

Ecuador y su futuro en el comercio internacional



Autor

Guido Omar Macas Acosta, Mgs.

***ECUADOR Y SU FUTURO EN EL
COMERCIO INTERNACIONAL***

AUTOR:

Guido Omar Macas Acosta, Mgs.

2016



TÍTULO

Ecuador y su futuro en el comercio internacional

AUTOR

Guido Omar Macas Acosta, Mgs.

AÑO

2016

EDICIÓN

MSc. Ángela María González Laucirica - Departamento de Publicaciones

Andrea Estefanía Agurto Tandazo - Coedición

Universidad ECOTEC

ISBN

978-9942-960-17-7

NO. PÁGINAS

82

LUGAR DE EDICIÓN

Samborondón - Ecuador

DISEÑO DE CARÁTULA

Ing. Arnaldo Oscar Sánchez González - Departamento de Marketing y Relaciones Públicas

Universidad ECOTEC

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I. CONCEPTOS ESTRATÉGICOS.....	3
1.1 LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD	3
1.2. LA RAÍZ DE LOS ACUERDOS COMERCIALES	8
1.3 LA ERA DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA.....	12
1.4 LOS INSTRUMENTOS DE POLÍTICA COMERCIAL	14
1.5 EL MARCO LEGAL Y EL COMERCIO EXTERIOR	19
CAPÍTULO II. EL COMERCIO EXTERIOR DEL ECUADOR 2007 – 2017.....	24
2.1 EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.....	25
2.2 LOS PRODUCTOS DE MAYOR RANKING EN EL MUNDO	30
2.1.1 La supremacía del oro negro.....	34
2.1.2 Las ventas de banano.....	37
2.1.3 La reactivación del sector camaronero	41
2.1.4 El auge de los elaborados del mar	43
2.1.5 Las flores y sus mercados	44
2.1.6 La venta de cacao.....	46
2.2 LOS MERCADOS MÁS APETECIDOS	46
2.3 EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES POR PRODUCTOS	49
2.4 COMPORTAMIENTO DE LAS IMPORTACIONES POR ORIGEN	52
2.5 EL MOVIMIENTO DE LA BALANZA COMERCIAL.....	53
CAPITULO III ECUADOR Y SU POLÍTICA COMERCIAL 2007 - 2017	57
3.1. LAS POLÍTICAS ARANCELARIAS	57
3.2 LAS POLÍTICAS NO ARANCELARIAS.....	62
3.3 SALVAGUARDIAS	64
3.4 LA OFERTA EXPORTABLE Y SU POLÍTICA.....	65
3.5. LA POLÍTICA COMERCIAL PARA INCREMENTAR MERCADOS	69

3.5.1 Ferias y misiones.....	69
3.5.2 Acuerdos Comerciales para el Desarrollo	70
CAPITULO IV. EVALUACIÓN DE LA POLÍTICA COMERCIAL EN LA DIVERSIFICACIÓN DE MERCADOS Y PRODUCTOS.....	73
4.1 EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES ENTRE EL 2007 – 2017.....	74
4.2 EVOLUCIÓN DE LOS MERCADOS ENTRE EL 2007 – 2017.....	76
CONCLUSIONES.....	78
BIBLIOGRAFÍA.....	79

INTRODUCCIÓN

El comercio exterior ecuatoriano se convirtió, en los últimos años, en uno de los principales generadores de oxígeno para todos los agentes económicos que producen bienes y servicios. Más aún cuando Ecuador empezó a utilizar la dolarización como su sistema monetario, perdiendo de esa manera uno de los instrumentos de política económica que más se usaba para incrementar las exportaciones, vías devaluaciones o emisión inorgánica de dinero.

Por eso es necesario entender la brújula que sigue el sector externo y en especial la estructura de las exportaciones y de las importaciones que son las que determinan el saldo de la balanza comercial. Con el fin de descifrar porqué Ecuador concentra su oferta exportable en pocos productos y revisar qué efectos tuvo la política comercial en los últimos diez años.

La volatilidad de las exportaciones de los principales productos es también un problema que afecta directamente al sector externo y por ende a la liquidez de la economía.

Las alianzas comerciales, tratados de *Libre Comercio*, acuerdos y hasta las asociaciones se multiplican como las mejores alternativas que tienen los Gobiernos para aumentar las exportaciones de productos, diversificación de mercados y mejoramiento en los programas para el crecimiento sustentable, equitativo y en democracia. En esa línea Ecuador no avanza rápidamente, ya que en diez años, solo pudo conseguir la firma de un acuerdo comercial con uno de sus principales socios como la Unión Europea.

Por eso, es necesario conocer qué tipos de acuerdos de comercio son los más adecuados para los países en vías de desarrollo ya que tienen una estructura productiva muy tradicional y asimétrica donde la pobreza es alta y la concentración de la riqueza se queda en pocas personas. Además, los socios comerciales tienen diferentes grados de desarrollo e industrialización que generan diferentes tratamientos en los acuerdos para poder evitar desigualdades.

Es necesario analizar y escoger las mejores opciones para aplicar una política exterior que mantenga los principios de desarrollo, equidad y cooperación técnica.

Mientras Ecuador todavía debate su estrategia, los países vecinos y competidores ya empiezan a firmar acuerdos comerciales con Estados Unidos, La Unión Europea, China, Chile, Centroamérica y demás. Eso origina que los productos de los competidores empiezan a tener más ventajas ya que no pagan aranceles o tienen tratamientos especiales. En cambio, Ecuador empieza a tener barreras arancelarias en sus principales mercados tradicionales con sus productos estrellas como el banano, camarón, atún, frutas, entre otras. Por eso, es urgente definir una estrategia que facilite las negociaciones y no genere desigualdad.

De ahí que la política exterior ecuatoriana debe concentrarse en el desarrollo de herramientas que permitan mejorar la competitividad de los productos, registrar superávit comerciales y mejorar los indicadores sociales que ayuden a la equidad. Por lo tanto, lo que se busca es implementar una estrategia comercial que ayude a obtener más ventajas internas y que faciliten la venta de productos. Hay que priorizar los acuerdos netamente vinculados con la parte comercial, cooperación técnica y de desarrollo.

CAPÍTULO I. CONCEPTOS ESTRATÉGICOS

1.1 LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD

Mantenerse en los mercados internacionales no es pura casualidad de las empresas y de los países, sino de una estrategia de largo plazo de todos los actores que se vinculan con el comercio exterior. Pues comercializar en el extranjero los bienes y servicios se convierte en uno de los pilares claves de la economía, porque es una de las principales fuentes de generación de ingresos, producción y empleo. Pero para que todos aprovechen los beneficios se deben definir políticas que permitan una mayor redistribución de la riqueza y bienestar de la población, y muy en especial definir estructuras sólidas que generen una mayor productividad y mejor nivel de competitividad.

Ambas estrategias son claves porque permiten optimizar los recursos escasos y aplicar niveles de eficiencia que reduzcan los costos de producción sin perder la calidad requerida en los mercados. Por eso no se pueden desvincular ya que son complementarios y se necesitan uno al otro. La productividad se consigue cuando los actores económicos producen bienes y servicios, cada día más, pero utilizando los mismos recursos.

Un mejoramiento en los niveles de productividad también está vinculado con el tiempo de la producción, pues cuanto menos se demore en elaborar bienes los agentes económicos, más productiva será la economía. Para elevar la productividad es necesario utilizar con eficiencia y eficacia los recursos naturales, tecnología y el capital humano que exista en un país.

Por lo tanto, la productividad se refiere a la cantidad de bienes y servicios que produce un trabajador como promedio, bien sea individual o por cada hora trabajada. (Cuadrado, 2008)

En general, las medidas de la productividad pueden clasificarse en dos grandes bloques: las basadas en un solo factor (que puede ser con el número de trabajadores, capital o una unidad de tierra), y las que se relacionan el producto total con el total de factores. Al menos así lo clasifica la Conference Board Total Economy Database. El primer indicador utiliza básicamente dos herramientas que son, la productividad laboral y la productividad por hora trabajada. Ambos se

definen como el cociente entre el producto final y el número de trabajadores o de las horas trabajadas. Es decir, relaciona lo producido con el factor de producción aparentemente más importante. Por ejemplo, el trabajo.

El segundo indicador referencial es la productividad total de los factores, (PTF) que tiene vinculación con la eficiencia en el uso de los recursos productivos, ya sean capital, tecnología, energía, productos intermedios, entre otros. Por eso se define como la productividad combinada de todos los factores de producción para poder superar las limitaciones de los indicadores basados en un solo recurso.

El comportamiento de estos indicadores permite determinar el correcto uso de los factores productivos de una economía. Un mejoramiento de la productividad laboral es el resultado, también, del capital empleado y de la productividad total de los factores. Así como la aplicación de políticas laborales que garantice su seguridad ocupacional. El índice puede aumentar, ya que, manteniendo el mismo nivel de empleo puede mejorar el capital humano, a través de educación, conocimiento, especialización, nuevas tecnologías y experiencia. También, si aumenta el capital por trabajador; o ambos recursos se incrementen. La idea es que se reduzcan costos de producción y se utilicen eficientemente los factores de producción.

CUADRO No. 1 La productividad laboral

La productividad laboral				
En dólares del 2016				
AÑOS	ECUADOR	COLOMBIA	PERÚ	EE.UU
2000	20,152	23,038	51,999	96,727
2001	19,266	23,128	51,607	98,131
2002	21,296	23,663	52,545	100,644
2003	21,430	23,399	54,621	103,463
2004	21,219	24,568	55,784	106,462
2005	22,152	25,048	59,160	108,592
2006	22,325	27,485	61,463	109,757
2007	22,808	28,702	64,048	111,013
2008	24,078	29,123	69,417	111,118
2009	23,604	28,349	68,532	112,192
2010	24,361	28,273	70,931	115,721
2011	25,774	28,557	74,160	116,674
2012	26,215	28,741	77,287	117,466
2013	26,736	29,638	79,830	118,492
2014	27,438	30,646	80,924	119,561
2015	26,071	30,571	82,749	121,046
2016	24,378	30,884	84,442	121,244
2017*	23,641	30,852	86,192	122,244

* a mayo del 2017

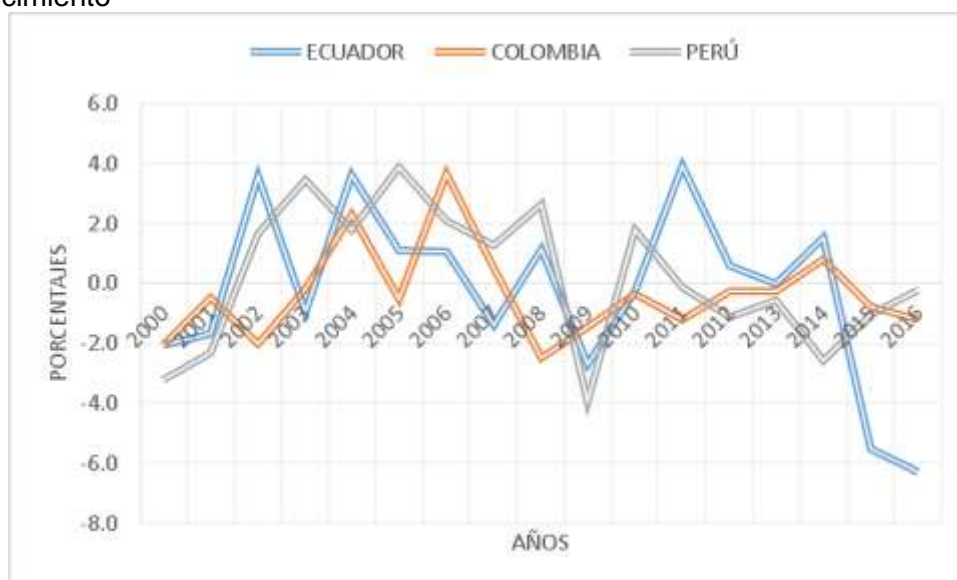
Fuente: The Conference Board Total Economy Database**Elaboración propia**

Por eso, Ecuador busca mejorar sus indicadores de productividad constantemente. Aunque la labor no es fácil, el país mantiene un crecimiento moderado de la productividad laboral entre el 2007 y 2016, al pasar de 22.808 a 24.378 dólares. En ese periodo registró subidas y bajas, por ejemplo, en el 2009 tuvo una caída del 1,05%. Pero luego se recuperó y en los cinco años siguientes su tendencia creció hasta el 2014, donde alcanzó su nivel más alto con 27.438. Después, comenzó a cambiar en el 2015 por efectos de la crisis de la caída del precio del barril y los problemas de déficit comercial, al reducirse 26.071. Sin embargo, la reducción continuó en los siguientes años para ubicarse en el 2016 en 24.378.

No obstante, la crisis no afectó a los países vecinos como Colombia y Perú, ya que registraron niveles ascendentes constantemente para ubicarse en el 2016 en 30.852 y 86.192 dólares, respectivamente.

En cambio, la PTF ha tenido un comportamiento volátil entre el 2005 y 2010 ya que unos años crecía y otros disminuía. Ese comportamiento se repitió en el 2010 y 2016 (Ver gráfico). Por eso la productividad se convierte en un condicionante necesario, no suficiente, para conseguir la capacidad competitiva en cualquier economía o de una empresa.

GRÁFICO No. 1 La productividad total de los factores productores. Tasas de crecimiento



Fuente: The Conference Board Total Economy Database
Elaboración propia

La competitividad es tan importante para el éxito de los países que, desde hace dos décadas, se ha comenzado a crear métricas para medir el grado de competitividad entre ellos. Actualmente, hay ocho índices creados por diferentes instituciones que buscan analizar la competitividad desde diferentes perspectivas. Entre los más importantes se encuentran el *Índice de Competitividad* y el de *Facilidad de Negocios*.

En 1996, el Foro Económico Mundial (FEM) presentó por primera vez en el mundo el *Índice de Competitividad*, que trata de analizar el comportamiento de la economía de varios países. Actualmente, utiliza 131 criterios que miden los esfuerzos del sector público y privado en mejorar la capacidad de hacer crecer la

economía. Está dividido en 12 pilares y más de 100 indicadores concentrados en tres segmentos como: requerimientos básicos, factores impulsados por la eficiencia e innovación para determinar el comportamiento de 144 países a través de un ranking.

El 55% de los indicadores se relacionan con la gestión del Estado y el 45% con la de la empresa privada. A cada variable se le asigna un peso y luego se determina el promedio.

GRÁFICO No. 2 Los índices que miden la competitividad de un país



Fuente: The Conference Board Total Economy Database

Elaboración propia

El desempeño económico, las eficiencias del gobierno, sean estos socialistas o neoliberales y empresas y la infraestructura, tienen que ver con la competitividad de los países, y ésta es importante porque es la fuente de la prosperidad actual y del potencial de crecimiento. La competitividad también tiene que ver con la diversificación de la canasta de bienes exportables, entorno institucional, calidad de las regulaciones, y facilidad para hacer negocios.

Ecuador en los últimos cuatro años ha variado mucho su ubicación. En el 2016 se ubicó en el puesto 91 de 138 países, lo que significó una disminución de 20 puestos. Pues en el 2013 se posesionó en el ranking 71 de 148 países. Las mejorías se dieron en ese año en los indicadores de desempeño de las instituciones, la infraestructura, ambiente macroeconómico, salud y educación primaria. Pero en el 2016 las cosas cambiaron; aunque se mantiene la eficiencia

que comprende educación superior, eficiencia de mercados de bienes y laborales.

CUADRO No. 2 La ubicación de Ecuador en competitividad

AÑOS	Ranking de Competitividad	Total de Países
2006	90	125
2007	103	131
2008	104	134
2009	105	133
2010	105	139
2011	101	142
2012	86	144
2013	71	148
2014	ND	144
2015	76	140
2016	91	138

Fuente: Foro Económico Mundial
Elaboración propia

Los resultados en la aplicación de las teorías en cada uno de sus economías se reflejan en los diferentes niveles de su oferta exportable. Unos países lograron que las exportaciones en el mediano y largo plazo se diversifiquen y se industrialicen; mientras que, otras prefirieron quedarse en la especialización de explotar sus bienes primarios, en especial el agrícola y el petrolero.

Lo cierto es que las exportaciones en el mundo pasaron de 84 mil millones de dólares en 1953 a 16 billones 816 mil millones en el 2016, según datos de la Organización Mundial del Comercio.

En ese recorrido comercial muchas teorías y políticas estatales se aplicaron de acuerdo a las necesidades y a la abundancia de sus recursos productivos. En unos países funcionó y se convirtió en un aliado para abrir su abanico de ofertas en el mercado extranjero.

1.2. LA RAÍZ DE LOS ACUERDOS COMERCIALES

La globalización de la economía empujó a muchos países poderosos a formar sus propios bloques a través de figuras jurídicas como los Tratado de Libre (TLC) o la firma de acuerdos comerciales bilaterales o multilaterales entre países. La idea principal es abrir los mercados y reducir las trabas arancelarias,

pero en la práctica solo se benefician las grandes economías y garantizan su protección a sus sectores estratégicos en desmedro de los pequeños países.

Los acuerdos comerciales se diferencian de los TLC en los mecanismos de negociación que muchas de las veces son más flexibles y se preocupan de las economías menos desarrolladas con más ventajas para que se mantengan o ganen mercados en los negocios internacionales. El objetivo es armonizar las reglas y aumentar el flujo comercial. Los instrumentos jurídicos que se negocien son avalados por la Organización Mundial del Comercio (OMC).

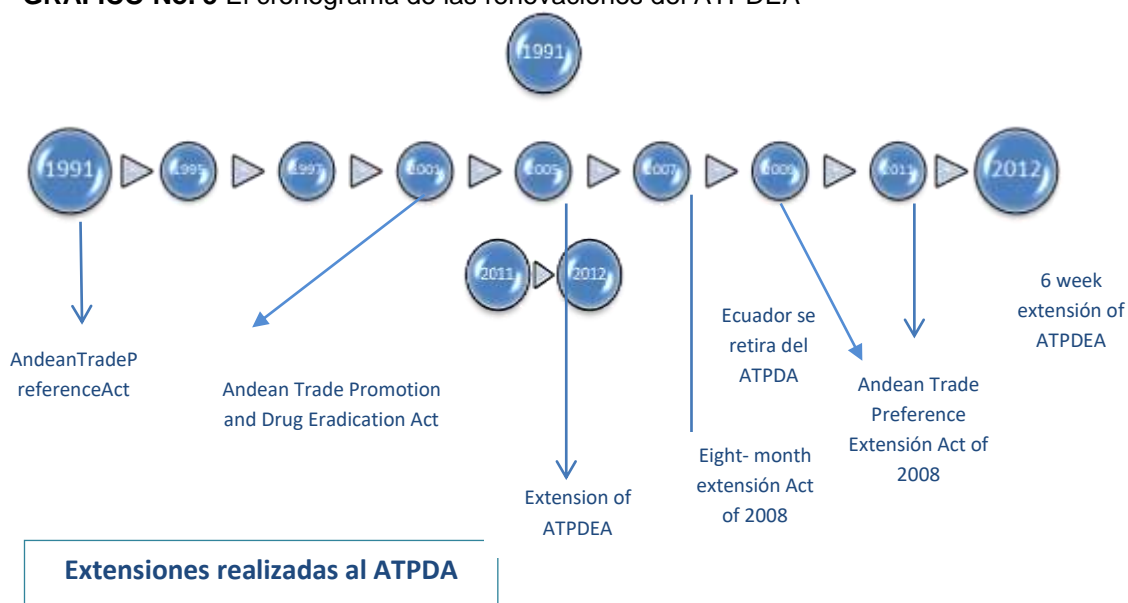
Además, buscan multiplicar las ventas de los productos nacionales en nuevos mercados y lograr una inserción agresiva en el mercado internacional. Con esas ventas al exterior se mejora el saldo de la balanza comercial y las tasas de crecimiento de las exportaciones.

Con la eliminación del SGP y la terminación de las preferencias Acta de Promoción del Comercio y Erradicación de Drogas (*Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act, ATPDEA*), el futuro de los productos ecuatorianos se complicó ya que ahora deben cancelar aranceles para ingresar al mercado estadounidense.

En el 2013, Ecuador renunció a las preferencias arancelarias. Este programa benefició a 5.524 productos con un tratamiento de arancel cero, sin embargo, en primera instancia quedaron excluidos algunos productos importantes para los países andinos tales como: textiles, calzado, cuero y manufacturas (bolsos, artículos planos, guantes de trabajo), azúcar, atún, petróleo y sus derivados, relojes y jarabes. (Ministerio de Coordinación de la Política Económica, 2011)

A partir del 2007, con la dolarización ya afianzada, las tendencias de los déficits comerciales no cambiaron, y más bien se agudizaron. Ni las propuestas de firmar nuevos acuerdos comerciales y apostar a la apertura de mercados redujeron los problemas. Es decir, las importaciones crecían más que las exportaciones. Estos resultados se explican porque en los países que registran déficit comercial y que abrieron sus mercados, la apertura ha sido mayor por el lado de las importaciones, que por el de las exportaciones. Junto a eso se generaron problemas en los tipos de cambios que se apreciaron en algunos casos.

GRÁFICO No. 3 El cronograma de las renovaciones del ATPDEA



Extensiones realizadas al ATPDA

Fuente: Ministerio Coordinador de la Política Económica
Elaboración propia

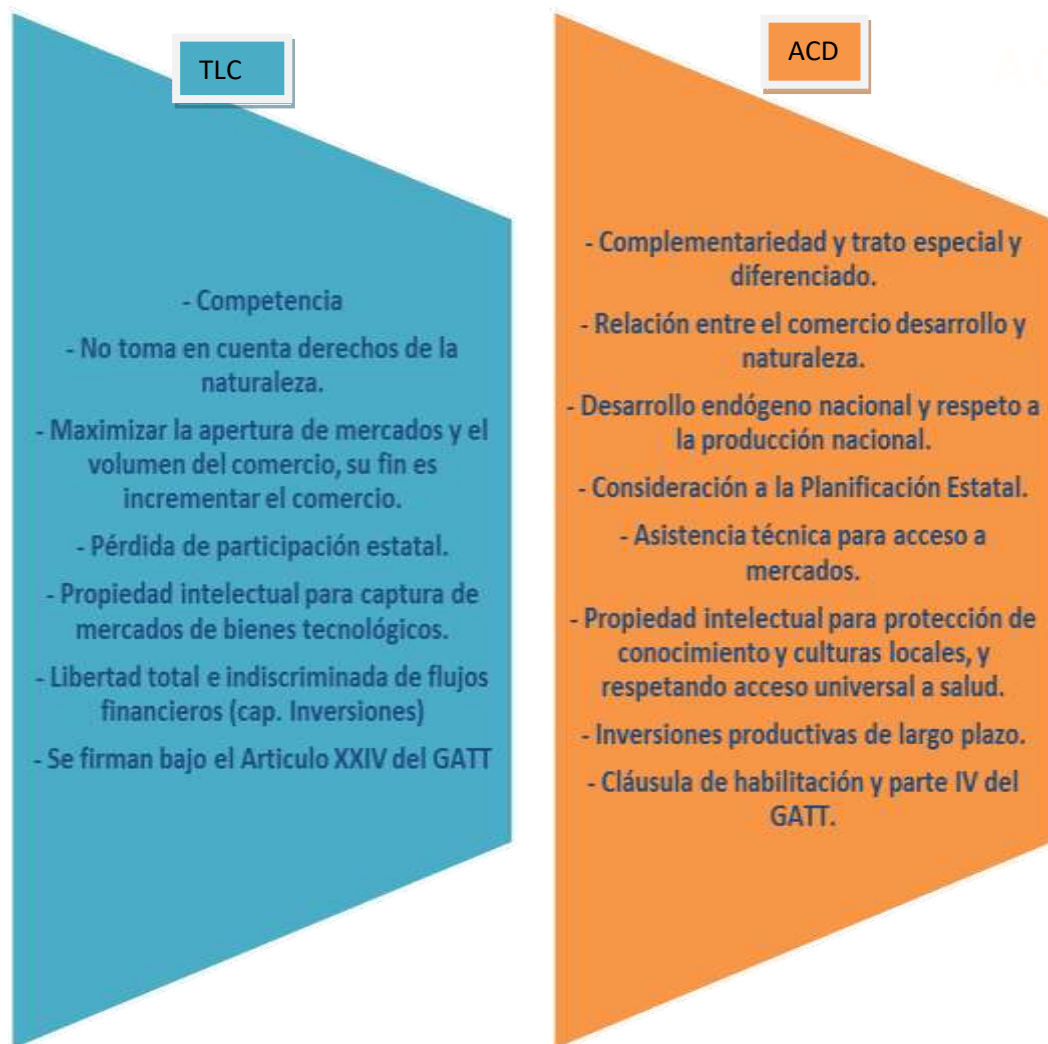
Ahora las opciones van desde un acuerdo comercial de desarrollo (ACD), Acuerdo de Asociación (AA), Acuerdo de Complementación Económica (ACE), Acuerdo Comercial Multipartes (ACM), entre otras, que buscan afianzar las relaciones comerciales entre países con diferentes estructuras económicas.

Sin embargo, existen informes y estudios donde se evidencia que desde el 2002 hay un deficiente dinamismo de las exportaciones ya sea en bajas tasas de crecimiento, reducción en las cuotas de mercado, y en la poca diversificación de la canasta exportadora en la región¹.

Sin duda, la implementación de la política económica del Gobierno de Rafael Correa, (2007 – 2017), apostó a una diversificación de la oferta exportable y consiguió nuevos socios comerciales. Pero su estrategia ha sido reestructurar el contenido de los acuerdos comerciales, y que se incluyan temas como la cooperación y asistencia técnica para los países que tienen desventajas con poco valor agregado en sus productos.

¹ CEPAL. TLC y sus efectos, 2002

GRÁFICO No. 4 Las estrategias de los acuerdos



Fuente: La Constitución del Ecuador Y OMC
Elaboración propia

Para unos gobiernos, el desarrollo exógeno es fundamental para dinamizar las inversiones privadas; para otros, en cambio, la visión endógena del desarrollo también prima como factor de crecimiento. Los Estados diseñan a su conveniencia los modelos de los acuerdos comerciales para beneficiarse y evitar daños colaterales a su industria.

1.3 LA ERA DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA

La ola de los mecanismos de integración es cada vez mayor. No solo son regionales sino también globales. El debate, es si los nuevos acuerdos o tratados que se firmen pondrán en terapia intensiva los procesos de integración como la Comunidad Andina de Naciones (CAN), Mercosur y la Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi).

Los tentáculos de la globalización generan alertas en las pequeñas economías, por ello sus economías elaboran estrategias para ampliar el mercado y beneficiarse de las transferencias tecnológicas, del mejoramiento de la calidad, precios bajos; pero también para proteger la industria nacional y el manteniendo de las fuentes de empleo.

La integración es un proceso por medio del cual dos o más mercados nacionales, separados territorialmente, se unen para formar un solo mercado común. Lo ideal es reestructurar los procesos que ya existen y no ampliar más acuerdos. La integración no es solamente para los países sino también para las empresas multinacionales que buscan consolidar sus mercados en uno solo.

Esa tendencia del comercio mundial se refleja en la carrera permanente de países por suscribir y consolidar tratados de libre comercio. En los últimos cinco años se han multiplicado aceleradamente los tratados. Entre 1947 y 1997, se notificaron al GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio) y luego a la OMC, 163 acuerdos comerciales regionales. Para el 2008 ya se habían notificado 421 y estaban en vigor 230 acuerdos comerciales. Las cifras siguen creciendo como espuma, pues para diciembre del 2012 se notificaron 575 acuerdos, de los cuales 379 ya estaban en vigor. A esas cifras se debe sumar también las notificaciones que hacen los países sobre arreglos comerciales preferenciales (ACP).

Hasta el momento existen cinco niveles de Integración Económica tradicionales y cada uno depende de la intensidad que se negocie en la eliminación de las barreras al comercio entre los países que forman parte del proyecto de integración.

ACUERDOS PREFERENCIALES. Es un sistema en el cual los países que lo suscriben se conceden preferencias arancelarias o reducción de aranceles para que sus productos puedan ingresar en los mercados de los países miembros.

ZONA DE LIBRE CAMBIO. Son tratados que firman varios países para crear una zona sin aranceles y que no tengan obstáculos al comercio, pero mantienen sus restricciones o propios aranceles frente a terceros países. En esta zona de comercio se aplica como requisito el certificado de origen para evitar que entren productos de otros países.

UNIÓN ADUANERA. Se trata de una ampliación de los beneficios de una zona de libre comercio. Los miembros que conforman la Unión Aduanera garantizan la libre circulación de bienes y servicios. Eliminan, entre sí, todos los obstáculos al flujo comercial. Además, se crea un arancel externo común para todos los países miembros. Es decir, que cualquier país agrupado que trate de importar bienes elaborados por un país que no pertenece al grupo de la Unión Aduanera, se le aplicará ese arancel externo.

MERCADO COMÚN. Es una ampliación de la *Unión Aduanera* ya que se incorpora la libre movilidad de los factores de producción como el capital y mano de obra. No habrá restricciones sobre inmigración, emigración o flujos de capital transfronterizos entre los socios. También pueden existir algunas políticas comunes.

MERCADO ÚNICO. Es una etapa más avanzada del *Mercado Común*. Aquí se eliminan las aduanas y las fronteras técnicas (para las cuales se debe armonizar normas sobre calidades, abrir los mercados públicos, etc.) y las fronteras fiscales (armonizar una serie de impuestos).

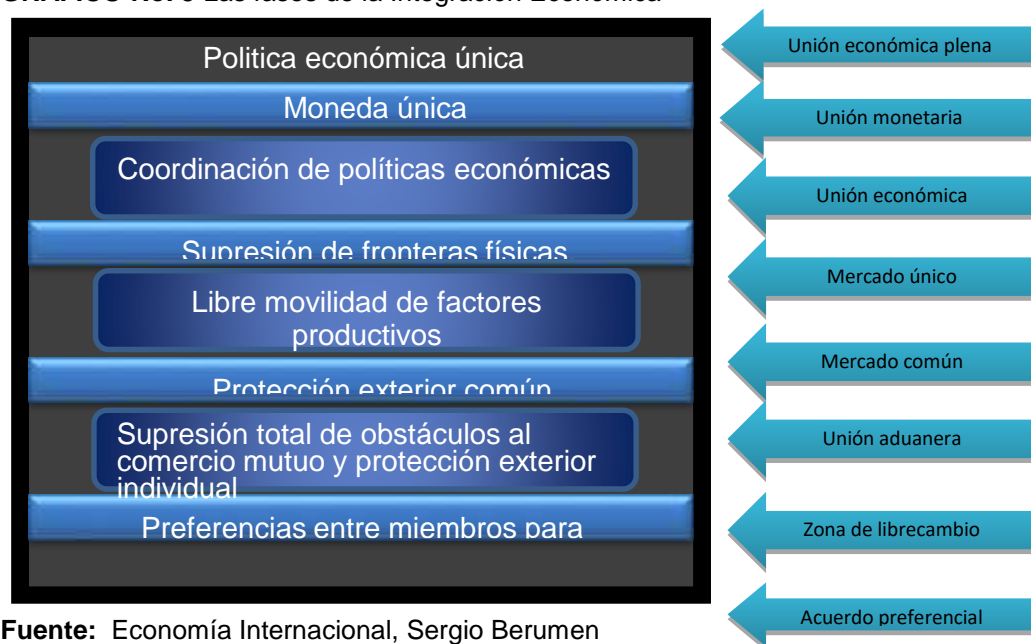
UNIÓN ECONÓMICA. Se implementan políticas macroeconómicas coordinadas y políticas comunes, entre los países miembros, para favorecer los cambios estructurales y el desarrollo regional.

UNIÓN MONETARIA. Es la etapa donde los países miembros deciden sobre la utilización de una nueva moneda o fijan un tipo de cambio para todos. Para llegar a esta fase de integración se debe garantizar la existencia de un mercado único y con políticas macroeconómicas coordinadas.

UNIÓN ECONÓMICA PLENA O UNIÓN POLÍTICA. En este escenario se requiere la creación de una organización burocrática que se encargue de coordinar todo el manejo en conjunto de los países miembros. Las economías de los países se integrarán en una sola política económica, ya que se tratará de un único país.

Lo que más apuesta Ecuador es a una integración regional. En su informe de *Políticas Comerciales* que realizó la OMC a Ecuador, se señaló que sus objetivos de integración regional se basan en forma creciente a criterios políticos o sociales, más que a las prioridades económicas tradicionales. Tanto así que Ecuador apuesta a concluir acuerdos más amplios para el desarrollo que abarquen varias esferas de política y no sólo de comercio (Organización Mundial del Comercio, 2011).

GRÁFICO No. 5 Las fases de la Integración Económica



Fuente: Economía Internacional, Sergio Berumen
Elaboración propia

1.4 LOS INSTRUMENTOS DE POLÍTICA COMERCIAL

La intervención del Gobierno en el manejo de las políticas económicas es crucial para ejecutar su modelo de desarrollo. Pues deberá utilizar adecuadamente el conjunto de instrumentos y medidas gubernamentales destinadas a influir sobre la marcha de la economía en su conjunto. Hasta el momento se han desarrollado

dos estrategias para fomentar las relaciones comerciales. Una, es el esquema proteccionista, y otra, el libre mercado.

Las medidas que los países podrían imponer para limitar el comercio internacional se clasifican como barreras arancelarias o no arancelarias. Las barreras no arancelarias implican restricciones que tienen la forma de prohibiciones o requisitos específicos del mercado que limitan o hacen más costosa la importación o exportación de un producto. "Los obstáculos no arancelarios incluyen todos los costos comerciales relacionados con las políticas en que se incurre de la producción al consumidor final, con exclusión de los aranceles" (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, 2013). Las barreras no arancelarias se clasifican en general como barreras técnicas: sanitarias y fitosanitarias (SPS), procedimientos de certificación, inspecciones previas a la expedición, entre otras; y medidas no técnicas.

Por eso la política comercial es parte de los instrumentos de la política económica de un Gobierno, y sirve para administrar adecuadamente el conjunto de herramientas que tiene el Estado, para mantener, proteger y mejorar las relaciones comerciales de un país con el resto del mundo.

Los principales instrumentos que se utilizan son para regular el flujo internacional de mercancías, para frenar las importaciones (política proteccionista) y para incentivar las exportaciones. Para lograrlo deberá utilizar eficientemente sus instrumentos como los aranceles, las cuotas o los subsidios para afectar los precios y a las cantidades producidas.

Cuando los problemas de la balanza comercial son originados por el excesivo incremento de las importaciones de bienes de consumo se utilizan barreras arancelarias y no arancelarias.

El arancel es la herramienta más utilizada en el comercio exterior y se trata de un impuesto que se exige cuando un bien extranjero es introducido en el mercado local para su comercialización. El arancel se puede dividir en específico y ad – valoren.

Los **aranceles específicos** son impuestos fijos que se cobra por cada unidad física del bien importado; por ejemplo: 10 dólares se cobra por cada par de zapatos importado.

El **arancel ad-valorem** es un impuesto exigido sobre la cotización del bien importado. Es decir, si el Gobierno establece un arancel del 5% para la tela extranjera que quiera ingresar al mercado nacional, independientemente del volumen que se importe. Si se importa 100 kilos por el valor 1.000 dólares y el arancel es del 5%, se debe cobrar un impuesto de 50 dólares.

Las **salvaguardias** también son utilizadas para proteger a la industria nacional. Se tratan de un arancel o cuota que se aplica a las importaciones de un sector específico de la economía, que actualmente, atraviesa una crisis o mala situación. También se usa para corregir déficit de la balanza de pagos.

Según la OMC, un país puede adoptar las salvaguardias cuando las importaciones originarias de un país miembro causa daño o amenaza provocar efectos negativos a la industria nacional. Así como problemas para competir en el mercado interno. Dentro de la normativa vigente las salvaguardias pueden definirse como salvaguardia comercial (OMC), salvaguardias Especiales para Productos Agrícolas (OMC), Salvaguardia por Balanza de Pagos (OMC), Salvaguardia Comunidad Andina (CAN) y Salvaguardia Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi).

Las salvaguardias que son normas de excepción a los acuerdos comerciales suscritos por los países bajos, nacen en 1947, en el artículo XIX del GATT, bajo el título de “Medidas de urgencia sobre la importación de productos determinados”.

Todas aplican normativas para regular las importaciones más significativas que causen o amenacen causar daño grave a la producción nacional de bienes similares o directamente sus competidores.

Las barreras no arancelarias también son muy acogidas al momento de frenar las importaciones y proteger la producción nacional. En esa lista están las **cuotas de importación**, que es una restricción directa sobre la cantidad que de un bien se puede importar. Se aplican mediante la emisión de licencias de importaciones o depósitos previos para un grupo de individuos o firmas.

Por ejemplo, en el gobierno del Presidente Rafael Correa, se aplicaron cuotas de importación a los vehículos donde cada comercializadora tiene un cupo de acuerdo a su historial de importación. Por ejemplo, la importación de vehículos

para el 2011 el 80% de los que se importó en el 2010. Si en ese año se importaron 130.000 unidades, quiere decir que en el 2011 se importaron 104.000.

Las **reglas de contenido nacional** se convierten en una nueva forma de reducir las importaciones. Se trata de obligar a las empresas, que cierta parte de un bien a importar, sea elaborada en el país importador. Esto permite proteger el empleo y fomentar la producción de ciertas partes del bien. Ejemplo: Ecuador exige que los vehículos y sus partes que son importados de Colombia se fabriquen un cierto porcentaje de las partes en el país.

La **política antidumping** se refiere a la venta de bienes en un mercado internacional a precios por debajo del costo de producción. Las prácticas dumping se consideran como una estrategia mediante los cuales las firmas liberan su producción abundante en los mercados externos.

Las **compras públicas** permiten a las empresas estatales priorizar sus compras de bienes a las empresas nacionales en lugar de importarlos. Un ejemplo, es la compra de medicinas donde ahora los hospitales del país compran los medicamentos a los laboratorios nacionales y lo que no se encuentre en el mercado local se realizan las importaciones.

Las **políticas administrativas** se diseñan con el objetivo de reducir las cantidades de importaciones en una economía. Entre las más utilizadas están las inspecciones en aduanas, etiquetado, normas de calidad, controles físicos a la movilidad de mercancías, registros de tipo ambiental, sanitario y social.

CUADRO No. 3 La clasificación de las restricciones comerciales

INSTRUMENTOS PARA FRENAR LAS IMPORTACIONES
BARRERAS ARANCELARIAS
Aranceles e impuestos especiales
Precios de referencia
Derechos variables
Derechos anti-dumping
Derechos compensatorios
BARRERAS NO ARANCELARIAS
1.- ACTUAN SOBRE CANTIDADES
DIRECTAMENTE
Licencias/ restricciones cuantitativas

Comercio de Estado
Compras Públicas
Control de Cambios
INDIRECTAMENTE
Restricciones en la distribución o la comercialización
2.- ACTÚAN SOBRE PRECIOS O COSTES
DIRECTAMENTE
Depósitos previos a la importación
Restricción de Crédito a la importación
Subvención, desgravación y ventajas crediticias a la producción interna
INDIRECTAMENTE
Obstáculos técnicos/ normas
Trabas administrativas
3.- SIN EFECTOS APARENTE
Monopolios de producción/ distribución
Monopolio de transporte
Medidas de ajuste
Programas estatales de I + D

Fuente: Política Económica, Cuadrado Roura

Elaboración propia

Pero las medidas no sólo se aplican para reducir las importaciones, sino también para fomentar las exportaciones con mayor valor agregado y que sean más competitivas. Para lograrlo, el Estado aplica incentivos y hasta entrega subsidios para que los costos de producción se reduzcan y puedan ser más competitivos en los mercados internacionales. La entrega de abonos más baratos para los cultivos de exportación y reducción de tasas de interés para los créditos de exportación, son algunas de las medidas que se aplican en una economía.

CUADRO No. 4 La clasificación de los incentivos a los exportadores

INSTRUMENTOS PARA AUMENTAR LAS EXPORTACIONES
AYUDA A LA EXPORTACIÓN
Subvenciones directas
Desgravación fiscal y ventajas crediticias
RÉGIMENES ECONÓMICOS EN ADUANA
Admisión Temporal
Otros regímenes económicos en aduana
ACTUACIONES INSTITUCIONALES
Seguro a la exportación
Centros de Promoción de exportaciones
Zonas francas

SUPRESIÓN DE BARRERAS A LA EXPORTACIÓN
Licencias a la exportación
Impuestos a la exportación
Monopolio de exportación
Trabas administrativas
Trabas a la inversión extranjera
Precios de referencia
Depósitos precios a la importación para empresas exportadoras
SUPRESIÓN DEL CONTROL DE CAMBIOS A LA EXPORTACIÓN

Fuente: Política Económica, Cuadrado Roura

Elaboración propia

1.5 EL MARCO LEGAL Y EL COMERCIO EXTERIOR

El marco jurídico está trazado para las estrategias y políticas comerciales del Ecuador y que buscarán el desarrollo económico y el mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes, sin atender con la naturaleza y el medio ambiente.

La nueva Constitución del 2008 define claramente la alineación de los equipos negociadores que tendrán como tarea insertarse adecuadamente al mercado internacional sin desproteger al mercado interno. Antes se regía por la Constitución de 1998 donde los lineamientos se cobijaban en el libre mercado y la apertura agresiva de mercados a través de acuerdos comerciales.

Al menos 17 artículos de la actual Constitución se convierten en los pilares de todo el modelo comercial que busca el Ecuador. Ahí se definen los lineamientos para la política comercial, intercambios económicos, comercio justo, soberanía económica, relaciones internacionales, tratados e instrumentos internacionales y la integración latinoamericana.

Los objetivos que debe conseguir la política económica se enfoca en asegurar una adecuada distribución del ingreso y de la riqueza nacional. A eso se suma el incentivo a la producción nacional, la productividad y competitividad.

La normativa es una guía para los actores y ejecutores de las políticas que buscan mejorar las condiciones del comercio exterior ecuatoriano sin descuidar el mercado interno. La mayoría de los objetivos se sujetan al Plan Nacional de Desarrollo. El artículo 304 incluye como objetivos de la política comercial a los siguientes: (Constitución de la República del Ecuador, 2008).

1. Regular, promover y ejecutar las acciones correspondientes para impulsar la inserción estratégica del país en la economía mundial.
2. Fortalecer el aparato productivo y la producción nacionales.
3. Contribuir a que se garanticen la soberanía alimentaria y energética, y se reduzcan las desigualdades internas.
4. Impulsar el desarrollo de las economías de escala y del comercio justo.
5. Evitar las prácticas monopólicas y oligopólicas, particularmente en el sector privado, y otras que afecten el funcionamiento de los mercados.

El marco legal también aclara que la creación de aranceles y la fijación de sus niveles son competencia exclusiva del Primer Mandatario. Antes los definía los miembros del COMEXI donde estaban empresarios y funcionarios públicos.

Se incorpora en la normativa, como prioridad, la promoción de exportaciones ambientalmente responsables. El artículo 306 señala que el Estado promoverá las exportaciones que respeten el medio ambiente, generen más empleo y mayor valor agregado. También apoyará a las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal. El Estado también intervendrá en las importaciones de bienes, si éstas afectan al desarrollo de la producción nacional (Constitución de la República del Ecuador, 2008).

Sin duda, el papel del Estado es fundamental en las actividades económicas, ya que es un actor que no solo observará sino también regulará, controlará e intervendrá en las transacciones económicas. Eso implica también aplicar sanciones a los infractores y en especial a los que atenten con la estabilidad comercial.

De los 17 artículos vinculados con el comercio exterior, ocho se dedican también a definir las estrategias para relacionarse con los mercados internacionales respondiendo a los intereses del pueblo. Entre los lineamientos está la de impulsar la integración política, cultural y económica de la región. Así como fomentar un nuevo sistema de comercio e inversión entre los Estados, pero que se sustente en la justicia, la solidaridad, la complementariedad, la creación de mecanismos de control internacional a las corporaciones multinacionales y el

establecimiento de un sistema financiero internacional, justo, transparente y equitativo.

Las bases legales para firmar acuerdos con los socios comerciales también fueron normadas con la nueva constitución. Ahora los tratados internacionales deberán sujetarse a las nuevas reglas que impone la Constitución como mantener los principios y los derechos humanos. Además, el Primer Mandatario será el encargado de suscribir o ratificar los tratados. El artículo 418 de la Constitución señala que el Presidente podrá consultar a la Asamblea sobre los tratados comerciales.

Para evitar problemas que afecten a la soberanía nacional, se dispuso en la Constitución la prohibición de celebrar tratados en lo que el Estado ceda jurisdicción soberana a instancias de arbitraje internacional. Mientras que en los temas de integración se norma los lineamientos y prioridades que debe tener el Estado. Una de las prioridades y como objetivo estratégico son los países de Latinoamérica y el Caribe. En todas las instancias y procesos de integración, el Estado ecuatoriano se comprometerá entre otras cosas a: (Constitución de la República del Ecuador, 2008).

1. Impulsar la integración económica, equitativa, solidaria y complementaria; la unidad productiva, financiera y monetaria; la adopción de una política económica internacional común; el fomento de políticas de compensación para superar las asimetrías regionales; y el comercio regional, con énfasis en bienes de alto valor agregado.
2. Promover estrategias conjuntas de manejo sustentable del patrimonio natural, en especial la regulación de la actividad extractiva; la cooperación y complementación energética sustentable; la conservación de la biodiversidad, los ecosistemas y el agua; la investigación, el desarrollo científico y el intercambio de conocimiento y tecnología; y la implementación de estrategias coordinadas de soberanía alimentaria.
3. Fortalecer la armonización de las legislaciones nacionales con énfasis en los derechos y regímenes laboral, migratorio, fronterizo, ambiental, social,

educativo, cultural y de salud pública, de acuerdo con los principios de progresividad y de no regresividad.

4. Proteger y promover la diversidad cultural, el ejercicio de la interculturalidad, la conservación del patrimonio cultural y la memoria común de América Latina y del Caribe, así como la creación de redes de comunicación y de un mercado común para las industrias culturales.
5. Propiciar la creación de la ciudadanía latinoamericana y caribeña; la libre circulación de las personas en la región; la implementación de políticas que garanticen los derechos humanos de las poblaciones de frontera y de los refugiados; y la protección común de los latinoamericanos y caribeños en los países de tránsito y destino migratorio.
6. Impulsar una política común de defensa que consolide una alianza estratégica para fortalecer la soberanía de los países y de la región.
7. Favorecer la consolidación de organizaciones de carácter supranacional conformadas por Estados de América Latina y del Caribe, así como la suscripción de tratados y otros instrumentos internacionales de integración regional.

En definitiva, las nuevas reglas constitucionales le otorgan un papel protagónico al Estado en los temas del comercio exterior. Hay un mayor control e influencia del Estado en los sectores estratégicos de la economía. Un informe de la OMC sostiene que las políticas económicas del Ecuador se enmarcan cada vez más orientado al mercado interior, con un mayor énfasis, por ejemplo, en determinados sectores prioritarios preestablecidos y en una serie de actividades de sustitución selectiva de importaciones. (Organización Mundial del Comercio, 2011)

La nueva Constitución, que incluía las normas para el sector externo, también estuvo acompañada con la creación de nuevas entidades que promocionen la oferta exportable y de Leyes que faciliten la comercialización de los productos. En la lista de entidades vinculantes con el sector externo está el Servicio

Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE) que incorporó tecnología (Sistema Ecuapass) para agilizar los trámites de desaduanización y aplicar cero papeles. La creación nuevamente del Ministerio de Comercio Exterior y de ProEcuador. Así como la reestructuración del Comité del Comercio Exterior (Comex), quien regula y norma todo el sector externo del país.

CAPÍTULO II. EL COMERCIO EXTERIOR DEL ECUADOR 2007 – 2017

La estructura del comercio exterior de un país se refleja en la balanza de pagos y su interpretación permite saber el comportamiento de la economía. Se trata de una cuenta general donde se registran las balanzas de todas las transacciones y transferencias internacionales que hace el país con el resto del mundo.

La balanza de pagos resume los saldos del movimiento de las cuentas corrientes, de capitales y de la Reserva Monetaria Internacional. La más descriptiva que relaciona al tejido empresarial es la cuenta corriente que incluye los saldos de la balanza comercial (exportaciones e importaciones); de la balanza de servicios y renta (viajes, turismo, intereses de la deuda externa y otros servicios); y las transferencias (ayudas, remesas, donaciones y demás). No hay que dejar a un lado a la de la balanza de capitales (inversiones y deuda externa extranjeras).

En los últimos 15 años se registran siete saldos en rojos en la balanza de pagos, es decir, un déficit que implica que la entrada de divisas al mercado es menor que la salida) y ocho saldos positivos.

Pero estos resultados dependen del comportamiento de las cuentas que integran la balanza de pagos y del comportamiento que tenga en el manejo económico y en la aplicación de políticas públicas en todos los sectores involucrados en las operaciones con el comercio y los servicios internacionales. Eso implica comparar el comportamiento de las balanzas de comercio.

GRÁFICO No. 6 La Balanza de Pagos del Ecuador



Fuente: Banco Central del Ecuador, información estadística mensual, junio 31 de 2017
Elaboración propia

Las bases del comercio exterior se sustentan en el saldo comercial, que resulta de la diferencia entre las exportaciones y las importaciones de productos. Más cuando el crecimiento de su estructura productiva depende del acceso a un mercado más amplio y a una constante mejora de sus niveles de productividad.

La integración al mundo tiene su ventaja y desventaja. Si hay una caída de la demanda interna se podrá compensar con la demanda de los mercados externos. Así también, una crisis internacional puede poner en jaque a las empresas que se dedican a la exportación y ahí el mercado interno debe intervenir para evitar un colapso y los saldos rojos de la balanza comercial.

Los productos primarios y los industrializados se convierten en la base principal de la estructura del comercio exterior ecuatoriano. Aunque también se puede clasificar la oferta exportable en bienes petroleros y no petroleros. Además, se puede clasificar entre tradicionales y no tradicionales.

2.1 EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES

En diez años, la canasta de bienes exportables que ofreció Ecuador al mundo no cambió, ya que sus exportaciones se concentraron en productos primarios. Entre 2600 y 2700 productos fueron en promedio la oferta exportable en el mercado

internacional. Los países vecinos como Colombia y Perú superaron los 4.000 ítems.

CUADRO No. 5 Exportaciones por sectores. Millones de dólares

AÑOS	TOTAL	PETROLERA	NO PETROLERA	PRIMARIOS	INDUSTRIALIZADOS
2007	14.321	8.329	5.992	10.637	3.684
2008	18.818	11.721	7.097	14.334	4.484
2009	13.863	6.965	6.898	10.526	3.337
2010	17.489	9.673	7.816	13.52	3.969
2011	22.322	12.945	9.377	17.336	4.985
2012	23.764	13.792	9.972	18.377	5.387
2013	24.751	14.107	10.644	20.011	4.740
2014	25.724	13.276	12.449	21.494	4.230
2015	18.331	6.660	11.670	14.439	3.891
2016	16.798	5.459	11.338	12.877	3.921
2017*	79.236	2.772	5.152	6.190	1.734

* Hasta mayo

Fuente: Banco Central del Ecuador, información estadística mensual, junio 31 de 2017

Elaboración propia

La historia demuestra que la economía ecuatoriana siempre mantuvo una estructura exportadora basada en productos primarios ya sean agrícolas, pesqueros, acuícolas y petroleros. En cambio, la creación de valor agregado (bienes industrializados) o de servicios no ha superado el 25% en los últimos años de aportación a las exportaciones totales.

Esta realidad demuestra qué tan vulnerable es la economía a los cambios bruscos que se repiten en el comercio internacional, ya sea en sus cotizaciones o en sus volúmenes. Pues, un sector externo demasiado dependiente y vulnerable a los precios, y la demanda externa puede sufrir cambios bruscos en sus tendencias.

CUADRO No. 6 Estructura de las exportaciones. (Promedio quinquenal – millones de dólares)

Quinquenios	Agrícolas	Minero	Otros	Exportaciones primarias	Productos Industrializados	Otros	Exportaciones totales
1950 - 54	66,6	2,6	0,9	70,1	3,7	2,7	76,5
1955 - 59	85,6	1,6	2,4	89,6	2,3	2,5	94,4
1960 - 64	100,9	1	4	105,9	8,7	0,1	114,7
1965 - 69	128,6	1,2	8,8	138,6	16,5	0,3	155,4
1970 - 74	202,6	208,5	18,4	429,5	44,2	0,5	474,2
1975 - 79	390,3	738,6	46,5	1175,4	290,8	0,5	1466,7
1980 - 85	396,2	1499	148,7	2043,9	394,8	0,7	2439,4

Fuente: Boletines trimestrales. Banco Central del Ecuador

Elaboración propia

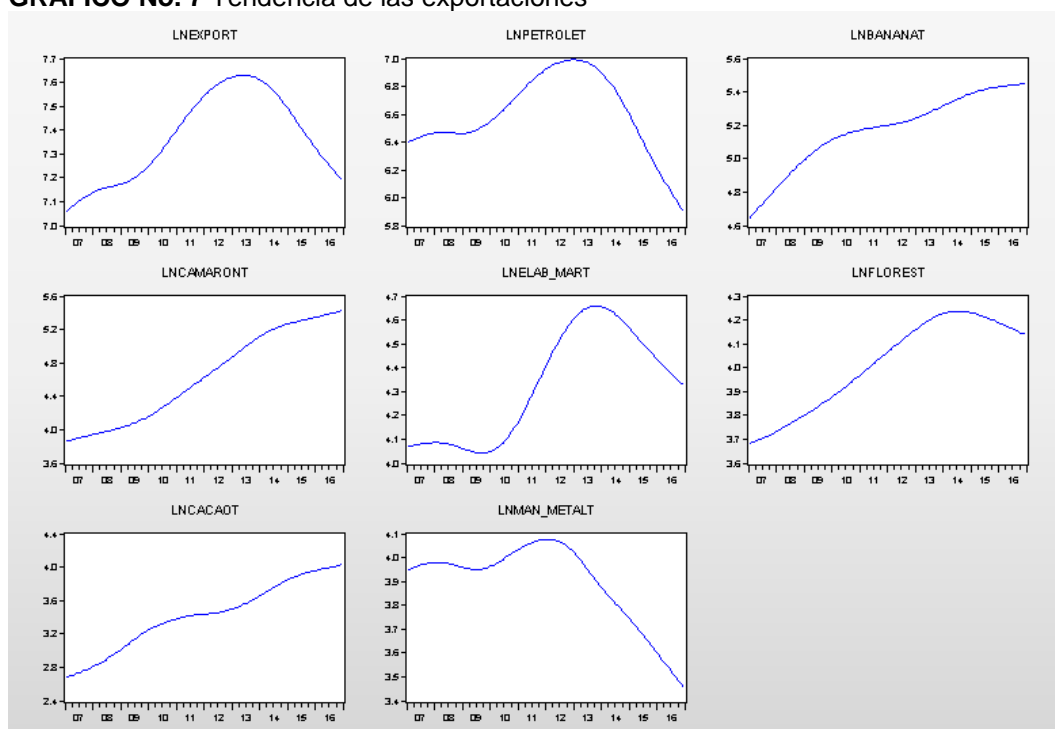
Sin duda la alta dependencia de pocos productos en la participación de la canasta exportable pone las alertas cada año al sector privado y público. Las altas y caídas de las exportaciones totales son causadas en su mayoría por estos pocos productos que, además, son sensibles al comportamiento del mercado internacional.

Entre el 2007 y 2016, solo siete productos representaron entre el 74 y 85% del total de ventas en el mercado internacional. En la lista está el petróleo, banano, camarón, elaborados del mar, flores, cacao y manufacturas de metal. Este particular, se refleja en el comportamiento que tiene el total de las exportaciones con las tendencias de los principales productos.

El gráfico No. 7 revela que por lo menos 3 de los 7 productos se mueven en la misma dirección que las exportaciones totales. Eso implica que estos productos como el petróleo, elaborados del mar y manufacturas de metal tienen una aportación significativa en el total de las ventas del país. Las tres caídas coinciden con fuerza en el 2014.

Si se realiza un simple modelo de Mínimos Cuadrados Ordinario (OLS por sus siglas en inglés) con múltiples variables se puede verificar que los siete productos pueden explicar en un 96% el comportamiento de las exportaciones totales. Además, se cumplen con las reglas básicas de las regresiones lineales para que sus estimaciones se ajusten a lo más cercano a la realidad.

GRÁFICO No. 7 Tendencia de las exportaciones



Fuente: Banco Central del Ecuador, información estadística mensual, junio 31 de 2017
Elaboración propia

Los resultados de la modelación en el siguiente cuadro también permiten estimar las tendencias futuras de las ventas en el exterior de los productos escogidos. Además, se puede determinar que por cada dólar que se exporte en petróleo, al menos 0,47 dólares se sumaron directamente al total de las exportaciones del país en los diez años de análisis. Es decir, que el 47% de las ventas del país están determinadas por la comercialización del crudo que se haga al mundo.

Luego le sigue el camarón y el banano como los principales aportantes del monto que se generan por la oferta exportable.

CUADRO No. 7 Ecuación de tendencia de las exportaciones

Dependent Variable: LNEXPORF

Method: Least Squares

Date: 08/20/17 Time: 21:16

Sample: 2007M01 2016M12

Included observations: 120

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1.04E-12	0.002671	3.88E-10	1.0000
LNPETROLEF	0.475644	0.011431	41.61024	0.0000
LNBANANAF	0.082004	0.027515	2.980319	0.0035
LNCAMARONF	0.108916	0.021334	5.105166	0.0000
LNCACAOF	0.017662	0.008146	2.168203	0.0323
LNFLORESF	0.045749	0.013222	3.460112	0.0008
LNELAB_MARF	0.086072	0.018793	4.580120	0.0000
LNMAN_METALF	0.065013	0.011561	5.623263	0.0000
R-squared	0.964556	Mean dependent var	-5.43E-13	
Adjusted R-squared	0.962341	S.D. dependent var	0.150784	
S.E. of regression	0.029261	Akaike info criterion	4.160772	
Sum squared resid	0.095896	Schwarz criterion	3.974940	
Log likelihood	257.6463	Hannan-Quinn criter.	4.085305	
F-statistic	435.4174	Durbin-Watson stat	0.981273	
Prob(F-statistic)	0.000000			

Elaboración propia

Además de los productos seleccionados solo el petróleo tiene un comportamiento totalmente pro cíclico, mientras que el camarón, elaborado del mar y manufactura de metal con un leve comportamiento pro cíclico. En cambio, flores y banano con casi un comportamiento a cíclico, y solo las ventas de cacao fueron contra cíclicos.

CUADRO No. 8 Tendencias de los ciclos de las exportaciones

	LNEXPORF	LNFLORESF	LNPETROLEF	LNMAN_METALF	LNCAMARONF	LNBANANAF	LNCACAOF	LNELAB_MARF
LNEXPORF	1	0.059842	0.962949	0.196569	0.526466	0.012551	-0.084963	0.439563
LNFLORESF	0.059842	1	-0.012696	-0.28434	0.007997	0.366952	0.205913	0.017122
LNPETROLEF	0.962949	-0.012696	1	0.123069	0.463309	-0.064563	-0.146488	0.358471
LNMAN_METALF	0.196569	-0.28434	0.123069	1	0.040257	-0.294913	-0.072064	0.171235
LNCAMARONF	0.526466	0.007997	0.463309	0.040257	1	-0.030153	-0.13544	0.202934
LNBANANAF	0.012551	0.366952	-0.064563	-0.294913	-0.030153	1	0.383776	0.008629
LNCACAOF	-0.084963	0.205913	-0.146488	-0.072064	-0.13544	0.383776	1	-0.169744
LNELAB_MARF	0.439563	0.017122	0.358471	0.171235	0.202934	0.008629	-0.169744	1

Fuente: Banco Central del Ecuador, información estadística mensual, junio 31 de 2017

Elaboración propia

La volatilidad también fue uno de los talones de Aquiles del comercio ecuatoriano. La caída de los precios internacionales de las materias primas (commodities), crisis económica en los mercados de gran demanda de productos ecuatorianos, la llegada de plagas o enfermedades y la devaluación de la moneda fueron las principales causas para generar volatilidad en las ventas.

En el periodo de análisis los productos más volátiles fueron el cacao y el petróleo. La crisis financiera del 2009 y la caída del precio del petróleo en el 2014 son dos empleos del comportamiento contractivo de las ventas de esos productos.

CUADRO No. 9 Volatilidad de las exportaciones

Descripción	LNEXPORF	LNPETROLEF	LNBANANAF	LNCAMARONF	LNCACAOF	LNFLORESF	LNELAB_MARF	LNMAN_METALF
Mean	-5.43E-13	-2.89E-12	-8.03E-14	-2.01E-13	-8.61E-13	-7.36E-13	-9.88E-13	-6.29E-13
Median	0.001069	0.035267	0.007512	-0.000217	0.03471	-0.050215	-0.006071	-0.038899
Maximum	0.428547	0.651475	0.240342	0.345379	0.798514	0.707069	0.546795	0.762184
Minimum	-0.492326	-0.93265	-0.317523	-0.333033	-0.887763	-0.428683	-0.478968	-0.54756
Std. Dev.	0.150784	0.279227	0.115015	0.142499	0.368292	0.22403	0.157301	0.254036
Skewness	-0.090091	-0.605943	-0.177587	-0.051189	-0.209966	0.715822	0.087049	0.534256
Kurtosis	4.106386	4.178045	2.613818	2.735216	2.433584	3.567094	3.657756	3.123415
Jarque-Bera	6.282772	14.28229	1.376424	0.402961	2.485852	11.85599	2.314768	5.784757
Probability	0.043223	0.000792	0.502474	0.81752	0.288539	0.002664	0.314307	0.055444
Sum	-6.51E-11	-3.47E-10	-9.64E-12	-2.42E-11	-1.03E-10	-8.83E-11	-1.19E-10	-7.54E-11
Sum Sq. Dev.	2.70557	9.278168	1.574172	2.416412	16.14106	5.972554	2.944505	7.67956
Observations	120	120	120	120	120	120	120	120
volatilidad		185%	76%	95%	244%	149%	104%	168%

Fuente: Banco Central del Ecuador, información estadística mensual, junio 31 de 2017
Elaboración propia

2.2 LOS PRODUCTOS DE MAYOR RANKING EN EL MUNDO

En los últimos 127 años de la historia económica-productiva del Ecuador la estructura exportadora no cambió, pues se concentra en los mismos bienes primarios tradicionales que florecieron desde 1890. Se empezó con la pepa de oro (cacao) que conquistó los mercados internacionales. A esa lista se sumaron en los siguientes años, la producción de la paja toquilla, café, banano, camarón y el petróleo. Como conforme pasaron los años, estos productos se enraizaron con mayor fuerza en el tejido productivo del país hasta convertirse en la base principal de las exportaciones.

Los cambios en los modelos económicos desde 1979 y el nuevo sistema de dolarización, pudieron modificar levemente la oferta tradicional de las ventas al

exterior. Ahora, en promedio, el 23% de las exportaciones son industrializadas. Aunque ciertos productos tradicionales se consolidaron en el mundo. Eso permitió que los ingresos se multipliquen geométricamente hasta convertirse, en ciertos casos, en los principales proveedores de productos en el mercado mundial. Ahí se encuentra el banano, tilapia, pesca fresca, cacao y otros que se suman a la lista de los principales como petróleo, camarón, flores y demás bienes.

En el 2000 las exportaciones sumaron 4.926 millones de dólares, donde el 75% correspondía a bienes primarios; pero solo el banano y el petróleo representaban el 60% de las exportaciones totales.

Esa tendencia se mantiene en forma regular, aunque en ciertos años, bajó un par de puntos porcentuales. En el 2007 la estructura exportadora no cambió, pues el 74,3% eran bienes primarios; y solo el banano y el petróleo ocupaban el 60,9% de las exportaciones. En el 2016, el 77% de las ventas al exterior eran productos primarios y el 23% fueron industrializados, mientras que el banano y el petróleo sumaron el 46%. No significa que el banano perdió espacio, sino que la caída de los precios del barril de petróleo generaron una crisis del sector y originó una reducción de las ventas.

Aunque los registros de las ventas ya incluyen a sectores como el camarón, flores, atún, cacao, que en ciertos casos duplicaron sus ventas; pero no alcanzaron los niveles de los principales productos. Ni las caídas de los precios internacionales ni las plagas o enfermedades se convirtieron en una barrera para crecer como espuma en los mercados.

Cada producto ecuatoriano que se comercializa está registrado por una partida arancelaria y la que más se usa es la que tiene diez dígitos. Por ejemplo, el crudo de petróleo corresponde a la partida 2709000000, que en el 2007 se vendió 11.802 millones de dólares al mundo. Eso equivalió al 51,9% de todo lo que el país vendió a sus socios comerciales.

GRÁFICO No. 8 Evolución de las exportaciones no petroleras. Millones de dólares



Fuente: Banco Central del Ecuador, información estadística mensual, junio 31 de 2017

Elaboración propia

Entre el 2007 y 2016 el comportamiento de los bienes que se comercializaron al mundo, crecieron el 2,9%, al pasar de 2.641 partidas a 2.752, según los registros del Centro de Comercio Internacional (CCI). Ese crecimiento tiene varias lecturas y no necesariamente se debe a la diversificación de productos, sino a los cambios de partidas permanentes que se realizan para incluir nuevos productos específicos y/o de acuerdo a sus características de forma o tamaño.

Pero de las 2.752 partidas que se comercializaron en el 2016 y que registraron ventas de 16.711 millones de dólares, solo seis productos concentran el 73,85%. Eso muestra una concentración alta de pocos productos en la oferta exportable y determina la debilidad de los pilares de la estructura productiva con fines de exportación y más cuando los bienes primarios siguen liderando en la generación de recursos.

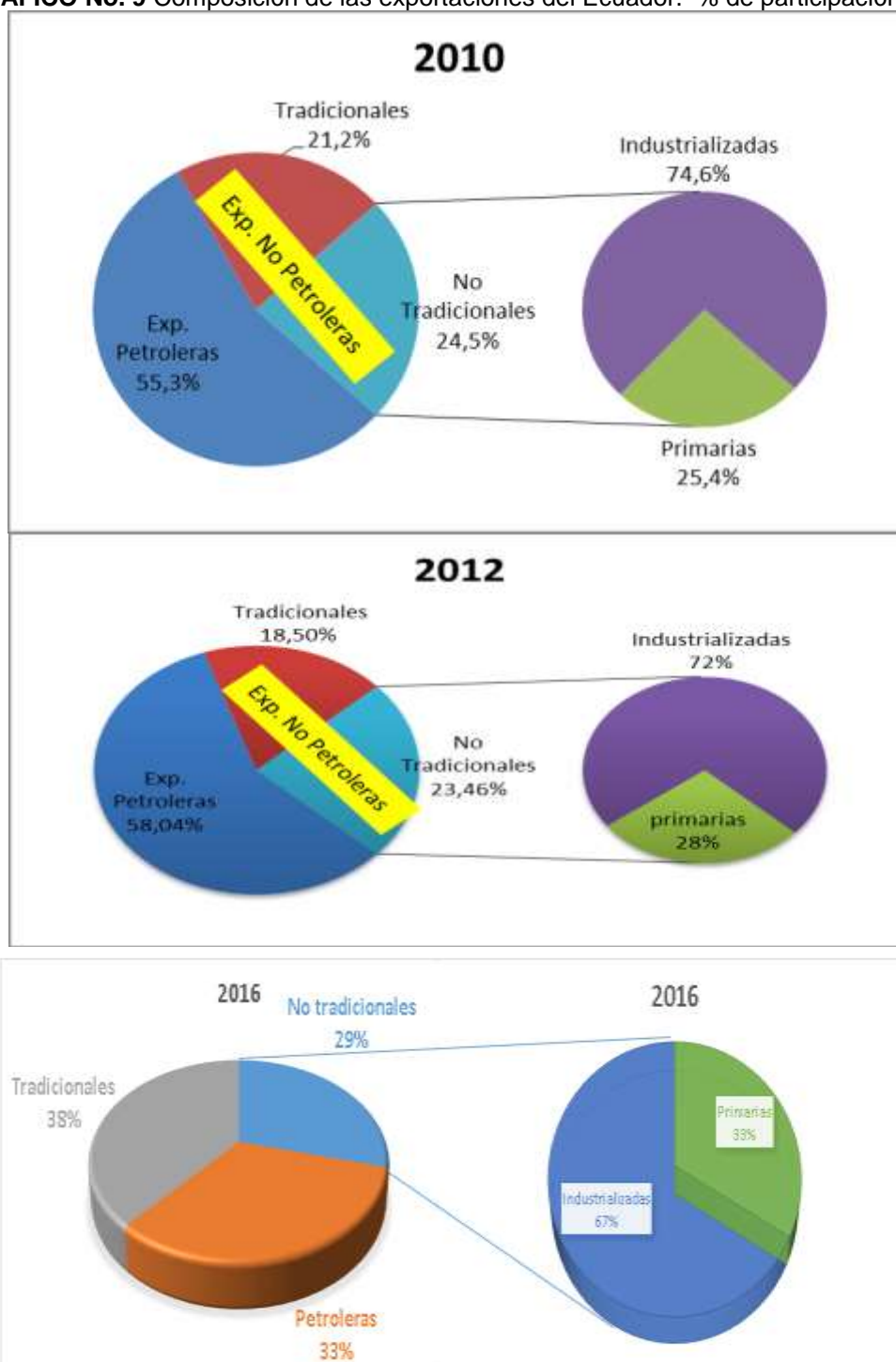
En la lista también se debe incluir a los bienes industrializados que lentamente han ganado su espacio en el comercio. Entre el 2007 y 2016, las ventas de los bienes industrializados pasaron de 3.683,7 millones a 3.920,9 millones. Eso representa una tasa de crecimiento importante del 6,4%. El año que mayor auge registraron los bienes industrializados fue en el 2012 con ventas de 5387 millones, representando el 22% de las exportaciones totales. Los altos y bajos de

este sector, se originan siempre por el aumento o caída agresiva del precio del barril de petróleo.

La lista de los productos industrializados empieza con los derivados de petróleo, productos del mar, manufacturas de metal, químicos y textiles. Los cinco bienes representaron el 67,1% del total de los industrializados en el 2007; pero ya en el 2011 la cuota se ubicó en el 62,3%. En el 2016 ya se ubicó en el 51%.

El valor agregado en las exportaciones es clave para sostener permanentemente la competitividad en los mercados internacionales ya que son cotizados en altos precios y con una demanda creciente. La agroindustria y la metalmecánica son una opción para diversificar las ventas en el mercado externo, pero en una forma escalonada para que no se saturen rápidamente.

GRÁFICO No. 9 Composición de las exportaciones del Ecuador. % de participación



Fuente: Información Estadística Mensual. Banco Central del Ecuador
Elaboración propia

2.1.1 La supremacía del oro negro

La producción y exportación de petróleo ocupa el primer lugar en la generación de ingresos por su venta en el mercado internacional. Antes del 2014 era la

principal fuente de financiamiento del Presupuesto General del Estado que llegaba a representar cerca al 40%, pero ya en el 2016 su peso bordeaba menos del 20%.

Desde su primera venta de barriles, en la década de los 70, se ha mantenido como el motor del sector externo, pero al mismo tiempo es la principal debilidad de la estructura económica. Pues una crisis petrolera afecta contundentemente a la balanza comercial y también al presupuesto, aunque en menor medida ya que se utiliza sus recursos para financiar las obras públicas y de desarrollo.

Si bien la producción de barril diario de petróleo no ha variado en el periodo de análisis, sus cotizaciones han oscilado desde 57, pasando por más de los 100 dólares y hasta caer casi a los 33 dólares por barril (Asociación de la Industria Hidrocarburífera del Ecuador, 2012). Ecuador registró una producción diaria de 500 mil barriles en el 2011 y ocupó el vigésimo cuarto lugar entre los países productores del crudo en el mundo. En el 2016 su producción se ubicó en 540 mil barriles. En Latinoamérica también tiene protagonismo y se ubica en el quinto puesto².

El crudo es vital para mantener saldos favorables en la balanza comercial y su peso se mantiene entre un 45 a 56% del total de las exportaciones. Así como es el puntal del comercio exterior, también es el más volátil del sector. En unos años crece como espuma y en otros cae drásticamente. En el 2015 y 2016 las exportaciones cayeron drásticamente en un 51,2% y 20,5%, respectivamente y tambaleó la economía ecuatoriana, hasta registrar cinco trimestres de crecimiento negativo del Producto Interno Bruto (PIB). La crisis internacional derrumbó el mercado y los productores del crudo registraron su peor año, luego se reactivó levemente y mantuvo tasas de crecimiento bajas.

² U. S. Energy Information Administration

CUADRO No. 10 Evolución de los precios del petróleo. En dólares

Años	Napo	Oriente	WTI
2006	53,17	49,5	66,02
2007	61,84	57,01	72,2
2008	85,39	80,77	100,06
2009	54,22	49,95	61,92
2010	72,36	69,29	79,45
2011	95,11	98,92	95,03
2012	96,44	99,49	94,15
2013	92,91	97,36	97,87
2014	81,58	85,81	93,17
2015	39,22	43,44	48,74
2016	31,72	37,17	43,21

Fuente: Banco Central del Ecuador, información estadística mensual, junio 2017

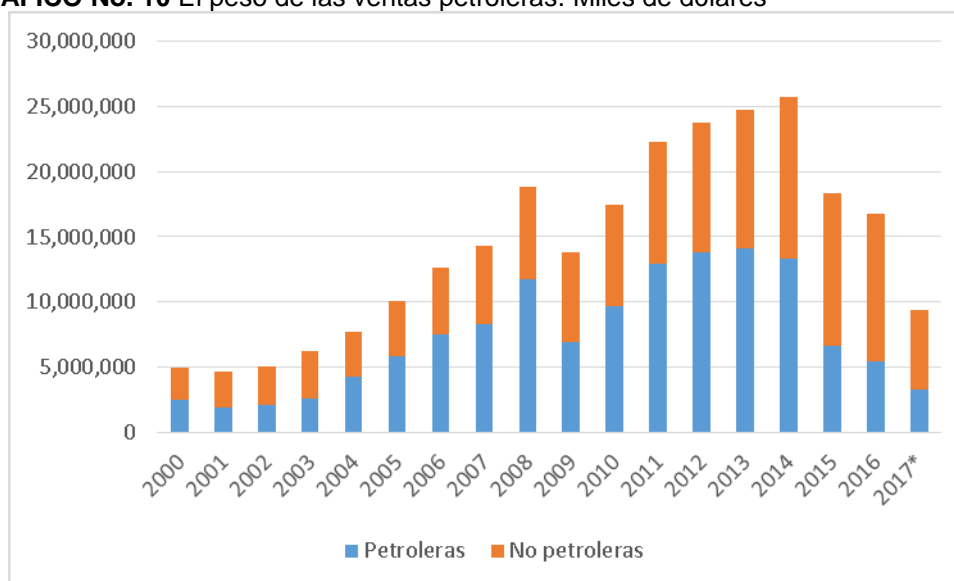
Elaboración propia

La exportación de petróleo se concentra en crudo y en derivados. Más del 90% de las ventas se realizan en crudo, es decir, sin ningún tratamiento ni proceso de industrialización. Menos del 10% se lo industrializa en forma de Nafta que se utiliza para la elaboración de las gasolinas sin tetraetilo de plomo y carburorreactor para turbinas de empresas de avión; y se lo comercializa en mejores precios. La idea es que la tendencia cambie y se aproveche su industrialización y derivados que se consiguen con el oro negro.

El valor real de las exportaciones de los derivados de petróleo sumó 1.110 millones de dólares en el 2011, una subida del 23% si se compara con el 2007. Pero ya en el 2016 se ubicó apenas en 405 millones.

La tendencia era aumentar la producción y elaboración de derivados ya que las empresas del sector público han retomado el manejo de las políticas petroleras y su exploración y explotación de nuevos pozos petroleros. Además, el Estado invirtió más de 2.200 millones en la reponetialización de la refinería de Esmeraldas, pero a los nueve meses de su inauguración fue declarada en estado crítico y se programó su paralización de operaciones. También, sigue en espera la construcción de la nueva refinería en Manabí para elaborar los combustibles, urea y demás industrias petroquímicas. Hasta ahora solo se invirtieron 1.200 millones para el relleno de los terrenos, pero de ahí no ha avanzado.

GRÁFICO No. 10 El peso de las ventas petroleras. Miles de dólares



Fuente: Banco Central del Ecuador, información estadística mensual, junio 31 de 2017

Elaboración propia

2.1.2 Las ventas de banano

El cultivo de banano, en Ecuador, evoluciona a pasos agigantados en los últimos años. Es más, desde hace 70 años, es uno de los primeros rubros de exportaciones del sector privado de la economía del país. El punto de inflexión del sector bananero consta en 1947 cuando registró por primera vez una exportación de 1,7 millones de dólares, superando a los 551 mil dólares que comercializó en 1946, según las estadísticas del Banco Central del Ecuador. Aunque seguía considerado como el cuarto producto de exportación luego del petróleo, cacao y café. Pero para 1955 los datos evidencian un giro, ya que la fruta volvió a superar otro record con las ventas para ubicarse en 36,7 millones de dólares, y por primera vez, superó a los tradicionales exportadores de cacao (18,7 millones) y café (23 millones). Desde ese momento el banano se convirtió en uno de los pilares de la economía como generador de divisas, empleo y contribución a la economía.

Es el banano quien también abre camino para endulzar los paladares de los consumidores europeos, rusos y latinoamericanos. En el 2016 la venta de la fruta se ubicó 9.952,8 millones de dólares, un incremento del 9,55% en comparación con el año anterior. Además, se convirtió en una de las cifras más altas de la historia. Los países que más se pelean en el mercado bananero son Ecuador, que sigue de líder, aunque redujo sus ventas en el 2016, en un 2,7%;

ya que afectó a muchas plantaciones la presencia del fenómeno de El Niño. Sin embargo, espera recuperarse en el 2017. Pues la afectación también la sufrió la región, por lo que causará una reducción de la oferta a nivel latino americano, que ya se vio reflejado en los meses pasados cuando se incrementaron los precios de la caja que se comercializa a nivel mundial.

Los cultivos de bananos se distribuyen en las provincias de Manabí, Los Ríos, Guayas, El Oro, y Esmeraldas. En el año 2015 la producción de cajas de banano por hectárea se incrementó en un 5% en comparación al año anterior. El sector bananero genera entre 2 a 2,5 millones de empleo tanto directo como indirecto, siendo un promedio de empleo directo de 0.8 hombres por hectárea de banano. El Ministerio de Agricultura y Ganadería, registra 162,039 hectáreas de banano, de los cuales el 12% pertenece a banano orgánico y el 88% es de banano convencional.

Uno de los sectores más dinámicos y polémico es el bananero, que ahora ocupa el segundo puesto en las exportaciones totales. Asimismo, es el primer producto de las ventas no petroleras que tiene el país y pertenece al sector privado. Es el que más empleo genera y uno de los dinamizadores de varias actividades industriales como plásticos, cartoneras, transporte, aviación, fertilizantes y demás materiales.

CUADRO No. 11 El mapa bananero

Año	Superficie Plantada	Superficie Cosechada
2002	237,859	229,622
2003	243,949	233,813
2004	240,009	226,521
2005	232,780	221,085
2006	221,107	209,350
2007	211,843	197,410
2008	233,427	215,521
2009	229,602	216,115
2010	235,773	215,647
2011	200,110	191,973
2012	221,775	210,894
2013	217,874	188,658
2014	192,676	182,158
2015	195,533	185,489
2016	186,222	180,337

Fuente: Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador
Elaboración propia

En el 2011 logró en sus ventas la cifra más alta de su momento, ya que registró ingresos de 2.135 millones de dólares y corresponde a la partida 0803001200. (BCE, 2013). En el 2007 la cifra fue de 1.250 millones, lo que significa un incremento de 70,8% en sus ventas en cuatro años. Sin duda, el precio de la fruta en el mercado internacional fue clave para generar esos ingresos, ya que las exportaciones por peso no variaron mucho. Como muestra en el 2011 se registró una caída en el peso del 2,2% con respecto al año anterior.

Pero su crecimiento no se paralizó, pues en el 2015 alcanzó la cifra más alta de la historia, para contar con 2.808 millones de dólares. Un año más tarde se redujo sus ventas en un 2,7% para ubicarse con 2.734 millones. Mientras que la causa de la reducción del 2016 fue por los efectos del fenómeno El Niño que afectó a muchas plantaciones, aunque en menor medida. Se espera que en el 2017 se recupere y rompa otra vez otro record en ventas.

GRÁFICO No. 11 La evolución de las ventas de banano. Millones de dólares



Fuente: Banco Central del Ecuador, información estadística mensual, julio 2017
Elaboración propia

Los jugadores del negocio bananero se han convertido en los más complicados de controlar y para formalizarlos, en los últimos 17 años. Se trata de un sector muy conflictivo, pues a unos les genera riqueza y a otros perjuicios económicos, en especial a los pequeños y medianos productores.

El talón de Aquiles son los precios oficiales que el Gobierno fija y que son incumplidos en la mayoría de las veces. La norma exige que los productores deben firmar contratos con los exportadores para que se puedan comercializar;

sin embargo, por lo menos la mitad no cumple. Por eso, la no firma de contratos, no pagar por el *Sistema de Pagos Interbancarios*, tener siembras ilegales de plantaciones, creación de empresas fantasmas, intermediarios y la proliferación de exportadoras y marcas, son los problemas que más se repiten cada año en el sector. A eso se suman los juicios que mantienen los exportadores con el Servicio de Rentas Internas (SRI) y la baja productividad en las plantaciones.

Según en el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) hay 186.222 hectáreas de la fruta, aunque hay estimaciones de que la superficie sembrada es de 220.000 hectáreas, pero no todas están registradas oficialmente. (MAGAP, 2012)

Los principales productores de banano también abren camino para endulzar los paladares de los consumidores europeos, rusos y latinoamericanos. En el 2016 la venta de la fruta en el mundo se ubicó 9.952,8 millones de dólares, un incremento del 9,55% en comparación con el año anterior. Además, se convirtió en una de las cifras más altas de la historia donde Ecuador, Colombia, Costa Rica y Guatemala se disputan los principales mercados. Ecuador, sigue siendo el líder, aunque redujo sus ventas en el 2016, en un 2,7%. Pues la afectación también la sufrió la región, por lo que causó una reducción de la oferta a nivel latinoamericano, que ya se vio reflejado en los meses pasados cuando se incrementaron los precios de la caja que se comercializa a nivel mundial.

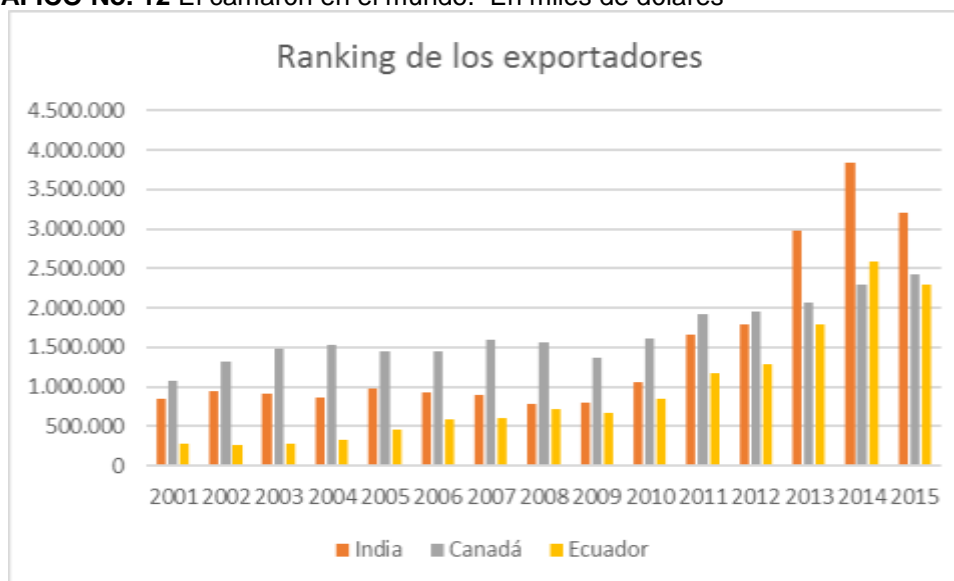
El productor bananero Arturo Carrión, comentó que la caja se comercializaba hasta en 10 dólares las primeras semanas de julio, pero luego cayó a 1 y 2 dólares. “Los que aprovecharon esa cotización fueron los que no tenían o no respetaron el precio oficial de la caja de banano”.

Si se revisan las exportaciones entre enero a mayo del 2017, ya se ve una recuperación fuerte de las ventas bananeras. El reporte del Banco Central del Ecuador (BCE), señala que se exportaron 1.392 millones de dólares, un alza del 16,3% más que el mismo periodo del 2016. Además, si se compara también con las cifras de la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE), se puede demostrar que se comercializaron 144,4 millones de cajas en los cinco primeros meses del 2017, lo que permite realizar una proyección de alcanzar más de 310 millones de caja en todo el año.

2.1.3 La reactivación del sector camaronero

El tercer pilar de las exportaciones ecuatorianas es el camarón, y si se la compara con el mundo es uno de los más dinámicos, que en los últimos diez años ha mantenido una tasa de crecimiento promedio del 17,3%, excepto los años 2009 y 2015 que registraron una reducción de las ventas del 2,96 y 9,30%, respectivamente, por los efectos de la crisis internacional.

GRÁFICO No. 12 El camarón en el mundo. En miles de dólares



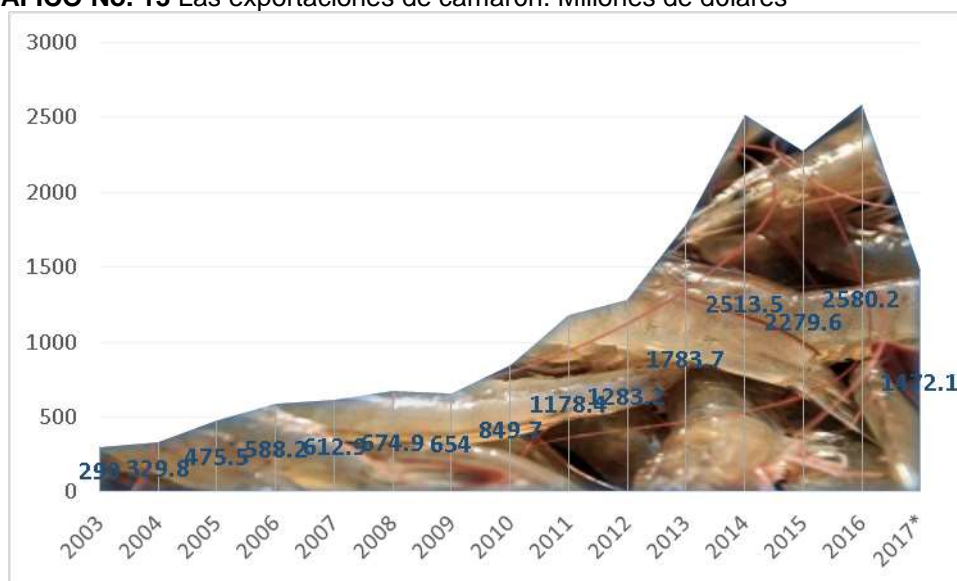
Fuente: Centro de Comercio Internacional, julio 2017

Elaboración propia

De acuerdo a las estadísticas del Centro de Comercio Internacional (CCI), la exportación mundial fue de 23.848 millones de dólares en el 2015, que representan 2.7 millones de toneladas. Los principales exportadores por cantidad de peso es India, Ecuador, Canadá, China, Vietnam e Indonesia que suman el 56% de lo vendido el año pasado.

El mayor nivel de exportaciones en valor FOB fue alcanzado por India en el 2015. Sin embargo, en 2014 India llegó a casi 4.000 millones, uno de los más alto de los últimos años.

GRÁFICO No. 13 Las exportaciones de camarón. Millones de dólares



Fuente: Banco Central del Ecuador, información estadística mensual, julio 17 de 2017
Elaboración propia

El año pasado el sector de ese país sufrió una disminución a gran escala, producto de virus y plagas que destruyeron muchas piscinas. Eso provocó que los precios aumentaran y que muchos países duplicaran sus ventas y los precios. Ecuador se ubica en el tercer puesto de los países que más exporta, luego de Canadá.

La industria camaronera ecuatoriana toma auge a finales de la década de los sesenta, a finales de los noventa enfrentó su peor crisis: el virus de la mancha blanca. Luego de realizar fuertes inversiones en laboratorios y en sistemas de reproducción con resistencia a las enfermedades, el sector vuelve a levantarse y generar más ingresos al país y fuentes de empleo.

En el 2016, sus ventas sumaron 2.580 millones de dólares cuando en el 2007 llegaban a 612 millones, lo que implica que, en ese periodo, los ingresos se multiplicaron por 4,2 veces. Las plagas, enfermedades y caída de precios internacionales no impidieron que los empresarios apostaran para seguir conquistando los paladares del mundo.

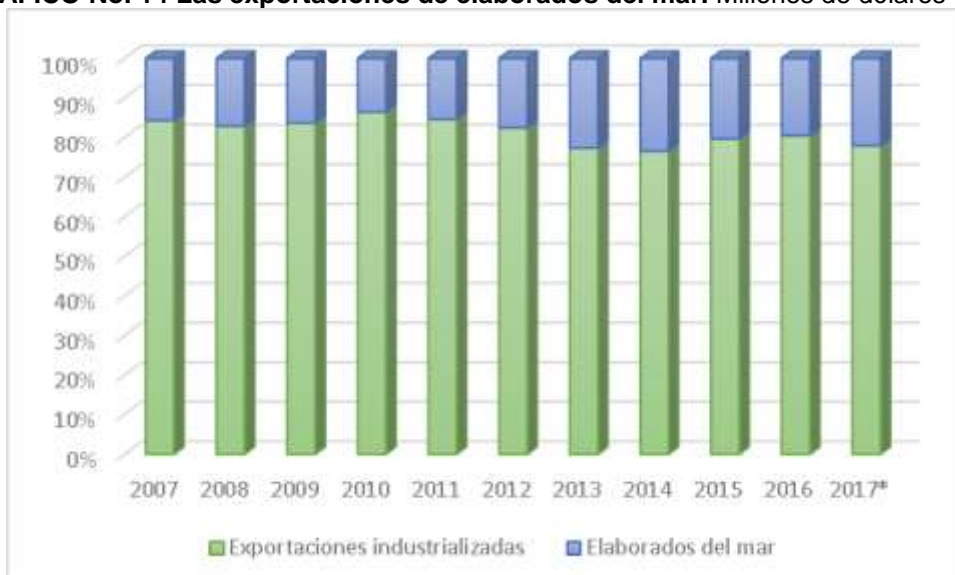
2.1.4 El auge de los elaborados del mar

La industria atunera y sardinera empezó a liderar las exportaciones con mayor valor agregado. La industrialización de los productos del mar como atún, sardina, harina de pescado se dinamizó en las provincias de Manabí, Santa Elena y Guayas. Ahora ocupan el cuarto lugar del total de las exportaciones, pero en los dos últimos años registró una leve reducción de sus ventas.

Se trata de elaborados o preparaciones de carne de pescado (conservas en atún) que son demandados en el exterior. En el 2007 se comercializaron 584 millones de dólares y en el 2011 ya subieron a 880 millones. Pero en el 2016 la cifra se ubicó en 951 millones. El 2013 fue el año de mayor crecimiento cuando alcanzó los 1.300 millones de dólares. Un incremento del 62,7% en diez años, lo que revela que tiene ya un mercado tradicional y creciente.

Toda la captura se realiza en el mar, ya sea en el área territorial o en la zona del Pacífico donde se capturan las mejores especies. Las diferentes presentaciones (en lata, o en pauch) permitieron que el producto sea demandado en los mercados de ingresos altos, ya que es considerado como parte esencial de la dieta alimenticia.

GRÁFICO No. 14 Las exportaciones de elaborados del mar. Millones de dólares



Fuente: Banco Central del Ecuador, información estadística mensual, junio 31 de 2017
Elaboración propia

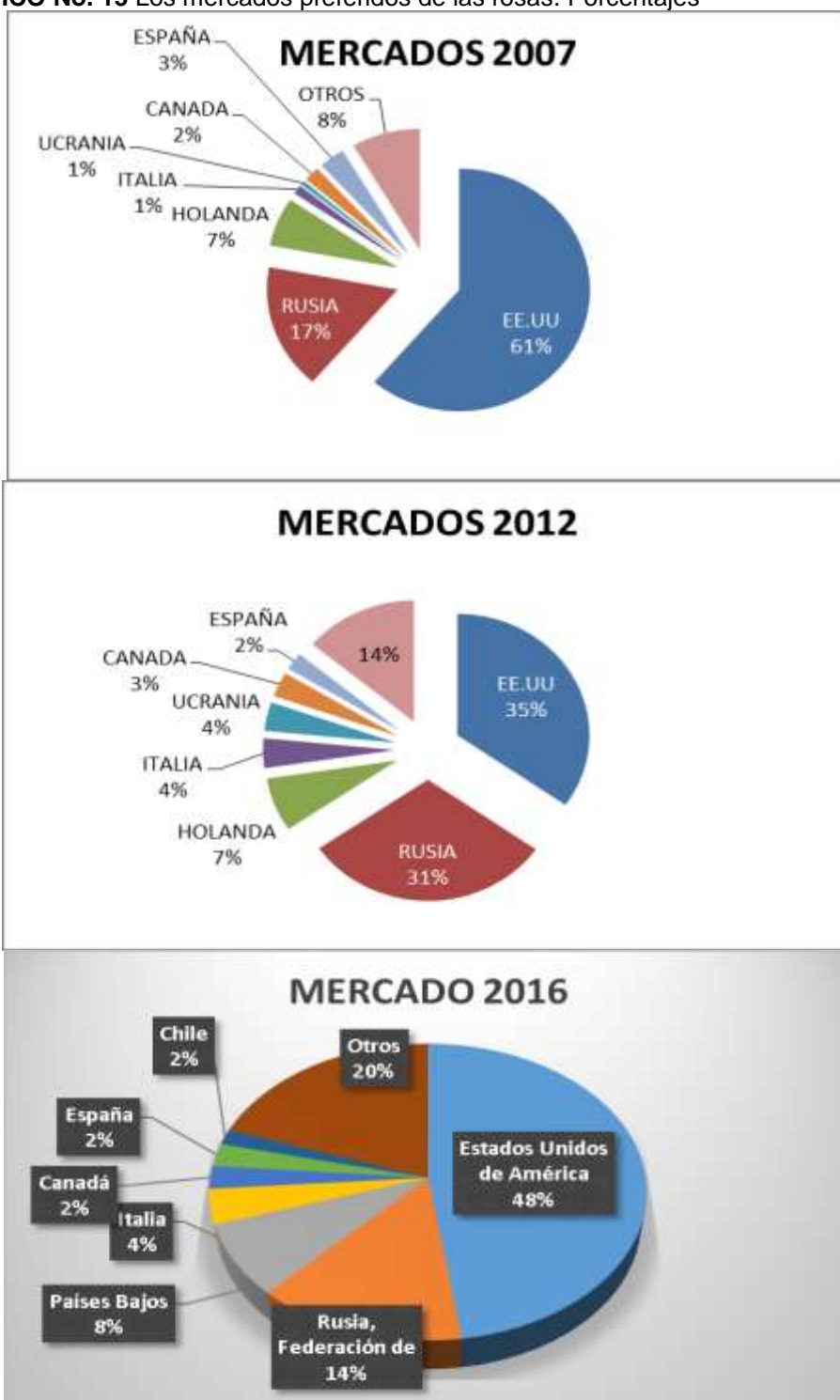
2.1.5 Las flores y sus mercados

El aroma y la frescura de los pétalos de las flores conquistan cada año el mercado mundial. En los últimos diez años las exportaciones de flores ocuparon el quinto puesto del top ten de la oferta exportable.

En el 2012 alcanzó ventas por 713 millones de dólares comparadas con los 489 millones que logró en el 2007, un incremento de casi el doble en ese periodo. Solo en el 2009 tuvo una caída en sus ventas por la crisis internacional que obligó a los consumidores a dejar de comprar flores y rosas, pero el 2014 alcanzó el año record al ubicarse en casi 1.000 millones de dólares.

A nivel mundial, el principal exportador de flores es Holanda, seguido de Colombia, Ecuador, Zimbabwe y Bélgica. La composición de las ventas externas de flores ecuatorianas se concentra en rosas con el 73% de preferencias, y seguida por los productos frescos de flores y capullos, cortados para ramos o adornos, después siguen los claveles.

GRÁFICO No. 15 Los mercados preferidos de las rosas. Porcentajes



Fuente: Información Estadística Mensual. Banco Central del Ecuador
Elaboración propia

Su principal mercado es Estados Unidos pero cada año ha reducido su participación del 61% hasta llegar a un 33% en el 2012. En el año 2016 el

mercado estadounidense ocupa el primer lugar de destino con el 48% de participación.

2.1.6 La venta de cacao

Uno de los primeros productos que permitió al país insertarse al comercio mundial fue el cacao, que a inicios del siglo XIX vivió su primer auge. Las exportaciones en 1888 bordearon los 9 millones de dólares y fue el motor de la actividad económica de ese momento en el Ecuador. (Acosta, 2012)

Actualmente la pepa de oro ocupa dentro de las exportaciones no petroleras, el puesto quinto, y sexto dentro del total de bienes comercializados en el mundo. Su participación es del 2,1% de las ventas totales del 2011; mientras que en el 2007 llegó a 1,4%. En el 2016 la participación llegó al 3,7%.

Este sector también apuesta a la industrialización de su producto como licores, manteca, polvo, pasta y demás. La tendencia para los cacaoteros es seguir con la producción y exportación en los siguientes años ya que mantienen un potencial agresivo para su industrialización.

2.2 LOS MERCADOS MÁS APETECIDOS

El destino de las exportaciones ecuatorianas tiene una leve diversificación de mercados, pasó de 120 a 173 países durante el período de análisis, pero su nivel de concentración en pocos países se mantiene. Los doce principales consumidores de los productos locales pasaron de representar el 79,9% en el 2007 a un 80,3% en el 2016 entre el 2007 y 2016. Siempre liderado por EE.UU.

Esas cifras demuestran que la diversificación de mercados no se consolida y que además se continúa con la concentración en pocos destinos. El principal socio es Estados Unidos, que por muchos años mantiene ese puesto, aunque ha reducido su espacio como principal comprador. En el 2007 los empresarios y el sector público destinaron el 43% de exportaciones ecuatorianas al mercado estadounidense, ocupando el primer lugar. Eso significa que se comercializaron 6.169,4 millones de un total de 14.321 millones.

En el 2016 el mercado estadounidense vuelve a captar el 32,4% de las ventas locales. Eso representó 5.436 millones de los 16.797 millones de dólares.

CUADRO No. 12 El destino de las exportaciones del Ecuador. Millones de dólares

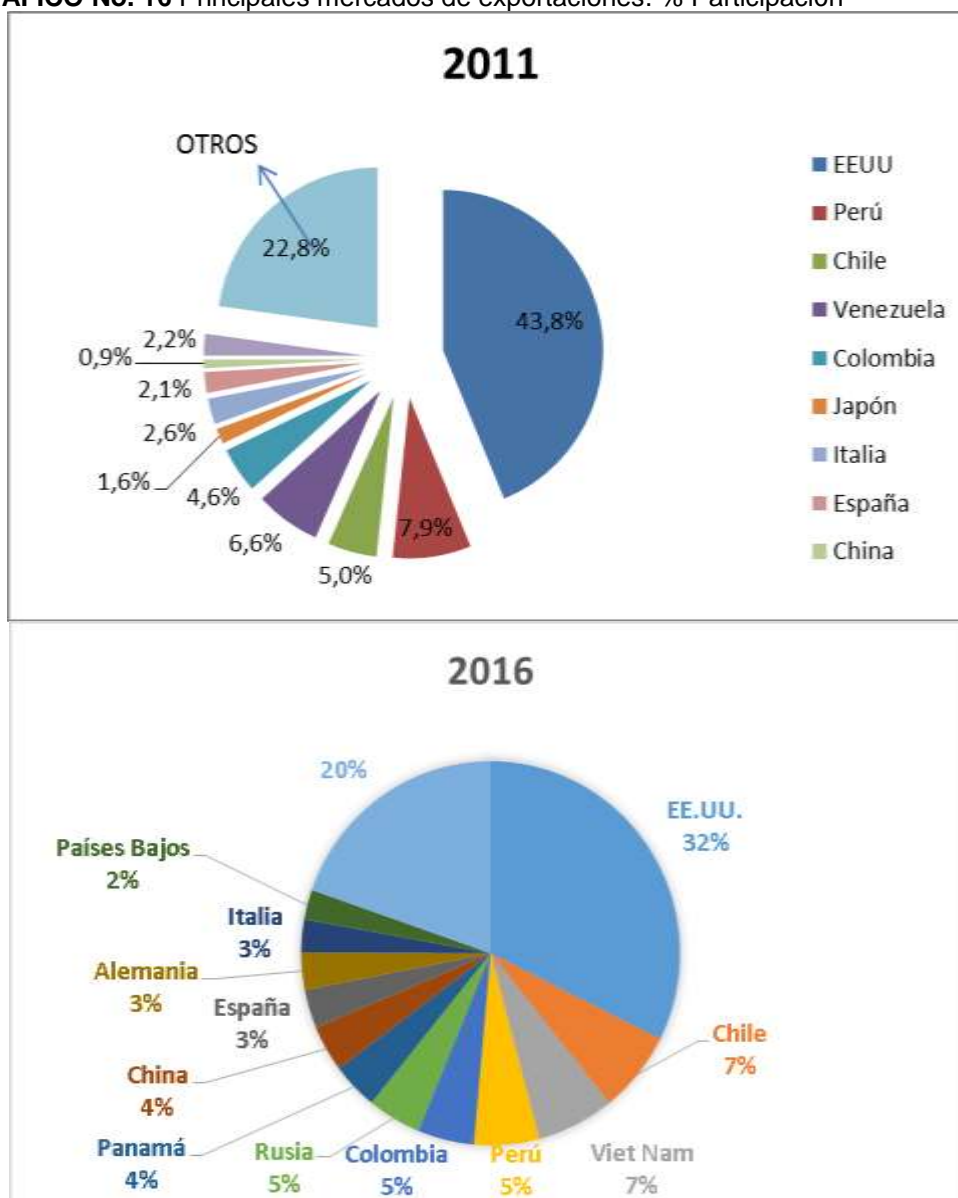
Destino	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
EE.UU.	5977.8	8435.4	4625.9	6077.5	9725.7	10662.6	11131.0	11239.6	7226.2	5436.1
Chile	658.1	1509.4	900.0	846.6	1105.5	1993.8	2464.2	2327.6	1138.1	1150.6
Viet Nam	8.7	13.0	9.6	3.5	50.2	143.7	325.5	607.2	784.7	1115.9
Perú	1491.9	1731.0	939.4	1335.6	1764.6	1991.6	1882.9	1581.8	934.2	934.2
Colombia	650.6	803.8	678.3	793.1	1023.2	1059.1	921.7	951.3	784.0	810.5
Rusia	405.5	549.0	619.7	596.7	699.9	706.8	817.4	827.8	715.5	769.2
Panamá	464.9	879.4	1963.8	2139.2	1041.4	923.5	628.4	1398.1	441.6	662.3
China	36.6	387.5	124.2	328.7	191.9	391.5	568.8	485.1	723.0	656.4
España	335.4	464.1	317.0	354.2	467.7	444.0	781.8	525.1	483.5	547.3
Alemania	238.9	315.0	326.9	320.3	491.9	378.4	415.1	525.6	548.9	530.7
Italia	448.3	522.1	578.8	582.4	580.4	489.3	422.2	431.1	326.0	460.9
Países Bajos	250.6	272.0	303.9	331.6	349.2	333.5	430.5	521.6	460.3	422.6
Otros	2832.9	2936.7	2475.5	3780.6	4850.9	4334.3	4168.3	4302.5	3764.7	3301.0
Mundo	13800.4	18818.3	13863.1	17489.9	22342.5	23852.0	24957.6	25724.4	18330.6	16797.7

Fuente: Información Estadística Mensual. Banco Central del Ecuador

Elaboración propia

En los últimos años aparecieron nuevos socios comerciales que desplazaron a los tradicionales. Perú desde el 2013 dejó de ser el segundo socio para dar paso a Chile que adquirió el 6,8% de los productos que Ecuador exportó en el 2016, lo que significó ingresos de 1.150 millones. Luego apareció, por primera vez, en el tercer puesto Vietnam con el 6,6% de las ventas. En cuarto puesto se ubicó Perú con el 5,6% de participación. La ventaja de este mercado es su cercanía, ya que es un país fronterizo que puede aprovechar la logística terrestre.

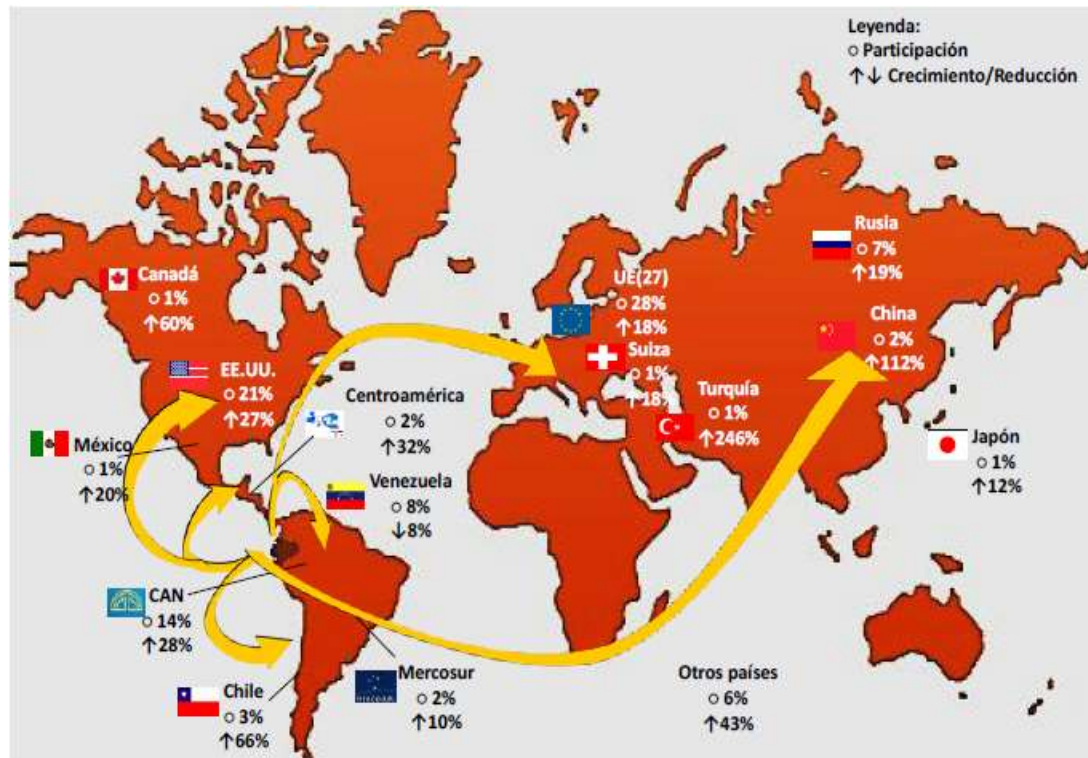
GRÁFICO No. 16 Principales mercados de exportaciones. % Participación



Fuente: Información Estadística Mensual. Banco Central del Ecuador
Elaboración propia

Las exportaciones ecuatorianas registran una leve diversificación en los últimos años, aunque se han incorporado nuevos destinos de la oferta exportable; pero tienen características diferentes en cuanto a poder adquisitivo, tamaño, dinamismo y condiciones de acceso.

GRÁFICO No. 17 Mapa de los flujos comerciales del Ecuador



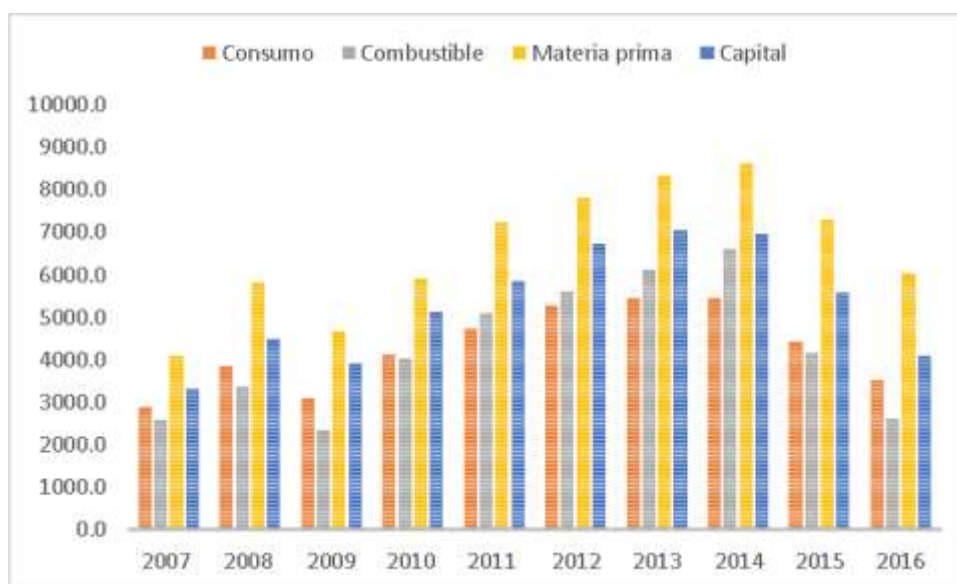
Fuente: Información Estadística Mensual. Banco Central del Ecuador
Elaboración propia

2.3 EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES POR PRODUCTOS

La estructura de las importaciones se sustenta en cuatro pilares que permiten describir el uso o destino de los bienes requeridos por los consumidores, empresarios y del sector público para satisfacer sus necesidades ya sean de consumo o para la elaboración de sus productos.

Según la clasificación por uso o destino económico, los bienes importados se utilizan para consumo, materias primas, bienes de capital y combustibles y lubricantes. También se usa la categoría diversos cuando se detectan importaciones de bienes no clasificados.

GRÁFICO No. 18 Las importaciones por uso o destino económico. Millones de dólares



Fuente: Banco Central del Ecuador, información estadística mensual, junio 31 de 2017

Elaboración propia

La lista de los productos importados que más se demandó entre el 2007 y 2016 corresponde a materia prima y bienes de capital (incluido los combustibles y lubricantes). Los bienes de consumo ya no son tan fuertes pues el aumento de aranceles y restricciones desde el 2009 frenaron la demanda.

Si se analiza el peso de los bienes de consumo en el total de las importaciones, se puede ver que ha descendido del 22,5% al 21,5% entre el 2007 al 2016. Es así que en el 2014 de los 27.726 millones de dólares que se importaron solo 5.451 millones correspondieron a los bienes de consumo y representaron el 19%, la más baja de ese periodo.

Las medidas arancelarias, que se aplicaron a las importaciones de bienes de consumo, permitieron desacelerar su crecimiento y beneficiar a la producción nacional para que reactive y aumente sus ventas. Por ejemplo, el sector textil y de calzado incrementaron sus ventas internas pasando de 15 millones a 80 millones de dólares, promedio anual.

Se suma también la reducción del ingreso de unidades de los vehículos al mercado local. La historia se repite con los importadores de licores, calzados, textiles, vajillas, pañales, perfumes, y demás que redujeron sus compras en el

exterior. La importación de calzado con suelas se redujo el 77% y la de pañales en un 35%.

En enero del 2008, se inició con la aplicación de medidas de salvaguardia (cupos, restricciones y aranceles) a los bienes de consumo para frenar las importaciones y evitar que se aumente el déficit comercial.

CUADRO No. 13 Peso de las importaciones por sectores. % Participación

Años	Bienes de Consumo	Lubricantes y Combustible	Materia Prima	Bienes de Capital
2007	22.5	20.0	31.7	25.7
2008	21.9	19.1	33.2	25.6
2009	22.0	16.6	33.2	27.9
2010	21.4	21.0	30.7	26.6
2011	20.7	22.2	31.5	25.5
2012	20.7	22.0	30.7	26.4
2013	20.2	22.6	30.8	26.1
2014	19.7	23.9	31.1	25.2
2015	20.5	19.4	33.9	25.9
2016	21.5	16.1	36.9	25.0

Fuente: Banco Central del Ecuador, información estadística mensual, junio 31 de 2017

Elaboración propia

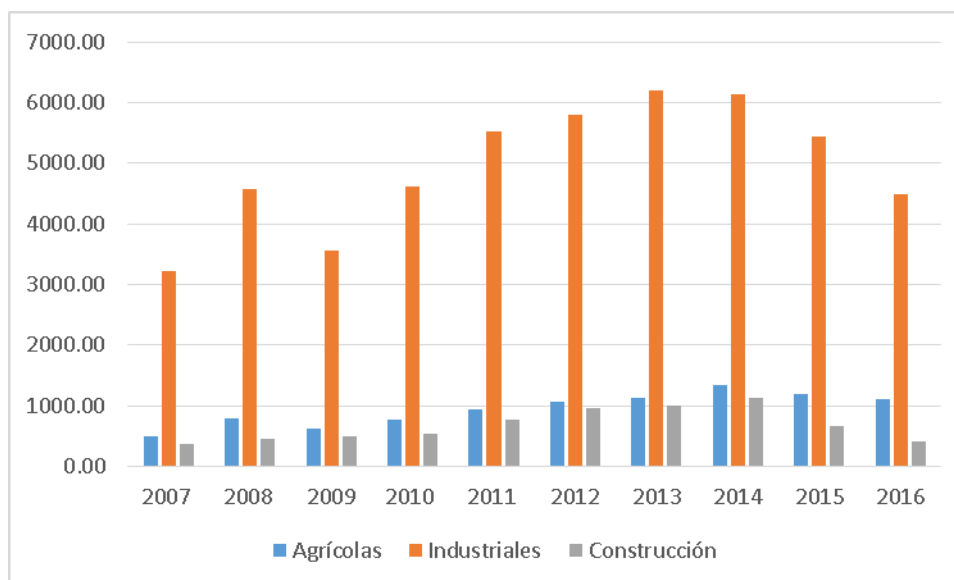
Los artículos que más se importan son los combustibles (nafta, gas, diesel), medicamentos, automóviles, productos de hierro, soya, polietileno, abonos minerales o químicos, maíz y demás.

Los bienes de consumo ya no son los de mayor peso en las importaciones sino más bien materias primas y bienes de capitales con una participación promedio del 31 % y 26%.

La llegada de materia prima internacional es saludable para el país, ya que es utilizada por el sector industrial para la elaboración de sus productos. Eso significa que las empresas producen constantemente, pues desde el 2007 al 2016 las importaciones de este rubro, se han mantenido entre el 33% y 30%; lo que demuestra que hay un cambio estructural en el aparato productivo y que es parte del cambio de la matriz productiva para pasar de una economía agroexportadora a una industrial y de servicios. Además, los sectores productivos siguen su cadena de producción sin problemas.

La compra de combustibles y lubricantes en el exterior se mantuvo entre el 16% y 23% del total de las importaciones, y la tendencia se mantendrá por largos años más, puesto que la nueva *Refinería del Pacífico*, la cual se construye en Manabí sigue paralizada.

GRÁFICO No. 19 El uso de las importaciones de materia prima. Millones de dólares FOB



Fuente: Banco Central del Ecuador, información estadística mensual, junio 31 de 2017
Elaboración propia

En el 2007 las importaciones se ubicaron en 12.825 millones, en el 2016 llegaron con 16.324 millones. Eso significó un incremento del 27,3%.

Los bienes de consumo importados se redujeron en volúmenes y montos. Una de las causas fue el incremento de los aranceles, lo que provocó que se encarezcan en el mercado y con eso ya no podían competir con la oferta local. Eso se refleja en la recaudación de impuestos que también se redujo porque no llegaron más bienes de consumo.

Dentro de los rubros de importación, el país demanda más las materias primas que se destinan al sector industrial, agrícola y de la construcción. La importación de bienes de capital como las maquinarias agrícolas, industriales y equipos de transporte, registraron un incremento importante.

2.4 COMPORTAMIENTO DE LAS IMPORTACIONES POR ORIGEN

El mapa de los principales proveedores de materia prima para el mercado ecuatoriano cambió en diez años. Los principales proveedores son diez países,

que entre el periodo de análisis concentran entre el 72 y 82% de los bienes que Ecuador importa. En la lista está Estados Unidos, que ha llegado a concentrar el 21% del mercado importador en el 2011. En cambio, en el 2016 ya se posesionó en el 23,2%.

CUADRO No. 14 El origen de los productos importados. Millones de dólares FOB

Países	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
EE.UU	2794.78	3748.24	3962.37	5736.44	5138.35	6773.93	6807.96	7692.96	5085.70	3753.80
China	1121.74	1636.36	1100.28	1606.56	3326.99	2810.68	4508.39	4614.57	4073.76	3090.21
Colombia	1488.84	1791.37	1537.90	2022.33	2108.10	2190.19	2162.91	2063.23	1608.40	1308.49
Brasil	730.93	894.28	673.46	853.82	949.90	925.33	907.77	858.54	730.22	683.25
Perú	481.09	572.93	665.68	1035.59	915.14	1127.95	995.16	912.30	710.32	622.67
Corea	404.72	669.68	522.32	896.91	946.70	789.88	1057.33	943.74	833.01	552.23
México	392.05	656.10	581.40	727.61	1070.89	888.28	1168.22	1139.42	714.54	524.69
Panamá	489.08	471.81	394.05	1027.24	1471.60	1663.00	1293.77	954.61	684.37	504.67
Japón	494.70	768.58	560.13	692.68	900.95	727.65	867.84	878.83	700.74	468.25
Alemania	276.83	375.74	384.29	475.65	650.26	589.17	665.98	657.45	546.32	438.22
Chile	503.25	582.59	498.76	564.25	529.11	625.14	562.63	516.84	491.64	425.07
España	176.80	222.32	167.85	268.83	322.08	610.84	698.52	618.93	378.54	323.31
otros	4210.49	6461.92	4041.40	4682.94	5956.00	5474.47	5368.03	5666.77	4829.74	3493.85
Mundo	13565.30	18851.93	15089.89	20590.85	24286.06	25196.52	27064.50	27518.18	21387.29	16188.69

Fuente: Información Estadística Mensual. Banco Central del Ecuador

Elaboración propia

Luego le sigue China, que en los últimos años escaló posiciones aceleradamente hasta llegar en el 2016, en el segundo puesto con el 19,1%, Colombia y Brasil también inundan con sus productos al mercado ecuatoriano con el 8% y 4% respectivamente. Los cuatro países representan el 52% del origen de todas las importaciones que realiza el país. Si se suma Perú, Panamá, México, Corea, Japón, Chile, España, y Alemania, se convierten en los principales socios de Ecuador con el 78,2%, lo que equivale a 12.694 millones de dólares. Mientras que el resto de los 158 países se distribuyen los 3.493 millones.

En el 2007, los mismos 12 países representaban el 72% del origen de las importaciones, que sumaban 9.860 millones de los 13.565 millones que se importaron en ese año.

2.5 EL MOVIMIENTO DE LA BALANZA COMERCIAL

El termómetro que mide el comportamiento del comercio internacional de un país con el resto del mundo es la balanza comercial. Este permite registrar la diferencia de las exportaciones con las importaciones de bienes en un determinado periodo, que puede ser mensual, trimestral o anual.

El saldo dependerá de los ingresos que se genere en cada uno de los sectores exportadores e importadores. Cuando los dos son iguales se genera un equilibrio

ya que las ventas de los productos locales en el exterior son iguales a las compras de los bienes extranjeros.

GRÁFICO No. 20 Saldo de la balanza comercial. Millones de dólares FOB



Fuente: Banco Central del Ecuador, información estadística mensual, junio 31 de 2017
Elaboración propia

Lo ideal es que las exportaciones sean mayores que las importaciones para que se genere un superávit comercial, lo que implica más liquidez para la economía. En cambio, lo que a veces preocupa son los saldos en rojo que se generan cuando las importaciones son mayores.

Entre el 2007 y 2016 la balanza comercial total ecuatoriana registra cifras en rojo en siete años. En el 2007 y 2008 el saldo fue positivo ya que las exportaciones fueron superiores a las importaciones. El superávit comercial se ubicó en 1.414 millones y 1.081 millones, respectivamente como las más altas de la historia. Los buenos precios en algunos productos de exportaciones ayudaron a que la balanza tenga un saldo muy favorable.

En el 2016 la situación también fue positiva con 1.247 millones, el más alto en ese periodo. Pero la balanza cambió en el resto de años y se generaron déficits que llegaron a superar los 2.000 millones, también uno de los más altos de toda la historia comercial.

Sin duda la crisis mundial afectó más a las exportaciones que disminuyeron en 26,3% en el 2009 y en el 2015 y 2016 cayeron el 28,7% y 8,4%,

respectivamente. En cambio, las importaciones solo se redujeron el 20,5% en el 2009 y en el 2015 y 2016 se redujeron en 22,6% y 24%, respectivamente.

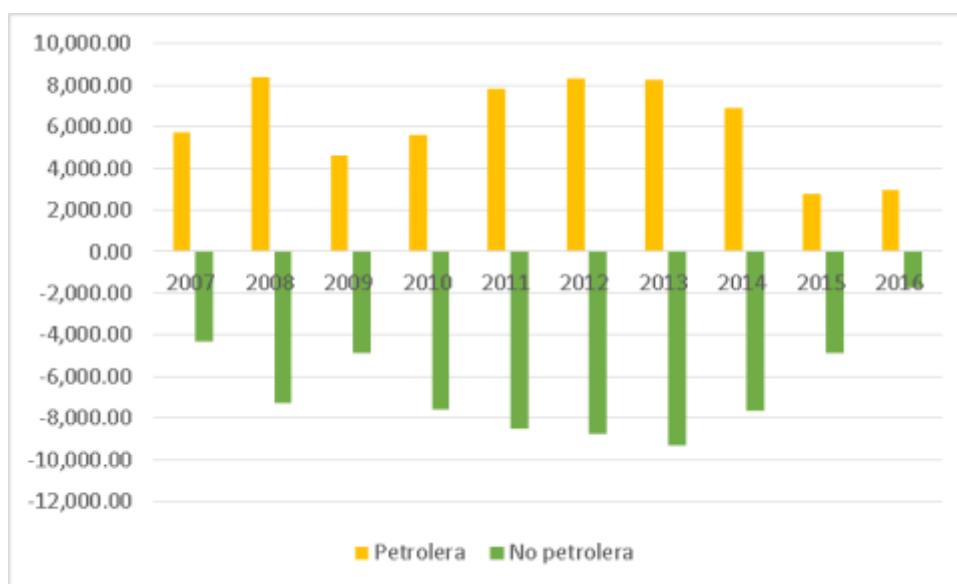
Si se realiza un análisis en el periodo se puede determinar que las exportaciones crecieron en promedio anual de un 4,04% y las importaciones el 4,54%.

La estructura de la balanza comercial tiene dos componentes adicionales que permiten realizar un análisis más real de la economía. Se trata de la balanza comercial petrolera y la no petrolera. Esta clasificación es importante analizarla y más cuando las exportaciones de un país dependen de productos petroleros. También cuando la demanda de bienes importados está altamente concentrada en combustibles.

Ese es el caso de Ecuador que si se analiza la balanza petrolera siempre es positiva y cada año sube agresivamente siempre que no exista una crisis petrolera. En el 2009 se registró el saldo más bajo ya que alcanzó los 4.626 millones de dólares. En cambio, en el 2007 y 2008 registró un superávit de 5.750 millones y 8.362 millones, respectivamente.

Luego de la crisis, la balanza petrolera empezó a mejorar con saldos que llegaron a 5.630 millones de dólares en el 2010 y 7.826 millones en el 2011. Siempre las exportaciones petroleras duplicaban a las importaciones por lo que su saldo fue favorable. Desde el 2013 la tendencia cambió y empezó a desacelerarse de 8.000 millones a 3.000 millones.

GRÁFICO No. 21 Balanza petrolera y no petrolera. Millones de dólares FOB



Fuente: Banco Central del Ecuador, información estadística mensual, junio 31 de 2017
Elaboración propia

Ahora, si se retira el petróleo de la balanza comercial, la situación varía drásticamente. La balanza no petrolera incluye todas las operaciones de comercio exterior que realiza el sector privado. Ahí la volatilidad de los precios y los volúmenes de venta es permanente ya que no solo una crisis financiera afecta sino también las medidas económicas, acuerdos comerciales, fenómenos naturales, transporte, logística y promociones.

El saldo negativo más alto se ubicó en el 2013 con cerca de 9.000 millones de dólares, y el más bajo fue en el 2016 con cerca de 2.000 millones de dólares.

El saldo de la balanza comercial no petrolera siempre fue negativo entre el 2007 y 2016. Es decir, si se retira del comercio exterior a los productos petroleros la economía se quedaría sin liquidez, ya que entran más productos de los que se comercializan en el exterior. Eso demuestra que la matriz productiva del Ecuador no abastece las necesidades y requerimiento del mercado.

CAPITULO III ECUADOR Y SU POLÍTICA COMERCIAL 2007 - 2017

El inicio de la dolarización en la economía ecuatoriana obligó a todos los agentes económicos a reajustar sus reglas para jugar y mantenerse en el tablero del comercio internacional. Esa medida se convirtió en una camisa de fuerza para los exportadores que ya no podían beneficiarse de las devaluaciones y debían competir en los mercados con altos niveles de calidad y reducción de costos.

Eso originó que los saldos comerciales fueran cambiantes de superávit a déficit lo que se generó problemas de liquidez a corto y mediano plazo, en la economía. La dolarización no resolvió los problemas estructurales del tejido productivo.

Ahora el sistema de dolarización impide que se repitan las devaluaciones para frenar los saldos rojos de la balanza comercial. Sin duda los instrumentos de la política comercial comenzaron a desempolvarse y multiplicarse para proteger la industria nacional, para diversificar las exportaciones, para mejorar la calidad de los productos, para ser eficientes y competitivos.

En ese camino las estrategias que se implementaron entre el 2007 y 2017 buscaron consolidar en el mercado internacional a los productos ecuatorianos con buenos precios, mejor calidad y mayor valor agregado.

Como en todo proceso económico, la estrategia comercial está vinculada con los objetivos de la *Constitución de la República* y se utilizan los instrumentos que más se apegan al modelo del Gobierno. En la lista se encuentra las políticas arancelarias, no arancelarias, salvaguardias, subsidios, diversificación de mercados y oferta exportable.

3.1. LAS POLÍTICAS ARANCELARIAS

El arancel es uno de los instrumentos de mayor uso en la política comercial que aplicó el Gobierno del Econ. Rafael Correa entre el 2007 y 2017. Además, es una base fundamental para la estrategia de desarrollo económico y social endógeno, ya que prioriza la sustitución de importaciones en determinados sectores.

Las recaudaciones arancelarias también tienen su peso dentro de los ingresos fiscales que promedia el 14% como fuente de financiación del presupuesto en el 2017. Entre las medidas arancelarias que se utilizaron para frenar las

importaciones y mejorar el saldo de la balanza comercial está la aplicación adicional de aranceles y las modificaciones al arancel específico.

CUADRO No. 15 Recargos arancelarios en 2009

SECTOR	RECARGO	NUEVA MEDIDA
Bebidas alcohólicas	35% de arancel	35%
Vajillas	30% de arancel	30%
Teléfonos móviles	35% de arancel	35%
Muebles de madera/ metal	30% de arancel	30% - 35%
Juegos/ triciclos/ videojuegos	30% de arancel	30%
Chicles, caramelos, chocolates	30% de arancel	30%

PRODUCTOS CUPO Y ARANCEL ESPECÍFICO. RECARGO INICIAL Y CAMBIOS DE LA MEDIDA EN JULIO 2009.

SECTOR	RECARGO	NUEVA MEDIDA
Frutas: uvas, manzanas, peras	Cupo del 70% CIF	100 USD/TM
Llantas	Cupo del 70% CIF	800 USD/TM
Fibras y tejidos textiles	12 USD/ Kilo	12 USD/Kilo
Calzado	10 USD/ Par	10 USD/ Par

Fuente: SENAE
Elaboración propia

En el 2009, los instrumentos de la política comercial se convirtieron en el mejor aliado del Gobierno para disminuir los problemas que ocasionan los desequilibrios permanentes en el comercio exterior. Esas herramientas tienen el aval legal en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI) y de su ejecutor el Comité de Comercio Exterior (COMEX) para regular el comercio internacional a través de las barreras arancelarias y no arancelarias.³

Desde el 2009 el COMEX emite constantemente medidas de salvaguardias, así como normas sobre registros, licencias, cupos y demás políticas administrativas para proteger a la industria nacional y reducir las importaciones.

Según la OMC, un país puede adoptar las salvaguardias cuando las importaciones originarias de un país miembro causa daño o amenaza con provocar efectos negativos a la industria nacional. Así como problemas para

³ Suplemento del Registro Oficial N°351 del 29 de diciembre de 2010

competir en el mercado interno (OMC, 2017). Dentro de la normativa vigente las salvaguardias pueden definirse como salvaguardia comercial (OMC), salvaguardias Especiales para Productos Agrícolas (OMC), Salvaguardia por Balanza de Pagos (OMC), Salvaguardia Comunidad Andina (CAN) y Salvaguardia Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi).⁴

En Ecuador se comienza a multiplicar las medidas de salvaguardia basado en problemas de balanza de pagos (2009), donde se incluyen restricciones y aumento de aranceles a los sectores que importan celulares, vehículos, juguetes, textiles, calzado y demás. Luego para proteger a las industrias que elaboran parabrisas (2010), las que producen cebollas (2010), pavos (2010) y por devaluación monetaria (2010).

Según el Registro Oficial 512, del 22 de enero del 2009, la medida tuvo el carácter temporal y por un periodo de un año.

Pero no todas las partidas fueron afectadas por el aumento sino también beneficiadas por su reducción. El Estado aplicó diferimientos arancelarios a la mayoría de materias primas y bienes de capital que son importadas con tarifas reducidas. El objetivo fue ayudar a los productores a mantener su estructura de costos, y tener una oferta exportable competitiva.

Las industrias del cacao y café son parte de los beneficiados ya que se redujeron los aranceles para la importación de los sacos de yute que son utilizados para la producción de dichos productos. Esto permite mantener un costo competitivo en las exportaciones. A eso se sumó los fertilizantes que tienen mucha incidencia en la oferta exportable agrícola.

En el 2013 se utilizó la aplicación de normas técnicas para el ingreso de 293 productos como los grupos electrógenos, motores diésel y semidiesel, de potencia superior a 375 KVA. En la lista estaba barra laminada en caliente, bobinas irregulares, perfumes y aguas de tocador. (Oficial)

⁴ Artículo XIX del GATT de 1994 y Acuerdo sobre Salvaguardias de la OMC(AS). Esta disposición es aplicable a los bloques de comercio a nivel Regional y Subregional; es decir ;una unión aduanera podrá aplicar una medida de salvaguardia como entidad única o a nombre de un Estado miembro, cumpliendo todos los requisitos de daño o amenaza de daño grave referente a esta en conjunto

En diciembre del 2014 se aplicaron salvaguardias por devaluación monetaria para los productos de Colombia y Perú. Pero a los tres meses se amplió la medida para otros países. Es decir, que en marzo del 2015 se aplicaron salvaguardias de balanza de pagos para el 32% de las importaciones generales, es decir, cerca de 2.800 partidas arancelarias. En esa disposición se exceptúan los repuestos de vehículos, bienes de capital y materias primas. Las salvaguardias fueron entre 5%, 15%, 25% hasta el 45% según el tipo de productos.⁵

La medida inicialmente fue para un año, pero luego se amplió doce meses más. Es decir, terminaría de desmontarse las sobretasas arancelarias a mediados del 2017. Lo que implicó que durante dos años estos bienes registraran un arancel adicional y ayudó que la producción nacional se reactivara y aumentara sus ventas.

Hasta ese momento solo se aplicaban sobre tasas arancelarias a los bienes importados y se apoyaba a la producción nacional para que pudieran comercializar sus productos.

Además, el COMEXI cambió las modalidades de los aranceles al pasarlos del ad valorem a específicos. Según la resolución 569 del 25 de mayo del 2010, se aprobó el cambio del arancel ad valorem del 15% por uno específico de acuerdo al tipo de neumático para automóviles, buses o camiones.

CUADRO No. 16 Recargos arancelarios en vehículos

NANDINA	DESCRIPCION	TIPO DE USO	ARANCEL ANTERIOR %	ARANCEL ACTUAL USD/KILO
4011.10.10.00	Radiales	Automóviles	15%	0,90
4011.10.90.00	Las demás	Automóviles	15%	0,90
4011.20.10.00	Radiales	Buses o Camiones	15%	1,20
4011.20.90.00	Las demás	Buses o Camiones	15%	1,20

Fuente: SENA

Elaboración propia

Por ejemplo, el arancel de las llantas de automóviles cambió de 15% a US\$ 0.9 por kilo, y para buses o camiones cambió de 15% a US\$ 1.2 por kilo, esto debido

⁵ Resolución de Registro Oficial

a su tamaño y valor. Es decir, se trata de nuevos tributos para ingresar al mercado y competir con la producción nacional.

Este reemplazo de los aranceles aplicados a los neumáticos no significó un aumento adicional de aranceles sino una modificación del tipo de tributo, ya que se mantuvo el mismo valor.

El universo arancelario del Ecuador se ubica en 7.263 subpartidas, de las cuales 3.411 tienen un arancel cero. En cambio, 1.683 subpartidas se encuentran con arancel igual al techo consolidado de la OMC y 1.595 tiene un arancel por debajo del techo consolidado. De los 1.595 bienes, 394 subpartidas tienen arancel mixto, como televisores, neumáticos, cerámicas, calzado, bebidas alcohólicas, monitores y textiles.

CUADRO No. 17 Recargos arancelarios en vehículos

NANDINA	DESCRIPCION	TIPO DE USO	ARANCEL		CIF	ARANCEL		PESO	ARANCEL	
			ANTERIOR %	ACTUAL USD/KILO		ANTERIOR	PESO		ACTUAL	
4011.10.10.00	Radiales	Automóviles	15%	0,90	75.9	11,4	12,7		11,4	
4011.10.90.00	Las demás	Automóviles	15%	0,90						
4011.20.10.00	Radiales	Buses o Camiones	15%	1,20	285.3	42,8	35,7		42,8	
4011.20.90.00	Las demás	Buses o Camiones	15%	1,20						

Fuente: SENA
Elaboración propia

Otro de los cambios que se generaron entre el 2007 y 2017 fueron las reducciones de los promedios del nivel de protección arancelaria conocida como Nación Más Favorecida (NMF).

El arancel NMF medio para las importaciones industriales se redujo del 10,6 al 7,6 %; y si se revisan los tipos arancelarios NMF se puede detectar que el 53,5% de ellos oscilan entre 0 y 5%, lo cual representó un aumento frente al 38,7% en el 2007.

La estructura arancelaria está compuesta por 17 tipos ad valorem y 10 compuestos. También se caracteriza por la progresividad arancelaria, lo que quiere decir que los tipos efectivos de protección arancelaria pueden ser

considerablemente superiores a los tipos nominales. Alrededor del 95% de los aranceles en el país son de la forma ad valorem.

CUADRO No. 18 Recargos y tasas arancelarias

CIF POR TASA ADVALOREM						
Ene-Nov 2009/2010						
TASA Ad Valorem	CIF					
	2009	PONDERACION 2009	2010	PONDERACION 2010	VARIACION 2009-2010	VARIACION PONDERADA
0%	6.886.803.528,32	55,15%	8.410.362.828,20	52,92%	22,10%	11,71%
3%	433.399.724,64	3,47%	562.492.244,85	3,54%	29,80%	1,05%
5%	1.084.159.086,63	8,68%	1.421.869.814,65	8,95%	31,10%	2,79%
10%	530.778.064,19	4,25%	813.391.683,08	5,12%	53,20%	2,73%
15%	1.328.631.484,79	10,64%	1.745.327.497,56	10,98%	31,40%	3,44%
17%	30.815.420,31	0,25%	43.945.838,37	0,28%	42,60%	0,12%
20%	1.014.974.440,83	8,13%	1.295.168.815,97	8,15%	27,60%	2,25%
25%	125.921.123,69	1,01%	177.512.611,47	1,12%	41,00%	0,46%
30%	691.307.934,32	5,54%	775.250.287,16	4,88%	12,10%	0,59%
31,50%	2.153.440,21	0,02%	1.677.040,13	0,01%	-22,10%	0,00%
35%	338.323.826,46	2,71%	620.040.440,12	3,90%	83,30%	3,25%
40%	3.852.390,76	0,03%	2.245.815,94	0,01%	-41,70%	-0,01%
45%	14.752.390,92	0,12%	21.817.321,02	0,14%	47,90%	0,07%
54%	553.768,06	0,00%	545.177,36	0,00%	-1,60%	0,00%
67,50%	152.698,12	0,00%	193.548,74	0,00%	26,80%	0,00%
85,50%	58.558,57	0,00%	50.632,70	0,00%	-13,50%	0,00%
99%		0,00%		0,00%		
Total general	12.486.637.880,82	100,00%	15.891.891.597,32	100,00%	27,27%	

Fuente: SENAE

Elaboración propia

3.2 LAS POLÍTICAS NO ARANCELARIAS

La regulación no arancelaria en el comercio exterior también se convirtió en una herramienta para frenar las importaciones de bienes de consumo en la economía, y hasta para proteger la seguridad de las personas.

Son medidas de carácter temporal y que también buscan corregir los desequilibrios en la balanza de pagos con barreras sanitarias y técnicas. Para aplicar la regulación se implementan requisitos como licencias, inspecciones, permisos, registros, autorizaciones, análisis, y otros trámites a la importación o exportación de bienes.

Por ejemplo, en el 2009 se aplicaron cupos a 271 partidas y corresponde al 70% de lo que se ha importado en el 2006, 2007 y 2008. De esta manera se limitaron el valor de las importaciones de mercaderías como papas preparadas, vehículos, galletas, bicicletas y otros.

La estrategia fue que el 95% del cupo se aplique a los importadores frecuentes con base en su participación en los últimos tres años y el 5% restante para importadores nuevos que tengan cancelado el Impuesto a la Renta. La otra medida fue el 65% de lo que se ha importado en vehículos, CKD y motocicletas.

Sin duda que, con esas medidas, las importaciones de varios productos debieron cumplir las normas de calidad y requisitos para ingresar al mercado local. Ahora no solo se trata de pagar los aranceles y tributos sino también de cumplir los requisitos de calidad, etiquetado, presentación, características y contenido, entre otros.

Por ejemplo, en el caso de las cerámicas, que no deben tener superficies deslizantes y deben ser resistentes a los golpes. En los etiquetados deben contener toda la información que los compradores deben saber del producto que consumen en los idiomas que se utilicen en los mercados. Con esos nuevos requisitos la importación comenzó a reducirse.

En ese periodo las normas técnicas que se aplicaron llegaron a 45 y se vinculan con los productos relacionados a los alimentos, materiales de construcción, textiles, calzados y demás. Esas nuevas reglas están respaldadas con las normas de la Organización Mundial del Comercio.

CUADRO No. 19 Aplicación de cupos a productos importados

SECTOR	Cupos	MEDIDA (USD)	NUEVA MEDIDA
Animales vivos: caballos, perros	Cupo del 70% CIF	445.843	12%
Carne de cerdo (algunas partidas)	Cupo del 70% CIF	8.177.552	12%
Pastas alimenticias, galletas, cereales	Cupo del 70% CIF	43.337.005	12% - 30%
Conservas de hortalizas y frutas, jaleas y mermeladas	Cupo del 70% CIF	16.819.306	12% - 30%
Preparaciones alimenticias	Cupo del 70% CIF	39.535.598	12% / Cupo
Alimentos para perros y gatos	Cupo del 70% CIF	8.892.154	12%
Perfumes/ dentífricos/ preparaciones cabello	Cupo del 70% CIF	8.421.001	12% - 30%
Jabones y detergentes	Cupo del 70% CIF	46.034.308	12%
Plásticos	Cupo del 70% CIF	55.169.771	12%
Productos de cuero	Cupo del 70% CIF	26.044.380	12%
Pañales/ papel higiénico/ cuadernos	Cupo del 70% CIF	60.233.377	12%
Tiras cómicas/ estampados	Cupo del 70% CIF	25.619.794	12%
Joyas	Cupo del 70% CIF	13.505.536	12%
Línea blanca	Cupo del 70% CIF	46.407.114	12%
Máquinas eléctricas	Cupo del 70% CIF	41.358.376	12%
CKD y autos	Cupo del 60% CIF	1.201.962.724	3% - 12%
Otros	Cupo del 70% CIF	24.042.313	12%

Fuente: SENAE

Elaboración propia

3.3 SALVAGUARDIAS

La poca oferta de bienes exportables, el aumento constante de las importaciones y la falta de acuerdos comerciales con los principales socios, generan problemas en el saldo final de la balanza comercial y la necesidad de mantener una defensa comercial. Las autoridades del Gobierno utilizaron como herramienta las salvaguardias para contrarrestar una eminente crisis de balanza de pagos. Se trata de un mecanismo de Defensa Comercial que durante muchos años se utilizó en la economía. Solo en el 2009 se aplicaron 35 resoluciones del COMEXI con respecto a los productos, aclaraciones, manejo de cupos y sus modificaciones. Según las normas de la OMC, las salvaguardias se refieren a los derechos adicionales y a la reglamentación de las importaciones que un país

puede imponer para proteger su industria nacional o su saldo de balanza comercial.

Dicho de manera más formal, en el marco jurídico de la OMC las normas de salvaguardia permiten a un país importador suspender sus obligaciones con la OMC en caso de que se produzcan situaciones como las indicadas anteriormente. En resumen, las medidas arancelarias y no arancelarias lograron reducir levemente la velocidad de las importaciones del país.

3.4 LA OFERTA EXPORTABLE Y SU POLÍTICA

La diversificación de las exportaciones ha sido uno de los retos que mantienen las autoridades comerciales del país, pero en los últimos años ha sido complicado. Desde que Ecuador asumió en el 2000 a la dolarización como su sistema monetario, las exportaciones de productos no petroleros se convirtieron en una necesidad urgente para mantener la liquidez de la economía y sostener la estructura del comercio exterior.

Para lograrlo los gobiernos de turno han trabajado constantemente en un mejoramiento de los niveles de competitividad de toda la oferta exportable ecuatoriana. Una de las debilidades de la industria local es que es incipiente y concentrada en pocos productos.

En el siglo XXI, las empresas están compitiendo basados en la calidad, conveniencia, tiempo de entrega, y otras cualidades de los productos que ofrecen, países caracterizados durante décadas por haber sido productores de bienes primarios, están exportando bienes con alto valor agregado.

Hasta hace pocos años, había dos categorías de bienes exportados: productos primarios e industrializados, los primeros se producían en los países pobres y los segundos, en los ricos. Pero durante los últimos años, el Banco Mundial ha creado nuevas categorías en los productos industrializados y se clasifican en producto por componentes basados en recursos naturales, producto con bajo componente tecnológico, producto con medio componente tecnológico y producto con alto componente tecnológico.

En los que tienen incorporada la tecnología, el precio de venta va en relación al contenido tecnológico. El precio no es fijado por el costo de las materias primas y materiales por representar un pequeño porcentaje. El teléfono celular es un

ejemplo, la cantidad de metal y plástico usado es insignificante. No es el caso de un mueble de madera, en el que la madera y demás insumos representan no menos de 30% del costo total.

La competitividad es tan importante para el éxito de las economías que, desde hace dos décadas, se ha comenzado a crear parámetros para medir el grado de competitividad entre ellos. De ahí la importancia del papel del Estado en lograrlo y aplicar las herramientas y políticas para incrementar la competitividad y la oferta de productos con mayor valor agregado.

Por esta razón, la política comercial de Ecuador tiene como objetivo lograr una inserción estratégica del país en la economía mundial, para promover el desarrollo endógeno, la integración y la soberanía nacional.

La estructura de la estrategia comercial parte de la primicia de llegar a acuerdos comerciales para el desarrollo que permitan beneficiar a todos los actores de la cadena productiva. Según las autoridades del Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PROECUADOR) los objetivos de la política comercial son:

- Incrementar las exportaciones de bienes y servicios con valor agregado.
- Aumentar la canasta de productos exportables.
- Ampliar los mercados de destino.
- Fomentar la participación del turismo en las exportaciones de bienes y servicios no petroleras.
- Incrementar el número de pequeños y medianos exportadores.
- Reducir el déficit comercial.
- Fortalecer las Oficinas Comerciales.
- Priorizar herramientas de promoción de exportación a corto plazo.

Las bases de la política comercial se sustentan en tres pilares que se estructuran desde el 2007 con cambios constitucionales, generación de mayor valor agregado en las exportaciones y los acuerdos comerciales para el desarrollo. Para cimentar estos pilares se requerirá de insumos que va desde la promoción

de las exportaciones, sustitución selectiva de importaciones, el código de la producción, productos de mayor valor agregado, a través de una nueva matriz productiva, la creación de entidades como la ProEcuador y las oficinas Comercial en el Exterior (OCE`S). El objetivo es prepararse para firmar los acuerdos comerciales para el desarrollo que permitan impulsar y garantizar los mercados de la nueva oferta exportable o de la diversificación de productos con fines de exportación.

El objetivo se amplía a cuatro pilares que buscan apoyar a las exportaciones ecuatorianas para que se incrementen en valor y volumen mediante la diversificación de bienes y servicios exportables, mercados de destino y exportadores, así como los flujos de inversión extranjera que contribuya al desarrollo y la transferencia de tecnología y de conocimiento, a la sustitución selectiva y estratégica de importaciones y se profundice la integración regional.

GRÁFICO No. 22 Objetivos del comercio exterior



Fuente: Ministerio de Comercio Exterior

En cuanto al **acceso a mercados**, se busca consolidar y ampliar mediante la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias de bienes y servicios, precautelando las sensibilidades del Ecuador en los Acuerdos.

Se busca **atraer, mantener y promover la inversión extranjera directa** en proyectos emblemáticos y productivos del Ecuador, así como coadyuvar a mejorar las condiciones que faciliten las inversiones extranjeras.

La **preservación y defensa**, supone mantener una estabilidad macroeconómica y precautelar la producción nacional frente a prácticas desleales comerciales e importaciones masivas, así como garantizar la compatibilidad de la normativa local e internacional y defender los intereses del Ecuador en procesos judiciales y no judiciales.

La **Productividad y Competitividad** por su parte, persigue el incremento de las exportaciones de bienes y servicios a través de la agregación de valor, la diversificación, la promoción en los mercados internacionales y la integración en cadenas globales de valor.

Para aprovechar estos pilares de expansión es necesario la red comercial en los principales mercados para ampliar la oferta exportable constantemente. Desde 2009 hasta el 2017 se han instalado 31 oficinas que permiten ampliar el abanico de mercados de los productos de exportación.

GRÁFICO No. 23 El mapa de las redes comerciales del Ecuador



Fuente: ProEcuador

La clave ha sido la participación de los embajadores donde el producto ecuatoriano puede tener mayor acogida. Entonces, ahora la visión y el enfoque,

es un trabajo integral, en el que el jefe de misión o embajador es responsable también de los temas comerciales y apoya la gestión de las oficinas.

Cuando asumió ProEcuador sus funciones existían 23 oficinas desde el 2010, pero ahora han llegado a 31 en 26 países en el 2017. Se especializan en apertura de mercados nuevos, identificación de potenciales inversionista, investigación de demanda, oportunidades comerciales y los eventos de promoción comercial como ferias, misiones y ruedas de negocios.

3.5. LA POLÍTICA COMERCIAL PARA INCREMENTAR MERCADOS

3.5.1 Ferias y misiones

La participación en ferias internacionales y la creación de oficinas comerciales son las principales herramientas para buscar y consolidar nuevos mercados. Esa tarea también la realiza ProEcuador, donde facilita la logística para que muchos empresarios participen en dichas ferias.

Los sectores que más oportunidades tuvieron en las ferias fueron textiles, cacao, orgánicos, frutas, pesca, camarón, flores y productos naturales. Las misiones también se concentraron en varios sectores que buscaban consolidar su mercado y buscar nuevos clientes en Rusia, Costa Rica y México. Las ruedas de negocios también ayudaron a promocionar la oferta exportable, pero más a buscar nuevos clientes en los países asiáticos y europeos.

Se realizaron misiones empresariales donde se instalaron macroruedas de Negocios; entre ellas tenemos Aromas del Ecuador, Sombreros de Paja Toquilla, Camarón, Rosas, Mango y Piña, etc. Una de las misiones que se promovió fue al Reino Unido para que participen los productores de banano, rosas, camarón, joyas de tagua, quinua, chocolate, etc.

Además, se realizaron propagandas y campañas de relaciones públicas en varios países sobre uvilla, turismo, rosas, frutas no tradicionales. Así como la participación en conferencias y seminarios para dar a conocer las potencialidades del Ecuador.

CUADRO NO. 20 Las misiones comerciales en el mundo

MISIONES			
NOMBRE	PAÍS	FECHA	# EMPRESAS
MISIÓN COMERCIAL DE FRUTAS	Rusia	Abril	5
MISIÓN COMERCIAL DE CAMARÓN	Rusia	Agosto	5
MISIÓN TÉCNICA EMPRESARIAL DE CAFÉ	Costa Rica	Diciembre	8
MISIÓN DE COMPRADORES PARA EL SECTOR DE CUERO Y CALZADO DURANTE LA FERIA PIEL MODA	Quito	Junio	3 compradores
MISIÓN DE COMPRADORES PARA LA PESCA Y CAMARÓN	Guayaquil	Octubre	4 compradores americanos; 17 empresas Ecuatorianas
MISIÓN DE COMPRADORES DE PIÑA, MANGO Y PAPAYA	Guayaquil	Noviembre	5 compradores de USA; 25 empresas
MISIÓN COMERCIAL A MÉXICO	México	Septiembre	14

Fuente: ProEcuador

Elaboración propia

3.5.2 Acuerdos Comerciales para el Desarrollo

La diversificación de productos con mayor valor agregado, mejorar la productividad, la inclusión de nuevos actores en el comercio exterior y consolidar mercados internacionales, son las estrategias que busca el Gobierno para mejorar su situación de la balanza comercial respetando la producción nacional y aportando al desarrollo endógeno.

Para lograrlo, estructura en el mediano y largo plazo, una nueva figura para aliarse a sus socios con la firma de acuerdos comerciales para el desarrollo, que garanticen el trato especial y diferenciado a las economías más pequeñas y asimétricas. Se trata de una estrategia alineada con los objetivos nacionales y sujetos a los principios constitucionales. Eso implica el desarrollo de programas a favor de la protección, conservación y restauración de la naturaleza.

Por eso el Gobierno descarta los Tratados de Libre Comercio que se multiplican en la región porque afectan a los intereses nacionales; mientras que los socios de Ecuador firman constantemente esos tratados.

GRÁFICO No. 24 Las estrategias de los acuerdos



Fuente: Ministerio de Comercio Exterior

Pero mientras se adapta los nuevos acuerdos a la Constitución, las medidas para ampliar mercados se basan en tres estrategias que se sustentan en los acuerdos ya comprometidos como la CAN, ALBA y la ALADI. El objetivo es conquistar el mercado sudamericano a través de los mecanismos regionales y subregionales de integración. A eso se puede sumar el aprovechamiento de un mercado común a través de Unasur. Para consolidar esos mercados se buscó aprovechar mejor los acuerdos comerciales firmados en la CAN, ACE 59 y ACE 65. Con los que no existen alianzas, se puede empezar a elaborar un acuerdo para reducir los aranceles dados por los socios del Mercosur a Ecuador.

Pero eso no suspende la búsqueda de nuevos acuerdos para ampliar los mercados internacionales. En primera línea de preferencia están los mercados de Estados Unidos, Corea, Honduras y los países miembros del EFTA (Suecia, Finlandia, Dinamarca y Noruega).

GRÁFICO No. 25 Los nuevos acuerdos en negociación



Fuente: Ministerio de Comercio Exterior

En cambio, para conquistar el mercado sudamericano se aprovecha los mecanismos regionales y subregionales de integración como la CAN, Mercosur y Aladi. A eso se puede sumar el aprovechamiento de un mercado común a través de Unasur. Para consolidar esos mercados se buscó aprovechar mejor los acuerdos comerciales firmados en la CAN, ACE 59 y ACE 65. Con los que no existen alianzas se puede empezar a elaborar un acuerdo para reducir los aranceles dados por los socios del Mercosur a Ecuador.

Pero no solo se trabajó en lograr acuerdos con los socios sino de crear una red logística marítima y aérea con varios mercados. Uno de ellos es Turquía, que puede servir como un enlace para llegar a otros mercados.

El Golfo Pérsico es otra opción. Ese mercado está integrado por Arabia Saudita, Emiratos Arabes Unidos, Qatar, Kuwait e Irán. La tarea es reducir el costo del transporte a estos mercados ya que es un nicho para productos gourmet y de calidad. La propuesta que se plantea es negociar un acuerdo en el marco del comercio.

CAPITULO IV. EVALUACIÓN DE LA POLÍTICA COMERCIAL EN LA DIVERSIFICACIÓN DE MERCADOS Y PRODUCTOS

Las estrategias comerciales que aplicó el Gobierno desde el 2007 al 2017, para fomentar las exportaciones y buscar nuevos mercados, tienen varias incidencias. Por un lado, el sector privado con sus propios esfuerzos amplió el abanico de su oferta exportable, pero se concentró más en bienes primarios que en los industrializados. En este sentido, tuvo un papel importante la CORPEI hasta el 2010, donde logró que ciertos productos de la Costa se afiancen en los mercados tradicionales.

El Gobierno, a través de sus cambios institucionales, mejoraron los servicios como infraestructura física, nuevo marco legal que facilitara el comercio exterior y la creación de nuevos organismos, que promocionaran las ofertas, también buscó mejorar los saldos en la balanza con el exterior. Pero los resultados no son alentadores ya que el déficit comercial se mantiene y no se ha logrado ampliar los mercados en forma permanente.

Los lineamientos de los acuerdos y tratados comerciales con terceros países fueron reformulados y hasta reestructurados, lo que generó retrasos en los efectos de las nuevas políticas comerciales que se aplicaron entre el 2007 y 2017.

En ese periodo solo se pudo lograr la firma de un acuerdo con la Unión Europea (UE). Tan solo en cinco meses de su aplicación (enero a mayo del 2017) crecieron en un 19% las ventas medidas en dólares con respecto al mismo periodo de 2016.

Mientras que las preferencias arancelarias con Estados Unidos ya fueron anuladas y ahora los productos locales deben cancelar un arancel mientras que sus competidores no, porque ellos firmaron un Tratado de Libre Comercio (TLC). Eso también se refleja con la pérdida de ese mercado ya que varios productos ecuatorianos redujeron sus ventas como el atún, textiles, madera y demás.

Si la política comercial estaba dirigida a los bienes no petroleros, su crecimiento promedio no pasó del 8,7% en todo el periodo. Es más, en el 2015 y 2016 registraron una reducción en sus ventas. Solo el banano mantuvo un crecimiento promedio anual del 9,5%, lo que significa que los productos tradicionales

tuvieron mayor crecimiento en ese periodo. Además, si se revisa la tasa de crecimiento anual de los bienes industrializados, se puede constatar que se llegó a un 9,14% promedio anual. Indicadores que no sirvieron de mucho para equilibrar la balanza comercial.

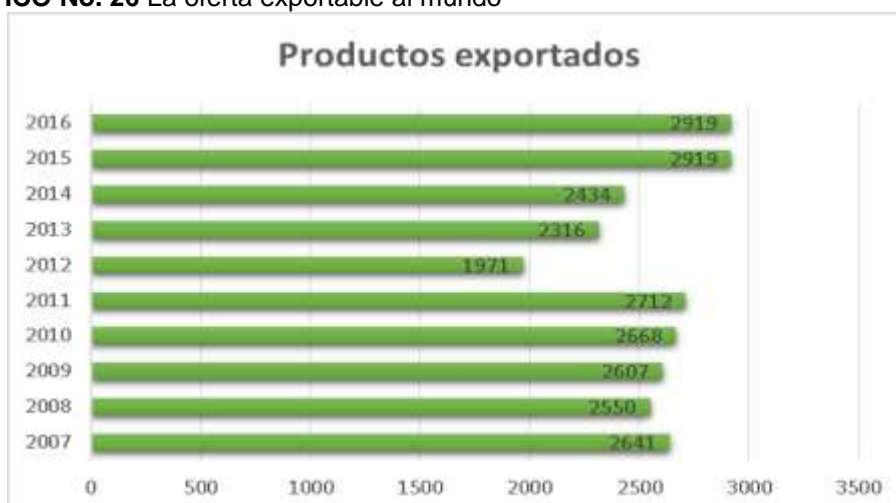
En ese periodo, el gobierno elaboraba su agenda de competitividad sistemática y estratégica donde se priorizaba los sectores potenciales y los mercados. Además, seleccionaba a los diez productos ganadores que debían ser potencializados y a los nuevos mercados que se debía explotar, pero no despegaron y no ayudaron a mejorar los saldos comerciales.

4.1 EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES ENTRE EL 2007 – 2017.

En diez años se pudo mantener una tasa de crecimiento de las exportaciones en un promedio del 4%, una de las más bajas en los últimos 40 años. Pasar de 14.321 millones a 16.798 millones de dólares en ventas de productos en el exterior es crítico cuando en el 2012 se llegó a los 22.000 millones. Pero sí se detecta que solo un producto representa cerca de la mitad de las ventas, esto constituye un problema que revela la dependencia de ese sector.

El impacto es más dramático si se suman todas las ventas de los diez años que ha realizado el país y que se ubica en 196.183 millones de dólares, de los cuales 102.926 millones pertenecen al petróleo. Eso representa el 52,4% del total. Lo que revela que la diversificación de exportaciones no se ha consolidado y que se sigue manteniendo la oferta exportable en pocos productos.

GRÁFICO No. 26 La oferta exportable al mundo



Fuente: International Trade Center
Elaboración propia

Entre el 2007 y 2016 las partidas arancelarias que se comercializaron en el mundo y que superaron los mil dólares pasaron de 2.641 a 2.919, según los registros estadísticos de TRADE MAP (International Trade Center).

Si bien las estadísticas del Banco Central de Ecuador (BCE) y las del organismo internacional TRADE MAP no coinciden en los valores finales, si lo hacen en el número de partidas comercializadas. Por lo tanto, para analizar el peso de la oferta exportable en la generación de las divisas se utilizará las de TRADE MAP.

En el 2007 se exportaron 14.321 millones distribuidas en 2.641 subpartidas (diez dígitos). Solo el petróleo (cuya partida es 2709000000) representó 7.428 millones. Si se escoge el 2016, los 12 principales productos, la suma comercializada se ubica en 12.218 millones que representa el 72,7% del total exportado. En la lista están el petróleo en crudo, banano, aceite de petróleo, atún, conserva de pescado, cacao, camarón, café y nafta disolvente.

CUADRO No. 21 Los diez productos más exportados. Millones de dólares

Código	Descripción del producto	2016
'2709000000	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	5053.94
'0803901100	Tipo "cavendish valery"	1575.49
'0306179900	Crustáceos, incluso pelados, vivos, frescos, refrigerados, congelados, secos, salados o en ...	1407.37
'0803901190	Plátanos (bananas), incluidos los «plantains» (plátanos macho), frescos o secos. los demás: ...	967.38
'1604141000	Preparaciones y conservas de atún, de listado y de bonito "sarda spp.", enteros o en trozos ...	401.38
'1801001900	Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado: crudo: los demás	324.23
'7108120000	Oro, incl. el oro platinado, en bruto, para uso no monetario (exc. en polvo)	261.73
'0603110000	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados ...	600.57
'0306171900	Crustáceos, incluso pelados, vivos, frescos, refrigerados, congelados, secos, salados o en ...	643.64
'0306160000	Camarones y langostinos y demás decápodos natantia de agua fría (pandalus spp.,(crangon crangon)	325.57
'1801001990	Cacao en grano, entero o partido crudo o tostado.: los demás	294.71
'2710192200	Aceites medios y preparaciones, de petróleo o de mineral bituminoso, n.c.o.p.: aceites pesados: ...	362.97
Otras		4578.65
Total		16797.63

Fuente: International Trade Center

Elaboración propia

La diversificación de productos no ha sido fácil ya que los bienes tradicionales ocupan los primeros lugares en las exportaciones, en los últimos diez años.

Mientras no se genere mayor valor agregado a nuevos productos no habrá un abanico de nuevas ofertas exportables.

La solución no es seguir comercializando banano a nuevos mercados sino de ofrecer otra gama de variedades industrializados y con mayor valor agregado. En esa estrategia, la política comercial todavía no consolida la diversificación de su oferta exportable ya que no se trata de vender un bien solo una vez sino mantenerlo en forma permanente.

Entre el 2008 y 2012 la venta de doce productos representa en promedio el 82% de todas las exportaciones del país. Por ejemplo, en el 2011 el 81,9% de las exportaciones correspondieron a los mismos doce productos que se vienen comercializando hace muchos años.

El petróleo sigue dominando las exportaciones del país, seguido del banano, camarón, atún y flores. Un nuevo producto ha repuntado en la oferta exportable y se trata del oro en bruto, que ha crecido en los últimos cuatro años para convertirse en uno de los más demandados en el extranjero. En este caso, la política comercial no ayudó a su diversificación sino más bien fue producto de la demanda internacional.

4.2 EVOLUCIÓN DE LOS MERCADOS ENTRE EL 2007 – 2017.

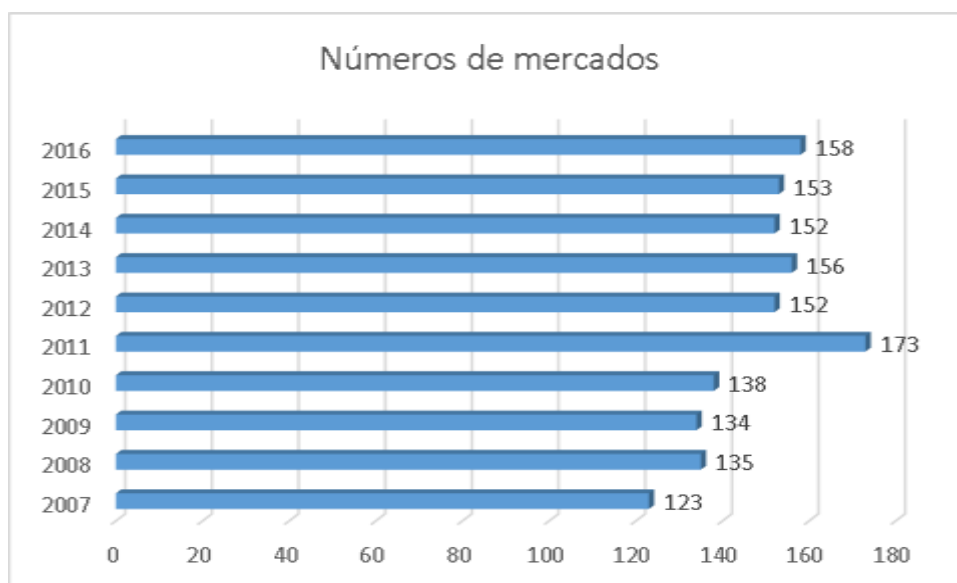
Las exportaciones ecuatorianas en los últimos diez años crecieron lentamente, pero registran todavía una concentración en sus destinos. Uno de los objetivos de la política comercial, que promovió el expresidente, Rafael Correa, es la desconcentración de los mercados, que en las últimas décadas no se ha diversificado.

En el 2007 se comercializaron los bienes en 123 países, mientras que en el 2011 ya sumaron 173; y en el 2016 bajó a 158 pero la idea no es ampliar mercados donde solo se vendan mercaderías valoradas en menos de 100.000 dólares sino en grandes cantidades y en forma permanente.

Ecuador no ha podido mantener un número constante de socios y más bien han descendido las ventas en montos considerables; y esa situación es aprovechada por los competidores.

En términos de preferencias y destinos por volumen de ventas, la tendencia es diferente. Los diez principales consumidores de los productos locales representaron el 76,0% en el 2007 y 77,2% en el 2011. Los principales mercados son Estados Unidos, Perú, Chile, Venezuela, Colombia, Japón, Italia, entre otros.

GRÁFICO No. 27 Los países que compran productos ecuatorianos



Fuente: International Trade Center

Elaboración propia

Esas cifras demuestran que la diversificación de mercados no se consolida y que más se continúa con la concentración en pocos destinos.

El principal socio es Estados Unidos, que por muchos años ha mantenido ese puesto, aunque también ha reducido su espacio como principal comprador. En el 2007 los empresarios y el sector público destinaron el 43% de exportaciones ecuatorianas al mercado estadounidense, ocupando el primer lugar. Eso significa que se comercializaron 6.169 millones de un total de 14.321 millones. En el 2016, el peso de ese mismo mercado fue del 32,4%, lo que significa que hubo una reducción.

La mayoría de los socios se encuentran en el continente americano y en especial en Sudamérica, lo que puede facilitar un crecimiento más acelerado y permanente con los países vecinos. Así se aprovecha la cercanía para incrementar los volúmenes de ventas.

CUADRO No. 22 El peso de los destinos de las exportaciones. Porcentajes

Mercados	2012	2013	2014	2015	2016
Estados Unidos	44.70	44.60	43.69	39.42	32.36
Chile	8.36	9.87	9.05	6.21	6.85
Perú	8.35	7.54	6.15	5.10	5.56
Colombia	4.44	3.69	3.70	4.28	4.82
Venezuela	4.23	1.86	2.19	1.78	0.86
Panamá	3.87	2.52	5.43	2.41	3.94
Rusia	2.96	3.28	3.22	3.90	4.58
Japón	2.74	2.29	1.27	1.81	1.90
Italia	2.05	1.69	1.68	1.78	2.74
España	1.86	3.13	2.04	2.64	3.26
Otros	16.43	19.53	21.58	30.69	33.12
Total	100	100	100	100	100
Diez mercados	83.57	80.47	78.42	69.31	66.88

Fuente: Banco Central del Ecuador, información estadística mensual, enero 31 de 2014

Elaboración propia

La falta de acuerdos comerciales y renovaciones de preferencias arancelarias, ocasionó una reducción de las ventas de los productos locales en los principales mercados. Pero más preocupante es cuando los principales competidores de Ecuador ya mantienen alianzas comerciales para incrementar sus ventas y ampliar sus mercados. En ese camino está Colombia, Perú y Costa Rica.

CONCLUSIONES

La política comercial del Ecuador que se aplicó entre el 2007 y 2017 no logró disminuir el déficit comercial no petrolero ni permitió diversificar los mercados a gran escala o con grandes niveles de ventas. Luego de realizar un análisis de las estrategias comerciales y la situación actual que atraviesa la balanza comercial, ha permitido describir que en los últimos diez años no se mejoró la diversificación de productos con mayor valor agregado y nuevas presentaciones.

Además, que hay una alta concentración en pocos mercados internacionales. Entre el 2007 y 2016, solo siete productos representaron entre el 74 y 85% del total de ventas en el mercado internacional. En la lista está el petróleo, banano, camarón, elaborados del mar, flores, cacao y manufacturas de metal.

Si se analiza el saldo de la balanza comercial, la situación es dramática. Entre el 2007 y 2016 registra cifras en rojo en siete años. En el 2010 se registró el déficit

más alto pues llegó a 1.979 millones de dólares para luego en el 2012 ubicarse en 440 millones. En el 2007 y 2008 el saldo fue positivo ya que las exportaciones fueron superiores a las importaciones. El superávit comercial se ubicó en 1.414 millones y 1.081 millones, respectivamente como las más altas de la historia.

En el 2016 la situación también fue positiva con 1.247 millones. Sin duda la política comercial del Ecuador no logró reducir la dependencia de la canasta exportable en pocos productos y un limitado mercado frente a aquellos países que cada año diversifican sus clientes y productos. En esa línea la negociación de los acuerdos comerciales con los principales socios es clave para no perder competitividad y ampliar la oferta.

La aplicación de nuevas normas legales en el sector comercial y la creación de organismos que regulen el comercio externo, no ayudará a mejorar las ventas de los productos, sino se firman acuerdos comerciales, de cooperación y desarrollo con los principales socios. Por tanto, la estrategia comercial debe ser urgente para que no se pierda más mercado y se mejore el saldo comercial.

La diversificación de productos no tradicionales adquiere una mayor importancia cuando se habla del futuro del país ya que la situación actual y sus perspectivas muestran graves dificultades en cuanto tiene que ver con los altos déficit comerciales en la balanza comercial, que limita el ingreso de divisas a la economía. Entonces, esta nueva diversificación de productos es oportuna y que se pueda reducir esa dependencia, y lograr mejorar los ingresos de divisas, empleo, educación, tecnología, etc., ya que actualmente, se ve que algunos productos no tradicionales se han ubicado con éxito en los mercados internacional como es el caso concreto de las flores, melón, sandía, entre otros.

BIBLIOGRAFÍA

Acosta A. (2012). Breve Historia Económica del Ecuador, tercera edición, Quito.

Arosemena G. (1993). El Comercio Exterior del Ecuador, Periodo Contemporáneo 1921-1990, Vol. III, primera edición, Guayaquil.

Asociación de la Industria Hidrocarburífera del Ecuador. (2012). El petróleo en cifra. Recuperado de <https://issuu.com/aihecuador>

- Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (A.E.B.E). [Consulta: 07-11-2012] Recuperado de http://www.aebe.com.ec/data/files/Publicaciones/INDUSTRIA_BANANERA_2009_act_sept_2010.pdf
- Banco Central del Ecuador, Publicaciones Banca Central, 80 años de información estadísticas. [Consulta: 31-07-2017] Recuperado de <http://www.bce.fin.ec/>
- Benalcázar R. (1989). Análisis del Desarrollo Económico del Ecuador, primera edición, Quito.
- Berumen, S. (2002). Economía Internacional, primera edición, México.
- Cuadrado J. (2010). Política Económica: Elaboración, objetivos, e instrumentos, cuarta edición, España.
- Constitución de la República del Ecuador. (2008).
- Corporación Bananera Nacional (CORBANA). (1996). Dirección, Investigación y Servicios Agrícolas: Informe Anual 1995, edición limitada, Costa Rica.
- Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI). (1998). Caracterización del Sector Bananero Ecuatoriano, Serie Ecuador Exporta, Guayaquil.
- Comisión Europea, Comercio. Relaciones Bilaterales, países y regiones, [Consulta: 03-01-2013] Recuperado de <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/>
- Cuadrado, J. R. (2008). La productividad: evolución y políticas, Política Económica de España, Madrid.
- Energy Information Administration U.S. [Consulta: 12-10-2013] Recuperado de <http://www.eia.gov/cfapps/ipdbproject/IEDIndex3.cfm?tid=5&pid=54&aid=4>
- EuroStat (Oficina estadística de la UE), Statistics, Agriculture and fisheries, Data, Database, Agriculture, Agricultural production, Crops products. [Consulta: 02-01-2017] Recuperado de <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home>
- Fairlie, A. (2006). Países Andinos Frente al TLC y la Comunidad Sudamericana de Naciones, edición limitada, Perú.
- Fairlie, A. (2008). Relaciones Comerciales CAN – UE: Una Perspectiva Andina, edición limitada, Perú.
- Gámir L. (2008). Política Económica de España, octava edición, España.

- Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR), publicaciones, análisis sectorial. [Consulta: 02-01-2013] Recuperado de <http://www.proecuador.gob.ec/>
- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), Sistemas de Información SINAGAP, Acuerdo Ministerial N° 556. [Consulta: 07-11-2012] Recuperado de <http://www.agricultura.gob.ec/>
- Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad, programas / servicios, COMEX, estadísticas. [Consulta: 02-05-2017] Recuperado de <http://www.produccion.gob.ec/>
- Ministerio Coordinador de la Política Económica. (2011). Costo arancelario de la no renovación del ATPDEA y del Sistema General de Preferencia para Ecuador.
- Ministerio de Relaciones Exteriores. Comercio e Integración, comercio exterior, *Boletín de Comercio Exterior*. [Consulta: 02-01-2013] Recuperado de <http://www.mmrree.gob.ec/>
- Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración, comercio exterior. (2006). Elementos para la definición de una Política de Comercio Exterior del Ecuador, Quito.
- Ministerio Coordinador de la Política Económica. (2011). Costo arancelario de la no renovación del ATPDEA y del Sistema General de Preferencia para Ecuador.
- Moncayo, E. (2006). Neoliberalismo en los Países Andinos: Balance de dos decenios, primera edición. Bogotá.
- Moncayo, E. (2010). Neoliberalismo en los países andinos: balance de dos decenios.
- Novillo F. (2001). Indicadores de la Actividad Bananera en el Ecuador, primera edición, Guayaquil
- Pacheco L. (2009). Política Económica: Un Estudio desde la economía política, tercera edición, Quito.
- Organización de la Naciones Unidas para la Agricultura, FAO; Estadísticas, FAOSTAT. [Consulta: 02-01-2017] Recuperado de <http://faostat.fao.org/DesktopDefault.aspx?PageID=339&lang=es>
- Organización Mundial del Comercio (WTO). Temas comerciales, acuerdos comerciales regionales y arreglos comerciales preferenciales, [Consulta: 02-07-2017] Recuperado de <http://www.wto.org/indexsp.htm>

- Organización Mundial del Comercio. (2011). Examen de Políticas Comerciales del Ecuador. Recuperado de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp354_s.htm
- Office of the United States Trade Representative, acuerdos comerciales, tratados de libre comercio. [Consulta: 02-07-2017] Recuperado de <http://www.ustr.gov/>
- Porter, M. (1991). Las Ventajas Competitivas de las Naciones, primera edición, Argentina.
- Poma, V. (1990). El Banano en El Oro, primera edición, Machala.
- Ramírez, J. (2007). ¿No TLC? El Impacto del Tratado en la Economía Colombiana, primera edición, Colombia.
- Servicio Federal de Aduanas de Rusia (Federal Customs Service), Customs Tariff, section II. [Consulta: 02-01-2013] Recuperado de <http://www.russian-customs.org/>
- Stiglitz J. (2010). Caída Libre: El Libre Mercado y el Hundimiento de la Economía Mundial, primera edición, México.
- Universidad de Especialidades Espíritu Santo. (2003). Proyectos de Economía Agrícola, Cuaderno de Investigación Sectorial, N°3, Guayaquil.
- United States International Trade Commission, Harmonized Tariff Schedule. [Consulta: 02-01-2017] Recuperado de <http://www.usitc.gov/tata/hts/bychapter/>

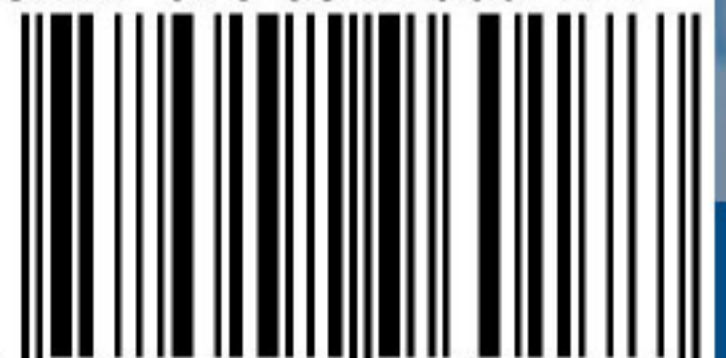
Universidad  Ecotec

**Ecuador y su futuro
en el comercio
internacional**

Autor

Guido Omar Macas Acosta, Mgs.

ISBN: 978-9942-960-17-7



9 789942 960177