



REPÚBLICA DEL ECUADOR

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EMPRESARIAL DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE EDUCACIÓN A DISTANCIA Y POSTGRADOS

PROYECTO DE TESIS PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE MAGÍSTER EN
COMERCIO EXTERIOR CON MENCIÓN EN GESTIÓN TRIBUTARIA ADUANERA

TEMA:

LA EXPORTACIÓN DIRECTA COMO ESTRATEGIA DE INTERNACIONALIZACIÓN DE
FRUTAS ORGÁNICAS NO TRADICIONALES Y LA EFECTIVIDAD DE SU INSERCIÓN
EN LA CAN DURANTE EL PERÍODO 2012 – 2014.

AUTOR:

ING. DIANA SOFÍA LEDESMA CUEVA dledesmac@gmail.com

DIRECTORA DE TESIS:

MSC. MARA CABANILLA

GUAYAQUIL – ECUADOR

ENERO 2016

INTRODUCCIÓN

El Plan Nacional del Buen Vivir - PNBV es la hoja ruta del desarrollo del país y consiste en medir el aumento de la capacidad productiva reflejada en indicadores de gestión, a través de la implementación de objetivos nacionales. Así, al desarrollar un trabajo de investigación, es responsabilidad del autor enmarcar sus lineamientos bajo este esquema a fin de asegurar que su aporte sea consistente con la realidad nacional y con las metas que compartimos los ecuatorianos por un buen vivir.

El presente trabajo de investigación se enmarca en el Objetivo No. 10 del PNBV, relacionado con la transformación de la matriz productiva nacional. Considerando que el país busca desarrollar nuevas industrias y fortalecer las industrias existentes para incrementar la exportación de productos ecuatorianos, este estudio se enfoca en el análisis de un sector productivo de particular interés, los productos orgánicos no tradicionales, y específicamente al análisis de las cuatro frutas más representativas en términos de exportación de acuerdo a los datos del BCE y SENA: la granadilla, la papaya, la piña y el mango; delimitando su enfoque a la inserción en los mercados de la CAN durante los tres últimos años. Al analizar este importante mercado regional en términos de Comercio Exterior se evidencian condiciones favorables para el intercambio como las distancias, las opciones logísticas y las bases legales que facilitan el libre mercado; sin embargo, se identifican también condiciones políticas que han afectado el comercio internacional, como las medidas para arancelarias establecidas por el gobierno nacional.

A lo largo del estudio se identifica un componente tecnológico que limita la tabulación de la información para el análisis propuesto y es éste el fundamento del cual se desprende la propuesta de este trabajo de investigación. Como resultado, se determinan cuatro factores que se beneficiarían con su implementación, aportando así al desarrollo de futuros trabajos de investigación en este campo.

El trabajo ha sido realizado por una profesional en Comercio Exterior con ocho años de experiencia y promete captar su atención desde la elaborada síntesis del marco teórico hasta las especificidades del tema de estudio, del cual se desprenderán conclusiones y recomendaciones aplicables en beneficio al PNBV.

RESUMEN

LA EXPORTACIÓN DIRECTA COMO ESTRATEGIA DE INTERNACIONALIZACIÓN DE FRUTAS ORGÁNICAS NO TRADICIONALES Y LA EFECTIVIDAD DE SU INSERCIÓN EN LA CAN DURANTE EL PERÍODO 2012 – 2014.

Por: Ing. Diana Ledesma Cueva

Palabras clave:

- Producto orgánico no tradicional
- Exportación directa
- Comunidad Andina - CAN
- Oferta y demanda
- Arancel Nacional
- Código suplementario - TNAN
- Plan Nacional del Buen Vivir - PNBV

El Plan Nacional del Buen Vivir es el plan de desarrollo nacional y fomenta principalmente el cambio de la matriz productiva. Es responsabilidad de todos los ecuatorianos encaminar cada uno de nuestros proyectos profesionales hacia la consecución de los objetivos nacionales ya que así encontraremos más de una puerta abierta a las nuevas oportunidades en el mercado nacional y global. Los investigadores, quienes tenemos un compromiso de trabajo y servicio previo a la obtención de nuestros títulos profesionales, debemos alinear nuestros planes de estudio a los temas de investigación que propongan alternativas objetivas de cambio para nuestra sociedad. El presente estudio consiste en un análisis correlacional entre la exportación de frutas orgánicas no tradicionales y su inserción en la CAN, identificando la situación actual del sector y mercado específico y desarrollando una propuesta tangible a beneficio de futuras investigaciones.

A lo largo de este trabajo investigativo el lector encontrará fundamentos legales (tanto en el marco de la legislación nacional como internacional), indicadores actualizados e información desglosada para llegar a conocer el sector productivo de este estudio y las cifras que lo representan. Con alrededor de 45 exportadores produciendo cuatro frutas no tradicionales a diferente escala, el país exporta alrededor de FOB USD 1 millón de dólares anuales hacia la CAN, de ellos el mayor volumen se concentra en exportaciones hacia Colombia. Las exportaciones hacia Perú son limitadas y hacia Bolivia inexistentes. Desafortunadamente las cifras son decrecientes, con un promedio de 40% a la baja año tras año durante el período de estudio. Tras la evaluación de varios factores encontramos aspectos tecnológicos que limitan la obtención de información en función de la clasificación del Arancel Nacional, además de factores políticos y económicos que restringen el intercambio comercial.

El resultado de este estudio es una propuesta para mejorar la obtención de indicadores relevantes al tema en estudio. Dentro del aspecto tecnológico se sugiere la apertura de códigos suplementarios para cuatro subpartidas específicas en función del tipo de proceso productivo para obtener información más precisa para este tipo de estudios. En el aspecto económico se propone la identificación de los OCEs con procesos productivos afines y en el aspecto político se propone el desarrollo de un plan de promoción de exportaciones orientado hacia la producción orgánica, como ancla para el ingreso a los mercados internacionales, en función de las actuales tendencias de consumo.

ABSTRACT

The National Plan for Good Living is the national development plan and mainly promotes the change of the productive matrix. All Ecuadorians are responsible for routing all projects towards achieving national plan targets in order to open new opportunities in domestic and international markets. We, researchers committed to obtain a master degree, must align our investigation objectives to propose alternatives of change for our society. This study is a correlational analysis between non-traditional exports for organic products and their integration in the Andean Community. Sector current situation has been analyzed in order to develop a tangible proposal in benefit of further researches.

Throughout this investigation the reader will find legal grounds (in the framework of domestic and international legislation), updated indicators and disaggregated information to get to know this productive sector. Currently, there are about 45 exporters producing four non-traditional fruits on a different scale, the country exports about FOB USD 1 million per year to CAN, most of them are concentrated in exports to Colombia. Exports to Peru are limited and exports to Bolivia are non-existent. Unfortunately, numbers keep decreasing, with an average of 40% decrease during the study period. After evaluating several factors it was identified that technological aspects limit the collection of information based on the classification of the National Tariff, as well as political and economic factors that restrict trade.

The result of this study is a proposal to improve the collection of the studied indicators. Within the technological side, this document suggests to open supplementary codes to four specific harmonized tariff codes depending on the type of production process, this information will be helpful for further researches afterwards. On the economic side, this document suggests to identify all exporters with similar production practices. On the political side, this document suggests to elaborate a promotion plan to improve exports oriented towards organic production depending on proposed current consumption trends.

CAPITULO I: DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Antecedentes histórico contextuales de la investigación

Un producto orgánico es un producto procedente de la llamada "agricultura ecológica" o también conocida como "agricultura orgánica" o "agricultura biológica". Este tipo de agricultura no es más que la aplicación de métodos de explotación más respetuosos con el medio ambiente a través de procesos menos agresivos con la naturaleza. Se evita la utilización de fertilizantes inorgánicos, antibióticos, plaguicidas, semillas transgénicas, entre otros elementos cuyos residuos contaminan el ecosistema de la superficie de cultivo; y se promueve la preservación de especies, variedades autóctonas y diversidad tanto agrícola como animal. Un producto de agricultura tradicional, por su parte, es un producto que ha seguido los procedimientos usuales o cotidianos desarrollados a través del tiempo.

Ahora bien, un producto tradicional, desde el punto de vista del Comercio Internacional, es un producto cuyo valor agregado es insuficiente para transformarlo, generalmente nos referimos a ellos como materia prima o insumo. El término se refiere también a los productos que han sido comercializados históricamente por un país gracias a la ventaja absoluta de los recursos que yacen en el mismo. El término no se refiere a las condiciones de producción o explotación un producto, como las mencionadas en el párrafo precedente. El beneficio para un país de diversificar sus industrias para comercializar productos no tradicionales radica en que el desarrollo de éstos requiere inversión, desarrollo, insumos, procesos logísticos y fuerza laboral, principalmente.

En consecuencia, un producto orgánico no tradicional, en función de la materia de este estudio será por tanto la categorización de un grupo de productos naturales fabricados bajo mecanismos de agricultura orgánica cuya producción y comercialización se ha desarrollado en los últimos años.

La Comunidad Andina propició la iniciativa de la Zona de Libre Comercio desde 1993.

Actualmente la CAN se constituye en uno de los bloques más sólidos de América Latina. Entre

sus beneficios podemos mencionar la liberación del pago de aranceles mediante el cumplimiento de las normas de origen pero también la adopción de medidas de defensa comercial.

La internacionalización de una empresa consiste en el conjunto de actividades que establecen vínculos entre ella y los mercados internacionales para llevar a cabo operaciones de Comercio Exterior y tiene su origen en las teorías clásicas del Comercio Internacional, las cuales serán recopiladas en el Marco Teórico. Entre los dos principales exponentes del liberalismo clásico tenemos a: Adam Smith - Teoría de la Ventaja Absoluta, quien explicaba la necesidad de producir y distribuir los productos basados en los recursos más abundantes y comprar o importar aquellos en escasos y; David Ricardo – Teoría de la Ventaja Comparativa, aduciendo que los costos relativos de producción serían los que generen ventaja. Más adelante por supuesto, otros exponentes consideraron que las ventajas de la internacionalización estaban basadas en costos y beneficios económicos. (Martín, 2007)

En la actualidad varios modelos de internacionalización se han desarrollado en el mercado. En su artículo, *La Internacionalización de la empresa española: modelos y alternativas*, los directivos Ignacio Fernández Morodo y Javier de la Paz sintetizan cuatro de los principales modelos que promueven la internacionalización de operaciones comerciales, según las circunstancias específicas de la empresa. El primer modelo corresponde a las compañías que buscan expansión geográfica hacia otras regiones a través de inversiones de alto riesgo, por ejemplo las entidades bancarias. El segundo modelo corresponde a las compañías que buscan expansión productiva, con inversiones y riesgos limitados, por ejemplo las cadenas hoteleras. El tercer modelo corresponde a las compañías que expanden sus operaciones como consecuencia del efecto de arrastre de sus clientes, por ejemplo las empresas de servicios profesionales como la construcción. El cuarto modelo corresponde a las compañías que se internacionalizan simplemente por la búsqueda de nuevos mercados que incrementen la demanda de sus productos o incluso motivados por la baja de demanda de sus mercados locales regulares. (Fernández, 2012)

Este trabajo de investigación se orienta al análisis de las compañías ecuatorianas de frutas orgánicas no tradicionales que se han internacionalizado a través del cuarto modelo, el cual incluye como uno de sus principales recursos la interacción con sus comunidades locales para facilitar la aceptación y localización en el país de destino.

1.2. Problema de investigación

1.2.1. Planteamiento del problema

A lo largo de las últimas décadas el Ecuador se ha dedicado a la producción y comercialización de bienes primarios, convirtiéndose así en un país importador de productos industrializados.

De acuerdo al diagnóstico planteado por el gobierno ecuatoriano en el Plan Nacional del Buen Vivir - PNBV (Semplades, 2013), la participación del sector industrial en el PIB es menor al 15%. Sin embargo, la tendencia es similar al considerar los indicadores de América Latina en general donde la participación industrial también es igual al 15%.

La transformación de la matriz productiva constituye uno de los principales objetivos del PNBV y se orienta a incrementar el valor agregado y componente nacional en la manufactura tanto para abastecer la demanda local y lograr una sustitución proporcional de importaciones cuanto para diversificar la producción nacional con visión de internacionalizarla en el mediano plazo.

Los principales sectores que se beneficiarían de este cambio serían el de la acuicultura, el agrícola y el agroindustrial. Actualmente, las exportaciones no petroleras ecuatorianas apuntan principalmente a productos como: banano, atún, rosas, mariscos congelados y cacao. Sin embargo, todos ellos son exportados en estado natural. La exportación de frutas orgánicas no tradicionales, o tradicionales con valor agregado, atrae varios proyectos de investigación debido a la variedad de recursos con los que cuenta el país; sin embargo, es importante que dichos estudios estén alineados con los objetivos gubernamentales a fin de obtener resultados que puedan traducirse en estrategias consistentes para el beneficio del país.

Bajo el esquema actual del mercado, guiado por precio del barril del petróleo, es más importante que nunca lograr la diversificación para ganar competitividad y poco a poco reducir la dependencia de las exportaciones petroleras. El cambio a la matriz productiva nacional debe incluir una serie de parámetros complementarios que inviten a la inversión y al emprendimiento. Así, con visión, capacitación e incentivos financieros y de mercado podremos conseguir que el Ecuador se desarrolle como un país exportador de bienes con valor agregado.

1.2.2. Formulación del problema de investigación

Pregunta de Investigación

¿Cuál ha sido la relación entre la exportación directa como estrategia de internacionalización de las frutas orgánicas no tradicionales y la eficiencia de su inserción en la CAN en el periodo 2012 - 2014?

El objeto de este trabajo de investigación es el Comercio Exterior. El campo de acción es la relación entre la exportación directa como estrategia de comercialización de los productos ecuatorianos orgánicos no tradicionales y la efectividad de su inserción en la CAN durante el período 2012- 2014.

1.2.3. Sistematización del problema de investigación

- ¿Qué tendencias se han aplicado actualmente en materia de Comercio Internacional para fomentar la internacionalización de productos?
- ¿Qué resultados ha obtenido la exportación directa como estrategia de internacionalización para los sectores exportadores de frutas orgánicas no tradicionales en el Ecuador en cuanto a su inserción en la CAN en los tres últimos años?
- ¿Qué factores han impulsado el ingreso de frutas orgánicas no tradicionales hacia la CAN?
- ¿Qué estrategia de comercialización impulsaría la promoción de exportación de frutas orgánicas no tradicionales hacia la CAN?

1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1. Objetivo general

Determinar la relación entre la exportación directa como estrategia de internacionalización de las frutas orgánicas no tradicionales ecuatorianas y la efectividad de su inserción a la CAN.

1.3.2. Objetivos específicos

- Estudiar los enfoques conceptuales y tendencias mundiales y nacionales relacionadas a la internacionalización de productos, enmarcadas en los objetivos del Plan Nacional del Buen Vivir.
- Diagnosticar la situación exportable de las frutas orgánicas no tradicionales hacia la CAN a través de la exportación directa de 2012 a 2014.
- Identificar los factores que definen el comportamiento de la efectividad del ingreso de frutas orgánicas no tradicionales ecuatorianas a la CAN.
- Proponer una estrategia comercial que impulse la promoción de exportaciones de frutas orgánicas no tradicionales con los países miembros de la CAN.

1.4. Justificación de la investigación

A nivel político, el presente trabajo de investigación busca profundizar los lineamientos del Plan Nacional del Buen Vivir (PNBV) establecido por el Gobierno Ecuatoriano con metas objetivas hacia el año 2017. El tema de estudio se enmarca específicamente bajo el Objetivo No. 10 del PNVB relacionado al impulso de la transformación de la matriz productiva, el cual se orienta a la conformación de nuevas industrias y a la promoción de los sectores estratégicos del país para conseguir diversificación a través de la inclusión del valor agregado en los productos primarios que el Ecuador ha producido y exportado durante décadas.

A nivel comercial, los acuerdos internacionales constituyen un incentivo que impulsa a los exportadores a ampliar sus mercados objetivos. Este estudio se enfoca en el análisis de exportaciones de frutas orgánicas no tradicionales hacia la CAN, considerando la fortaleza que constituye la cadena logística entre los países de la región, la cercanía de sus fronteras y los amplios beneficios que el comercio internacional ha proporcionado a sus países miembros. Así mismo y aprovechando la coyuntura actual en el marco de las relaciones comerciales del Ecuador con los países de la CAN, este estudio analiza las medidas proteccionistas implementadas en nuestro país y sus posibles efectos en las exportaciones ecuatorianas para el sector en estudio.

Finalmente, a nivel de planificación, este estudio será beneficioso para analizar el nivel de eficiencia que la promoción de exportaciones directas ha tenido en los tres últimos años para el

sector en referencia, y proponer estrategias que permitan mejorar la consecución de los objetivos nacionales a través de las organizaciones y recursos que participan en el proceso.

1.5. Marco de Referencia de Investigación

1.5.1. Marco teórico

El objeto de estudio de este trabajo de investigación es el Comercio Exterior, por tanto, el marco teórico iniciará con la recopilación de las teorías clásicas del Comercio Internacional que han llevado a los países a la interacción comercial mediante la industrialización y la especialización.

1.5.1.1. Teorías Clásicas del Comercio Exterior

La Teoría Mercantilista aportó significativamente al desarrollo del Comercio Internacional a partir del siglo XVII; sin embargo, el libre comercio y el proteccionismo generaron una controversia en el siglo XIX. Pese a que un régimen de comercio libre proporcionaba mayores oportunidades de desarrollo a los países, la idea proteccionista tomó protagonismo en aquella época, sustentando que el libre comercio promovía un conflicto comercial que beneficiaba a los países más desarrollados. Poco a poco, a través de la integración y los bloques comerciales el libre comercio empezó a fortalecerse hasta llegar a la gran aldea global que conocemos el día de hoy.

Ahora bien, las transacciones internacionales generan cuentas por pagar y por cobrar, traduciendo la actividad comercial en financiera. Así, para equilibrar la economía de un país, el gobierno controla los flujos entrantes y salientes a través de la Balanza de Pagos. Este recurso permite también conocer la solvencia de los países ya que es un referente de su estabilidad financiera, política y de desarrollo.

1.5.1.1.1. Teoría Mercantilista

La teoría mercantilista fue desarrollada en el siglo XVII y consideraba a los metales preciosos como recurso principal de riqueza; por tanto, el comercio internacional se orientaba a la obtención de oro y plata como mecanismo de pago a las exportaciones. Las importaciones eran limitadas a través de altos tributos y la industria local era favorecida por subsidios. En consecuencia, el mercantilismo defendía que el gobierno estableciera las directrices que fueran necesarias para mantener la riqueza del país. Probablemente el concepto más predominante de la

teoría mercantilista en nuestros días es que la Balanza Comercial es favorable para el desarrollo del país. (Cantos, 1999)

1.5.1.1.2. Teoría de la Ventaja Absoluta – Adam Smith

En oposición a la teoría mercantilista, en 1776 Adam Smith desarrolló la teoría de la ventaja absoluta para determinar que el Comercio Internacional debía regirse por las fuerzas del mercado en lugar de regirse por los controles gubernamentales. Esta teoría consideraba como recurso de desarrollo la unidad de producción (Input – Entrada) para producir un producto (Output – Salida). Si dos países producían los productos A y B y comparaban su nivel de eficiencia ambos podrían exportar aquel producto en el que fueran más eficientes e importar el producto que implica mayores recursos de producción, de esta forma ambos países se verían beneficiados.

Para ilustrar esta teoría con un ejemplo podríamos considerar el siguiente caso:

Figura 1 Teoría de la Ventaja Absoluta

PAÍS	INPUT	
	PRODUCTO C	PRODUCTO D
A	5	9
B	8	6

Fuente: Autora

En este caso se evalúa la cantidad de recursos (INPUT) que cada país debe invertir para producir uno u otro producto. El país A utiliza 5 unidades de producción para obtener 1 producto C y 9 unidades para obtener 1 producto D. El país B utiliza 8 unidades para producir 1 producto C y 6 unidades para obtener 1 producto D. Como resultado, el país A es más eficiente para producir C y el país B es más eficiente para producir D. En consecuencia, el país A podría exportar C e importar D y el país B podría exportar D e importar C. Ambos países obtendrían ambos productos pero se orientarían a manufacturar el producto que requiera menos factores productivos.

1.5.1.1.3. Teoría de la ventaja comparativa - David Ricardo

Si bien la teoría de la ventaja absoluta ilustraba una realidad evidente, David Ricardo desarrolló la teoría de la ventaja comparativa en 1817 para ilustrar qué pasaría si un país es eficiente en la producción de varios productos en lugar de uno solo. Así, si un país tiene la capacidad de manufacturar dos tipos de productos debe compararlos y evaluar cuál de ellos es más rentable producir y qué tan necesario es producir el que quedó en segundo lugar pues, a través del comercio podría ser más beneficioso direccionar sus recursos hacia la especialización.

Para ilustrar esta teoría con un ejemplo podríamos considerar el siguiente ejemplo:

Figura 2 Teoría de la ventaja comparativa

PAIS	INPUT	
	PRODUCTO C	PRODUCTO D
A	3	2
B	8	3
COSTE RELATIVO	2,7	1,5

Fuente: Autora

El país A es mucho más eficiente para producir ambos productos. Sin embargo, mediante la siguiente relación identificamos que A es mucho más eficiente en la producción de uno de los dos productos:

$$\text{Coste Relativo C} = 8 / 3 = 2.7$$

$$\text{Coste Relativo D} = 3 / 2 = 1.5$$

Así, mientras el país B produce 1 unidad de C, el país A podría elaborar 2.7 unidades del mismo producto. Y, mientras el país B produce 1 unidad de D, el país A podría producir 1.5 unidades del mismo producto. En consecuencia, para el país A es más eficiente la elaboración del producto C, entendiéndose así la ventaja comparativa al evaluar ambas opciones.

Si bien la teoría de David Ricardo consideraba un avance, suponía también que el mercado se llevara a cabo mediante condiciones específicas como la competencia perfecta (sin monopolios ni oligopolios), tampoco reconocía otros factores que pudieran intervenir en la dinámica del mercado.

1.5.1.1.4. Teoría de la dotación de factores de Heckscher-Ohlin

En 1919, Eli Heckscher y Bertil Ohlin desarrollaron la teoría de la dotación de factores para afirmar que la posesión de factores de producción es determinante para marcar la diferencia en los costos de producción y eficiencia de un país. En este caso, por ejemplo, si el país A tuviera mayor dotación en mano de obra, debería enfocarse en producir bienes que requieran mayor número de horas de trabajo. Por su parte, si el país B tuviera mayor dotación de materia prima, debería enfocarse en producir bienes que requieran alta dotación de materia prima.

El precio de los factores también fue considerado pues podía ser regulado por las fuerzas del mercado o por la intervención gubernamental (salarios básicos, por ejemplo). Para los autores de esta teoría, la tecnología era de alcance universal. Sin embargo, generalmente existe desequilibrio en la accesibilidad a la más alta tecnología, por tanto, los costos de producción de unos países resultan más bajos que otros. Los costes de transporte no fueron evaluados.

Una de las principales conclusiones de esta teoría fue que la dotación de factores no solo dependía de los recursos naturales de un país, sino también de la organización e infraestructura desarrollada.

1.5.1.1.5. Teoría del Ciclo de Vida Internacional (CVI)

Raymond Vernon desarrolló esta teoría en 1966 para demostrar cómo pueden innovar los mercados y el comercio. Se establecen cuatro pasos para el desarrollo de un nuevo producto:

- Introducción del producto y exportación. Es la fase donde el producto se ha implementado a través del desarrollo e investigación. El diseño y los métodos de producción pueden cambiar en el camino.
- Producción en el extranjero: El incremento en el volumen de demanda puede extender la producción el producto a otra zona geográfica.

- Competencia extranjera: Los competidores desarrollarían productos idénticos o similares, causando saturación en el mercado. De esta forma inicia la búsqueda de mercados alternativos.
- Incremento de importaciones: Al desarrollarse economías de escala, el mercado original será abastecido por materiales extranjeros y se encontrará nuevamente el equilibrio.

1.5.1.1.6. Teoría de las economías de escala

La teoría de las economías de escala es el resultado de los desarrollos crecientes del mercado, los cuales pueden producir una concentración de empresas grandes que llevan al oligopolio. Existen dos situaciones que reflejan la repercusión de las economías de escala en el comercio internacional. Las economías externas se relacionan con el tamaño del sector, y pueden generar economías de escala a causa de factores externos, un ejemplo son los parques tecnológicos que han evolucionado en áreas geográficas específicas de ciertos países desarrollados. La competencia perfecta, por su lado, se relaciona con el tamaño del mercado, el cual permite que los productos lleguen a un precio de equilibrio.

El objetivo de las economías de escala es incrementar el comercio entre los países y permitir que cada Estado desarrolle ventajas competitivas en la producción de algún producto a fin de conseguir la especialización.

1.5.1.1.7. Teoría de la Competitividad Sistémica de Klaus Esser

El desarrollo de las economías a escala ha permitido que se abran las fronteras y con ello incrementa el intercambio comercial entre los países. Sin embargo, la estructura política, comercial y económica que tenga un país definirá sus aptitudes frente a las grandes demandas de la competencia internacional. La Teoría de la Competitividad Sistémica fue desarrollada por Klaus Esser, Wolfgang Hillebrand, Dirk Messner, entre otros investigadores del Instituto Alemán del Desarrollo en los años noventa e identifica las estrategias que permiten diseñar un marco adecuado para el desarrollo de los modelos de internacionalización y ha sido escogida por la autora de este trabajo de investigación debido a que se adapta a la realidad del Ecuador.

Un país puede beneficiarse de ventaja competitiva sea a través de bajos precios, diferenciación, mecanismos de productividad, economías de escala, cadenas logísticas o condiciones económicas estables para la inversión extranjera.

La premisa principal de este tipo de competitividad es la integración social y propone un proyecto de transformación. Inicialmente se habló de la competitividad estructural, la cual analizaba la capacidad de aprendizaje e innovación como principales factores frente a las variaciones del mercado. Sin embargo, posteriormente la teoría de la competitividad sistémica añadió que la innovación de las compañías se oriente a la formación de clusters (concentraciones geográficas orientadas a un campo y a una gama de industrias específica) y que el contacto entre instituciones educativas, financieras y de información cada vez mayor. Según esta teoría, pasar de un mercado protegido a una economía abierta puede ser un cambio tan exigente que promueva mayores niveles de eficiencia o la salida del mercado, por tanto, establece cuatro niveles de evaluación:

- Nivel microeconómico: Requiere compañías eficientes y de ágil respuesta a los cambios. Entre las iniciativas para el desarrollo se encuentran: evaluar y mejorar sus procesos productivos, reducir el número de proveedores, reducción de planos jerárquicos, delegación
- Nivel mesoeconómico: Se desarrolla cuando el Estado implementa políticas de apoyo que fomenten la integración mediante infraestructuras físicas en transporte, redes de carreteras, puertos, aeropuertos, etc.; y mediante el apoyo de las empresa privada a través de foros de negociación, evaluación de propuestas, entre otros. En conclusión, el nivel meso permite el desarrollo de modelos en función de elementos organizacionales, intelectuales y logísticos.
- Nivel Macroeconómico: Permite que las políticas económicas sean la base para un verdadero desarrollo regional. En este nivel el déficit presupuestario, la devaluación de la moneda y la inestabilidad de la balanza de pagos pueden afectar el desarrollo de los sectores productivos. Es sumamente importante que el gobierno mantenga estables las variables macroeconómicas para afianzar a los inversionistas.
- Nivel metaeconómico: Consiste en crear condiciones favorables para el desarrollo en base a las estructuras formadas por la fragmentación social. La teoría indica que las estructuras a nivel de sociedad crean también estructuras a nivel económico que pueden construir consensos en diferentes áreas de desarrollo. En este nivel aparece la separación del Estado, empresa privada y otras organizaciones intermedias. El resultado es la optimización de factores de cada uno de los actores.

En conclusión, esta teoría ratifica la necesidad de mantener al Estado como un órgano participador en el mercado libre, más no como determinador de las políticas dictatoriales de desarrollo. (GARCIA, 1999).

1.5.1.2. Modelos de Internacionalización

Como hemos visto a lo largo de este capítulo, la internacionalización se originó en las teorías clásicas del Comercio Internacional, donde se desarrollaron los conceptos de ventaja absoluta y comparativa para iniciar el intercambio, análisis según dotación de factores hasta llegar a la competitividad sistémica donde intervienen nuevos factores del mercado global. La teoría de la internacionalización se enfoca en los procesos internos que llevan a cabo las compañías que deciden participar en actividades de comercio exterior y estudiar los modelos aplicados. A continuación definiremos los principales modelos de internacionalización.

Venta Directa

La venta directa es el mecanismo más tradicional en la internacionalización, principalmente utilizado por las compañías multinacionales. Puede aplicarse a través de una red propia de sucursales en diferentes países, mediante un agente comisionista que sea contratado por el exportador para distribuir y comercializar el producto en el país de destino, mediante el establecimiento de una filial comercial o incluso mediante el establecimiento de una filial de producción.

Venta Compartida

La venta compartida se genera mediante acuerdos de cooperación donde diferentes compañías proporcionan sus recursos para conseguir un beneficio común en un producto o servicio final. Puede aplicarse a través de consorcios o grupos de exportación, en los cuales varias compañías realizan una participación conjunta en el país de destino. Otros mecanismos de aplicación de este modelo son los llamados acuerdos “portage”, donde una compañía exportadora permita a una compañía comisionista establecer la estrategia de comercialización. El Joint Venture es una estrategia comúnmente utilizada bajo este modelo, permite que dos o más compañías se complementen para la prestación de un servicio o elaboración de un producto específico. Por último encontramos los acuerdos de distribución cruzada, donde las compañías acuerdan intercambiar productos para comercializarlos e incrementar su participación en el mercado.

Venta Subcontratada o Indirecta

La venta indirecta consiste en comerciar con compañías externas o ajenas a la propia empresa en relación proveedor - cliente. El beneficio de esta figura es que el producto sea comercializado en el país de destino sin la necesidad de que la empresa invierta en expansión propia. La desventaja de esta figura es que la compañía pierde control en la operación comercial del otro país. Se lleva a cabo a través de la figura de importador – distribuidor principalmente. La figura Trading Company también es utilizada, estas compañías son especializadas en comercio internacional y canales de distribución. (Fernández, 2012)

1.5.1.3. El Derecho Internacional

La referencia más primitiva del Derecho Internacional Público la encontramos en los pueblos de Israel, Grecia y Roma. Sin embargo, el tratado internacional más antiguo conocido fue el de Ennanatum en la ciudad de Umma 3000 años A.C. En la nueva era, el sistema clásico del derecho inició con la Paz de Westfalia en 1648, la cual puso fin a la Guerra de los Treinta Años. En 1723 se firmó el tratado de paz entre Gran Bretaña y España, en honor al Derecho de Gentes Europeo.

Pasaron varias décadas para que el llamado Derecho Internacional pudiera direccionar los tratados a fines comerciales y no sólo a fines de paz. Los tratadistas señalan el período de 1789 a 1945 como trascendental para el desarrollo de las relaciones internacionales, partiendo de la Revolución Francesa hasta el fin de la Segunda Guerra Mundial y complementado por el liberalismo del mundo occidental con la independencia de los Estados Unidos. Uno de los tratados más famosos fue precisamente el Tratado para la Renuncia a la Guerra o Briand-Kellog firmado por 63 naciones en 1928. El final de este período dio como resultado la creación de la Organización de las Naciones Unidas - ONU. (Marcano, 2005)

En el siguiente período volvemos a ver intranquilidad en la aldea global debido principalmente a la lucha ideológica entre Izquierda y Derecha. La Guerra Fría fue un hito para marcar este período de la humanidad pues con su fin, los Estados se unieron para juzgar los crímenes de lesa humanidad y desarrollar acuerdos de integración. En 2001, luego del ataque terrorista a las Torres Gemelas en Estados Unidos, el Derecho Internacional Público Contemporáneo vuelve a tomar un giro para incluir en su alcance la lucha antiterrorista. Así, el Derecho Internacional

cuenta con cuatro fuentes principales: las convenciones o tratados internacionales, la costumbre internacional, los principios generales del Derecho Internacional y las decisiones judiciales.

Entre las definiciones de acuerdo o tratado internacional, Macano cita a Miaja de la Muela como “una declaración de voluntad bilateral o multilateral, emanada de sujetos del Derecho Internacional”, a Brotons como “la fuente por excelencia de derechos y obligaciones internacionales”, a Rousseau como “todo acuerdo concluido entre miembros de la Comunidad Internacional” y por último menciona la definición proporcionada en la Convención de Viena de 1969 como “un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el Derecho Internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos cualquiera que sea su denominación particular”, esta última con reconocimiento de carácter universal.

Los tratados internacionales se clasifican de la siguiente manera:

- Tratado Bilateral: Dos Estados firman un acuerdo de interés común.
- Tratado Multilateral restringido: Varios Estados se obligan recíprocamente, por ejemplo el tratado de integración económica.
- Tratado Multilateral general: Varios estados se obligan mediante una conferencia convocada por una organización internacional, por ejemplo las NNUU.
- Acuerdo simplificado: No se somete a procesos de ratificación, enuncia principios generales sobre algún punto específico.
- Acuerdos ejecutivos: Vinculan a dos Estados pero no se someten a ratificación.
- Tratados Abiertos: Permiten la adhesión de otros Estados,
- Tratados Cerrados: Permiten permanencia de los Estados Negociadores solamente.
- Tratados según el objeto de regulación: pueden ser humanísticos, académicos, científicos, de salud pública, entre otros. (Marcano, 2005)

El Acuerdo multilateral al cual se enfoca este trabajo de investigación es el de la Comunidad Andina - CAN.

1.5.1.4. Comunidad Andina - CAN

La Comunidad Andina inicia en 1969 con la firma del Acuerdo de Cartagena, donde participaron Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú. El objetivo de este acuerdo fue mejorar el nivel de

vida mediante la cooperación. El proceso de integración regional fue conocido como Pacto Andino, y contó con el ingreso de Venezuela y la salida de Chile.

En los años setenta, los Estados practicaban políticas proteccionistas mediante modelos de “sustitución de importaciones”. En los años ochenta los Estados adoptaron modelos de comercio abierto, formando la zona de libre comercio con libre circulación de bienes. En 1997 se crea la Comunidad Andina, con algunas reformas al Acuerdo de Cartagena, donde los Presidentes de la República tomaban protagonismo en la toma de decisiones.

El Acuerdo de Cartagena comprende veinte capítulos de los cuales resaltaremos los principales para propósitos de este trabajo de investigación. El capítulo VI se refiere al Programa de liberación, donde los Estados se comprometen a eliminar los gravámenes y las restricciones de todo orden que incidan sobre la importación de productos originarios del territorio de cualquier País Miembro. El capítulo VIII se refiere al Arancel Externo Común, donde los Estados se comprometen a aplicar un Arancel común para armonizar el comercio internacional. El capítulo XI se refiere a la Cláusula de Salvaguardia donde el Acuerdo permite a los países adoptar medidas para corregir el desequilibrio de la balanza de pagos global, previa autorización de la Secretaría General de la CAN. También les permite implementar medidas de salvaguardia bajo situaciones emergentes, siempre que la CAN sea notificada de inmediato para prestar respuesta dentro a los treinta días siguientes. El acuerdo informa que si las medidas se extendieran más de un año, la CAN podrá iniciar negociaciones para eliminarlas. El capítulo XII se refiere a las normas de origen establecidas para facilitar el libre comercio entre los países miembros así como los requisitos para certificarlas. Por último, el capítulo XI se refiere a un régimen especial aplicable para Bolivia y Ecuador, en el cual la CAN otorga beneficios específicos a ambas naciones para que puedan alcanzar un ritmo de crecimiento más acelerado en base a las diferencias de desarrollo respecto al resto de países miembros. (CAN, 2015)

1.5.2. Marco Conceptual

Luego del análisis de las teorías, tendencias y bases legales del comercio internacional aplicables a este trabajo de investigación, se consolidan las ideas principales a fin de desarrollar el marco conceptual que identifique las herramientas y métodos de investigación.

Tabla 1 Conceptualización de las teorías generales del Comercio Exterior

AUTOR	AÑO	TEORÍA	DEFINICIÓN	PALABRAS CLAVE
Adam Smith	1776	Ventaja Absoluta	La ventaja absoluta se define por la eficiencia de los países respecto a la cantidad de unidades de producción.	Input, output, unidad de producción
David Ricardo	1817	Ventaja Comparativa	La ventaja comparativa compara la eficiencia de ambos países en contraste con más de un producto en el que ambos sean eficientes.	Rentabilidad, especialización, costo relativo de producción
Eli Heckscher y Bertil Ohlin	1919	Teoría de la dotación de factores	La teoría de dotación de factores indica que la posesión de factores de producción es determinante para establecer el nivel de eficiencia de un país.	Recursos, materia prima, mano de obra.
Raymond Vernon	1966	Teoría del Ciclo de Vida Internacional	La teoría del ciclo de vida internacional establece los pasos para desarrollar un nuevo producto con miras a la internacionalización.	Innovación, desarrollo, métodos, competidores.
Varios	1980	Economía de escala	La reducción del costo de producción debido al incremento en el volumen producido se denomina economía de escala.	Costo de producción, incremento, volumen.
Klaus Esser	1996	Teoría de la Competitividad Sistémica	Esta teoría presenta un marco de estrategias que permiten desarrollar modelos de internacionalización.	Estrategias, diferenciación, mecanismos de productividad, cadenas logísticas, factores.

Elaborado por: Autora

Fuente: Marco Teórico

Métodos de estudio relacionados con las variables de investigación

Este trabajo de investigación contará con algunos métodos de investigación, entre los cuales enlistaremos los siguientes:

- Método analítico-sintético: Nos permitirá integrar los componentes del marco teórico para estudiar los hechos en su totalidad, partiendo del objeto de estudio, a través del análisis de cada uno de los factores relacionados con la situación problemática.

- Método inductivo-deductivo: Nos permitirá relacionar hechos particulares relacionados con la situación problemática en ambas vías, tanto de lo general a lo particular como viceversa.
- Método histórico-comparativo: Nos permitirá establecer semejanzas entre ciertos fenómenos ocurridos en el pasado para asociarlos a un parentesco de origen común con los posibles efectos del problema de investigación.
- Método Hipotético – Deductivo: Constituye el camino lógico para encontrar la respuesta al problema de investigación. Consiste en elaborar una hipótesis y comprobarla mediante el manejo de recursos de información. (Cegarra, 2012)

1.6. Formulación de Hipótesis y Variables

1.6.1. Hipótesis General

La exportación directa como estrategia de internacionalización aplicada para la exportación de frutas orgánicas no tradicionales ecuatorianas está relacionada con la efectividad de su inserción a la CAN.

1.6.2. Hipótesis Particulares

- Las tendencias nacionales relacionadas a la internacionalización de productos son contrarias a los enfoques conceptuales establecidos en el marco de la CAN.
- Los principales sectores de frutas orgánicas no tradicionales enfrentan una situación desfavorable frente a los productores de los otros países miembros de la CAN, para el intercambio de productos en la zona de libre comercio.
- Las estrategias de libre comercio son el factor primordial en la efectividad del ingreso de frutas orgánicas no tradicionales ecuatorianas a la CAN.
- La implementación de estrategias de promoción de exportaciones fortalecería el intercambio comercial de frutas orgánicas no tradicionales con los países miembros de la CAN.

ecuatorianas hacia
la CAN.

incremento anual en
el volumen de frutas
orgánicas no
tradicionales
exportados a la
CAN.

Elaborado por: Autora

1.7. Aspectos Metodológicos de la Investigación

1.7.1. Tipo de estudio

Tipo de diseño	No experimental
Tipo de estudio	Correlacional
Enfoque de investigación	Mixto

1.7.2. Método de investigación

Tabla 3 Métodos de Investigación

Etapa	Método de Investigación
Marco Teórico	Sistémico Analítico-Sintético Inductivo-Deductivo Hipotético-Deductivo
Diagnóstico	Histórico-Comparativo Recolección de Información Revisión Documental
Propuesta	Inductivo-Deductivo Analítico-Sintético Sistémico
Validación	Criterio de Expertos.

Elaborado por: Autora
Fuente: Marco Conceptual

1.7.3. Fuentes y Técnicas para la recolección de información

- Bibliográfica
- Indicadores estadísticos o boletines electrónicos de entidades gubernamentales
- Entrevistas

1.7.4. Tratamiento de la información

En este estudio se utilizarán instrumentos de recolección y análisis de datos como Word y Excel, entre otros del paquete Office 2010. Se utilizarán programas específicos si aplica.

1.8. Resultados e Impactos esperados

El estudio correlacional de la exportación directa como estrategia de internacionalización de frutas orgánicas no tradicionales a la CAN permitirá obtener resultados específicos relacionados con los sectores más beneficiados en esta modalidad bajo un análisis a nivel de subpartidas arancelarias. Con estos resultados, esta investigación determinará la relación de la exportación directa con la inserción en los mercados de la CAN.

El principal impacto esperado en este trabajo de investigación será generar estrategias comerciales para la promoción de exportaciones que sean base para futuras investigaciones en este campo para otras industrias o países de destino, a través de la correlación entre las variables propuestas.

Como complemento, este estudio dimensionará el impacto de la coyuntura política y comercial del Ecuador con los países miembros de la CAN en el volumen exportable de los sectores en estudio.

2. ANÁLISIS, PRESENTACIÓN DE RESULTADOS Y DIAGNÓSTICO

2.1. Análisis de la situación actual

2.1.1. Exportaciones del Ecuador por tipo de producto

Las exportaciones en Ecuador han incrementado a un ritmo de USD 1000 millones por año en los últimos cinco años. El objetivo de elevar el volumen exportable, para cualquier país, es mantener una balanza de pagos positiva. Este trabajo de investigación no pretende evaluar los indicadores de las importaciones en nuestro país, por tanto, nos regiremos exclusivamente al análisis del componente de exportaciones. En el siguiente gráfico podemos identificar el volumen global en los últimos cinco años.

Gráfico 1 Exportaciones Totales Ecuador



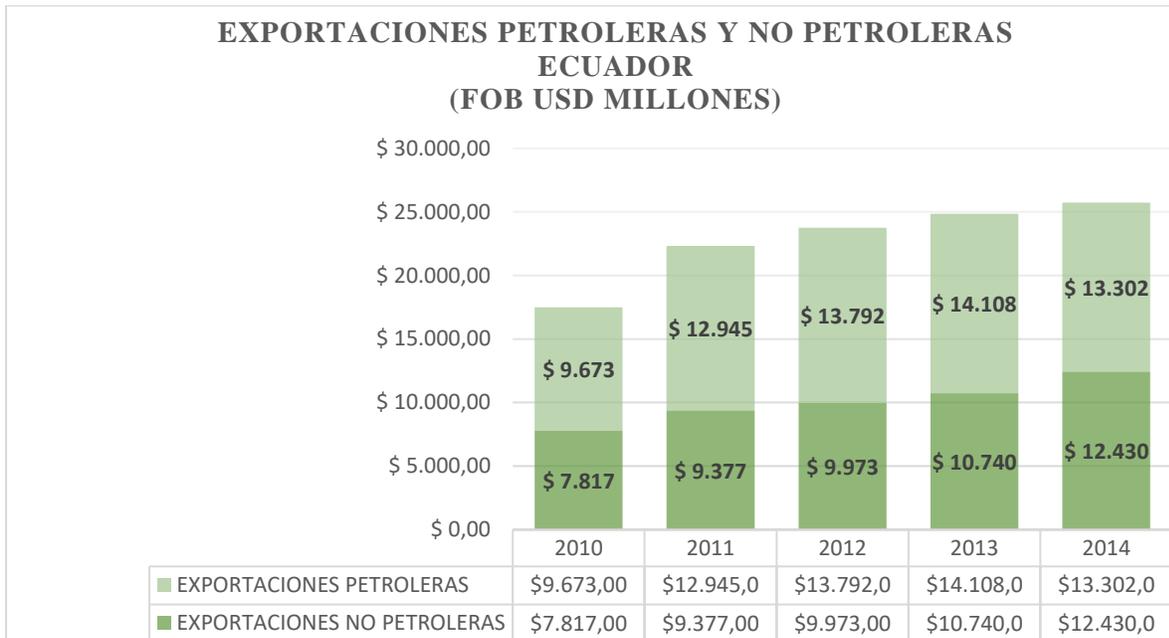
Elaborado por: Autora

Fuente: BCE

El continuo incremento en las exportaciones totales ecuatorianas obedece al Objetivo No. 10 del Plan Nacional del Buen Vivir 2013 - 2017: *Impulsar la transformación de la Matriz Productiva*; el cual tiene como uno de sus pilares fundamentales diversificar y generar mayor valor agregado en la producción nacional.

Desde el boom petrolero en la década de los setenta, las exportaciones ecuatorianas han correspondido en su mayoría a este rubro. Puntualmente en los últimos cinco años, las exportaciones petroleras han superado a las no petroleras en promedio del 55%; sin embargo, en 2014 el mismo índice decreció en 3 puntos porcentuales. Este indicador nos muestra que el crecimiento de las exportaciones no petroleras es sostenido y cada vez más significativo en la balanza comercial. En el siguiente gráfico encontramos la relación entre ambas categorías.

Gráfico 2 Exportaciones Petroleras y No Petroleras Ecuador



Elaborado por: Autora

Fuente: BCE y Proecuador

Las exportaciones no petroleras han sido promovidas por organizaciones como Corpei (ahora Proecuador), Exporta Ecuador, Exporta Fácil (del Ministerio de Industrias y Productividad), Ecuador Exports, entre otras organizaciones que ofrecen estudios de mercado, facilidades a los exportadores, acceso a oferta de mercados, mecanismos logísticos simplificados de consolidación y embarque de mercancías, entre otras.

Si bien las exportaciones no petroleras están compuestas por la exportación de productos tradicionales y no tradicionales, este trabajo de investigación se enfocará en la categoría de

exportaciones no tradicionales, dentro de la cual se identificaron tres principales tipos de productos: las frutas no tradicionales, los alimentos procesados y los productos agroindustriales. A continuación encontramos un gráfico que ilustra las categorías antes mencionadas y sus volúmenes en la actualidad. Sin embargo, en función del objeto de este estudio, de las tres opciones tomaremos las frutas no tradicionales como base de los siguientes puntos de análisis.

Gráfico 3 Exportaciones no tradicionales



Elaborado por: Autora

Fuente: ProEcuador

A nivel general el volumen de exportaciones no petroleras ha incrementado año tras año; sin embargo, los productos tradicionales son los mayores aportantes a esta alza. Al analizar los tres principales productos de la oferta de productos no tradicionales vemos que el año 2012 fue el mejor período en los 3 últimos años, pese a la crisis que golpeó a USA y Europa, y pese a los efectos de la remoción de los beneficios del ATPDEA¹. Los años posteriores no han alcanzado los mismos niveles que 2012.

¹ Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga, *Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act*, por sus siglas en inglés.

De las tres categorías mencionadas iniciamos con el análisis de indicadores relacionados a las frutas no tradicionales y a los alimentos procesados ya que ambos constituyen los productos más representativos dentro de la gama de frutas orgánicas no tradicionales.

En la siguiente tabla podemos apreciar el volumen de exportación de frutas no tradicionales, el cual muestra una reducción aproximada del 8% desde el año 2012. Sin embargo, al analizar las cifras generales de 2012 encontramos que se trató de un año con superávit en la balanza comercial petrolera y un déficit general en la balanza comercial no petrolera. El precio del barril de crudo bordeaba los USD 100.00 (cien dólares estadounidenses)², por tanto, las exportaciones petroleras fueron incentivadas. Por otro lado, 2012 fue un año de alerta amarilla y estado de emergencia debido a la temporada invernal, la cual afectó cultivos a nivel nacional en 13 provincias del país³. Por último, en 2012 el sector bananero fue declarado en emergencia a causa de la una baja en la demanda de los principales países compradores así como los bajos precios a los cuales se comercializaba la fruta. El gobierno ecuatoriano dirigió sus esfuerzos para estabilizar la economía de la industria bananera a través de USD 5 millones de inversión⁴. Aún y bajo estas condiciones, el año 2012 cerró con un nivel superior a los dos años siguientes, en los cuales la recuperación de este sector ha sido lenta.

Gráfico 4 Exportación de frutas no tradicionales



Elaborado por: Autora

² Fuente: Banco Central del Ecuador

³ <http://www.elcomercio.com/opinion/editorial/duro-invierno-1.html>, acceso: 26 de junio de 2015, 10h18.

⁴ <http://www.elcomercio.com/actualidad/ecuador/usd-millones-nueva-emergencia-del.html>, acceso: 28 de junio de 2015, 14h55.

Fuente: ProEcuador

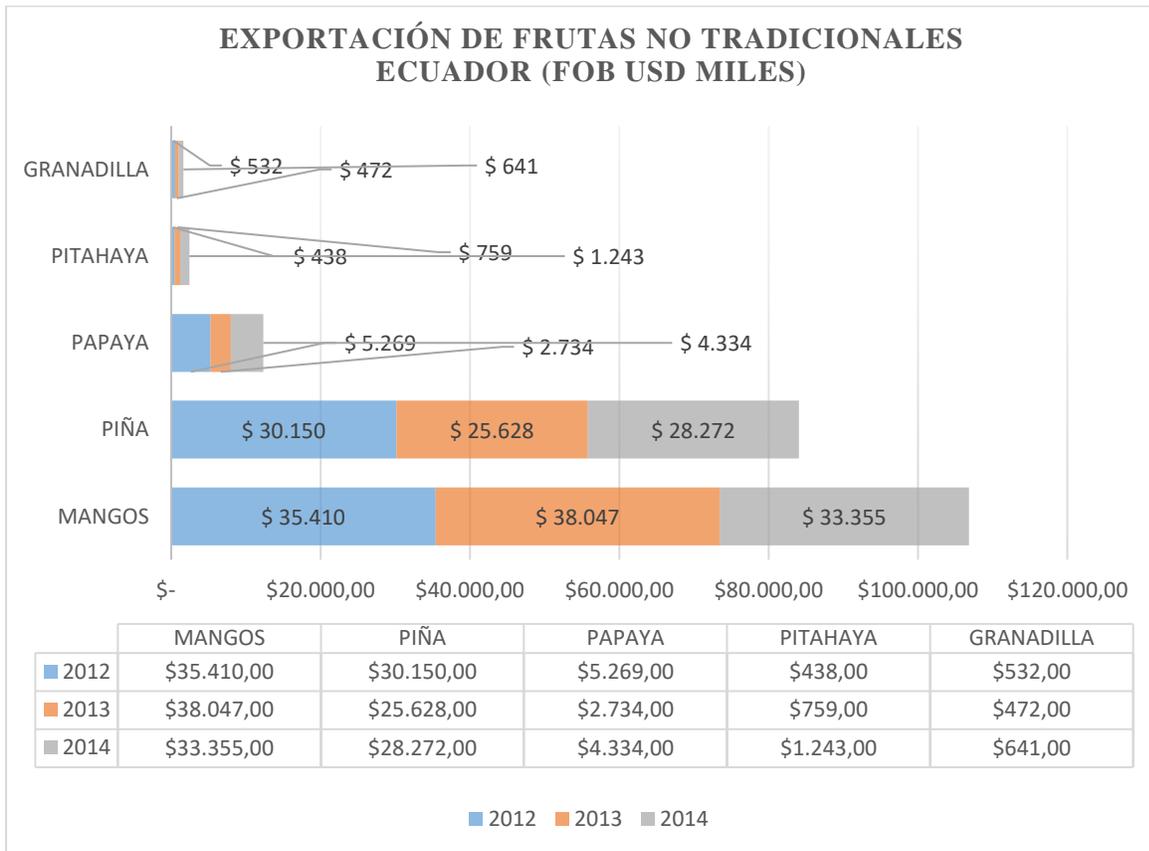
Un paso adelante encontramos la diferenciación de la exportación de frutas no tradicionales en base a sus cuatro mayores exponentes: la granadilla, la papaya, la piña y el mango. En este punto, es muy importante aclarar que cada una de estas frutas se produce tanto bajo procesos de agricultura tradicional como de agricultura orgánica. Como resultado de este análisis se ha identificado dos compañías líderes en la producción de cada una de estas especies. PILOT S.A. es una de las principales productoras de mangos, piñas y papayas orgánicas. Esta compañía ha invertido en investigación tecnológica para desarrollar producción sustentable de frutos y vegetales orgánicos.⁵ Ecofinsa S.A., por su parte, es una de las principales productoras de granadilla. Sin embargo, pese a que sus procesos productivos se consideran más bien tradicionales, la compañía está comprometida con la preservación de los recursos naturales a través de la aplicación de técnicas alternativas que permitan reciclar, recuperar y reutilizar recursos para reducir los índices de contaminación.⁶

A nivel macroeconómico, el monto FOB de exportación del mango es superior al del resto de frutas analizadas, las cuales coinciden en un decrecimiento en el año 2013 y un nuevo aumento para el año 2014.

⁵ Fuente: <http://www.mangoecuador.org/plantas-exportadores.php?ID=PILOT> Acceso: 30 de junio de 2015, 20h09

⁶ Fuente: <http://www.ecofinsa.com/index.html> Acceso: 15 de junio de 2015, 22h38

Gráfico 5 Exportación de frutas no tradicionales



Elaborado por: Autora

Fuente: BCE

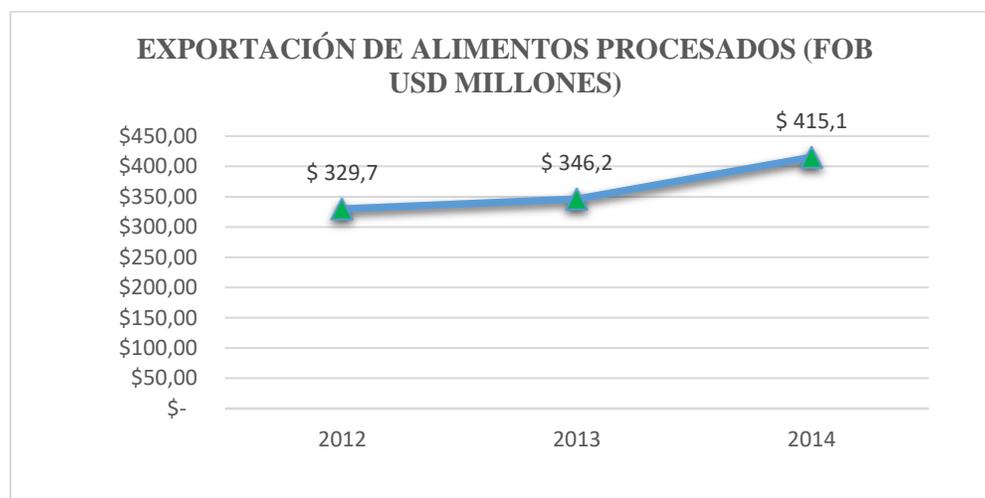
Parte de las frutas orgánicas no tradicionales está compuesta también por los alimentos procesados, los cuales son el resultado de un proceso de perfeccionamiento. Es así que los productos primarios obtienen un valor agregado importante que permite una transformación esencial para convertirse en un producto final diferente. Al comparar los montos FOB⁷ de los tres últimos años podemos evidenciar que la industria ecuatoriana ha incrementado la producción de este tipo de productos, obteniendo en 2014 un crecimiento sostenido del 20% versus 2013 y 5% de este último versus 2012.

El gobierno ecuatoriano ha manifestado en más de una ocasión que el sector de alimentos procesados y agroindustria es fundamental para generar productos con valor agregado en el país,

⁷ Free on Board (Incoterm libre a bordo)

por tanto, ha ofrecido varios incentivos para facilitar las exportaciones, como lo son las entidades promotoras de la apertura de nuevos mercados, el emprendimiento y la facilitación de las cadenas logísticas y formalidades aduaneras que se han desarrollado a partir del Ministerio de Comercio Exterior, Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad, Ministerio de Transporte, Ministerio de Industrias, Pro Ecuador, entre otros.

Gráfico 6 Exportación de alimentos procesados



Elaborado por: Autora

Fuente: ProEcuador

Entre los principales productos que se destacan en esta categoría encontramos el palmito en conserva, purés y pastas de frutas, jugo de maracuyá, diferentes tipos de dulces y confites y otras frutas con edulcorantes. El palmito se encuentra en el primer lugar, con un volumen de exportación FOB de USD 82 millones en 2014. Se trata de un producto gourmet exótico y de precio alto orientado a consumidores que buscan productos naturales y nutritivos, debido a su alto contenido de fibra, hierro y calcio. Su cultivo inició en 1987 y empezó a comercializarse desde 1991, desde entonces su crecimiento ha sido constante, siendo hoy uno de los productos más representativos entre las exportaciones orgánicas no tradicionales.⁸

En segundo lugar encontramos a los purés y pastas de frutas, productos que alcanzaron los USD 50 millones FOB de exportación en 2014. Estos productos pertenecen por si solos al sector de

⁸ www.aduana.gob.ec

conservas, a cargo de empresas procesadoras de frutas y vegetales. Es interesante notar que para la fabricación de este tipo de productos intervienen más de un tipo de industrias, por ejemplo: la industria agrícola que proporciona la materia prima, la de conservantes, la de empaques y embalajes, entre otras. Así, el resultado de este tipo de industrias no es solo los purés o pastas sino también los jugos y concentrados de frutas, las pulpas, las frutas deshidratadas y las mermeladas o dulces de frutas. Dentro de los purés encontramos que la materia prima principal es el banano, el tomate, la guayaba, el mango y el maracuyá, sabores tradicionales que han prevalecido a lo largo de la última década. (FLACSO, 2008)

Figura 3 Exportación de alimentos procesados

Principales Subpartidas	Unidades	Ene-Dic		
		2012	2013	2014
PALMITOS EN CONSERVA	Fob Miles USD	72,988	77,557	82,056
	Toneladas	30,551	31,398	35,254
LOS DEMÁS PURÉS Y PASTAS DE LAS DEMÁS FRUTAS U OTROS FRUTOS	Fob Miles USD	40,896	47,437	50,051
	Toneladas	79,633	89,097	95,614
JUGO DE MARACUYÁ	Fob Miles USD	27,242	45,794	90,050
	Toneladas	10,720	9,712	19,982
BOMBONES, CARAMELOS, CONFITES Y PASTILLAS	Fob Miles USD	29,588	29,863	34,675
	Toneladas	5,471	5,328	6,811
LAS DEMÁS FRUTAS Y OTROS FRUTOS CON ADICION DE EDULCORANTE	Fob Miles USD	18,832	20,994	29,111
	Toneladas	15,115	14,196	17,803

Fuente: ProEcuador

En último lugar del top 5 de productos tenemos a los relacionados a la confitería, de los cuales se desprenden productos con mezcla de frutas y cacao y caramelos con sabor a frutas.

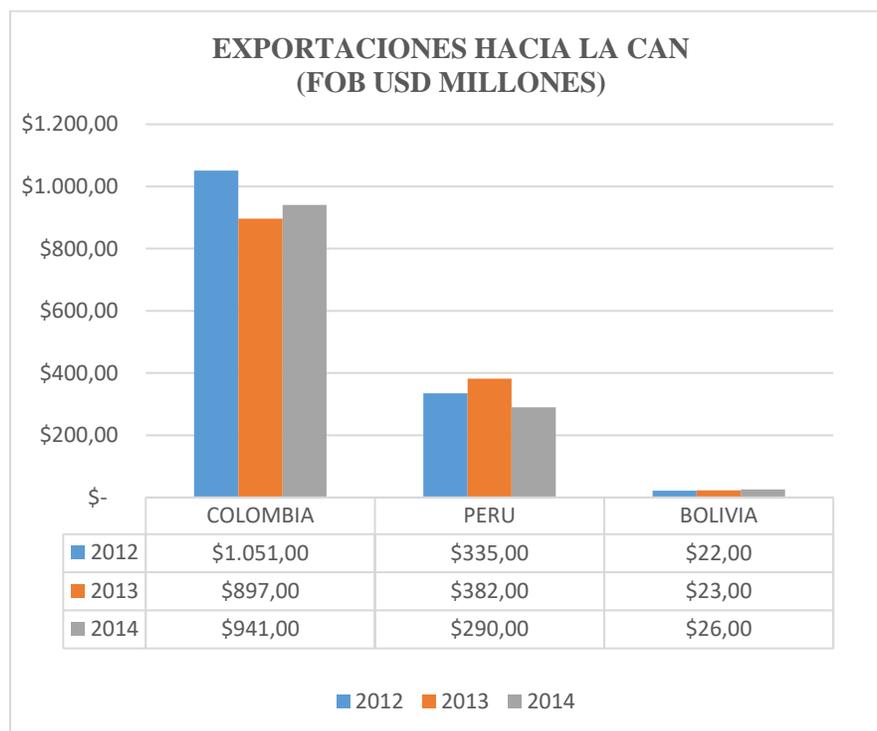
2.1.2. Exportaciones del Ecuador hacia la CAN

El análisis de la situación actual de la oferta exportable ecuatoriana será a continuación analizado desde el punto de vista del mercado meta de este estudio, la Comunidad Andina - CAN. A continuación se muestra un gráfico con los volúmenes generales de exportación del Ecuador hacia cada uno de los países miembros de la CAN para obtener una primera apreciación a nivel macro.

Del gráfico se desprenden algunas situaciones evidentes. En primer lugar no podemos observar un nivel generalizado de incremento en las exportaciones a través de los últimos tres años hacia los 3 países. Los niveles de 2012 a 2014 varían en cada uno de los casos de manera

completamente diferente, lo que nos lleva a determinar que el intercambio comercial con cada uno de los países miembros se rige por parámetros particulares.

Gráfico 7 Exportaciones hacia la CAN



Elaborado por: Autora

Fuente: BCE

Si analizamos los volúmenes por año encontramos curiosamente que las cifras tienen una tendencia a la baja, la cual puede deberse a algunos factores. En el ámbito internacional, el año 2012 fue particular por la crisis en el Comercio Internacional a causa del endeudamiento europeo con Grecia⁹. En el ámbito local, a finales de 2013 el gobierno ecuatoriano estableció una medida para arancelaria para reducir las importaciones a través de la Resolución 116 del Comex¹⁰, la cual estableció la exigencia de un “Certificado de Reconocimiento” como requisito para la

⁹ Fuente: <http://www.elcomercio.com/tag/crisis%20econ%C3%B3mica/21>, acceso: 01 de julio de 2015, 18h45.

¹⁰ Resolución publicada en Registro Oficial N° 140 del 10 de diciembre de 2013.

importación de un listado específico de productos. El gobierno ecuatoriano justificó la medida por la necesidad de demostrar el cumplimiento de estándares de calidad en los productos importados. La implementación de esta medida limitó de manera inmediata las importaciones provenientes de todos los orígenes, entre ellos la CAN. En consecuencia, la Secretaría General de la Comunidad Andina emitió la Resolución 1695, considerando la Resolución 116 una restricción al comercio intrasubregional, contraria al Acuerdo de Cartagena¹¹. Posteriormente, la CAN llevó a cabo una evaluación con SENA e INEN, la cual permitió ratificar la Resolución 1695 a través de una nueva Resolución, la 1716¹². El resultado fue un freno a las exportaciones ecuatorianas hacia la CAN basado en la reducción de la demanda como respuesta a la medida impuesta por el Ecuador.¹³

En 2014, Ecuador firmó un Acuerdo de Comercio y Desarrollo con la Unión Europea (UE). El mismo año, el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) estableció el acuerdo No. 14241¹⁴, permitiendo la presentación de una declaración juramentada para importar bienes procedentes y originarios de la Unión Europea sujetos al control establecido en la Resolución 116. El gobierno ecuatoriano justificó la medida aduciendo que se estaba otorgando equivalencia a los estándares europeos versus los requeridos por Ecuador. Sin embargo, la Secretaria General de la Comunidad Andina abrió una nueva investigación por un posible incumplimiento al compromiso de Nación más Favorecida al otorgar un trato diferenciado a los productos de origen europeo.¹⁵ El COMEX manifestó su desacuerdo con la Resolución de la CAN y rechazó la posibilidad de extender el mismo trato diferenciado a los productos originarios de los países andinos, afirmando que sus estándares de calidad no son equivalentes a los solicitados por el Ecuador. En respuesta los países miembros de la CAN expresaron su inconformidad con las medidas tomadas por nuestro país, hecho que también limitó la demanda de exportación para algunos sectores estratégicos como el textil y el automotriz, los cuales no son objeto de este estudio.

¹¹ Fuente: <http://www.elcomercio.com/actualidad/can-fija-plazo-ecuador-levantar-restriccion-importaciones.html> acceso: 03 de julio de 2015, 20h00.

¹² Fuente: <http://www.elcomercio.com/actualidad/ecuador-contestara-proximos-dias-resolucion.html> Acceso: 15 de julio de 2015, 20h55.

¹³ Fuente: <http://www.comunidadandina.org/Prensa.aspx?id=3512&accion=detalle&cat=NP>. Acceso: 21 de julio de 2015, 20h04.

¹⁴ Fuente: <http://www.industrias.ec/archivos/CIG/file/CARTELERA/Acuerdo%2014241%20MIPRO.pdf> Acceso: 21 de julio de 2015, 20h18.

¹⁵ Fuente: <http://www.eluniverso.com/noticias/2014/07/18/nota/3245916/ue-ecuador-destacan-que-lograran-acuerdo-comercial> Acceso: 21 de julio de 2015, 20h25.

Otro fuerte impacto a las exportaciones, cuyos resultados serán visibles a finales de 2015, se ha dado a causa de las salvaguardias cambiarias y temporales establecidas por el gobierno ecuatoriano a inicios del presente año 2015, las cuales volvieron a causar inconformidad, principalmente a Colombia y Perú, quienes fueron los más afectados.

Ecuador implementó el 5 de enero de 2015 salvaguardias de tipo cambiario a todos los productos originarios de Colombia y Perú, aplicando una sobretasa del 21% y 7% a cada país, respectivamente.¹⁶ La medida fue removida en febrero de 2015 tras los reclamos recibidos por parte de ambos países. Sin embargo en marzo, Ecuador reestableció una política de salvaguardia temporal por 15 meses para 2800 subpartidas arancelarias, de cualquier origen.¹⁷ Estas sobretasas varían del 5 al 45% sobre el valor en aduana, CIF¹⁸, y se mantienen vigentes hasta la fecha en que se realiza este estudio.

2.2. Análisis comparativo, evolución, tendencias y perspectivas

El siguiente análisis busca realizar una comparación de las exportaciones ecuatorianas por país miembro dentro de la CAN, para definir cómo cada uno de estos mercados ha evolucionado, qué tendencias se han marcado en los tres últimos años y cuáles son las perspectivas de crecimiento. Como fuente de información se han utilizado los montos de exportación bajo régimen de exportación permanente (exportación directa) por subpartidas arancelarias en dos aspectos: los volúmenes de los productos mayormente enviados a cada país miembro y los volúmenes de los productos específicos relacionados al tema de estudio; es decir, las frutas no tradicionales, de las cuales se desprenden las orgánicas.

Si bien veremos que las frutas no tradicionales no lideran las listas, este análisis nos permitirá tener una idea clara de las tendencias y perspectivas de cada uno de los mercados en función al tema de estudio.

¹⁶ Fuente: <http://www.elcomercio.com/actualidad/salvaguardias-peru-colombia-vigencia-ecuador.html> Acceso: 23 de julio de 2014, 19h40

¹⁷ Fuente: <http://www.eluniverso.com/noticias/2015/02/07/nota/4529216/gobierno-ecuadoriano-reemplazara-salvaguardia-colombia-peru-medida> Acceso: 23 de julio de 2014, 20h50

¹⁸ Cost, Insurance and Freight (Incoterm Costo, seguro y flete)

2.2.1. Análisis de exportaciones por mercado – Colombia

El intercambio comercial entre Ecuador y Colombia, además de estar enmarcado bajo la CAN, ha sido fortalecido a través de Cámaras Binacionales que han permitido la evolución de proyectos para facilitar e impulsar el desarrollo de ambos países entre sí. De hecho, actualmente Colombia es el segundo mejor destino de las exportaciones no petroleras para nuestro país, luego de USA. En 2014 las exportaciones no petroleras alcanzaron USD 12400 millones, de los cuales USD 3500 salieron hacia USA (primer lugar), USD 940 millones salieron hacia Colombia (segundo lugar) y 800 millones hacia Rusia (tercer lugar).

Históricamente, el mayor rubro de exportaciones de Ecuador hacia Colombia correspondía a los vehículos ensamblados. Por su parte, Colombia ha proporcionado al Ecuador energía eléctrica, medicamentos, textiles, entre otros (Guayaquil, 2010). A continuación analizaremos la relación comercial en base a los indicadores actuales.

Tabla 4 Exportaciones hacia Colombia

DESCRIPCIÓN	2012	2013	2014	Total general
Sardinias, sardinelas y espadines en salsa de tomate	\$ 30.592,61	\$ 33.565,90	\$ 32.597,80	\$ 96.756,31
Los demás vehículos de transporte de carga	\$ 105.105,24	\$ 21.059,97	\$ 53.045,34	\$ 179.210,55
Los demás vehículos de motor de embolo	\$ 41.866,02	\$ 47.771,08	\$ 35.517,84	\$ 125.154,94
Los demás aceites de palma	\$ 49.186,43	\$ 39.419,32	\$ 25.015,72	\$ 113.621,47
Atunes	\$ 42.973,09	\$ 63.064,46	\$ 65.979,32	\$ 172.016,87
Aceite en bruto	\$ 49.496,68	\$ 42.896,56	\$ 27.935,67	\$ 120.328,91
Total general	\$ 319.220,07	\$ 247.777,29	\$ 240.091,69	\$ 807.089,05

Elaborado por: Autora

Fuente: Banco Central del Ecuador

De acuerdo a los datos de los tres últimos años, el mayor volumen de exportaciones ecuatorianas hacia Colombia es para los atunes en conserva. Actualmente, el atún es el segundo producto más exportado del Ecuador, luego de las bananas. Así mismo, Ecuador es actualmente el segundo proveedor de atún en el mundo, luego de Tailandia. Las mayores industrias de atún se encuentran en las provincias de Guayas y Manabí. El crecimiento acelerado de sus exportaciones se debió principalmente al proyecto de recuperación y ampliación de mercados luego que Estados Unidos eliminaran las preferencias arancelarias en 2009. (Editorial, 2015)

El segundo puesto en exportaciones hacia Colombia lo llevan los vehículos ensamblados; sin embargo, es evidente una caída en los volúmenes de exportación, sobre todo en 2014, en gran parte debido a la oferta comercial que este país ahora recibe por parte de los Tratados de Libre Comercio en los que ha incursionado. En 2015 se prevé aún un mayor decrecimiento principalmente en respuesta a las medidas adoptadas por el gobierno ecuatoriano para las importaciones (Certificado de Conformidad para aseguramiento de la Calidad y salvaguardias).

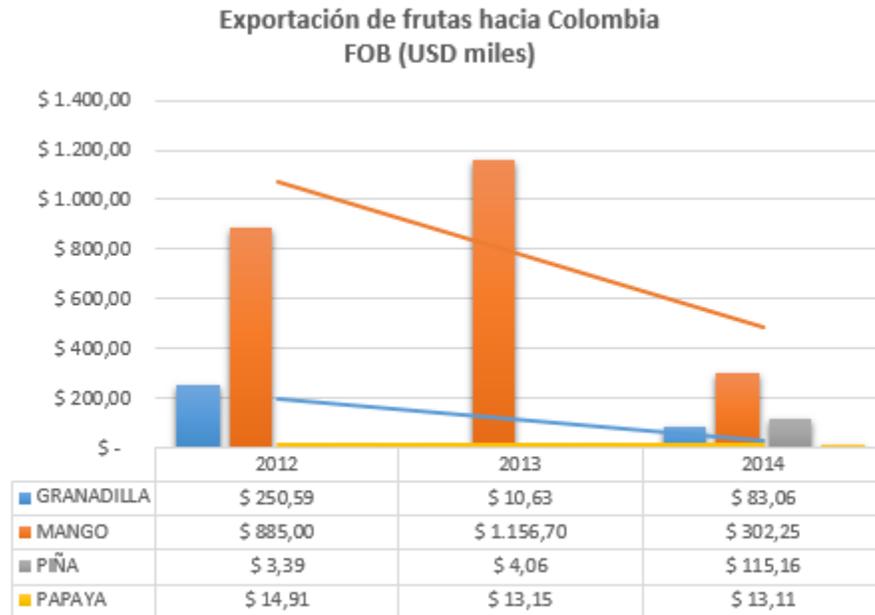
El tercer y cuarto lugar en volumen de exportaciones lo ocupa el aceite de palma, el cual también ha mantenido un decrecimiento constante en los tres últimos años. Si bien 2012 fue un año record en exportación de palma, en 2013 y 2014 los volúmenes bajaron principalmente debido a la reducción de plantaciones en la provincia de Esmeraldas y en la Amazonía en general. La enfermedad de la pudrición del cogollo fue una de las causas principales de este fenómeno¹⁹. Por último encontramos las sardinas y productos relacionados, cuyos volúmenes de exportación se han mantenido más o menos estables a lo largo de los tres últimos años, pero también muestran una reducción a 2014.

La evolución de las exportaciones no petroleras a Colombia ha sido marcada por el desarrollo de los diferentes sectores productivos en el país, siendo el sector automotriz aún líder en los primeros niveles de estos indicadores, probablemente no solo en volumen sino en valor FOB. El desarrollo de la industria pesquera es un claro ejemplo de la evolución de un mercado que ha surgido de la crisis.

Dentro del tema de estudio analizamos ahora los volúmenes de exportaciones de las principales frutas no tradicionales que exporta el Ecuador, orientadas al mercado colombiano. El mango es la fruta con más alto valor FOB de exportación, seguida por la granadilla, luego por el mango y finalmente por la papaya. La tendencia; sin embargo, es decreciente en todos los casos, pues vemos que en lugar de aumentar, los volúmenes han disminuido a razón del cambio en la demanda del mercado colombiano.

¹⁹ Fuente: <http://www.elcomercio.com/actualidad/enfermedad-bonanza-palma-africana.html> Acceso: 29 de julio de 2015, 18h59.

Gráfico 8 Exportación de frutas no tradicionales hacia Colombia



Elaborado por: Autora

Fuente: Banco Central del Ecuador

La tendencia decreciente de las exportaciones de productos agrícolas hacia Colombia es un importante factor a analizar si se considera que éste es el segundo mejor cliente del Ecuador a nivel mundial. En volumen total; sin embargo, el crecimiento de las exportaciones en 2014 versus 2013 alcanzó el 4.9%. La perspectiva del mercado colombiano es resistente a las políticas de comercio exterior establecidas por el gobierno ecuatoriano, lo cual nos lleva a pensar qué tan convenientes serán los resultados del proteccionismo en el corto y mediano plazo.

2.2.2. Análisis de exportaciones por mercado – Perú

El intercambio comercial entre Ecuador y Perú había mantenido niveles estables; sin embargo, en 2009 y 2014 las transacciones se vieron afectadas por las medidas de salvaguardia impuestas por el Ecuador. Históricamente, Perú ha suministrado al Ecuador principalmente gas, aceite, diésel y lubricantes. Ecuador, por su parte, ha enviado a Perú madera, aceite de palma, atún, electrodomésticos y combustible, entre los mayores volúmenes. (Plan Binacional, 2015)

Como podemos ver en la siguiente tabla, si bien otras industrias se han desarrollado en estos últimos años, muchos de los productos estrella de exportación a este país han reducido incluso a más de la mitad en el último año. La tendencia indica que productos como el atún, los electrodomésticos y los minerales estarían orientados a la baja. Muchos de estos cambios han sido impulsados por el gobierno ecuatoriano con el fin de incentivar una mayor producción local. Es así que el sector de los artículos de tocador, como perfumes, es un gran ejemplo. Muchas de las compañías internacionales que los producen accedieron a desarrollar centros de producción en Ecuador a fin de evitar la pérdida de mercado que las medidas gubernamentales de importación aplicaban. Adicionalmente, en términos generales, las exportaciones ecuatorianas hacia Perú decrecieron un 24% en 2014 versus 2013.

Tabla 5 Exportaciones hacia Perú

DESCRIPCIÓN	2012	2013	2014	Total general
Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.	\$ 1.651.926,79	\$ 1.499.214,09	\$ 1.280.418,24	\$ 4.431.559,12
Los demás tableros de partículas de madera	\$ 29.760,75	\$ 31.194,76	\$ 35.747,81	\$ 96.703,32
Atunes	\$ 36.936,06	\$ 39.741,83	\$ 15.861,48	\$ 92.539,37
Las demás cocinas de combustibles gaseosos	\$ 23.793,33	\$ 26.615,39	\$ 17.298,78	\$ 67.707,50
Minerales de cobre y sus concentrados.	\$ 14.398,18	\$ 11.657,19	\$ 6.301,99	\$ 32.357,36
Las demás preparaciones para alimento de animales	\$ 6.605,34	\$ 7.957,58	\$ 10.540,38	\$ 25.103,30
	\$ 1.763.420,45	\$ 1.616.380,84	\$ 1.366.168,68	\$ 4.745.969,97

Elaborado por: Autora

Fuente: Banco Central del Ecuador

Desafortunadamente, también en el intercambio con Perú podemos notar que la exportación de frutas orgánicas no tradicionales tampoco ocupa un lugar relevante en el listado de mayores categorías de exportación. De hecho, de las principales frutas no tradicionales consideradas para este estudio, solo dos de ellas tienen registros de exportación hacia Perú: la papaya en primer lugar y la piña en segundo. La línea de tendencia nos muestra un decrecimiento sumamente pronunciado de la papaya, con una baja en 2013 de más de 10 veces versus el volumen de 2012.

La piña por su parte no tuvo registros de exportación sino hasta 2014. Si bien no existe una tendencia lógica en base a esta información se esperarí­a que la demanda sea creciente.

Gráfico 9 Exportación de frutas no tradicionales hacia Perú



Elaborado por: Autora

Fuente: Banco Central del Ecuador

2.2.3. Análisis de exportaciones por mercado – Bolivia

Ecuador y Bolivia son considerados PMDER (países de menor desarrollo económico relativo) tanto dentro de la CAN como a nivel de la ALADI. Esta condición ha permitido que ambos países cuenten con sistemas que financien proyectos de cooperación entre sí, relacionados con estudios, asistencia técnica y capacitación. La relación comercial entre estos dos países se encuentra principalmente regida por la Preferencia Arancelaria Regional (AR.PAR No. 4) y por el Acuerdo de Apertura de Mercados, el cual favorece a Bolivia (AR.AM. No. 1).

La balanza comercial entre los dos países muestra un saldo deficitario para el Ecuador, siendo las importaciones desde Bolivia mayores a sus exportaciones hacia este país. Al analizar los indicadores de exportación del Ecuador encontramos que la mayoría de los productos se

relacionan con manufacturas industriales más los productos agrícolas tampoco aparecen en la tabla con una ubicación referencial positiva.

A nivel de las principales subpartidas de la oferta exportable ecuatoriana continuamos viendo la misma tendencia del resto de mercados analizados. Las exportaciones han decrecido, llegando en 2014 a niveles más bajos del período analizado, para algunas subpartidas. Sin embargo, a nivel general, las exportaciones crecieron un 7% en 2014 versus 2013.

Tabla 6 Exportaciones hacia Bolivia

DESCRIPCIÓN	2012	2013	2014	Total general
Las demás cocinas de combustibles gaseosos	\$ 1.823,51	\$ 2.135,13	\$ 3.096,51	\$ 7.055,15
Neumáticos radiales	\$ 1.670,29	\$ 1.211,67	\$ 866,34	\$ 3.748,30
Los demás tableros de partículas de madera	\$ 903,03	\$ 1.174,82	\$ 1.569,35	\$ 3.647,20
Atunes	\$ 692,00	\$ 553,41	\$ 1.253,85	\$ 2.499,26
Las demás partes de máquinas de sondeo y perforación	\$ 110,36	\$ 1.296,44	\$ 1.057,83	\$ 2.464,63
Tableros de fibras de madera	\$ 58,00	\$ 1.081,92	\$ 962,57	\$ 2.102,49
Totales	\$ 5.257,19	\$ 7.453,39	\$ 8.806,45	\$ 21.517,03

Elaborado por: Autora

Fuente: Banco Central del Ecuador

En referencia al tema de estudio es interesante notar que no existen registros de exportación de frutas de Ecuador hacia Bolivia; sin embargo, este país tiene una alta demanda de este tipo de productos pero los adquiere principalmente de Chile y de Perú. Entre las principales razones se encuentra la paridad monetaria y la reducción de plantaciones de fruta en Bolivia.

2.3. Presentación de resultados y diagnóstico (entrevistas y encuestas)

Los resultados de la evaluación de la situación actual del tema en estudio pueden resumirse en dos vías de análisis. Desde el punto de vista macroeconómico, la Matriz Pestel consolida y califica los factores más relevantes dentro de un solo esquema de resultados. Desde el punto de vista microeconómico, se ha solicitado el importante punto de vista de un profesional en materia de Comercio Exterior, relacionado a la falta de información sobre la trazabilidad de la exportación de frutas orgánicas no tradicionales.

Para la evaluación macroeconómica se obtuvo del Banco Central del Ecuador una completa base de datos de las exportaciones ecuatorianas (bajo régimen permanente) a cada uno de los países de la CAN del año 2012 al 2014 en función de sus montos FOB, obteniendo así un total de 843 subpartidas exportadas durante este período hacia Bolivia, 3464 hacia Colombia y 3686 hacia Perú. Bajo este primer nivel de análisis se determinó la variedad de productos demandados por cada país.

En función de los indicadores determinados para este trabajo de investigación, basados en las variables predeterminadas, se encontraron los siguientes resultados para las frutas escogidas para el estudio (mango, piña, papaya y granadilla): existe un total de 45 compañías exportadoras de frutas no tradicionales. El monto FOB de exportación hacia la CAN en 2012 fue de USD 2.2 millones, en 2013 de USD 1.2 millones y en 2014 de USD 0.6 millones, con un factor de decrecimiento aproximado del 50% por año durante el periodo de estudio. El volumen por tonelaje de exportación directa de frutas no tradicionales hacia la CAN alcanzó las 38000 toneladas de 2012 a 2014; de las cuales por año encontramos los siguientes valores: 2012 con 20000 toneladas, 2013 con 11500 toneladas y 2014 con 6500 toneladas aproximadamente. En consecuencia y como resultado de una relación proporcional directa entre el monto FOB USD y el tonelaje de exportación, se evidencia que tampoco existe un porcentaje de incremento sino de decrecimiento anual del 40% en el volumen de frutas orgánicas no tradicionales exportados a la CAN durante el período de estudio.

Mediante un Diagrama de Pareto, ligado a un análisis por secciones y capítulos del arancel ecuatoriano, se determinó los 6 principales productos que representan el 80% del valor FOB exportado hacia cada país. Posteriormente se evaluaron las partidas y subpartidas correspondientes a las frutas no tradicionales con más altos volúmenes de exportación en Ecuador, hacia todos los destinos y se identificaron en la base de datos previamente preparada. Con esta información se elaboraron tablas y gráficos individuales por cada uno de los países para estudiadas en el apartado 2.2 de este capítulo. A nivel de la información de cada país se desarrollaron líneas de tendencia enfocadas a los productos en estudio. Este análisis, acompañado de un estudio de los principales acontecimientos comerciales, políticos, económicos y tributarios de los tres últimos años permitieron obtener un claro diagnóstico de la situación actual, su proyección y sus variables a través del tiempo.

2.3.1. Matriz Pestel

Para la presentación de datos y diagnóstico se escogió la Matriz Pestel, la cual recoge los factores Político, Económico, Sociocultural, Tecnológico, Ecológico y Legal y proporciona un mapa diagnóstico de la situación en estudio.

En la Matriz Pestel se ha colocado los factores más relevantes de la información obtenida con la finalidad de calificar su efecto en el proyecto de promover las exportaciones de frutas orgánicas no tradicionales hacia los países de la CAN a través de la exportación directa. Los criterios de asignación y calificación de los factores se tomaron en función de la tabulación de los datos de la SENA, obtenidos mediante la base de datos de Banco Central del Ecuador, con la cual se elaboraron todas las tablas y gráficos de este capítulo. A través de los volúmenes obtenidos y análisis de tendencia de cada uno de los productos y mercados se obtuvo información relevante para la asignación de factores y calificaciones.

Figura 4 Matriz Pestel

Perfil PESTEL	Factores	Muy negativo	Negativo	Indiferente	Positivo	Muy positivo
POLITICO	Condiciones para el intercambio mutuo	x				
	Medidas políticas al ingreso de productos				x	
	Nivel de integración regional				x	
ECONOMICO	Tipo de cambio	x				
	Seguridad para inversión extranjera		x			
	Endeudamiento público		x			
SOCIO CULTURAL	Tendencia de consumo al producto	x				
	Demanda potencial del producto	x				
	Idioma y Comunicación				x	
TECNOLOGICO	Comercio electrónico				x	
	Agilidad de los procesos de exportación				x	
	Documentos electrónicos				x	
ECOLOGICO	Impacto ambiental			x		
	Normas regulatorias para el ingreso			x		
	Efectos contaminantes			x		
LEGAL	Acuerdos internacionales vigentes					x
	Condicionamientos de ingreso al mercado				x	
	Propiedad intelectual				x	

Elaborado por: Autora

En el aspecto político podemos resumir que el efecto más contraproducente es el desequilibrio de las condiciones óptimas para el intercambio mutuo entre los países miembros, principalmente debido a las actuales políticas tributarias y de Comercio Exterior en nuestro país. El aspecto

económico, por su parte, nos muestra efectos negativos principalmente orientados a las políticas implementadas por los efectos del tipo de cambio, así como a la seguridad de la inversión extranjera, la cual se limita por la incertidumbre de las condiciones cambiantes del mercado ecuatoriano. El endeudamiento público, por su parte, también representa un temor al inversionista. En el aspecto socio cultural el diagnóstico del intercambio entre los países de la CAN es negativo, mostrando tendencias decrecientes no solo en cuanto a los productos relacionados la tema en estudio sino también en cuanto a los productos líderes de transacción con cada país miembro. El aspecto tecnológico tiene una calificación muy positiva puesto que los países miembros han automatizado sus procesos aduaneros otorgando facilidades a los Operadores de Comercio Exterior. El aspecto ecológico recibe una calificación de indiferente por la naturaleza del producto. Finalmente, el aspecto legal tiene como factor positivo el acuerdo internacional vigente y los compromisos de intercambio adquiridos entre los países.

El diagnóstico de la situación actual nos indica que la exportación directa es un mecanismo eficaz para el intercambio de bienes o productos de consumo masivo, como lo son las frutas. Por otro lado, la matriz Pestel nos muestra un entorno desfavorable para el desarrollo de las transacciones de los productos materia de estudio. Así mismo, la matriz también indica serias falencias entre los factores políticos, económicos y tributarios, sugiriendo así que la propuesta sea orientada hacia ellos.

2.3.2. Entrevista

En la ciudad de Guayaquil, a los 23 días del mes de julio de 2015 se llevó a cabo la entrevista a la Sra. Msc. Germania Rodriguez, Gerente de Cuenta de una de las compañías de agenciamiento de aduana más importantes del país. La principal inquietud relacionada al análisis de situación actual del tema en estudio se orientaba a por qué no existen suficientes fuentes de información asociadas a la exportación de frutas orgánicas no tradicionales. En respuesta, la entrevistada afirmó que si bien el Banco Central del Ecuador es la entidad encargada de promover información estadística detallada de las exportaciones, la base de datos es tomada del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE) a través de los registros transaccionales del Comercio Exterior. Éstos, a su vez, se obtienen en función de la información asociada por subpartida arancelaria. El punto discrepante consiste en que las subpartidas arancelarias no

establecen diferenciación entre el proceso de producción regular y el orgánico; es decir, que un producto puede recibir la misma clasificación arancelaria, independientemente de la naturaleza de su proceso productivo. Siendo así, incluso al obtener la información más detallada de un producto solo podremos totalizar las transacciones a nivel de subpartida.

Por otra parte, en la ciudad de Guayaquil, a los 09 días del mes de noviembre de 2015 se llevó a cabo la entrevista a la Ing. Irene Minga Espinoza, Coordinadora Sectorial de Frutas no Tradicionales del Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR). El motivo de la entrevista fue consultar qué proyectos de promoción están llevándose a cabo para los exportadores de frutas orgánicas no tradicionales. La entrevistada supo indicarnos que Pro Ecuador no tiene proyectos abiertos para este tipo de productos específicamente, sino que se llevan a cabo por producto, sin considerar la naturaleza de su producción o su proceso de cultivo. Al exponer a la entrevistada el objeto del presente trabajo de investigación, así como su posible propuesta, ella manifestó que sería muy útil para Pro Ecuador contar con una base de datos de los exportadores de frutas orgánicas no tradicionales, pues con ello nuevos proyectos podrían llevarse a cabo. La entrevista manifestó que actualmente la entidad no cuenta con esta información ya que no hay fuente alguna en el país que pueda proporcionarla. Reconoce que existen en el mercado varios exportadores de esta naturaleza pero al no poder identificarlos no se puede llevar a cabo un proyecto de investigación ni promoción apegado a esta realidad.

2.4. Verificación de Hipótesis

2.4.1. Hipótesis General

La exportación directa como estrategia de internacionalización aplicada para la exportación de frutas orgánicas no tradicionales ecuatorianas está relacionada con la efectividad de su inserción a la CAN.

En términos de Comercio Internacional, la exportación directa corresponde a la aplicación del régimen de exportación permanente. Por su parte, la exportación de frutas orgánicas no tradicionales obedece a una condición de envío permanente puesto que se trata de productos

percibibles y de consumo masivo. Al unir ambas condiciones encontramos una relación funcional entre la exportación directa y la efectividad de su inserción, no solo a la CAN sino a cualquier destino.

2.4.2. Hipótesis Particulares

- *Las tendencias nacionales relacionadas a la internacionalización de productos son contrarias a los enfoques conceptuales establecidos en el marco de la CAN.*

Las tendencias nacionales relacionadas a la internacionalización de productos se orientan a la promoción de las exportaciones hacia los países con los cuales el Ecuador mantiene acuerdos de libre comercio, pero también se orientan a la limitación de importaciones para mantener una balanza comercial positiva. Los enfoques conceptuales establecidos en el marco de la CAN fomentan el libre comercio entre los países miembros y la no aplicación de barreras arancelarias o paraarancelarias. Por tanto, este estudio encuentra que las tendencias nacionales sí son contrarias a los enfoques establecidos en el marco de la CAN.

- *Los principales sectores de frutas orgánicas no tradicionales enfrentan una situación desfavorable frente a los productores de los otros países miembros de la CAN, para el intercambio de productos en la zona de libre comercio.*

Los sectores de frutas orgánicas no tradicionales sí enfrentan una situación desfavorable frente a los productores de los otros países miembros de la CAN debido a dos aspectos fundamentales: la apreciación del dólar estadounidense, el cual reduce el poder adquisitivo de los países miembros y la consecuente demanda decreciente.

- *Las estrategias de libre comercio son el factor primordial en la efectividad del ingreso de frutas orgánicas no tradicionales ecuatorianas a la CAN.*

De acuerdo a la información histórica del período en estudio se demuestra que los volúmenes de exportación de frutas no tradicionales fueron mayores en 2012, año en el cual Ecuador aplicó estrategias de libre comercio, y decrecieron en los años siguientes, cuando el país implementó medidas restrictivas al libre intercambio de productos.

- *El levantamiento de las salvaguardias cambiarias y la implementación de estrategias de inversión internacional privada fortalecería las relaciones comerciales de frutas orgánicas no tradicionales con los países miembros de la CAN.*

Si bien las salvaguardias cambiarias aplicadas a Colombia y Perú fueron removidas durante la elaboración de este estudio; el país implementó en su lugar salvaguardias generales para subpartidas específicas, aplicables para todos los embarques de importación, independientemente a su procedencia. Si bien los datos de exportación actuales (año 2015) no fueron evaluados en este estudio, las líneas de tendencia muestran una curva de demanda decreciente bajo los parámetros comerciales de 2013 y 2014. En consecuencia, las salvaguardias afectarían aún más la demanda de los países miembros. Así mismo, la implementación de estrategias de inversión, bajo un esquema de libre comercio, fortalecería las relaciones comerciales con los países miembros de la CAN.

3. PROPUESTA PARA MEJORAR LA MEDICIÓN DE INDICADORES DE EXPORTACIONES DIRECTAS DE FRUTAS ORGÁNICAS NO TRADICIONALES CON INCIDENCIA EN SU INGRESO HACIA LA CAN

3.1. Justificación

Tras el análisis realizado en este trabajo de investigación se identificó la necesidad de ampliar el alcance de los datos obtenidos por parte de SENAE ya que los mismos no permiten identificar los montos de exportación de productos orgánicos como tales sino que proporcionan información general por tipo de producto, en base a la clasificación arancelaria pertinente. Así, la propuesta de este trabajo constituye una base para futuros análisis que puedan conllevar a planes de acción específicos para el sector exportador de frutas orgánicas no tradicionales. El Plan Nacional del Buen Vivir se toma como sustento para justificar la presente propuesta pues, el Objetivo número 10 se refiere específicamente al impulso de la transformación de la matriz productiva, conformación de nuevas industrias y promoción de sectores estratégicos del país como base del desarrollo nacional, siendo el sector exportador de productos no tradicionales un potencial sector estratégico, esta propuesta permitiría a los próximos investigadores contar con herramientas más precisas para desarrollar mejores propuestas.

3.2. Objetivo

El objetivo de esta propuesta de estudio se enmarca en los siguientes parámetros:

- Establecer un mecanismo que permita cuantificar los datos de exportaciones de frutas orgánicas no tradicionales para así estudiarlos desde diferentes perspectivas, entre ellas por destinos específicos, dentro del marco de los países miembros de la CAN.

3.3. Alcance

La propuesta para cuantificar los datos de exportaciones de frutas orgánicas no tradicionales abarca gestiones de clasificación arancelaria, agrupación de OCEs (Operadores de Comercio Exterior) y consecuente establecimiento de estrategias de cooperación para el desarrollo del sector exportador en estudio.

3.4. Beneficios

La presente propuesta permitirá cuantificar los montos de exportación de frutas orgánicas no tradicionales. A través de la diferenciación de datos se podrá identificar los principales exportadores y asociarlos para integrarlos a los proyectos de promoción de las diferentes entidades públicas y privadas que fomentan la exportación de productos potenciales en base a la naturaleza de sus productos, los mercados meta y las estrategias de promoción.

3.5. Importancia

La aldea internacional, cada vez con menos barreras pero con mayores y más complejas demandas de consumo, abre las puertas a la innovación en todos los sentidos: innovación tecnológica, innovación en los productos alimenticios y de cuidado personal, innovación en los bienes o servicios que mejoran las condiciones de vida y promueven la salud, entre otros. Siendo el mercado internacional una gran fuente de demanda, es responsabilidad de cada uno de los países la promoción de la exportación de los productos que más se apeguen a estas nuevas condiciones del consumo. Entre ellas encontramos particularmente a la demanda por productos de naturaleza orgánica; sin embargo, bajo las condiciones actuales la trazabilidad de este tipo de productos no puede ser medida ni cuantificada. Así, la importancia de esta propuesta de estudio consiste en encontrar un mecanismo para que las cifras sean medibles y permitan canalizar de manera más efectiva las nuevas propuestas de promoción que desarrolle el gobierno nacional a través de sus entidades corresponsales.

3.6. Factores de la propuesta

La identificación de factores de la propuesta de investigación permitirá desarrollar las consecuentes gestiones específicas que otorgarían los resultados esperados. Este estudio determina los siguientes factores estratégicos:

3.6.1. Factor Tecnológico

El Factor Tecnológico abarca las soluciones o recursos informáticos con los que cuentan las entidades encargadas de la recopilación de información. Para este estudio, el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE) es el ente facilitador del Comercio Exterior y recopila toda la información relacionada a importaciones y exportaciones. A través de su nueva plataforma Ecuapass, implementada en 2012, SENAE ha fortalecido la gestión administrativa a través de un

mejor manejo de la información. La propuesta en curso tomará las facilidades de Ecuapass y el marco legal pertinente para establecer las gestiones correspondientes a la explotación del factor tecnológico.

3.6.2. Factor Económico

El Factor Económico abarca el manejo y administración de la información obtenida para que ésta pueda ser base de análisis estadísticos para la medición de indicadores nacionales. La información relacionada a exportaciones, obtenida a través de la plataforma tecnológica Ecuapass, es difundida a través del Banco Central del Ecuador (BCE) a manera de indicadores de gestión, esta plataforma cuenta con filtros de análisis muy completos; sin embargo, tiene como limitantes las fuentes mismas de información que produce Ecuapass. La propuesta de este estudio consiste en permitir que Banco Central del Ecuador pueda contar con indicadores más adecuados para la elaboración de datos estadísticos más avanzados en materia de exportaciones de frutas orgánicas no tradicionales.

3.6.3. Factor Político

El Factor Político abarca las gestiones en materia de políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones. A través de los indicadores de Comercio Exterior extraídos por el SENA E y administrados por el BCE, los organismos de promoción establecen proyectos para promover la oferta de productos tradicionales y no tradicionales con el fin de propiciar la inserción eficaz de los mismos en el Comercio Internacional. La propuesta de este estudio ha tomado a ProEcuador como uno de los entes que podría beneficiarse de los resultados esperados.

3.7. Componentes de la propuesta

3.7.1. Primera Fase: Gestión de medición de indicadores (Factor Tecnológico)

La primera fase de la propuesta consiste en llevar a cabo un proceso de mejora en la gestión de medición de los indicadores de exportaciones de frutas orgánicas no tradicionales. Como se mencionó en la sección anterior, el SENA E es el ente que genera toda la información relacionada al Comercio Exterior. La limitante identificada en este proyecto consiste en que el Arancel Nacional no cuenta con información segregada para la identificación de frutas de naturaleza

orgánica, razón por la cual se plantea la creación de códigos suplementarios a nivel de subpartida Nandina que permitan añadir esta segregación al momento de la elaboración de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) para entonces cuantificar el volumen de la exportación de este tipo de productos específicamente.

La Constitución de la República del Ecuador, en el Art. 261 numeral 5, establece que el Estado tiene competencias exclusivas sobre política aduanera, arancelaria y de comercio exterior, entre otras. A través del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), publicado en diciembre de 2010, se crea el COMEX como órgano encargado de aprobar las políticas públicas nacionales en materia comercial. El COPCI, mediante Título II, Capítulo II, Art 83 establece que “El órgano rector en materia de comercio exterior podrá crear códigos adicionales o suplementarios para la aplicación de medidas comerciales específicas, respecto de productos que no puedan ser clasificados, total o parcialmente, en las nomenclaturas vigentes.” (COPCI, 2010). Mediante Resolución COMEX 010-2014 se establece que este organismo podrá aperturar las subpartidas arancelarias mediante códigos suplementarios (TNAN) a propuesta de los ministerios relacionados: Ministerio de Industrias y Productividad o Ministerio de Agricultura, Acuacultura, Ganadería y Pesca.

El código suplementario (TNAN) es un código de 4 dígitos relacionado a la subpartida nacional de un producto específico. El TNAN permite diferenciar productos de una misma subpartida con el fin de darles un tratamiento diferente, sea con propósitos de clasificación o incluso con propósitos tributarios o de restricción. Fue aplicado en Ecuador a partir de 2006, cuando se realizó la Actualización del formato electrónico de datos de la declaración aduanera a fin de soportar una nueva estructura de nomenclatura arancelaria de 18 dígitos, correspondientes a: 10 dígitos de subpartida arancelaria, 4 dígitos de códigos complementarios (productos de medidas comunitarias) y 4 dígitos de códigos suplementarios. A continuación un ejemplo ilustrativo:

Subpartida 8544.42.20.00: Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos.

- **Subpartida 8544.42.20.00 TNAN 0000:** --- Los demás (cables), de cobre. Se excluyen cables para transmisión de datos.
- **Subpartida 8544.42.20.00 TNAN 0001:** --- Los demás (cables), de cobre. Aplica para cables para transmisión de datos.

A raíz de la implementación masiva de los Certificados de Reconocimiento INEN para el control de calidad en los productos importados desde 2014, el mecanismo de apertura de códigos suplementarios se ha orientado a diferenciar características técnicas de los productos clasificados para determinar excepciones a los lineamientos de los campos de aplicación de los Reglamentos Técnicos del Instituto de Normalización Ecuatoriano (INEN), permitiendo que para éstos nuevos códigos no sea exigible la presentación del documento de control previo para la importación.

Este trabajo de investigación toma este recurso como mecanismo sugerido para mejorar la medición de indicadores de los productos en estudio. Para llevarlo a cabo es necesario presentar una solicitud al Ministerio de Agricultura, Acuacultura, Ganadería y Pesca donde se exponga el requerimiento con los sustentos y detalles identificados en este trabajo de investigación. Tras el análisis y respuesta favorable, el Ministerio direccionaría una petición al COMEX solicitando la apertura de códigos suplementarios para las subpartidas específicas. A continuación, el COMEX publicaría dicha instrucción a través de una Resolución, la cual tendría vigencia a partir de su publicación en Registro Oficial. Dicha resolución, a su vez, faculta al SENAIE a proceder con la apertura de los nuevos TNAN y su respectiva actualización en Ecuapass. A partir de ese momento los exportadores podrían utilizar este recurso para la subclasificación de sus productos en la Declaración Aduanera de Exportación (DAE). A continuación un ejemplo de uno de los casos sugeridos:

Escenario actual:

- **Subpartida 0804.50.20.00 TNAN 0000:** -- Mangos y mangostanes.
- **Subpartida 0804.50.20.00 TNAN 0001:** -- Sólo mangos y mangostanes, secos industrialmente.

Escenario Sugerido:

- **Subpartida 0804.50.20.00 TNAN 0002:** -- Sólo mangos y mangostanes, de producción orgánica.

3.7.2. Segunda Fase: Gestión de identificación de OCEs (Factor Económico)

La segunda fase de la propuesta consiste en llevar a cabo un ejercicio de clasificación de los Operadores de Comercio Exterior para identificar a los mayores exportadores de frutas orgánicas no tradicionales en el país, a través de la información obtenida luego como resultado de la primera fase de esta propuesta.

La Constitución de la República del Ecuador establece en el Art. 18 que todas las personas, en forma individual o colectiva tienen derecho a acceder libremente a la información generada en entidades públicas, o en las privadas que manejen fondos del Estado o realicen funciones públicas. En la materia de este estudio, el Banco Central del Ecuador es el ente encargado de transmitir la información generada por SENAEC y ponerla a disposición de la ciudadanía. Así, una de las funciones del BCE es ofrecer a las personas, empresas y autoridades públicas información para la toma de decisiones financieras y económicas.

La información de indicadores de Comercio Exterior se encuentra disponible en el portal del Banco Central del Ecuador para uso de la ciudadanía; sin embargo, en este trabajo de estudio se ha determinado que la información se encuentra limitada a nivel de subpartida nandina. En base a los resultados obtenidos en la primera fase de esta propuesta, el siguiente investigador ya podría solicitar al BCE información detallada a nivel de códigos suplementarios, de manera que se obtengan los datos específicos que buscamos para identificar a los mayores exportadores de frutas orgánicas no tradicionales en nuestro país.

Actualmente BCE ofrece la opción de consultar el nombre de los exportadores por subpartida nandina, como se muestra en la siguiente pantalla capturada. A través de una solicitud específica se podría obtener la información a nivel de detalle TNAN para delimitar la lista a los OCEs específicamente relacionados con frutas orgánicas no tradicionales:²⁰

²⁰ Fuente: <http://www.bce.fin.ec/comercioExterior/comercio/consultaXNandinaImportExport.jsp> Acceso 9 de octubre de 2015, 12h31

3.7.3. Tercera Fase: Gestión de asociación para la promoción (Factor Político)

La tercera fase de la propuesta consiste en llevar a cabo una gestión de asociación de los OCEs identificados en la segunda fase para que éstos participen en actividades de promoción de exportaciones a través de los organismos acreditados para este fin.

Al llegar a la parte final de la propuesta de este estudio encontramos varias bases legales que sustentan la relevancia del resultado proyectado. Por un lado, la propuesta se alinea directamente con el Objetivo No. 10 del Plan Nacional del Buen Vivir, con el cual se fomenta la promoción de los sectores estratégicos así como la inclusión de valor agregado en los productos primarios nacionales. Por su parte, la tercera fase de la propuesta encuentra un organismo acreditado para la facilitación y promoción de exportaciones a través de la base legal señalada en el COPCI, el cual menciona a través del Art. 95: *“Promoción no financiera de exportaciones.- Créase el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Extranjeras, adscrito al Ministerio rector de la política de comercio exterior, que se estructurará y funcionará según lo que se establezca en el Reglamento.”*

Así, PRO ECUADOR cuenta con los siguientes objetivos organizacionales:

- Alcanzar una adecuada promoción de la oferta exportable de bienes y servicios del Ecuador consolidando las exportaciones actuales y fomentando la desconcentración y diversificación de exportadores, productos y mercados.
- Lograr la diversificación y empoderamiento de la oferta exportable a través de la inversión que genere encadenamiento productivo e innovación tecnológica.
- Alcanzar una adecuada cultura exportadora, con énfasis en los nuevos actores del comercio exterior.
- Lograr la inserción estratégica en el comercio internacional de todos los productos nacionales, con especial énfasis en los bienes y servicios ofertados por las pequeñas y medianas empresas, y los actores de la economía popular y solidaria.

PRO ECUADOR cuenta con atención personalizada para 17 sectores productivos del país, entre los cuales se encuentra el de frutas no tradicionales, y desarrolla para cada uno de ellos un esquema de estudio que permite identificar las principales fortalezas y oportunidades a ser

desarrolladas en la inserción de nuevos mercados. Al conocer los lineamientos desarrollados para el sector en estudio se identificó que PRO ECUADOR no ha elaborado un análisis para productos orgánicos aún, así lo ratificó la Coordinadora Sectorial de Frutas No Tradicionales, Ing. Irene Minga.²¹ Por otra parte, el estudio desarrollado hasta el momento se orienta a los principales destinos de las exportaciones por subpartida; sin embargo, tampoco cuenta con un análisis orientado a bloques comerciales, como este estudio se ha orientado hacia la CAN.

El análisis de PRO ECUADOR, por otro lado, ha identificado alrededor de 38 empresas exportadoras de frutas no tradicionales en general y tres asociaciones de exportadores por grupos gremiales. A través de la información que se obtendría como resultado de esta propuesta, PRO ECUADOR podría desglosar dichos OCEs en subgrupos más específicos que compartan procesos productivos afines para así encontrar mejores canales de promoción a nivel internacional.

Por otro lado, al realizar un nuevo estudio de inserción de frutas orgánicas no tradicionales en la CAN se podría determinar aspectos más específicos del intercambio entre los países de este bloque comercial para identificar incluso oportunidades de consolidación para enfrentar a los principales competidores mundiales como son México, India, Holanda y Tailandia.

3.8. Proyección de resultados esperados

El estudio correlacional permitió identificar que sí existe una relación directa entre la exportación directa como mecanismo de internacionalización de las frutas orgánicas no tradicionales y su inserción hacia la CAN. Sin embargo, si bien el presente trabajo de investigación no logró identificar los resultados esperados de los indicadores planteados inicialmente, sí consiguió determinar una propuesta objetiva que permita la obtención de la información requerida para facilitar futuros análisis de otros profesionales en la rama del comercio exterior.

A través de la presente propuesta se obtendrán resultados cuantificales dentro de múltiples aspectos. Toda política que se implemente en el sector de los productos no tradicionales beneficiará consecuentemente a los objetivos nacionales de crecimiento impuestos por el gobierno nacional en el Plan Nacional del Buen Vivir, los cuales son los ejes del desarrollo del

²¹ Ver Capítulo 2, literal 2.3.2, Entrevista.

país en su totalidad para dejar de lado la dependencia al sector petrolero, el cual a su vez sufre una de las crisis más grandes de los últimos años debido al bajo precio del barril de crudo en el mercado internacional. Tras la determinación del tipo de proceso productivo como base para la creación de códigos suplementarios dentro de la clasificación arancelaria de subpartidas específicas muchos otros sectores productivos del país podrían adoptar la misma práctica para mejorar la identificación de indicadores, justificando la relevancia de los mismos para el desarrollo de nuevos y mejores proyectos que beneficien al comercio internacional. De las cuarenta y cinco compañías exportadoras identificadas en este estudio y la segmentación de las mismas en función de sus procesos productivos se generaría nuevas asociaciones gremiales con fines u objetivos comunes, por ejemplo la facilitación a la importación de productos sustitutos a los plaguicidas comunes. Por último, si bien en este estudio se determinó que la exportación de productos no tradicionales hacia la CAN no cuenta con los más altos niveles frente a otro tipo de productos, y que el intercambio comercial se encuentra limitado por factores políticos, comerciales y económicos específicos, el desarrollo de nuevos programas de promoción de exportaciones que podría desarrollar PRO ECUADOR podría direccionarse a varios otros mercados meta, como lo son el mercado asiático, el mercado estadounidense y el mercado europeo, considerando que las tendencias actuales de consumo de los países desarrollados abren las puertas a los productos de naturaleza orgánica, que preserven la salud del consumidor y cuiden el medio ambiente.

En niveles de crecimiento esperado encontramos que el nivel de crecimiento actual de 2014 versus 2013 para las exportaciones de frutas no tradicionales fue del 0.7% y que el crecimiento de exportación de productos no tradicionales fue del 9.7%. Por tanto, se consideraría que obtener un crecimiento del 1% o más en la exportación de las frutas no tradicionales como resultado de las gestiones propuestas en este proyecto superarían los resultados obtenidos en el último año y representarían grandes oportunidades de desarrollo para los siguientes años.

4. CONCLUSIONES

Un producto orgánico es aquel que es producido a través de procesos más respetuosos con el medio ambiente y menos agresivos con la naturaleza, por ejemplo aquellos que evitan el uso de fertilizantes inorgánicos u otros componentes químicos que puedan generar residuos que contaminen el ecosistema. Por otro lado, se consideran productos no tradicionales aquellos que no han sido comercializados históricamente en función de su ventaja absoluta o comparativa; sino que se han desarrollado en los últimos años como productos alternativos en función de los recursos nacionales disponibles y de las condiciones geográficas de un país.

Este estudio de investigación se enfoca en la inserción de frutas orgánicas no tradicionales en la CAN, bloque regional conformado por Colombia, Perú, Ecuador y Bolivia, a través del mecanismo de exportación directa durante el período 2012 – 2014. Se identificó un problema relacionado con la internacionalización de frutas orgánicas no tradicionales y delimita su horizonte de estudio hacia el mercado de la CAN. Luego de identificar la situación actual y las limitantes existentes para la obtención de los indicadores específicos, la investigadora establece una propuesta de carácter tecnológico, económico y político para facilitar futuros proyectos en miras del desarrollo de mejores y más completas propuestas que permitan fomentar el cambio de la matriz productiva nacional. A continuación se detallan las conclusiones de este trabajo de investigación titulado *La exportación directa como estrategia de internacionalización de frutas orgánicas no tradicionales y la efectividad de su inserción en la CAN durante el período 2012 – 2014*.

Dentro de las teorías clásicas del Comercio Exterior encontramos una variedad de conceptos que han evolucionado a lo largo de la historia en función de la continua transformación del Comercio Internacional. Los enfoques conceptuales pasaron de la era mercantilista, donde el propósito era mantener la riqueza del país a través de altos subsidios a la industria nacional y la implementación de barreras y tributos a los materiales importados, a la era de la Competitividad Sistémica, donde ya se integran factores económicos, políticos, comerciales y tecnológicos para el desarrollo de los mecanismos de internacionalización, bajo un completo esquema de libre comercio. En consecuencia, las tendencias mundiales actuales se orientan al desarrollo de tratados internacionales de libre comercio y cooperación. Ecuador, dentro de este contexto,

desarrolló el Objetivo No. 12 del Plan Nacional del Buen Vivir orientado a *“profundizar la inserción estratégica en el mundo”*; sin embargo, este objetivo se enfoca claramente hacia la integración regional (con Latinoamérica y El Caribe) como estrategia para mitigar la dependencia comercial con las potencias mundiales tradicionales. Como resultado, Ecuador busca participar en la creación de bloques regionales, con miras a asociaciones como el ALBA, Unasur y CELAC, principalmente. No obstante, ha firmado acuerdos con otros bloques, uno de los más representativos fue el acuerdo de cooperación firmado con la Unión Europea en 2015. Por otra parte, Ecuador desarrolló el Objetivo No. 10 orientado a *“impulsar la transformación de la Matriz Productiva”*; en este contexto el país busca dejar de ser exportador de productos tradicionales primarios y fomentar la especialización de otras industrias en base a los recursos nacionales.

Para el desarrollo de este trabajo se investigación se identificó cuatro frutas orgánicas no tradicionales: la granadilla, la papaya, la piña y el mango. En el análisis de situación actual se identificó que la exportación de estas frutas sufrió una caída del 8% en 2013 versus 2012 y se mantuvo el mismo nivel exportado en 2014 versus 2013. A través de la información de SENAE y BCE se identificó tan solo 45 empresas exportadoras de los productos en mención, con un monto FOB de exportación inicial (hacia la CAN) de USD 2.2 millones y una tasa a la baja del 50% en los años siguientes, hasta llegar a USD 0.6 millones en 2014. En consecuencia, el tonelaje de exportación inicial en 2012 fue de 20000 Tons., el cual ha decrecido a nivel del 40% anual en los últimos dos años, culminando con 6500 toneladas para finales de 2014. Del análisis de exportaciones de frutas no tradicionales hacia la CAN se desprendieron los resultados que se detallan a continuación. Por una parte, los parámetros de demanda e intercambio comercial no siguen una figura estándar para los tres países, sino que con cada uno de ellos la relación bilateral rige de manera diferente. Por otro lado, el mejor socio comercial es Colombia, superando casi tres veces las exportaciones hacia Perú y más de cuarenta veces las exportaciones hacia Bolivia. Además, las exportaciones hacia los tres países se encuentran en decrecimiento a partir de los niveles alcanzados en 2012. Entre las principales causas del decrecimiento encontramos por un lado la crisis internacional resultante de la situación europea

con Grecia en 2012 y por el ámbito local la implementación de medidas para arancelarias por parte del gobierno ecuatoriano para reducir las importaciones y favorecer a la balanza comercial.

Las exportaciones hacia Colombia muestran que, de las cuatro frutas seleccionadas, el mango es la fruta con mayor volumen de exportación, seguida por la granadilla, la papaya y finalmente la piña. En general los volúmenes muestran una línea de tendencia hacia la baja. Las exportaciones hacia Perú muestran que, de las cuatro frutas seleccionadas, solamente dos se exportan hacia este país: la papaya en primer lugar y la piña en segundo. La línea de tendencia también muestra cifras hacia la baja. Por último, las exportaciones hacia Bolivia no incluyen ninguna de las frutas no tradicionales seleccionadas para este estudio.

En el análisis de la situación actual se aplicó el Diagrama de Pareto, ligado a un análisis por secciones y capítulos del Arancel Nacional, para determinar los productos más exportados a cada uno de los países miembros de la CAN, previo a identificar las cifras correspondientes a los productos escogidos para este análisis. Con la información obtenida se elaboró una Matriz Pestel, mediante la cual se consolidó y calificó los factores más relevantes en un solo esquema de resultados. Los factores determinantes obtuvieron los siguientes resultados: factor político con resultado negativo, factor económico con resultado negativo, factor socio cultural con resultado indiferente, factor tecnológico con resultado positivo, factor ecológico con resultado indiferente y factor legal con resultado positivo.

En cuanto a los resultados específicos que este estudio buscaba obtener, se determinó que en el período de estudio 2012 - 2014 la exportación directa (régimen de exportación permanente) ha sido el mecanismo ideal para la internacionalización de los productos en estudio, considerando su característica perecible y de consumo final en los países de destino de la CAN. Así mismo, la venta directa como estrategia de comercialización es el principal mecanismo de transacción entre exportadores e importadores de este tipo de productos. El resultado de la aplicación de estos mecanismos ha generado alrededor de FOB USD 1.2 millones anuales en exportaciones hacia la CAN (en función de los cuatro productos seleccionados). Los principales sectores exportadores con inserción a la CAN en nuestro país son el sector automotriz, el sector agropecuario con productos específicos como el aceite de palma y el sector industrial de manufacturas de electrodomésticos debido a la alta demanda de este tipo de productos en los países miembros. A

lo largo de los últimos años el gobierno ha favorecido la promoción de exportaciones de diferentes sectores a través de la asignación de entidades públicas y privadas para estos fines, por ejemplo PRO ECUADOR. Las estrategias de promoción principalmente han consistido en el desarrollo de estudios de sectores y de mercados meta, análisis de principales países importadores y exportadores, principales competidores, facilitación al comercio exterior, participación en ferias internacionales, entre otras. Los principales retos que hoy enfrenta el sector exportador de frutas orgánicas no tradicionales hacia la CAN es la demanda decreciente a causa de la crisis petrolera, la devaluación de las monedas débiles de la región y la consecuente apreciación del dólar estadounidense y por último las políticas de control a las importaciones establecidas por el gobierno ecuatoriano (certificados de reconocimiento y salvaguardias principalmente), las cuales han desencadenado rechazo en los países miembros de la CAN y han reducido el intercambio comercial.

En el tercer capítulo se desarrolló una propuesta para mejorar la medición de indicadores de exportaciones directas de frutas orgánicas no tradicionales. Considerando la limitante encontrada en la información obtenida por parte de SENA E y Banco Central del Ecuador, en la cual no existen códigos suplementarios en función del tipo de proceso productivo sino únicamente subpartidas arancelarias por producto, se identificó una interesante oportunidad de mejorar la medición de los indicadores base de este estudio. Así, la propuesta se desarrolló en función de tres factores explotables, cada uno de los cuales representa una fase del proyecto.

La primera fase, relacionada al factor tecnológico sugiere la apertura de nuevos códigos suplementarios (TNAN) para las subpartidas base de este estudio (frutas no tradicionales) a fin de conseguir que SENA E pueda diferenciar la exportación de productos fabricados mediante procesos estándar y la exportación de productos fabricados mediante procesos orgánicos. Esta fase consiste en desarrollar un acercamiento con el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) en función de la información obtenida en este estudio y conseguir que soliciten la apertura de códigos suplementarios al Comité de Comercio Exterior (COMEX), quien a su vez direccionaría esta petición a SENA E. Este recurso sería defendido en función de las bases legales pertinentes para tal efecto como lo son: la Constitución de la República del Ecuador, el COPCI y la resolución COMEX 010-2014.

La segunda fase, relacionada al factor económico sugiere llevar a cabo un ejercicio de clasificación de los OCES, en función de la información que se obtendría del paso anterior. Esta fase consiste en obtener información más detallada de las transacciones de las frutas orgánicas no tradicionales a través de la información que será recopilada por SENAÉ y procesada por BCE luego del esquema diferenciador de la fase anterior, de hecho se sugeriría al BCE establecer los criterios TNAN en la información estadística suministrada a través de su portal, para todas las subpartidas del Arancel Nacional. Este recurso sería defendido en función de las bases legales pertinentes para tal efecto como lo son los parámetros de información pública y disponible por parte del BCE.

La tercera fase, relacionada al factor político sugiere llevar a cabo una gestión de asociación de los OCES identificados en el paso anterior para involucrarlos de manera más activa en la promoción de exportaciones considerando sus condiciones productivas específicas, las cuales pueden ser altamente explotables en el mercado internacional en función de las actuales tendencias de consumo. Esta fase consiste en direccionar la información obtenida hacia los entes de promoción de exportaciones (para este estudio se ha seleccionado a PRO ECUADOR) a fin de proporcionarles un nuevo recurso para el desarrollo de nuevos proyectos de promoción de exportaciones de productos no tradicionales ecuatorianos pues, a través de este estudio se determinó que esta entidad cuenta con planes desarrollados para 17 sectores productivos a nivel general, los cuales toman la característica "orgánica" como un complemento más no como una puerta de ingreso a los mercados internacionales. Este recurso sería defendido en función de las bases legales pertinentes para tal efecto como lo son en primer lugar el Plan Nacional del Buen Vivir (PNBV), el COPCI y los objetivos organizacionales de PRO ECUADOR.

5. RECOMENDACIONES

Este trabajo de investigación ha sido desarrollado por una profesional en Comercio Exterior, con ocho años de experiencia en temas relacionados a Importaciones y Exportaciones. A lo largo de los capítulos descritos en este estudio, la investigadora ha relacionado cada uno de los aspectos del tema propuesto con las condiciones del mercado internacional tanto en materia política como económica. De las coyunturas identificadas, se ha podido determinar algunas recomendaciones no solo para el tema en estudio sino para el campo de aplicación del mismo. A continuación se detallan algunos aspectos que a criterio personal y profesional de la investigadora merecen ser tomados en cuenta.

El Plan Nacional del Buen Vivir es el plan de desarrollo de nuestro país con miras a la próxima década. Si bien es una iniciativa de valor incalculable para trazar los objetivos nacionales, este estudio identificó que el Plan se orienta de manera primordial al desarrollo de los sectores estratégicos, razón por la cual, los sectores no estratégicos, como el de exportación de productos no tradicionales, tendría segunda prioridad en la lista de tareas del gobierno. Se recomendaría que exista mayor visibilidad para este tipo de sectores productivos en los objetivos nacionales para así recibir respuesta más efectiva a las propuestas desarrolladas por grupos investigadores. Por otra parte, el PNBV, a través del objetivo número 12 se orienta a profundizar la inserción estratégica en el mundo; sin embargo, sus lineamientos se enfocan a la integración y cooperación regional únicamente, dejando de lado la visibilidad de los acuerdos con otras potencias mundiales. Se recomienda la ampliación de este objetivo nacional hacia la firma de tratados de libre comercio con los principales países compradores a fin de fortalecer los lazos comerciales existentes y ampliar la oferta exportable ecuatoriana.

En materia del intercambio comercial de Ecuador con los países de la CAN, a través de la exportación directa, se identificó cifras a la baja tanto a nivel macroeconómico global como a nivel del sector específico de este estudio. Considerando que los acuerdos de preferencias arancelarias o la conformación de bloques regionales tienen como objeto incrementar el libre comercio y mejorar las relaciones comerciales entre los países, este estudio recomendaría la

revisión de las políticas aplicadas por el gobierno nacional para con los países miembros de la CAN a fin de recuperar los niveles de intercambio mantenidos en años anteriores.

El gobierno nacional ha fomentado el desarrollo de las PYMES y de nuevos exportadores a través de mecanismos simplificados de exportación y procesos de registro automatizados, con menores trámites documentales y tiempos de por medio. Se recomienda a las compañías que deseen incursionar en la internacionalización de sus productos consultar todos los mecanismos disponibles para simplificar la curva de aprendizaje y obtener mayor rentabilidad a través de la comercialización en mercados internacionales.

Este estudio de investigación determinó los principales factores que han sido determinantes para el intercambio comercial de Ecuador con la CAN en materia de frutas orgánicas no tradicionales. De los seis factores identificados, el factor político y el factor económico obtuvieron resultados negativos, evidentemente a causa de las medidas para arancelarias establecidas por el gobierno ecuatoriano en el libre intercambio de productos con la CAN, así como la apreciación del dólar estadounidense frente a las monedas del resto de países miembros. Si bien la apreciación del dólar estadounidense es una condición económica que Ecuador no puede controlar, este trabajo de investigación sí recomienda replantear las políticas de gobierno aplicables en respuesta a la apreciación de la moneda a fin de evitar escenarios restrictivos al intercambio y más bien favorecer el libre comercio en respuesta a los acuerdos pactados en esta materia. Así, Ecuador podría aplicar esquemas de incremento arancelario a la importación de los productos que las industrias que desean ser protegidas, mientras la producción nacional se fortalece, sin necesidad de aplicar esquemas de restricción o requisitos previos que representen un riesgo de violación de los compromisos adquiridos en materia de comercio internacional.

La crisis del año 2015, por la cual atraviesa la economía mundial, a causa de la baja del precio del petróleo es una oportunidad para desarrollar nuevos y mejores planes de inversión y promoción a los sectores productivos del país que cuentan con recursos altamente explotables en función de las tendencias de consumo del mercado internacional. A través de la propuesta desarrollada en este trabajo de investigación, la cual encontró limitantes en el acceso a la

información debido al marco tecnológico vigente, se recomienda a los futuros investigadores indagar en las bases legales para encontrar mecanismos que sustenten una propuesta de cambio para obtener mayor y mejor información para futuros trabajos de estudio; entendiéndose que las propuestas de cambio no solamente pueden enmarcarse en aspectos comerciales sino también en el desarrollo de nuevos canales de información que faciliten la tabulación de datos para la posterior elaboración de estrategias más completas. En nuestro caso, este trabajo se orientó a canalizar la propuesta con PRO ECUADOR, entidad encargada de la promoción de exportaciones, sin embargo, este estudio determinó que los planes desarrollados y fichas técnicas de productos y mercados desarrollados por esta entidad han trabajado en función de información estandarizada por cada uno de los sectores. Así, se recomienda la sub segmentación de ciertos sectores para encontrar nuevas oportunidades de desarrollo en función de las características específicas de sus productos, como por ejemplo los procesos productivos orgánicos que están detrás del producto final.

6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bibliografía

- CAN. (18 de 03 de 2015). *COMUNIDAD ANDINA*. Obtenido de <http://www.comunidadandina.org/>
- Cantos, M. (1999). *Introducción al comercio internacional*. Catalunya: UOC.
- Cegarra, J. (2012). *Los métodos de investigación*. Madrid: Ediciones Díaz de Santos.
- COMEX. (2013). *RESOLUCIÓN 116*. QUITO.
- COPCI. (2010).
- Editorial. (2015). El atún ecuatoriano se afianza en el mundo. *REVISTA EL AGRO*, 6.
- Fernández, I. (2012). La Internacionalización de la empresa española : modelos y alternativas. *Harvard deusto business review*, 16-28.
- FLACSO. (2008). *Elaboración de jugos y conservas de frutas*. Quito: FLACSO.
- GARCIA, M. (1999). LA COMPETITIVIDAD SISTÉMICA: EL ELEMENTO FUNDAMENTAL DE DESARROLLO REGIONAL Y LOCAL. 1-8.

Guayaquil, C. d. (2010). *Boletín de Comercio Exterior*. Guayaquil.

Marcano, L. (2005). *Fundamentos de derecho internacional público*. Caracas: El Nacional.

Martín, G. (2007). *La dirección estratégica de la empresa*. Madrid: Ed. Civitas.

Plan Binacional. (05 de 08 de 2015). Obtenido de Plan Binacional:

<http://www.planbinacional.gob.ec/ambitos-de-intervencion/programa-de-promocion-de-la-inversion-privada-gbpip/informacion-de-interes/balanza-comercial-ecuador-peru.html>

Semplades. (2013). *Plan Nacional del Buen Vivir*. Quito.

