambiado a favor del mercado andino, en detrimento de las exportaciones a la región No CAN: en el año 2001, casi la mitad de las exportaciones de NAE se destinan a la CAN, lo cual comparado con el año 1990 representa un aumento de casi 5 veces (Gráficos 13 y 14).

Gráfico No. 13

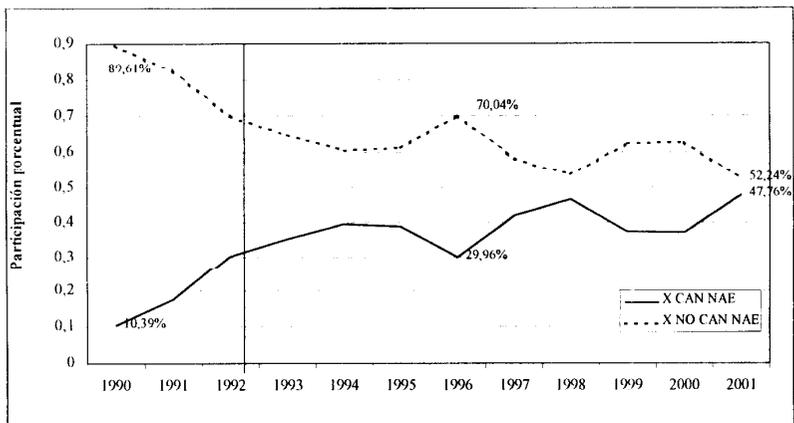
Exportaciones de No Alimenticios Elaborados a la CAN y Resto del Mundo



^{*} Las exportaciones caen de us\$120, en 1997, a tan solo us\$18.5 millones en el 2001. Otros sectores que caen en el mismo año son: textiles y cuero (en 1998); productos de madera y el papel y cartón.

Gráfico No. 14

Exportaciones de No Alimenticios Elaborados a la CAN y Resto del Mundo



Al excluir las exportaciones de petróleo crudo y refinado, se encuentra que desde 1997, el nivel de las exportaciones a la CAN, superan al monto registrado al resto del mundo. De igual manera, la participación porcentual muestra que, desde 1997, la CAN se torna el mercado mayor importancia Gráficos 15 y 16).

Gráfico No. 15

Exportaciones de No Alimenticios Elaborados (excluye petróleo crudo y refinado)

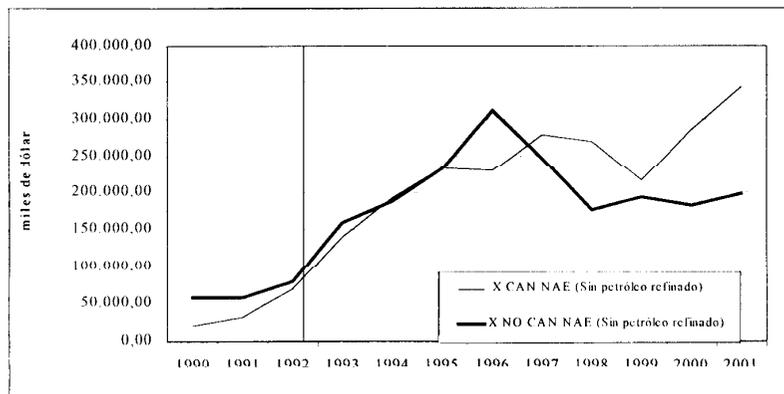
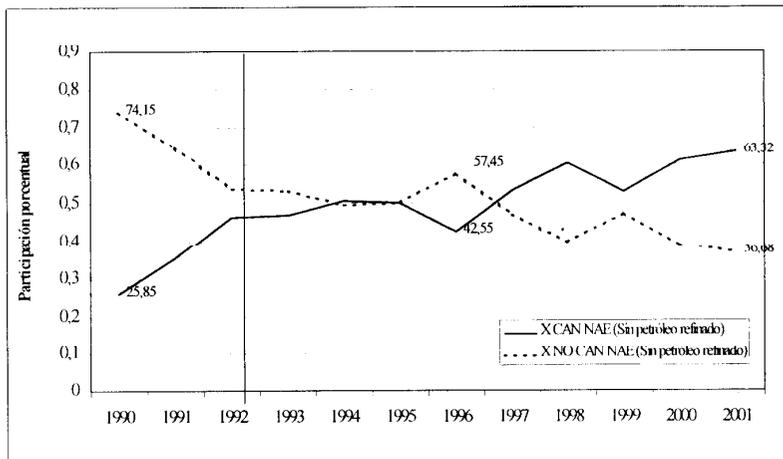


Gráfico No. 16

Exportaciones de No Alimenticios Elaborados a la
CAN y Resto del Mundo

De lo anterior se desprende que *durante los 90's, la CAN se ha constituido en un mercado de creciente importancia para las exportaciones de bienes No Alimenticios Elaborados*. Este hecho podría ser el resultado de la aplicación de la ZLC entre los países miembros de la CAN, así como de la aplicación del AEC a terceros países no miembros del tratado andino. *En cuanto a las exportaciones de NAE, al resto del mundo, no se observa una dinámica de crecimiento sostenido.*

2.1.2 Los sectores superavitarios: AP, AE y NAP

La dinámica de las balanzas comerciales con el resto del mundo y con la CAN presentan, resultados variados. La balanza comercial de los AP y AE con el resto del mundo muestran, desde 1997, tendencias negativas. Por su parte, el crecimiento observado de la balanza comercial de los NAP se debe fundamentalmente a las exportaciones petroleras y, en menor grado a las exportaciones de flores, según se aprecia en los gráficos a continuación (Gráficos 17-22).

Gráfico No. 17

**Resto del Mundo:
Balanza Comercial de los Alimenticios Primarios**

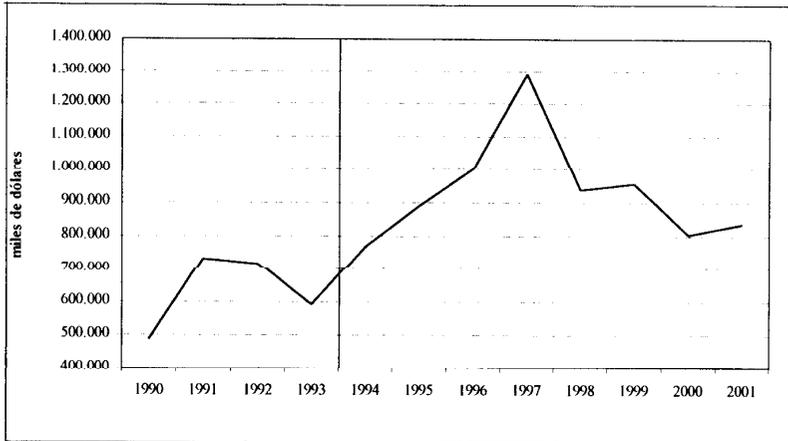


Gráfico No. 18

**Comunidad Andina:
Balanza Comercial de los Alimenticios Primarios**

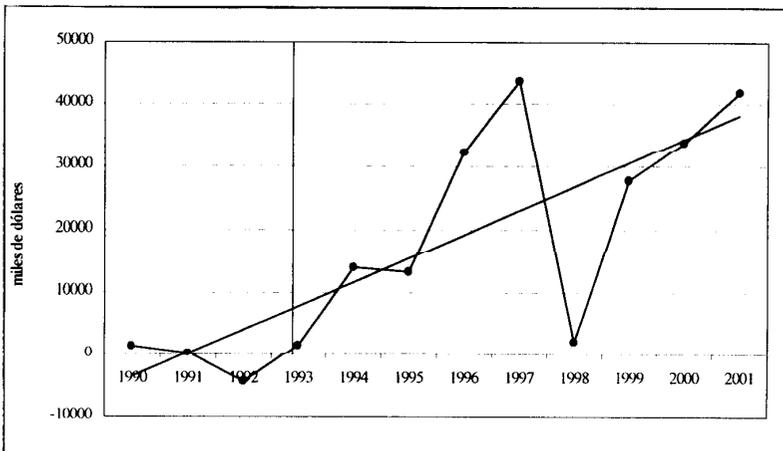


Gráfico No. 19

**Resto del Mundo:
Balanza Comercial de los No Alimenticios Primarios**

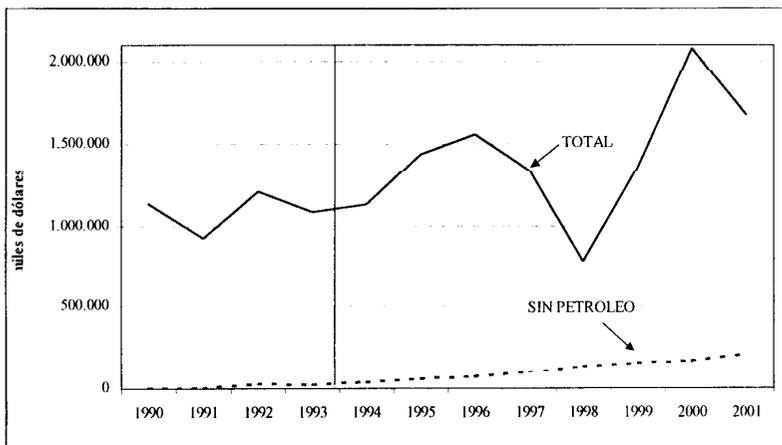


Gráfico No. 20

**Comunidad Andina:
Balanza Comercial de los No Alimenticios Primarios**

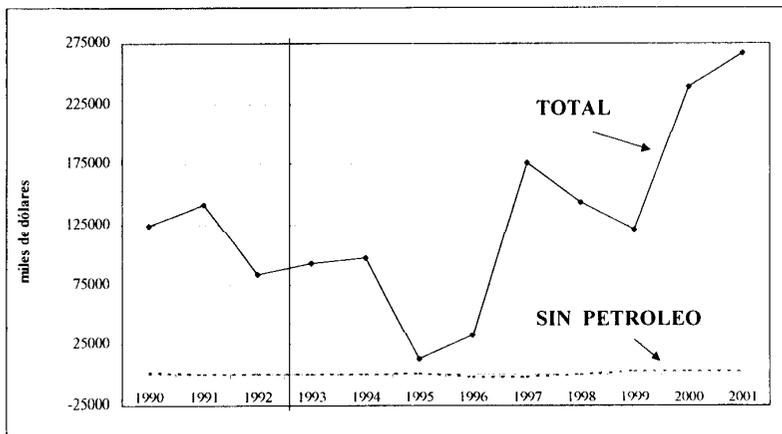


Gráfico No. 21

**Resto del Mundo:
Balanza Comercial de los Alimenticios Elaborados**

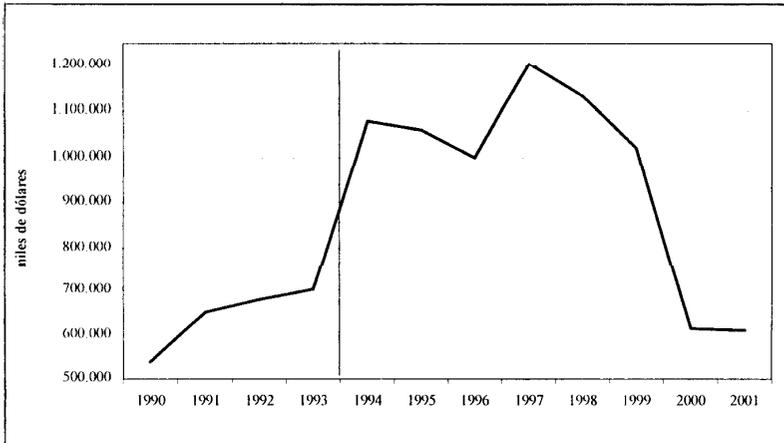
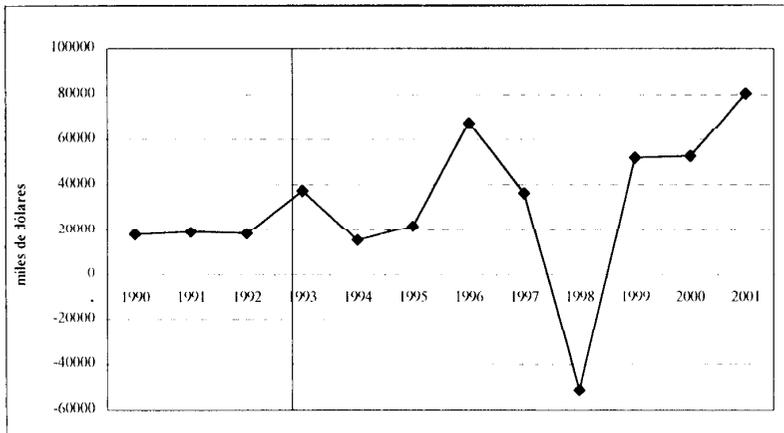


Gráfico No. 22

**Comunidad Andina:
Balanza Comercial de los Alimenticios Elaborados**



De otra parte, al analizar el destino de las exportaciones de estos 3 grupos superavitarios, tanto a la CAN como al resto del mundo, no se observan cambios importantes en cuanto al destino de las exportaciones; esto es, a la CAN y al resto mundo: *las exportaciones ecuatorianas al resto del mundo representan la casi totalidad de las exportaciones; en otras palabras, la región andina es un mercado de importancia secundaria para estos tres grupos de sectores.* En todos estos grupos la participación porcentual permanece invariable, antes y después de la ZLC (Gráficos 23-25).

Gráfico No. 23

Exportaciones de Alimenticios Primarios
Exportaciones Acumuladas 1990-2001

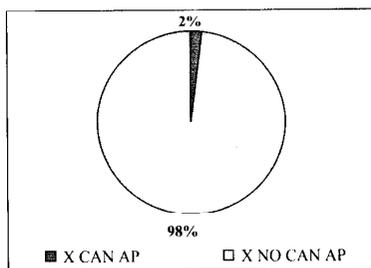


Gráfico No. 24

Exportaciones de No Alimenticios Primarios
Exportaciones Acumuladas 1990-2001

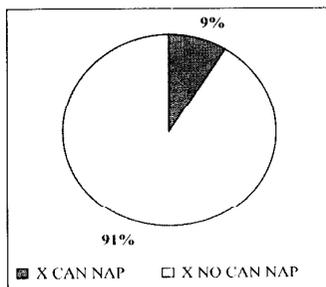
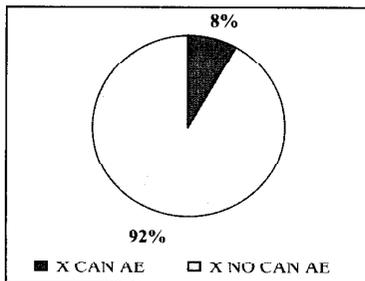


Gráfico No. 25**Exportaciones de Alimentos Elaborados**
Exportaciones Acumuladas 1990-2001**2.1.3 Comercio exterior antes y después de la ZLC**

Qué sectores mejoran las balanzas comerciales intra CAN, desde la creación de la ZLC? Los resultados muestran que, comparado con el período previo a la creación de la ZLC (inicios de 1993), las balanzas comerciales de 3 de los 4 grupos analizados presentan *leves* mejoras en los saldos comerciales promedio; estos grupos corresponden a los AP, AE y NAP. El grupo que claramente deteriora la balanza comercial corresponde a los No Alimenticios Elaborados (Gráficos 26; y Cuadro 1A, Anexo 1). Un resultado similar se encuentra con la balanza comercial al resto del mundo (Gráfico 27; y Cuadro 2A, Anexo 1).

Gráfico No. 26

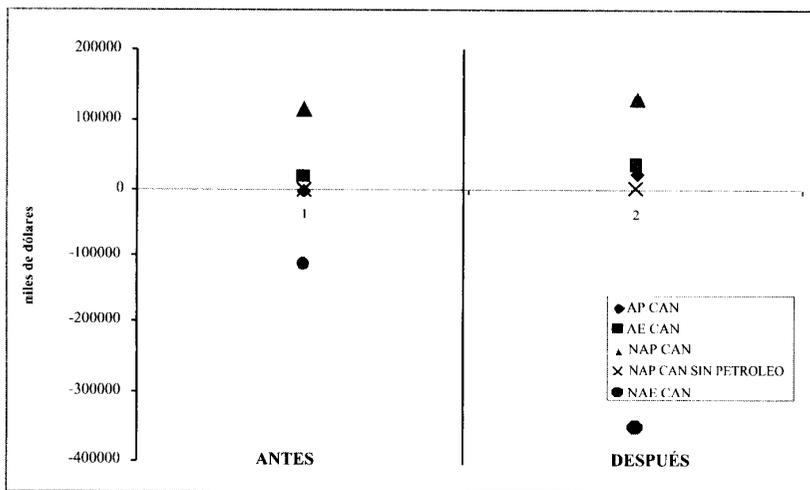
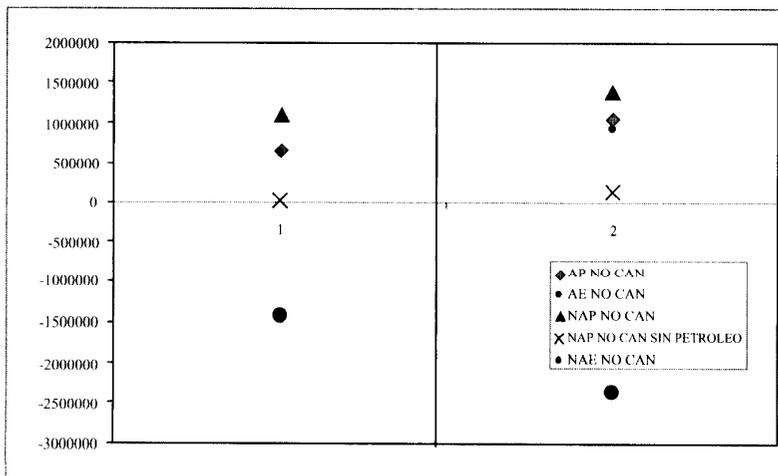


Gráfico No. 27

Balanza Comercial al Resto del Mundo



La CAN absorbe el 19.4% de las exportaciones totales no petroleras ecuatorianas; sin embargo han tenido, desde la ZLC, un fuerte crecimiento, pues en relación al período previo a la ZLC estas crecen 5.2 veces; mientras que las exportaciones a países fuera de la CAN aumentan 1.6 veces.

Dinámica de las exportaciones sectoriales

Analizando el crecimiento de las exportaciones e importaciones de los 4 grupos estudiados, se encuentra que el mercado andino registra mayor crecimiento, en relación al resto del mundo. La única excepción constituyen las exportaciones de NAP (con petróleo excluido), las que presentan un mayor crecimiento al resto del mundo, producto del *boom* de las exportaciones de flores⁹. Similar resultado se encuentra para las importaciones, (Cuadro 2). En el Cuadro 3A en el Anexo 1, se presentan las tasas de crecimiento promedio del todo el período, para cada sector.

Cuadro No. 2

Crecimiento del Comercio
Crecimiento entre 2001 y 1990 (en veces)

GRUPOS	EXPORTACIONES		IMPORTACIONES	
	CAN	NO CAN	CAN	NO CAN
AP	29,2	1,73	21,91	1,84
AE	7,03	1,29	13,64	2,96
NAP	2,17	1,48	7,04	3,05
<i>NAP (sin petróleo y gas natural)</i>	<i>3,18</i>	<i>11,38</i>	<i>7,04</i>	<i>3,05</i>
NAE	14,51	1,84	7,13	2,58
<i>NAE (sin petróleo refinado)</i>	<i>17,17</i>	<i>3,47</i>	<i>9,62</i>	<i>2,51</i>

Evolución de las exportaciones de los grupos superavitarios

Al analizar la evolución de los niveles de las exportaciones al interior de cada grupo encontramos los siguientes resultados.

Alimenticios Primarios (AP)

En el grupo de AP, se encuentran los siguientes resultados:

⁹ Comparado con 1990, el grupo NAP crece en 11 veces; mientras que a la CAN lo hace tan solo 3 veces.

- Los sectores que presentan tendencias crecientes y sostenidas en las exportaciones *exclusivamente a la región CAN* son:
 - Ganado¹⁰,
- No se encuentran sectores con exportaciones con tendencias crecientes y sostenidas, exclusivamente a la región No CAN
- Finalmente, *los sectores que evidencian con mayor claridad procesos de creación de comercio*; es decir, donde se encuentran tendencias de crecimiento sostenidas en ambos mercados son:
 - Otros productos agrícolas¹¹.

Por último, se observa también que en la segunda mitad de los 90's, las exportaciones de varios sectores pierden su dinámica de crecimiento, a la CAN, al resto del Mundo o a ambos mercados, lo que apunta hacia la existencia de factores comunes que habrían causado este quiebre en la tendencia de crecimiento.

Este grupo de AP está altamente concentrado en banano, café y cacao, sector que concentra la casi totalidad de las exportaciones de este grupo.

En el año 2001 la CAN, es el principal mercado para los sectores de ganado y otros productos de origen animal; y los cereales. El resto de sectores se destinan principalmente al resto del mundo. Se encuentra que en los sectores de ganado y los otros productos agrícolas el mercado andino cobra una creciente importancia relativa. El resto de sectores no muestran variaciones (Ver Gráfico 11A, Anexo 1).

Alimenticios Elaborados (AE)

En este sector se encuentran los siguientes resultados:

- Los sectores que presentan tendencias crecientes y sostenidas en las exportaciones *exclusivamente a la región CAN*¹² son:
 - Cacao elaborado, chocolate y productos de confitería
 - Bebidas
 - Azúcar
 - Aceites y grasas
 - Carne y cárnicos

¹⁰ Ver Gráfico 9 A, Anexo 1.

¹¹ Ver Gráfico 11 A, Anexo 1.

¹² Ver Gráficos 12 A-17 A, Anexo 1.

- Otros productos Alimenticios
- No se encuentran sectores con exportaciones con tendencias crecientes y sostenidas, exclusivamente a la región No CAN.
- Finalmente, *los sectores que evidencian con mayor claridad procesos de creación de comercio*; es decir, donde se encuentran tendencias de crecimiento sostenidas en ambos mercados son:
- Pescado elaborado o en conserva¹³.

Al igual que el grupo de AP, en este grupo se observa también que en la segunda mitad de los 90's, las exportaciones de varios sectores pierden su dinámica de crecimiento, a la CAN, al resto del Mundo o a ambos mercados, lo que apunta hacia la existencia de factores comunes que habrían causado este quiebre en la tendencia de crecimiento.

El grupo de AE está altamente concentrado en las exportaciones al resto del mundo de: camarón elaborado; cacao elaborado, chocolate y productos de confitería; pescado preparado o en conserva; y, los otros productos alimenticios (al 2001, estas las exportaciones al resto del mundo representan el 80% del total de exportaciones).

De los 10 sectores que componen este grupo, 6 de ellos se destinan mayoritariamente a la CAN, pero tienen un bajo peso en el total de exportaciones (menor al 20%). El análisis de la dinámica de las exportaciones a cada mercado permite afirmar que, durante la década de los 90's, en los sectores de cacao elaborado, molinería y panadería, otros productos alimenticios, carne y cárnicos y los aceites y grasas a la CAN incrementa su importancia relativa como mercado de destino (Ver Gráfico 19A, Anexo 1).

No Alimenticios Primarios (NAP)

Dentro del grupo de *No Alimenticios Primarios*, el petróleo sigue siendo, de lejos, el rubro más importante de este grupo. Se encuentra que las Flores han experimentado un proceso de creación de comercio (Gráficos 20A y 21A, Anexo 1).

¹³ Ver gráfico 19 A, Anexo 1.

Este grupo exporta, con excepción del sector de minerales, mayoritariamente, al resto del mundo. La dinámica de las participaciones porcentuales de las exportaciones, a la CAN y resto del mundo muestran que únicamente el sector de minerales se ha enfocado más en la región andina (Gráfico 22A, Anexo 1).

Evolución de las exportaciones del grupo deficitario

A pesar de que los NAE, tienen balanzas comerciales permanentemente deficitarias, al analizar con mayor detalle el comportamiento de las exportaciones, encontramos que las exportaciones a la CAN muestran los siguientes patrones de comportamiento:

➤ Los sectores que presentan tendencias crecientes y sostenidas en las exportaciones *exclusivamente a la región CAN* son¹⁴:

- equipo de transporte,
- Papel y Cartón;
- Caucho y Plástico; y
- Textiles y productos del cuero.

Se destaca notablemente el sector de Equipos de transporte, probablemente como resultado del Convenio de Complementación del sector automotor suscrito por Ecuador, Colombia y Venezuela, con el cual se garantiza el intercambio mutuo de vehículos ensamblados en estos países.

➤ Los sectores que presentan exportaciones con tendencias crecientes y sostenidas, *exclusivamente a la región No CAN* son¹⁵:

- Otros manufacturados y
- vidrio y otros productos no metálicos.

➤ Finalmente, *los sectores que evidencian con mayor claridad procesos de creación de comercio*; es decir, donde se encuentran tendencias de crecimiento sostenidas en ambos mercados son¹⁶:

- Maquinaria, equipo y aparatos eléctricos; y,
- Productos Químicos.

¹⁴ Ver gráficos 23 A y 26 A , Anexo 1.

¹⁵ Ver gráficos 27 A y 28 A, Anexo 1.

¹⁶ Ver gráficos 29 A y 30 A, Anexo 1.

Como se aprecia en los tres grupos anteriores, la CAN habría sido un mercado para el crecimiento sostenido de las exportaciones de 6 sectores.

Por último, se observa también que en la segunda mitad de los 90's, las exportaciones de varios sectores pierden su dinámica de crecimiento, a la CAN, al resto del Mundo o a ambos mercados, lo que apunta hacia la existencia de factores comunes que habrían causado este quiebre en la tendencia de crecimiento.

Analizando la importancia de los tamaños relativos de los mercados de destino, se encuentra que, para el año 2001, los equipos de transporte; productos de caucho y plásticos; productos químicos; productos metálicos, papel y cartón, textiles, cuero y productos del cuero se exportan fundamentalmente al mercado andino. Por su parte, los sectores que exportan fundamentalmente al resto del mundo son: Otros productos manufacturados; Productos de madera; Tabaco, Vidrio y otros productos no metálicos; y los productos de petróleo refinado.

Al observar las dinámicas de las participaciones porcentuales de las exportaciones a la CAN y resto del mundo se encuentra que los Textiles, productos de madera, otros manufacturados, tabaco, productos químicos, presentan que la CAN ha ido aumentando su importancia relativa respecto al resto del mundo.

Del análisis anterior se observa que en 2 de las 10 industrias que conforman el grupo NAE Maquinaria, equipo y aparatos eléctrico; y Productos Químicos), habría existido un proceso de creación de comercio por el lado de las exportaciones, ya que en dichos sectores la creciente importancia del mercado andino no se dio a costa de una caída en los niveles de exportaciones al resto del mundo; mas bien, las exportaciones presentan crecimientos sostenidos hacia ambos mercados.

Comercio Intra Industrial, participación porcentual y concentración del comercio

Uno de los objetivos de la conformación de la ZLC andina, es fomentar el comercio al interior de la región. Para ello evaluamos el comportamiento de la participación porcentual de las exportaciones e importaciones dentro de la CAN, antes y después de la ZLC. Un primer resultado, a nivel de los 4 grupos analizados, muestra que desde la ZLC, la participación porcentual, tanto de las exportaciones como de las importaciones habría aumentado particularmente en el grupo No Alimenticios Elaborados; pues se observa que las exportaciones de NAE a la CAN duplican su peso relativo, al pasar del 20 al 40%. Otro grupo que también muestra

indicios de comercio intra industrial, en especial durante los dos últimos años¹⁷ (2000 y 2001), es el grupo de los AE (Cuadro 3).

Cuadro No. 3

Exportaciones a la CAN Participación porcentual respecto al total de exportaciones

GRUPOS DE SECTORES	ANTES	DESPUES
AP	0,2%	2,5%
AE	3,8%	9,7%
NAP	9,8%	8,7%
NAP (Sin petróleo)	0,1%	0,2%
NAE	19,2%	39,3%

Importaciones a la CAN Participación porcentual respecto al total de importaciones

GRUPOS DE SECTORES	ANTES	DESPUES
AP	3,7%	2,9%
AE	11,8%	35,3%
NAP	6,2%	9,2%
NAP (Sin petróleo)	6,2%	7,3%
NAE	8,9%	17,4%

Posterior a la ZLC, 14 sectores, de un total de 31, incrementan, de manera significativa¹⁸ la participación porcentual de las exportaciones a la región andina (Cuadro 4A, Anexo 1). Las exportaciones que reducen, bajo este mismo criterio, su presencia en el mercado de la CAN, ascienden a tan solo 4 sectores: silvicultura, productos metálicos, bebidas, maquinaria, equipo y aparatos eléctricos (Cuadro 5A, Anexo 1). Por el lado de las importaciones encontramos que desde la ZLC, 14 sectores aumentan su peso relativo, mientras que 2 reducen su participación porcentual.

El párrafo anterior nos lleva a analizar el comercio intra industrial generado a partir de la ZLC andina. Se entiende al comercio intra industrial como el intercambio comercial de bienes diferenciados, dentro de la misma industria o grupo de productos. Este tipo de comercio surge del aprovechamiento de las economías de escala en la producción de un bien diferenciado. Cabe aclarar que el presente análisis no llega a un nivel de desagregación a nivel de industrias, pues

¹⁷ Vale destacar además que en el grupo de los AE, al observar la participación en el 2001, se encuentra que el 19% del total de exportaciones, se destinan a la CAN, mostrando un importante aumento en comparación con el año de 1990 (4%).

¹⁸ Mostrando incrementos mayores a 10%.

utiliza información sectorial, y dentro de un sector existen varios tipos de industrias. De todas maneras, y como una primera aproximación al tema del comercio intra industrial, se ha generado un índice que permita detectar los sectores que han incrementado este tipo de comercio a partir de la ZLC¹⁹.

El Cuadro 4 a continuación muestra los sectores que presentan mayor incremento del comercio intra industrial. Como se puede apreciar, a pesar de que el comercio intra industrial se ha desarrollado, especialmente en sectores de productos elaborados, ya se mencionó que la estructura exportadora es primordialmente dependiente de productos primarios, lo cual resalta la insuficiencia de la creación de una zona de libre comercio, en particular entre países caracterizados por bajos niveles de ingreso per cápita, para provocar cambios en la estructura productiva; más aún si la creación del acuerdo de liberalización regional no se complementa con políticas dirigidas hacia un proceso de reconversión industrial.

Cuadro No. 4

Índice de Comercio INTRA Industrial de Ecuador en la CAN

X/Y AP CAN	ANTES	DESPUÉS
Pescado vivo fresco refrigerado	0,22	0,35
Ganado y otros prod. de origen animal	0,33	0,60
X/Y AE CAN		
Pescado preparado o en conserva	0,08	0,21
Cacao elaborado, chocolate y prod. De Confitería	0,07	0,68
Molinería y panadería	0,33	0,51
Lácteos	0,49	0,61
Bebidas	0,29	0,73
Carne y cárnicos	0,23	0,27
X/Y NAP CAN		
Flores	0,27	0,57
Petróleo y gas natural	0,00	0,06
X NAE CAN		
Eq. de transporte	0,70	0,81
Otros manufacturados	0,52	0,71
Papel y Cartón	0,38	0,40
Caucho y plásticos	0,29	0,71
Productos de madera	0,02	0,05
Tabaco	0,00	0,47
Textiles, cuero y productos de cuero	0,42	0,84
Químicos	0,25	0,38
Vidrio y otros no metálicos	0,22	0,60

¹⁹ El índice par medir la magnitud del comercio intra industrial se lo calculó de la siguiente manera:

$$T = 1 - \frac{|X - M|}{X + M};$$

este indicador está comprendido entre 0 y 1. Un valor de 1 indica comercio intra industrial en su nivel máximo, mientras que un valor de cero indica la ausencia.

Contribuyó la ZLC para incrementar la concentración de nuestro comercio con la región andina? Este resultado puede ser evaluado determinando qué sectores re orientan mayoritariamente (más del 50%) sus exportaciones e importaciones, desde el resto del mundo, hacia la CAN. Para esto se elaboró una matriz de 2x2 que permite visualizar los sectores que concentran mayoritariamente sus flujos de comercio desde una región (Resto del mundo) a otra (CAN), o viceversa. Se puede afirmar que *la creación de la ZLC, no provocó que el comercio ecuatoriano se concentre mayoritariamente en el mercado andino*. En el Cuadro 5 a continuación, se observa que, desde la ZLC, tan solo 5 sectores concentran mayoritariamente las exportaciones al mercado andino: en estos sectores se encuentra que, antes de la ZLC, las exportaciones estaban orientadas mayormente (más del 50%), hacia el resto del mundo. En cambio, la mayoría de sectores no evidencian concentración de las exportaciones a la región andina. Similar comportamiento se observa con las importaciones (Cuadro 6), en donde, desde la ZLC, tan solo 3 sectores concentran mayoritariamente sus importaciones desde la región andina (tabaco, azúcar, y cacao, chocolate y productos de confitería).

Cuadro No. 5

Exportaciones a la CAN y al Resto del Mundo *Antes y Después* del ZLC

		CUADRO 5.33	
		DESPUES DE ZLC	
		CAN	Resto del Mundo
ZLC	CAN	Productos Químicos, Lacteos elaborados, Caucho y productos plásticos, Equipos de transporte Papel y cartón, Maq. Eq. y aparatos eléctricos, Bebidas.	Productos Metálicos
ANTES DE	Resto del Mundo	Molinería y Panadería, Cereales, Ganado, Textiles y Cuero, Carne y cárnicos	Productos de tabaco., Azucar, Cacao elab. Chocolate prod. Elab. De confitería, Otros productos de agricultura, Vidrio y productos no metálicos, Minerales Otros productos manufacturados, Productos de madera (no muebles). Otros productos alimenticios, Pescado vivo fresco refrigerado, Flores, Camarón elaborado Banano, Café y Cacao, Petróleo y gas natural Productos de petróleo refinado, Aceites y grasas Pescado preparado o en conserva, Productos de la silvicultura

Cuadro No. 6

Importaciones de la CAN y del Resto del Mundo *Antes y Después del ZLC*

ZLC	CAN	DESPUES DE ZLC	
		CAN	Resto del Mundo
		Pescado preparado o en conserva	
ANTES DE	Resto del Mundo		Azúcar, Otros productos de agricultura, Vidrio productos no metálicos, Minerales, Otros productos manufacturados, Productos de madera (no muebles), Otros productos alimenticios, Pescado vivo fresco refrigerado, Flores, Productos de petróleo refinado, Aceites y grasas, productos de la silvicultura, Lácteos elaborados, Bebidas, Textiles, Cuero y productos de cuero, Papel y cartón, Caucho y productos plásticos, Molinería, panadería, Equipos de transporte, Productos químicos, Carne y cárnicos, Metálicos, Ganado, otros de origen animal, Maquinaria, equipos, aparatos eléctricos.

2.2 Protección Efectiva Sectorial

La tasa de Protección Efectiva (*PE*) captura cuánto del incremento del valor agregado (medido en precios corrientes) generado por un sector doméstico se debe a la estructura arancelaria aplicada a los insumos y al bien final. Es decir:

$$PE = \frac{VA^* - VA}{VA}$$

²⁰ A modo de ejemplo, supongamos que el sector *i* utiliza insumos importados por un valor de \$80. El producto final (sin tarifa) generado por la industria nacional tiene un valor de \$100; es decir, genera valor agregado por \$20. Supóngase que el producto importado tiene una tarifa de 10%, de modo que el precio de venta al consumidor, tanto para el bien nacional o importado, será de \$110. Con un precio de venta de \$110, el valor agregado del sector *i*, ahora sería de \$30. Por lo tanto de acuerdo al concepto de protección efectiva mencionado anteriormente, la estructura arancelaria ha permitido que el sector *i* genere un 50% más de valor agregado, respecto a la situación sin tarifa; es decir:

$$PE_i = \frac{30 - 20}{20} = 50\%$$

Donde:

VA* = Valor agregado a precios corrientes cuando se aplica la tarifa

VA = Valor agregado a precios corrientes sin tarifa

Por lo tanto, el propósito de la política arancelaria podría ser, entre otros, el de fomentar la producción doméstica (el valor agregado) y el empleo, mediante la protección al sector a través de la aplicación simultánea de aranceles bajos a los insumos del sector i , y aranceles altos al producto final importado que competiría con la producción nacional.

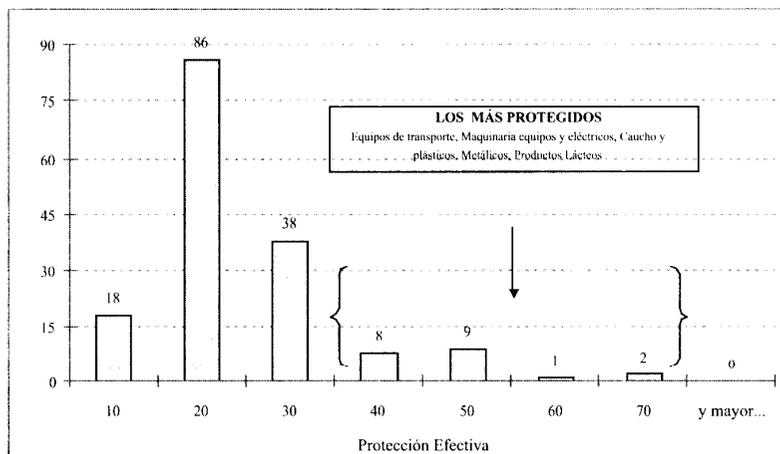
Desde esta perspectiva, la política arancelaria podría ser una poderosa herramienta para fomentar la producción nacional y el empleo. Sin embargo, también podría generar incentivos no deseados. Por ejemplo, una alta dispersión entre protecciones efectivas entre sectores y productos podría incentivar para que los recursos se concentren en los sectores con mayor protección, impidiendo que las decisiones de inversión se ubiquen en los sectores más eficientes. Bajo este razonamiento, convendría entonces mantener iguales niveles de PE para todos los sectores, a fin de lograr la mejor asignación de recursos. Un argumento opuesto podría apoyar más bien diseñar un esquema arancelario que mantenga tasas de PE diferenciadas, bajo el supuesto de que el Estado es capaz de determinar cuáles son los sectores que presentan las mejores perspectivas de desarrollo, o cuáles son los mayores demandantes de empleo (i.e., agricultura, textiles, etc.); sin embargo, esta política podría desincentivar el desarrollo de otros sectores que, teniendo el potencial de crecimiento, no han sido beneficiados con políticas de fomento y protección sectorial. Las dificultades inherentes a una política industrial de este tipo son las presiones de grupos de poder por capturar los incentivos estatales; otra dificultad es que a pesar de que pueden existir razones teóricas para el apoyo preferencial del Estado a ciertos sectores, (por ejemplo, los sectores beneficiados generarían externalidades hacia otros), es muy difícil sino imposible en la práctica determinar cuáles son estos, pues la estructura productiva es dinámica; en este sentido, la aplicación de políticas horizontales complementarias, incentivarían el desarrollo de los sectores más idóneos. Por ello, una tercera vía, que fue adoptada, con éxito, en los “Nuevos Países Industrializados” (NPI), es la de otorgar una protección más alta a los sectores menos competitivos internacionalmente, la cual se reduce gradualmente. Paralelamente, los niveles de protección más bajos fueron asignados a los sectores que estaban más listos para enfrentar la competencia internacional y beneficiarse de la apertura comercial (a través del aprovechamiento de economías de escala, incentivos a la elevación de la productividad y la calidad

incentivada por la mayor competencia internacional, reducción de la brecha de conocimientos con el resto del mundo etc.)²¹.

Como punto de partida, vale destacar que en Ecuador, la dispersión de la PE para los 27 sectores analizados es amplia, ubicándose en un rango comprendido entre 0.1% y 64%. Los sectores con mayores niveles de PE pertenecen (con excepción del sector de Lácteos elaborados) al grupo de los *No Alimenticios Elaborados*²², sectores caracterizados por permanentes déficit comerciales y crecientes, durante todo el período de análisis, tanto al interior de la CAN, como fuera de esta. Utilizando 162 observaciones, el valor promedio de Protección Efectiva para el período de análisis asciende a 19.4%²³; alrededor del 53% de observaciones se ubican en este nivel. (Gráfico 28).

Gráfico No. 28

Distribución de la Protección Efectiva en 27 sectores
Período: 1996-2001 (Obs.: 162)



²¹ En diferentes grados dependiendo del país, hay casos en los que si se aplicaron políticas de fomento a determinadas industrias que se consideraban podían generar externalidades sobre otros sectores, pero las mismas siempre fueron *adicionales* a las políticas horizontales disponibles a todos los sectores, para el desarrollo de su nivel de competitividad.

²² Equipos de transporte, Caucho y productos plásticos, Lácteos elaborados, Productos Metálicos, Maquinaria, Equipo y aparatos eléctricos y productos químicos.

²³ Para tener un punto de comparación, Chile presenta durante el período 1997-2002, una tasa de protección efectiva promedio de 6.3%.

Ha sido la política arancelaria orientada al fomento de sectores generadores de empleo y valor agregado?. Una primera aproximación a esta pregunta puede ser evaluada a través de correlacionar la PE con el valor agregado (VA) y el empleo, respectivamente. Las correlaciones calculadas para el período 1996-2001, presentan, en general, correlaciones bajas y además con signo contrario al esperado. El coeficiente de correlación entre la PE y el empleo, arroja un valor de -0.30. Un valor similar se encuentra para la correlación entre la PE y el valor agregado (-0.35)^{24, 25}. Aunque las correlaciones son relativamente bajas, este resultado sugiere que *la política arancelaria no ha estado orientada a sectores generadores de empleo y valor agregado; por el contrario, los sectores más protegidos, presentan bajas contribuciones en la generación de valor agregado y empleo. Este resultado se presenta a pesar de que el grupo NAE, que presenta los mayores niveles de PE, tiene una importante contribución en el empleo total (en promedio del 28%), ya que al interior de este grupo la PE está sesgada a favor de los sectores menos generadores de empleo, como son equipos de transporte, maquinaria, equipo y aparatos eléctricos y productos de tabaco. Como se anotó anteriormente, en general los sectores del grupo NAE se caracterizan por tener déficit comerciales estructurales y de tendencia creciente.*

Además cabe resaltar que desde inicios de los 90's, año en que se dio una importante desgravación arancelaria, el Estado no se ha preocupado por establecer una política de monitoreo de los avances comerciales para los sectores más protegidos; así como tampoco ha diseñado un cronograma arancelario de desgravación gradual, con el objetivo de adecuar a estos sectores protegidos a las condiciones de competencia vigentes en el resto de sectores.

¿Por qué estos sectores tienen altos niveles de protección arancelaria efectiva?

Un argumento puede ser que estos grupos económicos tendrían capacidad para ejercer presiones sobre la autoridad de turno a fin de mantener el *statu quo* arancelario. Un ejemplo palpable de situaciones de captura regulatoria se observa

²⁴ En ambos casos El test de *Fisher* permite afirmar que estas correlaciones serían estadísticamente significativas

²⁵ $\rho(n-2)^2 = x$

Estadístico *Fisher*: $\frac{x}{[1-\rho]^2} \geq 2$; donde ρ : coeficiente de correlación, n es el número de observaciones.

en el sector de transportes. (Gráficos 26A y 27A). Al respecto vale mencionar que en la Decisión 535 de la CAN, aprobada recientemente, se determinó que los aranceles actuales del sector automotor seguirán aplicándose en los mismos niveles; es decir, sin cambio alguno (El Comercio, 2002).

Para confirmar la validez de las correlaciones anteriores, se efectuó el análisis de correlación pero sin incluir a los sectores que reportan los valores extremos de protección. Los resultados nuevamente indican un bajo coeficiente de correlación y con signo contrario al esperado, lo cual soporta la hipótesis anterior de que la política arancelaria no se ha orientada al fomento de los sectores generadores de empleo y/o valor agregado (Gráficos 29 y 30).

Gráfico No. 29

Valor Agregado y niveles de protección efectivas sectoriales
Período 1996-2001 (Obs: 216)

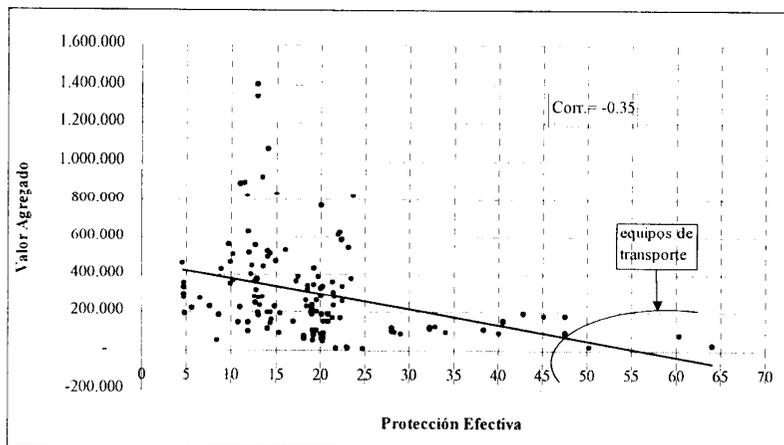
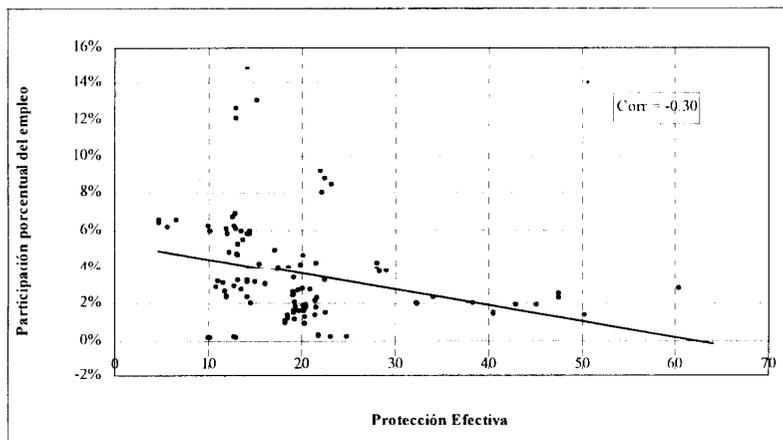


Gráfico No. 30

Participación porcentual del empleo sectorial y niveles de protección efectiva
Período 1996-2001 (Obs: 196)



Han contribuido los incrementos de la PE, para que los sectores incrementen la generación de valor agregado y empleo? La evolución de la PE, entre los sectores analizados, presentan resultados variados. De un total de 27 sectores, 12 de ellos evidencian aumentos de la PE entre los años de 1996 y el 2001. En el resto de sectores se encuentran caídas de magnitud variada. Al analizar la variación de la PE, por grupos encontramos que: (i) la protección efectiva de los No Alimenticios Elaborados presenta una tendencia creciente a lo largo del período analizado: la totalidad de los sectores que conforman este grupo tuvieron una PE creciente hasta el año 2000; (ii) El grupo de Alimenticios Elaborados ha reducido los niveles de PE; (iii) Dentro del grupo de AP, se encuentran resultados mixtos: (iv) Al interior del grupo NAP la PE tanto de las flores como de los productos de la silvicultura, tiene una tendencia creciente.

A nivel de sector, se observa que los sectores que más incrementan la PE²⁶, a lo largo de todo el período de análisis son: productos metálicos, químicos, papel y cartón; silvicultura, cereales, flores y azúcar entre los más importantes. Por su parte, los que han visto reducida mayormente la PE son: Aceites y grasas, Molinería y Panadería, Pescado vivo fresco o refrigerado, Otros productos alimenticios, Camarón elaborado y Pescado en conserva (Cuadro 12, Anexo 1).

²⁶ La comparación del incremento relativo se hace Respecto al nivel de PE del año 2001.

Tanto los sectores que evidencian aumentos de la PE, como aquellos que registran caídas, presentan aumentos del valor agregado. Es decir, no se observa que los sectores que fueron más protegidos hayan contribuido más que los sectores menos protegidos.

2.3 Valor Agregado sectorial

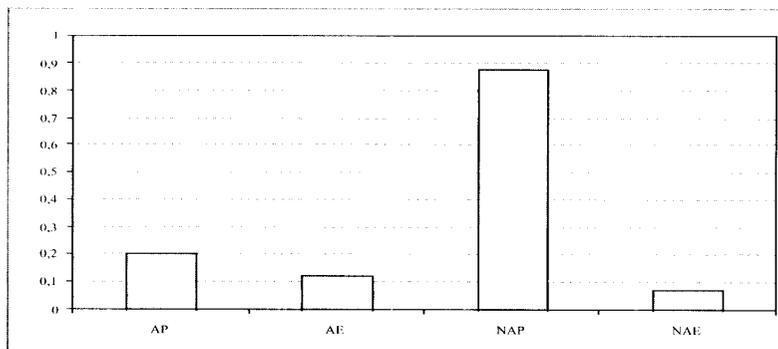
Volúmenes de Producción

Entre 1993 y el 2000 el valor agregado de los sectores analizados²⁷ aumentó 19.7%, superando el crecimiento de toda la economía, que fue de 10.5%²⁸, y creciendo a una tasa promedio anual de 2.6%.

La dinámica de crecimiento de la producción de Ecuador, está en los sectores de producción primaria: entre 1993 y el 2000 los sectores primarios alimenticios y no alimenticios registran tasas de crecimiento de 20.0% y 87.9% respectivamente (Gráfico 31). El crecimiento de los No Alimenticios Primarios se explica por el acelerado crecimiento de la producción florícola, la cual registra un crecimiento, punta a punta de 516%. Por su parte, los productos elaborados, tanto alimenticios como no alimenticios, tienen una menor dinámica de crecimiento, con tasas de 12.0% y 7.4% respectivamente. El grupo de los NAE, además de tener el más bajo crecimiento del valor agregado, es también el grupo con permanente déficit comercial y mayor protección arancelaria efectiva.

Gráfico No. 31

Crecimiento del valor agregado entre 1993-2000



²⁷ Excluye el sector petrolero primario e industrial, otros productos manufacturados y la cría de camarón.

²⁸ Corresponden a 48 ramas de actividad económica.

Desde el punto de vista de la contribución sectorial al VA total, los *Alimenticios Primarios* contribuyeron en promedio con el 47.0% (Cuadro 6). Dentro de este grupo, la producción se concentra fundamentalmente en banano, café y cacao, y, ganado y otros productos animales, los que representan alrededor del 60% del total. El segundo grupo más importante en la generación de valor agregado corresponde a los *No Alimenticios Elaborados*, cuya participación sin embargo, decrece levemente de 28.5% en 1993 a 25.6% en el año 2000. Dentro de este sector, los textiles y productos de madera representan la mitad del valor agregado. El sector maderero, a diferencia de los textiles, ha elevado su participación de 20.3% en 1993 a 25.6% en el año 2000. Los *Alimenticios Elaborados*, contribuyeron, en el año 2000, con el 17.0% del VA. La producción del sector se encuentra más diversificada, pues ningún producto tiene más del 18% del valor agregado. Finalmente, los *No Alimenticios Primarios* registran un incremento de 4% en su participación porcentual, alcanzando el 11.1% en el año 2000. Este crecimiento se explica por el notable aumento en la producción florícola, cuya participación dentro del sector se incrementa de 12.9% en 1993 a 42.3% en el año 2000. La silvicultura representa alrededor de 46% del valor agregado sectorial.

Cuadro No. 6

SECTOR	Contribución promedio al VA Total
Alimenticios Primarios	47%
Alimenticios Elaborados	18%
No Alimenticios Primarios	9%
No Alimenticios Elaborados	27%

Precios Relativos

A excepción del sector *Alimenticios Elaborados*, que aumentó su nivel de precios relativos en 24.3%, el resto de sectores,²⁹ experimentan caídas. La reducción de precios relativos será adecuada y sostenible si responde a mejoras en la productividad total de los factores (PTF), pues esto permitiría efectuar aumentos de precios en menor proporción al nivel general de precios de la economía, sin tener que reducir la tasa de rentabilidad, ni los salarios reales. La reducción de

²⁹ El sector de productos alimenticios primarios es el que registra la caída más importante en su nivel de precios relativos (49.8%), seguido del sector de productos no alimenticios primarios (26.3%), y finalmente, el sector de productos no alimenticios elaborados (20.2%).

precio relativo observada en el sector de *Alimenticios Primarios*, no fue acompañada por incrementos en la PTF (con excepción del ganado). Igual comportamiento se observa en el sector de *No Alimenticios Primarios*. En los *No Alimenticios Elaborados* la evidencia es mixta, ya que 4 de los 10 productos del sector registran crecimientos de la PTF (textiles, tabaco, madera, papel y cartón).

En resumen, 11 de los 18 productos cuyos precios relativos cayeron entre 1994 y 2000, tuvieron tasas de crecimiento en promedio negativas de la PTF entre 1994 y 1999³⁰; es decir que la caída de precios relativos implicó una pérdida de rentabilidad real del capital y/o el trabajo, lo cual puede constituir un desincentivo a inversiones futuras y/o a la productividad del factor trabajo. Se pone de relieve la necesidad de ubicar los problemas concretos que enfrentan estas actividades para elevar su nivel de eficiencia productiva, para que el Estado aplique las políticas que sean del caso.

2.4 Eficiencia

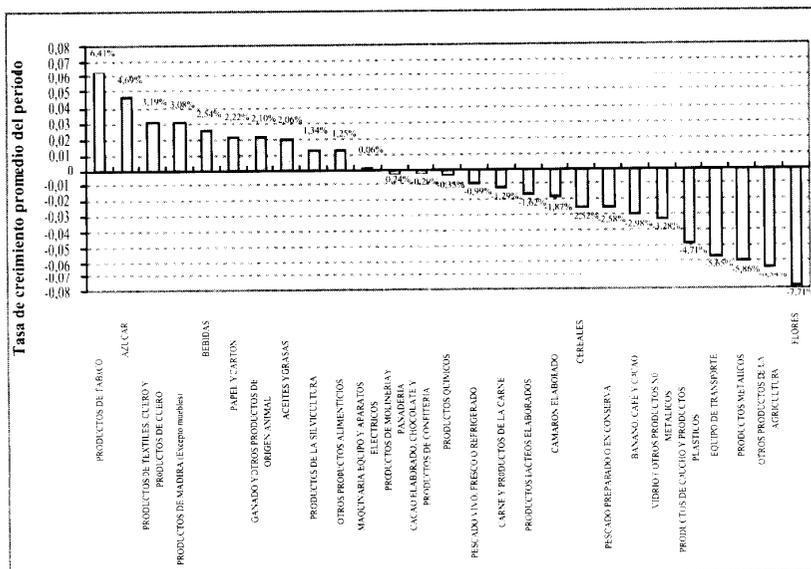
2.4.1 Productividad Total de los Factores (PTF)

El desempeño de la productividad total de los factores (PTF) presenta resultados variados en los sectores analizados, pero se nota que en las dos terceras partes³¹ el crecimiento de la producción no se ha basado en aumentos de la productividad, lo cual sugiere la ausencia de aumentos de competitividad basados en reducciones de costos (Gráfico 32). De los 28 sectores analizados, 10 de ellos presentan tasas de crecimiento positivas de la PTF comprendidas entre un rango de 1% y 6%; mientras que 13 sectores registran tasas de crecimiento negativas entre -1% y -6%. El pobre desempeño de la PTF observado en estos 13 sectores, sugiere que se estarían combinando los factores de la producción de manera menos eficiente; es decir, estarían generando incrementos reales de costos en vez de reducciones.

³⁰ El análisis no varía si se realiza para el cambio en precios relativos entre 1994 y 1999.

³¹ Debido a falta de información, se excluye al sector petrolero (primario e industrializado), la cría de camarón, así como al sector de "otros productos manufacturados".

Gráfico No. 32
Productividad total de los factores
 Período: 1994-1999



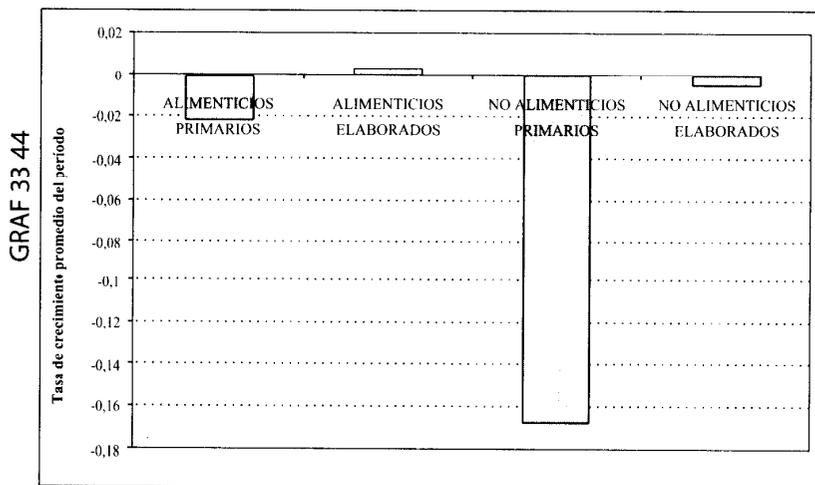
Si bien la dinámica de crecimiento de la producción está en el sector de primarios, también en este sector se encuentra un bajo desempeño de la PTF, lo cual indica que el motor del crecimiento ha estado sustentado en el aporte de los factores trabajo y capital. Sin embargo de esto, la inversión en trabajo y capital no ha sido acompañada de mejoras tecnológicas significativas que permitan mejorar el rendimiento de los factores; esto se deduce del bajo crecimiento de la PTF.

Se aprecia además que los sectores de productos elaborados (*Alimenticios y No Alimenticios*) tienen un crecimiento de la PTF cercano a cero (Gráfico 33); pero al interior de cada grupo se encuentran resultados mixtos. Dentro de los Alimenticios Elaborados, los que reportan crecimientos positivos son: azúcar, bebidas, aceites y grasas, y, otros productos alimenticios; los restantes 6 productos presentan caídas. Por su parte, de los 10 productos que conforman el grupo de los No Alimenticios Elaborados, 4 de ellos tienen crecimiento positivo de la PTF³².

³² Se trata de textiles, cuero y productos de cuero, productos de tabaco, productos de madera, papel y cartón.

Gráfico No. 33

**Crecimiento promedio de la PTF
1994-1999**



En relación con los *Alimenticios Primarios* la PTF ha decrecido en promedio en 2.1% entre 1994 y 1999, evidenciando un problema de falta de introducción de nuevas técnicas en los procesos de producción, o el aprovechamiento de economías de escala, que permitan elevar la eficiencia (PTF). Aumentos de la PTF, a su vez permitirían mejorar la rentabilidad de los dueños del capital, los salarios de los trabajadores, y mantener precios competitivos. De los 5 productos en este sector, tan solo 1 (ganado y otros productos de origen animal) tiene una tasa de crecimiento promedio de la PTF positiva (2.1%).

Un desempeño similar se observa en el sector de productos *No Alimenticios Primarios*, en el que el promedio de crecimiento de la PTF es negativo (-16.7%) entre 1994 y 1999. Este desempeño negativo está concentrado en los minerales y las flores, mientras que la PTF en el caso de la silvicultura ha tenido un crecimiento positivo en promedio de 1.3%.

En síntesis, a pesar de que existen resultados mixtos en el sector de los elaborados, las dos terceras partes de los sectores muestran que el crecimiento de la producción no se ha sustentado en aumentos de la PTF, y en el caso de los sectores primarios, la contribución de la PTF al crecimiento ha sido altamente negativa.

Esto implica un menor margen de maniobra para reducir precios y por lo tanto para competir en los mercados de exportación, frente a los países del resto del mundo que generan constantes aumentos de productividad.

En el caso de los sectores con tasas de crecimiento negativas de la PTF, existe una presión a la baja en la tasa de rentabilidad del capital y/o de los salarios en términos reales. Ante este escenario, vale señalar que el Estado tiene un rol fundamental para mejorar las condiciones de los niveles macro y meso económicos; tales como: la creación de sistema de innovación, capacitación, mejoramiento de la calidad, acceso a crédito y educación, entre los más importantes³³.

Los aumentos de productividad son un aspecto relevante de la competitividad empresarial, ya que los mismos permiten competir en base a precios, y también hacen posible mantener o aumentar la rentabilidad de la actividad económica, así como el nivel de vida de las personas empleadas en dicha actividad, influyendo de esta manera en las decisiones de inversión futura, así como en los incentivos para elevar la productividad laboral. Por ello, en esta parte se analiza cómo la trayectoria de la PTF puede haber influido en las exportaciones de los sectores analizados; para lo cual se hace un análisis de correlación entre estas variables.

Análisis de Correlación

Las exportaciones presentan bajas correlaciones con la PTF y con el valor agregado³⁴. La baja asociación entre exportaciones y PTF indica que el crecimiento de las exportaciones no ha estado vinculado en su mayor parte a cambios en los niveles de productividad, es decir que el crecimiento de las exportaciones ecuatorianas no se ha basado en innovaciones a los procesos productivos, sino más bien en ventajas comparativas de otro tipo, tales como bajos salarios, y recursos naturales que han derivado en la exportación de productos con bajo nivel de industrialización y en general con un bajo grado de sofisticación tecnológica.

De modo interesante sin embargo, el análisis de correlación entre la tasa de crecimiento de la PTF y el crecimiento de las exportaciones *a países fuera de la CAN*, indica que la eficiencia productiva no ha sido el factor que explica el

³³ Para más detalles ver documento disponible en la página web del Banco Central del Ecuador; sección Agenda económica: *Una Propuesta de Plan Estratégico de Desarrollo de Largo Plazo para el Ecuador: Productividad y Competitividad*; Banco Central del Ecuador, 2002.

³⁴ El crecimiento de las exportaciones y el valor agregado, arrojan una correlación positiva aunque de baja magnitud. De acuerdo a la prueba de Fisher, es estadísticamente significativa. De igual manera, la correlación entre el crecimiento de las exportaciones y el crecimiento de la PTF, también es baja y positiva (26%).

crecimiento de las exportaciones; y más bien serían otros los determinantes de las exportaciones a esos países³⁵. En cambio, el crecimiento de las exportaciones a la CAN presentan una correlación positiva de 0.21 con la tasa de crecimiento de la PTF, la cual además es estadísticamente significativa; es decir, dentro de la región andina la competencia basada en precios parecería ser más importante, que con el resto del mundo³⁶; lo que tiene lógica debido a un mayor grado de comercio intraindustrial. Sin embargo, la baja correlación existente permite concluir que en general, el aumento de las exportaciones del Ecuador no ha sido gracias a la incorporación de procesos de mejoramiento tecnológico.

Ha contribuido la apertura comercial a mejorar los niveles de productividad total de los factores? Teóricamente, la relación esperada es positiva, pues hay varios canales por los cuales una mayor apertura comercial puede inducir mayores tasas de crecimiento de la PTF: aprovechamiento de economías de escala, incentivo a elevar la eficiencia derivado de un mayor nivel de competencia, reducción de la brecha de conocimientos con el resto del mundo, etc.

Para el caso ecuatoriano, el análisis de correlación no arroja los resultados esperados, ya que la correlación entre estas variables es nula³⁷. Similar resultado se encuentra al interior de la CAN. Sin embargo, al utilizar un indicador alternativo de apertura comercial, la correlación es positiva de acuerdo a lo esperado y estadísticamente significativa, aunque baja (21%). Este indicador construido a nivel CAN, también tiene una correlación positiva pero sumamente baja (13%).

En resumen, la apertura comercial a nivel global y a nivel CAN ha tenido a lo sumo una contribución marginalmente positiva al crecimiento de la PTF en el Ecuador. Estos resultados sustentan además la hipótesis de que la productividad empresarial depende de muchos otros factores además de la apertura comercial, y que ésta, por sí sola no puede constituirse en un motor de aumento de la productividad.

³⁵ Varias hipótesis se pueden esbozar: diferencias de calidad en la producción ecuatoriana en relación a la del resto del mundo, trabas arancelarias y no arancelarias a las importaciones provenientes del Ecuador impuestas por países fuera de la CAN, comercio inter industrial frente al resto del mundo en relación a un comercio intra industrial en la CAN, falta de competitividad derivada de costos fuera del proceso productivo como por ejemplo los costos financieros y de transporte, inadecuada infraestructura de transporte, entre otras.

³⁶ Las exportaciones netas (exportaciones menos importaciones) también podrían guardar relación con el crecimiento de la PTF, a medida que menores aumentos de productividad frente al resto del mundo no solo desincentivarían las exportaciones sino que además podrían incentivar el crecimiento de las importaciones. El análisis de correlación efectuado entre la PTF y las importaciones (crecimientos en ambos casos), no arrojó evidencia de relación entre estas.

³⁷ El nivel de apertura comercial de cada actividad económica se definió como el total de exportaciones FOB e importaciones FOB del producto, en relación a su valor agregado en dólares corrientes.

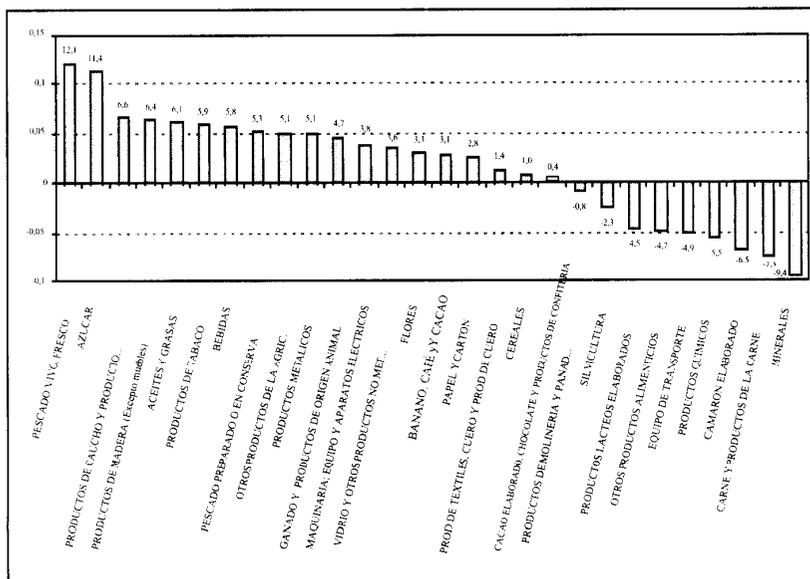
2.4.2 Productividad Media del Trabajo (PmeL)

La productividad media del trabajo (PMeL) mide la cantidad de producto (valor agregado en *volumen*) obtenido por unidad de trabajo utilizado. Este indicador puede subir por: aumentos en el stock de capital (cantidad y calidad), o por aumentos en la PTF, la que recoge aquellas innovaciones y/o mejoras tecnológicas que no se explican por las mejoras en la calidad del trabajo, capital o ambas. Este indicador (la PmeL) tiene la ventaja de permitir ordenar la eficiencia del factor trabajo entre sectores.

De un total de 28 sectores, 18 registran incrementos de la productividad media del trabajo a lo largo del período analizado (1993-2000). La tasa de crecimiento promedio anual de estos 18 sectores fluctuó entre 1.0% y 12.0%. De otro lado, en 9 sectores la PMeL cayó, con decrecimientos de entre -0.8% y -9.4%. Los sectores que reportan caídas del indicador se concentraron fundamentalmente en el sector de elaborados (Gráfico 34).

Gráfico No. 34

Crecimiento de la Productividad Media del Trabajo
Crecimiento promedio anual 1993-2000

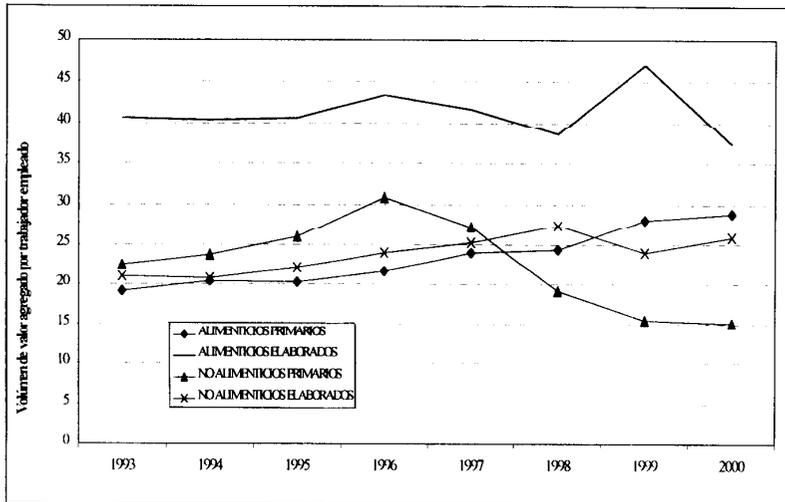


A pesar de que han existido aumentos de la PmEL en la mayoría de sectores, *el grupo de Alimenticios Elaborados tiene el mayor nivel de productividad media del trabajo* (Gráfico 35). Por el contrario, durante los dos últimos años de análisis (1999-2000) el grupo con menor PmEL corresponde a los No Alimenticios Elaborados (NAE); sin embargo, durante la década de los 90's, el grupo de los Alimenticios Primarios fue el sector de más bajo desempeño en la PmEL. En relación con los No Alimenticios Primarios, la evolución es creciente, hasta 1996 y a partir de ahí decrece. Dentro de este grupo se encuentra alta dispersión en los niveles del indicador; donde la silvicultura aparece como el sector con la más alta PmEL, mientras que la minería muestra un gradual proceso de deterioro.

Gráfico No. 35

Productividad media del trabajo

Período: 1993-2000



Al interior del grupo de los NAE se encuentra en tan solo 4 sectores, la PmEL ha aumentado a lo largo del período³⁸. En el resto de sectores la PmEL se mantiene estática, con excepción de los equipos de transporte, que presentan una

³⁸ Productos de madera (excepto muebles), Tabaco, Caucho y plásticos y, la maquinaria, equipo y aparatos eléctricos.

leve tendencia decreciente. En los *Alimenticios Primarios*, los sectores que no mejoran sus niveles de PmeL son Banano, Café, Cacao y los Cereales. Dentro del grupo de *Alimenticios Elaborados*, se encuentra que los Lácteos y los productos cárnicos muestran un deterioro del nivel de PmeL; mientras que los sectores que mejoran son: Pescado en Conserva, Azúcar, bebidas y aceites y grasas.

Relación entre la PTF y la PmeL

Como se mencionó anteriormente, la productividad del trabajo puede experimentar mejoras, ya sea por aumentos en el stock de capital (cantidad y calidad), por aumentos en la PTF, o por ambos. Si la PmeL aumenta por incrementos en la PTF, se puede afirmar que el sector estaría mejorando la eficiencia del factor trabajo al tiempo que se genera una reducción real de costos, derivada de una mejora en la tecnología empleada, la cual podría estar o no incorporada en el stock de capital (calidad del factor capital). Por el contrario, si las mejoras en los niveles de PmeL se deben por aumentos en el stock de capital (sin mejoras tecnológicas), no se asegura un reducción real de costos. Por lo anterior, interesa conocer cuál de estos factores contribuyó al aumento de la PmeL en los sectores analizados. Una primera aproximación a este tema es a través de observar relaciones lineales simples entre al PmeL y la PTF.

Un primer resultado encontrado a nivel de los 28 sectores analizados, indica una baja correlación entre estas dos tasas de crecimiento (0.18). Sin embargo, al interior de los grupos analizados se encuentran distintos resultados: en el grupo de los NAE, se encuentra una alta correlación entre la PTF y la PmeL (0.55); lo cual destaca la importancia que podría tener la PTF en estos sectores para elevar la productividad del trabajo; es decir que los procesos de mejora o reformas a la organización y relaciones de los procesos productivos serían factores determinantes de la PmeL. Similar resultado se encuentra en los *Alimenticios Primarios*, que reportan una correlación de 0.49.

Por su parte, en los *Alimenticios Elaborados* y los *No Alimenticios Primarios* se encuentra, una baja correlación entre estas variables (0.24 y 0.06 respectivamente), lo cual sugiere que los cambios en la PmeL han estado más influenciados por cambios en el capital, que por mejoras en las PTF. Por esta razón, aumentos de la PmeL en estos sectores no necesariamente han implicado mejoras en los niveles de competitividad, a diferencia de las mejoras en la PmeL a partir de aumentos de la PTF.

Este indicador de productividad del trabajo, junto con el de la productividad total de los factores, permiten medir el grado de eficiencia productiva de los 28 sectores seleccionados y por lo tanto constituye un criterio válido para determinar el grado de vulnerabilidad a la apertura comercial; donde los sectores más ineficientes estarían en menor capacidad de enfrentar la competencia, requiriendo de políticas de apertura más cautelosas en relación a los sectores más eficientes.

2.5 Empleo

Para los sectores analizados, el empleo crece de manera muy modesta entre 1993 y 2001. En 2001, el empleo fue tan solo 4.6% más alto que en el año 1993, al pasar de aproximadamente de 495 mil empleos a 518 mil empleos en 2001.

Cuadro No. 7

SECTOR	Crecimiento promedio anual del período 1993-2001
Alimenticios Primarios	-0.7%
Alimenticios Elaborados	2.1%
No Alimenticios Primarios	15.9%
No Alimenticios Elaborados	-0.6%

Del Cuadro 14 anterior se observa que los sectores AP y NAE, muestran un continuo deterioro en la evolución de las plazas de empleo directo generado por estos sectores; en particular se destacan los sectores de Pescado Vivo Fresco y refrigerado y los Productos de Tabaco, como los sectores con mayor deterioro en los niveles de empleo (Gráfico 36y 37).

Por su parte los sectores de AE y NAP, presentan tendencias crecientes en el nivel de empleo. En el grupo NAP, la alta tasa de crecimiento promedio anual de todo el período responde fundamentalmente al sector florícola, que reporta un crecimiento promedio anual de 22%. La evolución de los AE, muestra hasta 1998 tendencia creciente, sin embargo la crisis de 1999, habría implicado una abrupta caída, para ubicarse en el 2001 en niveles similares a los observados en 1998. Dentro de este grupo de AE, se destacan como los sectores de mayor dinámica los sectores de Lácteos, Productos Cárnicos y Otros productos Alimenticios.

Gráfico No. 36

Grupos que perdieron empleos

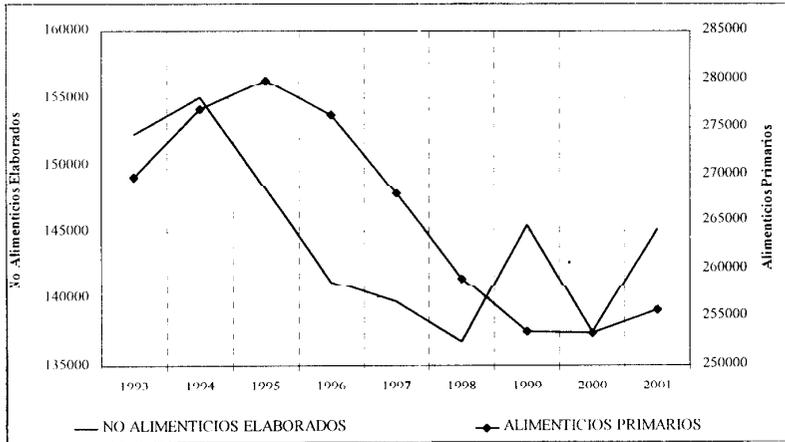
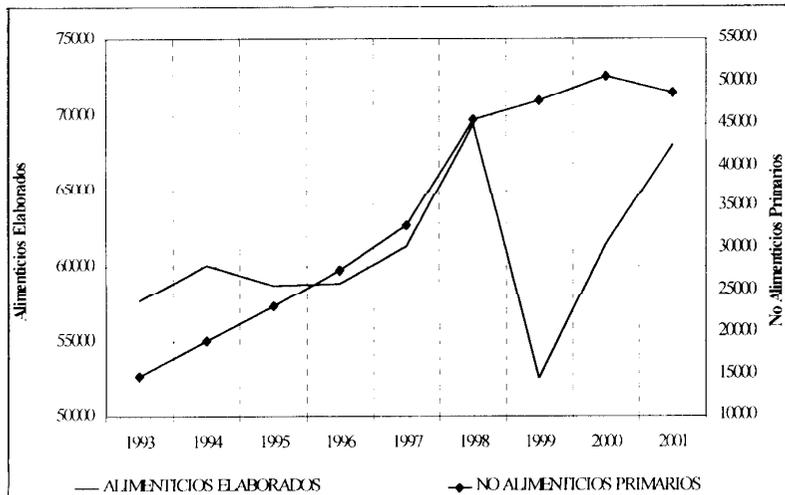


Gráfico No. 37

Grupos que ganaron empleos



Desde el punto de vista de la participación porcentual de los sectores en la generación de empleo, se observa que el sector de Alimenticios Primarios representa, al 2001, alrededor del 50% del empleo total generado por estos sectores. Sin embargo este es el sector que presenta la mayor pérdida en su importancia relativa, al pasar de 55% a 49% entre 1993-2001.

El sector que gana importancia como generador de empleo es el sector de NAP, el cual pasa de una participación porcentual de 3% a 9%, entre 1993-2001. Nuevamente en este grupo, la dinámica está explicada por el sector florícola que pasa de 2 a 8%, en el mismo periodo.

En los sectores restantes, NAE y AE, la evolución permanece invariable (Cuadro 8; y Cuadro 7A en el Anexo 1).

Cuadro No. 8

SECTOR	Participación porcentual en el empleo total, en el 2001
Alimenticios Primarios	49.4%
Alimenticios Elaborados	13.2%
No Alimenticios Primarios	9.4%
No Alimenticios Elaborados	28%

Al interior de cada sector, los sectores *más importantes en la generación de empleo* son:

Alimenticios Primarios (49.4%)
 Banano, Café y Cacao (23.78%)
 Cereales (10%)

Alimenticios Elaborados (13.2%)
 Ninguno sobresale. Todos tienen participaciones porcentuales similares comprendidas entre 1% y 1.7%.

No Alimenticios Primarios (9.4%)
 Flores (7.7%)

No Alimenticios Elaborados (28%)
 Textiles, cuero y productos de cuero (8.1%)

Papel y cartón (4.2%)
Productos Metálicos (4.3%)

Por último, entre los sectores que más ganaron y más perdieron participación porcentual, a lo largo del período analizado tenemos:

Ganadores: Flores (6.1%); Banano, Café y cacao (2.4%)
Perdedores: Cereales (-2.2%); Pescado Vivo, fresco y refrigerado (2.0%);
Otros productos de la agricultura (-1.9%).

2. Consideraciones Finales

El objetivo de este documento fue establecer algunos hechos estilizados de 31 sectores productivos, que permitan, en primer lugar, tener un panorama de su desempeño económico durante los 90's, y, en segundo lugar, contar con elementos para la formulación de políticas de desarrollo productivo.

Entre los resultados más destacados podemos mencionar que la balanza comercial no petrolera tiene una estructura permanentemente deficitaria tanto con la CAN como con el resto del mundo. Este hecho lleva a plantearse objetivamente cuáles serán las perspectivas de mediano y largo plazo, cuando las reservas petroleras se agoten, y pasemos a depender de la exportación de otros productos, que en la actualidad son primordialmente bienes primarios. Al estar gran parte de estos productos en el sector agrícola y pesquero, están sujetos a choques de oferta y demanda, por lo que es pertinente la creación de fondos contingentes para enfrentar estos choques, más aun bajo un esquema cambiario como la dolarización. También se pone de relieve la necesidad de implementar una política de competitividad que impulse la diversificación de la oferta exportable.

Esta fragilidad del aparato exportador, altamente dependiente del petróleo, se torna aun más endeble, bajo un régimen cambiario como el de dolarización; haciéndose prioritario, el diseño de los incentivos adecuados que promuevan los incrementos de competitividad y productividad del aparato productivo; sin olvidar además la necesidad de contar con mecanismos de compensación comercial de corto plazo (i.e., salvaguardias cambiarias).

Además, alrededor del problema del déficit andino surgen cuestionamientos tales como: *¿si Ecuador decide abandonar la CAN, cambiará la situación deficitaria de la balanza comercial?* Como se vio anteriormente, los datos demuestran que la estructura comercial deficitaria no petrolera (a la CAN y resto del mundo), desarma esta interrogante, pues el problema del déficit comercial no se

deriva de la participación del Ecuador en la CAN, así como tampoco de la creación de la zona de libre comercio andina en 1993. Por el contrario, el problema del déficit comercial subyace en factores de carácter estructural, que han impedido la diversificación de la oferta exportable hacia bienes con mayor elaboración y valor agregado.

Al indagar con mayor profundidad la fuente sectorial del déficit comercial, encontramos que dicha fuente del déficit comercial se encuentra en el grupo de los No Alimenticios Elaborados, caracterizados por déficits comerciales crónicos y crecientes, tanto con la CAN como con el resto del mundo (en ambos mercados se encuentra que por cada dólar exportado, se importan alrededor de 3). El otro grupo de bienes industrializados (AE), a pesar de tener superávit con el resto del mundo, presenta también un notable deterioro de la balanza comercial desde el año de 1998. Estos hechos sugieren que, Ecuador no tendría ventajas competitivas en la producción y exportación de este tipo de productos con mayor grado de elaboración. Dicho resultado no sorprende, dada la ausencia de políticas que promuevan la reconversión del aparato productivo, incentivando la generación de ventajas competitivas en sectores no primarios.

La única “política” aplicada durante los 90’s, parece haber sido, en primer lugar, avanzar en la creación de la ZLC andina, junto con un proceso de apertura comercial –y financiera– y, en segundo lugar, haber creado un esquema de protección efectiva diferenciado que favoreció al grupo de los productos No Alimenticios Elaborados (especialmente el sector automotriz). Como muestra la evidencia, esta mezcla de políticas no ha sido una condición suficiente para lograr el proceso de reconversión industrial.

Este deterioro de los saldos comerciales de los grupos de bienes industrializados (NAE y AE), alerta la ausencia de mejoras en la competitividad dinámica de éstos sectores; más aun cuando se observa que la dinámica de crecimiento de estas exportaciones se concentra en la CAN, evidenciando la falta de competitividad en mercados en los cuales Ecuador no cuenta con las ventajas derivadas de pertenecer a bloques regionales (i.e, el Arancel Externo Común).

Un hecho encontrado en el que la creación de la Zona de Libre Comercio andina si habría jugado un rol determinante, es en consolidar la importancia creciente del mercado andino como destino de nuestras exportaciones de productos No Alimenticios Elaborados. Los datos muestran claramente que la composición relativa de las exportaciones de NAE ha cambiado a favor del mercado andino, en detrimento de las exportaciones a la región No CAN; mostrando que excluyendo petróleo, para el año 2001, el 63% de las exportaciones de NAE se destinan a la CAN.

No se observa, por el contrario, que a partir de la ZLC, la región andina se haya convertido en el principal mercado de destino para las exportaciones de AP, AE y NAP. Los datos revelan que, durante los 90's, las exportaciones a la CAN de estos grupos, tienen más bien importancia secundaria. A pesar de esto, el grupo de AE, muestra que la CAN ha ido ganando terreno como destino de estas exportaciones: actualmente este es el principal mercado de exportación para 6 de los 10 sectores que conforman este grupo, aunque estos sectores representan menos del 20% del total de exportaciones.

Por otra parte, del análisis de las tendencias de las exportaciones sectoriales a las regiones CAN y No CAN, se encuentra que *de un total de 29 sectores, tan solo en 5 de ellos existió un proceso de creación de comercio* (Otros productos agrícolas; pescado elaborado y en conserva; flores; maquinaria, equipo y aparatos eléctricos; y productos químicos). Este resultado amerita un análisis más profundo de estos sectores "creadores de comercio", a fin de determinar los factores que generaron este resultado; y contrastarlos con las políticas y evolución de los mercados en los que se desenvuelven los sectores que presentan un menor desempeño exportador; por ejemplo, el desplome de las exportaciones de productos metálicos al resto del mundo observado en el año de 1997.

Por otro lado, en este documento se presentan cálculos históricos de la protección efectiva para los sectores analizados. El período de reconstrucción de la protección efectiva comprende desde 1996, hasta el 2001. Entre los resultados más destacados tenemos que, al correlacionar los niveles de protección efectiva con las variables de contribuciones sectoriales de empleo y valor agregado, se puede afirmar que la política arancelaria no ha sido orientada hacia sectores generadores de empleo y valor agregado; por el contrario, los sectores más protegidos, presentan bajas contribuciones en la generación de valor agregado y de empleo; y que se corresponden con los sectores que conforman el grupo de los productos No Alimenticios Elaborados, caracterizado por tener históricamente los mayores niveles de protección efectiva arancelaria.

Desde inicios de los 90's, periodo en que se dio una importante desgravación arancelaria, el Estado no se ha preocupado por establecer una política de monitoreo de los avances comerciales para los sectores más protegidos; así como tampoco ha diseñado un cronograma arancelario de desgravación gradual, con el objetivo de adecuar a estos sectores protegidos a las condiciones de competencia vigentes en el resto de sectores. Corroborando esto, los datos muestran que los niveles de protección efectiva de los No Alimenticios Elaborados, presentan una tendencia creciente a lo largo del período analizado, acentuando el sesgo al interior de este grupo de otorgar mayor PE a los sectores menos generadores de empleo y, a pesar de que estos sectores han tenido un considerable período de tiempo de adecuación a la competencia desde 1993, cuando se creó la ZLC. Al analizar la variación de la

PE del resto de grupos encontramos que los niveles de PE han disminuido para el grupo de Alimentos Elaborados, mientras que en el grupo de AP se encuentran resultados mixtos. De todos modos queda como interrogante cual habría sido la capacidad de adaptarse a mayores niveles de competencia fuera de la CAN cuando, como se anotó anteriormente, durante la década de los noventa no han existido políticas complementarias a la de la creación de la ZLC, que busquen fomentar mejorar los niveles de competitividad del sector de bienes industrializados en general.

En cuanto a las variables de valor agregado y generación de empleo, los datos analizados revelan que a excepción del grupo de AE y el sector de flores, no se observa una dinámica en la generación de empleo y valor agregado en los sectores primario e industrializado. Esto enfatiza la necesidad ya anotada de que se implementen políticas de Estado, para el desarrollo de los sectores productivos a fin de que desarrollen ventajas competitivas sistémicas, lo que creará el incentivo para la generación de empleo y valor agregado.

Finalmente, del análisis de la productividad total de los factores (PTF) se encuentran resultados variados, aunque en las dos terceras partes de los sectores analizados, se puede afirmar que el crecimiento de la producción no se ha basado en aumentos de la productividad; es decir se evidencia la ausencia de aumentos de competitividad basados en reducciones de costos.

Si bien la dinámica de crecimiento de la producción está en el grupo de primarios, también en este grupo se encuentra un bajo desempeño de la PTF, lo cual indica que el motor del crecimiento de la producción ha sido a través del aumento en la cantidad de insumos utilizados (trabajo y capital), antes que en innovaciones tecnológicas que mejoren el rendimiento de los factores productivos. Por su parte, en los grupos de productos elaborados (*Alimenticios y No Alimenticios*) la PTF presenta un crecimiento promedio cercano a cero.

Estos resultados resaltan una vez más que el Estado tiene un rol fundamental para mejorar las condiciones de los niveles macro y meso económicos; tales como: la creación de sistema de innovación, capacitación, mejoramiento de la calidad, acceso a crédito y educación, entre los más importantes.

Al indagar el rol que han tenido los procesos de apertura comercial tanto a nivel global como en la CAN, se encuentra que esta ha tenido a lo sumo una contribución marginalmente positiva al crecimiento de la PTF en el Ecuador. Estos resultados sustentan la hipótesis de que la productividad empresarial depende de muchos otros factores además de la apertura comercial, y que ésta, por sí sola no puede constituirse en un motor de aumento de la productividad.

ANEXOS DE GRAFICOS Y CUADROS

Gráfico No. 1A

Balanza Comercial Total del Grupo: *Alimentos Primarios*
Acumulado del período 1990-2001

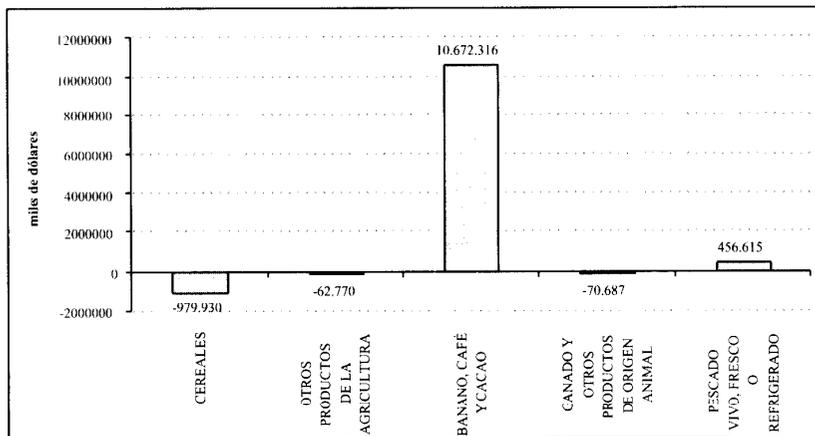


Gráfico No. 2A

Balanza Comercial CAN del Sector: *Alimentos Primarios*
Acumulado del período 1990-2001

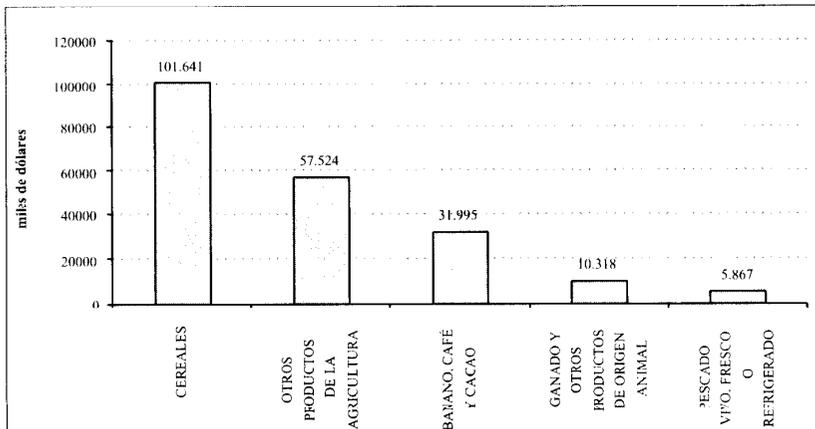


Gráfico No. 3A

Balanza Comercial Total del Sector: *Alimenticios Elaborados*
Acumulado del período 1990-2001

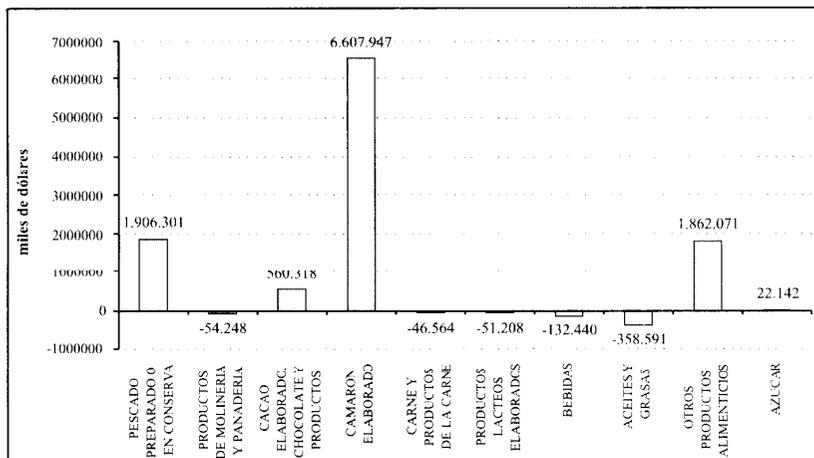


Gráfico No. 4A

Balanza Comercial Intra CAN del Sector: *Alimenticios Elaborados*
Acumulado del período 1990-2001

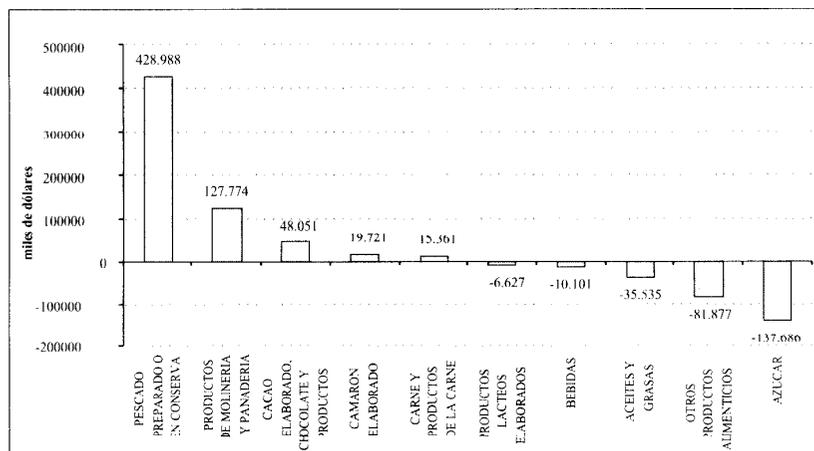


Gráfico No. 5A

**Balanza Comercial Total del Sector: No Alimenticios Primarios
Acumulado del período 1990-2001**

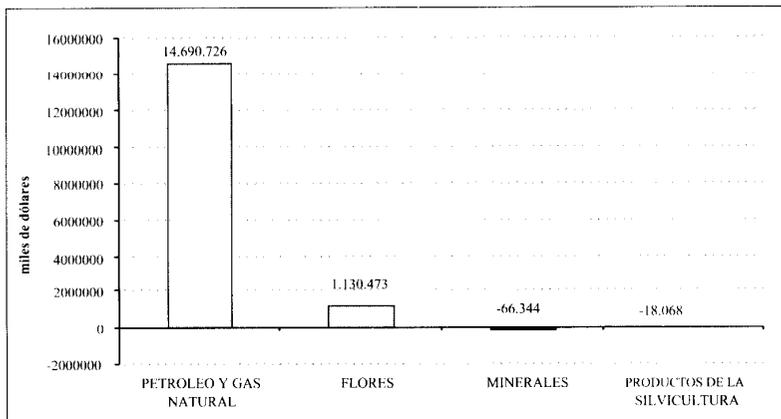


Gráfico No. 6A

**Balanza Comercial Intra CAN del Sector: No Alimenticios Primarios
Acumulado del período 1990-2001**

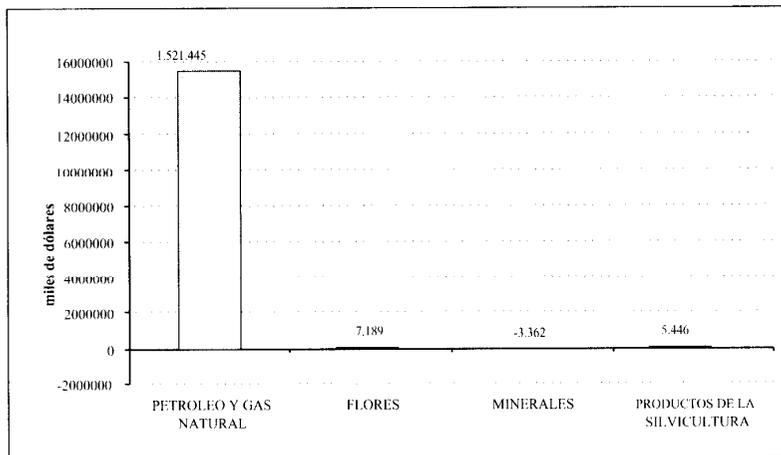
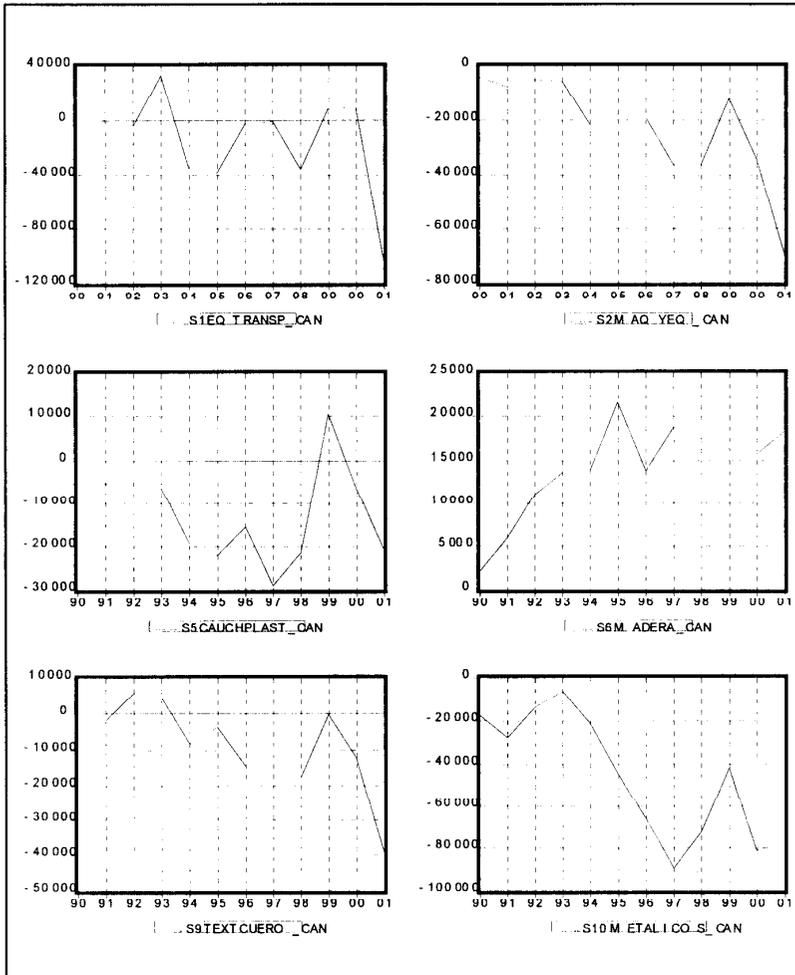


Gráfico No. 7A

Balanza Comercial a la Región CAN de los NAE



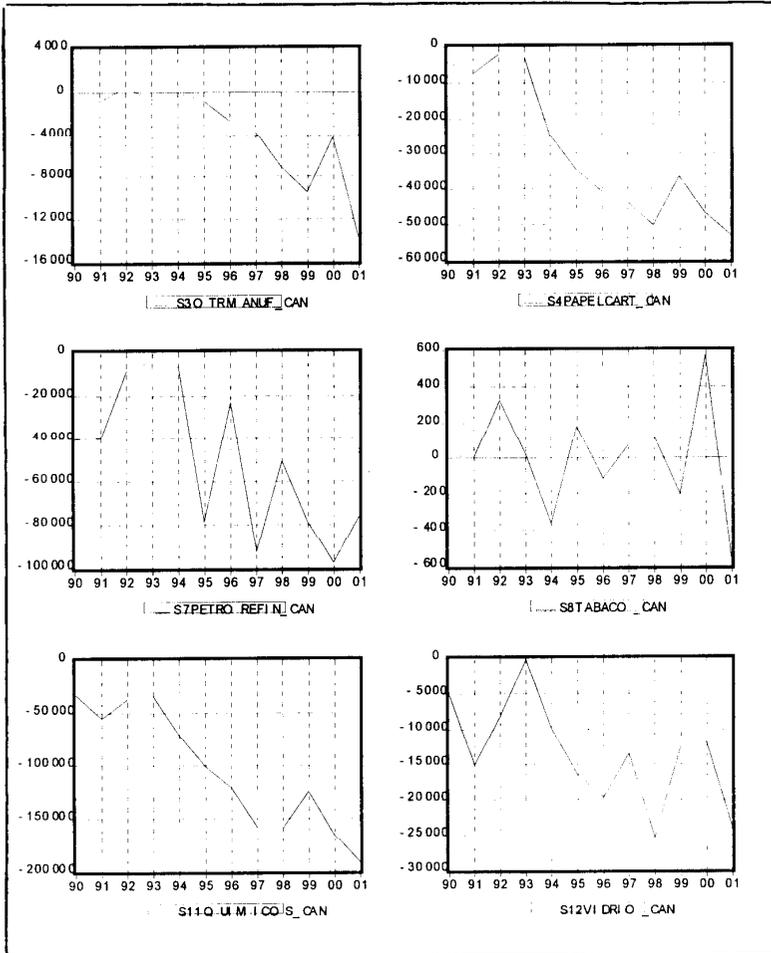
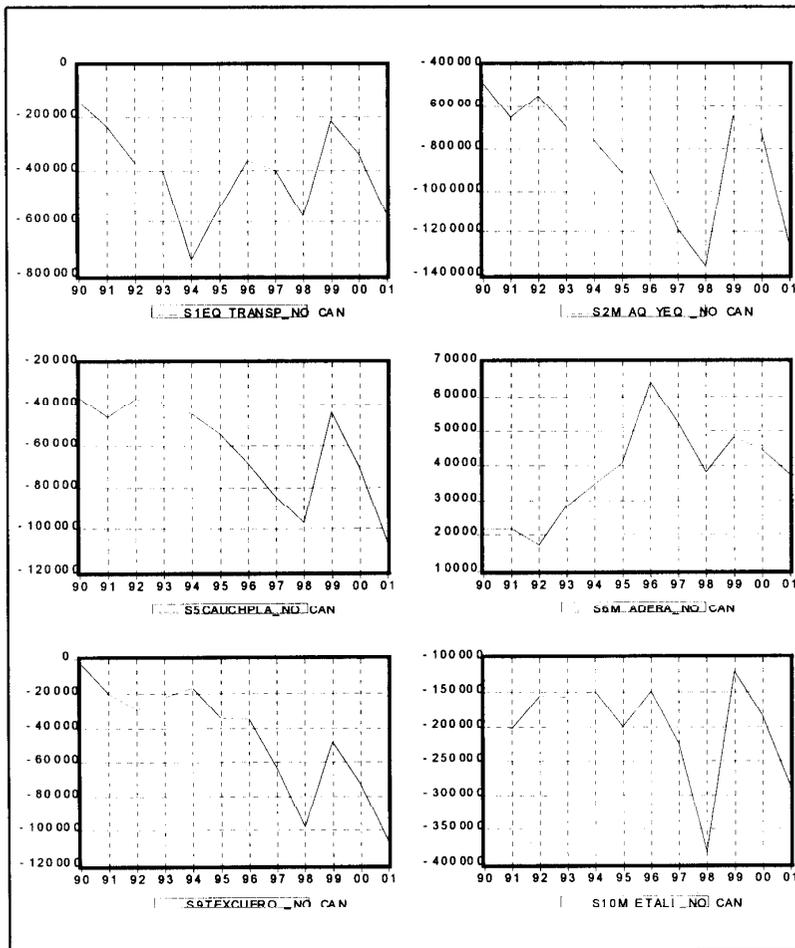


Gráfico No. 8A

Balanza Comercial a la Región No CAN del Grupo NAE



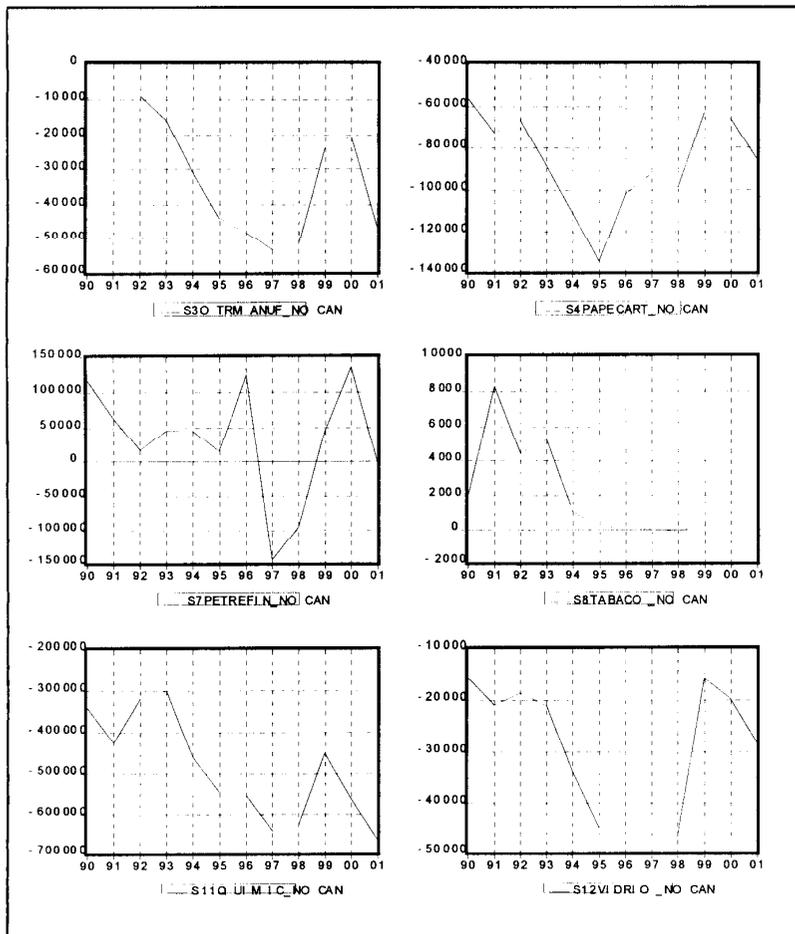


Gráfico No. 9A

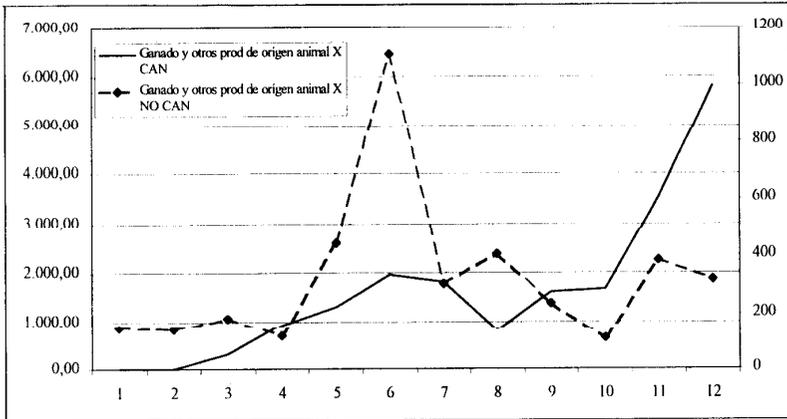


Gráfico No. 10A

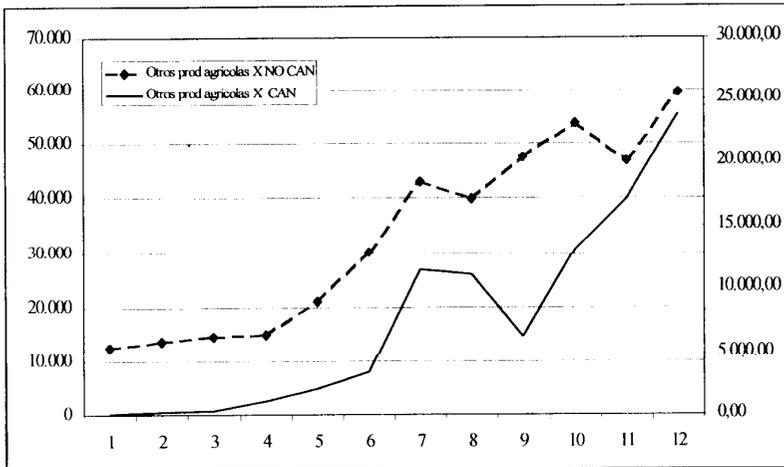


Gráfico No. 11A

Participación porcentual de las exportaciones de AP a la Región No CAN

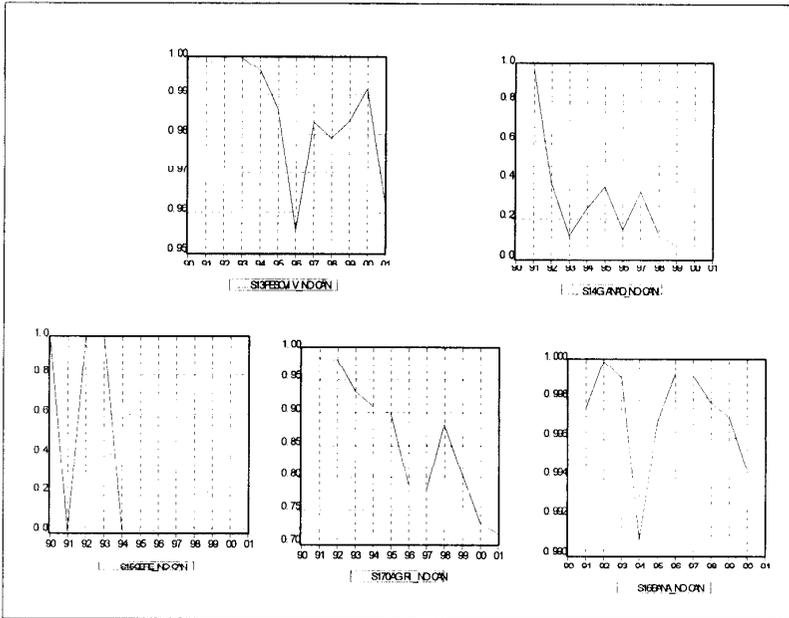


Gráfico No. 12A

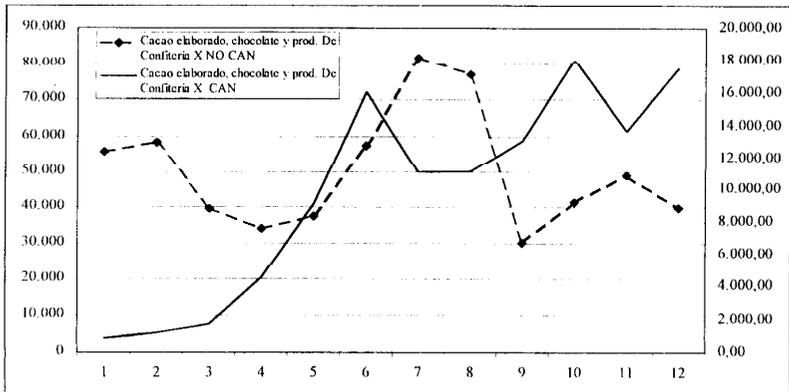


Gráfico No. 13A

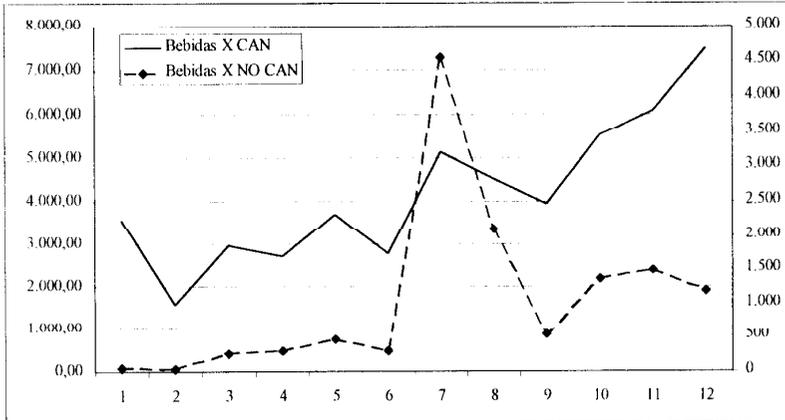


Gráfico No. 14A

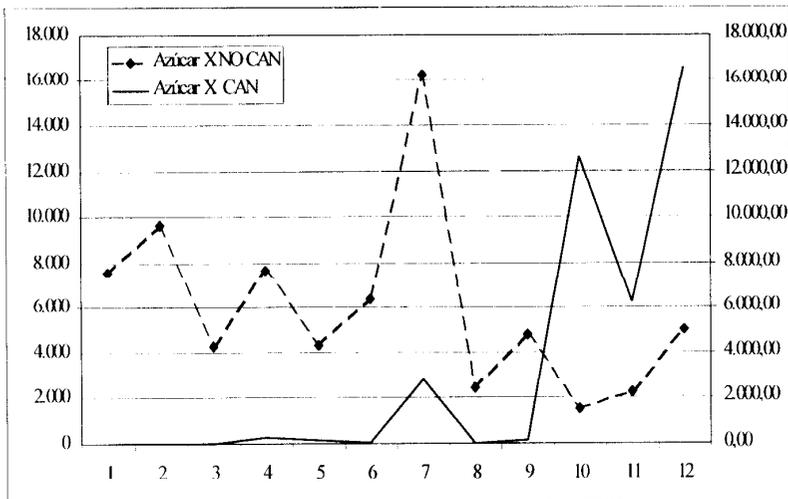


Gráfico No. 15A

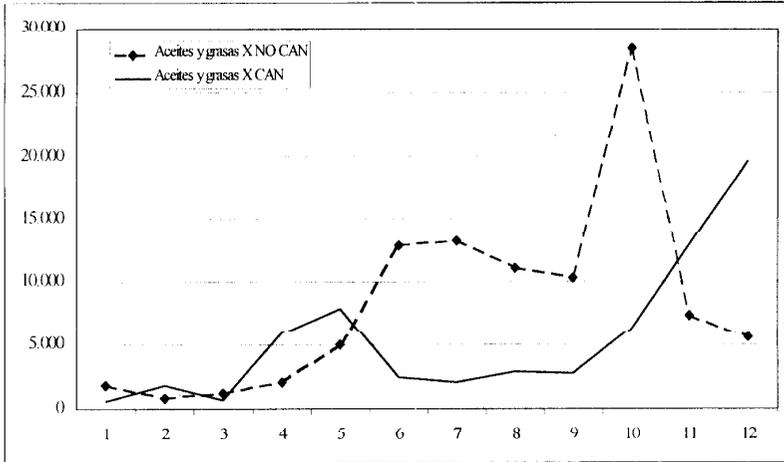


Gráfico No. 16A

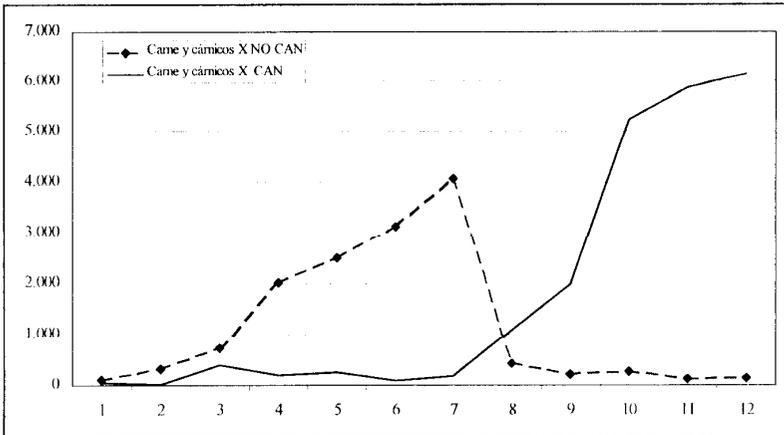


Gráfico No. 17A

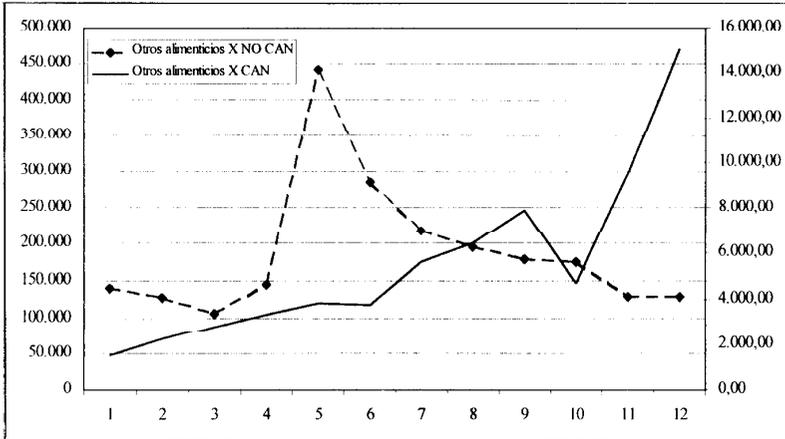


Gráfico No. 18A

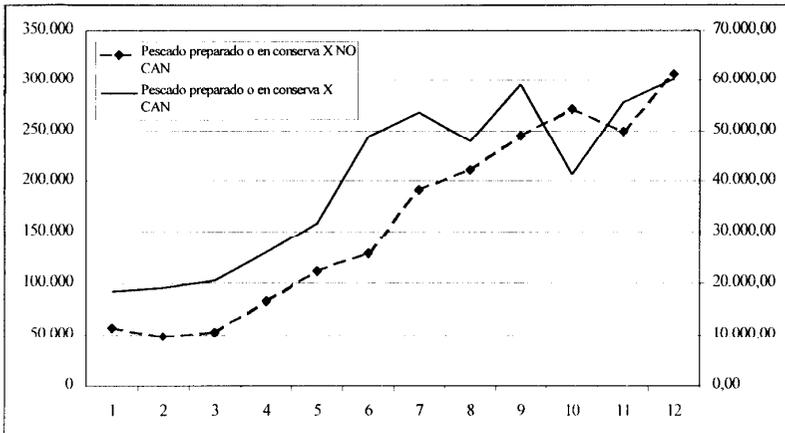


Gráfico No. 19A

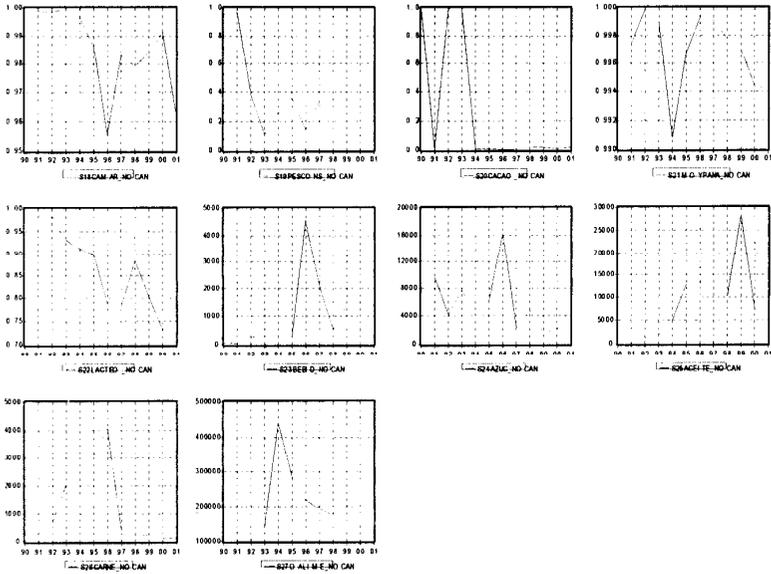


Gráfico No. 20A
Exportaciones de No Alimenticios Primarios al Resto del Mundo
Excluye petróleo

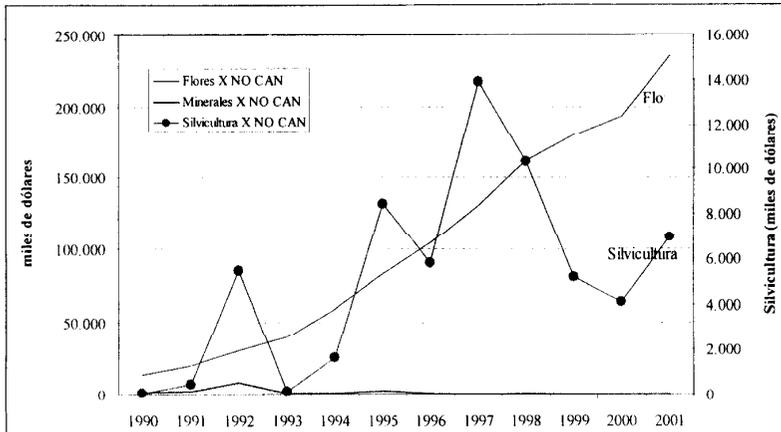


Gráfico No. 21A

Exportaciones de No Alimenticios Primarios a la CAN
Excluye petróleo

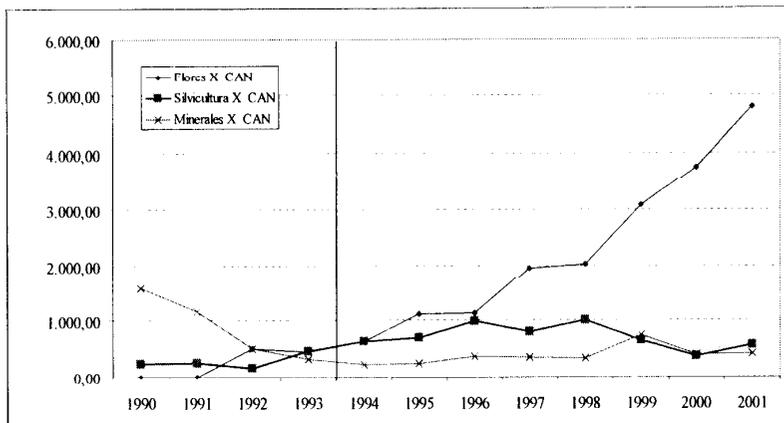


Gráfico No. 22A

Participación porcentual de las exportaciones de NAP a la Región no CAN

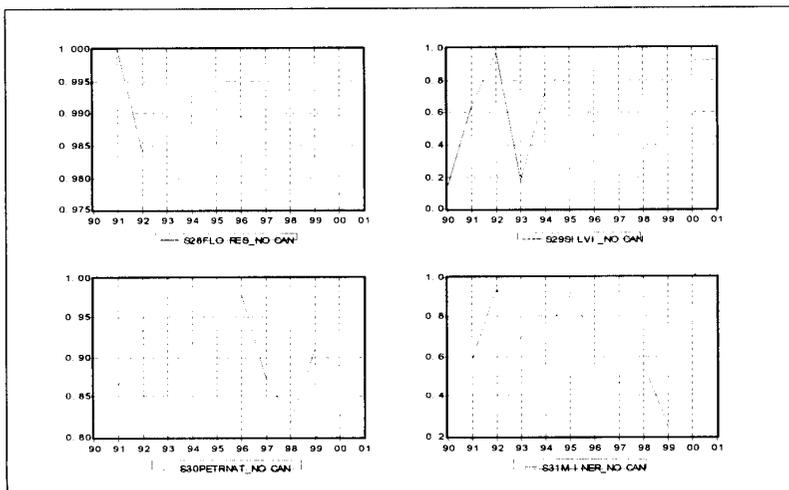


Gráfico No. 23A

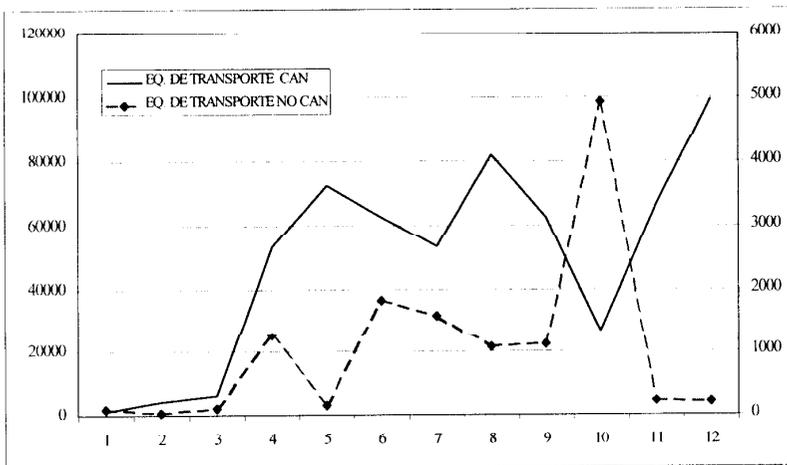


Gráfico No. 24A

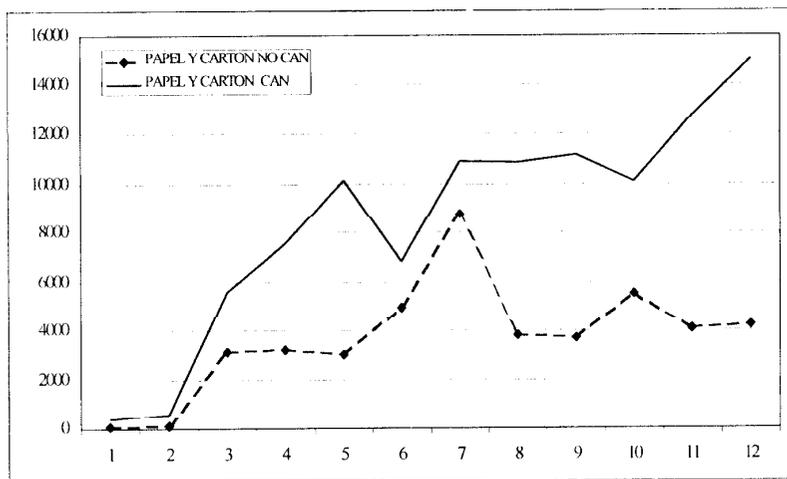


Gráfico No. 25A

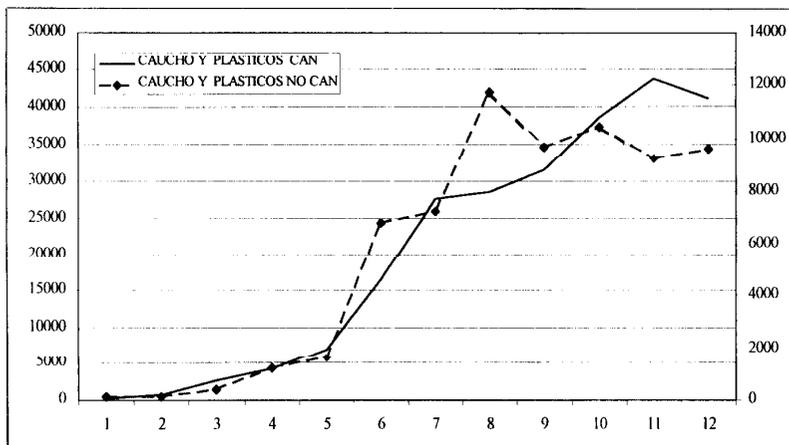


Gráfico No. 26A

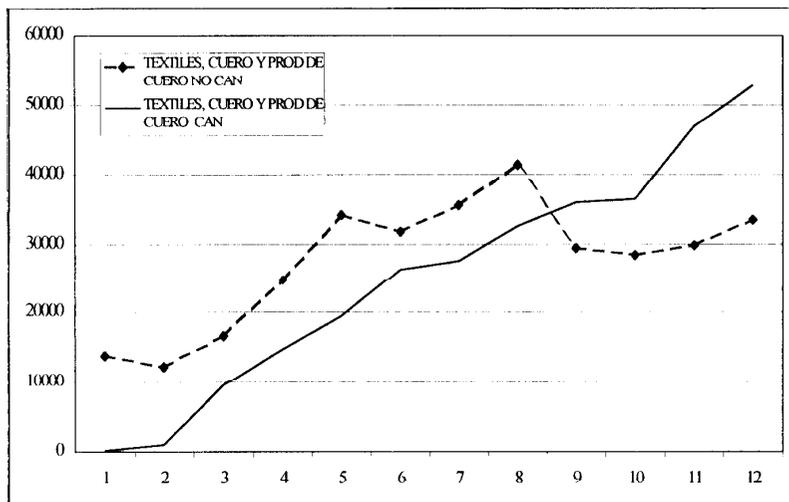


Gráfico No. 27A

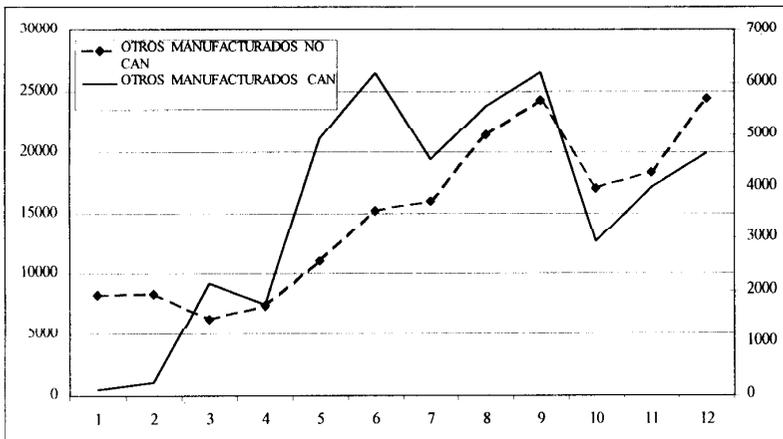


Gráfico No. 28A

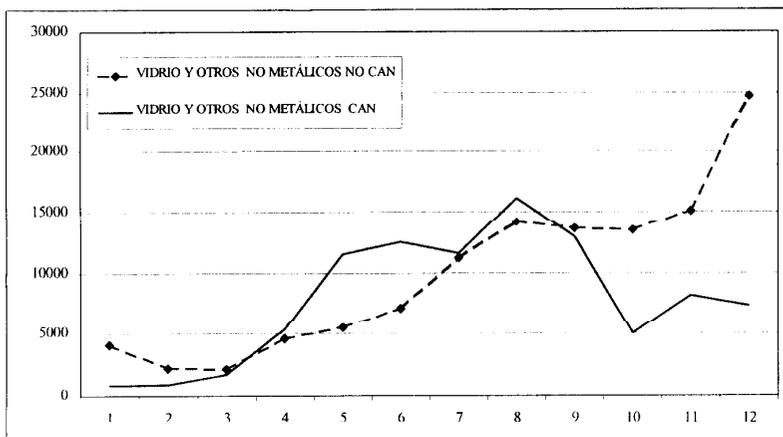


Gráfico No. 29A

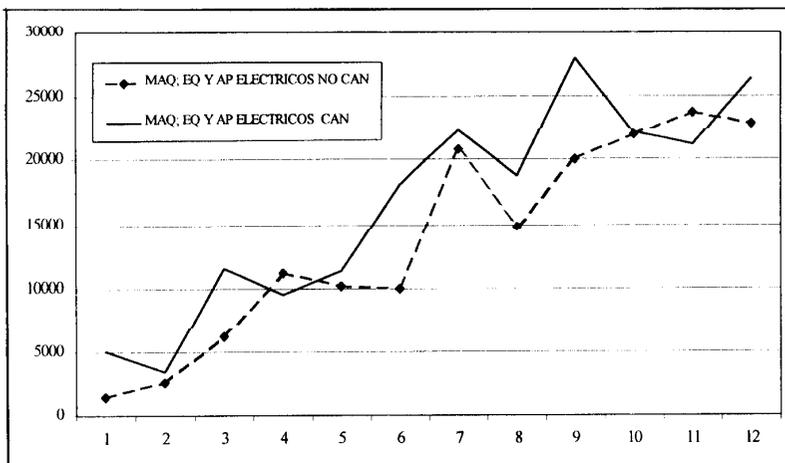
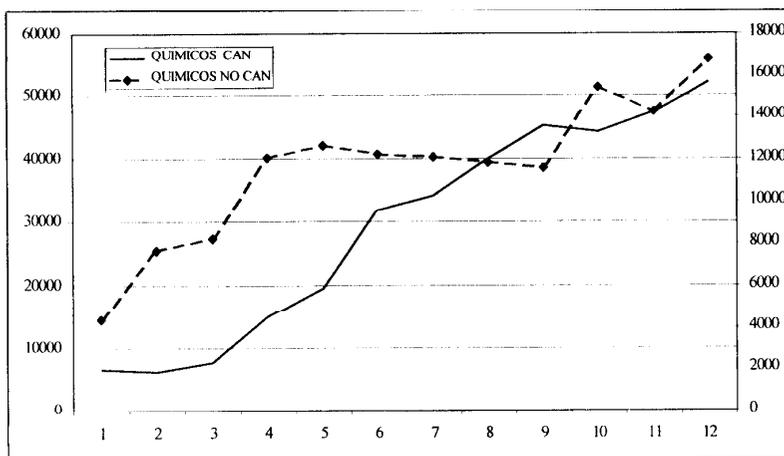


Gráfico No. 30A



CUADROS

Cuadro No. 1A

Balanza Comercial Intra CAN Antes y Después de la creación de la ZLC
Miles de dólares

Grupo	RAMA DE ACTIVIDAD	Antes	Después	SI CONDICIONAL	Variación
mp	PETROLEO Y GAS NATURAL	115.407	135.347	MEJORO	19.941
ae	PESCADO PREPARADO O EN CONSERVA	18.400	43.711	MEJORO	25.222
mp	PRODUCTOS DE MADERA (Exclpto muebles)	6.370	16.981	MEJORO	10.612
ae	PRODUCTOS DE INGENIERIA Y PANADERIA	-1.649	16.374	MEJORO	18.023
ap	CEREALES	34	12.693	MEJORO	12.659
ap	OTROS PRODUCTOS DE LA AGRICULTURA	-1.939	7.889	MEJORO	9.828
ae	CACAO ELABORADO, CHOCOLATE Y PRODUCTOS DE CONFITERIA	1.165	5.039	MEJORO	3.844
ap	BANANO, CAFÉ Y CACAO	1.187	3.478	MEJORO	2.292
ae	CAMARÓN ELABORADO	-42	2.435	MEJORO	2.393
ap	CARNE Y PRODUCTOS DE LA CARNE	105	1.869	MEJORO	1.763
ap	GANADO Y OTROS PRODUCTOS DE ORIGEN ANIMAL	-223	1.291	MEJORO	1.514
ap	FLORES	-154	961	MEJORO	1.115
ap	PESCADO VIVO, FRESCO O REFRIGERADO	26	724	MEJORO	697
mp	PRODUCTOS DE LA SILVICULTURA	130	580	MEJORO	450
ae	PRODUCTOS DE TABACO	115	-41	EMPEORO	-156
mp	MINERALES	639	-642	EMPEORO	-1.281
ae	PRODUCTOS LACTEOS ELABORADOS	215	-1.028	EMPEORO	-1.243
ae	BEBIDAS	2.312	-2.317	EMPEORO	-4.629
ae	ACEITES Y GRASAS	-772	-4.819	EMPEORO	-4.047
ae	OTROS PRODUCTOS MANUFACTURADOS	-285	-5.263	EMPEORO	-4.938
ae	OTROS PRODUCTOS ALIMENTICIOS	1.241	-10.930	EMPEORO	-12.172
ae	PRODUCTOS DE TEXTILES, CUERO Y PRODUCTOS DE CUERO	942	-14.116	EMPEORO	-15.058
ae	PRODUCTOS DE CALCEDO Y PRODUCTOS PLASTICOS	-4.440	-15.555	EMPEORO	-11.035
ae	AZÚCAR	-2.607	-15.979	EMPEORO	-13.371
ae	VIDRIO Y OTROS PRODUCTOS NO METÁLICOS	-9	-16.647	EMPEORO	-16.637
ae	EQUIPO DE TRANSPORTE	-2.591	-23.120	EMPEORO	-22.529
ae	MAQUINARIA, EQUIPO Y APARATOS ELECTRICOS	-5.697	-30.791	EMPEORO	-25.034
ae	PAPEL Y CARTÓN	-4.637	-41.239	EMPEORO	-36.663
ae	PRODUCTOS METÁLICOS	-19.730	-61.828	EMPEORO	-42.038
ae	PRODUCTOS DE PETROLEO REFINADO	-29.642	-63.130	EMPEORO	-33.488
ae	PRODUCTOS QUÍMICOS	-42.036	-136.383	EMPEORO	-94.348

NOTAS

ap: grupo de alimentos primarios

ae: alimentos elaborados

mp: no alimentos primarios

me: no alimentos elaborados

Cuadro No. 2A

Balanza Comercial Total Antes y Después de la creación de la ZLC
Miles de dólares

Grupo	RAMA DE ACTIVIDAD	Antes	Después	SITUACIONAL	Variación
rap	PETROLEO Y GAS NATURAL	1 195 443	1 402 871	MEJORÓ	207 428
ap	BANANO, CAFÉ Y CACAO	679 308	962 932	MEJORÓ	283 624
ae	CAMARON ELABORADO	457 996	583 742	MEJORÓ	125 746
ae	PESCADO PREPARADO O EN CONSERVA	70 147	236 094	MEJORÓ	165 947
ae	OTROS PRODUCTOS ALIMENTICIOS	114 634	159 588	MEJORÓ	44 954
ap	FLORES	18 235	120 322	MEJORÓ	102 087
rap	PRODUCTOS DE MADERA (Excepto muebles)	26 430	59 760	MEJORÓ	33 330
ae	CACAO ELABORADO, CHOCOLATE Y PRODUCTOS DE CONFITERIA	52 208	50 194	EMPEORÓ	-2 014
ap	PESCADO VIVO, FRESCO O REFRIGERADO	28 114	42 015	MEJORÓ	13 901
ae	PRODUCTOS DE MOLINERÍA Y PANADERÍA	-2 973	9 161	MEJORÓ	12 134
ae	PRODUCTOS DE TABACO	5 034	810	EMPEORÓ	-4 224
rap	PRODUCTOS DE LA SILVICULTURA	-2 154	-685	MEJORÓ	1 469
ap	OTROS PRODUCTOS DE LA AGRICULTURA	1 935	-1 228	EMPEORÓ	-3 163
ap	CARNE Y PRODUCTOS DE LA CARNE	-3 931	-2 157	MEJORÓ	1 774
ap	GANADO Y OTROS PRODUCTOS DE ORIGEN ANIMAL	-3 734	-5 463	EMPEORÓ	-1 729
ae	PRODUCTOS LÁCTEOS ELABORADOS	-1 404	-5 958	EMPEORÓ	-4 554
rap	MINERALES	-937	-7 433	EMPEORÓ	-6 496
ae	AZÚCAR	-11 397	-9 039	MEJORÓ	2 358
ae	BEBIDAS	-4 121	-14 464	EMPEORÓ	-10 344
ae	ACEITES Y GRASAS	-21 612	-36 588	EMPEORÓ	-14 976
rae	PRODUCTOS DE PETRÓLEO REFINADO	35 923	-37 725	EMPEORÓ	-73 649
rae	OTROS PRODUCTOS MANUFACTURADOS	-9 088	-41 995	EMPEORÓ	-32 907
rae	VIDRIO Y OTROS PRODUCTOS NO METÁLICOS	-27 801	-47 689	EMPEORÓ	-19 888
rae	PRODUCTOS DE TEXTILES, CUERO Y PRODUCTOS DE CUERO	-16 498	-67 309	EMPEORÓ	-50 811
ap	CEREALES	-59 508	-77 752	EMPEORÓ	-18 243
rae	PRODUCTOS DE CAUCHO Y PRODUCTOS PLÁSTICOS	-44 701	-82 333	EMPEORÓ	-37 632
rae	PAPEL Y CARTÓN	-69 972	-130 700	EMPEORÓ	-60 728
rae	PRODUCTOS METÁLICOS	-203 520	-261 268	EMPEORÓ	-57 748
rae	EQUIPO DE TRANSPORTE	-252 067	-480 477	EMPEORÓ	-228 409
rae	PRODUCTOS QUÍMICOS	-404 062	-658 419	EMPEORÓ	-254 358
rae	MAQUINARIA, EQUIPO Y APARATOS ELÉCTRICOS	-569 233	-965 459	EMPEORÓ	-396 226
	MEJORAN			12	
	EMPEORAN			19	
	TOTAL			31	

NOTAS:

ap: grupo de alimenticios primarios

ae: alimenticios elaborados

rap: no alimenticios primarios

rae: no alimenticios elaborados

Cuadro No. 3A

Crecimiento promedio anual de las exportaciones para el período 1990-2001

	Sectores	NOCAN			Sectores	CAN	
		Crecimiento Promedio Anual del Período	Volatilidad (Coef. Variación)			Crecimiento Promedio Anual del Período	Volatilidad (Coef. Variación)
1	Silvicultura	59,0%	132%	1	Ciudad y otros prod de origen animal	84,0%	103%
2	Caucho y Plásticos	46,1%	33%	2	Minería y piratería	79,1%	9%
3	Papel y Cartón	41,9%	29%	3	Telites, cuero y productos de cuero	73,0%	67%
4	Bebidas	31,9%	57%	4	Azúcar	68,7%	149%
5	Flores	29,0%	44%	5	Otros productos agrícolas	67,8%	104%
6	Mq. Equipos y Aparatos Eléctricos	28,9%	29%	6	Caucho y Plásticos	61,1%	83%
7	Métalicos	18,1%	68%	7	Carey y cárnicos	53,4%	138%
8	Vidrio y otros no metálicos	17,0%	159%	8	Pescado vivo fresco refrigerado	53,2%	117%
9	Pescado preparado o en conserva	16,9%	72%	9	Eq. de Transporte	50,7%	6%
10	Otros productos agrícolas	15,2%	122%	10	Carrocería elaborada	40,8%	131%
11	Químicos	13,0%	141%	11	Otros Manufacturados	40,3%	59%
12	Aceites y grasas	10,8%	30%	12	Papel y Cartón	39,9%	5%
13	Minería y piratería	10,4%	90%	13	Aceites y grasas	37,0%	104%
14	Otros Manufacturados	10,3%	110%	14	Cacao elaborado, chocolate y prod. De Confitería	31,9%	6%
15	Eq. de Transporte	9,1%	38%	15	Lácteos	31,3%	69%
16	Telites, cuero y productos de cuero	8,4%	33%	16	Flores	28,8%	77%
17	Ciudad y otros prod de origen animal	7,4%	81%	17	Téxico	24,0%	129%
18	Productos de Madera	6,9%	40%	18	Otros alimenticios	23,3%	68%
19	Barrón, café y cacao	4,8%	233%	19	Productos de Madera	22,2%	3%
20	Carey y cárnicos	2,9%	94%	20	Vidrio y otros no metálicos	21,4%	6%
21	Petroleo y gas natural	2,2%	33%	21	Químicos	20,7%	59%
22	Pescado vivo fresco refrigerado	1,8%	83%	22	Mq. Equipos y Aparatos Eléctricos	16,2%	49%
23	Productos de Petróleo Refinado	1,7%	49%	23	Métalicos	12,2%	39%
24	Cereales	1,2%	62%	24	Barrón, café y cacao	11,8%	80%
25	Lácteos	0,0%	68%	25	Pescado preparado o en conserva	11,4%	40%
26	Otros alimenticios	-0,7%	153%	26	Silvicultura	8,1%	5%
27	Carrocería elaborada	-1,7%	69%	27	Petroleo y gas natural	7,2%	57%
28	Cacao elaborado, chocolate y prod. De Confitería	-3,0%	58%	28	Bebidas	6,9%	41%
29	Azúcar	-3,7%	52%	29	Cereales	4,6%	64%
30	Téxico	-11,0%	30%	30	Minerales	-11,0%	79%
31	Minerales	-17,0%	84%	31	Productos de Petróleo Refinado	-13,4%	108%

Cuadro No. 4A

Participación porcentual de las exportaciones a la CAN
% del total de exportaciones

GRUPO	SECTOR	ZLC		VARIACION
		antes	después	
AE	PRODUCTOS DE MOLINERÍA Y PANADERÍA	14,1%	92,7%	78,7%
AP	CEREALES	33,3%	99,0%	65,7%
AP	GANADO Y OTROS PRODUCTOS DE ORIGEN ANIMAL	23,2%	82,1%	58,9%
AE	PRODUCTOS DE TABACO	2,5%	47,7%	45,1%
NAE	PRODUCTOS DE TEXTILES, CUERO Y PRODUCTOS DE CUERO	15,0%	50,4%	35,4%
AP	CARNE Y PRODUCTOS DE LA CARNE	24,7%	58,6%	33,9%
AE	AZUCAR	0,0%	32,7%	32,7%
NAE	PRODUCTOS QUÍMICOS	51,0%	73,8%	22,8%
AE	CACAO ELABORADO, CHOCOLATE Y PRODUCTOS DE CONFITERÍA	2,5%	22,3%	19,8%
AP	OTROS PRODUCTOS DE LA AGRICULTURA	1,4%	18,6%	17,2%
NAE	VIDRIO Y OTROS PRODUCTOS NO METÁLICOS	29,9%	46,2%	16,3%
AE	PRODUCTOS LÁCTEOS ELABORADOS	80,3%	96,0%	15,6%
NAP	MINERALES	33,6%	47,6%	13,9%
NAE	OTROS PRODUCTOS MANUFACTURADOS	9,8%	21,4%	11,6%

NOTAS:

ap: grupo de alimenticios primarios

ac: alimenticios elaborados

nap: no alimenticios primarios

nac: no alimenticios elaborados

Cuadro No. 5A

Participación porcentual de las exportaciones a la CAN
% del total de exportaciones

GRUPO	SECTOR	antes	después	VARIACION
AE	ACEITES Y GRASAS	42,9%	36,3%	-6,3%
NAE	PAPEL Y CARTÓN	76,7%	69,7%	-7,0%
AE	PESCADO PREPARADO O EN CONSERVA	26,9%	19,7%	-7,2%
NAE	MAQUINARIA, EQUIPO Y APARATOS ELÉCTRICOS	66,8%	54,3%	-12,5%
AE	BEBIDAS	96,1%	79,5%	-16,6%
NAE	PRODUCTOS METÁLICOS	63,1%	35,0%	-28,1%
NAP	PRODUCTOS DE LA SILVICULTURA	41,3%	11,3%	-30,0%

NOTAS:

ap: grupo de alimenticios primarios

ac: alimenticios elaborados

nap: no alimenticios primarios

nac: no alimenticios elaborados

Cuadro No. 6A

Protección Efectiva Sectorial

RAMA DE ACTIVIDAD	PE al 2001	Variación de la PE entre 1996-2001	Incremento Relativo
PAPEL Y CARTON	15,5	10,8	69%
PRODUCTOS METALICOS	34,6	20,5	59%
PRODUCTOS QUÍMICOS	26,9	14,0	52%
PRODUCTOS DE LA SILVICULTURA	16,8	6,8	40%
CEREALES	16,8	6,8	40%
FLORES	16,4	5,5	33%
OTROS PRODUCTOS DE LA AGRICULTURA	16,0	4,0	25%
AZUCAR	15,8	3,9	24%
PRODUCTOS DE CAUCHO Y PRODUCTOS PLÁSTICOS	36,7	8,6	23%
BANANO, CAFÉ Y CACAO	15,6	2,7	17%
VIDRIO Y OTROS PRODUCTOS NO METALICOS	14,9	1,8	12%
PRODUCTOS DE MADERA (excepto muebles)	15,1	1,0	6%
GANADO Y OTROS PRODUCTOS DE CARNE ANIMAL	11,4	(0,2)	-1%
BEBIDAS	19,2	(0,9)	-4%
CARNE Y PRODUCTOS DE LA CARNE	19,0	(1,3)	-7%
PRODUCTOS DE TABACO	20,0	(1,8)	-9%
PRODUCTOS LACTEOS ELABORADOS	36,4	(4,2)	-12%
EQUIPO DE TRANSPORTE	41,3	(6,3)	-15%
MAQUINARIA, EQUIPO Y APARATOS ELÉCTRICOS	28,1	(4,3)	-15%
CACAO ELABORADO, CHOCOLATE Y OTROS PRODUCTOS DE CONFITERÍA	15,1	(3,2)	-21%
PRODUCTOS DE TEXTILES, CUERO Y PRODUCTOS DE CUERO	17,9	(4,1)	-23%
PESCADO PREPARADO EN CONSERVA	13,5	(5,6)	-42%
CAMARÓN ELABORADO	13,5	(5,6)	-42%
OTROS PRODUCTOS ALIMENTICIOS	11,7	(6,8)	-58%
PESCADO VIVO, FRESCO O REFRIGERADO	10,3	(7,1)	-69%
PRODUCTOS DE MOLINERÍA Y PANADERÍA	9,6	(9,4)	-98%
ACEITES Y GRASAS	7,8	(11,4)	146%

Cuadro No. 7A

Participación porcentual de cada sector en el empleototal
(en porcentajes %)

RAMAS	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Alimenticios primarios	54.5	54.2	54.9	54.8	53.4	50.7	50.8	50.4	49.4
Pescado vivo, fresco	4.2	4.2	4.1	4.1	4.4	4.8	2.9	2.3	2.3
Ganadé y productos de origen animal	6.1	5.6	5.6	5.7	4.8	4.5	4.7	4.8	4.7
Cereales	12.2	12.0	11.7	11.5	10.8	10.1	10.1	10.2	10.0
Banano, café y cacao	21.4	21.1	21.8	22.3	22.9	21.6	24.1	24.2	23.7
Otros productos de la agricultura	10.7	11.3	11.8	11.2	10.6	9.7	8.9	9.0	8.8
Alimenticios elaborados	11.7	11.7	11.5	11.7	12.2	13.6	10.5	12.2	13.2
Camarón elaborado	1.4	1.5	1.5	1.5	2.0	1.7	0.7	1.3	1.2
Pescado preparado o en conserva	0.9	0.9	0.9	0.9	1.0	1.1	0.7	0.9	1.0
Cacao: laborado, chocolate y productos de confitería	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.4	0.8	0.7	0.7
Productos de molinería y panadería	1.8	1.9	1.8	1.9	1.8	1.8	1.8	1.9	1.7
Productos lácteos elaborados	1.0	1.0	1.1	1.1	1.1	1.4	1.3	1.6	1.7
Azúcar	1.6	1.5	1.5	1.5	1.6	2.7	0.8	0.9	1.5
Bebidas	1.7	1.8	1.7	1.6	1.6	1.4	1.5	1.3	1.7
Aceites y grasas	1.2	1.1	1.1	1.2	1.0	1.1	0.9	1.0	1.0
Carne y productos de la carne	0.8	0.7	0.8	0.8	0.8	0.9	1.3	1.4	1.4
Otros productos alimenticios	0.7	0.7	0.7	0.7	0.8	1.0	0.7	1.2	1.3
No alimenticios primarios	3.0	3.7	4.5	5.4	6.5	8.9	9.6	10.1	9.4
Silvicultura	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
Minerales	1.2	1.1	1.1	1.0	1.0	1.2	1.6	2.0	1.5
Flores	1.6	2.4	3.3	4.2	5.3	7.6	7.8	7.9	7.7
No alimenticios elaborados	30.8	30.3	29.1	28.0	27.8	26.8	29.1	27.3	28.0
Productos de madera (excepto muebles)	2.9	3.0	2.8	2.5	2.6	2.4	2.6	2.5	2.6
Vidrio y otros productos no metálicos	2.6	2.6	2.5	2.6	2.6	2.7	2.8	2.3	2.4
Productos de textiles, cuero y productos de cuero	8.8	8.1	7.7	7.6	7.3	7.0	7.6	8.0	8.1
Productos de caucho y productos plásticos	2.0	2.0	1.9	2.0	1.8	1.9	2.5	1.9	2.0
Productos de tabaco	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Papel y cartón	4.5	4.4	4.3	4.4	4.3	4.2	5.1	4.4	4.2
Productos metálicos	5.1	5.4	5.0	4.6	4.7	4.3	4.6	4.1	4.3
Equipos de transporte	0.7	0.8	0.7	0.7	0.8	0.8	0.5	0.6	0.7
Productos químicos	3.1	3.1	3.0	2.8	2.8	2.7	2.5	2.7	2.9
Maquinaria, equipo y aparatos eléctricos	0.9	0.9	0.9	0.8	0.8	0.7	0.9	0.8	0.7