

Proyecto Andino de Competitividad



## Documentos de Trabajo

### Informe Indicadores de Competitividad: Ecuador

**Ing. Pilar Panchana**  
**Asistente de Investigación: Ec. Mauro Acevo**

Ecuador Abril, 2001

**Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL)**

Se prohíbe la reproducción o distribución parcial o total de este documento sin la autorización del Proyecto Andino de Competitividad.

## **Informe Indicadores de Competitividad: Ecuador**

**Ing. Pilar Panchana**  
**Asistente de Investigación: Ec. Mauro Acevo**

### **Resumen Ejecutivo**

El presente informe consta de 5 secciones con las que se espera cubrir de manera clara la situación competitiva actual del país, las perspectivas futuras de competitividad, las causas que generan la falta de competitividad, para concluir con una serie de recomendaciones que permitirían un futuro desarrollo económico y tecnológico del Ecuador.

En la primera sección se hace una revisión de la metodología y las consideraciones relevantes para determinar el Indicador de Competitividad elaborado por el WEF y la Universidad de Harvard. Inicialmente se describe el índice de competitividad como fue definido en 1999; para luego hacer referencia a los cambios introducidos en los indicadores y los motivos que generaron dichos cambios en el reporte del año 2000.

En la segunda sección se presente brevemente la evolución de la situación competitiva ecuatoriana, la cuál permitirá entender muchos de los resultados alcanzados por el país en os indicadores de competitividad. En esta sección se muestra también el ranking ecuatoriano en los principales indicadores del informe y una comparación de la posición lograda en años anteriores.

La tercera sección muestra y analiza los resultados de los indicadores del Ecuador y su posición competitiva con el resto de los países que conforman la muestra. Para ello se determinan las ventajas y desventajas de cada tópico expuesto en el reporte y se compara la competitividad del país con la de los otros países andinos, al igual que con las naciones que tienen la más alta y más baja puntuación.

En base al análisis de la información de la segunda sección, la trascendencia de las desventajas mostradas y su impacto en la competitividad presente y futura; se definen un conjunto de acciones prioritarias en cuyas resoluciones el gobierno ecuatoriano deben enfocarse tanto a corto plazo como a mediano plazo.

El informe concluye con una serie de recomendaciones para los futuros informes de Indicadores de Competitividad.

## TABLA DE CONTENIDO

	<i>Pág.</i>
Introducción	iii
1. Indicador de Competitividad	1
1.1. Descripción del Índice de Competitividad Global	1
1.2. Cambios en el reporte de competitividad del año 2000	2
2. Nivel de Competitividad del Ecuador	4
2.1. Evolución del crecimiento de la economía ecuatoriana	4
2.2. Ranking Competitivo del Ecuador	9
3. Análisis de la Situación Competitiva ecuatoriana	11
3.1. Ventajas y desventajas del Ecuador	11
3.2. Comparación competitiva del Ecuador	16
3.2.1. Desempeño el País	16
3.2.2. Gobierno y Política Fiscal	17
3.2.3. Instituciones	20
3.2.4. Infraestructura	21
3.2.5. Recursos Humanos	23
3.2.6. Tecnología	25
3.2.7. Finanzas	27
3.2.8. Apertura y Flujo de Capitales	29
3.2.9. Competencia Doméstica	31
3.2.10. Estrategia Operacionales y Empresariales	32
3.2.11. Política Ambiental	33
4. Prioridades que emergen del análisis de competitividad	35
5. Conclusiones y Recomendaciones	40
Anexos	
A. Creación de Nuevas Empresas	42
B. Proceso de importación	47

## INTRODUCCION

El grado de competitividad de una nación está dado por la capacidad de respuesta de las empresas locales a los cambios del entorno, la misma que es afectada positiva o negativamente por la situación económica, política, cultural y social del país en que se encuentra.

El presente informe muestra y analiza la situación competitiva de Ecuador en base a datos del Reporte de Competitividad Global del año 2000, elaborado por el World Economic Forum (WEF) y la Universidad de Harvard.

El Reporte de Competitividad Global hasta 1999 había presentado un índice denominado *Índice de Competitividad Global* para un grupo de 58 países; éste índice denotaba la posición competitiva de los países considerados y sus perspectivas de crecimiento en el mediano plazo. De acuerdo a datos econométricos determinados por el WEF, existe una alta correlación entre el nivel de competitividad de un país y su Índice de Competitividad, entendiéndose que las primeras posiciones están cubiertas por los países con mayor perspectivas de crecimiento.

La globalización y el desarrollo acelerado de las tecnologías están induciendo cambios en el entorno y la manera de competir de las naciones. El WEF tratando de reflejar estas tendencias ha introducido importantes innovaciones en el Reporte de Competitividad del año 2000, con las que se espera recoger el impacto de los descubrimientos tecnológicos, implicaciones ambientales y demás hechos que afecten el nivel competitivo de las economías. Por ello, este reporte presenta dos indicadores: El *Indicador de Competitividad Presente* y el *Indicador de Crecimiento de la Competitividad*.

La forma como están estructurados estos indicadores permite determinar los aspectos destacables de los países analizados, por lo que se lo puede considerar un importante instrumento de apoyo para examinar las fortalezas y debilidades de las naciones, determinar áreas a desarrollar y planificar estrategias de crecimiento.

## 1. INDICADOR DE COMPETITIVIDAD

En esta sección se hace una revisión de la metodología y las consideraciones relevantes para determinar el Indicador de Competitividad elaborado por el WEF y la Universidad de Harvard. Inicialmente se describe el índice de competitividad como fue concebido en 1999; para luego hacer referencia a los cambios introducidos en los indicadores mostrados en el reporte del año 2000. Con estos cambios, se espera reflejar el impacto en la competitividad de las naciones de la globalización y la revolución tecnológica.

### 1.1. DESCRIPCIÓN DEL ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD GLOBAL

El *Índice de Competitividad Global*, apoyándose en metodología internacional y experiencias anteriores del Reporte de Competitividad Global, se ha construido en base a un conjunto de indicadores que permiten analizar el grado de competitividad de una nación.

Investigaciones empíricas evidencian la relación entre el crecimiento económico y el grado de apertura comercial, la calidad de las políticas gubernamentales, el desarrollo de los mercados financieros, la calidad de la infraestructura, el desarrollo tecnológico, la gestión directiva, la eficiencia laboral y la calidad de sus instituciones.

Basándose en esta evidencia, la información que presenta el reporte se agrupa en 8 categorías. Cada categoría consta de *información secundaria*, la cuál es tomada de datos estadísticos disponibles e *información primaria* la misma que es recabada a través de cuestionarios aplicados a una muestra nacional de empresarios y líderes de opinión.

- A. Apertura Comercial: La globalización de los mercados hacen imposible considerar el crecimiento de una nación sin analizar su apertura comercial. Este indicador mide no solo la situación arancelaria, la estabilidad del tipo de cambio y las restricciones en Cuenta de Capitales, sino también el apoyo que se brinda a las exportaciones y las facilidades de importación e intercambio comercial.
- B. Gobierno y Política Fiscal: El gobierno constituye una base de apoyo fundamental al desarrollo competitivo de las naciones; bajo éste concepto, se analizan las políticas fiscales e impositivas, el tamaño del estado, su desempeño administrativo e imparcialidad de acciones y su peso en la administración de las empresas. Este indicador permite determinar si el gobierno de un país promueve la competitividad empresarial.
- C. Indicadores Financieros: Este indicador permite determinar el grado de intermediación financiera de un país, además de la eficiencia bancaria y su grado de competencia. En este punto se analizan los indicadores de riesgos financieros y crediticios, el grado y la tendencia en el ahorro y la inversión; además de la disponibilidad de capitales de riesgos y la promoción a las exportaciones.

- D. Infraestructura: El desarrollo de una plataforma competitiva requiere de una infraestructura adecuada que la pueda soportar, por ello, este indicador analiza la calidad de las vías de comunicación, las facilidades de acceso a estos servicios y la posibilidad de obtener créditos y financiamiento a través del estado y el sector privado
- E. Indicadores Tecnológicos: En una era en que la tecnología define los esquemas de competencia y eficiencia en las naciones, es fundamental determinar el grado de modernización y acceso a las tecnologías, las posibilidades de desarrollar nuevas tecnologías con base en el recurso humano y el capital disponible y la predisposición y celeridad para adoptar tecnologías extranjeras.
- F. Indicadores de Dirección: El desarrollo de las instituciones y la eficiencia con que operan, es definido por la alta dirección, por ello un factor importante en la competitividad lo determina la calidad de la gestión y del recurso humano. En este indicador se analiza la capacitación, la motivación, la remuneración y los incentivos aplicados al personal en las diversas empresas que operan en el país.
- G. Indicadores del Mercado Laboral: Este indicador analiza el desarrollo de la fuerza laboral en un mercado, las destrezas y productividad laboral, la flexibilidad de normas laborales y programas sociales y las relaciones obrero-patronales.
- H. Instituciones: Este indicador permite determinar el grado de competencia de los mercados y, el desempeño y la transparencia de las instituciones jurídicas y políticas, además de reflejar el grado de seguridad y protección ciudadana.

## 1.2. CAMBIOS EN EL REPORTE DE COMPETITIVIDAD DEL AÑO 2000

A diferencia de años anteriores, el Reporte de Competitividad Global del año 2000 muestra dos índices, uno que determina el grado de Competitividad Presente y el otro el grado del Crecimiento de la Competitividad.

El *Indicador de Crecimiento de la Competitividad* es una revisión del Índice de Competitividad de reportes de años anteriores, el cual permite medir los factores que contribuyen al futuro crecimiento de una economía medido en términos de la tasa de cambio del PIB per cápita. Este indicador explica porque algunos países están prosperando más aceleradamente que otros. Está compuesto por los siguientes tres indicadores: El Índice de Creatividad Económica (de reciente creación), el Índice Financiero y el Índice Internacional (ambos considerados en reportes anteriores); a cada uno de los cuales se les ha asignado igual ponderación, es decir 1/3.

El *Indicador de Competitividad Presente* permite identificar los factores que explican una alta productividad actual y por tanto un mayor rendimiento económico presente, se mide en función del nivel del PIB per cápita. Estos factores explican porqué algunos países pueden sostener un mayor nivel de prosperidad en relación a otros.

Estas dos dimensiones de competitividad están relacionadas, debido a que ambas enfocan las condiciones que soportan la productividad, aunque sobre diferentes horizontes de tiempos. En reportes previos se ha hecho especial énfasis en el crecimiento competitivo, y la competitividad ha sido definida como *un conjunto de instituciones y políticas económicas que soportan una alta tasa de crecimiento en el mediano plazo*. Este año, se ha agregado el Indicador de Competitividad Presente, comprendiendo que los determinantes de la prosperidad en un punto en el tiempo son tan importantes como los determinantes del crecimiento, de manera particular, aquel que incrementa el estándar de vida.

El Reporte de Competitividad de manera adicional, introduce también nuevos enfoques: la tecnología como la clave del crecimiento económico sostenido y las implicaciones que los temas sobre medio-ambiente generan en el desarrollo.

El tercer índice introducido en el reporte de Competitividad Global del 2000 es el *Índice de Creatividad Económica*, el cuál representa el enfoque tecnológico del reporte. Investigaciones realizadas permiten deducir que existen varios caminos para alcanzar el éxito económico de un país: Desarrollar por sí mismo nuevas tecnologías por medio de sus centros de investigación; Facilitar la transferencia de tecnología y adaptarla rápidamente; y aplicar ambos. Países que han desarrollado o adaptado tecnología han sido muy exitosos en la década de los noventa; investigaciones empíricas muestran una clara relación entre este índice y el crecimiento de los países en la década pasada. Existe también evidencia de que un clima favorable para la creación de nuevos negocios y la carencia de barreras administrativas apoyados por la disponibilidad de capitales de riesgos y financieros, facilita y difunde la innovación.

Atendiendo las características ya anotadas, el Índice de Creatividad Económica es definido como el promedio de los resultados alcanzados en el Índice Tecnológico y el Índice de Iniciación. El Índice Tecnológico será igual al índice de Innovación o al Índice de Transferencia de Tecnología, el que tenga el menor valor. En cambio el Índice de Creación de Negocios es igual al promedio de los resultados alcanzados en las investigaciones sobre posibilidades de creación de nuevos negocios y facilidades al acceso financiero.

Adicionalmente, una innovación importante en el reporte Global de Competitividad del 2000 es la introducción del indicador de Regulación del Medio Ambiente, con base en la correlación encontrada entre regulación del medio ambiente y desarrollo económico, se reconoce que el estándar de vida guarda estrecha relación con la calidad del ambiente natural.

Un importante elemento este año es el factor microeconómico, un argumento para su utilización es que el bienestar de una nación no se encuentra únicamente en función del contexto macroeconómico, sino también de fundamentos microeconómicos de desarrollo económico, enraizado en las prácticas operacionales y la calidad de las estrategias tanto como en la calidad de los insumos, infraestructura, instituciones, aspectos regulatorios y políticas que construyen el ambiente de negocios en el cuál las empresas compiten.

## 2. NIVEL DE COMPETITIVIDAD DEL ECUADOR

En esta sección se presentarán datos que nos permitirán conocer la actual situación competitiva del país. Para ello, se revisará la evolución del crecimiento de la economía ecuatoriana y los factores relevantes que la afectaron; lo cuál ayudará a entender los resultados mostrados en el ranking competitivo de 1999 y 2000 y las diferencias en las posiciones de competitividad entre esos dos años.

### 2.1. EVOLUCION DEL CRECIMIENTO DE LA ECONOMIA ECUATORIANA

Esta sección presenta una descripción del crecimiento de la economía ecuatoriana en la última década (1990-2000) y de los factores que afectaron su evolución. Para ello se tomaron las cifras oficiales publicadas por el Banco Central del Ecuador sobre la evolución y composición del Producto Interno Bruto del país, y los datos disponibles referentes a población que corresponden a estimaciones y proyecciones del CONADE, INEC, CELADE y FNUAP, para las variables per cápita.

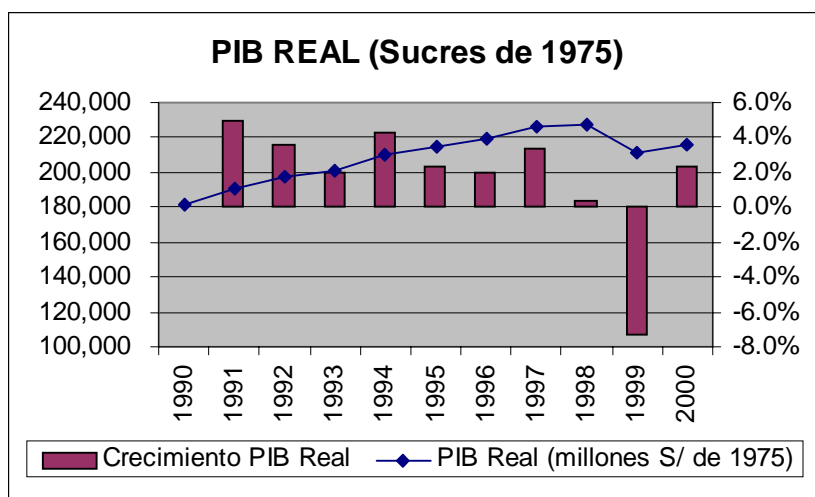
El total de bienes y servicios finales producidos anualmente, expresado en términos corrientes (sucres corrientes), reales (sucres de 1975) y dólares estadounidenses (actual unidad monetaria), se muestran en la siguiente tabla:

#### PRODUCTO INTERNO BRUTO 1990-2000

	PIB Corriente (miles de millones S/ corrientes)	PIB Real (millones S/ de 1975)	PIB \$ (Millones)	Variación PIB Corriente	Variación PIB Real	Variación PIB (\$)
1990	8,204	181,531	10,569			
1991	12,296	190,638	11,525	49.9%	5.0%	9.0%
1992	19,414	197,436	12,430	57.9%	3.6%	7.9%
1993	27,451	201,447	14,540	41.4%	2.0%	17.0%
1994	36,478	210,150	16,880	32.9%	4.3%	16.1%
1995	46,005	215,074	18,006	26.1%	2.3%	6.7%
1996	60,727	219,335	19,157	32.0%	2.0%	6.4%
1997	79,040	226,749	19,760	30.2%	3.4%	3.1%
1998	107,421	227,678	19,710	35.9%	0.4%	-0.3%
1999	161,350	211,131	13,769	50.2%	-7.3%	-30.1%
2000	340,022	216,056	13,649	110.7%	2.3%	-0.9%

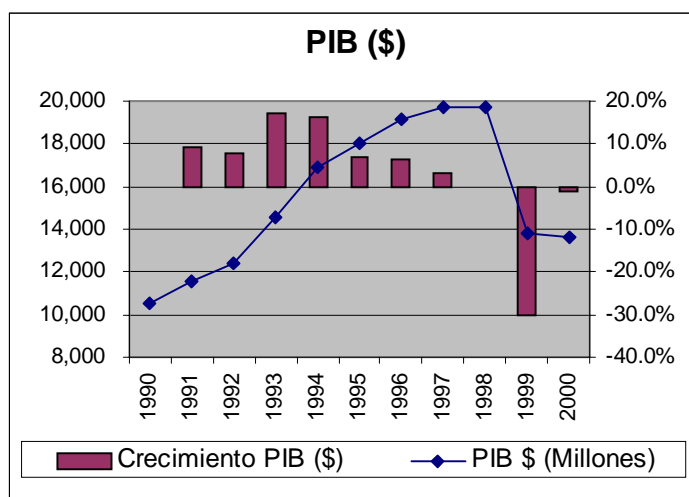
Fuente: Banco Central del Ecuador

Para efectos del análisis se considerarán solamente los datos expresados en términos reales y en dólares.



El gráfico previo muestra el comportamiento irregular seguido por el PIB real en la última década. Durante el período 1991 – 1998 se observa una tendencia creciente en los niveles del producto, aunque con tasas variables de crecimiento en función de los hechos coyunturales presentados cada año. Sin embargo, a partir de 1998 se produjeron una sucesión de circunstancias que desembocaron en una aguda crisis económica reflejada en la disminución del 7.3% en el PIB real de 1999.

Los datos expresados en dólares corroboran la anterior afirmación, aunque con tasas de variación de mayor magnitud, ocasionadas por el impacto de las continuas modificaciones en el tipo de cambio.



Para encontrar los motivos de tan drástica caída se analiza la evolución del PIB real por clase de actividad económica.

**PIB REAL (millones de sucres de 1975) Y  
TASAS DE VARIACION ANUAL  
POR ACTIVIDAD ECONOMICA**

Año	Agricultura, caza, silvicultura y pesca		Petróleo y minas		Manufactura		Electricidad, gas y agua		Construcción	
		%		%		%		%		%
1991	33,988		23,251		28,951		2,841		5,274	
1992	35,154	3.4	24,599	5.8	29,989	3.6	2,919	2.7	5,256	-0.3
1993	34,555	-1.7	27,298	11.0	30,731	2.5	2,980	2.1	5,032	-4.3
1994	35,887	3.9	30,200	10.6	32,085	4.4	3,071	3.1	5,299	5.3
1995	37,034	3.2	31,346	3.8	32,794	2.2	2,956	-3.7	5,225	-1.4
1996	38,334	3.5	30,756	-1.9	33,885	3.3	3,038	2.8	5,356	2.5
1997	39,887	4.1	31,824	3.5	35,082	3.5	3,110	2.4	5,505	2.8
1998	39,342	-1.4	30,788	-3.3	35,239	0.4	3,176	2.1	5,837	6.0
1999	38,828	-1.3	30,893	0.3	32,698	-7.2	3,325	4.7	5,371	-8.0
2000	36,771	-5.3	32,373	4.8	34,399	5.2	3,496	5.1	5,572	3.7

	Comercio		Transporte		Servicios financieros		Otros Servicios*		Servicios bancarios imputados	
		%		%		%		%		%
1991	25,337		11,412		5,110		34,550		-5,661	
1992	26,125	3.1	11,880	4.1	5,324	4.2	35,905	3.9	-5,984	5.7
1993	26,664	2.1	12,205	2.7	6,806	27.8	36,955	2.9	-7,811	30.5
1994	27,662	3.7	12,767	4.6	7,315	7.5	38,159	3.3	-8,521	9.1
1995	28,291	2.3	13,148	3.0	7,750	5.9	39,036	2.3	-9,118	7.0
1996	29,551	4.5	13,540	3.0	8,429	8.8	40,136	2.8	-9,988	9.5
1997	30,520	3.3	14,039	3.7	8,432	0.0	41,471	3.3	-10,311	3.2
1998	30,784	0.9	14,236	1.4	8,083	-4.1	42,192	1.7	-9,634	-6.6
1999	26,922	-12.5	12,926	-9.2	6,961	-13.9	39,270	-6.9	-7,815	-18.9
2000	28,318	5.2	13,644	5.6	6,375	-8.4	39,528	0.7	-7,036	-10.0

\* Incluye : Hoteles, bares y restaurantes; comunicaciones; alquiler de vivienda; servicios a las empresas y a los hogares.

	Servicios Gubernamentales		Servicio doméstico		Otros Elementos del PIB		P.I.B.	
		%		%		%		%
1991	16,169		844		8,572		190,638	
1992	16,114	-0.3%	864	2.4%	9,291	8.4%	197,436	3.6%
1993	15,754	-2.2%	881	2.0%	9,397	1.1%	201,447	2.0%
1994	15,548	-1.3%	900	2.2%	9,778	4.1%	210,150	4.3%
1995	15,579	0.2%	918	2.0%	10,115	3.4%	215,074	2.3%
1996	15,435	-0.9%	943	2.7%	9,920	-1.9%	219,335	2.0%
1997	15,459	0.2%	964	2.2%	10,767	8.5%	226,749	3.4%
1998	15,508	0.3%	974	1.0%	11,153	3.6%	227,678	0.4%
1999	12,863	-17.1%	894	-8.2%	7,995	-28.3%	211,131	-7.3%
2000	12,596	-2.1%	888	-0.7%	9,132	14.2%	216,056	2.3%

Durante la última década, cinco actividades económicas han representado, en promedio, el 78.3% de la producción ecuatoriana: agricultura (17.5%), petróleo (13.8%), manufacturas (15.4), comercio (13.2) y otros servicios (18.3%). Por lo tanto, los hechos que afectaron estas actividades tuvieron un alto impacto en el PIB total.

El fenómeno climático de “El Niño” asoló el país en 1998, siendo el sector agrícola y pesquero uno de los más afectados. Este hecho ocasionó daños a las superficies cultivadas y disminuciones en los volúmenes de pesca que redundaron en tasas de variación negativa de -1.4% en 1998 y -1.3% en 1999. A esto se sumaron problemas en la comercialización del banano (el principal producto agrícola de exportación) y de enfermedades en el camarón, otro producto importante

El petróleo, principal producto de exportación, también tuvo problemas durante ambos años (-3.3% en 1998 y 0.3% en 1999), lo que restringió las fuentes de ingreso y agravó la situación fiscal.

Los resultados adversos en el sector real de la economía provocaron además el inicio de una profunda crisis en el sistema bancario (disminución de 13.9% en la rama de servicios financieros) que finalmente condujeron a la reducción de los niveles de demanda de bienes y servicios en la economía. Esto trajo como consecuencia una contracción en el consumo final total (-10.4%), reflejado en las tasas negativas de manufacturas (-7.2%), comercio (-12.5%), otros servicios (-6.9%), transporte (-9.2), e importaciones (-39.0%). La reducción de la demanda también influyó en los niveles de inversión del país, pues la formación bruta de capital fijo total disminuyó 35.5%, según se desprende del siguiente cuadro.

### **OFERTA Y DEMANDA FINAL DE BIENES Y SERVICIOS 1999**

	Miles de millones de sucres de 1975	Tasa de variación anual
PIB (Precios de comprador)	211	-7.3
IMPORTACIONES	33	-39.0
TOTAL	244	-13.4
CONSUMO FINAL TOTAL	150	-10.4
Administraciones públicas	17	-15.5
Hogares	133	-9.7
FORMACION BRUTA DE CAPITAL FIJO TOTAL	22	-35.5
Administraciones públicas	4	-18.6
Resto de agentes	18	-38.5
VARIACION DE EXISTENCIAS	-5	
EXPORTACIONES	77	-0.4
TOTAL	244	-13.4

Luego de esta dramática caída, los índices macroeconómicos muestran una leve recuperación en el año 2000 (crecimiento del PIB real de 2.3%) y las proyecciones para el año 2001 acentúan la mejoría (3.6%).

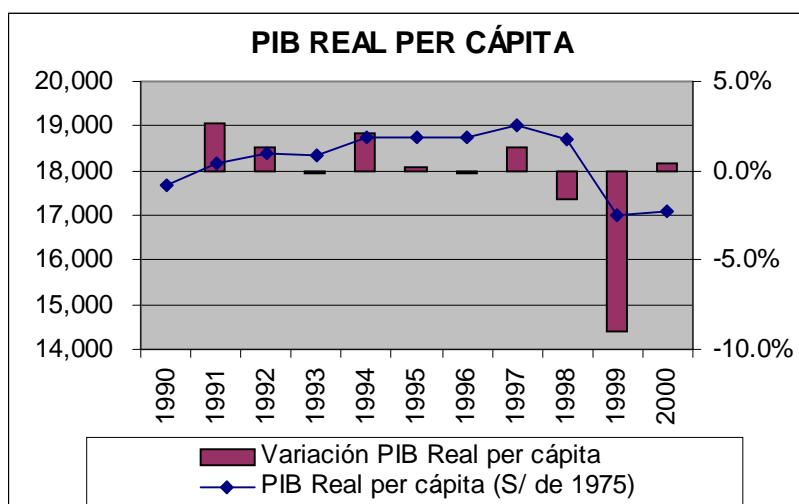
El crecimiento económico, medido como la tasa de cambio del PIB per cápita, presenta una situación similar a la del PIB total, tanto en términos reales como en tasas de variación anual, según se desprende de las siguientes cifras.

### PRODUCTO INTERNO BRUTO PER CÁPITA 1990-2000

	Población (miles de habitantes)	PIB Real per cápita (S/ de 1975)	PIB per cápita (\$)	Variación PIB Real per cápita	Variación PIB per cápita (\$)
1990	10,264	17,686	1,030		
1991	10,502	18,153	1,097	2.6%	6.5%
1992	10,741	18,382	1,157	1.3%	5.5%
1993	10,981	18,345	1,324	-0.2%	14.4%
1994	11,221	18,728	1,504	2.1%	13.6%
1995	11,460	18,767	1,571	0.2%	4.5%
1996	11,698	18,749	1,638	-0.1%	4.3%
1997	11,937	18,996	1,655	1.3%	1.0%
1998	12,175	18,701	1,621	-1.6%	-2.1%
1999	12,411	17,011	1,109	-9.0%	-31.6%
2000	12,646	17,085	1,079	0.4%	-2.7%

Fuente: Banco Central del Ecuador

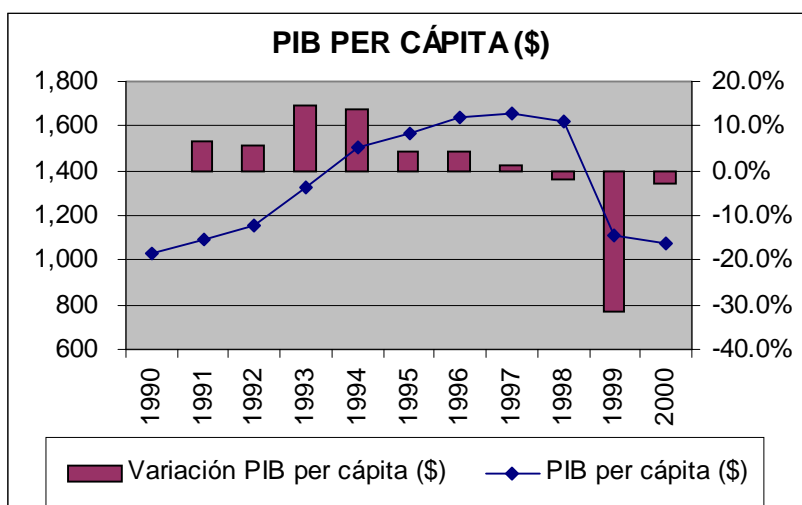
Los siguientes gráficos reflejan la tendencia seguida por el PIB per cápita expresado en sucres de 1975 y en dólares.



Estos gráficos muestran que, aunque hasta 1997 las tasas de cambio eran poco satisfactorias, por lo menos se había experimentado cierta medida de crecimiento; sin embargo, la drástica situación ocurrida en 1999 provocó que

los niveles de producción per cápita descieran a los niveles originales de 1990.

En términos reales, el producto por persona es menor que hace 10 años y, expresado en USD, se encuentra ligeramente por encima del nivel que tenía una década atrás. Esta difícil situación constituye una gran desventaja en los esfuerzos por alcanzar mejoras en el bienestar de la población, y muestra la urgencia que tiene el Ecuador por políticas y estrategias eficaces que eleven el nivel de competitividad del país, a través de acciones directas sobre los factores determinantes de la competitividad que se mencionan en las siguientes secciones de este informe.



## 2.2. RANKING COMPETITIVO DEL ECUADOR

Ecuador es un país incluido recientemente en el reporte Global de Competitividad, por lo que sólo se comparará la situación competitiva mostrada en los informes de 1999 y 2000.

La posición 59 alcanzada en el ranking del 2.000, ubica al Ecuador en el último lugar del *Indicador de Crecimiento Competitivo*, que comparado con su ranking equivalente de competitividad durante 1999 (53), nos permite observar que en un año la posición del país descendió 6 puestos. Este descenso puede explicarse por los efectos negativos que la crisis financiera y económica iniciada en 1998 y agravada en 1999, tuvo en la economía ecuatoriana.

Si comparamos a Ecuador con el resto de los 58 países analizados, podemos observar que se encuentra precedido por Bulgaria (58) y Ucrania (57). A nivel latinoamericano, le anteceden Venezuela (53), Colombia (52), Bolivia (51), El Salvador (50) y Perú (48). Con excepción de El Salvador todos estos países conforman el Grupo Andino lo cual indica que se requerirá de un esfuerzo conjunto de toda la región para revertir esta tendencia.

El país latino con más alto índice de Crecimiento Competitivo es Chile (28) y de toda la muestra, los tres países con más alto crecimiento competitivo son Estados Unidos (1) Singapur (2) y Luxemburgo (3).

En el ranking del *Indicador de Competitividad Presente*, el Ecuador ocupa el penúltimo lugar, posición 57 entre 58 países, a diferencia de lo acontecido en el indicador de crecimiento competitivo, la posición ecuatoriana en relación al año anterior no ha variado.

Si contrastamos a Ecuador con el resto de los países latinos vemos que con excepción de Bolivia (58) los demás se encuentran en una posición ligeramente mejor, Venezuela (54), El Salvador (51), Perú (49), Colombia (48). Al igual que en el indicador anterior, con excepción de El Salvador los países latinos en más bajo índice son los que conforman la región Andina.

El país latino con mejor índice de competitividad Presente es Chile (26) y del total de países de la muestra, los tres con más alta competitividad en el presente son Finlandia (1), Estados Unidos (2) y Alemania (3).

En el Indicador del *Índice de Creatividad Económica*, el cuál denota el enfoque tecnológico de los países, las naciones que se encuentran a la vanguardia son Estados Unidos (1), Finlandia (2) y Singapur (3). La posición de Ecuador es la No. 58 entre 59 países, esto denota que en el país no se perciben acciones encaminadas a permitir un futuro desarrollo tecnológico. A nivel latinoamericano, los países con menor índice son: Bolivia (59), Colombia (56), Venezuela (54), El Salvador (53) y Perú (55). Tal como ocurrió con los indicadores anteriores casi todos conforman el Grupo Andino.

En los dos indicadores que determinan el Índice de Creatividad económica, la posición de Ecuador es también preocupante, ya que ocupa la última posición en el índice de Creación de Nuevas Empresas y la penúltima en el Índice Tecnológico.

El índice Tecnológico a su vez, es determinado en base al Índice de Innovación y al Índice de Transferencia de tecnología. Ecuador en estos dos indicadores ocupa la antepenúltima y la penúltima posición respectivamente, lo que demuestra que no se han estado llevando a cabo actividades que faciliten la transferencia de tecnología y que impulsen el desarrollo de nuevos productos .

### 3. ANALISIS DE LA SITUACION COMPETITIVA ECUATORIANA

A la luz de los datos mostrados en el Reporte Global de Competitividad, esta sección mostrará y analizará los datos del país en relación a su posición con el resto de los países que conforman la muestra. Para ello se determinará cuales son las ventajas y desventajas de cada sección del reporte y se comparará la competitividad del país con la de los países andinos, al igual que con los países de más alta y más baja puntuación.

#### 3.1. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL ECUADOR

De acuerdo a los resultados mostrados en el reporte Global de Competitividad, las ventajas y desventajas de Ecuador en base a la posición alcanzada (cifra entre paréntesis) son descritas a continuación.

INDICADORES	VENTAJAS	DESVENTAJAS
DESEMPEÑO DEL PAIS		2.01 Crecimiento del ingreso real del 20% más pobre (53) 2.02 Cambio en la brecha de ingresos (43) 2.03 Expectativas de recesión (55) 2.04 PIB total, 1999 (49) 2.05 PIB per cápita, 1999 (50) 2.06 Crecimiento real del PIB per cápita en el último año (58) 2.07 Crecimiento real del PIB per cápita en la última década (51)
GOBIERNO Y POLÍTICA FISCAL	3.12 Gasto del gobierno - % PIB (20) 3.15 Tasa impositiva de ingreso mediano (16) <sup>1</sup> 3.16 Máxima tasa impositiva del ingreso marginal (4) <sup>1</sup> 3.18 Tasa de impuesto al valor agregado (15) 3.19 Tasa impositiva de nómina de pagos (23)	3.01 Peso de las regulaciones (59) 3.02 Composición del gasto público (58) 3.03 Subsidios del gobierno (58) 3.04 Gastos en Infraestructura (59) 3.05 Independencia de Políticas (59) 3.06 Independencia del servicio civil (56) 3.07 Competencia de funcionarios públicos (44) 3.08 Sistema impositivo (58) 3.09 Evasión de impuestos (59) 3.10 Favoritismo de funcionarios públicos (59) 3.11 Protección de derechos de propiedad (57) 3.13 Tasa de ahorro del gobierno (41) 3.14 Superávit/déficit fiscal (56) 3.17 Tasa impositiva para ingresos corporativos (51) <sup>1</sup> 3.20 Indicador de pensiones (46)
INSTITUCIONES		

<sup>1</sup> Ubicación no definida en el Reporte Global de Competitividad. Posición determinada en base a valores calculados posteriormente.

	4.07 Costos de litigar (17)	<p>4.01 Estabilidad institucional (56)</p> <p>4.02 Tiempo con burocracia gubernamental (30)</p> <p>4.03 Pagos irregulares (53)</p> <p>4.04 Cambios en pagos irregulares (58)</p> <p>4.05 Independencia de sistema judicial (56)</p> <p>4.06 Uso de cortes judiciales (56)</p> <p>4.08 Corrupción en el sistema legal (59)</p> <p>4.09 Marco legal independiente del estado (59)</p> <p>4.10 Litigación contra el gobierno (59)</p> <p>4.11 Compensación por interferencias del estado (55)</p> <p>4.12 Cumplimiento de compromisos del gobierno (57)</p> <p>4.13 Protección policial (59)</p> <p>4.14 Crimen organizado (57)</p> <p>4.15 Costos potenciales de pleitos judiciales (54)</p> <p>4.16 Confianza pública en los políticos (59)</p> <p>4.17 Actividad económica escondida (59)</p>
INFRAESTRUCTURA	<p>5.05 Puertos (33)</p> <p>5.12 Uso de e-mail (33)</p> <p>5.13 Comercio electrónico (4)</p> <p>5.15 Internet para relaciones con proveedores (14)</p> <p>5.16 Internet para información general (24)</p> <p>5.19 Costo de viaje aéreo entre las principales ciudades (\$/Km) (3)</p> <p>5.21 Demanda satisfecha para líneas telefónicas (11)</p>	<p>5.01 Infraestructura general (59)</p> <p>5.02 Carreteras (51)</p> <p>5.03 Ferrocarriles (56)</p> <p>5.04 Transporte aéreo (48)</p> <p>5.06 Servicio telefónico (56)</p> <p>5.07 Uso de teléfonos celulares (52)</p> <p>5.08 Servicio de telefonía internacional (58)</p> <p>5.09 Disponibilidad de información (59)</p> <p>5.10 Acceso financiero (59)</p> <p>5.11 Acceso a Internet (44)</p> <p>5.14 Internet para servicio al cliente (59)</p> <p>5.17 Indicador de ferrocarriles (59)</p> <p>5.18 Indicador de carreteras (59)</p> <p>5.20 Densidad telefónica (59)</p> <p>5.22 Densidad de telefonía celular (59)</p>
RECURSOS HUMANOS	6.14 Indicador de educación primaria (6)	<p>6.01 Calidad de las escuelas públicas (59)</p> <p>6.02 Diferencia en calidad de escuelas (59)</p> <p>6.03 Impacto del salario mínimo (6)<sup>2</sup></p> <p>6.04 Calidad del sistema de salud</p>

<sup>2</sup> Desde el punto de vista del trabajador el impacto del salario mínimo es una desventaja porque no influye en nivel de su salario, si se lo enfoca desde el punto de vista de la empresa esto podría ser un ventaja.

<p>RECURSOS HUMANOS</p>		<p>(58)          6.05 Diferencia en la calidad de cuidado de salud (59)          6.06 Prácticas de contratación y despido (33)          6.07 Regulación del trabajo (45)          6.08 Seguro de desempleo (54)          6.09 Relaciones administración / trabajadores (57)          6.10 Poder sindical (9)          6.11 Determinación de salarios (43)          6.12 Relación entre pago y productividad (59)          6.13 Promedio de años de escolaridad (41)          6.15 Indicador de educación secundaria (51)          6.16 Tasa de desempleo (50)          6.17 Razón empleo a población (50)          6.18 Crecimiento de razón empleo a población (49)</p>
<p>TECNOLOGIA</p>	<p>7.02 Educación en matemáticas y ciencias (38)</p>	<p>7.01 Sofisticación tecnológica (58)          7.03 Fuga de cerebros (43)          7.04 Instituciones de investigación científica (57)          7.05 Necesidad de investigación para las empresas (1)          7.06 Colaboración en la investigación (57)          7.07 Gasto del sector privado en I&amp;D (49)          7.08 Licencias como medio para adquirir tecnología (59)          7.09 Protección de propiedad intelectual (42)          7.10 Gasto en I&amp;D (% PIB) (56)          7.11 Servidores de Internet por 10.000 habitantes (51)          7.12 Computadores personales por 10.000 habitantes (46)          7.13 Indicador de educación terciaria (45)</p>
<p>FINANZAS</p>	<p>8.15 Negociación interna (24)          8.17 Porción privada del sistema bancario (8)          8.22 Tasas de inversión (Formación bruta de capital fijo, % PIB) (31)</p>	<p>8.01 Sofisticación de los mercados financieros (49)          8.02 Acceso a crédito (59)          8.03 Nivel de competencia en banca local (54)          8.04 Acceso a financiamiento externo (59)          8.05 Disponibilidad de préstamos (59)          8.06 Fortaleza del sistema bancario (59)          8.07 Facilidad de entrada de nuevos bancos (55)</p>

<p>FINANZAS</p>		<p>8.08 Controles a tasas de interés (58)              8.09 Brecha entre tasas de interés (spread) vs normas internacionales (56)              8.10 Mercado de bonos (59)              8.11 Mercado de acciones (59)              8.12 Tomas de posesión hostiles (59)              8.13 Capital de riesgo (59)              8.14 Rigurosidad de supervisión y regulación financiera (59)              8.16 Tasa nacional de ahorro, (% PNB) (44)              8.18 Profundidad financiera (depósitos en % PIB) (54)              8.19 Clasificación de riesgo financiero (58)              8.20 Clasificación de crédito del país (57)              8.21 Spread promedio de tasas de interés (52)</p>
<p>APERTURA AL COMERCIO EXTERIOR Y FLUJO DE CAPITALES</p>	<p>9.03 Intercambio exterior a tipo de cambio oficial (2)              9.06 Tipo de cambio y exportaciones (34)              9.07 Volatilidad del tipo de cambio (19)              9.11 Indicador de alineación del tipo de cambio (15)              9.12 Indicador de restricciones de cuenta de capitales (34)</p>	<p>9.01 Cargos a las importaciones (56)              9.02 Barreras escondidas a importaciones (56)              9.04 Promoción de las exportaciones (56)              9.05 Percepciones de alineamiento del tipo de cambio (42)              9.08 Acceso a mercados de capitales internacionales (42)              9.09 Acceso de extranjeros a mercados internos de capitales (50)              9.10 Aranceles promedio (44)</p>
<p>COMPETENCIA DOMESTICA</p>	<p>10.02 Nivel de competencia doméstica (36)              10.03 Movimiento comercial entre compañías locales (39)</p>	<p>10.01 Intensidad de competencia local (58)              10.04 Facilidad de crear nuevos negocios (58)              10.05 Condiciones económicas y nuevos negocios (57)              10.06 Condiciones financieras y nuevos negocios (59)              10.07 Condiciones administrativas y nuevos negocios (58)              10.08 Protección legal y nuevos negocios (58)              10.09 Sofisticación de compradores (58)              10.10 Disponibilidad de proveedores (55)              10.11 Competitividad de proveedores (56)              10.12 Rigurosidad de estándares regulatorios (57)              10.13 Demanda de consumidores por innovación (58)              10.14 Política antimonopolio (54)              10.15 Dispersión de actividad</p>

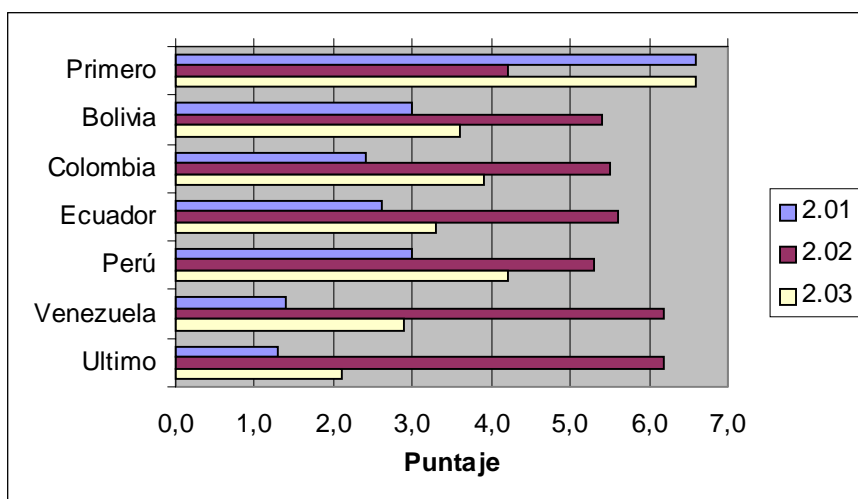
		corporativa (57) 10.16 Profundidad de clusters (57)
ESTRATEGIAS Y OPERACIONES EMPRESARIALES	11.11 Exportaciones globales (30) 11.12 Enfoque en recursos humanos (36) 11.13 Delegación de autoridad (31) 11.14 Políticas de compensación (38) 11.17 Efectividad de directivos corporativos (37)	11.01 Ventaja competitiva (59) 11.02 Compañías exportadoras (57) 11.03 Desarrollo de marcas internacionales (53) 11.04 Desarrollo de tecnología (44) 11.05 Diseño local de productos (49) 11.06 Procesos de producción (52) 11.07 Marketing (57) 11.08 Orientación al consumidor (56) 11.09 Distribución y mercadeo internacional (57) 11.10 Exportaciones a países vecinos (57) 11.15 Administración senior competente y profesional (54) 11.16 Disponibilidad de educación en administración (41)
POLÍTICA AMBIENTAL	12.13 Efecto en los negocios del cumplimiento de estándares ambientales (36)	12.01 Rigurosidad de regulación de contaminación del aire (42) 12.02 Rigurosidad de regulación de contaminación del agua(44) 12.03 Rigurosidad de regulaciones para disposición de desechos tóxicos (45) 12.04 Rigurosidad de regulaciones para manejo de desechos químicos (43) 12.05 Regulaciones para organismos genéticamente modificados (GMOs) (53) 12.06 Rigurosidad de las regulaciones contra contaminación total (45) 12.07 Subsidios por uso de energía o materiales (59) 12.08 Liderazgo en política ambiental (46) 12.09 Conformidad con acuerdos ambientales internacionales (54) 12.10 Efectividad de regulaciones ambientales (59) 12.11 Flexibilidad de regulaciones (59) 12.12 Aplicación de regulaciones (55)

### 3.2. COMPARACIÓN COMPETITIVA DEL ECUADOR

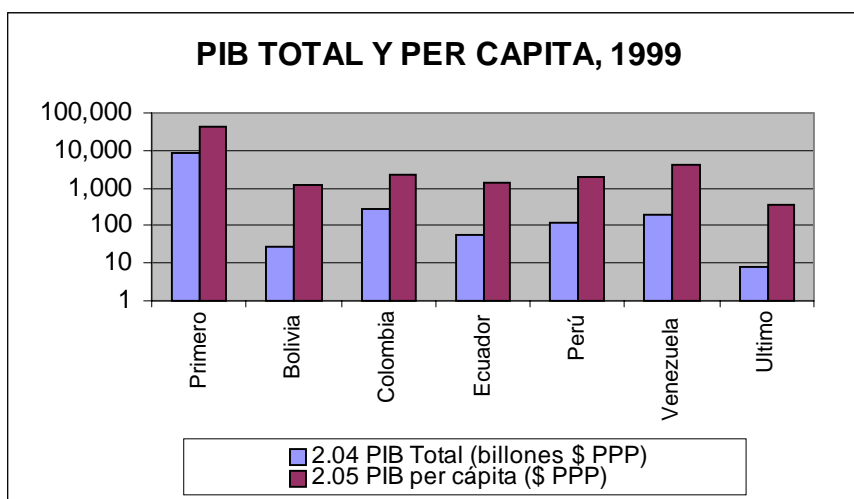
La comparación competitiva del Ecuador con los países andinos principalmente y su ubicación en relación a la muestra global se la realizará clasificando los indicadores por área. Cada área muestra la posición competitiva en que los resultados obtenidos ya sea a través de información primaria o secundario ubican al país. Las áreas de análisis son: Desempeño del País, Gobierno y Política Fiscal, Instituciones, Infraestructura, Recursos Humanos, Tecnología, Finanzas, Apertura al Comercio Exterior y Flujo de Capitales, Competencia Domestica, Estrategias y Operaciones Empresariales, y Política Ambiental.

#### 3.2.1. DESEMPEÑO DEL PAIS

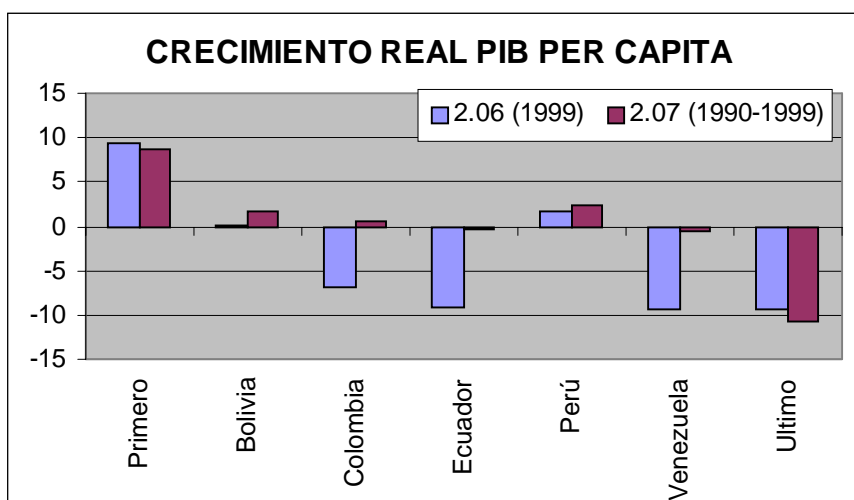
Si comparamos la posición competitiva de Ecuador con la de los países andinos y la situación de éstos en relación a la del primer y último país en puntuación, podemos observar que entre los países andinos, Ecuador ocupa una posición intermedia, aunque la misma dista en mucho de la puntuación alcanzada por el primero. Los puntos 2.01 y 2.02 demuestran que el crecimiento de los ingresos en términos reales de los más pobres no ha mejorado en la región, ni ha habido una disminución de la brecha entre los ingresos de los más pobres y los más ricos. El punto 2.03 nos permite ver las fuertes expectativas de recesión que los empresarios tienen tanto en Ecuador como en Venezuela.



Información Secundaria muestra que Ecuador se encuentra entre los países con más bajo PIB total y per cápita. A nivel andino ocupa la penúltima posición.

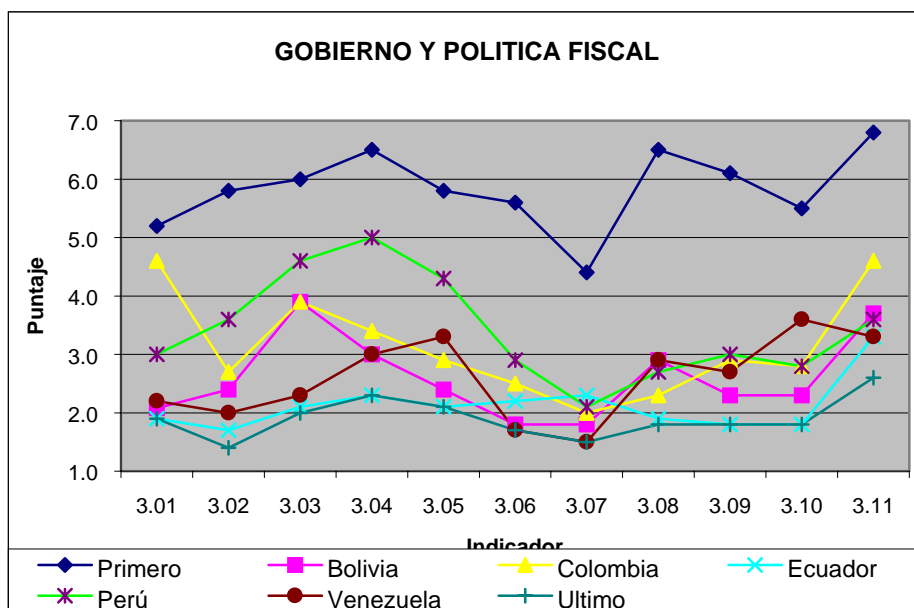


A pesar de que el decrecimiento real en 1999 es alto, el decrecimiento promedio en la última década es pequeño, debido a que en años anteriores el PIB del país mostró crecimientos reales. A nivel andino, Ecuador es el penúltimo en decrecimiento promedio del PIB en la década pasada.



### 3.2.2. GOBIERNO Y POLÍTICA FISCAL

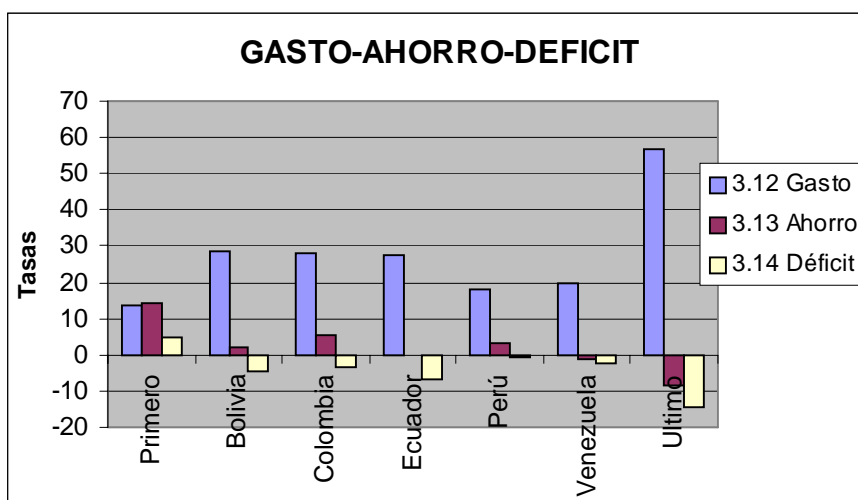
El gráfico adjunto muestra que en “Gobierno y Política Fiscal” Ecuador es el último o se encuentra cercano a la última posición en casi todos los índices cubiertos. Con relación al grupo andino, el único punto en el que el país se encuentra en una mejor situación es en el de Competencia de funcionarios públicos (3.07) .



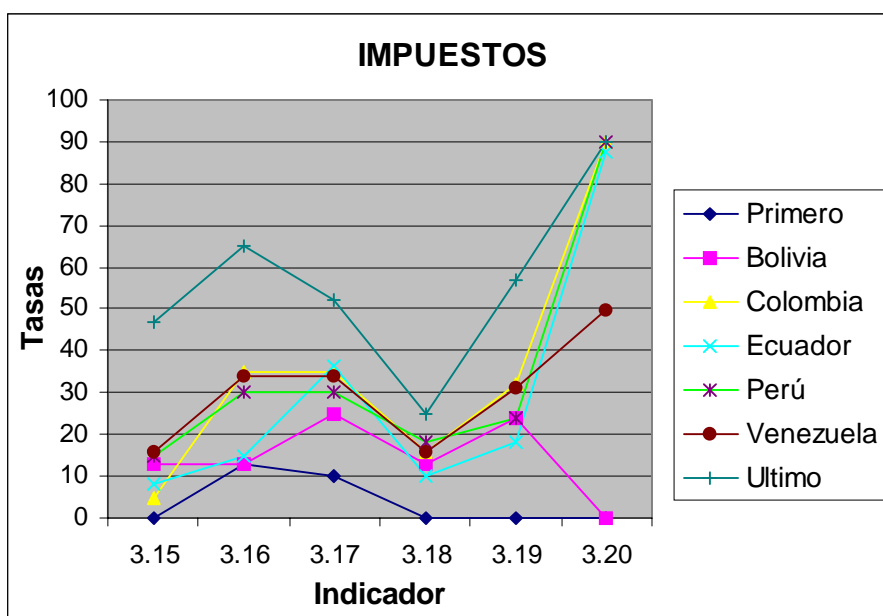
La gráfica refleja la percepción de los empresarios locales sobre el gobierno y la política fiscal, las puntuaciones otorgadas señalan que a criterio de los empresarios ecuatorianos, las regulaciones administrativas son agobiantes (3.01), que el gobierno no distribuye adecuadamente su gasto para poder proveer servicios necesarios a la comunidad (3.02), que no invierte en infraestructura (3.04) y que los subsidios mantienen artificialmente a empresas incapaces de competir (3.03).

Sostienen además, que existe una fuerte influencia política en las decisiones económicas del gobierno y en los funcionarios públicos de carrera (3.05 y 3.06), que en promedio los funcionarios públicos son menos competentes que los del sector privado y tienden a favorecer en muchas de sus decisiones a firmas e individuos con buenos contactos (3.07 y 3.10). Esto se debe a que en las instituciones públicas generalmente los trabajadores no ingresan a sus empresas como resultado de un proceso de selección, sino en base al peso que ejercen recomendaciones de altos funcionarios gubernamentales.

Ecuador, tiene además graves problemas tributarios, esto lo comprueban los empresarios al indicar que el sistema tributario no promueve la inversión en los negocios, que la evasión tributaria es alta, y que las leyes locales no protegen adecuadamente la propiedad intelectual (3.08, 3.09 y 3.11).



Ecuador es el país andino con el más elevado déficit fiscal (3.14) durante 1999, pues a pesar de que el gasto (3.12) representó solo el 27,8% del PIB, la crisis económica experimentada aquel año y reflejada en la disminución de la producción, tuvo un fuerte impacto en la generación de ingresos y en la casi nula capacidad de ahorro (3.13).

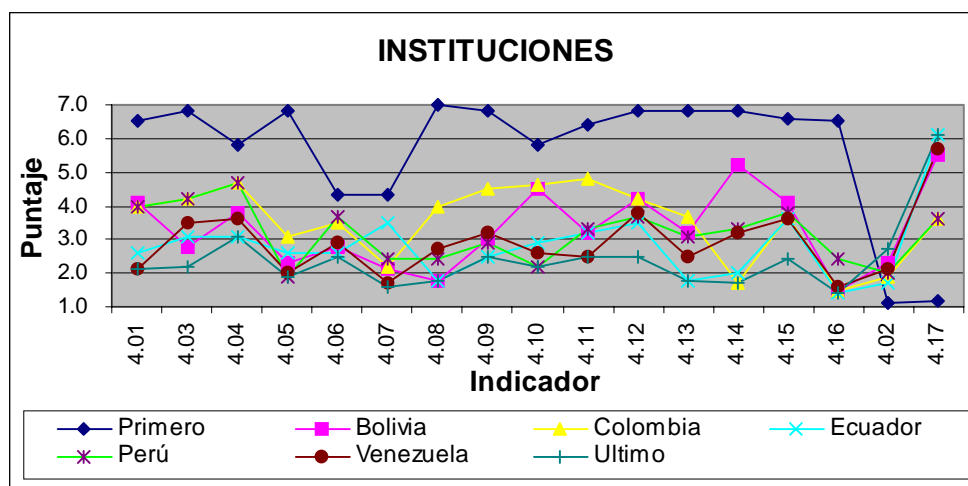


El informe no contiene los valores relacionados a las tasas impositivas de los ingresos medio, marginal ni corporativo, para poder hacer las comparaciones con el resto de los países dichas tasas se han incluido en el presente análisis y en el gráfico previo.

Con excepción de la tasa corporativa (3.17), los impuestos que se aplican en Ecuador en relación a los países andinos es bajo. Esto indica que la creciente y acelerada evasión tributaria en el país no obedece a la carga

impositiva per se, sino a la falta de normas y controles en la aplicación de la misma.

### 3.2.3. INSTITUCIONES



La gráfica anterior demuestra que los empresarios ecuatorianos tienen una mala percepción sobre la eficiencia, y la transparencia de las acciones en las instituciones gubernamentales al igual que en el sistema judicial y policial.

De acuerdo a las respuestas dadas, las instituciones políticas y legales son inestables, es decir que cambian en función del gobierno de turno (4.01), aunque al Gerente de la empresa no le toma mucho tiempo lidiar con la burocracia estatal (4.02); esto se puede deber en parte a la práctica casi institucionalizada del soborno, claramente especificada en los indicadores (4.03 y 4.04) los que denotan que los sobornos son muy habituales en nuestro país y que en los últimos 5 años no han disminuido.

El sistema legal en Ecuador es dependiente y sujeto a interferencias del gobierno y los partidos políticos (4.05), debido a ello las disputas de negocios privados tienen a resolverse fuera de las cortes (4.06). Pero a pesar de todo esto los costos de litigar en Ecuador son bastantes bajos (4.07), hecho que se refleja en la mejor posición entre los países de América Latina.

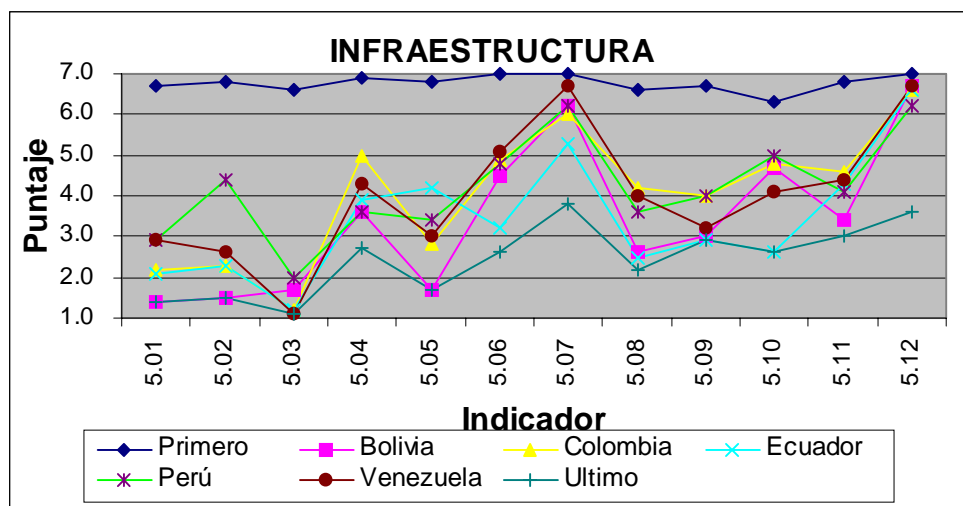
Vale destacar que los costos de litigar incluyen la duración del proceso y los honorarios del abogado. En Ecuador, los honorarios profesionales son bajos en relación a estándares mundiales, en tanto que el tiempo que toma el proceso del litigio es superior al de otros países con administraciones más eficientes. Sería interesante y permitiría dar una mejor idea de los costos del litigio la separación de los honorarios profesionales del tiempo transcurrido en el proceso.

El sistema legal ecuatoriano se presenta como el más corrupto, el pago a jueces u otros oficiales es un práctica común (4.08), la dependencia con el gobierno no le permite a las empresas desafiar la legalidad de las acciones o regulaciones de éste (4.09), por lo que la posibilidad de ganarle un juicio al gobierno es casi nula (4.10), tampoco los negocios privados pueden obtener compensaciones del estado por daños causados por una interferencia ilegal (4.11). Por la politización y corrupción en el sistema legal, los nuevos gobiernos no honran los compromisos y obligaciones de regímenes previos (4.12).

En cuanto a seguridad, los negocios no pueden confiar en la protección policial (4.13), en este índice, el país también ocupa la última posición. De acuerdo al informe, el crimen organizado impone costos significativos en los negocios (4.14); este índice habría que revisarlo a futuro pues se considera que el crimen organizado en el país no ha llegado aún a niveles tan dramáticos como para imponer costos tan elevados

La confianza pública en la honestidad financiera de los políticos (4.16) es muy baja, de hecho el país ocupa la última posición a nivel mundial. Ecuador también es el país con la mayor actividad económica escondida. En este caso, se considera que no se debe principalmente a la economía subterránea sino a la economía informal, la misma que se ha incrementado de manera significativa en los últimos dos años por la crisis ecuatoriana.

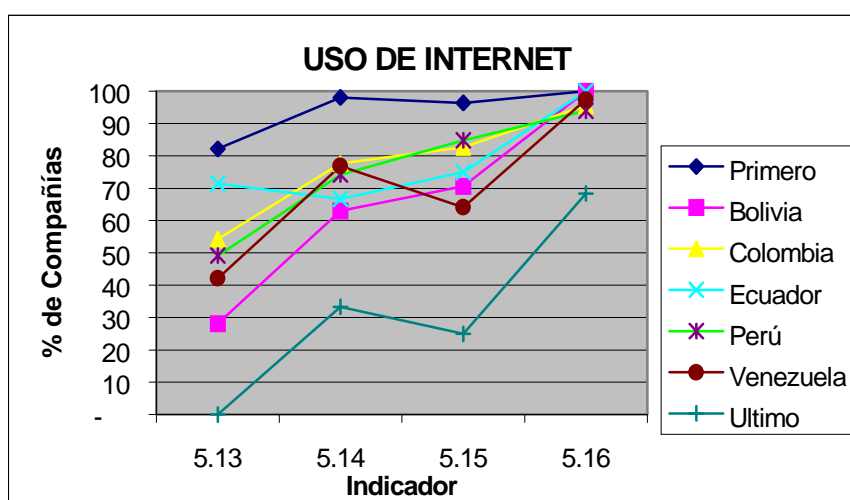
### 3.2.4. INFRAESTRUCTURA



De manera general, a criterio de nuestros empresarios, la Infraestructura en Ecuador es ineficiente (5.01), existen pocas vías de acceso y las que existen no reciben un buen mantenimiento (5.02), no se han desarrollado internamente los ferrocarriles (5.03) y el transporte aéreo es irregular (5.04) aunque es barato (5.19). Lo más desarrollado que se tiene localmente son las facilidades portuarias (5.05).

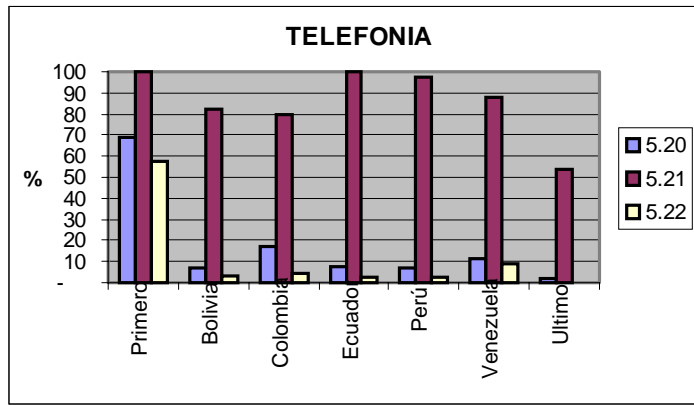
En relación al servicio telefónico los empresarios opinan que el servicio telefónico es ineficiente (5.06) y los celulares aún no se encuentran ampliamente difundidos (5.07); que el costo de las llamadas internacionales es elevado, los más caros del área Andina y los segundos más caros del mundo, según datos estadísticos.

Las posibilidades comerciales se dificultan por la falta de información disponible sobre negocios locales (5.09) y las dificultades de acceso a financiamiento (5.10) y acceso al Internet (5.11). Adicionalmente, en Ecuador no todas las compañías han difundido el uso del e-mail (5.12).



De acuerdo a estos indicadores y a los anteriores, las empresas hacen poco uso del correo electrónico, no usan internet para dar servicio al cliente (5.14), pero sí para contactarse con sus proveedores (5.15), y obtener información general (5.16). Paradójicamente, los datos ubican al Ecuador como el país andino con mayor porcentaje de compañías que realizan comercio electrónico (5.13) y uno de los de mayor movimiento en el mundo (5.13).

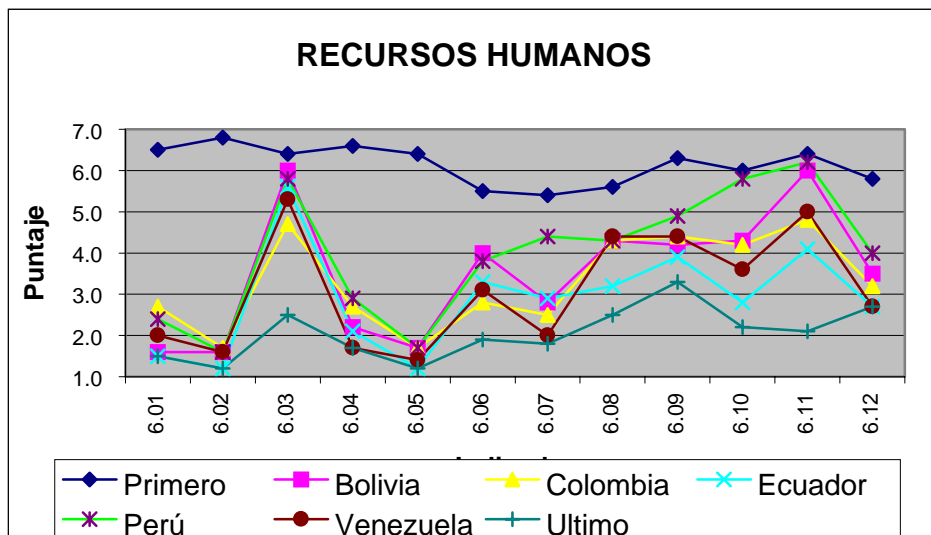
Existen muchas dificultades para desarrollar el Comercio Electrónico localmente, uno de ellos es que el país aún no cuenta con herramientas jurídicas que normen esta actividad, tal es así que la ley de Comercio Electrónico, actualmente está presentada en segundo debate en el congreso y en espera de su aprobación. Esto significa que no existen reglas locales que regulen los mensajes de datos, las firmas electrónicas, los servicios de certificación, la contratación electrónica y telemática, la protección a los usuarios de estos sistemas, ni el uso de bases de datos. Tampoco, se ha especificado cuales son las infracciones y las sanciones que deben ser aplicadas. Todo esto incide en que, a pesar de que muchos empresarios están interesados en incursionar en esta nueva herramienta comercial, no lo hagan aún. Habría por lo tanto que revisar la posición de Ecuador en Comercio Electrónico.



En telefonía, la densidad de telefonía fija (5.20) e inalámbrica (5.22) es muy baja en Ecuador, aún si la contrastamos con países de baja densidad como Colombia y Venezuela. En tanto, la demanda satisfecha de líneas telefónicas es del 100% (5.21).

En este último punto hay que hacer una acotación, la demanda satisfecha de líneas telefónicas en el país no puede ser del 100%, pues no es congruente con la baja densidad local tanto en telefonía móvil como fija. Esta distorsión en la respuesta se debe a la forma como se la calcula<sup>3</sup>; en Ecuador no hay lista de espera, no por que no haya demandantes de nuevas líneas sino porque las empresas locales no han determinado este parámetro, el cuál lejos de ser cercano al cero es muy elevado por la falta de redes y de centrales en telefonía fija.

### 3.2.5 RECURSOS HUMANOS



<sup>3</sup> Demanda Satisfecha de líneas telefónicas = [líneas principales totales / ( líneas principales + demanda en lista de espera)]

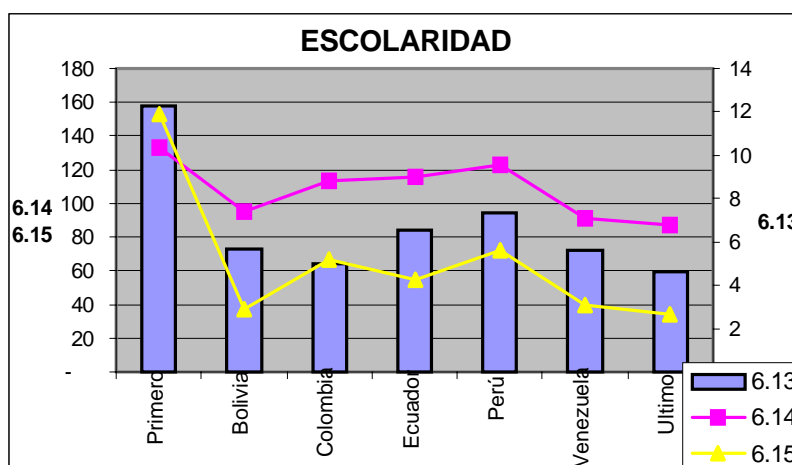
En relación al manejo del Recurso Humano, los empresarios ecuatorianos opinan que las características salariales locales no promueven la productividad, que el salario mínimo establecido no produce un fuerte impacto en la fijación de salarios (6.03), que el pago no guarda relación con la productividad (6.12) y que las prácticas de contratación y despido las determina con cierto grado de flexibilidad el empleador (6.06). Además, los salarios se fijan en parte centralizadamente y en parte individualmente (6.11)

Adicionalmente, las leyes no facilitan el trabajo por hora (6.07), no existe un programa de seguro de desempleo que sea balanceado y equitativo (6.08). Por otro lado los sindicatos tienen un alto poder en las empresas (6.10) y las relaciones obrero-patronales no son cooperativas (6.09). En estos índices también se encuentra en la peor situación entre los países andino.

Debido al nuevo sistema de dolarización, en la actualidad, las leyes ecuatorianas son menos rígidas y sí favorecen la contratación de trabajos por hora.

Referente al Sistema de Salud, los empresarios ecuatorianos consideran que la calidad es muy baja (6.04) y que la diferencia con la calidad de la atención privada es muy alta (6.05), en esto Ecuador es el país Andino en peor ubicación.

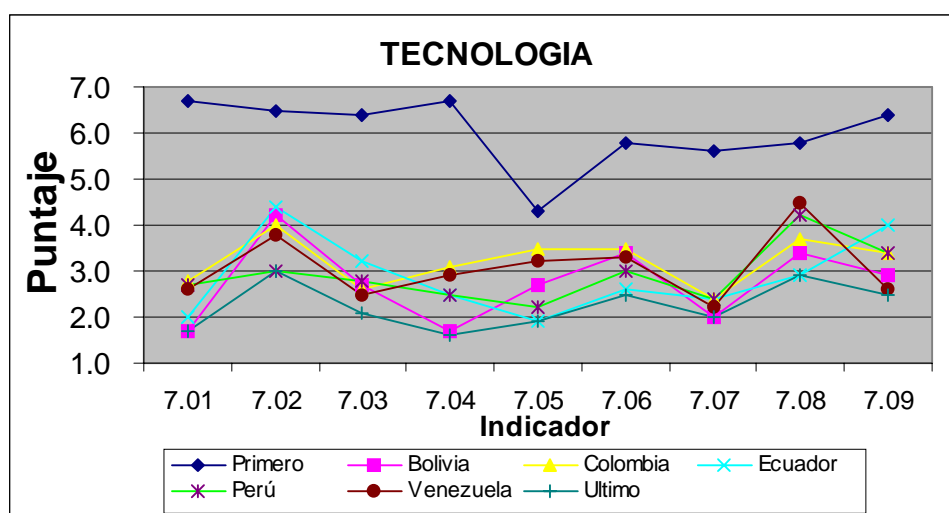
De los puntos 6.01 y 6.02 mostrados en el gráfico anterior, se puede observar que Ecuador ocupa la última posición en calidad de escuelas públicas y en diferencia en calidad entre escuelas públicas y privadas.



A nivel Andino, Ecuador es el segundo en número promedio de escolaridad (6.13) en la población mayor a 25 años, los países Andinos en promedio tienen muy baja escolaridad. El gráfico muestra también que el enrolamiento en las escuelas primarias (6.14) es muy superior al de las escuelas secundarias (6.15) tanto en Ecuador como en el resto de

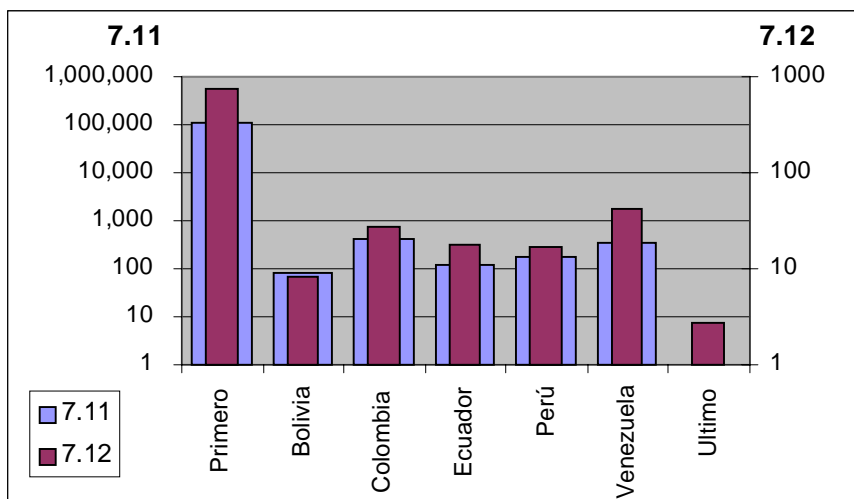
los países andinos, lo que denota una gran deserción estudiantil a nivel primario.

### 3.2.6. TECNOLOGÍA



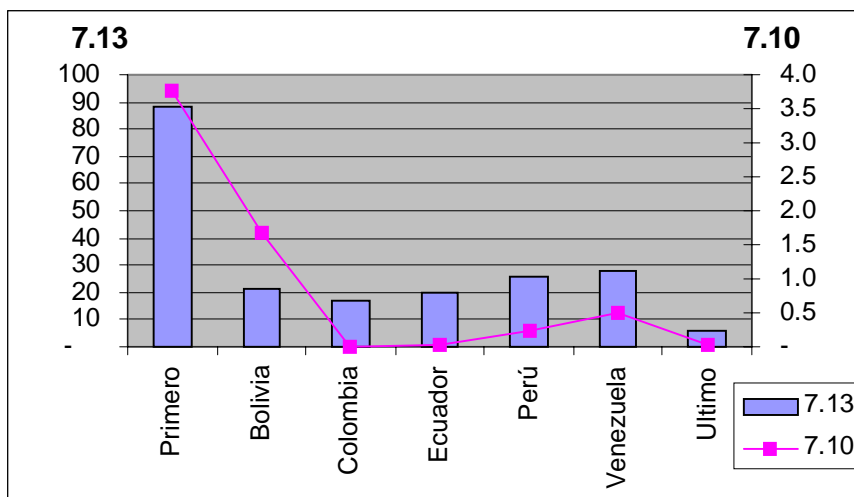
Tecnológicamente, Ecuador se encuentra rezagado, la posición 58 en liderazgo tecnológico (7.01) lo demuestra, esto se debe a que en el país ni se innova ni se incorporan nuevas tecnologías en las magnitudes que permitirían un desarrollo económico. Lo citado es corroborado al aseverarse en el cuestionario aplicado que para las empresas no es importante realizar I&D (7.05), que no colaboran con las universidades en el desarrollo de investigaciones (7.06), que no destinan presupuestos para hacer I&D (7.07) y que el uso de licencias para adquirir tecnología no es una práctica común entre empresarios ((7.08). Esta actitud se ve influenciada por el poco presupuesto que destina el gobierno al Gasto en I&D (7.10), la falta de instituciones de educación científica de calidad mundial (7.04) y las ineficiencias locales al proteger la propiedad intelectual (7.09); a pesar que, en relación al área andina, el país ocupa la primera posición.

A nivel Andino las otras dos posiciones en las que mejor se encuentra Ecuador, son Fuga de cerebros (7.03) y Excelencia escolar en matemáticas y ciencias básicas (7.02). Se espera que para el año 2001 el país no lidere a nivel andino el índice de fuga de cerebros por la gran emigración acaecida en el último año, por el cierre de líneas y empresas, secuela de la crisis económica



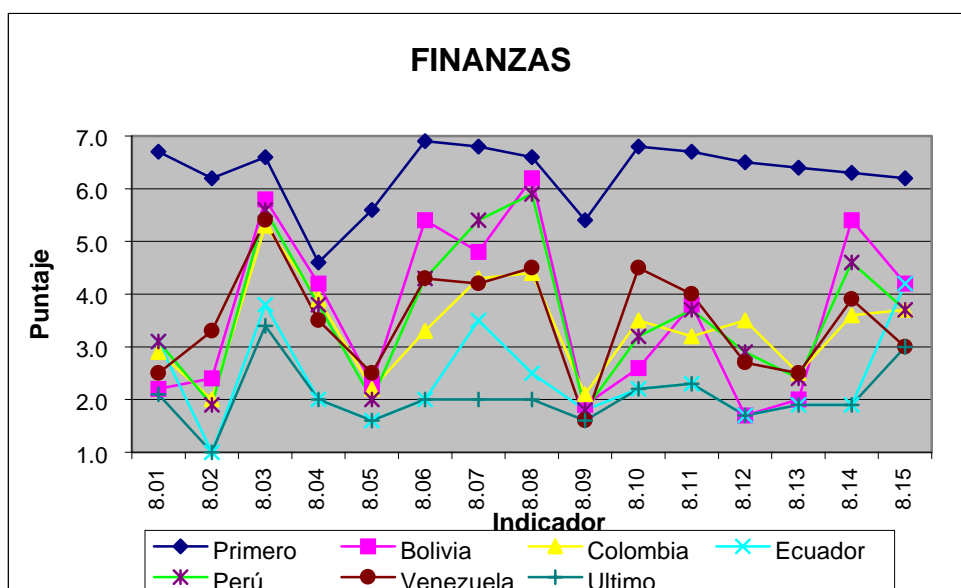
Por otro lado en Cantidad de Servidores de Internet por cada 10.000 habitantes (7.11) Ecuador es el penúltimo en la Región Andina, al igual que en el número de computadores personales por 10.000 habitantes(7.12)

A enero del 2001, de acuerdo al Internet Software Consortium el número de Host por 10.000 habitantes es de 2,08 por lo que la cantidad de 124 por 10.000 habitantes a la que hace referencia el documento no es posible, este comentario es válido para todos los países del informe.



El enrolamiento terciario (7.13) de la región Andina es bajo al igual que el Gasto estatal en I&D (7.10). Con excepción de Bolivia, se presenta una relación indirecta entre Gasto en I&D y enrolamiento terciario, es de esperarse que a mayor I&D, existiese un mayor desarrollo nacional, con el consiguiente aumento del bienestar económico que elevaría el presupuesto y la calidad de los centros universitarios, al igual que la capacidad adquisitiva de los aspirantes a la educación terciaria.

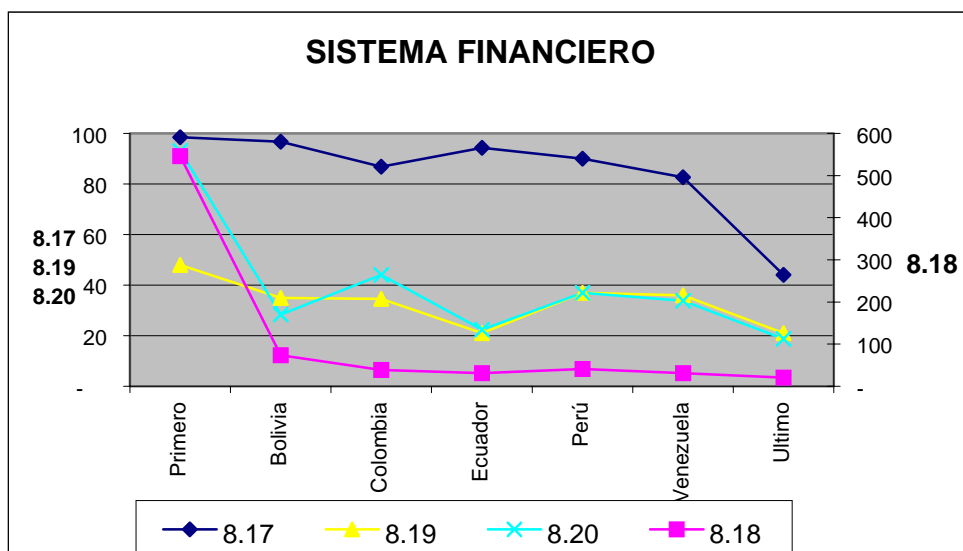
## 3.2.7. FINANZAS



Los líderes de opinión señalan que el nivel de sofisticación de los mercados financieros (8.01) locales es muy inferior al de los mercados internacionales, aunque comparada con los demás países andinos se encuentra entre los mejores. Sin embargo, es muy difícil, sino imposible, acceder a créditos (8.02) o a financiamiento externo (8.04), es imposible obtener préstamos con solo un buen plan de negocios y sin respaldo (8.05) ni tampoco se pueden encontrar capitales de riesgos para proyectos innovadores (8.13).

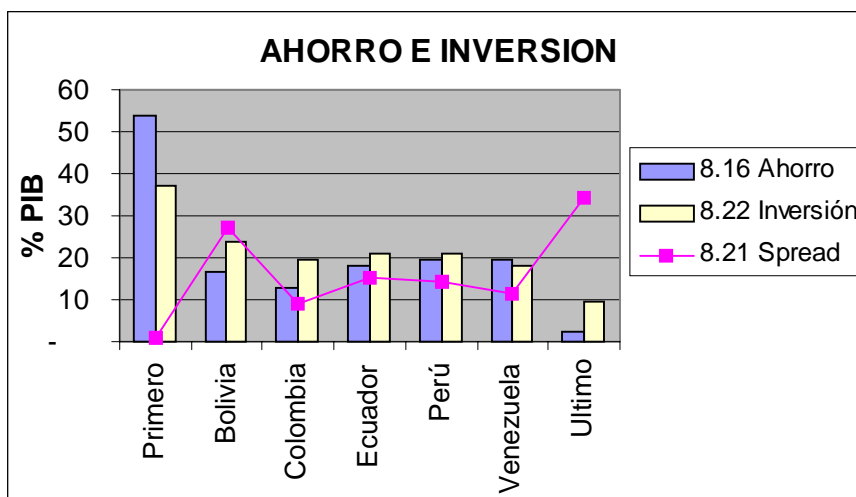
En relación al sistema bancario, opinan que los bancos locales son generalmente vulnerables y requieren apoyo gubernamental (8.03), tienen estados financieros muy débiles (8.06), y es muy difícil el ingreso de nuevos bancos (8.07); adicionalmente, las tasas de interés son manejadas por el gobierno y no fijadas por la libre competencia (8.08). Estas situaciones ocasionan ineficiencias que conllevan a que el spread local sea mayor al del mercado internacional (8.09). Todas estas deficiencias del sistema se deben también a que no existe rigurosidad de supervisión y regulación financiera (8.14).

Los mercados de bonos y de acciones no se encuentran desarrollados localmente, (8.10 y 8.11), esto determina que en el país no se puedan llevar a cabo tomas hostiles (8.12) aunque internamente sí se realizan algunas negociaciones de acciones (8.15).



Los datos duros revelan que la relación bancos privados vs. estatales (8.17) es muy alta, por lo que se encuentra entre los más altos a nivel mundial y andino, sin embargo a la caída y estatización de varios de los bancos locales, esta relación en la actualidad se debe haber revertido. En tanto que los depósitos monetarios en relación al PIB (8.18) del Ecuador son uno de los más bajos a nivel latino y mundial.

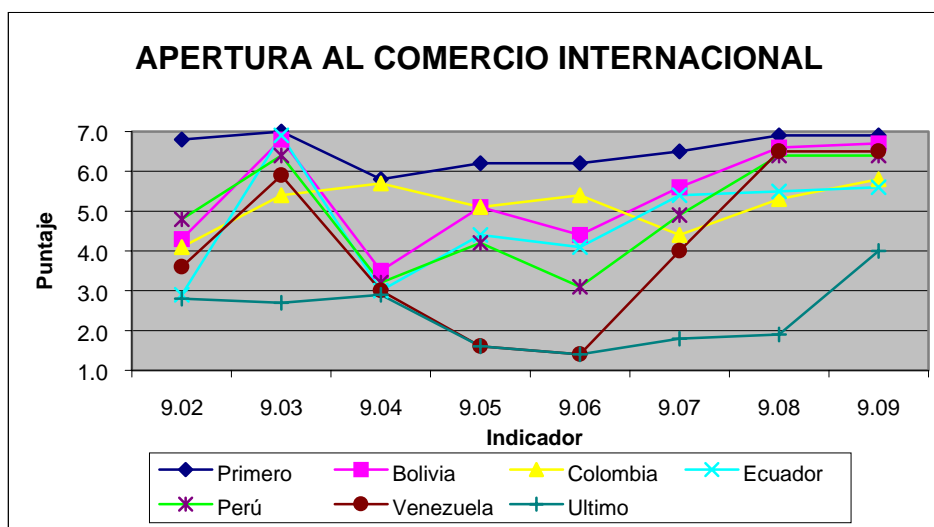
Las características ya definidas han determinado que la clasificación del riesgo financiero (8.19) y la clasificación del crédito del país (8.20) sean una de las más bajas a nivel mundial, incluso a nivel Andino.



A través del gráfico, podemos observar que en los países donde las instituciones financieras son más eficientes y existe una mayor competencia, el spread es bajo. Al trasladarse esta eficiencia a la economía ayuda a generar un mayor ahorro y una mayor inversión.

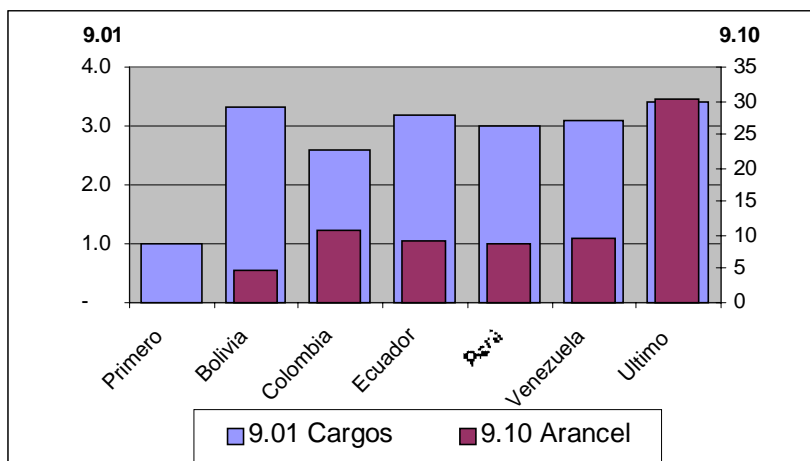
El spread promedio entre las tasas activas y pasivas (8.21) en Ecuador es superado sólo por el de Bolivia, a nivel Andino, en tanto que las tasas nacionales de ahorro (8.16) e inversión (8.22) se encuentran entre las más altas en la región.

### 3.2.8 APERTURA Y FLUJO DE CAPITAL

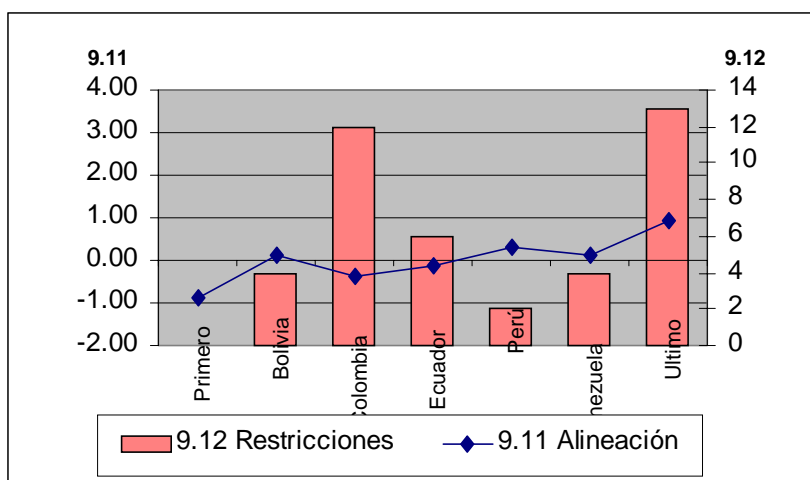


En Ecuador, según empresarios locales, las barreras escondidas (9.02) incrementan significativamente el costo de las importaciones, lo que dificulta las importaciones y el libre comercio, aunque a nivel mundial es el segundo país en el que es posible obtener moneda extranjera al tipo de cambio oficial (9.03). En cuanto a las exportaciones, el gobierno no aplica incentivos para fomentarlas, en este punto Ecuador ocupa el penúltimo lugar a nivel andino y el número 56 a nivel mundial (9.04), y el tipo de cambio no afecta de manera significativa estos movimientos (9.06) porque la moneda local se encuentra sólo levemente apreciada (9.05). Al momento de aplicarse la encuesta, se avizoraba una relativa estabilidad cambiaria en el futuro (9.07). Se espera para el próximo año una mejor posición en estabilidad cambiaria por la dolarización aplicada en el país en fechas recientes.

Los ecuatorianos se encuentran tanto a nivel andino como mundial, entre los que tienen mayor dificultad para realizar inversiones bursátiles y abrir cuentas bancarias en el exterior (9.08), en tanto que los ciudadanos extranjeros tienen aún mayor dificultad para realizar inversiones bursátiles localmente (9.09), esto se debe a los incipientes mercados bursátiles locales.

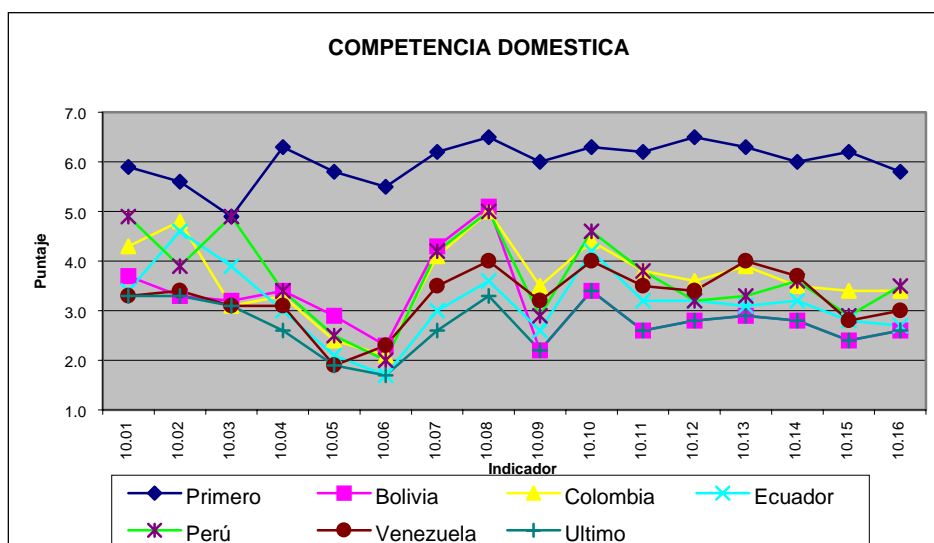


Según los importadores locales, los costos de los equipos importados se incrementan significativamente por los efectos combinados de las tarifas de importación, las licencias, la comisión bancaria y el tiempo requerido en la administración aduanera; el peso de estos cargos nos ubica en la penúltima ubicación a nivel latino y en la posición 56 a nivel mundial. El gráfico anterior nos permite entender el peso de las tarifas arancelarias (9.10) en los cargos totales; de acuerdo a este gráfico, Ecuador es el segundo país a nivel andino con más alto cargo libre de aranceles, el mismo que debido a su última posición en barreras escondidas se debe al tiempo requerido en la administración aduanera.



En el Indicador del Tipo de Cambio (9.11), un número positivo significa sobrevaloración, por lo que la moneda ecuatorina está levemente devaluada, en tanto que el número de restricciones a la cuenta de capitales para el país es de 6, es decir el penúltimo a nivel andino.

## 3.2.9. COMPETENCIA DOMESTICA



En cuanto al grado de intensidad de Competencia Nacional (10.01), la gráfica denota la penúltima posición tanto a nivel Andino como mundial del Ecuador, mientras que el intercambio comercial del país se da principalmente entre firmas establecidas localmente (10.03) con bienes elaborados al interior del país. (10.02).

A nivel latino Ecuador es el país en el cuál es más difícil iniciar un nuevo negocio (10.04), el mismo que es obstaculizado, principalmente por las condiciones financieras (10.06) -último lugar a nivel mundial-, las condiciones económicas (10.05), los procedimientos administrativos (10.07), y la incipiente protección legal (10.08)

Por otro lado, la poca sofisticación de los consumidores, los cuales no conocen ni demandan productos innovadores (10.09 y 10.13), el reducido número de proveedores locales con capacidad técnica y productos de calidad internacional (10.10 y 10.11) y la concentración de la actividad corporativa (10.15) contribuyen a esta posición en competencia domésticas.

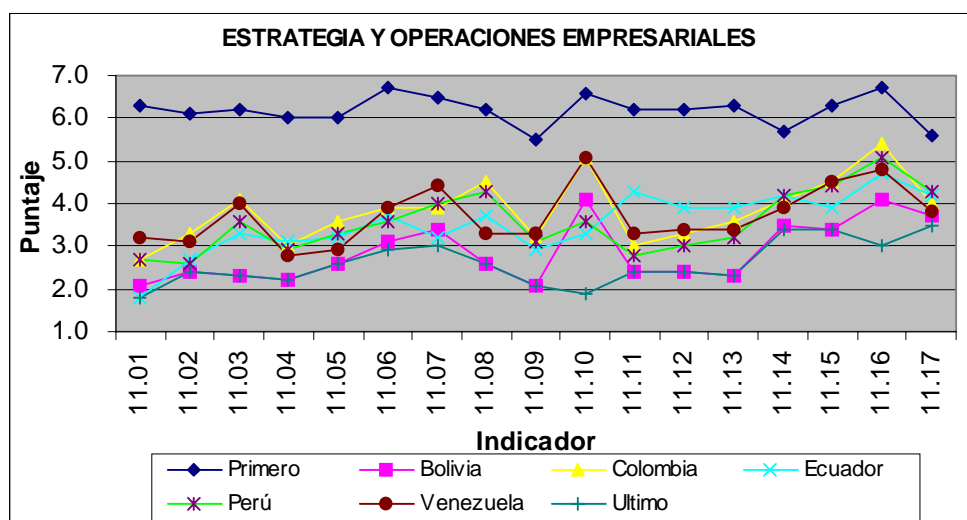
La debilidad y en algunos casos inexistencia de leyes que regulen estándares de producción (10.12) y políticas antimonopolios(10.14) fomentan también la falta de competencia de los mercados locales

No existen políticas que fomenten el desarrollo de clusters (10.16), es importante por lo tanto que el gobierno y el sector privado trabajen en un plan conjunto de desarrollo de Clusters.

Dado que la apertura de los mercados y la libre competencia entre naciones es una perspectiva a corto plazo, en la que los países (incluyendo al Ecuador) se verán inmersos, los resultados mostrados en competencia local son alarmantes.

Se requiere una conciencia ciudadana sobre este hecho, conciencia en que las empresas locales apoyadas por las cámaras y el gobierno deben trabajar.

### 3.2.10. ESTRATEGIAS OPERACIONALES Y EMPRESARIALES



A nivel mundial, Ecuador es el país que ocupa la última posición en ventajas competitivas, puesto que las compañías locales no tienen productos ni procesos que los diferencian en mercados internacionales (11.01), las compañías exportan productos primarios y no desarrollan, distribuyen ni mercadean nuevos productos (11.02) cabe mencionar que esta situación es común en los otros países andinos a tal punto que los países que ocupan las últimas tres posiciones son Ecuador, Perú y Bolivia.

Reforzando la aseveración anterior, de acuerdo a los empresarios locales existen muy pocas marcas nacionales en mercados internacionales (11.03), escaso desarrollo tecnológico (11.04), se diseñan y desarrollan pocos productos localmente (11.05), los procesos productivos no usan las tecnologías más eficientes (11.06), ni los mejores métodos de mercadeo (11.07) y se le da poca atención a la satisfacción del cliente (11.08).

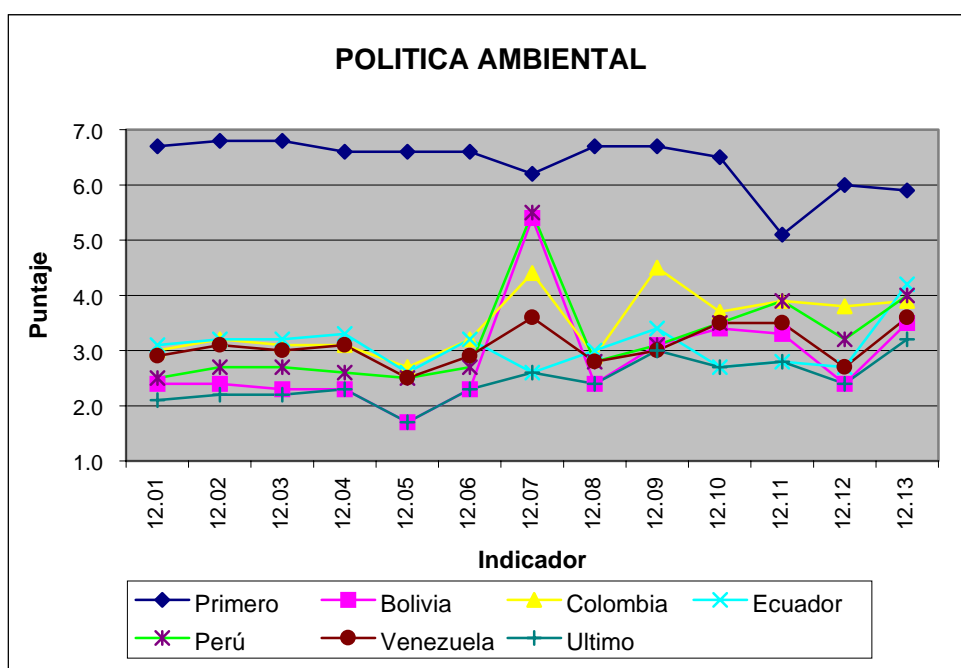
En el mercado internacional, las compañías tienen poco control de la distribución y mercadeo de sus productos (11.09); la exportación fronteriza es reducida (11.10), en éste punto Ecuador ocupa la última posición en el área Andina, sin embargo es el mejor en cuanto a diversificación de mercados internacionales (11.11).

Ecuador es también a nivel andino el que más invierte en desarrollo de su staff (11.12), el que más delega autoridad (11.13), el que tiene mejores políticas de compensación (11.14) y los niveles gerenciales no disponen

de profesionales expertos (11.17). Sin embargo, el gerente General normalmente no es un profesional experto (11.15), esto se puede deber a que en Ecuador existen muchas empresas familiares y no se cuenta con un gran número de escuelas de negocios de primera clase disponible para la educación gerencial (11.16).

Otro de los factores por los que los generalmente los Gerentes de la empresas no son profesionales expertos es que existen a nivel nacional muchas empresas familiares, cuyos altos cargos son ocupados por los miembros de la familia sin que éstos tengan que pasar por un proceso de selección.

### 3.2.11. POLÍTICA AMBIENTAL

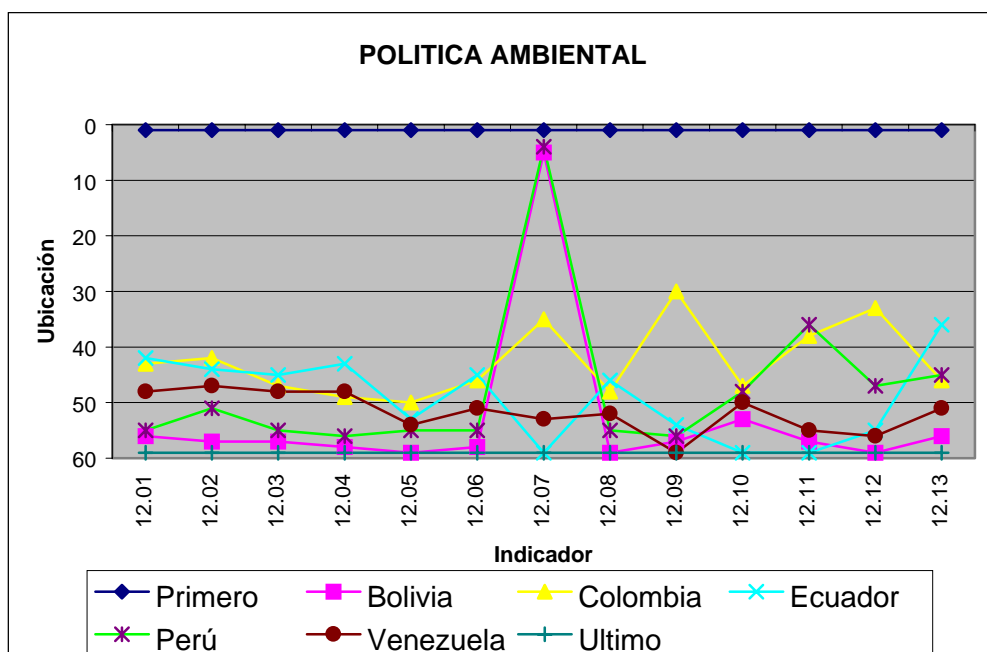


En Política Ambiental, los países Andinos también se encuentran en las últimas posiciones. A nivel Andino, Ecuador es el que tiene mejores políticas regulatorias sobre contaminación del aire (12.01), del agua (12.02), desechos tóxicos (12.03), desechos químicos (12.04), organismos genéticamente modificados (12.05) y sobre otros medios de contaminación en general (12.06); es por esto que se constituye en el líder a nivel andino en política ambiental (12.08). El cumplimiento de los estándares ambientales del país ayudaría al país a ser competitivo en el largo plazo por que impulsaría a las compañías locales a mejorar sus productos y procesos (12.13).

Lo citado es revertido por la baja prioridad que representa para el gobierno que estas leyes estén acorde a los acuerdos ambientales internacionales (12.09), la poca transparencia y estabilidad de las

regulaciones (12.10) que inciden en su efectividad, rigidez y dificultad para acordar otras opciones de cumplimiento (12.11), y el control de las regulaciones de forma inconsistente e injusta (12.12).

Además, Ecuador es el país latino con mayores subsidios gubernamentales que fomentan el uso ineficiente de la energía y los materiales (12.07)



Esta gráfica denota las posiciones que ocupan los países andinos entre los países a nivel mundial que constan en el reporte Global de Competitividad. Con excepción de Colombia en el uso eficiente de energía y materiales, ninguno de los países andinos supera la posición 30. El país andino con las más bajas posiciones en política ambiental es Bolivia.

De acuerdo al gráfico Ecuador y Colombia se perfilan como los países andinos con mejores regulaciones en materia ambiental.

#### **4. PRIORIDADES QUE EMERGEN DEL ANÁLISIS COMPARATIVO .**

En base al análisis de la información recabada en el Reporte de Competitividad del 2000, la trascendencia de las desventajas mostradas y su impacto en la competitividad presente y futura; las acciones prioritarias del gobierno ecuatoriano deben enfocarse en la resolución de los conflictos inmersos en los siguientes indicadores :

##### **Gobierno y Política Fiscal**

- Peso de las regulaciones administrativas
- Composición del gasto público
- Aplicación de subsidios del gobierno
- Importancia de los gastos en Infraestructura
- Independencia de Políticas Económicas de presiones de grupos de interés
- Independencia de los funcionarios de carrera de presiones políticas
- Sistema tributario como elemento impulsador de la competitividad
- Evasión de impuestos
- Favoritismo de funcionarios públicos en asignación de contratos
- Protección de derechos de propiedad

##### **Instituciones**

- Estabilidad institucional
- Frecuencia de Pagos irregulares
- Cambios en la frecuencia de coimas en los últimos 5 años
- Independencia de sistema judicial
- Uso de cortes judiciales para resolución de disputas
- Corrupción en el sistema legal
- Marco legal independiente del estado
- Litigación contra el gobierno
- Posibilidades de compensación por interferencias del estado
- Cumplimiento de compromisos de gobiernos anteriores
- Protección policial a negocios privados
- Crimen organizado
- Costos potenciales de pleitos judiciales
- Confianza pública en los políticos
- Actividad económica escondida

##### **Infraestructura**

- Calidad de la Infraestructura en general
- Calidad del Servicio telefónico
- Costo del Servicio de telefonía internacional
- Disponibilidad de información sobre negocios
- Acceso financiero
- Internet para servicio al cliente
- Densidad telefónica

##### **Recursos Humanos**

Calidad de las escuelas públicas  
Diferencia de calidad en escuelas públicas y privadas  
Calidad del sistema de salud  
Diferencia en la calidad del cuidado de salud en entidades públicas y privadas  
Relaciones administración / trabajadores  
Relación entre pago y productividad  
Indicador de enrolamiento en educación secundaria

### **Tecnología**

Sofisticación tecnológica  
Fuga de cerebros  
Calidad de Instituciones de investigación científica  
Necesidad de I&D para las empresas  
Colaboración empresa-universidad en I&D  
Gasto del sector privado en I&D  
Uso de licencias como medio para adquirir tecnología  
Protección de propiedad intelectual  
Gasto en I&D (% PIB)  
Indicador de enrolamiento de educación terciaria

### **Finanzas**

Acceso a crédito  
Nivel de competencia en banca local  
Acceso a financiamiento externo  
Disponibilidad de préstamos  
Fortaleza del sistema bancario  
Mercado de bonos  
Mercado de acciones  
Capital de riesgo  
Rigurosidad de supervisión y regulación financiera

### **Apertura**

Cargos a las importaciones  
Barreras escondidas a importaciones  
Promoción de las exportaciones  
Aranceles promedio

### **Competencia Doméstica**

Intensidad de competencia local  
Facilidad de crear nuevos negocios  
Condiciones económicas y desarrollo de nuevos negocios  
Condiciones financieras y desarrollo de nuevos negocios  
Condiciones administrativas y desarrollo de nuevos negocios  
Protección legal y desarrollo de nuevos negocios  
Sofisticación de compradores  
Rigurosidad de estándares regulatorios  
Demanda de consumidores por innovación

Política antimonopolio  
Dispersión de actividad corporativa  
Profundidad de clusters

### **Estrategias y Operaciones Empresariales**

Ventajas competitivas de compañías en mercados internacionales  
Compañías exportadoras también desarrollan, distribuyen y mercadean  
Desarrollo de marcas internacionales  
Desarrollo de tecnología  
Diseño local de productos  
Eficiencia de los procesos de producción  
Marketing  
Orientación a la satisfacción del consumidor  
Distribución y mercadeo internacional  
Exportaciones a países vecinos  
Administración competente y profesional

### **Política Ambiental**

Subsidios por uso de energía o materiales  
Conformidad con acuerdos ambientales internacionales  
Efectividad de regulaciones ambientales  
Flexibilidad de regulaciones  
Aplicación de regulaciones

El seguimiento de la evolución de las naciones que han sido exitosas en décadas pasadas, llevan a determinar que en la era industrial, la competitividad de un país está basada fundamentalmente en su desarrollo tecnológico, el cuál puede ser alcanzado ya sea por innovación o por adaptación rápida de nuevos productos o procesos. Inicialmente se puede usar solo adaptación rápida pero esto no es sostenible en el largo plazo por lo que los países tienen también que incursionar en la innovación.

En base a lo citado previamente, la estrategia que permitirá el desarrollo de un país como el Ecuador debe apuntar en el corto plazo a propender la rápida adaptación de nuevas tecnologías y a sentar las bases que fomenten en un mediano plazo el desarrollo de nuevos productos y procesos.

Elevar los niveles de competitividad del país requiere de esfuerzos conjuntos entre el sector privado y estatal. Debe ser prioritario para el Estado y la sociedad tomar acciones que permitan revertir aquellos indicadores cuyos resultados obstaculizan la adaptación acelerada de nuevas tecnologías y mejorar o mantener aquellos que la fomentan. En base a ello se plantea como acciones inmediatas:

- Fomentar el desarrollo de nuevas empresas.- Está demostrado empíricamente, que las empresas con años de posicionamiento en un mercado pueden tener muchas dificultades de adaptación de nuevos productos, por ello, para facilitar el desarrollo tecnológico es preferible el establecimiento de nuevas compañías.

Ecuador en este indicador ocupa el puesto número 58, por lo que el estado debe tomar acciones rápidas que disminuyan el número de procedimientos y días que toma la creación de una nueva empresa.

El tiempo que toman estos trámites se debe en parte a la disgregación de funciones e instituciones participantes, por lo que la aplicación de una reingeniería a los procesos y la creación de una ventanilla única contribuirían a acortar de manera significativa el tiempo empleado y los procedimientos involucrados.

- Facilitar el acceso a fuentes de financiamiento.- No se pueden desarrollar nuevos negocios si no es posible acceder a mecanismos de financiamiento (tanto en disponibilidad de préstamos como en capitales de riesgo Ecuador ocupa la posición 59). Es necesario pues que el gobierno coordine la creación de un fondo que permita a los empresarios con ideas innovadoras obtener créditos sin colaterales a tasas de intereses atractivas.
- Reducir tiempos y costos de importaciones.- La rápida adaptación de nuevas tecnologías requiere del ingreso de bienes tecnológicos y de capitales, por lo que un costo elevado en el producto desincentiva o imposibilita la traída de nuevas tecnologías. En aranceles promedios Ecuador ocupa la posición No. 44, en los cargos a las importaciones la No. 56 y en barreras escondidas la No. 58. Se requiere entonces acortar los tiempos y costos en tramitación, por lo que las Aduanas deben operar con eficiencia y transparencia.
- Impulsar las exportaciones de productos no tradicionales y de valor agregado.- Ecuador ocupa la última posición en diversificación de productos en mercados internacionales, en este sentido, el gobierno nacional debe emprender una serie de acciones tales como facilitar información sobre productos, regulaciones y requerimientos de los mercados internacionales, asesorar y fomentar la creación de agrupaciones exportadoras que agrupen a pequeños y medianos productores, patrocinar la participación de nuevos productos en ferias internacionales.
- Comprometer la participación del gobierno en la estrategia de desarrollo del país; para ello el estado debe mejorar la protección de los derechos de propiedad intelectual, redireccionar los subsidios hacia negocios innovadores y/o aplicar exoneraciones impositivas, reestructurar la composición del gasto a fin de mejorar la infraestructura y educación del país, entre otras.
- Independizar el sistema judicial de presiones políticas.- Es fundamental un marco legal adecuado, transparente, sin interferencias de grupos de interés que permita la solución rápida, justa y al menor costo de litigios, incluso si son contra el gobierno. Para ello, la promoción de los magistrados debe estar ligada a su trayectoria y desempeño profesional.
- Fortalecer la institucionalidad de las entidades públicas.- Se requiere de una visión a largo plazo que permita a las instituciones gubernamentales ser eficientes, contar con normas consistentes y desarrollar acciones coherentes entre el corto y largo plazo. Para ello, las prácticas de selección de sus funcionarios deben asegurar la presencia de personas éticas, capaces y ajenas a presiones políticas.

- Implementar mecanismos que permitan salvaguardar la integridad de las personas y sus bienes.- La seguridad ciudadana y de las empresas es un factor también importante para los empresarios tanto locales como extranjeros, por lo que se requiere un sistema policial eficiente, transparente y con los recursos necesarios para desempeñar sus labores.
- Incrementar la inversión en infraestructura.- Los bienes de producción requieren de sistemas logísticos eficientes, por lo que es básico tener una infraestructura que los soporte. Es necesario que existan suficientes vías de acceso y que las mismas se encuentren en buen estado, que el servicio telefónico sea de buena calidad y que las llamadas internacionales sean posibles y asequibles económicamente.
- Fomentar la utilización del Internet.- Internet es la principal herramienta comercial del futuro, por lo que se debe impulsar a las operadoras e ISP's a mejorar los tiempos de acceso. Para incentivar la frecuencia en su uso una estrategia sería aplicar una tarifa plana a nivel nacional.
- Incentivar y desarrollar El Recurso Humano.- La calidad de la mano de obra es también muy importante, la misma que guarda relación con la capacitación y la salud del elemento humano, por ello es importante mejorar la calidad de los servicios públicos tanto en educación como en salud. Por otro lado, esta mano de obra calificada debería ser motivada mediante la modificación de esquemas salariales, permitiendo a futuro una relación directa entre mano de obra y productividad.
- Hacer cumplir las leyes.- Con el propósito de impulsar y promover la inversión nacional y extranjera, y regular las obligaciones y derecho de los inversionistas, el gobierno del Ecuador ha realizado importantes modificaciones a la Ley de Promoción y Garantía de las Inversiones, y ha establecido un formato básico común para los contratos de inversión estipulando los lineamientos y garantías mínimas que cualquier contrato debe poseer.
- Sin embargo esto no es suficiente. Se requiere de un compromiso por parte de las instituciones involucradas de cumplir y hacer cumplir con lo que la ley y los reglamentos estipulan.

Con el propósito de sentar las bases que permitan potenciar la capacidad de innovación del país, se deben considerar acciones en los siguientes aspectos:

- Incrementar la inversión gubernamental en I&D direccionada a través de las Universidades, utilizando fuentes propias o externas de financiamiento.
- Impulsar a las empresas a invertir en Investigación y Desarrollo, tanto de forma independiente, como en alianza con las universidades, asegurando mecanismos de protección de propiedad intelectual.
- Diseñar una estrategia de formación de clusters que agrupen entidades estatales, privadas y de investigación

- Fortalecer el sistema financiero. Es necesario para el crecimiento competitivo del país tener un sistema financiero eficiente, para lo cual el gobierno debe aplicar mecanismos de supervisión y control de mayor rigurosidad, fortalecer el sistema bancario e impulsar los mercados de acciones y bonos, de forma que permitan ofrecer nuevas fuentes de financiamiento y asignar el ahorro hacia las oportunidades más eficientes.
- Elevar el nivel de competencia del mercado nacional, estableciendo políticas de educación e información al consumidor y regulaciones antimonopolio.
- Fomentar el comercio fronterizo mediante políticas arancelarias y mejorando los sistemas administrativos aduaneros fronterizos para permitir el incremento de la competencia intra e interregional.
- Trabajar en la aplicación efectiva de las normas regulatorias sobre Política Ambiental, pues no es suficiente contar con marcos jurídicos acorde con los estándares internacionales. Esto va ligado a la transparencia del sistema legal y la fijación de alternativas de resolución de conflictos en cortes internacionales.

## **5. COMENTARIOS Y RECOMENDACIONES**

- Como se indicó en la descripción de la metodología, los indicadores de competitividad son determinados en base a información secundaria recogida de fuentes estadísticas e información primaria recabada aplicando encuestas a líderes de opinión y empresarios de diversas áreas.

La mayor parte del informe está basado en la información primaria, la cual es muy subjetiva y depende de las expectativas de la muestra escogida, frente a la incidencia de factores externos y en algunos casos circunstanciales. En Ecuador, por ejemplo, la recopilación de la información para determinar la competitividad local el año 2000 se realizó en momentos en que el país atravesaba una de sus peores crisis financieras y económicas, por lo que es de esperarse que la apreciación sobre diversos índices, en especial los relacionados con la parte financiera, haya sido marcadamente negativa.

Si bien, se considerara que la corrección de algunos criterios no permitirá un salto significativo en la posición competitiva, sí puede significar dejar de ocupar la última posición en competitividad.

- Adicionalmente, la información inherente al bienestar de los trabajadores tales como salarios y la relación con la productividad, podría estar sesgada, principalmente en aquellos países cuyos directivos se caracterizan por su poca preocupación por el bienestar de su Recurso Humano. Sería de mucho valor que adicionalmente, se le consultara a una muestra laboral su apreciación sobre los aspectos que le atañen.
- 
- Dado que en muchos casos los honorarios de los abogados guardan relación con el costo de la mano de obra, y el tiempo de un litigio en función de la eficiencia

de las instituciones, sería conveniente separar el indicador *Costos de litigar* en dos, de tal manera que uno refleje los costos y otro el tiempo del proceso.

- Habría que tener cuidado en la determinación del índice de demanda satisfecha de líneas telefónicas, debido a que en países como Ecuador no existe información veraz sobre la demanda en lista de espera, por lo tanto el valor que arroje la relación [líneas principales totales / (líneas principales + demanda en lista de espera)] puede estar completamente distorsionado.
- El número de Host por 10.000 habitantes del índice Internet Hosts (7.11) difiere ampliamente del publicado por el Internet Software Consortium. Habría que revisar que la información mostrada en este indicador corresponda a la unidad que se especifica.
- El indicador que refleja la facilidad de crear una nueva empresa es muy general, de tal forma que el costo y el tiempo requerido para formarla varían en función de si el proceso incluye los pasos necesarios hasta ponerla operativa o hasta constituirla legalmente. Para el caso del Ecuador se presenta en el apéndice A un estudio de costos y tiempos de creación de nuevas empresas hasta su constitución legal.
- Los costos arancelarios cambian en función del tipo de producto, por ello es importante que, a fin de que exista coherencia en la determinación del costo, se construya una canasta de bienes a los cuales se les calcule los costos de importación, con el propósito de tener valores comparativos entre todos los países. Para evaluar los costos de importación locales y determinar los procesos involucrados, se han tomado tres tipos de bienes los cuales son analizados en el apéndice B.
- Al hablar de actividad económica escondida habría que hacer una clara diferencia entre economía subterránea, economía informal y economía ilegal. Países con tasas de desempleo muy altas tienen economías informales también altas, las cuales por su naturaleza no suelen pagar impuestos. Adicionalmente, en muchos países las empresas declaran menos a fin de evadir el pago de impuestos. La no disgregación de este indicador puede provocar confusión en el lector.
- Denominar al indicador de Composición del Gasto Público, Indicador de Calidad del gasto Público porque lo que se mide no es como está compuesto sino cuán bien se ha utilizado y su orientación a las áreas priorizadas.
- Considerando que la mayor parte de los indicadores se basan en apreciaciones. Se recomienda de manera general que las posiciones asignadas a los países no distorsionen los puntajes obtenidos, pues hay casos de países con igual puntaje con posiciones dispares.
- Para estar acorde con el impacto en la competitividad y la presentación de los demás indicadores, el ordenamiento de los índices 7.05 (Necesidad de Investigación por las empresas) y 6.10 (Poder sindical) debería hacerse en sentido contrario, es decir asignando la primera posición al país de mayor puntaje.

## **ANEXO A**

# **PROCESO DE CREACIÓN DE NUEVAS EMPRESAS**

## INFORME SOBRE EL PROCESO DE CREACION DE NUEVAS COMPAÑÍAS

El proceso de creación de nuevos negocios es uno de los factores importantes para explicar el grado de competitividad de un país. La facilidad o dificultad para iniciar nuevos negocios puede jugar un rol determinante en los niveles de innovación y competencia del sistema económico, al constituirse en un estímulo o una barrera para el desarrollo de nuevas actividades económicas.

Desde esa perspectiva este informe describe el estado actual del proceso de creación de nuevos negocios en el Ecuador, señalando aquellos puntos que tengan una incidencia negativa y que requieran de acciones correctivas.

El proceso de creación de nuevos negocios comprende la ejecución de dos tipos de actividades: oficiales y operativas. Las primeras se refieren a los procedimientos oficiales requeridos para constituir una compañía en el país, incluyendo el cumplimiento de formalidades legales, obtención de permisos, pago de contribuciones y demás requisitos que la generalidad de compañías debe cumplir.

Por otro lado las actividades operativas abarcan todos los pasos necesarios para la puesta en marcha del negocio desde el punto de vista de operaciones y procesos. Puesto que estas actividades dependen de la naturaleza intrínseca de cada sector productivo y son específicas de cada agente económico, no están incluidas en el presente informe.

Los procedimientos oficiales requeridos para constituir una compañía -con aporte de capital en numerario- y que se aplican de forma general en todas las provincias del Ecuador se muestran en la siguiente tabla:

	<b>Procedimiento</b>	<b>Institución / persona encargada</b>
1	Verificación y reservación del nombre de la compañía	Superintendencia de Compañías
2	Elaboración de Minuta con información sobre el tipo de sociedad y el proyecto de estatutos	Abogado inscrito en Colegio de abogados
3	Constitución de la sociedad a formarse mediante escritura pública y marginación de escritura	Notario Público
4	Apertura de cuenta y obtención del Certificado de Integración de Capital	Entidad bancaria
5	Aprobación de la Escritura Pública de Constitución mediante Resolución, previa presentación de solicitud respectiva	Superintendencia de Compañías
6	Afiliación a una de las Cámaras de la Producción de acuerdo a la naturaleza del objeto social	Cámara de Producción respectiva
7	Pago de Impuesto de Registro al Municipio	Municipio donde la Cía. se asienta
8	Pago de Impuesto a la Junta de Defensa Nacional	Junta de Defensa Nacional
9	Inscripción de la compañía en el Registro Mercantil	Registro Mercantil
10	Nombramiento e inscripción del representante legal en el Registro Mercantil	Registro Mercantil
11	Publicación del extracto de la escritura de constitución de la compañía	Diario de circulación local
12	Obtención del Registro Unico de Contribuyente	Servicio de Rentas Internas

Para cierto tipo de compañías se requieren además informes favorables de las instituciones reguladoras oficiales, según sea el caso:

- Consejo Nacional de Tránsito y Transporte Terrestre (transporte)
- Corporación Ecuatoriana de Turismo (turismo o actividades conexas)
- Ministerios de Defensa Nacional y de Gobierno y Policía (seguridad privada)
- Superintendencia de Bancos (intermediación de seguros)

Adicionalmente, existen contribuciones especiales de carácter local cobradas periódicamente, como Patentes Municipales, tasas de habilitación y control, y otros permisos de funcionamiento cuyos montos varían de acuerdo a la ciudad en que la compañía esté localizada.

Dependiendo del lugar, hay también contribuciones especiales que se cobran solamente a las compañías constituidas en dicha jurisdicción. Un ejemplo es el impuesto a favor del Hospital Universitario de Guayaquil equivalente al 2 por 1000 del capital de las compañías asentadas en aquella ciudad y que debe ser pagado el primer trimestre de todos los años.

Si el capital de la compañía que se va a constituir no es pagado en numerario sino con aporte de bienes, existen consideraciones adicionales que hay que tener en cuenta. Estas son:

- Estar al día en el pago de impuesto predial
- Cancelar impuestos por transferencia de dominio
- Inscribir traspaso en Registro de Propiedad
- Incremento del rubro de Honorarios profesionales

#### Resultados del estudio realizado

Para establecer una estimación del tiempo medio requerido y el valor monetario que se debe cancelar para completar cada uno de los pasos previamente mencionados, se encuestó a representantes de varios estudios jurídicos de las ciudades de Guayaquil y Quito que realizan constituciones de compañías y que, por lo tanto, conocen el proceso en detalle.

Adicionalmente se inquirió sobre la posibilidad de incurrir en costos contingentes (pagos adicionales) para disminuir el tiempo requerido de constitución de una compañía y también se solicitó el criterio de los encuestados respecto a la magnitud de los costos y tiempos inmersos en dicho proceso.

Finalmente, se buscó identificar los procedimientos que generan los mayores retrasos en el proceso y cuáles serían las posibles causas de esta ineficiencia.

Las cifras de costo (expresados en USD) y tiempo requerido (expresado en días laborables) que se presentan en la siguiente tabla muestran el promedio de las aproximaciones dadas por los representantes encuestados si el proceso se realiza en condiciones normales:

	<b>Procedimiento</b>	<b>Costo (USD)</b>	<b>Tiempo (Días lab.)</b>
1	Verificación y reservación del nombre de la compañía	5.32	4.19
2	Elaboración de Minuta con información sobre el tipo de sociedad y el proyecto de estatutos	100.00	1.25
3	Constitución de la sociedad a formarse mediante escritura pública y marginación de escritura	64.41	2.13
4	Apertura de cuenta y obtención del Certificado de Integración de Capital (a)	5.94	1.75
5	Aprobación de la Escritura Pública de Constitución mediante Resolución, previa presentación de solicitud respectiva	0.00	12.75
6	Afiliación a una de las Cámaras de la Producción de acuerdo a la naturaleza del objeto social	56.83	1.88
7	Pago de Impuesto de Registro al Municipio	1.10	1.50
8	Pago de Impuesto a la Junta de Defensa Nacional	1.12	1.00
9	Inscripción de la compañía en el Registro Mercantil	31.82	6.63
10	Nombramiento e inscripción del representante legal en el Registro Mercantil	22.99	6.50
11	Publicación del extracto de la escritura de constitución de la compañía	13.02	2.50
12	Obtención del Registro Unico de Contribuyente	0.99	1.50
	Honorarios profesionales	577.00	0.00
	<b>TOTAL</b>	<b>880.54</b>	<b>43.56</b>

(a) Representa el costo de oportunidad de la cantidad que hay que depositar en la entidad bancaria para abrir la cuenta de integración de capital (25% del capital total para las sociedades anónimas) durante el tiempo que tome el proceso de constitución.

A las cantidades totales mostradas en la tabla previa se deben agregar los pagos por contribuciones locales que pueden variar entre \$20 y \$400 y que cuyo trámite puede tomar hasta 2 días adicionales.

Cabe mencionar que existen profesionales del derecho que se dedican a constituir compañías “de papel”, es decir, que tienen validez legal pero que en realidad no operan. Luego estas compañías son traspasadas a personas que requieren una compañía legalmente constituida de forma rápida, sin tener que pasar por el proceso mencionado previamente, aunque deban sujetarse a limitaciones tales como utilizar la razón social, el tipo de sociedad, los fines y los estatutos con los que el abogado inicialmente constituyó la compañía.

Este tipo de compañías se “venden” por cantidades que varían entre \$280 y \$350. Estos montos menores que la estimación obtenida de \$880.54 se explican en el hecho de que los abogados que las constituyen se especializan en esta labor y crean varias compañías al mismo tiempo, lo que les permite alcanzar una especie de “economías de escala” al diluir los costos fijos de constitución entre varios trámites, sumado a la ventaja de que conocen las opciones en donde pueden obtener los menores costos (diarios locales, notarios públicos, entidades bancarias) y que los honorarios que cobran son menores.

En el otro extremo se encuentran el proceso de constitución de una compañía cuyo trámite no tenga el seguimiento adecuado y que sufra todo tipo de retrasos. En este caso

el monto total de dinero gastado puede alcanzar hasta \$2,265.00 y el tiempo requerido 115 días aproximadamente.

El 85% de los encuestados expresaron que en el proceso de constitución de compañías la práctica de incurrir en pagos extras no se realiza, sin embargo el 15% restante mencionó que un pago adicional de \$100 puede disminuir hasta en 15 días laborables la duración del proceso.

Con respecto al monto total de dinero necesario para constituir una compañía, la opinión de los encuestados fue la siguiente:

Alto	16.7%
Adecuado	50.0%
Reducido	33.3%

La calificación de los encuestados acerca del tiempo total requerido en el proceso fue:

Elevado	83.3%
Aceptable	16.7%
Breve	0.0%

Los procedimientos que generan retrasos y sus respectivas causas identificadas por los encuestados fueron los siguientes:

<b>PROCEDIMIENTOS QUE GENERAN RETRASOS</b>	<b>CAUSAS</b>
Trámites en la Superintendencia de Compañías	Procedimientos internos no son ágiles Existe burocratización No se tramita por orden de llegada Exceso de revisiones Demora en firma de la resolución Personal que atiende no se ajusta a la demanda
Revisión de minuta	Falta de organización y personal
Revisión escrituras	Falta de organización y personal
Elaboración de resolución	Falta de organización interna
Inscripciones en el Registro Mercantil	Demoras en la revisión de la escritura y de los nombramientos Exceso de requisitos

La percepción de que el tiempo requerido para constituir una compañía en el país es elevado (83.3%), requiere de acciones concretas que permitan agilizar el proceso. Estas acciones deben estar enfocadas a atacar las causas arriba identificadas, considerando también que el 83.3% estima que el costo incurrido es reducido o adecuado, lo que permitiría empezar a cobrar tasas que permitan ofrecer un servicio más ágil y eficiente.

## **ANEXO B**

### **PROCESO DE IMPORTACIONES DE BIENES**

## INFORME SOBRE EL PROCESO DE IMPORTACION DE BIENES

Los trámites y costos implicados en la importación de bienes suelen constituir una de las mayores trabas para el desarrollo del comercio internacional cuando los actores y procesos involucrados funcionan de forma ineficiente y provocan el aumento de costos y de tiempos incurridos.

Este informe describe la situación actual del proceso de importación de bienes al Ecuador buscando establecer aquellos factores que constituyen los cuellos de botella de la actividad para implementar las acciones correctivas.

De forma general, los costos incurridos en la importación de bienes pueden ser agrupados en 5 categorías:

- Costos que determinan el valor CIF de las importaciones
  - Costo de origen, valor FOB
  - Seguro
  - Flete
  
- Aranceles e impuestos calculados sobre base CIF
  - Gravamen arancelario – Tarifa ad-valorem
  - Cláusula de Salvaguardia, vigente hasta febrero 28 de 2001
  - Tasa de Modernización (0.1% sobre base CIF)
  - Contribución al Fondo para la Infancia – FODIN (0.5% sobre base CIF)
  - Impuesto al Valor Agregado – IVA (12%)<sup>4</sup>
  - Impuesto a los Consumos Especiales – ICE<sup>5</sup>
  
- Otros costos e impuestos adicionales
  - Gastos de puerto
  - Almacenaje
  - Inspección y verificación de mercaderías (1% + IVA sobre costo FOB)
  - Aporte a la CORPEI (0.25 por mil sobre costo FOB)
  - Agente afianzado de aduanas
  - Movilización local de contenedores
  
- Costos de tramitación
  - Comisión bancaria
  - Formularios de aduana
  
- Costos de autorizaciones y controles a las importaciones
  - Autorizaciones previas a importación
  - Permisos adicionales

---

<sup>4</sup> La base imponible para el pago del IVA y del ICE está constituida por la suma del costo CIF, más los pagos por gravamen arancelario, cláusula de salvaguardia, tasa de modernización y contribución al FODIN

<sup>5</sup> Aplicable a cigarrillos, cervezas, bebidas gaseosas, alcohol, productos alcohólicos y bienes suntuarios (desde 5.15% para vehículos, hasta 77.25% para cigarrillos rubios)

**Resultados del estudio realizado**

Con el objetivo de establecer una estimación del tiempo medio requerido para realizar una importación y de los costos asociados al proceso, se efectuó una encuesta a varios agentes afianzados de aduanas, dada su activa participación en las diligencias de comercio exterior, así como también se realizaron consultas a otros actores involucrados como Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE) y agencias navieras.

Adicionalmente se solicitó el criterio de los encuestados respecto a la magnitud de los costos y tiempos inmersos en la importación de bienes, y se buscó determinar los procedimientos que provocan las mayores demoras en el proceso y las posibles razones de estos retrasos.

A fin de obtener las estimaciones de costos se seleccionó la importación bajo el régimen común<sup>6</sup> (a consumo) de tres tipos de productos:

1. Trigo (bien de consumo no sujeto al pago del ICE) – 645.3 Ton de peso bruto
2. Computador (bien tecnológico no sujeto al pago del ICE) – 1 contenedor
3. Tractor (bien de capital) – 1 contenedor

Para obtener el desglose de los valores requeridos se consideró la importación de estos productos desde EE.UU. (el mayor proveedor comercial del país) hasta el puerto de Guayaquil, transportados vía marítima y cuyos montos se presentan en las siguientes tablas (valores expresados en USD como promedio de las aproximaciones facilitadas por los representantes encuestados).

	TRIGO	COMPUTADOR	TRACTOR
Costo de origen: valor FOB	63,273.63	100,000.00	117,750.00
Seguro (1)	337.14	510.94	372.53
Flete (2)	15,540.23	2,562.50	3,520.00
<b>=Valor CIF de las importaciones</b>	<b>79,151.00</b>	<b>103,073.44</b>	<b>121,642.53</b>

- (1) Las tarifas de seguro varían entre 0.3% y 1% del valor FOB, dependiendo del producto y de la negociación directa entre la aseguradora y el importador.
- (2) El costo del flete está en función del volumen y peso de la carga y de la ruta escogida.

Aranceles e Impuestos	TRIGO	COMPUTADOR	TRACTOR
Gravamen Arancelario (3)	7,915.10	5,153.67	6,082.13
Cláusula de Salvaguardia (4)	-	5,153.67	6,082.13
Tasa de Modernización	79.15	103.07	121.64
Contribución al FODIN	395.76	515.37	608.21
<b>=Valor CIF ex aduana (base imponible)</b>	<b>87,541.01</b>	<b>113,999.22</b>	<b>134,536.64</b>
IVA efectivo a pagar	10,504.92	13,679.91	6,144.40
<b>=Costo de importación</b>	<b>98,045.93</b>	<b>127,679.13</b>	<b>150,681.03</b>

- (3) Las tarifas arancelarias para los productos escogidos son 10% (trigo), 5% (computador) y 5% (tractor).
- (4) En vigencia hasta el 28 de febrero de 2001, sin embargo su reintroducción como fuente de ingresos fiscales sigue en discusión. En este caso el trigo paga 0%.

<sup>6</sup> Existen otros dos regímenes de importación: Régimen Especial (maquila, zona franca, ferias internacionales, devolución condicionada, reposición con franquicia, admisión temporal para reexportación); y Régimen Particular (tráfico postal internacional, correos rápidos, tráfico fronterizo)

Otros Costos e Impuestos Extras	TRIGO	COMPUTADOR	TRACTOR
Gastos de puerto (5)	4,172.00	166.88	166.88
Almacenaje (6)	806.40	33.37	33.37
Tasa de inspección y verificación	708.66	1,120.00	1,318.80
Aportación a la CORPEI	15.82	25.00	29.44
Agente afianzado de aduanas (7)	270.43	192.25	192.25
Movilización local de contenedores (8)	3,708.33	139.75	145.00
<b>=Costo de importación + costos e impuestos extras</b>	<b>107,727.57</b>	<b>129,356.37</b>	<b>152,566.77</b>

- (5) Está en función del número de contenedores e incluye handling de aforo, despacho, sello de seguridad, cuadrilla de aforo y traslado-pesaje.
- (6) Almacenaje en los módulos de empresas asociadas a las agencias navieras; depende de la cantidad de contenedores y del número de días almacenados.
- (7) Varía entre \$100 y \$412 dependiendo del agente afianzado.
- (8) Entre \$135 y \$160 por contenedor desde el puerto hasta la zona industrial norte de la ciudad. El costo del transporte hasta Quito es en promedio de \$600 por contenedor, lo que aumenta el costo total de importación a \$122,760.70 para el caso del trigo, \$129,974.22 para el computador y \$153,231.12 para tractores.

Costos de Tramitación	TRIGO	COMPUTADOR	TRACTOR
Comisión bancaria por Visto Bueno (9)	11.67	12.50	12.50
Formularios de aduana y fotocopias (10)	5.13	5.35	5.35
<b>Autorizaciones y Controles a las Importaciones</b>			
Autorización previa a importación (11)	13.33	-	5.50
Permisos adicionales (12)	3.00	-	41.00
<b>=Costo Total de Importación</b>	<b>107,760.70</b>	<b>129,374.22</b>	<b>152,631.12</b>
<b>INCREMENTO EN EL COSTO DE IMPORTACIÓN</b>	<b>44,487.07</b>	<b>29,374.22</b>	<b>34,881.12</b>
<b>INCREMENTO PORCENTUAL EN EL COSTO DE IMPORTACIÓN</b>	<b>70.31%</b>	<b>29.37%</b>	<b>29.62%</b>

- (9) Dependiendo del banco, se cobra entre \$15 y \$10 por visto bueno.
- (10) Incluye Documento Unico de Importación, Documento Aduanero de Valor y copias que deben ser entregadas en todos los trámites.
- (11) Para el caso de bienes agrícolas como el trigo se requiere de autorización del Ministerio de Agricultura y Ganadería; los computadores no necesitan autorizaciones previas; determinados modelos de tractores requieren autorización del Ministerio de Obras Públicas y del Servicio de Rentas Internas si se dedican a labores agrícolas y están exonerados del pago del IVA.
- (12) Las importaciones de trigo requieren de permiso fitosanitario, las de computadores no necesitan permisos adicionales y las de tractores requieren del cumplimiento de normas técnicas del Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN).

Adicionalmente, por la utilización de los contenedores para el transporte de la carga, las compañías navieras exigen una garantía que va de \$200 a \$300, que luego es devuelta cuando se reciben los contenedores. El costo de oportunidad del dinero retenido hasta que el contenedor es desocupado puede ser estimado en \$3.33 por contenedor. Sin embargo, para clientes frecuentes y que movilizan grandes volúmenes de carga las navieras solicitan solamente una carta de compromiso como garantía, por lo cual este rubro no se considera entre los demás costos generales.

Para realizar una comparación homogénea entre los tres tipos de producto, se presentan los costos de importación indexados al costo de origen (valor FOB = 100%).

	<b>TRIGO</b>	<b>COMPUTADOR</b>	<b>TRACTOR</b>
Costo de origen: valor FOB	100.00%	100.00%	100.00%
Seguro	0.53%	0.51%	0.32%
Flete	24.56%	2.56%	2.99%
<b>=Valor CIF de las importaciones</b>	<b>125.09%</b>	<b>103.07%</b>	<b>103.31%</b>
<b>Aranceles e Impuestos</b>			
Gravamen Arancelario - Tarifa Ad-Valorem (3)	12.51%	5.15%	5.17%
Cláusula de Salvaguardia	0.00%	5.15%	5.17%
Tasa de Modernización	0.13%	0.10%	0.10%
Contribución al FODIN	0.63%	0.52%	0.52%
<b>=Valor CIF ex aduana (base imponible)</b>	<b>138.35%</b>	<b>114.00%</b>	<b>114.26%</b>
IVA efectivo a pagar	16.60%	13.68%	13.71%
<b>=Costo de importación</b>	<b>154.96%</b>	<b>127.68%</b>	<b>127.97%</b>
<b>Otros Costos e Impuestos Extras</b>			
Gastos de puerto	6.59%	0.17%	0.14%
Almacenaje	1.27%	0.03%	0.03%
Tasa de Inspección y Verificación	1.12%	1.12%	1.12%
Aportación a la CORPEI	0.03%	0.03%	0.03%
Agente afianzado de aduanas	0.43%	0.19%	0.16%
Movilización local de contenedores	5.86%	0.14%	0.12%
<b>=Costo de importación + costos e impuestos extras</b>	<b>170.26%</b>	<b>129.36%</b>	<b>129.57%</b>
<b>Costos de Tramitación</b>			
Comisión bancaria por Visto Bueno	0.02%	0.01%	0.01%
Formularios de Aduana y fotocopias	0.01%	0.01%	0.00%
<b>Autorizaciones y Controles a las Importaciones</b>			
Autorización Previa de Importación	0.02%	0.00%	0.00%
Permisos adicionales	0.00%	0.00%	0.03%
<b>=Costo Total de Importación</b>	<b>170.31%</b>	<b>129.37%</b>	<b>129.62%</b>
<b>INCREMENTO TOTAL DEL COSTO DE IMPORTACIÓN</b>	<b>70.31%</b>	<b>29.37%</b>	<b>29.62%</b>

Como muestra la tabla, el costo total de importación como porcentaje del costo FOB del bien representa un incremento en promedio de 70.31% para bienes agrícolas de gran volumen (como el caso del trigo); de 29.37% para bienes tecnológicos (computadores); y de 29.62% para bienes de capital como el tractor.

Adicionalmente a estos valores que representan los costos oficialmente reconocidos, existen otros costos adicionales que se pueden generar para agilizar los trámites y disminuir la duración de determinados procesos. Sin embargo por ser pagos no oficiales, los encuestados no proporcionaron mayor información al respecto, excepto uno que mencionó un pago adicional por \$119

A su vez, los procesos requeridos para realizar una importación y la estimación del tiempo promedio que toma cada uno de ellos, expresado en días laborables, se detalla en el siguiente cuadro.

Procedimiento	Institución/persona encargada	Tiempo estimado
Consignación de datos de importador en Tarjeta de Identificación	Bancos corresponsales	1.25
Obtención de autorizaciones y otros requisitos de importación (1)	Organismos competentes	13.75
Contratación de póliza de seguro, flete y agente aduanero	Aseguradora, naviera y agente de aduanas	1.25
Verificación de mercadería y emisión del Certificado de Inspección	Compañía verificadora autorizada	9.00
Obtención del Visto Bueno respectivo en la Declaración de Importación	Bancos corresponsales	1.00
Certificación del flete/Conocimiento de Embarque	Empresa de Transporte	0.50
Entrega y Comprobación de la Declaración Aduanera (2)	CAE	1.88
Aforo documental, y físico cuando proceda	CAE	2.00
Declaración de pago y liquidación de tributos	CAE	0.88
Entrega de la mercadería	CAE	0.75
<b>TOTAL</b>		<b>32.25</b>

(1) El tiempo de obtención de permisos y autorizaciones depende de la institución competente, siendo el promedio de cada una de ellas el siguiente:

Ministerio de Agricultura y Ganadería	1 día
Ministerio de Salud Pública	Desde 1 semana hasta 3 meses si es por primera vez debido a análisis químicos
Ministerio de Energía	10 días
Fuerzas Armadas	1 semana
Instituto Ecuatoriano de Normalización	1 mes
Servicio de Rentas Internas	1-2 semanas

(2) Los tiempos mencionados para los procedimientos efectuados en la CAE son los más optimistas y consideran que todos los documentos están en orden y hay un despacho normal del proceso. No obstante, de estas etapas el aforo físico es percibido como el cuello de botella más significativo en la desaduanización de mercaderías, llegando a estimarse en 15 días hábiles el tiempo requerido para los trámites en Aduanas

Sobre la cantidad total de dinero necesario para realizar una importación de bienes al Ecuador, la opinión de los encuestados fue la siguiente:

Alto	25.0%
Adecuado	75.0%
Reducido	0.0%

El dictamen de los encuestados acerca del tiempo total requerido en el proceso fue:

Elevado	75.0%
Aceptable	25.0%
Breve	0.0%

Los procedimientos identificados como aquellos que generan las mayores dificultades y las causas que las provocan, fueron los siguientes:

<b>PROCEDIMIENTOS QUE GENERAN RETRASOS</b>	<b>CAUSAS</b>
Trámites en la Corporación Aduanera Ecuatoriana	Manejo político, alta rotación de personal Funcionarios aduaneros que no tienen preparación Deficiente sistema informático No hay regularidad en la atención de trámites Escasez de personal para realizar el aforo Falta de agilidad para realizar Comprobación de la Declaración Aduanera
Manejo de los módulos y bodegas	Falta de eficiencia operativa y administrativa Navieras generan retrasos al no enviar papeles, lo que ocasiona mayores costos de almacenaje

La ausencia del procedimiento de obtención de autorizaciones y otros requisitos previos entre los pasos que generan retrasos, a pesar del alto tiempo estimado en el trámite, puede deberse a que éste es un requisito requerido sólo para determinados productos, mientras que las dificultades vividas en la CAE y en el puerto se repiten en todas las importaciones.

El elevado porcentaje (75%) que considera elevado el tiempo total del proceso es un reflejo de la imagen negativa que la población en general tiene sobre las aduanas del país. Las causas que provocan esta desventajosa percepción han sido claramente identificadas en el cuadro anterior y la solución a los problemas pasa por un conjunto de estrategias que van desde la simplificación del control y trámites operativos hasta el aseguramiento de administraciones profesionales y eficientes, que redunden en transformar a la institución en facilitadora del comercio internacional.