Ecuador: Inserción en el Mercado Global

Compilador: Nelson Guillermo Granja Cañizares, Mgs.



Universidad Ecotec

ECUADOR: INSERCIÓN EN EL MERCADO GLOBAL.

COMPILADOR:

NELSON GUILLERMO GRANJA CAÑIZARES, MGS.

2017

TÍTULO
ECUADOR: INSERCIÓN EN EL MERCADO GLOBAL.

COMPILADOR:
Nelson Guillermo Granja Cañizares

AUTORES
Diana Isabel Cadenas Miranda, Mgs.
Galo Henry Macías España, Mgs.
Grisel Yolanda Barrios Castillo, Dra.
Maritza Alcívar Saltos, Mgs.
Lisette Mireya Álvarez Bruque, Econ.
Rafael Antonio Sorhegui Ortega, Dr.
Andrea Paola Del Salto Álvarez, Ing.
Alina Sánchez Chávez, Mgs.
Luis Alberto Pinos Ullauri, Ing.
Carlos Arturo Morlas Molina, Mgs.
Andrés Alberto Araujo Arizaga, Ing.
Mónica Larrea Paredes, Mgs.
Yeshua González Palacios, Ing.
Guadalupe Katherine Cartagena Monar, Econ.
Nelson Guillermo Granja Cañizares, Mgs.

AÑO
2017

EDICIÓN
MSc. Nadia Aurora González Rodríguez - Departamento de Publicaciones
MSc. Alejandra Mercedes Colina Vargas - Coedición
Universidad ECOTEC

ISBN
978-9942-960-27-6

NO. PÁGINAS
139

LUGAR DE EDICIÓN
Samborondón - Ecuador

DISEÑO DE CARÁTULA
Ing. Annabell Esperanza Aguilar Muñoz - Departamento de Relaciones Públicas y Marketing. Universidad ECOTEC

NOTA EDITORIAL: Los artículos que conforman los capítulos del presente libro formaron parte del ll CONGRESO CIENTÍFICO INTERNACIONAL "Sociedad del conocimiento: retos y perspectivas" celebrado en la Universidad ECOTEC. El compilador de esta obra tuvo la responsabilidad de seleccionar las mejores investigaciones científicas, de acuerdo a la línea temática correspondiente, tomando en consideración el impacto y relevancia de la información, en virtud de la difusión del conocimiento.

Contenido

DATOS DEL COMPILADOR 5

PRESENTACIÓN.....6

ÁREA TEMÁTICA. Teoría y Desarrollo Económico

CAPÍTULO I. LAS CADENAS PRODUCTIVAS EN EL ECUADOR: CASO MAÍZ Y BANANO. 8

1.1 CONSIDERACIONES SOBRE LOS ENCADENAMIENTOS EN LA PRODUCCIÓN DE MAÍZ EN ECUADOR. 8

Autores: 8

Diana Isabel Cadenas Miranda, Mgs. 8

Galo Henry Macías España, Mgs.....8

Grisel Yolanda Barrios Castillo, Dra. 8

Maritza Alcívar Saltos, Mgs. 8

INTRODUCCIÓN 8

Las cadenas productivas. Conceptualización desde la teoría económica. ..9

Generalidades de la cadena productiva del maíz. 12

Principales valoraciones 16

CONCLUSIONES 20

REFERENCIAS 21

1.2 LOS FACTORES CRÍTICOS DE LA CADENA PRODUCTIVA DEL BANANO EN LA PROVINCIA DEL GUAYAS. 22

Autores: 22

Lisette Mireya Álvarez Bruque, Econ. 22

Rafael Antonio Sorhegui Ortega, Dr.. 22

INTRODUCCIÓN 22

Cadena Productiva.....24

Caracterización de la cadena productiva agropecuaria. 30

La problemática sobre la Cadena de producción del banano los factores internos y externos. 31

Metodología....35

Análisis de los resultados de las encuestas. 35

Factores críticos en la cadena de valor del Banano. 35

CONCLUSIONES 37

RECOMENDACIONES....39

CAPÍTULO II. EL MODELO DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES Y SU IMPACTO EN LA INDUSTRIA EN EL ECUADOR: CASO ATÚN Y VEHÍCULOS. .42

2.1 ANÁLISIS DEL MODELO DE SUSTITUCIÓN SELECTIVA DE IMPORTACIONES EN EL SECTOR ATUNERO EN EL ECUADOR PERIODO 2011-2016. 42

Autores: 42

Andrea Paola Del Salto Álvarez, Ing. 42

Alina Sánchez Chávez, Mgs. 42

INTRODUCCIÓN 42

El modelo de sustitución selectiva de importaciones. 43

El mercado del sector atunero ecuatoriano. 45

Metodología....46

CONCLUSIONES 52

REFERENCIAS 54

2.2 ANÁLISIS DE LA INCIDENCIA DE LA APLICACIÓN DE SALVAGUARDIAS GENERALES SOBRE LA CONCESIONARIA DE VEHÍCULOS TOYOCOSTA DURANTE EL PERIODO 2015-2016. 57

Autores: 57

Luis Alberto Pinos Ullauri, Ing. 57

Carlos Arturo Morlas Molina, Mgs. 57

INTRODUCCIÓN 57

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA 58

Justificación y/o fundamentación teórica. 58

DIAGNÓSTICO 59

Resultados y propuesta de la investigación. 66

CONCLUSIONES 69

RECOMENDACIONES 70

REFERENCIAS 70

CAPÍTULO lll. EL SECTOR EXPORTADOR ECUATORIANO: PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN, CASO CAMARÓN. 73

3.1 EFECTOS DE LA POLÍTICA COMERCIAL DE ESTADOS UNIDOS ENTRE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS QUE EXPORTA ECUADOR. 73

Autores: 73

Andrés Alberto Araujo Arizaga, Ing. 73

Mónica Larrea Paredes, Mgs. 73

INTRODUCCIÓN 73

Políticas comerciales. 75

Arancelarias 76

Análisis de políticas comerciales. 79

Diagnóstico situacional general 80

Resultados. 83

CONCLUSIONES 85

REFERENCIAS 85

3.2 ANÁLISIS DE LA VARIACIÓN DE PRECIOS DE EXPORTACIÓN DEL CAMARÓN PERIODO 2012-2016. 91

Autores: 91

Yeshua González Palacios, Ing. 91

Mónica Larrea Paredes, Mgs. 91

INTRODUCCIÓN 91

Mercados Internacionales de productos acuícolas. 93

CONCLUSIONES 101

REFERENCIAS 102

CAPÍTULO IV: LA POLÍTICA FISCAL ECUATORIANA: SU IMPACTO EN SECTOR EXPORTADOR. 105

4.1 LA POLÍTICA FISCAL DEL ECUADOR: LA EFECTIVIDAD EN LA RECAUDACIÓN DE IMPUESTOS PARA LA FINANCIACIÓN DEL PRESUPUESTO GENERAL DEL ESTADO y El SECTOR EXPORTADOR ECUATORIANO. PERÍODO 2007-2015 105

Autores: 105

Guadalupe Katherine Cartagena Monar, Econ. 105

Nelson Guillermo Granja Cañizares, Mgs. 105

INTRODUCCIÓN 105

Objetivo general 108

Modelos económicos aplicados en Ecuador. 109

Teorías económicas. 111

Metodología. 115

Situación del Ecuador al 2016. 118

Producto Interno Bruto: aporte de educación, salud y vivienda. 119

Análisis de Correlación entre Recaudación Tributaria Y PIB Periodo 2000 - 2006. 123

Resultados de la comparación 2000-2006 versus 2007-2015. 132

CONCLUSIONES 134

RECOMENDACIONES 136

REFERENCIAS 138

DATOS DEL COMPILADOR

Nelson Guillermo Granja Cañizares

Graduado con honores de la Universidad de Especialidades Espíritu Santo, Ecuador, en la carrera de ingeniería en gestión empresarial, banca y finanzas. Además, tiene un MBA con especialidad en mercadotecnia del Tecnológico de Monterrey, México; doctorando en economía en la Universidad de la Habana, Cuba. Actualmente es docente titular de la Facultad de Economía y Ciencias Empresariales, coordinador de la Unidad de Nivelación y vocero oficial en temas empresariales y económicos de la Universidad Tecnológica ECOTEC, Ecuador.

PRESENTACIÓN

El Ecuador, desde el inicio de vida republicana, ha buscado un modelo económico que logre llevarlo al desarrollo, y en todos y cada uno de ellos ha estado presente la dinámica importadora y exportadora que aplicada de una manera estratégica permitirá al país insertarse en el mercado global.

Lo anterior es el corazón de este libro que en cuatro capítulos aborda esta temática contextualizada en la globalización, una economía dolarizada y las ventajas comparativas para que Ecuador sea un protagonista y no un exportador en el comercio mundial.

El primer capítulo aborda lo concerniente a las cadenas productivas como eje para la optimización de la competitividad y con dos productos de amplio cultivo en el país como lo son el maíz y el banano, que son referentes para la provisión interna y para la exportación.

El segundo capítulo analiza la validación en la práctica de modelo de sustitución de importaciones en una industria de mucha importancia y desarrollo como es el atún y en una que se quiere potenciar como es la de los vehículos, para de esta manera ver si se encuentra inmerso el país en una primera fase de industrialización que permita a la industria nacional desarrollarse para luego convertirse en un puntal para el sector exportador.

El tercer capítulo versa sobre el sector exportador ecuatoriano analizando los principales productos de exportación con la política aplicada por el principal socio comercial que tiene el país que es Estados Unidos y además, matizado con un producto que ha tenido un repunte extraordinario luego de un periodo de afectación como lo es el camarón, donde el factor precio es un determinante para las ganancias de la industria.

El cuarto capítulo se orienta a la política fiscal aplicada dentro del Ecuador bajo el modelo económico medido en su importancia desde la efectividad de la recaudación, tanto para la elaboración del presupuesto general del Estado; así como el impacto en

el sector exportador ecuatoriano, desde una visión de fortalecimiento del mismo; pero en concordancia con una sostenibilidad de la economía, como elemento catalizador de las exportaciones y la dinámica del comercio exterior.

En definitiva, este libro contribuye a analizar de todas las aristas teórico-prácticas lo que significa para el país la inserción en términos de competitividad, y sobre todo porque el crecimiento sostenido y sustentable de las exportaciones en cualquier país del mundo es un síntoma de que su economía es saludable, desde las cadenas productivas hasta el fortalecimiento de sectores en sus distintas fases hasta trascender las fronteras con productos con valor agregado.

Se invita a los lectores, investigadores y sobre todo alumnos de las diferentes ramas del saber a su lectura, análisis y sobre todo a ser una referencia académica importante para comprender porque un proceso de inserción es un proceso que involucra desde productores, empresarios y al Estado para su fortalecimiento y la creación de nuevos empleos, y la innovación para lograr una diferenciación en términos de competitividad en el mundo global del siglo XXI.

El Compilador.

CAPÍTULO I. LAS CADENAS PRODUCTIVAS EN EL ECUADOR: CASO MAÍZ Y BANANO.

1.1 CONSIDERACIONES SOBRE LOS ENCADENAMIENTOS EN LA PRODUCCIÓN DE MAÍZ EN ECUADOR.

Autores:
Diana Isabel Cadenas Miranda, Mgs.
Universidad Técnica Estatal de Quevedo, Ecuador.
dcadena@uteq.edu.ec
Galo Henry Macías España, Mgs.
Universidad Técnica Estatal de Quevedo, Ecuador.
gmacias@uteq.edu.ec
Grisel Yolanda Barrios Castillo, Dra.
Universidad Central "Marta Abreu" de Las Villas, Cuba.
gbarrios@uclv.edu.cu
Maritza Alcívar Saltos, Mgs.
Universidad Técnica Estatal de Babahoyo, Ecuador.
maritzaalcivar@hotmail.com

INTRODUCCIÓN

La economía ecuatoriana ha tenido una alta dependencia del sector petrolero. Según (Albornoz & Mejías, 2009) las exportaciones petroleras en el período 2005-2008 representaron el 49% de los ingresos gubernamentales. Sin embargo, estos ingresos no tenían un impacto positivo en las condiciones económicas de la ciudadanía. El país exportaba, principalmente, bienes primarios, productos y recursos agrícolas.

Con la revolución ciudadana se define el camino para el cambio estructural. Se conciben políticas y estrategias de corto, mediano y largo plazo apegado a la Constitución del 2008. Se propone el Plan Nacional para el Buen Vivir 2009-2013 el cual plantea entre sus objetivos establecer un sistema económico social, solidario y sostenible, que propone entre otras acciones la necesidad de fomentar la producción nacional vinculada a la satisfacción de las necesidades, impulsar la producción de pequeños y medianos productores, promover el acceso al conocimiento y la tecnología que contribuyan al desarrollo de las localidades. La declaración en el año 2010 como política pública el sector agroindustrial ecuatoriano reafirma la importancia

estratégica del mismo. Para ello se propone la creación, análisis e implementación de mecanismos de innovación tecnológica, investigación y desarrollo que contribuyan a la diversificación, articulación de agentes económicos mediante encadenamientos productivos, la obtención de productos de alto valor agregado, entre otros.

El tránsito de un esquema primario exportador y extractivista a uno que privilegie la producción ecoeficiente para satisfacer la demanda interna pasa por comprender la necesidad de estudios desde un enfoque de encadenamientos productivos. Este cambio de filosofía donde los agentes económicos tienen como objetivo supremo común la satisfacción de la demanda interna, constituye, además, el punto de partida a partir del cual se deben conformar los objetivos de los integrantes de la cadena productiva.

Diversos son los trabajos realizados sobre la producción del maíz en Ecuador teniendo en cuenta su importancia para el balance alimentario y como bien de consumo de la población. La presente investigación tiene como objetivo realizar algunas consideraciones sobre la cadena productiva del maíz, identificando posibles oportunidades de innovación tecnológica que pudieran ser evaluadas para definir acciones que contribuyan al desarrollo sostenible de la nación.

Las cadenas productivas. Conceptualización desde la teoría económica.

El concepto de cadena productiva tiene muchas acepciones y en la literatura económica algunos autores emplean indistintamente los términos cadenas de valor, sistemas de valor, redes de valor, clusters. Lo cierto es que estos han estado asociados a la evolución del concepto

Los antecedentes a la conceptualización de cadenas productivas se presenta en la teoría de (Coase, 1937) sobre el origen y naturaleza de la firma donde sientan los principios básicos que fundamentan la teoría de la integración vertical. Para este autor

la firma es precisamente una institución que evita los costos de usar el mercado. Ésta consiste en una serie de procesos verticalmente integrados que, si bien podrían ser sustituidos por el mercado a través de un número de transacciones, son canalizados al interior de una institución que se denomina firma. La propuesta de Coase surgió, precisamente a partir de su crítica a la teoría neoclásica ya que esta última deja sin explicar la integración vertical y horizontal, y con ello el origen de la empresa (García & Eunice, 2012).

La creciente interrelación de la agricultura con el resto de la economía en los años 50 en los Estados Unidos favoreció la aparición del concepto *agrobusiness* desarrollado por (Davis & Goldberg, 1957) donde se reconoce la existencia del sector agroindustrial. Estos autores agrupan bajo esta acepción las operaciones implicadas en el procesamiento, distribución de los insumos agropecuarios, las actividades productivas en la explotación y el almacenamiento, procesamiento y distribución de productos agrarios y sus derivados. (Goldberg, 1968) amplía el concepto que denomina *agrobussines* industriales el cual, además de considerar las relaciones entre compradores y vendedores, incorporan las influencias institucionales, esto es, políticas gubernamentales, mercados futuros y asociaciones comerciales.

Se le atribuye a (Hirschman, 1958) la creación del concepto innovador en su momento de cadenas productivas al plantear el tema de los eslabones o enlaces en sus trabajos. Este autor desarrolla la idea de los encadenamientos y los define como secuencia de decisiones de inversión que tienen lugar durante los procesos de industrialización que caracterizan el desarrollo económico. Tales decisiones tienen la capacidad de movilizar recursos subutilizados que redundan en efectos incrementales sobre la eficiencia y la acumulación de riqueza de los países. La clave de tales encadenamientos, que hacen posible el proceso de industrialización y desarrollo económico, reside fundamentalmente en la capacidad empresarial para articular acuerdos contractuales o contratos de cooperación que facilitan y hacen más eficientes los procesos productivos.

Según (Isaza, 2008) se le atribuye a la escuela de planeación estratégica un aporte importante a la evolución del concepto. (Porter, 1985) planteó el concepto de "cadena de valor" para describir el conjunto de actividades que se llevan a cabo al competir en un sector. Estas actividades se conectan mediante enlaces, los cuales se producen cuando la forma de llevar a cabo una actividad afecta el coste o eficacia de otras actividades. Como este concepto está enfocado al interior de la firma no es equivalente al de cadena productiva, sin embargo (Porter, 1985) considera que la cadena de valor a nivel de firma está contenida en lo que él llamó sistema de valor, esto es, un conjunto de cadenas que componen una red productiva conectada en diferentes dimensiones. Son las diferentes cadenas que se cruzan con la cadena de valor de la empresa, de ahí que el término cadenas de valor pueda ser equivalente al de cadenas productivas.

Con el fenómeno de la globalización de la economía aparecen las cadenas globales de valor que han estado condicionadas por el desarrollo de la ciencia y la tecnología, principalmente con la aparición de las nuevas tecnologías de la innovación. Las cadenas productivas rebasan fronteras nacionales y en ese contexto el Estado se convierte en un ente más en lo que se reconoce en la literatura económica como cluster. El enfoque de *cluster* obliga a considerar las economías regionales en términos del conjunto de empresas encadenadas y de la infraestructura de soporte.

En consecuencia, los clusters van más allá del concepto de cadenas productivas, en tanto contribuyen a la conformación de redes de cooperación concentradas en un lugar geográfico específico, en las cuales cada uno de sus integrantes contribuye a la generación de valor agregado, tanto horizontal como verticalmente (ONUDI; Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, 2004).

El concepto de cadenas productivas ha evolucionado con el desarrollo de las fuerzas productivas y las relaciones de producción y en esencia no es más que un conjunto de actividades, etapas, procesos u operaciones que hacen llegar un producto o servicio exitosamente a las manos de un consumidor final, al mismo tiempo que

permite entender de forma sistémica sus componentes y conocer su comportamiento. Por tanto, las cadenas productivas se componen de un conjunto de actores con características y roles específicos que se relacionan entre sí jalonados por la demanda del mercado consumidor.

Generalidades de la cadena productiva del maíz.

La cadena productiva del maíz, de manera general, se presenta en la figura 1.

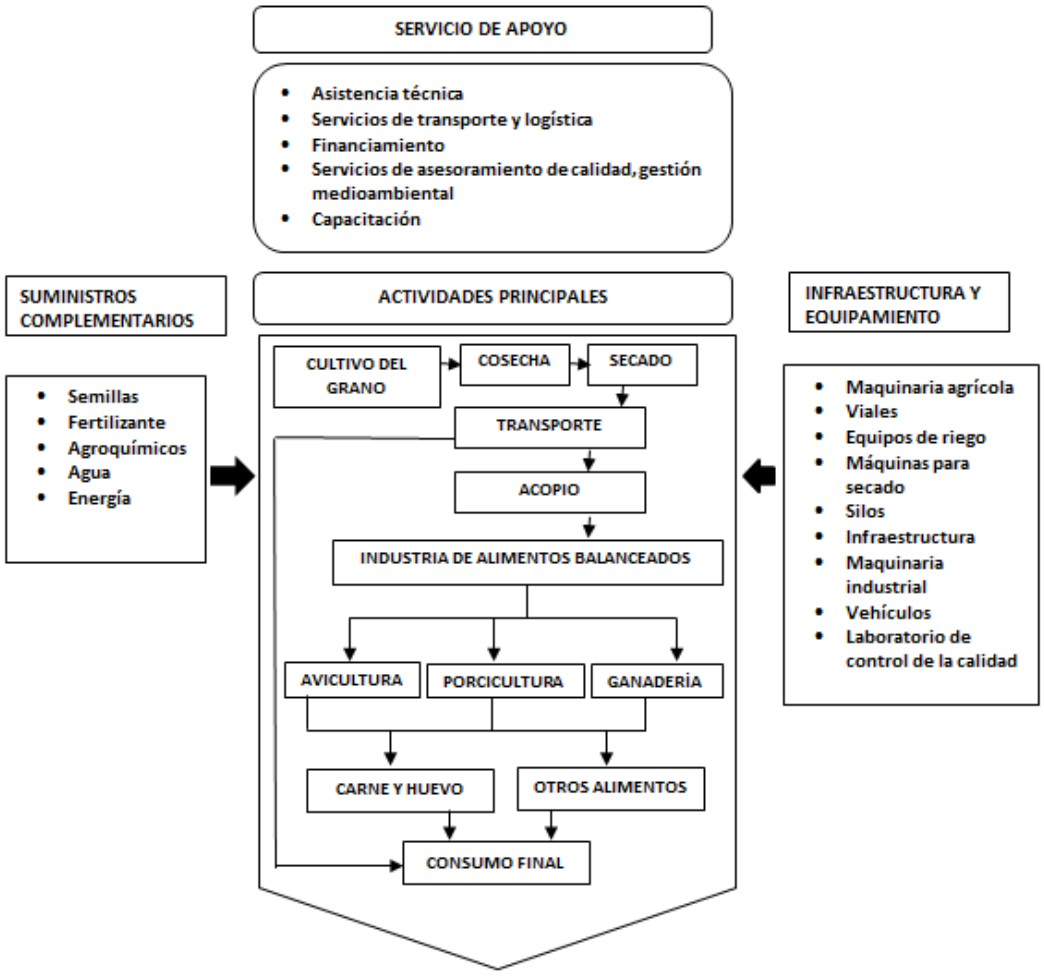


Figura 1. Esquema general de la cadena productiva del maíz en Ecuador.
Fuente: Elaboración propia.

La producción del maíz en Ecuador es realizada por pequeños, medianos y grandes productores, mucho de los cuales están asociados a la Asociación de Productores de Ciclo Corto (APROCICO). Los productores menos favorecidos son los pequeños al no disponer, en su totalidad, de financiamiento para la compra de semillas híbridas y el

pago de otros servicios que redunden en el incremento de las producciones agrícolas. Las mayores producciones de este grano se obtienen en la región costa en las provincias Los Ríos, Manabí, Guayas y Loja, donde la provincia Los Ríos abarca cerca de 40% de la producción nacional y obtiene los rendimientos más altos por disponer de los mejores suelos para este cultivo.

Para garantizar la producción de maíz cuentan con diversos proveedores entre los que se destacan ECUAQUIMICA y Agripac. Con la implementación del Plan de Semilla de Altos Rendimientos en el año 2012 se consolidaron alianzas con proveedores internacionales y se potenciaron investigaciones para buscar semillas híbridas que conserven el grano de maíz autóctono. De igual forma se ampliaron las asociaciones con proveedores de fertilizantes y agroquímicos contribuyéndose de esta forma al incremento significativo de la producción de maíz a escala nacional, garantizándose satisfacer más del 80% la materia prima para la producción de alimentos balanceados. En la figura 2 se presenta el comportamiento dinámico de la producción de maíz en el Ecuador.

Una vez cosechado el maíz es necesario secar el mismo para su comercialización. La eficiencia en proceso de producción se concreta cuando se logra un grano que alcance los estándares de calidad exigidos para su comercialización, esto es, tener un 13% de humedad y un 1% de impurezas. Estos requisitos responden a las normas del Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN). Además, está diseñado un procedimiento para la recepción y pago del producto.

En caso de que no se cumplan con dichos parámetros se penaliza al productor. Por tanto, la ganancia que obtengan los productores dependerá en gran medida de la capacidad de lograr un producto de calidad.

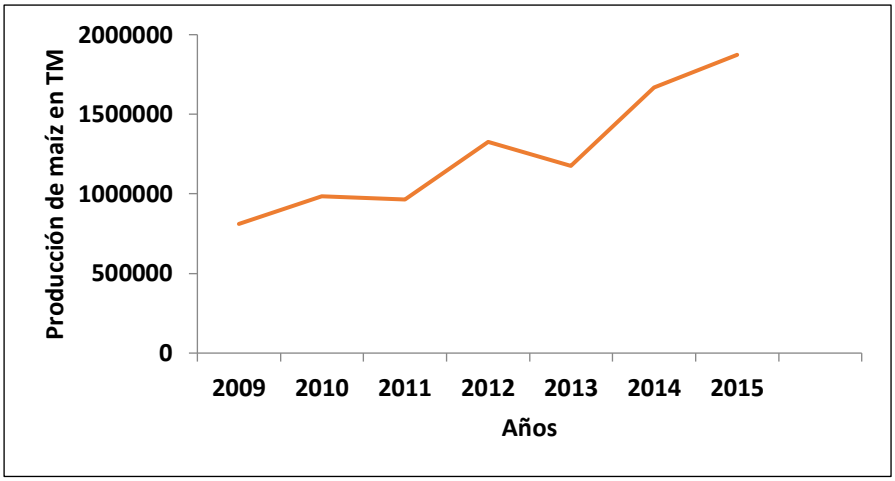


Figura 2. Comportamiento de la producción de maíz en el período 2009-2015
Fuente: (FAO Food and Agricultural Organization, 2014) y (Banco Central de Ecuador, 2015).

La comercialización del grano se puede realizar a través de comerciantes mayoristas, minoristas, representantes de la industria o directamente a la industria, por tanto, en el proceso de acopio intervienen diversos agentes económicos que adoptan posturas diferentes en el mercado de demanda afectándose, fundamentalmente los pequeños agricultores. Los intermediarios independientes son los más favorecidos cuando no se articula mediante los mecanismos establecidos la oferta y la demanda.

El maíz cosechado se acopia, beneficia y almacena por diversas empresas públicas y privadas. La Unidad Nacional de Almacenamiento (UNA EP) es la de mayor representación en el mercado nacional de granos y tiene entre sus funciones mantener una reserva estratégica del grano para contrarrestar la especulación nacional e internacional, favoreciendo la venta de la cosecha nacional y el abasto a precios accesibles a los centros de consumo rural y urbano, igualmente, se permitiría elevar la productividad agrícola al menos, en los alimentos básicos para la población.

A pesar del incremento de la capacidad de almacenamiento de los silos de la Unidad Nacional de Almacenamiento e implementación de centros de acopio asociativos para alcanzar capacidades superiores a las 400 000 toneladas distribuida por todo el país, esta resulta insuficiente en períodos de alta cosecha, apareciendo cuellos de botellas que limitan la entrega posterior a los productores de alimentos balanceados. Esa es

una de las razones por las cuales estos productores importan cierta cantidad de maíz en grano lo que desfavorece la balanza comercial ecuatoriana.

Los productores de alimentos, en su gran mayoría pertenecen a la Asociación Ecuatoriana de Fabricantes de Alimentos para Animales (AFABA) que, según (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones PRO ECUADOR, 2016) cuenta con 351 empresas ubicadas en todo el territorio nacional, la mayoría se encuentran en las provincias de Tungurahua (118), El Oro (109) y Cotopaxi (44). Las importaciones de maíz realizadas por AFABA en los últimos años se han logrado reducir hasta cerca de un 3%. Las políticas de gobierno para incentivar el consumo local han sido efectivas. Una de las medidas de protección a los productores nacionales que a su vez desincentivó la exportación de maíz estuvo relacionada con la obligatoriedad de presentar las facturas de compra de semillas al precio mínimo de comercialización, en caso de que el precio al que se adquirido la semilla sea menor al mínimo, solo se podrá comercializar localmente el producto (Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca MAGAP, 2014).

Son múltiples los tipos de alimentos balanceados que en su composición contienen maíz. Estos balanceados se comercializan principalmente en el mercado interno y Según la encuesta global sobre alimento balanceado aplicada por (Alltech, 2015) Ecuador ocupa el lugar 50 en la producción de este tipo de alimento y el quinto en América Latina. Los productores de camarón en Ecuador han sido capaces de elevar la producción y tomar ventajas ante la situación de Tailandia y otros países que siguen con la batalla del Síndrome de la Mortalidad Temprana (EMS).

La exportación de más de 100 000 toneladas métricas se favorece las inversiones para incrementar la capacidad y suministro de alimento balanceado para el creciente mercado local.

Cuando la producción de alimento balanceado nacional para la producción de camarones no satisface toda la demanda interna es necesario importar de Perú alimento.

La cadena productiva del maíz se inserta cada vez más en una red global debido a la inserción de empresas de alimentos balanceados para la producción de camarones en redes internacionales beneficiándose la infraestructura interna.

Según (OECD/FAO, 2016) la producción de carne de ave continuará una dinámica de crecimiento, que requiere de un monitoreo sistemático en la búsqueda de nichos de mercado para la exportación de los excedentes, una vez satisfecha la demanda nacional. A su vez, la adquisición de mascotas ha crecido en los últimos años y junto a esta tendencia la oferta de alimentos que están clasificados por tamaño, por edad de las mascotas. Esta situación favorece la realización de investigaciones orientadas a estudiar otros mercados y de esta forma contribuya a la sostenibilidad de los encadenamientos productivos.

Principales valoraciones

Como resultado de la investigación realizada se definieron las valoraciones siguientes:

- No se conocen investigaciones de mercados que estudien la demanda de carne de aves y porcina a escala nacional y por tanto no se conoce la demanda de alimento balanceado a partir del maíz como alimento básico.
- No se conocen estudios prospectivos de la demanda mundial de carne de ave y porcina en el mercado internacional ni posibles nichos de mercado, de manera que se estime la demanda de maíz para la exportación de productos de mayor valor agregado.
- No se han priorizado los estudios de encadenamientos productivos donde el flujo material principal sea el grano del maíz y producto balanceado con maíz. Las investigaciones realizadas están orientadas, principalmente al análisis de las producciones de maíz en las provincias productoras y los factores determinante de estas producciones.

- Aún son insuficientes los mecanismos establecidos para incorporar a los pequeños agricultores de maíz en las cadenas productivas. Si bien las políticas definidas en el Plan Nacional para el buen vivir, tanto en el período 2009-2013 como 2013-2017 han tenido un impacto positivo, se ha podido constatar que aún se presentan dificultades en la adquisición de los insumos, asesoramiento técnico y comercialización del grano. Esta situación desestimula a los pequeños productores.
- La concepción de seguridad alimentaria se limita a su dimensión económica, olvidándose en ocasiones la dimensión social que es de vital importancia para los pequeños productores de maíz por ser esta producción el medio de subsistencia.
- La mejora de competitividad en la cadena productiva del maíz requiere de un diagnóstico estratégico en cada uno de los eslabones, de manera que se puedan identificar oportunidades de innovación tanto en la mejora del producto, como en los procesos para la atención de los cultivos, cosecha, comercialización y organización de la producción.
- Es de vital importancia la gestión del conocimiento con relación a la utilización de semillas híbridas. Si bien es importante buscar semillas resistentes a las plagas y enfermedades, a las condiciones edafoclimáticas, entre otros factores determinantes de los rendimientos agrícolas, es importante el estudio minucioso de los suelos donde los centros de investigación, las universidades pueden jugar un papel importante en la capacitación de los productores y organización de los procesos, así como el control de los mismos.
- La imposibilidad de garantizar para todos los productores la utilización de semillas híbridas pasa por un estudio integral en cuanto a la asignación de los recursos disponibles y la evaluación de alternativas que permita alcanzar el mayor efecto económico global. Aún existen reservas en cuanto a investigaciones económicas posibles a realizar en este sentido, donde los aspectos ambientales y sociales deben tenerse en cuenta para aportar criterios en la búsqueda del desarrollo sostenible.
- Para ello es necesario disponer de un sistema de información que garantice la veracidad de los resultados a partir de los cuales se definan acciones en correspondencia con los objetivos del Plan Nacional para el Buen Vivir.

- Se ha podido identificar que la mayor producción de maíz en el Ecuador se concentra en la región costa que coincide con la región de planificación 5. La necesidad de consolidar información implica la definir de un conjunto de indicadores que se gestionen a escala regional y sea considerados para la asignación del presupuesto en el MAGAP.
- El agente económico más vulnerable en la cadena productiva del maíz es el productor, principalmente el que cuenta con pocas hectáreas de tierra, Esta situación se reconoce en (MAGAP, 2016) . Esto se debe a que como célula productiva no son priorizados como objetos de investigación para conocer, por ejemplo, las semillas idóneas según el tipo de suelo, las razones por las cuales no obtienen el excedente económico que les garantice acceder a los insumos que les permitan elevar los rendimientos agrícolas, las alternativas agroecológicas a emplear para lograr producciones más limpias y por tanto más saludables. un efecto global. Se ha demostrado que los altos rendimientos del maíz obedecen a la utilización de semillas híbridas, pero se carecen de estudios generalizados que demuestren para cada unidad productora cuáles son las semillas idóneas.
- Aún no se explotan todas las alternativas para que los pequeños agricultores de maíz accedan a las semillas híbridas.
- Se carecen de estudios con rigor científico que detalle la situación individual de cada pequeño agricultor de maíz de manera que el gobierno disponga de la información pertinente para la toma de decisiones en cuanto a políticas de subsidios de insumos productivos, financiamientos para garantizar altas cosecha y la transportación de las mismas.
- Bajo por ciento de unidades productoras de maíz con acceso al riego. Se carecen de estudio para la búsqueda de alternativas para mantener el por ciento de humedad que necesita este cultivo.
- Los pequeños agricultores aislados no cuentan con una infraestructura para la transportación de la cosecha. Esta situación reduce las posibilidades de los mismos de obtener excedentes económicos.
- El empleo de uno u otro canal de comercialización dependen en gran medida de los recursos financieros con que cuenten los productores. Los que perciben menos ingresos por las ventas son los pequeños productores al no existir un

sistema logístico de distribución que proteja estas pequeñas producciones encareciéndose las transacciones comerciales.

- Los estándares de calidad contenida en las regulaciones establecidas para la compra del maíz a productores resultan de difícil cumplimiento si se tiene en cuenta que los productores no dominan las técnicas de secado, empleando conocimientos empíricos; no cuentan con la tecnología para dicho proceso, ni recursos financieros para acceso a la misma y la capacitación sobre cómo mejorar estos procesos es aún insuficiente.
- A pesar de que el gobierno ha sistematizado las acciones para garantizar los volúmenes de maíz que necesita la industria transformadora esto no ha sido posible porque la oferta agrícola no acaba de satisfacer la demanda de los productores de alimentos balanceados, favoreciendo la aparición en el mercado de comerciantes que ofertan el grano a un precio que encarece las producciones de la industria. En boletín emitido por (AFABA, 2017) se evidencia la brecha creada entre productores y consumidores.
- Muchas de las actividades que se realizan en la cadena productiva son altamente contaminantes, de ahí la necesidad de que las alianzas entre los diversos actores tengan un propósito común en lo que respecta a la responsabilidad social. La cadena productiva del sector avícola es altamente contaminante, pues generan grandes cantidades de desechos que no puede manejar, utilizan grandes cantidades de energía y productos derivados de petróleo, a lo largo de todo el proceso de la cadena, principiando con la mecanización de los suelos y la demanda de fertilizantes y agrotóxicos para las siembras de maíz , continuando con los fungicidas, cultivos mecánicos, cosechas tecnificadas, y posteriormente con los procesos de producción de alimentos crianza de aves y animales y la comercialización. En el campo ambiental la situación es igualmente grave, pues el agro-negocio requiere de una gran cantidad de insumos agros tóxicos, mecanización del campo y energía que desplazan ecosistemas.
- La inversión extranjera directa hay que verla como una oportunidad. El hecho de que las firmas como Nicovita (Perú) o Nutreco (Holanda) llegaran a Ecuador en los últimos años a inyectar capital para producir balanceado implica fortalecer los estudios para concretar acciones que consoliden alianzas

estratégicas en la cadena productiva del maíz. ProEcuador (2016) lo asume como una oportunidad de inversión.

- La articulación entre la agricultura y la industria a través de convenios entre el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) y el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) en el año 2011 para la mejora competitiva de la cadena de balanceados es resultado de la comprensión de la necesidad de fortalecer la cadena agroindustrial del maíz.

CONCLUSIONES

La cadena productiva del maíz se consolida en Ecuador, en esto ha incidido significativamente la regulación del precio mínimo de sustentación del grano por parte del Gobierno que provocó un aumento gradual de las hectáreas cultivadas y el mejoramiento de la productividad en los campos.

Son amplias las reservas en cuanto a gestión del conocimiento para el logro eficiente y eficaz de los encadenamientos productivos. Las oportunidades de innovación en cada uno de los eslabones de la cadena se presentan para perfeccionar productos, procesos, sistemas organizativos como relacionados con la comercialización de bienes y servicios.

La vinculación universidad-sociedad es indispensable y debe potenciarse en todos los eslabones de la cadena del maíz de manera orgánica. Las mejores prácticas deben ser estudiadas para su generalización en el territorio nacional.

El estudio de las principales problemáticas que enfrenta el país con relación a la producción de alimentos para alcanzar la seguridad alimentaria debe ser objeto de investigación en la academia porque aún existen reservas para el logro de producción de maíz, alimentos balanceados, carne, huevos y otros alimentos para el consumo humano que sean al mismo tiempo económicamente viable, ecológicamente admisible y socialmente equitativo, por tanto, el reto de lograr un desarrollo sostenible persistirá en un futuro próximo.

REFERENCIAS

AFABA. (2017). *Información sobre la Industria de Alimentos Balanceados.*

Albornoz, V., & Mejías, A. (2009). Budges coalitions and Municipal Spending in Ecuador. Quito, Ecuador.

Alltech. (2015). Encuesta Global sobre alimento balanceado.

Banco Central de Ecuador. (2015).

Coase, R. H. (1937). The nature of the firm . *Economica New Series* , 386-405.

Davis, J., & Goldberg, R. (1957). A concept of agribusiness. *Boston, Harvard Business School, Division of Research.*

FAO Food and Agricultural Organization. (2014). *Banco de Datos de la FAO.*

García, A., & Eunice, T. (2012). Teoría de la empresa: Las propuestas de Coase, Alchian y DEmsetz, Williamson, Penrose y Nooteboom. *Economía: Teoría y Práctica. Nueva época.*, 9-42.

Goldberg, R. (1968). Agribusiness coordination: A system aproach to thewheat, soybean and Florida orange economy. *Boston, Harvard Business*.

Hirschman, A. (1958). *The strategy of economic development.*

Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones PRO ECUADOR. (2016). *Perfil sectorial de Agroindustria.* Quito.

Isaza, J. (2008). Cadena productivas, enfoques y precisiones conceptuales. *Sotavento MBA*.

MAGAP. (2016). *La política agropecuaria ecuatoriana. Hacia un desarrollo territorial rural sostenible 2015-2025 II Parte.* Quito.

Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca MAGAP. (2014). Quito: MAGAP.

OECD/FAO. (2016). *Perspectivas agrícolas 2016.* OECD Publishing.

ONUDI; Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial. (2004). Manual de minicadenas productivas. Bogotá, Colombia.

Porter, M. (1985). *Competitive Advantage.* New York: Free Press.

1.2 LOS FACTORES CRÍTICOS DE LA CADENA PRODUCTIVA DEL BANANO EN LA PROVINCIA DEL GUAYAS.

Autores:
Lisette Mireya Álvarez Bruque, Econ.
Economista con énfasis en Economía Empresarial de la Universidad ECOTEC.
lichi_15_alvarez@hotmail.com

Rafael Antonio Sorhegui Ortega, Dr.
Director de Investigación de la Universidad Tecnológica ECOTEC, Ecuador.
rsorhegui@ecotecc.edu.ec

INTRODUCCIÓN

El desafío de mejorar la estructura productiva para potenciar la inserción nacional e internacional y la captura de oportunidades de las empresas de un territorio o país requiere de una visión integral de la producción de bienes y servicios, y de las formas en que estos llegan a los compradores; proceso en el que generalmente intervienen muy diversos actores. Por tanto, el estudio de cadena permite una interpretación en orden de las relaciones de actores involucrados en el proceso que permite la elaboración de un producto.

El enfoque de cadena productiva es pertinente en el contexto actual de evolución de la economía mundial y se encuentra estrechamente vinculado a la globalización y a la innovación tecnológica, procesos fundamentales que caracterizan el escenario internacional por lo que se trata de un concepto de mayor complejidad, que es la cadena global, en la que se incluye diferentes actores de diversos países.

Entre los autores más representativos que han abordado la temática podemos mencionar los trabajos de Michael Porter, Gary Gereffi, John Humphrey, Timothy Sturgeon, Raphael Kaplinsky, Hubert Schmitz, Michael Morris, Mark A. Darroch, Jay T. Akridge, Michael D. Boehlje, Catherine Dolan, Carla Harris-Pascal, Geoffrey J.L.F. Hagelaar, Jack G.A.J. van de Vorst; Stefano Ponte, Jacques H. Trienekens, James M. Hagen, Adriaan J. M. Beulens, entre otros.

En el objeto de estudio seleccionado, el sector agroindustria ha sido determinante en la economía ecuatoriana, en particular la producción de banano, que es uno de los rubros más relevantes en el ámbito de exportación, actividad que genera ingresos en divisas importantes para el país.

Dentro de la visión del sistema agroproductivo la cadena de valor (agrocadena) es importante porque permite maximizar la creación de valor mientras se reducen los costos, además que se consiguen beneficios propios de las grandes empresas para pequeñas empresas o microempresas y el desarrollo de políticas sectoriales a favor de los productores, actores comerciales y consumidores, y a su vez que el consumidor goce de una garantía del producto al cual está accediendo.

La competitividad económica de un producto no descansa solamente en el desempeño individual de las empresas, sino en el desarrollo de sistemas productivos integrados, que además deben ser económica, social y ambientalmente sustentables. En este contexto, las políticas de desarrollo se deben diseñar considerando, sobre todo, aspectos metodológicos, estructurales y organizativos que mejoren la competitividad de los diferentes eslabones de la cadena productiva de cada bien o servicio que se decide promover.

La literatura internacional da cuenta de algunos aportes que contribuyeron a la conformación del concepto actual de cadena productiva. En 1958, Albert Hirschman, mediante su concepto “Encadenamientos hacia atrás y hacia adelante” se empezó a plantear las conexiones entre diferentes eslabones, expresando que en los encadenamientos hacia atrás se debían tomar decisiones basadas en la inversión y cooperación, donde se oriente hacia la optimización de la producción de insumos primarios y bienes de capital que permitan fortalecer el proceso de transformación de dichos insumos a bienes terminados. Por otro lado los encadenamientos hacia adelante involucran la necesidad que tienen las empresas por promover la creación de nuevos productos, la diversificación y la apertura de nuevos mercados. (Gonzalez, Meliciani, & Savona, 2016)

Por otro lado, (Porter, 1990) también aporto en el desarrollo del tema al introducir la noción de “Sistema de Valor”, donde indicaba que el sistema de valor estaba compuesto por cadenas de valor de proveedores, empresas, canales de distribución y clientes. Estas dos ideas de los autores mencionados se entrelazan y dan paso al enfoque de cadena productiva.

Se han identificado en los trabajos de los autores arriba mencionados contribuciones importantes sobre esta temática, sin embargo, la misma por su importancia a nivel teórico y práctico para el país necesita de estudios que la profundicen y tributen a elevar la eficiencia de la producción.

El enfoque de cadena productiva se ha convertido en un referente importante para el desarrollo de las empresas, este concepto se utilizaba con el fin de guiar en los procesos de economía agrícola, para así mejorar el desarrollo y estudio del área, permitiendo incrementar la productividad y competitividad de diferentes productos.

En la asociación de las cadenas se pueden encontrar productores que cuenta con sus propias tierras y con esta asociación pueden lograr a tener un mayor valor agregado en su producción, la ventaja de esto es que los productores pueden acceder a los diferentes beneficios como los créditos, tecnología con esto se mejora la productividad y producción.

Cadena Productiva

El enfoque de cadenas productivas que tiene su origen en la década de los 50 mediante los estudios realizados por los profesores Davis & Goldberg (1957), en los que se desarrolló el concepto de negocio agrícola. Por primera vez se presenta un estudio que recoge una visión sistémica de la agricultura, en el que se refleja la interconexión entre todos sus procesos para hacer llegar a los consumidores las ofertas de productos de la agricultura.

Pero no es hasta en las décadas de los 80 y mayormente en la de los 90, que se comienza a aplicar este enfoque, desarrollándose de esta forma todo un herramental

de análisis encaminado al fortalecimiento y la adecuada gestión de las cadenas productivas.

En el caso del enfoque de cadena, según (García & Marquetti, 2005) se trata de reflejar la secuencia vertical de actividades que conducen a la generación, consumo y mantenimiento de bienes y servicios. Es un concepto que se refiere al rango completo de actividades involucradas en el diseño, producción y mercadeo de un producto. Mientras el concepto de red enfatiza en la naturaleza y alcance de las relaciones entre empresas, que las vinculan para formar una unidad económica mayor.

Múltiples estudios han tomado como objeto de análisis la secuencia completa de actividades productivas y se han referido a la misma de diversos modos: cadena de productos, cadena de actividades, red de producción, red de valor, cadena de valor, análisis insumo-producto y complejo económico interramal.

En la literatura especializada se identifica como cadena productiva la relación que existe entre los diferentes eslabones que componen el proceso de producción, donde intervienen diferentes elementos y actividades económicas, este proceso comprende desde la elaboración del bien o producto, hasta la entrega del mismo al consumidor final.

La ONUDI (2004) define a las **cadenas productivas** como un conjunto estructurado de procesos de producción que tienen en común un mismo mercado y en el que las características tecnoproductivas de cada eslabón afectan la eficiencia y la productividad de la producción en su conjunto. De ahí que las cadenas productivas se subdividan en eslabones, los cuales comprenden conjuntos de empresas con funciones específicas dentro del proceso productivo.

Por otra parte, la **cadena productiva** puede ser considerada como el conjunto de actores de una actividad económica que interactúan linealmente desde el sector primario hasta el consumidor final, orientados a promover e impulsar el logro de mayores niveles de competitividad.

En este concepto se destaca la interacción lineal que se produce entre los diversos eslabones de la cadena. Es decir, el análisis de cadena se vincula de forma muy estrecha con conceptos como especialización y división social del trabajo, pues precisamente representa la división y el engranaje secuencial de todas las fases transformativas en que puede ser segmentado cualquier proceso industrial. Algunos autores plantean que el enfoque secuencial es limitado por lo que se considera necesario incluir los enlaces y vínculos no sólo secuenciales, sino también todos los elementos de apoyo y servicios, de manera tal que se rompa con el esquema lineal.

Por lo cual la cadena productiva abarca todos los factores de producción, incluyendo la participación directa de agentes económicos que influyen en los procesos de producción, transformación, distribución y comercialización del bien o servicio. (Gonzalez, Meliciani, & Savona, 2016)

Cuando se aplica a un concepto de la actividad económico en torno a un producto y sus transformaciones se trata de una cadena/producto. (IICA, 2009)

Con los varios significados podemos decir que la cadena productiva se centra en la cantidad de eslabones que intervienen y con este hace una actividad productiva. Con los eslabones podemos diagnosticar las oportunidades o amenazas que se pueden presentar.

También la cadena de producción ayuda a la obtención de todas las actividades que requiere el producto para la distribución, saber a qué precio se va a vender, con esto se da un papel importante al productor y se puede analizar cualquier inconveniente que se presenta en la cadena.

Dicho de otra forma, la cadena productiva consiste en un panorama total de las actividades desde la adquisición de materias primas hasta la comercialización del producto final. Además, mediante la evaluación de estrategias, se puede impulsar el desarrollo de decisiones eficaces y desarrollo de oportunidades que incrementen la competitividad de la empresa. Las estrategias que se desarrollen deben ir orientadas a promover el acceso a nuevos mercados, mediante una organización óptima y el

acceso a tecnología que permita reducir tiempos y costos en los procesos productivos para responder adecuadamente a la demanda del mercado, otorgando productos de calidad.

Figura 1. Esquema fundamental de la cadena productiva.

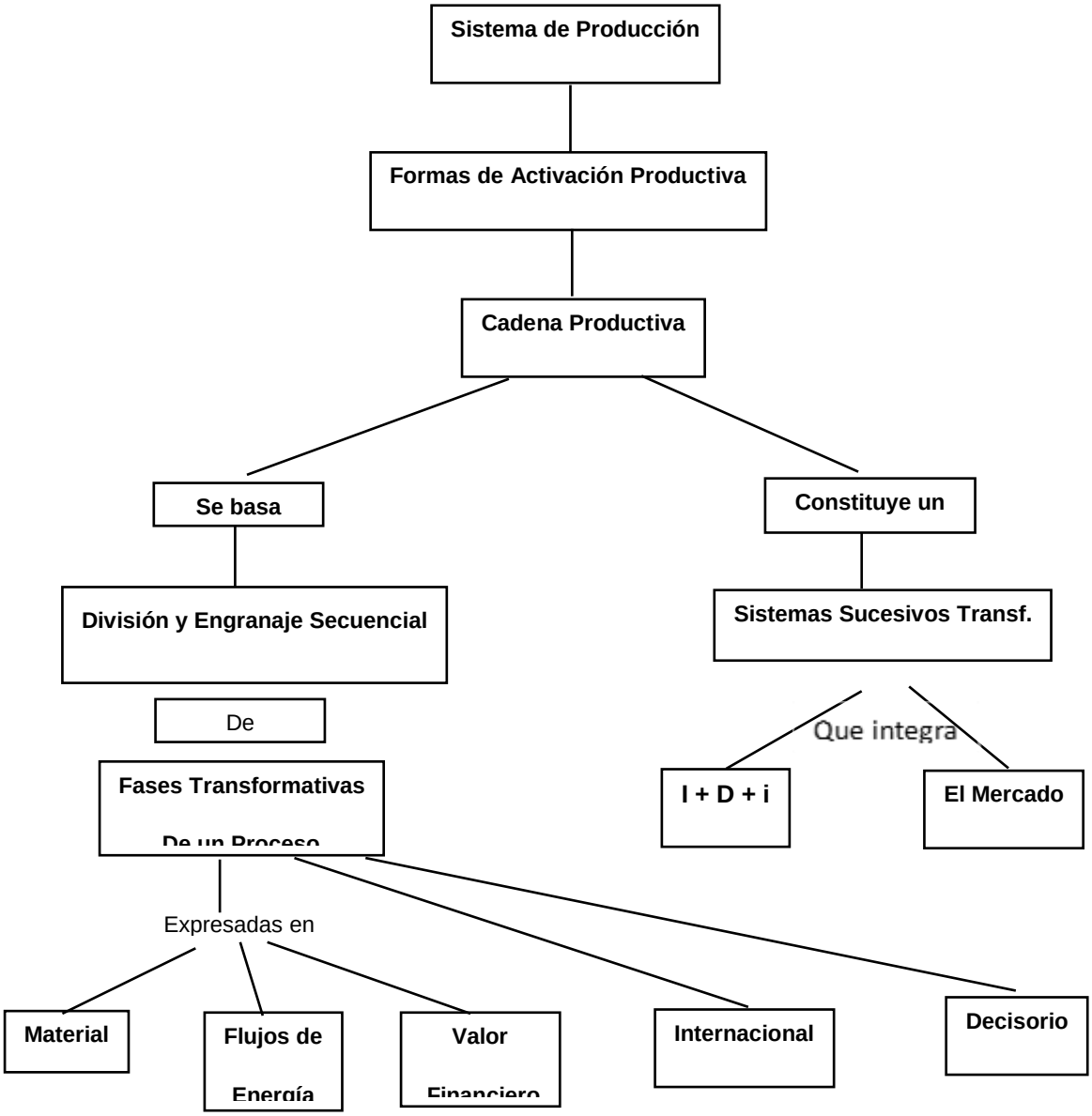


Fuente: Elaboración propia.

La finalidad de la cadena productiva es conocer el proceso desde los diferentes puntos ya sea económico o tecnológico, con la finalidad de generar competitividad, analizar los cambios en el entorno que se puedan presentar por ejemplo económico nacional e internacional y lo más importante ejercer un trabajo en conjunto con los demás agentes que participen en la cadena.

Para cumplir con su objeto, las cadenas productivas, además necesitan de la participación de servicios de apoyo; interviniendo los proveedores de insumos, la asistencia técnica, las actividades de investigación, y los servicios financieros, entre otros. El cumplir con las exigencias de los consumidores es un elemento central de este enfoque; por ello se pone gran énfasis en una visión integral e integradora del proceso económico vinculado a los alimentos y una fuerte orientación hacia la demanda.

Figura 2. Esquema de sistema de producción.



Fuente: Elaboración propia.

Por tanto, se podría analizar mediante el método de observación insumo-producto y comparar el grado de dependencia de la cadena de los agentes que participan en la venta de los productos con esto también se estudiaría los impactos de las políticas económicas.

También el análisis de cadenas es una poderosa herramienta para identificar los factores críticos que afectan la competitividad de un producto; permitiendo definir e impulsar estrategias concertadas entre los diferentes actores; especialmente entre las organizaciones que componen los principales eslabones de la cadena.

La intervención del factor crítico es importante en la cadena productiva para que con esto se pueda mejorar las fallas de los productos y por ende mejorar la relación con los demás países al momento de comercializar los productos.

Un factor crítico es una variable que incide de forma positiva o negativa un sistema. Mayormente representados por los factores de desempeño limitantes que implican los "cuellos de botella" (Gomes, 2001).

El análisis de la cadena productiva según Gereffi (2001; 1618), existen dos tipos: las impulsadas por el productor y las impulsadas por el comprador. En las primeras las empresas transnacionales juegan el papel central y son las que coordinan las redes de producción, incluyendo los eslabonamientos hacia delante y hacia atrás. Este tipo de cadena es característica de industrias intensivas en capital y tecnología, como por ejemplo la automotriz y las de construcción de aviones, computadoras y maquinaria pesada.

En las cadenas lideradas por el comprador, los grandes comercios minoristas, las firmas comerciales y las empresas con marcas reconocidas son quienes juegan el papel central en la configuración de la red de producción descentralizada. Este tipo de cadenas es típico de las industrias de bienes de consumo, que son intensivas en trabajo. En este caso la producción se lleva a cabo en redes ubicadas por lo general en países subdesarrollados, que generan productos terminados para compradores extranjeros. Las especificaciones de estos productos las suministran los grandes minoristas y otras firmas comerciales, que son quienes los ordenan. Los líderes de la cadena no fabrican los productos, sino que los diseñan y comercializan: se trata de "fabricantes sin fábricas". Las rentas de este tipo de redes se derivan de la combinación única de investigación, diseño, ventas, mercadeo y servicios financieros.

Es decir, las cadenas impulsadas por el productor son básicamente los sistemas productivos creados por empresas transnacionales integradas verticalmente. Mientras, las cadenas impulsadas por el comprador reconocen el papel de los compradores globales, resaltando la significación de las actividades de diseño y comercialización en los sistemas de producción global.

El enfoque de cadenas permite examinar más objetivamente las formas en que se configuran e integran en la actualidad los sistemas de producción globales y las consecuencias que de ello se derivan para los países en desarrollo en lo relativo a su acceso al mercado mundial y sus oportunidades de transformar su estructura económica, rentabilidad y empleo.

Caracterización de la cadena productiva agropecuaria.

El análisis de las actividades agropecuarias y de competitividad de sus cadenas de valor se debe realizar mediante la identificación de cadenas productivas. En el caso de los productos agrícolas y agroindustriales el establecimiento y/o fortalecimiento de encadenamientos productivos se perfila como indispensable para diversificar y mejorar la calidad de la oferta, que el país puede orientar hacia la satisfacción de la demanda de los mercados internos y externos.

El concepto de cadena agroalimentaria involucra un grupo de etapas interconectadas, a través de los siguientes macro eslabones: siembra, cosecha, producción, transformación, exportación y consumo (nacional e internacional). Esta dimensión implica considerar los distintos procesos productivos, así como las relaciones económicas, sociales e institucionales que se producen entre la oferta inicial y la demanda final.

Los eslabones están compuestos por un grupo de actores económicos que realizan actividades similares, tienen procesos de generación de valor, poseen derechos propietarios sobre un producto o servicio en un estado de valor definido, transfieren este producto a los mismos clientes y reciben insumos de los proveedores.

Como ventajas del enfoque de cadenas agroalimentarias y se pueden mencionar las siguientes:

1. Permite tener una visión amplia de los problemas y un manejo más completo de la información.
2. Facilita identificar puntos críticos o cuellos de botella, así como alternativas de solución y estrategias de intervención efectivas y de mayor impacto.
3. Permite la búsqueda de alianzas entre los diferentes actores o grupos de interés para el logro de sinergias.

La problemática sobre la Cadena de producción del banano los factores internos y externos.

El Banano es uno de los productos que cuentan con ventajas comparativas en Ecuador derivada de las condiciones naturales para su producción, su ventaja competitiva reside el sabor del banano y la calidad del producto.

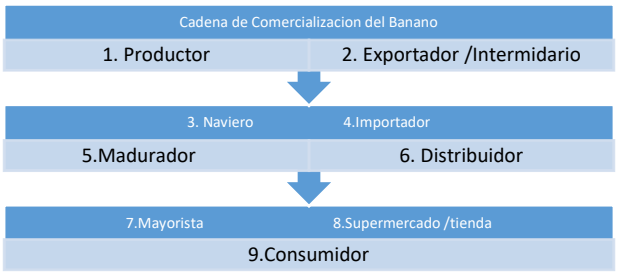


Figura 3. Cadena de producción del Banano.
Fuente: Elaboración propia.

Como se puede observar en el gráfico anterior el productor vende la fruta a un exportador que en muchos casos estos suelen ser los intermediarios para venta a las transnacionales estas ya tiene contrato firmado, en algunos procesos suelen venderse sin contrato alguno de forma inmediata. Un número significativo de las empresas tiene madurador casi nunca están por separados. El mayorista es el que vende al supermercado o a las tiendas por este medio llega al consumidor final para el consumo.

El cuadro siguiente nos muestra que los pequeños productores de banano tienen mayor peso en el Ecuador, a su vez son los que más volumen producen con menor por ciento de superficie empleada y el valor por caja comparado con el productor mediano es el mismo y sólo es relativamente inferior al valor de la caja en los productores de mayor tamaño.

Tabla 1. Costo de producción del productor según el tamaño:

Hectárea	Tamaño	Valor por Caja	% Superficie	%Productores
Pequeña	0-30	$5	25%	79%
Mediana	30-100	$5	36%	16%
Grande	Desde 100	$4.50 / $5	38%	5%

Fuente: Elaboración propia.

En la actualidad la industria bananera utilizando la cadena de valor pasa por diferentes problemas que pueden ser analizados mediante los siguientes pasos:

- Encontrar la cadena de valor agregado
- Encontrar los generadores de costo
- Implementar ventajas competitivas

El mercado del banano tiene una estructura vertical su primera fase es la producción agrícola y se caracteriza por la competencia imperfecta. La estructura se basa en los productores, exportadores y las autoridades que intervienen en la cadena. Mientras la comercialización se clasifica en dos principales categorías: el mercado interno (las frutas se venden en los mercados, supermercados, tiendas) y el mercado de exportación.

La cadena del mercado interno es limitada solo es el productor, vendedor y el consumidor, la fruta se siembra en pequeñas haciendas las cuales son las encargadas de vender el producto. Los mayoristas son lo que compra el producto para madurarlos. Los supermercados adquieren la fruta desde los maduradores.

Se encuentran dos tipos de mercados permanentes que son lo que son supervisados por el municipio y el mercado temporal son lo que se encuentran en las ferias o en las plazas.
El mercado de exportación que se ubica en la cadena de producción es conformado por los productores, exportadores, maduradores, mayoristas y al final es en el supermercado donde es comprado por varios consumidores con cierta facilidad.

La estructura de la cadena se encuentra totalmente coordinada desde la producción hasta el consumo, las bananas de exportación varían un poco por el tamaño, calidad, el procesamiento, la limpieza y el empaque.

Los productores son los que entregan el producto hasta los puertos en muchos casos son los responsables de asumir el costo del flete. En Ecuador las producciones son supervisadas por empresas grandes como Dolé, Chiquita y Del Monte.

Los exportadores se encuentran en la segunda etapa de la cadena esta también cuenta con los intermediarios. Muchos de ellos venden de tres formas distintas:

- Transnacionales
- Exportadores domésticos (se exporta el banano a mercados no tradicionales)
- Exportadores grandes (Bananera Noboa, Favorita del Grupo Wong y Costa trading)

La finalidad del contrato que hay entre los exportadores y productores es poder solventar el riesgo que se presente con la producción y fijar los precios en el mercado para tener una ventaja competitiva, por lo que algunos compradores son exigentes por el sector donde se siembra, el tamaño con esto se asegura que la fruta esté en buen estado y cómo es solicitada.

Para una mejor comprensión de la cadena de valor se divide la problemática en varios factores internos y externos que permite analizar las fortalezas, debilidades y los principales objetivos.

Internos

En los internos podemos mencionar que no se encuentra implementada de manera permanente una política bananera la cual tiende a variar con cierta frecuencia, los precios son reajustables por la demanda y la oferta, falta de compromiso de los actores que participan en la cadena, los productores venden sus mercancías de forma informal y falta de crédito de manera sistemática hacia el sector bananero.

Externos

Al momento de vender el plátano a los supermercados ellos son los que ponen el valor, no hay una tasa establecida lo cual desestimula su venta, las exigencias de los certificados ambientales de los países al momento de la compra es una barrera que impide una mayor entrega del producto.

Entre las fortalezas detectadas en la industria bananera podemos mencionar: los empleos que generan en la agricultura, mediante la comercialización se generan altos ingresos al país, se aprecia la gestión de los diferentes actores de la cadena en búsqueda de nuevos mercados para la venta en el exterior, con la investigación se manifestó que unas de las empresas más grandes Dole y Wong ayuda a los sectores rurales con educación creando escuelitas para niños y grandes.

Las debilidades podemos enmárcala en: el alza en los precios al momento de comprarlo, enfrentamientos que los productores al momento de exportar el banano, esto se debe a que muchos de ellos usan intermediarios para la venta o compra de la mercadería.

Algunas empresas no están comprometidas con salvaguardar la seguridad del medio ambiente por lo que el ecosistema suele tener alteraciones, muchos empresarios tiene el interés de generar ingreso sin ver los riesgos que esto trae. Uno de los problemas más comunes que suelen tener el sector bananero es la falta de acceso al crédito en las instituciones financieras ya que solo cuenta con ayuda privada por lo que los pequeños agricultores no pueden crecer.

Metodología

Diseño metodológico de la presente investigación es descriptiva de enfoque cualitativo, pues se emplea un método histórico consecutivamente lógico que relaciona las diferentes fases de la cadena de producción del banano en el Guayas.

Así mismo, en este trabajo se utiliza técnicas para la recaudación de información, en la que el participante, mediante entrevistas a profundidad a expertos, podrá entender la cadena productiva del banano y detectas pos puntos críticos.

Análisis de los resultados de las encuestas.

Luego de haber realizado las diferentes encuestas, podemos sintetizar que la cadena de producción del banano tiene su origen desde la mano de obra de los pequeños agricultores usada en el cultivo de la fruta, siendo el primer eslabón que la conforma, la recolección del producto y su comercialización cierra la gran cadena dando al producto el valor final que tendrá en el mercado.

Con las encuestas se determinó que existen diferentes escenarios que son afectados por problemas que afectan a toda la cadena, tales como los financieros y/o tecnológicos, estableciendo que pueden ser superados con la ayuda de las diferentes Asociaciones e Instituciones privadas.

Factores críticos en la cadena de valor del Banano.

De los resultados que se derivan de esta investigación se detectaron los factores críticos siguientes:

1. La falta de un compromiso estable entre el productor y el comerciante a pesar de que ambos tiene los mismos objetivos de crecer y de exportar sus productos con eficiencia y competitividad.

2. Las fluctuaciones en los precios a lo largo de la cadena de producción del banano.
3. Es insuficiente la tecnología empleada a lo largo de la cadena de producción del banano en la provincia del Guayas, con ello se disminuyen la productividad y los rendimientos posibles alcanzar.
4. La ausencia de líneas de créditos sostenibles de las instituciones bancarias que permitan inversiones permanentes a lo largo de la cadena productiva.
5. La ausencia de asistencia técnica especializada tanto a los productores como a los comerciantes con lo cual disminuyen la posibilidad de mejorar los productos y ser competitivos, con productos difíciles de igualar en el mercado.
6. No existe una estrategia definida de medio ambiente por parte de los actores que interviene en la cadena.
7. Otro factor crítico está asociado a las barreras arancelarias que encuentran en la comercialización del banano en determinados países con lo cual muchas empresas deciden no exportar con la consecuente pérdida de mercado e ingresos a la empresa y al país.

Se puedemos resumir los factores críticos más representativos detectados según los actores que intervienen en la cadena de producción del banano en el Guayas:

Productor:

- Falta de acceso al crédito en las instituciones financieras.
- Pequeños productores no registrados en las asociaciones y no legalizan las plantaciones producidas.

Exportador

- En algunos casos falta de compromiso al momento de la compra a los pequeños agricultores, esto se refiere que muchos de ellos no compran a los que se encuentran certificados.

Madurador

- Falta de inversión en el sector agroindustrial.
- Falta de tecnología por lo que muchas empresas o fincas utilizan la forma tradicional para madurar la fruta.

Distribuidor: intervienen las empresas que se dedican al transporte de las frutas por vía terrestre o marítimo o en algunos casos son contratados por los comercializadores nacionales.

Consumidor: El mayor porcentaje de producción ecuatoriano es exportado a los diferentes países de América y de la Unión Europea.

Por último, es necesario resaltar que, aunque han existido mejoras con la implementación de la cadena como instrumento de gestión, existen aspectos que se pueden perfeccionar para la utilización más eficiente de esta herramienta, entre los que se destacan:

- Estimular la creación de comités para fortificar la institucionalidad de las cadenas de producción del banano.
- Realizar mecanismos que aseguren la institucionalidad de la cadena en el largo plazo.
- Elaborar planes estratégicos que contemple a todos los actores de la cadena de producción del banano.
- Incentivar estrategias para el cuidado de la distribución equitativa de los ingresos a los eslabones más débiles de la cadena.
- Realizar acciones para el mejoramiento de la cadena, disminuyendo los efectos de los desequilibrios entre los eslabones.

CONCLUSIONES

La finalidad del uso de la cadena agroalimentaria del banano es seguir siendo uno de los mayores exportadores de fruto por la estructura que dicha cadena maneja con la ayuda de los actores y los diferentes eslabones. Asimismo, con la cadena de producción se puede conocer todos los aspectos técnico económicos sobre el banano y como se maneja la comercialización con el fin de generar mayor competitividad en el mercado interno y externo.

Los generadores de valor de la comercialización son el aporte al desarrollo y crecimiento de los agentes de cambio, tener una producción sostenible, una comercialización justo con precios fijos en todo el año que no depende de las temporadas altas o bajas y la introducción de nuevas estrategias de venta al mercado.

En el estudio del funcionamiento de la cadena de producción del banano, analizando los diferentes eslabones que intervienen en la cadena, una debilidad principal es la falta de compromiso con algunos actores de la misma ya que muchos de ellos prefieren usar intermediarios al momento de comercializar la fruta y no lo hacen como las asociaciones inscritas que aplican los llamados contratos de venta los cuales dan estabilidad de compra al productor.

Otro aspecto importante a considerar es la necesidad de lograr la unidad de acción de todos los actores a lo largo de la cadena de valor del banano, pues unidos podría mejorar los productos y encontrar nuevos mercados para exportación de la fruta con resultados económicos mayores que los resultados económicos presentes.

La cadena de comercialización de banano es larga pues incluye desde la primera fase que sería el productor hasta llegar al final que es el consumidor, es importante que los productores y los exportadores tengan confianza en todas las negociaciones a realizarse para que así el país tenga mayor ingreso ya que si no se firma acuerdos o contratos a largo plazo es imposible poder comercializar el plátano, por lo que es necesario establecer valores de acuerdo al precio promedio anual. Aunque ya se conoce que los precios son ajustables de acuerdo a la oferta y la demanda del mercado internacional y esto es por las dos temporadas que tiene el banano.

El resultado de la investigación nos lleva a proponer trabajos con actores no agrícolas en la cadena como transportistas, intermediarios, compradores mayoristas, empresas privadas, otras agencias de desarrollo, entre otros. Es necesario alcanzar en la cadena del valor de banano una integración entre lo vertical y lo horizontal con el objetivo de lograr una mayor eficiencia, eficacia y competitividad.

RECOMENDACIONES

Se debe fortalecer los vínculos con las asociaciones, distribuidores locales y exportadores, con la finalidad que se incremente la intervención de los productores al establecer el precio final del producto y disminuyan las pérdidas que puedan ocurrir en el precio final.

Se debe mejorar la infraestructura del sistema de riego ya que en muchas fincas este sistema es básico, si se mejora se podría aprovechar los recursos hídricos de mejor manera y con ello disminuye los costos y se incrementa la eficiencia.

Crear nuevas regulaciones, normativas con el objetivo de proteger el medio ambiente para que no prosiga la contaminación, con ello es posible mejorar los aspectos sociales y ambientales.

Desarrollar cursos de capacitación especializados, con la finalidad que los productores estén mejor preparados en todas las fases del ciclo, con el propósito de disminuir los costos de producción.

Tramitar la ayuda para el financiamiento de los créditos en las instituciones financieras públicas y privadas. Con esto se lograría que los agricultores puedan acceder a nuevas tecnologías en la producción y lograr mayor rendimiento.

REFERENCIAS

Amo Lowenthal, A. F. (2010). Estrategias para el financiamiento de cadenas productivas USAID). Estados Unidos: Proyecto Red Productiva , Marcela Correa. Maria Lorena. Cornelio DeLgado.

Andina, S. G. (2013). Aduana y Normativa Andina . San Isidor lima 27 Peru : Comunidad Andina.

Asocam, X. S. (2007). Politicas publicas para la promocion del desarrollo economico local . Asocam , 1-29.

Barney, J. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. Journal of Management. , 99-120.

Bourgeois, R. (1996). Enfoque participativo para el desarrollo d ela competitividad se los sistemas agroalimentarios. In R. bourgeois, Enfoque participativo para el desarrollo d ela competitividad se los sistemas agroalimentarios (pp. 24 - 26). San Jose: CADIAC.

Castro, J. G. (2004). Cadenas Productivas Enfoques y Precisiones Conceptuales . Colombia: Colombia productive chains economic development .

Davis, J. Y Goldberg R.A. (1957). Concept in agribusiness. Division of Research.Graduate School of Business Administration. Harvard University. Boston

Damien Van Der Heyden, P. C. (2006). Guía metodológica para el análisis de cadenas productivas . Plataforma Ruralter , 1-43.

Dietmar-Stoaian, R.-S. J.-D. (2013). Evaluación de impactos del desarrollo de cadenas de valor . Colección de Desarrollo Empresarial Rural No8 , 1-126.

Eco.Francisco Novillo, I. J. (2001). Indicadores de la actividad Bananera del Ecuador . Participacion del Ecuador en la importación mundial , 1-189.

Ferrer C.. M. y Saiz Isabel Vivian (2013). Centro de Estudio de Técnicas de Dirección. Universidad de La Habana.

Green R. y Rocha Dos Santos R. (1992). Economía de Red y Reestructuración del Sector. Revista de Estudios Agro-Sociales. , 37 - 61.

Gomes, S. V.A (2001). La dimensión de futuro en la construcción de la sostenibilidad institucional. ISNAR , 1-117.

IICA. (2009). La Contribución del IICA al Desarrollo d ela Agricultura y las comunidades Rurales en Argentina. Buenos Aires.

Inversiones, I. C. (2013). Análisis del Sector Bananero . Pro Ecuador , 1-29.

Iturrioz, G. M. (1995). Factores Críticos que afectan el posicionamiento competitivo de las principales cadena agroalimentarias . INTA Instituto Nacional Tecnología Agropecuaria, 1-160.

García, M. H. Riveros, I. Pavez. (2009). Cadenas agroalimentarias: un instrumento para fortalecer la institucionalidad del sector agrícola y rural. Comuniica .

García, A., & Marquetti, H. (2005). "Cadenas, redes y clusters: aspectos teóricos". La Habana. Seminario, Inédito.

Gereffi, G. (2001). Shifting governance structure in global commodity chains, with especial reference to Internet. Amercian Behavioral Scientist, 1616-1637.

Gonzalez, J. L. V. M. (2016). When Linder Meets HIrschman: When Linder Meets Hirshman: ISI Growth.

Lundy, M. (2004). Reflexiones sobre cadenas productivas y procesos de desarrollo empresarial rural (Vol. Boletín 10). Quito, Ecuador: ASOCAM.

Neven, D. (2015). Desarrollo de cadenas de valor alimentarias sostenibles. Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura , 1-106.

Patricia-Rojas, S.-S. (1998). Competitividad de la agricultura: Cadena Agroalimentarias y el Impacto del factor localización Espacial . IILCA , 19-26.

Porter, M. E. (1999) Clústeres y la nueva economía de la competencia. En Ser competitivo. Bilbao, Ediciones Deusto S.A.

Porter, Michael E. (1985) “Estrategia Competitiva: Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia”. México: Continental.

Porter, Michael E. (1990) “Ventaja Competitiva: Creación y sostenimiento de un desempeño superior”. México: Continental.

ONUDI. (2004) Manual de minicadenas productivas, Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, República de Colombia: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Bogotá

Rural, M. D. (2016). Alianza Productivas. Bogotá -Colombia: Instructivos y Comunicaciones.

William-Cifuentes, M.-P. M.-G. (2011). Metodología de análisis de cadenas productivas bajo el enfoque de cadenas de valor. EDICION CODESPA, 1-84.

CAPÍTULO II. EL MODELO DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES Y SU IMPACTO EN LA INDUSTRIA EN EL ECUADOR: CASO ATÚN Y VEHÍCULOS.

2.1 ANÁLISIS DEL MODELO DE SUSTITUCIÓN SELECTIVA DE IMPORTACIONES EN EL SECTOR ATUNERO EN EL ECUADOR PERIODO 2011-2016.

Autores:
Andrea Paola Del Salto Álvarez, Ing.
Universidad Ecotec, Ecuador.
paodelsalto@hotmail.com

Alina Sánchez Chávez, Mgs.
Docente de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad Ecotec, Ecuador.
alsanchez@ecotec.edu.ec

INTRODUCCIÓN

El Ecuador se ha caracterizado hasta la actualidad por ser un país proveedor de materias primas en el mercado internacional por su alta gama de productos petroleros y no petroleros, pero al mismo tiempo es un importador de bienes y servicios de mayor valor agregado que perjudican el equilibrio de la balanza comercial. En el Gobierno de Rafael Correa, se adoptaron medidas que de alguna manera restringieron las importaciones con la finalidad de proteger las divisas evitando su salida al exterior, ya que en los últimos años se ha evidenciado que el incremento de las importaciones ha provocado un déficit en balanza comercial ecuatoriana.

Transformar la matriz productiva es uno de los retos más anhelados por el país, proceso que permitirá al Ecuador superar el actual modelo de generación de riquezas, el cual se basa en la explotación de recursos naturales como el petróleo, por un modelo de sustitución selectiva de importaciones que proteja la industria ecuatoriana para que los productos importados dejen de liderar la preferencia del mercado local, cambiando poco a poco la cultura y mentalidad de los ecuatorianos que prefieren el producto internacional y comiencen a apreciar los bienes hechos en el país, los cuales se espera sean elaborados con estándares internacionales de calidad.

Con estos antecedentes, el presente trabajo investigativo se centra en el sector atunero, la producción y exportación de la industria atunera en los últimos años y el análisis de los insumos, nacionales e importados, requeridos para la industrialización del atún, cuya presentación para la venta es, principalmente, en latas con tapas de fácil abertura. Para este análisis se aplicó metodología cuantitativa y cualitativa mediante las estadísticas del Banco Central del Ecuador y las entrevistas a expertos del sector y del comercio exterior, a fin de indagar sobre las ventajas y desventajas de la aplicación del modelo de sustitución selectiva de importaciones en el mercado atunero.

Este documento contempla tres temas, en el primero se aborda los fundamentos teóricos de la selección sustitutiva de importación; en el segundo se revisa la dinámica del sector atunero y la situación comercial del sector atunero en el periodo 2011 a 2016 y en el tercero, se analiza la aplicación del modelo selectivo de importaciones en una de las mayores empresas atuneras del país.

El modelo de sustitución selectiva de importaciones.

El modelo de sustitución de importaciones no es nuevo, fue desarrollado en América Latina en la década de los 50 por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL, cuyo autor es Raúl Prebisch quien redactó los cinco primeros capítulos del “Estudio Económico de América Latina” que recibirían luego el nombre de “Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico” (CEPAL, 2013). Sin embargo, no alcanzó los resultados que se esperaban debido a aspectos y deficiencias que no se consideraron (Acosta, 2012).

Aunque algunos países latinoamericanos como Argentina, Brasil, Chile y México que contaban con un mayor desarrollo industrial en esa época cumplieron parcialmente con los objetivos planteados con esta medida, naciones con bajo o nulo desarrollo industrial decayeron en la producción artesanal o abandonaron el modelo.

Luego en 1982 aparece el modelo Neoclásico que hasta la fecha se mantiene, donde las importaciones que se realizan a los países desarrollados generan tecnología, ya que los países subdesarrollados envían la materia prima para que éstos sean capaces de producir bienes terminados, en ese sentido, América Latina depende absolutamente de los países desarrollados y no genera valor agregado ni riqueza a los países en vías de desarrollo.

Actualmente, el modelo de sustitución selectiva de importaciones forma parte de la transformación de la matriz productiva nacional para alcanzar el Ecuador del Buen Vivir. El gobierno nacional busca cambiar y mejorar el patrón de especialización de la economía; no solamente diversificando la producción, sino también contribuyendo a la formación de una sociedad rica en conocimiento, que tenga capacidades de crear y competir con el mercado externo de manera sostenible y soberana al mundo como objetivo a largo plazo, y cambiar poco a poco la historia del Ecuador, con la aplicación de políticas comerciales diseñadas estratégicamente que fortalezcan y protejan la industria local y aporten positivamente al cambio que busca el país (SENPLADES, 2012).

En cumplimiento de esta política, se han creado medidas arancelarias como el aumento de aranceles, de igual forma se utilizan medidas no arancelarias en las que se solicitan certificados de calidad, lo cual ocasiona reacciones en los países miembros de la CAN. El principal objetivo es la industrialización para sustituir a las importaciones; mediante los cambios que se están generando en el Ecuador, lo que se busca es fortalecer las industrias de bienes y servicios que ya se producen localmente en la actualidad, de los cuales el monto de las importaciones es mucho mayor a los de la producción nacional. Esta situación ocurre principalmente en sectores como el alimenticio (procesados), farmacéuticos, tecnológicos, metalmecánica y otros. “El objetivo del Gobierno no es perjudicar a los importadores ni a los empresarios, y tampoco generar desabastecimiento. Existe una agenda regulatoria que promueve una política industrial justa y adecuada (Espinoza, 2014)”.

En concordancia con lo planificado, en mayo de 2014, el Comité de Comercio Exterior, Comex, estableció la resolución 016-2014 en la cual se dispuso aranceles a importaciones por el plazo de doce meses. Dichas restricciones se reflejaron en 2900 partidas arancelarias, una sobretasa entre el 5% y el 45%, que fueron aplicadas desde marzo del año 2015. Cabe recalcar que se aplica aranceles al 32% de productos importados, la mayor parte son bienes suntuarios. En su mayoría estos bienes no pertenecen al grupo de productos de consumo masivo, razón por la cual no puede existir el desabastecimiento, de los productos de primera necesidad hechos en el Ecuador.

Luego, en abril de 2015, el Comex decidió retrasar un año el cronograma de la eliminación de las salvaguardias, según la resolución No. 006-2016, e indicó que el desmantelamiento progresivo de las sobretasas vigentes previsto para el año 2016, se haría efectivo en el año 2017 (El Comercio, 2016).

El mercado del sector atunero ecuatoriano.

La industria alimenticia es una de las más dinámicas en la economía del Ecuador. Actualmente de las 935 empresas que firmaron convenios de sustitución de importaciones, 87 corresponden al sector alimenticio según datos registrados en el Ministerio de Industrias, las cuales forman parte de esta estrategia que consiste en sustituir bienes que importamos y que pueden ser producidos en el Ecuador. (Comercio, 2015). Además esta industria es la más importante con peso del 38%y es la manufactura que más valor genera en el país (Ekosnegocios, 2015).

Dentro de los alimentos, se encuentra la industria pesquera, la cual no ha aprovechado al máximo su potencial de riqueza de peces en toda la extensión costera del país y en la zona insular (Islas Galápagos), en donde es permitido pescar. Los factores climáticos y la existencia de corrientes marinas cercanas a las costas le obsequian un tesoro marino de interés comercial al territorio Ecuatoriano. (PROECUADOR, 2013).

La industria moderna de pesca en el Ecuador tiene inicio en la década de los 50, y desde la mencionada época hasta la actualidad se han creado organismos públicos de control, manejo e investigación, como el Instituto Nacional de Pesca en 1960, el cual implementa la tecnología sistemáticamente para el desarrollo de nuevos procesos. Dado que es un sector que ha despuntado, el gobierno del Presidente Lenín Moreno ha creado el Ministerio de Acuacultura y Pesca del Ecuador cuyo objetivo es "controlar el correcto cumplimiento de los proceso en las millas del mar territorial ecuatoriano establecidas en 9 de septiembre del 2016". (Ministerio de relaciones exteriores y movilidad humana, 2016).

El crecimiento de dicha industria depende del consumo de los hogares y del comportamiento del mercado externo, en el caso del atún, por ejemplo, existe sobreoferta a nivel mundial lo cual afecta a la actividad industrial local. Las restricciones comerciales aplicadas no generan un impacto de mediano plazo y son revisadas por la Organización Mundial del Comercio.

Metodología

La metodología implementada en la presente investigación es descriptiva y correlacional con enfoque cualitativo y cuantitativo (Bernal, 2010, p. 59); ya que explica el modelo de sustitución y los resultados de su aplicación en el sector atunero, para ello se han utilizado fuentes primarias como entrevistas realizadas a expertos del sector y del comercio exterior; y, también se han consultado fuentes secundarias como boletines y documentos del Banco Central del Ecuador y Proecuador.

Los datos sobre las exportaciones del atún a precios FOB en el periodo 2011 a 2016 se presentan en la figura 1, donde se observa que durante el periodo 2011 hasta el 2014 existieron incrementos desde el 47% al 21% aproximadamente mientras que las toneladas exportadas en el mismo periodo tienen un crecimiento del 24% al 12%. Para el periodo 2015-2016, las exportaciones tanto en dólares como toneladas, caen, aproximadamente, entre 30% al 42% y 10% a 40%, respectivamente. Uno de los causantes de la caída, es que se vieron afectados en el mercado europeo por la

depreciación del euro frente al dólar, con lo que la exportación nacional se encareció, lo que impactó en la demanda, además que India e Indonesia se potencializaron como grandes exportadores en este sector.

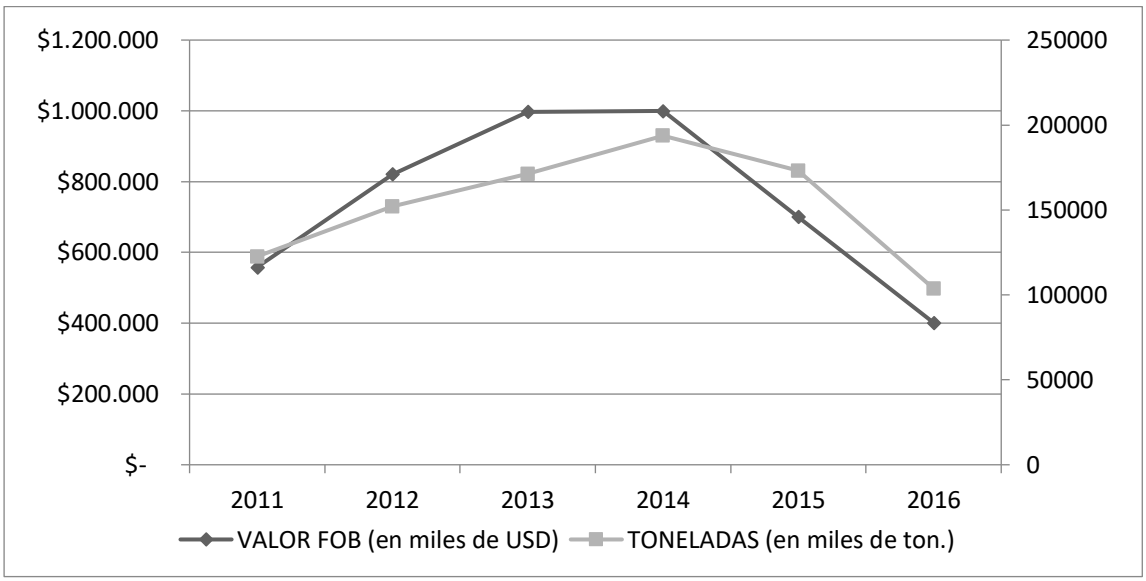


Figura 1. Exportaciones FOB de atún versus volumen de exportación durante el periodo 2011-2016.
Fuente: Elaboración propia basado en el Banco Central del Ecuador.

Como resultado de las entrevistas realizadas a dos expertos del sector atunero, indican que el sector alimenticio posee poco aporte de valor agregado, el déficit se debe a que las empresas no incorporan nuevos conceptos e incluso tienen bajos niveles de inversión y falta de tecnología. La industria utiliza materia prima nacional e importada desde España, Estados Unidos, Chile y Perú. Actualmente, la industria nacional exporta productos terminados como atún enlatado, sardinas enlatadas y camarones congelados a los siguientes países: Argentina, Bolivia, Chile, Perú, Colombia, Uruguay, Brasil, Costa Rica, México, USA, Comunidad Europea, China.

Con la implementación del modelo dentro del sector industrial se impulsó la compra de materias primas o insumo de manera local, reemplazando importaciones para la elaboración de sus productos terminados. Entre los insumos importados que se han comprado localmente están los vegetales congelados y las tapas de fácil abertura para envases enlatados. Se ha indicado que la ventaja del modelo dentro del sector

industrial alimenticio es que favorece al productor nacional de materias primas ya que las empresas atuneras demandaron insumos locales. También se mencionó que como desventaja la escasez de empresas dedicadas a la fabricación de envases con los estándares de calidad exigidos en el mercado internacional y manejan precios muy similares a los importados, lo que impacta negativamente en la venta de productos.

Se considera que el modelo de sustitución selectiva de importaciones puede llegar a convertir al Ecuador en un país exportador de bienes terminados a largo plazo y están de acuerdo con los cambios que se han generado en el comercio nacional, pero las recomiendan que se debe trabajar en alcanzar los estándares de calidad que se exigen en el mercado internacional y bajar la carga impositiva. Otro punto fue mejorar los precios de los productos locales frente a los importados, en este caso el de la lata de fácil abertura, con lo cual ayudaría a reducir los costos de producción y tener mejores precios para poder ser competitivos frente al atún enlatado de otros países.

En relación a la estructura de costos del atún enlatado, uno de los entrevistados, quien representa a una empresa reconocida del sector atunero, señala que se compone de: materia prima (60,00%), mano de obra (10,00%), latas con tapas (25%) y otros insumos (5%); de lo cual el rubro que mayormente se importa corresponde a las tapas easy open, es el segundo de mayor peso. A continuación, se presenta en la tabla No.1 la producción de la empresa durante los años del 2014 al 2017 y el detalle de sus costos por compras de latas tanto importadas como locales:

Tabla 1. Costos por latas con tapas nacionales e importadas.

AÑO	2014	2015	2016	2017
Total Costos de Producción	$ 176.549.341,00	$ 132.657.207,00	$ 142.898.195,00	$ 67.957.868,00
Tapas 25%	$ 44.137.335,25	$ 33.164.301,75	$ 35.724.548,75	$ 16.989.467,00
Importado 90%	$ 39.723.601,73	$ 29.847.871,58	$ 32.152.093,88	$ 15.290.520,30
Nacional 10%	$ 4.413.733,53	$ 3.316.430,18	$ 3.572.454,88	$ 1.698.946,70

Fuente: Elaboración propia. Empresa del sector atunero.

De acuerdo a lo descrito por la empresa las tapas importadas representan el 90% utilizado para su producción y el 10% restante, se obtiene de la compra nacional; este hecho genera un caso en el cual debe ser potencializado la sustitución selectiva de importación, sin embargo, como se mencionó sólo dos empresas fabrican este producto y no logran satisfacer la demanda de los sectores que requieren este tipo de empaque, además no siempre estas empresas proveedoras de latas cumplían con estándares de calidad internacional y los precios eran casi iguales a las importadas, por tanto, se concluye que para aplicarse este modelo para este sector se debió estimar la demanda potencial para que los proveedores puedan atender todos los pedidos, producir con estándares de calidad internacional y tener precios competitivos para que los las empresas que requieren de este producto puedan cambiarse al consumo local.

Mientras que, la entrevista realizada a una funcionaria de una entidad gubernamental que promueve las exportaciones señala que la medida aplicada tuvo como principal objetivo reducir el déficit de la balanza comercial no petrolera haciendo énfasis en la sustitución selectiva de importaciones. Ella sostiene que, con esta aplicación, existe un incremento en la venta de productos ecuatorianos, se puede palpar en las perchas

de supermercados una gran variedad de productos locales de buena calidad y presenta una buena imagen, sin embargo, los precios muchas veces son más altos que el importado, por lo cual dejan de ser competitivos y se espera que con el tiempo se tenga precios más atractivos. De esta manera, muchos emprendimientos han surgido a partir de identificar las tendencias internacionales y no al revés como se suele trabajar (querer vender lo que se tiene no lo que demanda el mercado), pero que aún son muy pequeños y no tienen la capacidad suficiente para exportar o el financiamiento necesario para implementar innovaciones. Menciona que es el principal motivo por el cual se debe fortalecer desde el productor para no incrementar la cartera de comercializadores. También considera que el modelo de sustitución selectiva de importaciones puede llegar a convertir al Ecuador en un país exportador de bienes terminados a largo plazo, indicando que las políticas de protección comercial y sustitución de importaciones no son malas, pero tampoco suficientes. Mencionó que la falta de financiamiento que permite a las empresas industrializarse aún es un tema pendiente, por ende, las mejoras en la tecnología y la innovación también, especialmente para el sector de alimentos que debe generar productos de valor agregado.

A fin de revisar las importaciones a nivel país del producto tapas easy open, se revisó el Capítulo 83 denominado Manufacturas diversas de metal común, cuya partida es la 8309 que encierra a los tapones y tapas (incluidas las tapas corona, las tapas roscadas y los tapones vertedores), cápsulas para botellas, tapones roscados, sobretapas, precintos y demás accesorios para envases, de metal común.



Figura 2. Tapas Easy Open.
Fuente: Elaboración propia. Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Los datos sobre las importaciones a nivel de volumen de tapas se presentan en la figura 3, durante el periodo 2011 hasta el 2016 que muestran una tendencia irregular, se establece un hito máximo en la cantidad importada durante el año 2014 correspondiente a 4.107,80 toneladas métricas, es decir, un crecimiento de 28,33% en comparación al año anterior, para el año 2015 las compras internacionales caen en un 14,9% con respecto al año 2014 y para el año 2016 el efecto es mayor el efecto con un 36,9% con respecto al año 2015. Mientras que las importaciones del país a precios CIF de la partida 8309, la cual incluye las tapas *Easy Open* presentan una correlación con la cantidad importada como puede apreciar en la figura 3, los primeros años son irregulares hasta llegar el punto máximo en el año 2014 donde se compró $ 15.463,40 millones con un incremento positivo del 16,6%. Para el periodo 2015-2016 las importaciones de tapas caen en aproximadamente un 7% y 29,30% respectivamente; la tendencia representada, se correlaciona con las exportaciones del sector atunero el cual demuestra una caída en los años 2015 y 2016, el cual es afectado por factores externos y la fuerte competencia en el mercado internacional.

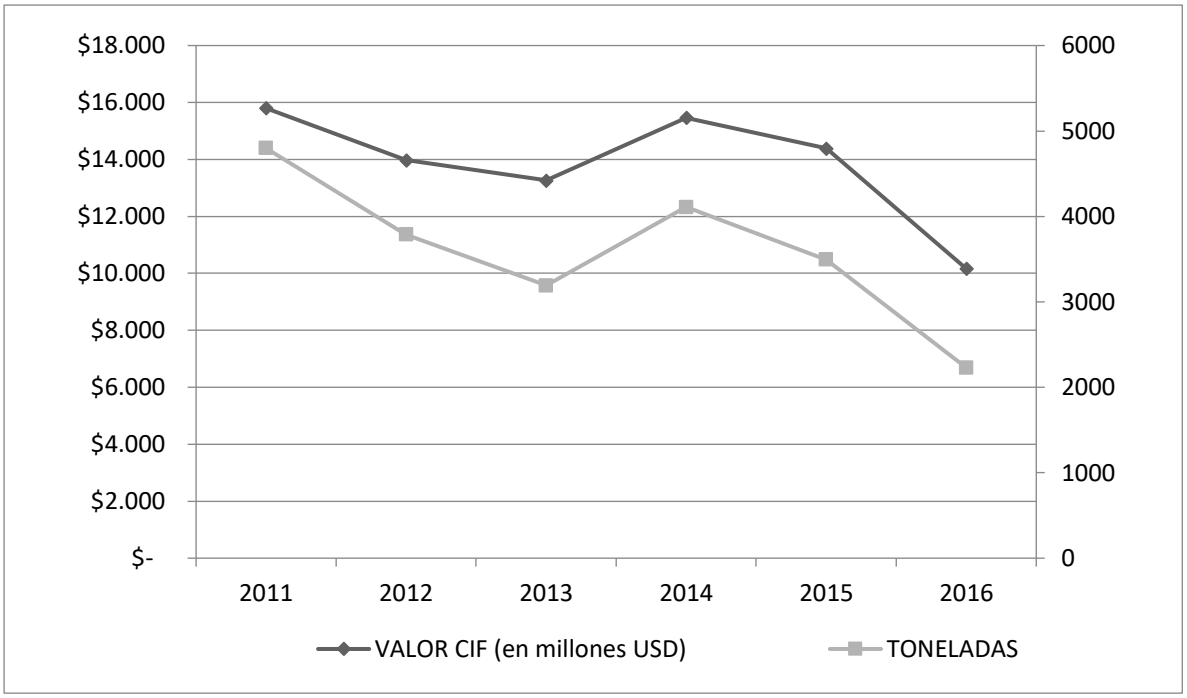


Figura 1. Volumen de importaciones de partida 8309 (incluidas tapas Easy Open) en volumen y a precios CIF durante el periodo 2011-2016.
Fuente: Banco Central del Ecuador.

Del resultado de las estadísticas anuales, se evidencia que en el año 2014 existió un pico en las importaciones de latas, con la aplicación del modelo de sustitución selectiva de importaciones desde el año 2015 existe una reducción en la compra internacional de este producto, aunque también es importante notar que coincide con la disminución de las exportaciones del atún. También se debe tomar nota la poca producción de latas con tapas de fácil abertura a nivel nacional que conlleva a que las empresas atuneras sigan con la importación de este insumo, es decir, el sector atunero necesita que el sector productor de tapas easy open aumente su oferta de tal manera que sustituyan las tapas importadas, dándoles un valor agregado en la producción, inclusive, este producto importado es requerido por otros sectores del mercado alimenticio.

CONCLUSIONES

Los fundamentos teóricos sobre el modelo de sustitución selectiva de las importaciones en el sector industrial atunero ecuatoriano, se relaciona con los modelos de desarrollo en América Latina y apunta a contribuir con la matriz productiva

del país para dejar el modelo neoclásico de centrarse en producir solo materia prima y llegar a fabricar productos terminados con estándares de calidad internacional.

Durante el periodo 2011-2014 el sector atunero presentaba un incremento en la producción y comercialización, pero del 2015 al 2016 las exportaciones caen aproximadamente 42%, uno de los causantes de la caída es que se vieron afectados en el mercado europeo por la depreciación del euro frente al dólar, con lo que la exportación nacional se encareció, además dado que el empaque de lata con tapa abre fácil representa el 25% del costo de producción se espera que la industria local provea este producto con calidad internacional y que el precios sea más atractivo que el importado, con todo ello influirá a que el sector atunero sea más competitivo en su estructura de costos de producción y se reflejará a mejores precios en el mercado internacional.

El modelo de sustitución selectiva de importaciones tiene una importancia significativa, debido a que es necesaria la inversión pública y privada para construir una industria nacional fuerte y además especificar estrategias comerciales diseñadas para que protejan la industria local. En el caso de Ecuador, que es un país subdesarrollado, el cambio no se verá en los primeros años de implementación del modelo, pues ni siquiera se cuenta con las industrias suficientes para abastecer el mercado local.

Por último, se recomienda que los organismos nacionales reguladores del comercio internacional diseñen una política comercial para la importación de equipos de alta tecnología y especializados para la fabricación de productos con estándares de calidad internacional necesarios para la elaboración de productos terminados comercializados en Ecuador, se puedan adquirir a un menor costo, ya que para industrializarse las empresas deben de invertir en compras de bienes de capital, que son el mayor costo de inversión a corto y mediano plazo.

REFERENCIAS

Acosta, A. (2012). *flacsoandes.* Obtenido de http://www.flacsoandes.edu.ec/libros/digital/42389.pdf

Aduana del Ecuador. (3 de Diciembre de 2013). *aduana.gob.ec.* Obtenido de http://www.aduana.gob.ec/contents/nov/news_letters_view.jsp?anio=2013&codigo=320

Andrade, G. S. (09 de 2012). *dspace.* Obtenido de https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/11217/1/Perspectivas%20Economicas%20No.%209%20-%20La%20Politica%20Comercial%20del%20Nuevo%20Gobierno.pdf

Asamblea, C. (2008). *Constitución de la República del Ecuador.*

Banco Central del Ecuador. (2017). *precio de petroleo* . Obtenido de https://contenido.bce.fin.ec: https://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=petroleo

Bernal, C. (2010). *Metodología de la Investigación.* Colombia: Pearson Educación.

CEPAL. (2013). *Prebisch.* Obtenido de http://prebisch.cepal.org/sites/default/files/2013/prebisch_el_desarrollo_eco.pdf

Comercio, E. (11 de 02 de 2015). *El comercio*. Obtenido de http://www.elcomercio.com/actualidad/arancel-sector-alimentos-industria.html

Comunidad Andina. (2011). *comunidadandina*. Obtenido de http://www.comunidadandina.org/Seccion.aspx?id=189&tipo=QU&title=somos-comunidad-andina

Definición ABC. (2012). *definicionabc*. Obtenido de http://www.definicionabc.com/economia/industrializacion.php

Ekosnegocios. (septiembre de 2015). *Ekosnegocios.* Obtenido de http://www.ekosnegocios.com/revista/pdfTemas/1300.pdf

El Comercio. (29 de Abril de 2016). *El Comercio.* Obtenido de http://www.elcomercio.com/actualidad/ecuador-salvaguardias-comex-equilibrar-balanza.html

Espinoza, R. (enero de 2014). *Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad*. Obtenido de http://www.produccion.gob.ec/sustitucion-selectiva-de-importaciones-ecuador-produce-con-calidad/

Eva Franco. (2013). *uazuay.* Obtenido de http://dspace.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/1361/1/09569.pdf

González, R. (marzo de 2015). *Ecuador en vivo*. Obtenido de http://www.ecuadorenvivo.com/economia/85-sp-651/28234-la-medida-salvaguardia-es-dura-pero-necesaria-segun-ministro.html#.WCLL1PnhDIU

Hernández Sampieri, R. F.-C. (2016). *Metodología de la Investigacion (Cuarta ed.).* México: INTERAMERICANA EDITORES S.A. DE C.V.

Lloyd's Register Group. (2017). ISO 9001 Sistemas de Gestión de la Calidad. Obtenido de http://www.lrqa.es/certificaciones/iso-9001-norma-calidad/

Maximatec. (2009). *Maximatec.* Obtenido de http://www.cursos.maximatec.com/downloads/Introduccion.pdf

Ministerio de relaciones exteriores y movilidad humana. (2016). *El territorio marítimo de Ecuador*. Obtenido de http://www.cancilleria.gob.ec: http://www.cancilleria.gob.ec/el-territorio-maritimo-de-ecuador-sera-53-veces-mas-extenso-que-el-territorio-nacional-continental-una-vez-en-que-entre-en-vigor-el-acuerdo-con-costa-rica/

Monterroso, E. (2015). *La gestión de abastecimiento*. Obtenido de http://www.ope20156.unlu.edu.ar/: http://www.ope20156.unlu.edu.ar/pdf/abastecimiento.pdf

Nahoum, C. (2012). *La entrevista psicológica.* Buenos Aires: Editorial Kapelusz.

Olsen, R., & Ellram, L. (1997). A Portfolio Approach to Supplier Relationships. Industrial Marketing Management, 26 (2), 101-113.

Otero Pineda, M. A. (2012). Diseño de una propuesta de gestión de abastecimiento e inventarios para un astillero en Colombia (Doctoral dissertation, Universidad Nacional de Colombia).

PROECUADOR. (2013). *Analisis del Sector Pesca*. Obtenido de http://www.proecuador.gob.ec/: http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/11/PROEC_AS2013_PESCA.pdf

PROECUADOR, I. d. (12 de mayo de 2011). *PROECUADOR*. Obtenido de http://www.proecuador.gob.ec/institucional/quienes-somos/

Reyes, G. (16 de Marzo de 2007). *Zona Económica.* Obtenido de http://www.zonaeconomica.com/teoria-dependencia

Rivadeneira Rivera, C. M., & Viver Morales, A. L. (2016). Estudio de la política sustitución selectiva de importaciones en el sector cuero y calzado y su impacto en la producción de las PYMES durante el período 2010-2014 (Bachelor's thesis, Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE. Carrera de Ingeniería en Comercio Exterior y Negociación Internacional.).

Sebastián Cardenas. (Enero de 2015). *uees.* Obtenido de http://www.uees.edu.ec/dolarizacion/pdf/1/3-Conf-Sebastian-Cardenas-190115.pdf

SENPLADES. (2012). *Planificación.* Obtenido de http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/matriz_productiva_WEBtodo.pdf

SENPLADES. (2012). *Planificación.* Obtenido de http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/07/Plan_Nacional_para_el_Buen_Vivir_(version_resumida_en_espanol).pdf

SENPLADES. (febrero de 2013). *Planificación.* Obtenido de http://www.planificacion.gob.ec/plan-nacional-para-el-buen-vivir-2009-2013/

Tamayo, M. (2011). *Tipos de Investigación.* México: Limusa.

Valpy FitzGerald. (1998). La CEPAL y la teoría de la industrialización. *CEPAL*, 47-61. Obtenido de http://www.cepal.org/publicaciones/xml/9/19229/valpy.htm

2.2 ANÁLISIS DE LA INCIDENCIA DE LA APLICACIÓN DE SALVAGUARDIAS GENERALES SOBRE LA CONCESIONARIA DE VEHÍCULOS TOYOCOSTA DURANTE EL PERIODO 2015-2016.

Autores:
Luis Alberto Pinos Ullauri, Ing.
Ingeniero en Administración de Empresas Énfasis Negocios Internacionales
luispinos@outlook.com

Carlos Arturo Morlas Molina, Mgs.
Docente Titular de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad ECOTEC
camorlas@ecotec.edu.ec

INTRODUCCIÓN

El sector automotriz es uno de los más importantes dentro del desarrollo de un país, pues se relaciona de manera directa e indirecta con los demás sectores productivos. Además, el mercado automotor contribuye considerablemente al ingreso fiscal del Estado, a través de aranceles y otros impuestos, como también a la generación de empleo.

Dentro de las empresas relacionadas al sector automotriz, se encuentran las concesionarias, las cuales importan y comercializan vehículos, como Toyocosta que comenzó sus operaciones en la ciudad de Guayaquil en el año 2000, ofreciendo vehículos de marca Toyota para todo tipo de terreno y uso, llegando al momento a ser una de las concesionarias con mejor infraestructura, servicio y calidad. (Toyocosta, 2017)

En el comercio exterior, un país posee tanto medidas arancelarias como no arancelarias, y en ciertos casos, puede utilizar medidas de defensa comercial como las salvaguardias. Las salvaguardias generales gravan un valor sobre las mercancías, incrementado su costo, por ende, su precio final, con lo cual se reducen las importaciones y se ajusta la balanza de pagos. Desde el 11 de marzo 2015, se estableció un sistema regulado de salvaguardias en alrededor de 5800 partidas arancelarias. (Ecuador Inmediato, 2015)

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Según (INEC, 2017), en el 2010 el sector automotriz generó empleo a 90.012 personas y alrededor de 400 millones en impuestos. Sin embargo, estos valores decayeron por el 2015, donde la generación de empleo estuvo en 56.801 puestos y 771 millones en impuestos, y el 2016 donde la recaudación tributaria llegó a 865 millones. (AEADE, 2017).

La aplicación de las salvaguardias generales comenzó en el 2015, implicando la disminución de las importaciones de bienes, influyendo negativamente en el sector automotriz, por ende, a las concesionarias de vehículos como Toyocosta. Sin embargo, hasta ahora no se han realizado estudios específicos para conocer detalladamente el impacto de las medidas de defensa comercial, lo cual es de suma importancia considerando que su aplicación se mantuvo hasta junio del 2017.

De ahí, se parte al problema:
¿Qué efecto tuvo la aplicación de salvaguardias generales sobre la concesionaria de vehículos Toyocosta durante el periodo 2015-2016?

Justificación y/o fundamentación teórica.

Para la investigación de los resultados de medidas de defensa comercial, como la aplicación de salvaguardias generales, los estudios suelen poseer un carácter macroeconómico, sacrificando así los análisis específicos basados en determinadas empresas. Debido a esa situación, es necesario realizar un diagnóstico que estudie el impacto de las salvaguardias generales sobre la concesionaria Toyocosta.

De esa manera, se podrá realizar varios análisis de regresión que permitan explicar el comportamiento versátil de las ventas, importaciones FOB y pago de salvaguardias, representando a su vez, oportunidades para la concesionaria al poseer una visión general de las proyecciones realizadas.

Grupo Toyocosta.

El grupo Toyocosta ingresa al mercado en el año 2000, con sólo una oficina de tamaño mediano, finalizando la primera venta de camionetas TOYOTA HILUX a Cervecería Nacional. Actualmente, la concesionaria posee instalaciones en Guayas, Manabí y Los Ríos con servicios que no solo consisten en la venta y postventa de los vehículos, sino también en la comercialización de autopartes y accesorios de la marca Toyota, venta de montacargas y renta de flotas. Además, posee uno de los parques automotores de vehículos semi-nuevos más grandes y conocidos del país.



Figura 1. Logotipo de Toyocosta.
Fuente: (Toyocosta, 2017).

DIAGNÓSTICO

Tipo de investigación.

El diagnóstico es básicamente de dos tipos: exploratorio y descriptivo.

El carácter exploratorio se debe al tema tratado y su gran importancia, es decir, la influencia de las salvaguardias por balanza de pagos en la situación financiera de la concesionaria de vehículos Toyocosta. Además, es exploratorio pues el trabajo podrá servir de base para nuevos estudios sobre la afectación de medidas de defensa comercial sobre empresas del sector importador.

El aspecto descriptivo del trabajo se debe a que se trabaja con dos variables, siendo la independiente la aplicación de salvaguardias generales, y la dependiente, la concesionaria de vehículos Toyocosta.

Para la primera parte del diagnóstico, se analiza la situación económica del sector automotriz en el periodo 2015-2016, y en la segunda parte, el caso específico de la concesionaria Toyocosta. Se utiliza el análisis estadístico como herramienta para evaluación de datos recolectados y realización de proyecciones. Durante el análisis, se describe el comportamiento de las siguientes variables: pago de salvaguardias, importaciones FOB y ventas de vehículos.

Cabe destacar que la información con la que se trabajó fue obtenida de la Superintendencia de Compañías, el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador y el Servicio de Rentas Internas.

Importaciones de vehículos.

A diferencia de las empresas ensambladoras, las cuales importan partes de vehículos listas para el ensamblaje (CKD), las concesionarias importan vehículos completamente armados (CBU).

Ambas actividades se ajustan al régimen de importación para el consumo, donde se gravan los tributos correspondientes y específicos para cada una de las subpartidas arancelarias.

En el 2015, todas las importaciones mensuales se encuentran por arriba de las mil unidades, lo cual no ocurre en el siguiente año, donde marzo, agosto, noviembre y diciembre fueron los meses donde menos pedidos se realizaron. Es notable también que la distribución de importaciones posee un comportamiento más uniforme en el 2015, que en el 2016 donde existe mucha variación.

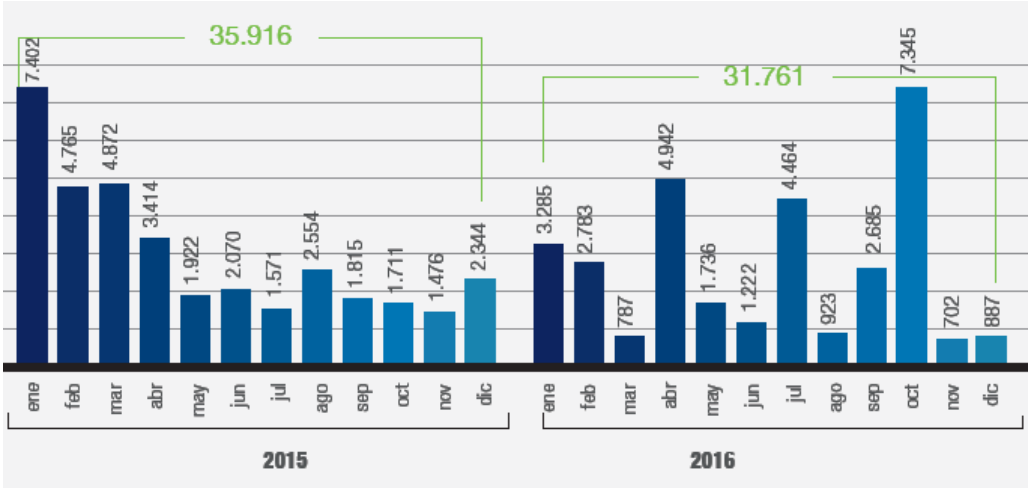


Gráfico 2. Importaciones mensuales de vehículos (unidades) 2014-2017.
Fuente: (AEADE, 2017).

Ventas de vehículos.

La comercialización de vehículos es una de las principales actividades del sector automotriz, realizado especialmente por las concesionarias. Los tipos de vehículos que se venden pueden ser tanto ensamblados en el país como importados completamente armados. Para el caso de las marcas como Chevrolet (GM-Omnibus BB), Kia (AYMESA), Mazda (Maresa) y Great Wall (CIAUTO), la mayor parte de sus productos son ensamblados, a diferencia de las demás marcas, las cuales son importadas completamente armas para el consumo.

La venta de los vehículos durante el periodo 2015-2016. Se puede destacar un decremento considerable en el total de ventas, pues en el 2015 se comercializaron 81.309 unidades y en el 2016 apenas 63.555. Además, existe una clara tendencia lineal decreciente en el 2015 desde abril hasta noviembre, como también una tendencia lineal creciente en el 2016 durante los periodos enero-abril y julio-diciembre. Los meses con mayor actividad fueron marzo del 2015 y mayo del 2016.

Es importante recordar que a partir del 11 de marzo del 2015 se comenzaron a aplicar las salvaguardias generales, lo cual explica la cantidad de ventas de ese mes donde los clientes prefirieron adquirir sus vehículos rápidamente antes del establecimiento definitivo de las medidas de defensa comercial.

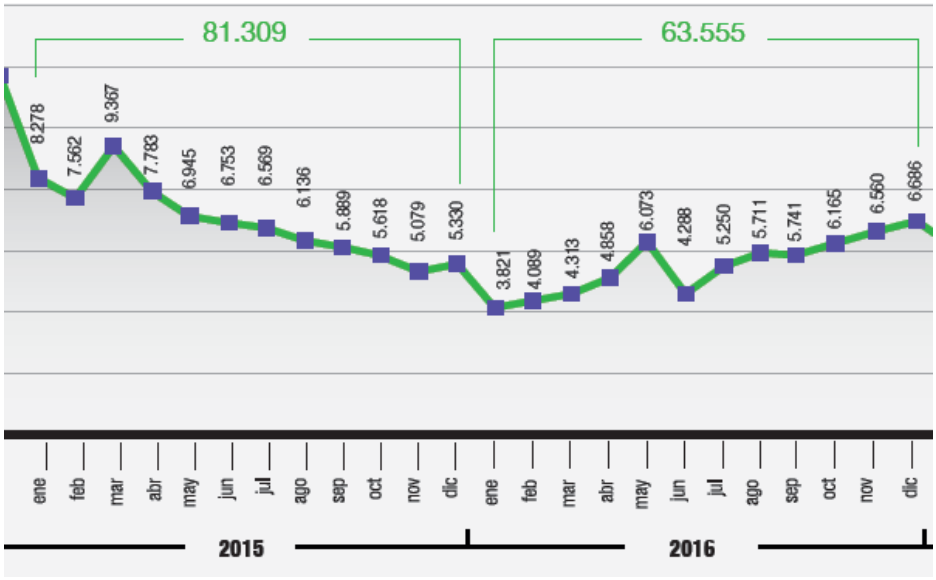


Gráfico 3. Ventas de vehículos en el periodo 2015-2016.
Fuente: (AEADE, 2017).

Para tener una mejor visión de la situación de las ventas, se analizará no sólo a través del total de vehículos comercializados, sino también desde la perspectiva de marcas.

Se puede observar la participación de ventas por marcas en unidades y proporciones. Se puede destacar que la marca Chevrolet lidera el mercado, seguido de las marcas Kia, Hyundai y Toyota.

Además, existe una disminución en la participación de mercado de Chevrolet del 49,52% en 2015 al 44,65% en 2016. Esto no sucede con las marcas Kia, Hyundai y Toyota, las cuales aumentaron su participación, siendo Kia la marca con mayor expansión al pasar de una participación de 9,4% en 2015 a 13,35% en 2016.

Tabla 1. Participación de mercado por marca 2015-2016.

Participación de Mercado por marca

Marca	2015		2016	
Chevrolet	40265,00	49,52%	28375,00	44,65%
Kia	7647,00	9,40%	8486,00	13,35%
Hyundai	5678,00	6,98%	4930,00	7,76%
Toyota	3651,00	4,49%	2951,00	4,64%
Great Wall	2445,00	3,01%	2717,00	4,28%
Mazda	3651,00	4,49%	2546,00	4,01%
Nissan	3794,00	4,67%	2474,00	3,89%
Hino	3385,00	4,16%	2150,00	3,38%
Ford	1771,00	2,18%	1644,00	2,59%
Renault	1128,00	1,39%	1747,00	2,75%
Volkswagen	1105,00	1,36%	975,00	1,53%
Chery	1059,00	1,30%	878,00	1,38%
JAC	891,00	1,10%	322,00	0,51%
DFSK	558,00	0,69%	321,00	0,51%
Zotye	0,00	0,00%	230,00	0,36%
Mercedes Benz	316,00	0,39%	215,00	0,34%
Honda	121,00	0,15%	205,00	0,32%
Citroen	329,00	0,40%	189,00	0,30%
Dongfeng	216,00	0,27%	165,00	0,26%
BYD	171,00	0,21%	168,00	0,26%
Otras marcas	3128,00	3,85%	1867,00	2,94%
Total	81309,00	100,00%	63555,00	100,00%

Fuente: Elaborado propia.

Además del análisis de ventas por unidades y participación de marca, es de gran importancia visualizar y comparar el comportamiento de las ventas de los vehículos importados vs los ensamblados.

Se puede observar las ventas mensuales de ambos productos durante el periodo 2015-2016. Se puede destacar la superioridad general de comercialización de los ensamblados sobre los importados, lo cual tiene sentido, pues al ser ensamblados internamente los costos se reducen, disminuyendo su precio final. Es notable también una tendencia uniforme durante los meses de junio a diciembre del 2015 para ambos casos. En el periodo marzo-junio 2015 y febrero-abril 2016, la participación es casi la misma para los ensamblados e importados.

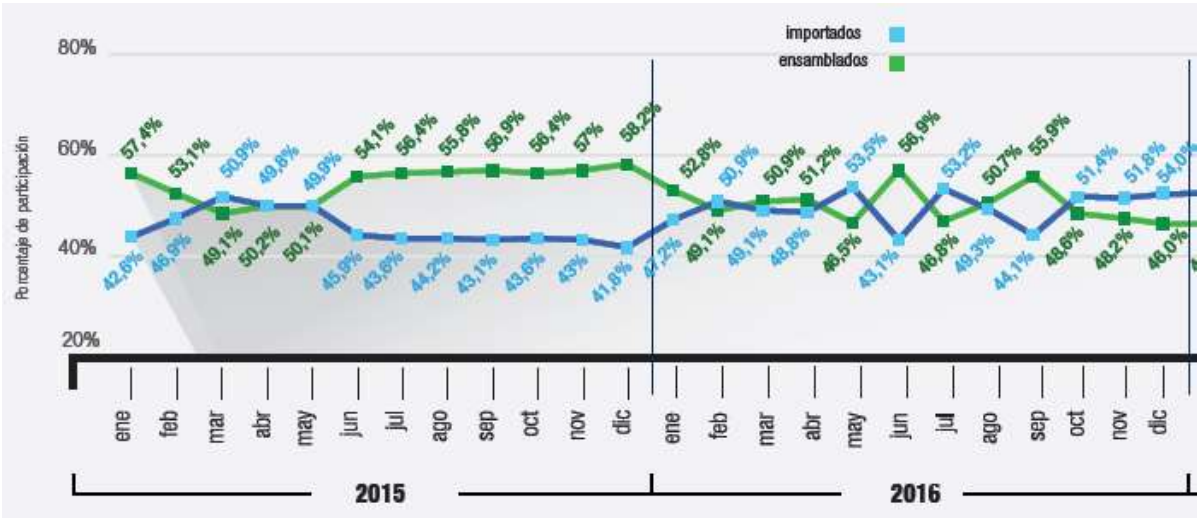


Gráfico 4. Ventas ensamblados vs importados 2015-2015.
Fuente: (AEADE, 2017)**.**

Análisis concesionaria Toyocosta.

Toyocosta es una concesionaria de vehículos de marca Toyota, que al no participar en el mercado ensamblador, importa todos sus productos para el consumo, desde vehículos completamente armados (CBU), hasta neumáticos, autopartes y repuestos. Además, posee talleres especializados donde brinda servicios de mantenimiento y posee un parque automotor de vehículos seminuevos de diferentes marcas.

En la Tabla 2, se pueden observar las subpartidas arancelarias consideradas para este estudio, y su agrupación en las variables: Neumáticos y Vehículos. Cabe destacar que la Subpartida arancelaria 4011101000**,** correspondiente a neumáticos de vehículos livianos, fue considerada solamente para el análisis de importaciones FOB y ventas, pues se encontraba exenta del pago de salvaguardias en acorde a la resolución 014-2015. (COMEX, 2015).

Tabla 2. Detalle de las subpartidas arancelarias.

	SUBPARTIDA	DESCRIPCION
NEUMÁTICOS	4011101000	LIVIANO
	4011201000	BUS y CAMIÓN
	4011209000	BUS y CAMIÓN
	4011990000	OTRO
VEHÍCULOS	8703231090	SUV 4X4 >1500 <=3000
	8703329090	AUT,SUV 4X2 >1500 <=2500 DIESEL

Fuente**:** Elaborado por el autor.

Tributos cancelados de Toyocosta.

De acuerdo con (SRI, 2017) , la concesionaria Toyocosta pagó por concepto de tributos, el total de $2’259.279,00 en el 2015 y $771.890,00 en el 2016. Dentro de estos valores, se encuentra el pago de las sobretasas arancelarias de las salvaguardias, las cuales gravan la mayoría de los productos que la empresa importa bajo el régimen de consumo.

Como el análisis se enfoca en las salvaguardias por balanza de pagos, se muestra en la Figura 8, el monto de las medidas de defensa comercial de manera mensual durante el periodo 2015-2016. Se puede observar los picos en los meses de abril y mayo del 2015 con montos de salvaguardias superiores a los $160.000,00, al igual que en el mes de agosto del 2015, donde la concesionaria canceló $151.091,80.

Además, se puede notar que la tendencia general del pago de salvaguardias para la concesionaria Toyocosta es decreciente, lo que implica posiblemente una disminución en las importaciones, pues los porcentajes de las medidas de defensa comercial se mantuvieron constantes durante ese periodo.

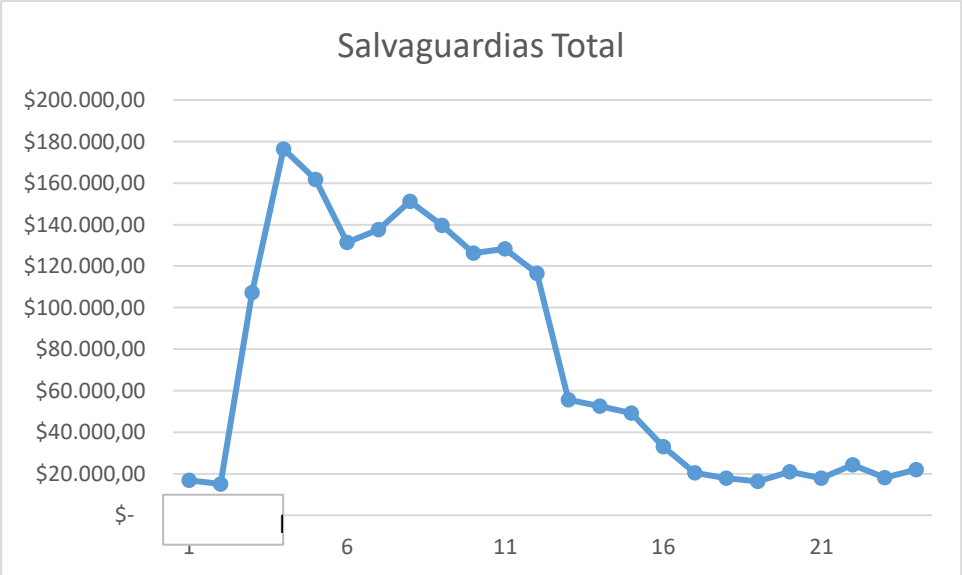


Gráfico 5. Salvaguardias Toyocosta 2015-2016.
Fuente: Elaborado propia.

Resultados y propuesta de la investigación.

Una vez realizado el diagnóstico, se procederá a trabajar con la información antes mostrada, utilizando el análisis estadístico como herramienta principal durante este capítulo. A través del uso del software estadístico Minitab 17, se realizan gráficos de regresión para explicar el comportamiento de las salvaguardias, importaciones FOB y ventas, y a su vez, proyectar sus valores correspondientes del 2017. Además, se explicará el tipo de correlación entre las salvaguardias con las ventas.

Proyección de salvaguardias.

Como se puede observar en la Figura 14, se realizó un bosquejo de la regresión polinomial de las salvaguardias con respecto a los meses. El gráfico de rojo representa la curva de regresión, la cual expone considerablemente los datos, mostrados en azul, pues varios de ellos se encuentran cerca de la gráfica. Esto también se puede evidenciar a través de la potencia de explicación R^2=87,4%, lo que quiere decir que la proyección puede explicar el comportamiento aleatorio del pago de salvaguardias de la concesionaria con una eficiencia del 87,4%.

Además, se puede destacar un crecimiento perenne durante los ocho primeros meses del 2015, siendo agosto el mes con el mayor pago de salvaguardias. Desde ahí, se

demarca una tendencia decreciente hasta los últimos meses del 2016, donde vuelve a retomar la curva creciente.

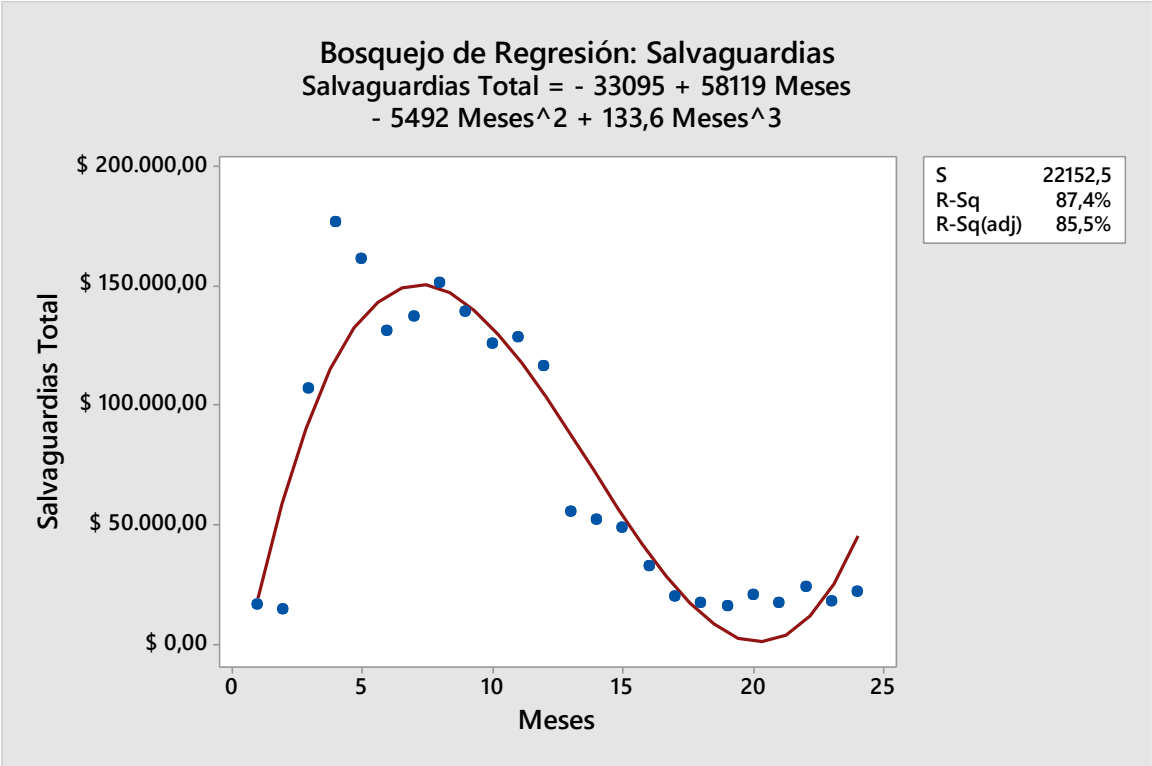


Gráfico 6. Regresión de Salvaguardias Toyocosta 2017.
Fuente: Elaboración propia.

Teniendo en consideración la ecuación cúbica de la regresión y su alto porcentaje de explicación, se muestra en la Tabla 3 los valores proyectados de salvaguardias para el 2017, considerando que las medidas de defensa comercial se desmantelan hasta el mes de junio. Además, se puede destacar una potencial y considerable recuperación en el pago de salvaguardias por parte de la concesionaria Toyocosta, lo que implicaría un incremento en las importaciones.

A simple vista algunos de los últimos valores parecerían un poco altos, considerando el cupo de importación del 2016, sin embargo, según (Vistazo, 2017) y las declaraciones del anterior ministro de Comercio Exterior, Juan Carlos Cassinelli, se espera que en este año se eliminen los cupos de importación para todas las concesionarias y/o ensambladoras.

Tabla 3. Proyección de salvaguardias Toyocosta 2017.

2017	Salvaguardias
Enero	$19.651,50
Febrero	$30.904,50
Marzo	$45.086,70
Abril	$62.437,50
Mayo	$83.196,30
Junio	$107.602,50
Julio	$-
Agosto	$-
Septiembre	$-
Octubre	$-
Noviembre	$-
Diciembre	$-

Fuente: Elaboración propia.

Proyección de importaciones (FOB).

Se puede observar en la Figura 17, el bosquejo de la regresión polinomial de las importaciones en valor FOB con respecto a los meses. El gráfico de rojo representa la curva de regresión la cual expone considerablemente los datos, mostrados en azul, pues varios de ellos se encuentran cerca de la gráfica. Esto también se puede evidenciar a través de la potencia de explicación R^2=85,1%, lo que quiere decir que la proyección puede explicar el comportamiento aleatorio de las importaciones FOB de la concesionaria con una eficiencia del 85,1%.

La forma de la gráfica es muy similar a la de las salvaguardias, y tiene sentido, pues ambas variables son directamente proporcionales. El cálculo de las salvaguardias se realiza sobre el valor en aduana, el cual incluye al monto FOB con el flete y seguro. Más adelante, se describirá a mayor detalle la relación entre ambas variables.

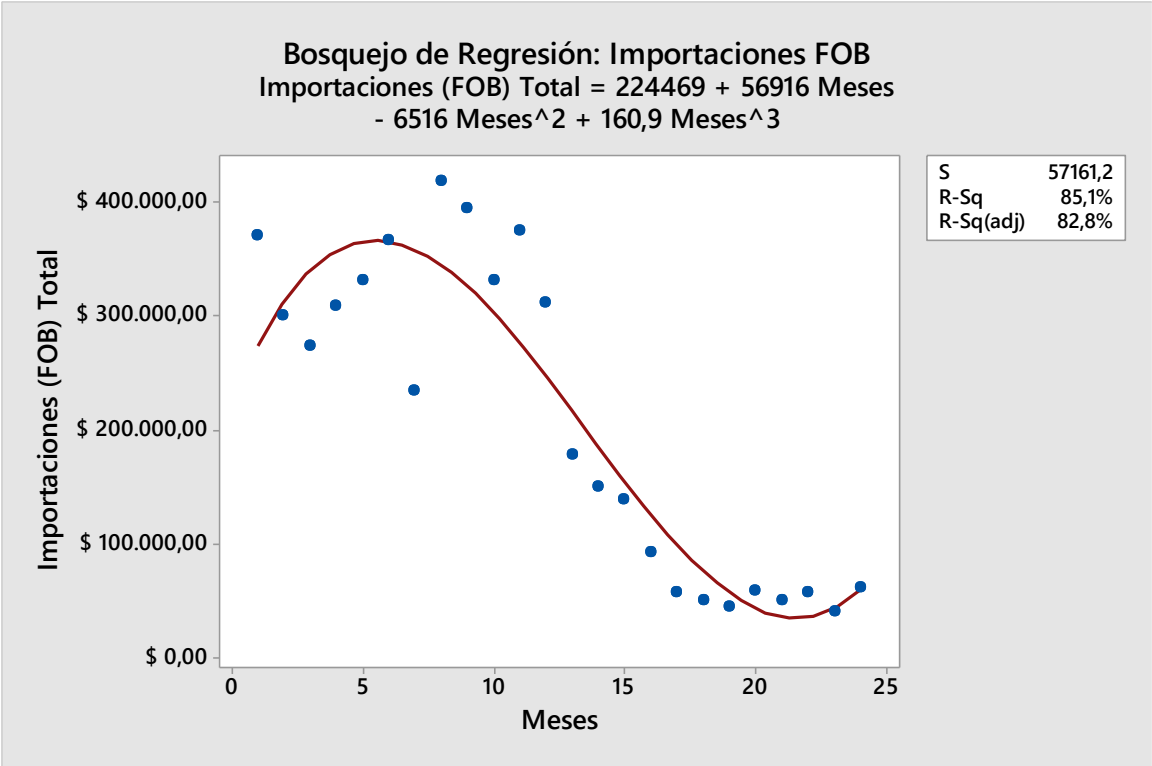


Gráfico 7. Regresión de importaciones Fob Toyocosta 2017.
Fuente: Elaboración propia.

Teniendo en consideración la ecuación cúbica de la regresión y su alto porcentaje de explicación, se muestra en la Tabla 4 los valores proyectados de importaciones FOB para el 2017. Se puede destacar una potencial y considerable recuperación en las importaciones por parte de la concesionaria Toyocosta, lo que implicaría un incremento en las salvaguardias.

CONCLUSIONES

La variabilidad de las importaciones FOB de neumáticos es mucho mayor a la de vehículos, a diferencia de las ventas donde ambos casos poseen un comportamiento similar.

El índice de correlación lineal Pearson entre las salvaguardias y las ventas de vehículos CBU, tuvo un valor de -0,301, implicando una relación posiblemente no lineal de carácter negativo entre ambas variables, es decir, cuando se pague más salvaguardias se venderá menos.

La proyección de ventas totales de la concesionaria para el año 2017 es muy favorable, considerando la época difícil durante las ventas bajas en el 2016. Además, la disminución del IVA del 14% al 12% y la finalización de las salvaguardias brindan más oportunidades al sector concesionario.

RECOMENDACIONES

Se recomienda a las concesionarias enfocarse en los servicios post-venta como el mantenimiento de vehículos o la comercialización de autopartes, neumáticos, e incluso de vehículos semi-nuevos, para poder sobrellevar la situación financiera durante los tiempos donde las ventas estén bajas y el pago de salvaguardias muy alto.

REFERENCIAS

AEADE. (27 de Septiembre de 2016). *Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador.* Obtenido de http://aeade.net/wp-content/uploads/2016/11/cifras-000-1.pdf

AEADE. (20 de enero de 2017). *Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador.* Obtenido de http://www.aeade.net/wp-content/uploads/2017/01/Sector-en-cifras-4_enero-2017-1.pdf

AEADE. (22 de febrero de 2017). *Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador.* Obtenido de http://www.aeade.net/wp-content/uploads/2017/02/Sector-en-cifras-5-febrero-2017.pdf

AEADE. (23 de Marzo de 2017). *Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador.* Obtenido de http://www.aeade.net/wp-content/uploads/2017/03/Sector-en-cifras_6-Marzo-2017.pdf

AEADE. (23 de mayo de 2017). *Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador.* Obtenido de http://www.aeade.net/wp-content/uploads/2017/04/Sector-en-cifras_7-abril-2017-2.pdf

Asamblea Constituyente. (20 de Octubre de 2008). Constitución de la República del Ecuador. Quito, Ecuador: Registro Oficial.

Asamblea Nacional. (29 de Diciembre de 2010). Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. Quito, Ecuador: Registro Oficial.

Asamblea Nacional. (19 de Mayo de 2011). Reglamento al Libro V del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. Quito, Ecuador: Registro Oficial.

Barzallo Diego, M. S. (12 de Noviembre de 2012). Estudio de los aspectos tributarios e importaciones del sector automotriz por el periodo 2012. Cuenca, Azuay, Ecuador: Universidad de Cuenca.

BCE. (20 de marzo de 2017). *Banco Central del Ecuador.* Obtenido de https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorReal/Previsiones/IndCoyuntura/EstMacro032017.pdf

COMEX. (2015). Resolución 014-2015. Quito, Ecuador: Registro Oficial.

Ecuador Inmediato. (8 de Marzo de 2015). Ecuador aplicará salvaguardias generales desde el próximo 11 de marzo. *Ecuador Inmediato*.

Espinoza, J., & Morán, C. (17 de marzo de 2015). Análisis del Impacto en la Balanza Comercial por la firma del Acuerdo Comercial Multipartes entre el Ecuador y la Unión Europea. Guayaquil, Ecuador: Universidad Católica Santiago de Guayaquil.

Herdoiza, J. (Marzo de 2015). *Estudio comparativo, en el período enero 2011 – junio 2013, del impacto en la venta de vehículos nuevos, ocasionado por la restricción a las importaciones impuestas por el COMEX, en el concesionario Chevrolet Proauto y definición de estrategias en el nuev*. Quito, Pichincha, Ecuador: PUCE.

INEC. (31 de mayo de 2017). *Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.* Obtenido de www.inec.gob.ec

Paul A. Samuelson, W. D. (2010). *Economía con aplicaciones a Latinoamérica.* México: McGraw-Hill Interamericana Editores.

Proecuador. (2017). *Instituto de promoción de exportaciones e inversiones.* Obtenido de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2017/02/PROEC_AS2017_AUTOMOTRIZ.pdf

SRI. (4 de junio de 2017). *Servicio de Rentas Internas*. Obtenido de www.sri.gob.ec

SUPERCIAS. (6 de junio de 2017). *Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.* Obtenido de http://appscvs.supercias.gob.ec/consultaImagen/VisualizaDocumetos.zul?tipoDocumento=economica&expediente=102141&idDocumento=3.1.1&fecha=2016-12-31 00:00:00.0

Toyocosta. (30 de mayo de 2017). Obtenido de Sitio Web de Toyocosta: www.toyocosta.com.ec

Uribe, F. (2014). *Informe Sectorial: Ecuador: Sector Automotriz.* Guayaquil: Pacific Credit Rating.

Vistazo. (18 de Mayo de 2017). *Ruedas: Guía de vehículos 2017.* Obtenido de http://vistazo.com/seccion/pais-actualidad-nacional/actualidad-nacional/sector-automotriz-nuevos-retos-con-la-union

CAPÍTULO III. EL SECTOR EXPORTADOR ECUATORIANO: PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN, CASO CAMARÓN.

3.1 EFECTOS DE LA POLÍTICA COMERCIAL DE ESTADOS UNIDOS ENTRE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS QUE EXPORTA ECUADOR.

Autores:
Andrés Alberto Araujo Arizaga, Ing.
Ingeniero en Administración de Empresas Énfasis Negocios Internacionales
andres_araujo88@hotmail.com

Mónica Larrea Paredes, Mgs.
Docente de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad Tecnológica ECOTEC.
mlarrea@ecotec.edu.ec

INTRODUCCIÓN

En la actualidad el intercambio de productos entre países se rige por una serie de acuerdos y políticas de carácter económicas/comerciales, las mismas que se plantean con la finalidad de promover negociaciones justas para las partes intervinientes, por ello es un tema de gran relevancia, debido a que la mayor parte de los países tiene negocios internacionales de exportación e importación, lo que aporta económicamente a su matriz productiva. (Guerra, 2012)

Se puede mencionar que desde que un país se constituye como tal, debe desarrollar políticas comerciales, estas comprenden un conjunto de herramientas y medios que los representantes de estado de cada país emplean para establecer acuerdos, mantener relaciones internacionales y modificar normativas pertinentes según sea el caso. Habitualmente estas políticas comerciales se orientan al área de comercio exterior con la finalidad de establecer alianzas que beneficien al libre comercio entre los países intervinientes. (Veletanga, 2012)

De acuerdo con la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura – FAO, el comercio internacional aporta a los países lograr mayores economías de escala, potenciar sus ventajas comparativas, posicionarse

competitivamente, y ofertar mayor variedad de productos a escala internacional hacia mercado y precios más estables. (Robles, 2016)

Determinar las políticas comerciales por lo tanto busca que se reduzcan los costos al producir un producto, que se apoye positivamente al desarrollo local, que la matriz productiva se mantenga actualizada, crear atractivo en la industria nacional frente a la producción e inversión, y ampliar la red de relaciones con los mercados de exportación. (Veletanga, 2012)

Frente a la relación bilateral entre Ecuador y Estados Unidos se ha evidenciado una serie de acuerdos desde 1839, cuando se firma por primera vez el "Tratado de Paz, Amistad, Navegación y Comercio", desde entonces las relaciones entre estos dos países se considera la más larga en la historia de Latinoamérica. Los acuerdos entre ambos países se basan en la colaboración no sólo en aspectos comerciales, sino otros de interés social como educación superior y seguridad. (Embajada y Consulado de EEUU en Ecuador, s/f)

En las últimas décadas a pesar de ser Estados Unidos el principal socio comercial del Ecuador, se han mantenido relaciones poco cercanas, siendo por lo tanto la Unión Europea el principal destino de exportación. No obstante, a pesar de la situación económica mundial y la interna del Ecuador (salvaguardas, restricciones de importación, crisis petrolera, entre otras) que incide en la balanza comercial, es Estados Unidos el principal agente transaccional del país y el que mantiene una balanza positiva para el comercio local.

A pesar de no tener un acuerdo comercial desde el 2013, EE. UU. registra en el periodo completo del 2015 un gasto de 7.200 millones de dólares en productos ecuatorianos, de los cuales según el Banco Central del Ecuador un 55% es en productos petroleros y el 45% restante en productos agrícolas como el camarón o el banano. Sin embargo, es Ecuador el único país del pacífico que no ha renovado acuerdos comerciales con el país del norte.

En el presente trabajo se pretende analizar los principales indicadores de la exportación de productos con destino a Estados Unidos, durante dos periodos marcados por los acuerdos comerciales con el país del norte, se pretende realizar un diagnóstico situacional que establezca el impacto generado y las alternativas de

solución. Para ello se emplea la investigación exploratoria, para su efecto usa fuentes estadísticas disponibles en el Banco Central del Ecuador, además de informes de organismos internacionales.

La oferta exportable de Ecuador hacia Estados Unidos está constituida por aproximadamente 1150 productos, de los cuales el 90% del valor exportado corresponde a 10 rubros (PRO ECUADOR, 2017). No obstante, las relaciones diplomáticas y políticas han incidido en los acuerdos comerciales entre ambos países durante la última década, situación que a pesar de ser poco favorable no se traduce significativamente en las cifras de exportación hacia el país del norte, así lo demuestra el crecimiento de la tasa de exportación del 18% entre el periodo comprendido del 2007 hasta el 2015 y con el 33% de las exportaciones nacionales hacia EE. UU.

Hasta el 2015 Ecuador ocupaba una posición entre los mercados de exportación e importación de Estados Unidos, entre los principales productos estaban los tradicionales como café, camarón, cacao y banano. Pero los demás productos no petroleros exportables presentan desprotección y por ende no son importados por EE. UU desde el 2013 cuando finalizó la ATPDEA (Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga), lo que dificultó la relación bilateral con Ecuador. (Enríquez, 2017)

Políticas comerciales.

Toda política comercial se encuentra estrechamente unida al concepto de exportación e importación. Una importación se trata del flujo legal de mercancías y servicios pertenecientes a un país extranjero hacia el mercado nacional disponibles para el consumo interior. A su vez, se considera exportación al flujo de bienes y servicios desde un país hacia el mercado de otro país para ser consumibles.

La Balanza Comercial de un país es un indicador analítico del Banco Central del Ecuador que se encarga de medir el nivel de las exportaciones con relación al nivel de importaciones.

Como parte de la balanza de pagos, la balanza comercial se encarga de medir las transacciones de un país relacionadas al intercambio de bienes y servicios. Aparte de la balanza comercial, la balanza de pagos o cuenta corriente se compone de la balanza de rentas (está comprendida por los intereses sobre las inversiones realizadas o rentas financieras) y las transferencias corrientes que contemplan las transferencias realizadas por el sector privado o por el estado tanto en líquido como en documentos de validez monetaria.

Entendido esto, se puede definir como política comercial a los instrumentos de política económica que utiliza el estado para administrar las relaciones comerciales de un país con otros países (Macas, 2014).

Los objetivos identificados de las políticas comerciales se basan en reducir los costos de producción nacionales, mejorar la situación del país con respecto a los mercados internacionales, innovar el sistema productivo del país y ampliar tanto la oferta de productos como los mercados objetivos de los productos nacionales (Ruiz, 2011).

A través del tiempo se han creado varias políticas comerciales a fin de asegurar el bienestar comercial de los países, básicamente existen dos estrategias comúnmente utilizadas para el impulso de las relaciones comerciales: políticas de corte proteccionistas y políticas de corte liberal (Macas, 2014). Una, es el esquema proteccionista, y otra, el libre mercado. De estas, algunas prácticas se encuentran avaladas por el organismo mundial rector del comercio (OMC), mientras otras han sido prohibidas deliberadamente.

Tabla 1. Barreras comerciales para frenar las importaciones.

Arancelarias	No Arancelarias **(Directas)**
Aranceles e Impuestos Especiales	Licencias/ restricciones cuantitativas
Precios de Referencia	Comercio de Estado
Derechos Variables	Compras Públicas
Derechos anti-dumping	Control de Cambios
Derechos compensatorios	Depósitos previos a la importación n

	Subvención, desgravación y ventajas crediticias a la producción interna
	Restricción de Crédito a la importación

Fuente: (Macas, 2014) Barreras Arancelarias y No Arancelarias directas.

Tabla 2. Incentivos comerciales para las exportaciones.

Instrumentos	Regímenes Económicos de Aduana
Subvenciones directas	Admisión Temporal
Desgravación fiscal y ventajas crediticias	Otros regímenes económicos en aduana
Actuaciones Institucionales	**Supresión de Barreras Institucionales**
Seguro a la exportación Zonas francas	Licencias de Exportación
Centros de Promoción de exportaciones	Precios de Referencia
Zonas Francas	Trabas administrativas y a la Inversión Extranjera Directa - IED

Fuente: (Macas, 2014) Barreras Arancelarias y No Arancelarias directas.

Barreras arancelarias.

Entre las barreras que implican la utilización de aranceles se encuentran:

- **Aranceles:** Un arancel es un impuesto que se grava sobre el precio de las importaciones o exportaciones (Ruiz, 2011). De estos se encuentran:
    - **Los aranceles específicos** o impuestos fijos sobre el precio de cada unidad importada o exportada.

- **Los aranceles ad-valorem** o impuesto exigido sobre el valor estimado del producto importado (Macas, 2014). En otras palabras, son independientes del volumen de importación.

- **Las salvaguardias** o aranceles que se imponen sobre productos que atraviesas un determinado tipo de crisis (Macas, 2014).

- **Las medidas antidumping** utilizadas para defender el mercado nacional de las importaciones de productos con un bajo precio gravando las importaciones para igualar el precio de las importaciones al del mercado interior.

- **Las medidas anti-subvenciones** utilizadas para corregir el precio de las importaciones que se mantienen con un precio bajo por ayuda gubernamental del país importador.

Barreras no arancelarias.

Entre las barreras que no implican la utilización de aranceles se encuentran:

- **Cuotas de Importación**: una cuota de importación se constituye como una prohibición ejercida directamente sobre la cantidad importable de un bien al país.

- **Licencias de importación:** aunque no constituyan una medida directa de restricción de las importaciones, los requerimientos tanto de calidad como de salud pueden jugar un rol restrictivo sobre las importaciones de ciertos productos.

- **Prohibición de Importaciones:** generalmente utilizadas para restringir el comercio de productos nocivos para la salud humana como el sulfato de mercurio, llantas usadas, etc. (Ruiz, 2011).

En una división fuera de barreras arancelarias y no arancelarias se encuentran las medidas dedicadas al incentivo de las importaciones y exportaciones denominadas “Regímenes Especiales” caracterizados por ser suspensivos, liberatorios o devolutivos de tributos aduaneros (Vivero, 2011). Entre estos están los almacenes

libres y especiales, zona franca, depósito aduanero, tránsito aduanero, devolución condicionada de tributos, régimen de feria internacionales, entre otras.

Análisis de políticas comerciales.

Las políticas comerciales en la actualidad son la carta de negociación entre países, de acuerdo a estas ambas partes obtienen beneficios y determinadas preferencias, por ello analizar estas políticas en ambos países resulta relevante para poder determinar el entorno actual de las relaciones entre Ecuador y Estados Unidos en la Actualidad.

Estado Unidos, potencia mundial mantiene relaciones comerciales con la mayor parte de los países productores de materia prima, pasa su efecto las partes acuerdan mediante políticas comerciales los parámetros de la negociación y el tiempo de su vigencia. Para su efecto el Foreing Trade Informartion System SICE herramienta de la OEA, detalla los acuerdos multilaterales, de libre comercio vigentes y suscritos en proceso de vigencia Entorno de Políticas Comerciales EE. UU. – Ecuador

En la actualidad las relaciones comerciales con Estados Unidos están aún sin retomar, el único acuerdo unilateral existente que los relaciona es el SGP, pero se está negociando para que productos no tradicionales se incluyan dentro del sistema. De acuerdo a lo expuesto por Daniel Legarda [presidente de FEDEXPORT] “el ATPDEA proporcionaba una compensación al sector exportador ecuatoriano, por medio de los certificados de bono tributario que se pagaron en todo 2015 y 2016” (Diario El Telégrafo, 2017) y el no contar con este tratado se evidencian pérdidas de aproximadamente $120 millones a la fecha.

> El comercio de Ecuador para Norteamérica representa apenas el 0,2%, y para el país significa el 26% de sus exportaciones. De igual manera, el comercio con Estados Unidos permitirá impulsar a las pequeñas y medianas empresas, abrir un mayor mercado a la economía popular y solidaria, generar un importante número de empleos y mejores condiciones de acceso al mercado. “El único país que no tiene un acuerdo comercial con Estados Unidos es Ecuador debido a un argumento de tipo ideológico y político. (Diario El Telégrafo, 2017)

Según Pablo Campana [Ministro de Comercio Exterior del Ecuador] se están desarrollando estrategias para retomar el ATPDEA con EE. UU., quien expuso ““Ecuador se ha comprometido en presentar una propuesta de un acuerdo comercial con Estados Unidos. Siempre somos partidarios de firmar acuerdos, bilaterales, multipartes tal cual como se hizo con la Unión Europea” (UBIKA, 2017)

Diagnóstico situacional general.

En Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR, 2017) en su boletín mensual del mes de abril del 2017 indica que las exportaciones están en aumento, pero como se puede apreciar en la figura 1 que los niveles más altos se registran en el 2012. Luego de una caída en el 2009 los productos ecuatorianos empezaron a salir del mercado con una demanda creciente relativa.

En el año 2013, año en que se termina el acuerdo bilateral con Estados Unidos y no se renueva la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPDEA), se nota un decrecimiento de exportaciones, las mismas que luego de los esfuerzos del gobierno ecuatoriano en otros países, se logra ofertar los productos en dichos mercados y se evidencia la aceptación, cuyo registro muestra el incremento de exportaciones generales en el año 2014.

Después de este año, los niveles de exportación en el periodo del 2015 presentaron una caída mucho menor a las del 2013 y 2011, dejando cifras de 1.599 millones USD FOB, lo que representó un 20,7% menos frente al periodo anterior, cifra que para el 2016 se trató de equilibrar sin embargo el decrecimiento seguía en un 27,65%, hecho que sin duda afectó a la economía interna del Ecuador.

Luego de las campañas de promoción en el exterior, los nuevos acuerdos comerciales con países como China y la Unión Europea, para el 2017 las exportaciones presentan un despunte considerable, comparando cifras comprendidas hasta el mes de enero,

presenta así un total de 1.559 millones USD FOB, lo que se traduce a un incremento del 24,75% frente al 2016.



Figura 1. Evolución de exportaciones, 2008 – 2017.
Fuente: (PRO ECUADOR, 2017) “Boletín Mensual de Comercio Exterior Marzo - Abril 2017” (p.5).

Como se presentan las estadísticas, es notorio que las exportaciones del Ecuador se vieron impactadas luego de no retomar negociaciones con Estados unidos, se evidencia un crecimiento para el presente año, no obstante, aún falta mucho por alcanzar las cifras del 2012, donde los productos ecuatorianos tenían su máximo apogeo internacional. A esto se debe sumar la caída del precio del petróleo, hecho que afectó directamente a la economía del país dado que es su principal producto de exportación.

Por ello es preciso analizar los indicadores de las ventas internacionales de productos ecuatorianos aislando al petróleo y sus derivados. En las exportaciones no petroleras reflejan indicadores parecidos a las exportaciones generales, sin embargo, en el 2015 se evidenció un crecimiento cuyas ventas fueron de 990 millones USD FOB [de 780 miles de toneladas], datos que para el 2016 presentaron una caída del 12,5% en cifras

FOB, aunque las de toneladas presentó un incremento del 6,55%, hecho que generó inconformidades frente a los precios en los productores y exportadores.

Para el 2017, comparando exportaciones del mes de enero se presentan cifras FOB 1% mayor al 2015 y 14,45% frente al 2016. Sin embargo, en periodos de tiempo enero a diciembre la herramienta de Pro Ecuador para medir las estadísticas por sector muestra porcentajes comparativos entre 2014 y 2016, para su efecto se expone la tabla 16 que contiene los datos de los cinco principales sectores de exportación: banano y plátano, acuacultura, pesca, flores y plantas, cacao y elaborados.

Tabla 3. Variaciones Exportaciones Enero a Diciembre – principales productos no petroleros.

VARIACIONES ENERO A DICIEMBRE				
Sector	***2014 - 2015***		***2015 - 2016***	
	FOB %	***TON %***	***FOB %***	***TON %***
Banano y plátano	8,96%	5,38%	-2,63%	-1,62%
Acuacultura	-9,10%	15,08%	13,17%	8,42%
Pesca	-20,02%	-8,70%	-1,65%	5,88%
Flores y plantas	-10,63%	-11,75%	-2,15%	-1,84%
Cacao y elaborados	14,40%	15,38%	-7,68%	-1,82%

Fuente: Elaboración propia basado en (PRO ECUADOR, 2017) “Resumen de Exportaciones No Petroleras por Sectores [ene-dic]”.

Como se aprecia en la tabla 8 frente a las exportaciones de principales productos no petroleros, tomada de las estadísticas de PRO ECUADOR (2017) la mayor parte de estos presentan una variación no tan favorable, si bien es cierto el banano y el cacao presentaron un crecimiento en el 2015 frente al 2014, en el periodo siguiente muestran decrecimiento. En el caso de la acuacultura se nota cifras negativas en el periodo 2014-2015, sin embargo, se recupera para el 2015-2016.

Presentadas las estadísticas por sector de los sectores no petroleros, es importante analizar las exportaciones por destino, para ello se han de considerar los mismos productos, debido a que son los más representativos y mayores ganancias representan para el país [constituyen el 77,29% de las exportaciones] (PRO ECUADOR, 2017). En el caso del banano el principal destino de exportación es Rusia con cifras de 568.647 miles USD FOB en el 2016, seguido está Estados Unidos y en tercer lugar Alemania, para el sector Acuacultura el principal comprador es Vietnam con 1.070.802 miles USD FOB en el periodo enero a diciembre del 2016, seguido se encuentra Estados Unidos y España.

Para el tercer sector, la pesca, su principal destino de exportación en 2016 fue Estados Unidos con 226.729 miles USD FOB, seguido se encuentran España y Colombia. En el sector flores y plantas, se registra que el mayor interesado en el 2016 frente a estos productos fue Estados Unidos con 383.695 miles USD FOB, en segunda y tercera posición están Rusia y Países Bajos. Finalmente, para el cacao y elaborados, se presentó en el mismo periodo que su principal destino fue Estados Unidos con 181.526 miles USD FOB, seguidos se encuentran Países Bajos y Malasia.

Se puede mencionar entonces que a pesar de ser los sectores principales el banano y plátano, seguido de acuacultura, no es Estados Unidos su principal destino, hecho que es contradictorio frente a los tres sectores subsiguientes. Las cifras corroboran que ambos sectores se beneficiarían más si los tratados bilaterales con EE. UU. se renegociaran, mientras se debe seguir sumando esfuerzos en otros mercados.

Resultados.

Dentro del estudio se evidenciaron aspectos importantes que rodean al problema detectado, por ello frente a la falta de negociaciones con Estados Unidos, su impacto y la incidencia en las exportaciones de Ecuador, los lineamientos técnicos de políticas comerciales a nivel internacional son de gran variedad, no obstante, los establecidos

por Ecuador han generado un impacto poco positivo, especialmente en las negociaciones con Estados Unidos, quien determina que son medidas muy cerradas frente a las de otros países productores de materias primas y elaborados.

El flujo comercial entre Ecuador y Estados Unidos aun cuando es positivo para el país, presenta un decrecimiento en los últimos años debido a las políticas unilaterales establecidas como medida de protección, hecho que ha impactado de forma negativa en la evolución de exportaciones y por ende en la economía nacional.

La percepción de las barreras arancelarias y no arancelarias que emplea el Ecuador, son un factor que incide directamente en el atractivo de compradores e inversionistas estadounidenses.

Ecuador tiene potencial productivo, sin embargo, la ausencia de tratados bilaterales, o la demora en las renegociaciones impiden que estos productos puedan ofertarse de forma justa y sin costes adicionales al mercado estadounidense.

Se evidencia que Estados Unidos a pesar de las diferencias ideológicas y políticas, mantiene su preferencia en los productos ecuatorianos debido a sus índices de calidad, lo que lo posiciona entre los principales destinos de exportación de varios sectores productivos.

Es importante considerar que las políticas de exportación en el Ecuador deben velar por el mejoramiento de las actividades en pro de las empresas ecuatorianas, con la reducción de determinadas salvaguardas es posible que se impulse nuevamente la venta internacional de productos ecuatorianos.

Las evoluciones de exportaciones presentan incremento en el último periodo sin embargo no alcanzan los indicadores de máxima exposición que se presentaron en el 2012.

Existen estudios de mercado que son de gran aporte, no obstante, las campañas internacionales del 2016 perdieron efectividad frente a las del 2015.

Finalmente se presenta un decrecimiento e inestabilidad en los indicadores de exportaciones luego del ATPDEA lo que pone en posición no tan confortable a los productores y exportadores nacionales.

CONCLUSIONES

Estados Unidos por sus características económicas, sociodemográficas y geográficas, continúa siendo el principal destino de los productos ecuatorianos, por lo cual la ausencia de acuerdos y tratados que permitan de manera preferencial los productos ecuatorianos, por lo tanto, la aplicación de políticas comerciales restrictivas por parte del Gobierno Norteamericano afecta directamente la balanza comercial binacional.

Una prioridad a nivel de promoción de exportaciones es la diversificación de mercados que permita minimizar la reducción de ventas por la pérdida de competitividad por el pago de los aranceles propios del país.

REFERENCIAS

Baldwin, R. E., & Forslid, R. (2010). Trade liberalization with heterogeneous firms. *Review of Development Economics*, 161-176.

Banco Mundial. (2016). *Ecuador Datos comerciales básicos : Valor más reciente.* Obtenido de World Integrated Trade Solutions of the World Bank (Soluciones de Comercio Integrado Mundial): http://wits.worldbank.org/CountrySnapshot/es/ECU/textview

Bernard, A., Jensen, J., & Lawrence, R. Z. (1995). Exporters, jobs, and wages in US manufacturing: 1976-1987. *Brookings papers on economic activity. Microeconomics*, 67-119.

Bernard, A., Redding, S., & Schott, P. K. (2007). Comparative advantage and heterogeneous firms. *The Review of Economic Studies*, 31-66.

Brander, J., & Krugman, P. (1983). A 'reciprocal dumping'model of international trade. Journal of international economics. 313-321.

Brown, A., & Torres, P. (abril de 2012). La relación comercial Comunidad Andina-Unión Europea y la postura de Ecuador. *Latinoamérica. Revista de estudios Latinoamericanos, 55*, 75-99. Obtenido de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-85742012000200004

Caballero, J., Quieti, M., & Maetz, M. (s.f.). *Algunas teorías y conceptos básicos del comercio internacional.* Obtenido de FAO: http://www.fao.org/docrep/003/X7352S/X7352s02.htm

CAF. (2005). *América Latina en el comercio global. Ganando mercados.* Caracas: Corporación Andina de Fomento.

Constantinescu, C., Mattoo, A., & Ruta, M. (2014). Comercio Lento, factores estructurales no cíclicos que explican en parte la ralentización del comercio mundial desde la crisis. *Finanzas y Desarrollo*, 39-41.

ECUADOR, P. (25 de FEBRERO de 2015). *http://www.proecuador.gob.ec*. Obtenido de http://www.proecuador.gob.ec/pubs/principales-productos-de-la-oferta-exportable-de-ecuador/

Embajada del Ecuador en EEUU. (2 de febrero de 2015). *ECUADOR ES EL SOCIO COMERCIAL DE ESTADOS UNIDOS CON MAYOR TASA DE CRECIMIENTO DE AMÉRICA LATINA.* Obtenido de Embajada del Ecuador en EEUU: http://eeuu.embajada.gob.ec/es/ecuador-es-el-socio-comercial-de-estados-unidos-con-mayor-tasa-de-crecimiento-de-america-latina-2/

Embajada y Consulado de EEUU en Ecuador. (s/f). *Políticas e Historia.* Obtenido de Embajada y Consulado de EEUU en Ecuador: https://ec.usembassy.gov/es/nuestra-relacion/politicas-e-historia/

Enríquez, C. (20 de enero de 2017). *EE.UU., principal socio de Ecuador.* Obtenido de Diario El Comercio: http://www.elcomercio.com/actualidad/estadosunidos-socio-ecuador-donaldtrump-comercio.html

Fita, A. (2006). *El Modelo de Inserción y la Posición Competitiva de los Países en Transición de la Europa Central en el Actual Entorno Global.* Barcelona: Universidad de Barcelona.

Fonseca, V. (agosto de 2015). *Los Aranceles y su Incidencia en el Comercio Internacional Ecuador 2012 - 2014.* Obtenido de Repositorio digital de la Universidad de Guayaquil: http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/9182/1/Final%20de%20Monografia%20Politica%20Arancelaria%20de%20Victor%20Fonseca%20Zambrano.pdf

González, R. (2011). Diferentes Teorías del Comercio Internacional. *TENDENCIAS Y NUEVOS DESARROLLOS DE LA TEORÍA ECONÓMICA*, 103-117.

Guerra, A. (2012). *COMERCIO INTERNACIONAL: IMPORTANCIA EN EL DESARROLLO ECONÒMICO.* Obtenido de Observatorio de la Economía

Latinoamericana (Revista de Economía de Eumed): http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2012/agz.html

Helpman, E., & Krugman, P. R. (1985). Market structure and foreign trade: Increasing returns, imperfect competition, and the international economy. *MIT press*.

Herrera, M. (2004). *Las relaciones comerciales entre la CAN y la UE.* Quito: Instituto de Altos Estudios Nacionales.

INEC. (2000). *Resultados Nacionales con resúmenes Provinciales CNA 2000.* Obtenido de Instituto Nacional de Estadísticas y Censos: http://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-nacional-agropecuario/

INEC. (5 de julio de 2016). *Presentación de Resultados ESPAC (Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua).* Obtenido de Insituto de Estadístiucas y Censos: http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_agropecuarias/espac/espac_2014-2015/2015/Presentacion%20de%20resultados%20ESPAC_2015.pdf

Krugman, P., & Obstfeld, M. (2006). *Economía Internacional, teoría y política.* Madrid: Pearson educación.

Langdana, F., & Murphy, P. T. (2014). International trade and global macropolicy. *Springer*.

Macas, O. (2014). *La Política Comercial del Ecuador y su Impacto en la Diversificación de la Oferta Exportable y de mercados 2007 - 2011.* Guayaquil: Universidad Estatal de Guayaquil.

Mas-Ruiz, F. (2012). *Temas de investigación comercial (6ª edición).* Editorial Club Universitario.

Menendez. (31 de marzo de 2017). *Ecuador hará una primera desgravación de aranceles a partir del 1 de abril.* Obtenido de Ecuavisa: http://www.ecuavisa.com/articulo/noticias/economia/257516-ecuador-hara-primera-desgravacion-aranceles-partir-del-1-abril

Ministerio de Comercio Exterior. (3 de marzo de 2016). *NORMATIVA PARA LA EMISION DE CERTIFICADOS DE ORIGEN Y VERIFICACIÓN DE MERCANCIAS DE EXPORTACION.* Obtenido de Ministerio de Comercio Exterior: http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2016/07/Acuerdo-Ministerial-Nro.-0008.pdf

Moreira, W. (2016). *ANALISIS EVOLUTIVO DE LAS EXPORTACIONES DE CAMARÓN (Litopenaeus vannamei) HACIA EL MERCADO EUROPEO, DEL*

2000 AL 2015. Obtenido de Repositorio Digital de la Universidad de Guayaquil: http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/11607/1/Moreira%20Blacio%20Wilmer%20Arnaldo.pdf

Nielsen, E. (2004). Opportunity Cost. *JARGONALERT*, 6.

OMC. (12 de enero de 2012). *Trade Policy Review Body - Trade policy review - Report by the Secretariat - Ecuador - Revision.* Obtenido de Organización Mundial de Comercio: https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S007.aspx?AllTranslationsCompleted=1&Id=103978&PageAnchorPosition=103978&SearchPagePageNumber=10&SearchPageCurrentIndex=0&SearchPageViewStatePageIndex=0&SearchPageStartRowIndex=0&returnedPage=FE_S_S006.aspx

OMC. (2014). *Instructivo: La Organización Mundial del Comercio.* Ginebra: OMC.

OMC. (2015). *Estadísticas del comercio internacional.* Ginebra: Organización Mundial del Comercio.

Orrantia, A. (2013). *El Comercio Internacional entre Ecuador y Estados Unidos, y su influencia sobre la Opinión Pública de los Ecuatorianos hacia Estados Unidos.* Obtenido de Repositorio igital de l aUniversidad Casa Grande: http://dspace.casagrande.edu.ec:8080/bitstream/ucasagrande/322/1/TESIS561ORRc.pdf

Pedraz, A., Zarco, J., Ramasco, M., & Palmar, A. (2014). *Investigación cualitativa.* España: Elsevier España.

PRO ECUADOR. (2016). *Directorio de Exportadores por sector/producto.* Obtenido de Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones: http://www.proecuador.gob.ec/compradores/directorio-de-exportadores-de-ecuador/

PRO ECUADOR. (marzo de 2016). *Ficha Técnica de Estados Unidos.* Obtenido de Instituto de Promoción de Exporaciones e Inversiones: http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2016/03/Ficha-T%C3%A9cnica-Estados-Unidos-Mar-20162.pdf

Pro Ecuador. (2016). *Perfil de Acuacultura.* Obtenido de Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones: http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2016/04/PERFIL-DE-ACUACULTURA.pdf

PRO ECUADOR. (abril de 2016). *Perfil de Acuacultura.* Obtenido de Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones: http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2016/04/PERFIL-DE-ACUACULTURA.pdf

PRO ECUADOR. (2016). *Pesac y Acuacultura - Características del Sector.* Obtenido de PRO ECUADOR: http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/sectores/pesca-y-acuacultura/

PRO ECUADOR. (abril de 2017). *Boletín Mensual de Comercio Exterior Marzo - Abril 2017.* Obtenido de Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones: http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2017/04/PROEC_IC_07_75.pdf

PRO ECUADOR. (2017). *Estudios de Mercado.* Obtenido de PRO ECUADOR: http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/publicaciones/perfiles-producto-mercado/

PRO ECUADOR. (2017). *Resumen de Exportaciones No Petroleras por Sectores [ene-dic].* Obtenido de Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones: http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/publicaciones/estadisticas-por-sector/

Quizhpe, A., & Rodríguez, P. (23 de diciembre de 2013). *Análisis de tendencias de comercio de bienes y servicios entre Ecuador-Estados Unidos; Ecuador-China durante el periodo 2000-2010.* Obtenido de Repositorio Digital de la Universidad de Cuenca: http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/398/1/TESIS.pdf

Riera, E., Amaguaña, R., & Ruiz, M. (2009). *Socios comerciales, abundancia relativa de factores, especialización de las industrias: una aplicación heckscher-ohlin para Ecuador.* Guayaquil: Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas .

Robles, S. (28 de marzo de 2016). *Cultura Americana.* Obtenido de Prezi: https://prezi.com/cwbwot5qycch/cultura-americana/

Rodrik, D. (2012). *La paradoja de la globalización: Democracia y el futuro de la economía mundial.* Antoni Bosch.

Ruíz, J. (2012). *Metodología de la investigación cualitativa (5ta Edición).* Universidad de Deusto.

Ruiz, K. (2011). *Análisis de las líneas de Crédito existentes en el Ecuador para operaciones de Comercio Exterior.* Guayaquil: Universidad de Guayaquil.

Samuelson, P. A. (1948). Foundations of economic analysis.

Schwartz, P. (2001). *El Comercio Internacional en la Historia del Pensamiento Económico.*

SICE . (12 de julio de 2015). *USA trade report: Ecuador.* Obtenido de SICE [Foreing Trade Informartion System]: http://www.sice.oas.org/ctyindex/USA/USTR_Reports/2015/NTE/2015%20NTE%20Ecuador.pdf

SICE [Foreing Trade Informartion System] . (2017). *Acuerdos Comerciales.* Obtenido de SICE [Foreing Trade Informartion System] de la OEA: http://www.sice.oas.org/ctyindex/USA/USAAgreements_s.asp

SICE [Foreing Trade Informartion System] . (2017). *Información sobre Ecuador.* Obtenido de SICE [Foreing Trade Informartion System] : http://www.sice.oas.org/ctyindex/ECU/ECUAgreements_s.asp

Silva, M. A. (2016). *"Evolución del sector textil y comportamiento frente a las medidas de políticas ecónomicas de sobretasa arancelaria aplicadas a las importaciones de productos textiles periodos 2009 y 2015".* Guayaquil: Universidad Estatal de Guayaquil.

Terán, E. (septiembre de 2015). *CAMBIO DE LA DEPENDENCIA COMERCIAL ECUATORIANA DE ESTADOS UNIDOS HACIA CHINA EN EL PERIODO 2007 - 2013.* Obtenido de PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR: http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/398/1/TESIS.pdf

UBIKA. (9 de junio de 2017). *#Ecuador ¿Cambio de las políticas comerciales con EE.UU.?* Obtenido de Portal de Noticias Internacionales Ubikatv.com: http://www.ubicatv.com/ecuador-cambio-de-las-politicas-comerciales-con-ee-uu/

Veletanga, G. (31 de octubre de 2012). *Politica Comercial.* Obtenido de EFI (Economía y Finanzas Internacionales) de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador: http://www.puce.edu.ec/economia/efi/index.php/economia-internacional/14-competitividad/74-politica-comercial

Witker, A. (2012). *Introducción al comercio internacional.* México DF: Universidad Nacional Autónoma de México.

Yépez, J. (2012). *Análisis de Comercio Instraindustrial Ecuatoriano.* Guayaquil: FLACSO.

3.2 ANÁLISIS DE LA VARIACIÓN DE PRECIOS DE EXPORTACIÓN DEL CAMARÓN PERIODO 2012-2016.

Autores:
Yeshua González Palacios, Ing.
Ingeniero en Administración de Empresas Enfasis en Negocios Internacionales
yeshuagonzalezp@hotmail.com

Mónica Larrea Paredes, Mgs.
Docente de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad ECOTEC.
mlarrea@ecotec.edu.ec

INTRODUCCIÓN

La acuacultura, que en el Ecuador ocupa el tercer lugar de exportaciones luego del petróleo y el banano, ha sido uno de los sectores productivos que ha tenido que tomar el papel protagónico para poder hacerle frente a los problemas que se han suscitado con las bajas en los ingresos petroleros, que además tiene gran importancia en la generación de fuentes de empleo ya que exporta casi el 90% de su producción, contando con más de 200.000 hectáreas dedicadas a esta actividad, por lo cual las variaciones o problemas que enfrente el sector camaronero afecta directamente a los ingresos del país así como a todas las actividades asociadas que se benefician del mismo.

El camarón es uno de los productos que deben enfrentar fluctuaciones en sus precios en el mercado internacional, esto debido a diferentes factores tanto internos como externos. Según Tapia Gonzalez (2015) “Los precios de mercado de la mayoría de los bienes fluctúan con el paso del tiempo y las fluctuaciones pueden ser rápidas en el caso de muchos de ellos, sobre todo en el de los que venden en mercados competitivos.”

La caída del precio del petróleo en el año 2015, generó que el Ecuador empiece a tener un déficit en su balanza comercial debido al decrecimiento en las ventas de este rubro de exportación. Tomando en cuenta esta información podríamos decretar que Ecuador necesita incrementar la utilización de recursos de exportación diferentes al

petróleo, tales como productos no tradicionales como el camarón que ocupa los primeros puestos de ventas del país, generando aproximadamente 180.000 plazas de empleo tanto directas como indirectas.

Este, así como otros productos deben enfrentar fluctuaciones en sus precios en el mercado internacional, situación que afecta tanto los ingresos nacionales, según la FAO (s.f.), “Las fluctuaciones en los precios a corto plazo pueden ser causadas por la cantidad de producto que se vende, los cambios de la demanda, la disponibilidad de productos competitivos y a largo plazo por la oferta, la demanda y época del año.”

El mercado asiático (Tailandia) tuvo una caída en su producción en el 2014 debido al síndrome de mortalidad temprana del crustáceo, esto fue una de las oportunidades que se le presento al sector camaronero de nuestro país de lo cual supo tomar ventaja y tanto el precio como las toneladas métricas que se exportaban eran totalmente beneficiarias para el sector, ya que como competidores tuvieron una contracción de casi el 25% de la oferta del producto. No obstante, un año después se exportaba más, pero las facturas fueron menores que la de los primeros cuatro meses del 2014.

Debido a que los niveles de oferta incrementaron porque los países que se recuperaron del síndrome aumentaron considerablemente su producción, también porque el camarón ecuatoriano para ingresar al mercado chino tenía que pagar un arancel y al no contar con una moneda propia, un dólar fortalecido nos hace perder la competitividad en el mercado. Esto se relaciona con la teoría de la oferta y la demanda porque “Cuando el precio de un bien sube, la gente lo compra menos, siempre que las demás condiciones no varíen” (Miller, 1995, p. 66).

Los mercados europeos tales como España, Francia, Italia y el Reino Unido, son alternativas que la empresa está considerando y piensa que puede fortalecer su demanda ofreciendo el producto orgánico por tamaño o peso diferente en las ferias internacionales en las que PROECUADOR promociona el producto, y que con el vigente acuerdo con la Unión Europea tienen la oportunidad de continuar diversificando sus mercados para enfrentar problemas con la reducción de precios.

El análisis consiste en un estudio comparativo año a año de las exportaciones totales del camarón, tanto en toneladas métricas con o dólares FOB, con la finalidad de establecer el precio promedio por tonelada métrica; la información requerida para este estudio del camarón y su comercialización en el exterior, se usan fuentes como el Banco Central del Ecuador y Trademap. Además de analizar las publicaciones o informes de organismos internacionales como la Organización de las Naciones Unidas para la alimentación y la Agricultura (FAO) y la Organización Mundial de Comercio (OMC). Así mismo, estadísticas de la página Trademap con respecto a la comercialización del camarón en mercados en el extranjero, identificando cuales son los países a los cuales Ecuador exporta su camarón y como ha crecido o decrecido su exportación en el periodo antes establecido para este estudio de caso.

Mercados Internacionales de productos acuícolas.

La tendencia de demanda del camarón es creciente, gracias a que forma parte de una importante dieta en el mercado internacional. Sin embargo, en la reciente publicación de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), la producción mundial de camarón de cultivo en 2016 se mantuvo en los mismos niveles del 2015 o quizás más baja, esto debido a la disminución de precios internacionales y enfermedades en importantes países productores. Según estadísticas, la producción del 2016 de camarón cultivado indica que tras la recuperación de Tailandia y que la producción de Ecuador haya aumentado, no alcanzo a compensar la menor producción de China y Vietnam por los problemas antes mencionados.

Con respecto a las exportaciones India en los primeros nueve meses del 2016, a pesar del crecimiento menor se convirtió en el principal exportador de este producto, dejando a Ecuador, Tailandia, Indonesia y China ocupando los siguientes puestos. Las exportaciones en India aumentaron 11,6% un aproximando de 315.400 toneladas, Ecuador aumento en 7.5% dando un aproximado de 276.000 toneladas incrementando ventas al este asiático, la Federación Rusa y América Latina. Tailandia con su producción mejorada aumento el 28% de sus exportaciones llegando a 150.000 toneladas durante el mismo periodo. En el mercado chino con el aumento de dos dígitos en sus volúmenes de exportación a la República de Corea (+17,25%), Hong

Kong (+18,90%) y Taiwán (+18,32), las exportaciones de camarón en China crecieron 9% a un total de 136.000 toneladas. En lo que respecta al precio del camarón generalmente se mantuvo moderado en el comercio mundial. (FAO, 2017)

En lo que respecta a la importación de camarón a EEUU se incrementaron en un 3,5%, a Japón un 5%, y 3,4% a la Unión Europea comparándolos con el mismo periodo en el 2015. Por otro lado, las importaciones a Noruega disminuyeron en un 22% y 10% en Suiza y en contraste el mercado de la Federación Rusa tuvo un fuerte crecimiento de 44%. (FAO, 2017)

Tabla 1. Variación Porcentual de los Precios Exportados.

Periodo	Variación Porcentual
2012	8,5
2013	39,5
2014	40,9
2015	-9,3
2016	13,2

Fuente: Banco Central del Ecuador, 2016.

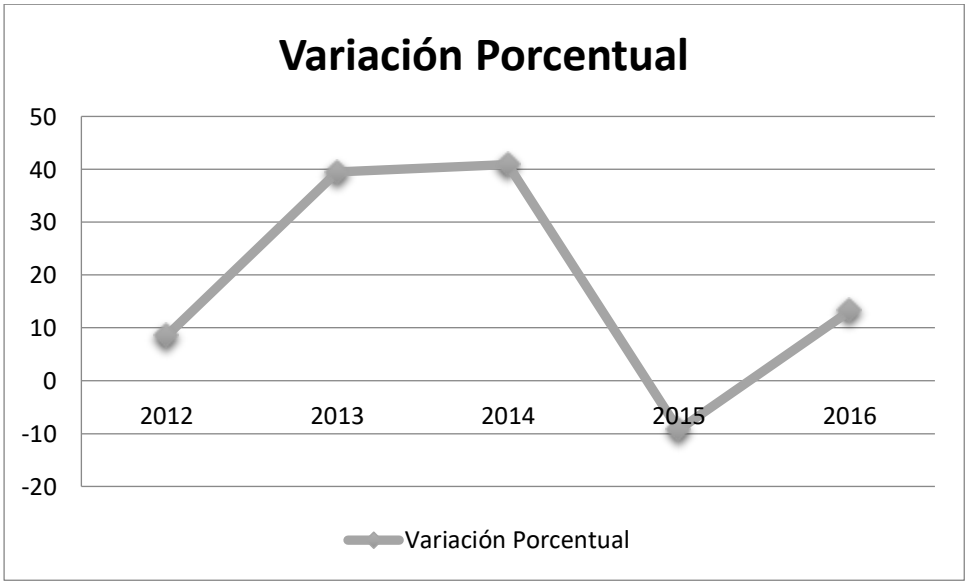


Gráfico 1. Variación Porcentual.

A pesar de haber tenido la mayor alza en los precios del camarón entre el 2012 y el 2014, podemos observar que en el 2015 se presenció una fluctuación negativa que disminuyó un -9.3% debido a la sobreproducción mundial luego de la recuperación de la enfermedad del síndrome de mortalidad temprana en los países que fueron afectados. También debido que el crustáceo para entrar al mercado Chino, uno de los principales importadores impuso aranceles con el fin de proteger su producción nacional ya que estuvo detenida a causa de la enfermedad antes mencionada y en agosto del mismo año según la Cámara Nacional de Acuacultura (CNA), las diferentes monedas se devaluaron frente al dólar, provocando así que los países con una moneda débil detengan la comercialización de ciertos productos.

Tabla 2. Exportaciones en miles de dólares.

Periodo	Total Exportaciones Productos Primarios	Camarón
2012	18,376.856	1,278.399
2013	20,010.626	1,783.752
2014	21,493.968	2,513.464
2015	14,439.376	2,279.595
2016	12,876.708	2,580.153

Fuente: Banco Central del Ecuador, 2016.

En términos económicos, la industria camaronera en el periodo estudiado ha sido un generador de divisas y a su vez un generador de plazas de trabajo debido a los ingresos que muestra el cuadro en exportaciones de miles de dólares del Ecuador. Donde el camarón del total de las exportaciones de productos primarios ha ido incrementado su participación como señala que desde el 2012 del total de exportaciones de productos primarios con un valor de 18,376.856, el camarón empezó con una participación de tan solo 7%. La participación de la exportación del camarón hasta el 2016, un año después de la caída del precio del barril de petróleo incremento de tal forma que luego del banano tuvo una participación del 20% en los ingresos por exportación de productos primarios y en comparación al mejor año que fue el 2014 con un total de exportaciones en miles de dólares de 2,513.464 incremento un 1.02%, siendo el 2016 el año con mayores ingresos por exportaciones de camarón con un saldo de 2,580.153.

Así como una importancia económica también tiene una importancia social, ya que el efecto social que tiene el sector camaronero en la economía ecuatoriana se estima que produce alrededor de 180 mil plazas de empleo directos como indirectos, aquí se encuentra los empleos generados en las fincas de producción o conocidas piscinas, laboratorios de larvas, importadoras de insumos, fabricantes de alimentos, productores de insumos locales, fábricas de hielo, industrias de plásticos, empacadoras, transporte y demás empresas de servicios relacionados con la exportación del producto a sus distintos destinos y a su vez al proceso de producción de mismo.

Tabla 3. Principales importadores en miles de dólares.

Importadores	Valor exportada en 2012	Valor exportada en 2013	Valor exportada en 2014	Valor exportada en 2015	Valor exportada en 2016
Mundo	5037	839159	1331943	1206623	1407373
Vietnam	1291	181914	326858	387396	497846
Estados Unidos de América	1407	223441	319038	201869	231545
España	140	79602	159814	143778	203683
Francia	132	107042	138084	105865	150927
China	123	41325	80961	138564	55877
Italia	0	44449	70762	46143	52217
República de Corea	162	21572	28083	36925	32620

Fuente: TradeMap.

Dentro del análisis de la economía ecuatoriana, el sector camaronero ha sido un importante rubro en el tema de comercio exterior y para la economía nacional ya que ocupa el tercer lugar en las exportaciones del país después del petróleo y banano, aunque con este último se encuentre en competencia directa por el segundo lugar ya que en los últimos años la diferencia del total de exportaciones en dólares entre ambos productos ha sido solo del 1%. En el 2015, con la caída del petróleo Ecuador tuvo que buscar la forma de diversificar sus sectores exportadores con la finalidad de minimizar el impacto en los ingresos por la disminución del petróleo a nivel mundial.

Desde el 2012 el principal país importador de camarón ecuatoriano ha sido Vietnam seguido por Estados Unidos, España, Francia, China, Italia y la República de Corea. De acuerdo a la tabla que refleja los ingresos por concepto de la exportación de camarón en miles de dólares, los valores adquiridos fueron sumamente importantes para la economía ecuatoriana ya que no solo creo plazas de trabajo, sino que pudimos disminuir el déficit que se presentaba en la balanza comercial. Si bien se puede observar desde el 2012 hasta el 2014 los ingresos por la exportación de camarón fueron incrementando con sus principales países importadores, pero para el 2015 decrecieron notablemente con casi la mayoría de países, como en el caso de Estados Unidos que decreció en un 6%, en España un 9%, en Francia un 7% y en Italia otro 6% debido a que el dólar se fortaleció frente a muchas monedas lo que causo que muchos países en Europa disminuyan sus volúmenes en exportaciones de camarón con el país.

Tabla 4. Cantidad exportada en TM.

Importadores	2012 Cantidad Exportada, TM	2013 Cantidad Exportada, TM	2014 Cantidad Exportada, TM	2015 Cantidad Exportada, TM	2016 Cantidad Exportada, TM
Mundo	728	102299	155498	178584	198820
Vietnam	214	22786	40266	60201	75485
Estados Unidos de América	213	23820	34417	28464	29493
España	13	11127	20775	22357	29272
Francia	20	14526	17222	15986	22302
China	19	4748	9622	20491	7907
Italia	0	5444	8294	6833	7187
Corea, República de	22	2568	3058	4897	4251

Fuente: TradeMap.

Tabla 5. Valor Unitario por TM.

Importadores	2012 Valor unitario, Dólar Americano/TM	2013 Valor unitario, Dólar Americano/TM	2014 Valor unitario, Dólar Americano/TM	2015 Valor unitario, Dólar Americano/TM	2016 Valor unitario, Dólar Americano/TM
Mundo	6919	8203	8566	6757	7079
Vietnam	6033	7984	8117	6435	6595
Estados Unidos de América	6606	9380	9270	7092	7851
España	10769	7154	7693	6431	6958
Francia	6600	7369	8018	6622	6767
China	6474	8704	8414	6762	7067
Italia	0	8165	8532	6753	7265
Corea, República de	7364	8400	9183	7540	7673

Fuente: TradeMap.

Teniendo en cuenta las tablas de la cantidad exportada por toneladas métricas y el valor unitario por tonelada, podemos determinar que a partir del 2012 hasta finales del 2014 las toneladas métricas exportadas mantuvieron un valor beneficioso para la industria camaronera y a su vez beneficiaba la economía ecuatoriana. Sin embargo, a mediados del 2015 cuando el precio del camarón se estimaba que estaba en auge, inesperadamente las toneladas métricas exportadas por Ecuador a sus principales importadores mostraban que, aunque se vendía más se facturaba menos, porque el precio continuaba disminuyendo.

Una vez que los demás países productores y exportadores del crustáceo retomaran su actividad luego de haber enfrentado la enfermedad que detuvo la producción de camarón en países asiáticos, la fluctuación del precio por tonelada métrica se evidenció y esto confirmaría la teoría de Adam Smith mencionada anteriormente “A mayor oferta, menos demanda efectiva y los precios de los productos empiezan a disminuir”. Como se puede evidenciar para el 2015 las toneladas métricas exportadas aumentaron en su gran mayoría en casi un 2%, y el precio por tonelada métrica fue cayendo casi en el mismo porcentaje.

El reciente acuerdo multipartes firmado por Ecuador y la Unión Europea es uno de los más importantes en la historia del país, debido que se asegura la entrada de productos no petroleros entre ellos el camarón, las rosas y el resto de productos agrícolas a más de 28 mercados con acceso preferencial, es decir sin aranceles.

CONCLUSIONES

El sector camaronero cuenta con un nivel alto en tecnificación, competitividad, especialización productiva en la industria nacional y con el objetivo de mejorar el precio internacional lo que ha ayudado a fortalecer el producto en los rubros de exportación del país.

El sector camaronero tiene un papel protagónico en el comercio exterior del país, aunque ha evolucionado considerablemente en el periodo estudiado, es un sector

que puede seguir siendo explotado por eso se analizan nuevos valores agregados para el camarón, para minimizar fluctuaciones en su precio.

De acuerdo a las teorías que rigen los precios de productos internacionales, se concluye que existen variaciones debido a que mientras mayor sea la oferta de un determinado producto y menor sea la demanda, menor será el precio y, al contrario, mientras menor sea la oferta de un determinado producto y mayor sea su demanda, mayor será el precio.

Una caída en las exportaciones de camarón puede ser significativa dejando un balance negativo en la balanza comercial y en la economía ecuatoriana.

Los principales países competidores del Ecuador en la exportación de camarón son Tailandia, Vietnam, China, Indonesia.

La industria camaronera de Ecuador se ha encontrado en desventaja en la competencia del mercado internacional debido al costo de producción frente a países asiáticos, sin embargo, Ecuador cuenta con las condiciones climáticas para poder producir sin interrupciones durante el año.

REFERENCIAS

Acevedo Ibañez, A. (1986). *El Proceso de la Entrevista: Conceptos y Modelos.*

Ballesteros Roman, A. J. (2001). *Comercio Exterior* (Segunda ed.). Murcia.

Behar Rivero, D. S. (2008). *Metodologia de la Investigación.* Shalom.

Camara de Comercio Internacional. (2010). *PROECUADOR*. Obtenido de http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/incoterms/

Cantos, M. (2000). *Introduccion al Comercio Internacional.* Barcelona, España: UOC.

Cegarra Sanchez, J. (2011). *Metodología de la investigación científica y técnológica.*

ExpertoGestioPolis. (15 de Marzo de 2001). *GestioPolis*. Obtenido de https://www.gestiopolis.com/que-son-negocios-internacionales/

FAO. (11 de Abril de 2017). *Organizacion de las Naciones Unidas para la Alimentacion y la Agricultura*. Obtenido de http://www.fao.org/in-action/globefish/marketreports/resource-detail/es/c/880763/

FAO. (s.f.). *Organizacion de la Naciones Unidas para la Alimentacion y la Agricultura*. Obtenido de http://www.fao.org/docrep/005/x8826s/x8826s06.htm

Garica Cordoba , F. (2004). *El Cuestionario: Recomendaciones metodologicas para el diseño de cuestionarios.*

Leon Mejia, A. B. (2005). *Estrategias para el desarrollo de la comunicación profesional.*

Leroy Miller, R. (1995). *Microeconomia Moderna* (Septima Edicion ed.). Mexico DF: HARLA, S.A.

Muñoz Razo, C. (1998). *Como elaborar y asesorar una investigacion de tesis.* Mexico.

Organizacion Mundial del Comercio. (2017). *Organizacion Mundial del Comercio*. Obtenido de https://www.wto.org/indexsp.htm

Peña, C. (2015). *Negociacion para el Comercio Internacional.* Madrid, España.

Presidencia de la República del Ecuador. (19 de Mayo de 2011). Obtenido de http://www.cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/2013/10/reglamento-codigo-organico-produccion-comercio-inversiones.pdf

PROECUADOR. (15 de Septiembre de 2015). *PROECUADOR.* Obtenido de http://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-logistica-internacional-2/

PROECUADOR. (Junio de 2016). *PROECUADOR.* Obtenido de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2016/06/Capacitacion-Logistica-PROECUADOR.pdf

PROECUADOR. (15 de Septiembre de 2016). *PROECUADOR.* Obtenido de http://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-logistica-internacional-2/

Ricardo, D. (1985). *Principios de economía política y tributación.* Barcelona.

Rosario Barbosa, P. M. (2008). Obtenido de http://pmrb.net/blog/wp-content/uploads/2010/11/adam_smith.pdf

Tapia Gonzalez, J. A. (2015). Teoria de los Precios. *Universidad Metropolitana Latin Campus*, 5-6.

Trochim. (1984). Obtenido de http://www.uned.ac.cr/academica/images/ceced/Modulo_dise%C3%B1o_de_proyectos_2016.pdf

Vargas Sanchez, G. (2006). *Introduccion a la Teoria Economica.* Mexico.

Villalba. (1989). *GestioPolis*. Obtenido de https://www.gestiopolis.com/que-es-negociacion-tipos-etapas-y-tecnicas-efectivas/

CAPÍTULO IV: LA POLÍTICA FISCAL ECUATORIANA: SU IMPACTO EN SECTOR EXPORTADOR.

4.1 LA POLÍTICA FISCAL DEL ECUADOR: LA EFECTIVIDAD EN LA RECAUDACIÓN DE IMPUESTOS PARA LA FINANCIACIÓN DEL PRESUPUESTO GENERAL DEL ESTADO y El SECTOR EXPORTADOR ECUATORIANO. PERÍODO 2007-2015

Autores:
Guadalupe Katherine Cartagena Monar, Econ.
Economista con énfasis en Economía Empresarial
Universidad Tecnológica Ecotec
katherinecartagena1992@hotmail.com

Nelson Guillermo Granja Cañizares, Mgs.
Coordinador de la Unidad de Nivelación.
Universidad Tecnológica Ecotec.
ggranja@ecotec.edu.ec

INTRODUCCIÓN

No solo ha sido importante valorar la aplicable política fiscal, sino que también es importante conocer si el gasto público ayuda a estabilizar una economía. El Ecuador, a partir del año 2007 empezó a vivir una serie de cambios provocados por la estructuración de un nuevo modelo de desarrollo cuya intervención estatal constituiría el papel principal en el desarrollo de los agentes económicos, todo esto gracias a la llegada de un nuevo gobierno que situó a la política fiscal como el principal mecanismo del estado para intervenir sobre la actividad económica del país.

El mencionado cambio de política económica resultó un punto a favor para que el país haya resistido embates tan significativos como la crisis mundial de 2008 y haya presentado un crecimiento económico moderadamente fuerte durante los últimos años. Desde los inicios del mandato del Presidente Rafael Correa, siempre mantuvo como prioridad la erradicación de la pobreza y la evolución favorable de los índices sociales, por lo que ha utilizado la política fiscal como principal instrumento de ajuste de los indicadores coyunturales del país.

Luego de que el presidente Rafael Correa asumiera su cargo en el 2007, en el Ecuador se han impuesto reformas tributarias que le dan prioridad a los impuestos directos y progresivos, ya que con este tipo de sistema de impuesto se tiende a llegar a los mayores niveles de equidad, con una baja evasión. También se han implementado programas económicos, entre los cuales se destacan el plan Nacional de Desarrollo para el Buen Vivir (2013 – 2017), con lo cual el Estado busca incentivar la solidaridad, la cooperación y la redistribución de la riqueza y así disminuir los niveles de pobreza en el país.

En materia económica, los tributos simbolizan una de las entradas de dinero más importantes, a través de las cuales mediante su recaudación generan para el Estado, el financiamiento de los gastos públicos. Estos sirven para cubrir los gastos que demanda la satisfacción de necesidades públicas tales como: educación, salud, seguridad, justicia, defensa exterior, acción social, seguridad social, obras públicas etc. La importancia de este señalamiento radica en que con una efectiva utilización de la política fiscal se puede llegar a superar la pobreza que existe en nuestro país, como también lograr que se reduzcan las brechas sociales y económicas.

Para que el Estado pueda efectuar su obligación constitucional de lograr el bien común y suministrar a la población los servicios básicos que ésta demanda, necesita de recursos que provienen principalmente de los tributos pagados por los contribuyentes y así mismo no puede obviarse que un estímulo (o desestimulo) importante para la tributación lo constituye el manejo y destino de los fondos públicos, aparte de que, para muchos ciudadanos, tributar es un acto discrecional, relacionado con su percepción positiva o negativa sobre el uso de los fondos.

El 24 de Diciembre del 2009 la Ley Reformatoria a la Ley de Régimen Tributario Interno y a la Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria, entraron en vigencia junto con los cambios publicados en el Registro Oficial. En esta Reforma Tributaria, se elimina la exención del 12% del Impuesto al Valor Agregado (IVA) al papel periódico, periódicos y revistas.

Otro de los cambios fue la vigencia de un pago de impuesto mínimo por parte de las empresas con la posibilidad de descontar de la retención en la fuente estos

valores. También en esta reforma se crea el impuesto a los dividendos de las personas naturales. Adicionalmente, el impuesto a la salida de capitales se incrementó del 1% al 2%. Con la opción de compensar el pago a los importadores de materias primas y bienes de capital, por medio del crédito tributario.

En la Reforma Tributaria del año 2010, se incrementa el monto de las retenciones por pagos de intereses en los créditos externos a 25%. Además, son cinco tributos aduaneros que se deberán pagar para ingresar un artículo a la aduana ecuatoriana. La SENAE posee un listado con los artículos que están exentos de impuestos por vía aérea.

En el año 2011, se dio otra Reforma Tributaria con la que el Gobierno Nacional tendría la posibilidad de realizar programas de salud, medio ambiente y calidad de combustibles, financiados por los impuestos a licores, cigarrillos, plásticos y autos que contaminen. Con la reforma, a los carros híbridos de lujo se les gravará un impuesto, mientras a los híbridos económicos les serán exonerados. Además, se creó el impuesto ambiental por las botellas plásticas no retornables de dos centavos. Esto se realizó para que el hábito de consumo cambie. De igual manera, se creó el impuesto a la renta único para la actividad productiva del banano, que grava al cultivo y producción de banano con el 2% de sus ventas.

Para proteger la economía local, La Ley de Fomento Ambiental y Optimización de Recursos del Estado, aumentó el impuesto a la salida de capitales a un 5%, del 2% en el que se encontraba. En esta reforma, las instituciones financieras privadas y compañías emisoras y administradoras de tarjetas de crédito, sujetas al control de la Superintendencia de Bancos y Seguros debían cancelar el anticipo del Impuesto a la Renta de 3%. Además, los servicios financieros pagarían el Impuesto al Valor Agregado (IVA) del 12%.

En el año 2013 se estableció la tarifa específica para el cálculo del ICE en cigarrillos, la cual fue de $0,0862. Por otro lado, la tarifa específica para el cálculo del ICE en bebidas alcohólicas, incluida la cerveza, fue de $6,93, por litro de alcohol puro. Esta tarifa entró en vigencia desde el año 2014. Ya para el 2015, el controversial impuesto a las herencias, Legados y Donaciones con tasas del 2,5% al 77,5%, el cual no se cristalizó.

En efecto, resulta imprescindible determinar varios objetivos que colaboren con el desarrollo del estudio, los cuales se presentan a continuación:

Objetivo general

"Analizar la efectividad de la recaudación de impuestos y su impacto en el desarrollo económico del Ecuador. Periodo 2007-2015".

Los tres objetivos específicos como son los siguientes:

1. Sistematizar las teorías sobre los modelos económicos aplicados en Ecuador, las teorías económicas, la política fiscal y el presupuesto general del estado.
2. Analizar la recaudación de impuestos, el gasto social y el presupuesto general del estado para el periodo 2007-2015.
3. Efectuar una propuesta respecto al destino de los ingresos tributarios.

El problema de investigación se formula a continuación:

¿Si la efectividad de la recaudación tributaria ha contribuido positivamente al desarrollo de la Economía Ecuatoriana para el periodo 2007-2015, dónde debe ser destinada esa recaudación?

Los métodos que se seguirán para obtener los resultados deseados en la investigación serán: descriptivo y correlación: Descriptivo porque usará las estadísticas disponibles y correlación para relacionar recaudación con el PIB y con eso conocer si existe una relación entre impuestos y desarrollo económico.

Además, se va a utilizar la valiosa herramienta denominada curva de Laffer, la cual ayudará a determinar si una variación del tipo impositivo afecta o no la cantidad total de recaudación fiscal de un impuesto.

La novedad científica se basa en aportar desde un punto de vista teórico-práctico a la valoración de la política fiscal como instrumento para el desarrollo del país.

Además, se va a relacionar recaudación con PIB y con eso conocer si existe una relación entre impuestos y crecimiento económico.

La importancia fundamental del presente trabajo radica en dar a conocer el vínculo de los ingresos tributarios con el desarrollo social del país, y dar a conocer si la gestión fiscal del Gobierno ha logrado mejorar el tema de la distribución de la Renta en el país. Consecuentemente, vale estudiar la relación entre las variables con mayor peso en la economía y las que aportan en otras condiciones a la misma, para lo cual se presenta una aproximación de los impuestos fiscales en la relación Gasto - PIB y la relación de otras importantes variables económicas con el PIB.

Modelos económicos aplicados en Ecuador.

El desarrollo de la economía ecuatoriana ha sido transcendental gracias a factores internos como externos. El sector exportador es de vital importancia ya que en los años comprendidos entre 1860-1920 se da lo que se conoce como época cacaotera. Luego el Ecuador entra en un extenso período de transformaciones y conflictividad económica y política, las que están directamente ligadas a la producción cacaotera y al mercado internacional de dicha fruta. Los gobiernos de turno durante la independencia ecuatoriana (1824-1950) manejaban la economía basándose únicamente en la política monetaria y cambiaria, aunque no se descartaba que en determinadas ocasiones se daba lugar al cambio de la moneda, transporte, saneamiento, comunicación, y educación.

Posterior a ello, el tramo comprendido entre 1948-1965 tiene un alto grado de importancia ya que estamos tratando del auge bananero que experimentó Ecuador. Ya para el año 1950 el Ecuador adoptó un nuevo modelo denominado “Modelo de Desarrollo” que se dio gracias a las recomendaciones de la CEPAL. Entre las sugerencias se encontraba que el Estado debía realizar obras de infraestructura, suministrar servicios públicos y acciones necesarias para crear superestructura industrial. Según (Uquillas, 2000) es la producción bananera la que introdujo al país

dentro de las relaciones capitalistas modernas, así también el pago asalariado a trabajadores campesinos, modalidad que hasta ese entonces en el agro era casi nula. Y en segundo lugar tiene importancia esta etapa económica porque forma parte del periodo desarrollista.

En el año 1972 el proceso de industrialización se intensifica, generando consigo elevados índices de ahorro e inversión. Ya a partir del año 72 el país empieza a experimentar escenarios bastantes buenos gracias a la gran explotación petrolera. Dicho proceso de industrialización permitió generar ahorro interno e inversión y crecer la economía a tasas sin igual. Pero también fueron esos mismos ingresos petroleros que no supieron administrar de buena manera lo que provocaron fuertes desequilibrios fiscales tales como una inflación disparada no solo por el tipo de cambio que se mantuvo estable sino también por el acelerado endeudamiento externo tanto público como privado. En cuanto a la inversión pública, (Uquillas, 2000) nos dice que descendió porcentualmente hasta el final de la década. No obstante, la inversión privada experimentó un gran crecimiento en términos absolutos. Sin embargo, se advierte que la inversión total se mantuvo en los porcentajes que históricamente se habían venido dando.

Este modelo de Industrialización Sustitutiva de Importaciones, logró su objetivo esencial en lo que en ese entonces era la primera política de Estado cuya base era el progreso y desarrollo. Se experimentó un período de prosperidad, estabilidad y desarrollo económico en el que se lograron significativos progresos en todos los órdenes. De esta manera el sistema de comunicaciones y la red vial fueron ampliadas, la industria se desarrolló, se modernizaron las ciudades, se redujo la mortalidad infantil y el analfabetismo. Se amplió la cobertura de servicios públicos como educación, salud; se elevó el ingreso per cápita; etc. En definitiva, se mejoró el nivel de vida de la población. Aunque en el Ecuador se han aplicado muchos modelos de desarrollo, a consideración personal me quedo con aquel que tiene como prioridad al ser humano. El desarrollo económico de un país como tal, debe ir de la mano de una mejora en la calidad de vida. El modelo de Industrialización

Sustitutiva de Importaciones logró todo lo mencionado anteriormente, trabajando en conjunto por el ser humano.

Teorías económicas.

A lo largo de la historia existieron personajes que dejaron un enorme legado gracias a sus aportaciones para la economía. Y no solo la economía ecuatoriana, sino también demás países de América Latina y el mundo. Adam Smith (1776), dejó como legado la fórmula para conocer las medidas exactas y con ello lograr el crecimiento y desarrollo económico. Esta visión permitió realizar un análisis sobre la forma en que las decisiones económicas son acopladas eficazmente por las fuerzas de mercado. Sus ideas se basaron en un modelo en el que el mercado genera ciertos resultados en función a las circunstancias históricas, en donde el Estado debía tener poca participación. Es decir, comportarse como un agente pasivo. Creía firmemente que la riqueza debería ser para todos (sin discriminación alguna) y que todas las clases sociales deberían tomar parte de una economía que ampliaba continuamente su capacidad productiva.

Los neoclásicos, por ejemplo: Marshall, Pareto, etc., aportaron con ideas claves como: reducción de las funciones del Estado a su mínima expresión; racionalización de las funciones permitidas y, finalmente, equilibrio presupuestario. Desde siempre, los economistas neoclásicos creían en un mercado en el que se autorregulaba bajo un sistema de precios como mecanismo óptimo de asignación de recursos, aunque progresivamente fueron aceptando un intervencionismo moderado. Aunque sus ideales estaban enfocados en un modelo de libre competencia.

En los años 30 se vivió lo que se Denominó en esa época La Gran Depresión y trajo consigo la modificación de las premisas clásicas y neoclásicas de pleno empleo automático, vía precios, desempleo masivo. En el año 1936 la publicación de la Teoría General del Empleo, Interés y Dinero por J, Maynard Keynes vino a suponer un hito en la concepción teórica de la macroeconomía, en general, y de la política fiscal, en particular. Keynes intentó explicar el crecimiento económico desde

el punto de vista de la demanda agregada, para lo cual puso mayor énfasis en la explicación de variables macroeconómicas como la inversión, gasto público, y el consumo.

Keynes (1936), sus aportes intentan explicar el rol de la Política Fiscal en el crecimiento económico desde el punto de vista de la demanda agregada, para lo cual pone énfasis en la explicación de variables macroeconómicas como la inversión, gasto público, y el consumo, las mismas que han sido tomadas en consideración para importantes análisis dentro del estudio de Keynes. Keynes tuvo la idea de que se debía abandonar la ortodoxia del "laissez-faire", la cual había guiado el capitalismo del siglo XIX y en vez de ello propuso que el Estado debía tener un mayor protagonismo en el aspecto social y económico, debido a que el financiamiento gubernamental, ya sea por el ahorro interno, ahorro externo, ingresos fiscales, crédito interno o externo, entre otras formas de financiamiento, afectan directamente variables macroeconómicas como la inflación, el ahorro privado y el consumo. Por otro lado, la aplicación de impuestos puede afectar la iniciativa privada y la formación de capital, afectando principalmente la competitividad y la producción.

Desde sus orígenes, los clásicos restringieron la función del Estado en su mayoría, permitiendo solo que se desempeñe como agente encargado de la seguridad y la protección social, sin poder intervenir en el mercado ni en la economía. El Estado tenía la responsabilidad de solo garantizar la protección a los individuos y a la propiedad privada y debía ser un agente pasivo en el ámbito económico, mas no se permitía su intervención. Le dieron un grado moderado de intervención, siempre y cuando, dicha intervención favoreciera la competitividad nacional. Por otro lado, aconsejaban al Estado mantener un gasto moderado y un equilibrio presupuestal constante para conservar el crecimiento económico, por lo cual durante este periodo la política fiscal fue principalmente contraccionista (disminución del gasto). Este enfoque de poca intervención estatal y escasa preocupación por el gasto público, como una variable determinante en el desempeño macroeconómico de los países, dio a la política fiscal poca relevancia y una participación insuficiente en las decisiones de mercado.

Política fiscal.

Durante el período de gobierno de Rafael Correa, la aplicación de política fiscal ha tenido un comportamiento marcado. La misma que depende de variables económicas para que de esta manera no solo se asegure un crecimiento económico sino también para generar bienestar en la población. La política fiscal es un instrumento de la política económica que se utiliza para lograr objetivos preestablecidos. Dicha política es el cimiento de todo Gobierno ya que se considera la vía por la cual se consiguen los ingresos necesarios para el financiamiento de las distintas actividades, bienes y servicios que son de bienestar público. Su objetivo principal es la redistribución eficiente de esos recursos, abarcando esencialmente el gasto público, los impuestos y la política presupuestaria. De acuerdo con la Constitución del Ecuador los objetivos de la política fiscal son los siguientes:

1. Financiar servicios, inversión y bienes públicos.
2. Utilizar eficientemente las transferencias, tributos y subsidios para lograr una redistribución del ingreso.
3. Generar incentivos para la inversión en los diferentes sectores de la economía y para incrementar la producción de bienes y servicios que sean socialmente deseables.

La política fiscal puede aplicarse de manera contractiva y expansiva. Cuando se trata de política contractiva, las acciones a tomar se traducen en aumentar los impuestos o reducir el gasto público. Y como resultado de estas medidas se desincentiva la inversión y el consumo. Pero por otro lado si la medida que se aplica es expansiva, se presenta un caso contrario, los impuestos disminuyen y el gasto público aumenta. Esta situación llevará a un aumento de demanda agregada, ya que se generó un aumento de consumo e inversión.

Lingüísticamente y etimológicamente tributo proviene de la palabra latina tributum que significa carga, gravamen, imposición; aparece como tal en el imperio romano, en el año 162 antes de Cristo.

Fleiner (1987) Define al tributo como: "… prestaciones pecuniarias que el Estado u otros organismos de Derecho Público exigen en forma unilateral a los ciudadanos para cubrir las necesidades económicas…"

De esta manera el ilustre autor Fleiner concluye afirmando que el tributo es toda prestación pecuniaria debida al Estado u otros organismos de Derecho Público, por los sujetos obligados en virtud de una norma legalmente establecida para satisfacer los requerimientos del desarrollo nacional. La política fiscal aplicada durante el Gobierno del Presidente Rafael Correa ha tenido un comportamiento marcado ya que se ha hecho bastante uso de la misma. Ecuador al no contar con el uso de la política monetaria, tiene que hacer uso de esta ya que necesita encontrar la manera de obtener ingresos y destinarlo a las diferentes actividades. El uso que se ha hecho de la misma desde el 2007 ha permitido que se logre avanzar en salud, alimentación, vivienda, entre otros. Por tal motivo se califica como positiva el empleo de la política fiscal.

Presupuesto general del Estado.

Según Burbano J. (1995) define presupuesto como: "… una estimación programada, de manera sistemática de las condiciones de operación y de los resultados a obtener por un organismo en un periodo determinado…".

También dice que el presupuesto es una expresión cuantitativa formal de los objetivos que se propone alcanzar la administración de la empresa en un periodo, con la adopción de las estrategias necesarias para lograrlos. Para conseguir los ingresos tributarios, los cuales tienen como destino principal el Presupuesto General del Estado (PGE), se creó el sistema tributario. El sistema tributario es el conjunto de impuestos que son exigidos por la Ley y administrados por el Servicio de Rentas Internas, la institución pública encargada de determinar, recaudar y administrar los tributos en el Ecuador. Los impuestos que rigen actualmente en el Ecuador son los siguientes, y cada uno tiene un fin específico (ver anexo) y son los siguientes: a) Impuestos a la Renta (IR), b) Impuesto al Valor Agregado (IVA), c) Impuesto al Consumo Especial (ICE), d) Impuesto a la Salida de Divisas (ISD), e) Impuesto a los Activos en el Exterior, f) Impuesto a las Tierras Rurales (ITNP), g)

Impuesto Ambiental a la Contaminación Vehicular, y h) Impuesto Redimible a las botellas plásticas no retornables.

Metodología.

El análisis sobre “La Política fiscal y su efectividad en la recaudación de impuestos para la financiación del Presupuesto General del Estado. Período 2007-2015”, seguirá los métodos: descriptivo y de correlación, para de esta manera obtener los resultados deseados. Al utilizar el Método Descriptivo se tomarán las estadísticas disponibles en diferentes fuentes como SRI, Banco Mundial, etc. En cuanto al Método de Correlación se lo implementará para de esta manera relacionar recaudación con el PIB, y con eso conocer si existe una relación entre impuestos y desarrollo económico. El supuesto parte de lo siguiente: ¿La efectividad de la recaudación tributaria ha contribuido positivamente al desarrollo de la Economía Ecuatoriana para el periodo 2007-2015? Se tienen dos variables en esta investigación.

Variable independiente (X): Recaudación Tributaria

Variable dependiente (Y): Producto Interno Bruto

X: Indicadores independientes

X1: Impuestos Directos

X2: Impuestos Indirectos

Y: Indicadores dependientes

Y1: Gasto Educación

Y2: Gasto Salud

Y3: Gasto Vivienda

Problema	Objetivo de la Investigación	Idea a Defender	Variables	Indicadores	Método Científico	Técnica	Instrumento
¿Si la efectividad de la recaudación tributaria ha contribuido positivamente al desarrollo de la Economía Ecuatoriana para el periodo 2007-2015, donde debe ser	Analizar la efectividad de la recaudación de impuestos y su impacto en el desarrollo económico del Ecuador. Periodo 2007-2015	¿La efectividad de la recaudación tributaria ha contribuido positivamente al desarrollo de la Economía Ecuatoriana para el periodo 2007-2015?	X: Recaudación Tributaria	X1:-Impuestos Directos X2:-Impuestos Indirectos Y1: Gasto Educación Y2: Gasto Salud Y3: Gasto Vivienda	Descriptivo Correlación	-Observación Directa -Revisión Bibliográfica -Análisis Sectorial	-Análisis de Correlación -Series Estadísticas -Análisis de Correlación

destinada esa recaudación?	Y: PIB	-Observación Directa -Revisión Bibliográfica -Análisis Sectorial	-Series Estadísticas

Fuente: Cartagena (2016).

Situación del Ecuador al 2016.

A partir del año 2000 el país entró en un cambio profundo en donde la meta principal de la recaudación tributaria era precisamente la eliminación de impuestos ineficientes que no alcanzaban su razón de ser, más sin embargo la forma en la que se los captaba era aún más difícil y superaban los recursos para poder captarlos. Al mismo tiempo, las autoridades implementaron impuestos que no solo eficaces sino también eficientes.

Como en todo país deben existir entidades que se encarguen de la administración tributaria, y en el caso de Ecuador existen dos entidades. La primera entidad se trata de los organismos de régimen seccionales que comprenden a los municipios. A su vez son los municipios quienes se encargan de captar tasas y contribuciones especiales. Esta entidad también se encarga de administrar otros impuestos como el pago predial, impuesto a las patentes, entre otros.

Y la segunda entidad que corresponde a organismos de régimen central. Dichos organismos se encuentran conformados por la Secretaría Nacional de Aduanas (SENAE), misma que administra los impuestos al comercio exterior, como por ejemplo el impuesto a las importaciones. Por otro lado, se tiene al Servicio de Rentas Internas (SRI), el mismo que se encarga de administrar los impuestos internos como Impuesto a la Renta (IR), Impuesto al Valor Agregado (IVA), Impuestos a Consumos Especiales (ICE), entre otros.

El presente trabajo de investigación centrará su atención en el SRI (Servicio de Rentas Internas) quien hasta la actualidad es el encargado de la recaudación de los tributos internos los cuales se encuentran establecidos por Ley.

Un sistema como el SRI tiene como objetivo principal concientizar a la ciudadanía para que cumplan con sus obligaciones y de esta manera se obtengan los recursos para que los mismos se traduzcan en obras: educación, salud, seguridad, justicia, etc. Este sería el escenario ideal, aun así, no está muy alejada de la realidad la evasión y serán los mismos encargados quienes desarrollen planes para que el país se culturice.

Producto Interno Bruto: aporte de educación, salud y vivienda.

En el Gráfico se presenta la comparación entre los gastos de educación, salud y vivienda entre los años 2000 hasta el 2012. Cabe recalcar que durante los años 2000 hasta el 2006 antes del mandato del Ec. Rafael Correa Delgado hubo un gasto promedio con respecto al PIB general del estado de 2.44% para el sector educación 1.02%, para el sector salud 0.26% para el sector vivienda. Se puede verificar el incremento que ha existido con el gobierno en turno desde el 2007 hasta el 2012 operó gasto medio con respecto al PIB del Ecuador de 4.06% para el sector educación, 1.54% Millones de USD para el sector salud y 0.38% para el sector vivienda.

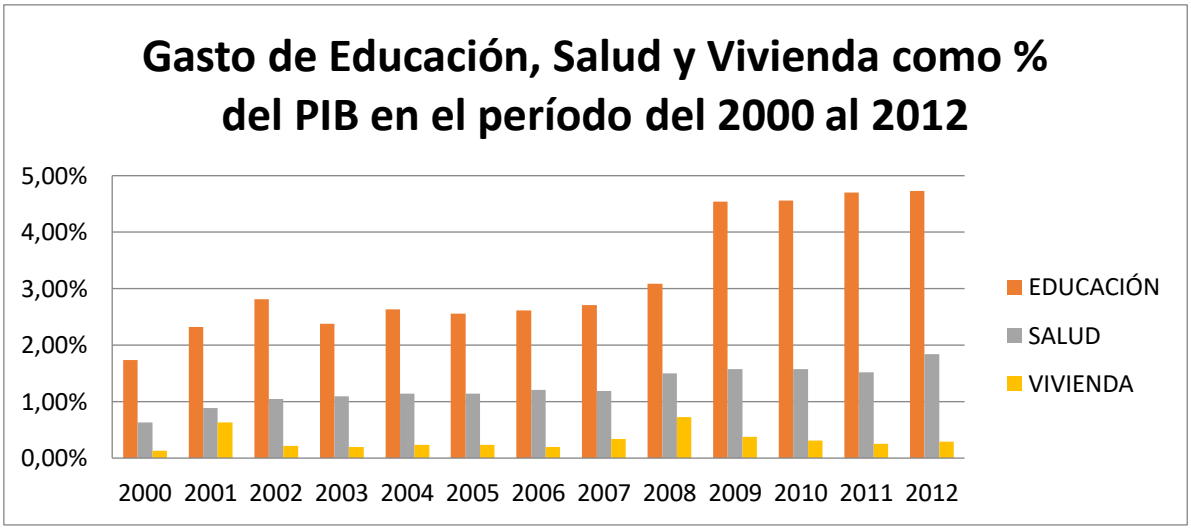


Gráfico 1. Producto Interno Bruto: aporte de educación, salud y vivienda.
Fuente: Cartagena (2016) basado en CEPAL.

Impuestos Directos.

En La recaudación de impuestos directos que se ha tenido entre los años 2000, hasta Mayo del 2016, como se puede observar, durante el año 2000 hubo una recaudación de impuestos por $647.010,18 mientras que en el año 2006 dicha recaudación aumentó a $1.629.382,57, existiendo una variación del 151.83%. En el año 2007 dicha recaudación continuó aumentando, teniendo consigo una

recaudación por $1900.576,15 y ya para Mayo 2016 una recaudación por $2803.393,93, existiendo una variación del 47.50%. La variación entre Mayo-2016 – Año 2000 es del 333.28%

Impuestos Indirectos.

En lo que se presenta aquí, la recaudación de impuestos indirectos que se ha tenido entre los años 2000, hasta Mayo del 2016. Como se puede observar, durante el año 2000 hubo una recaudación de impuestos por $1026.440, 71, mientras que en el año 2006 dicha recaudación aumentó a $3042.894,85, arrojando consigo una variación del 196.45%. Analizando el año 2007 dicha recaudación continuó aumentando teniendo consigo una recaudación por $3461.291, 06 y ya para Mayo 2016 la recaudación disminuyó a $2650.526,76 lo que nos arroja una variación de -23.42%.Se puede observar en el Gráfico que en el año 2008 hubo un variación no significativa del 0,21% en la recaudación de impuestos indirectos con respecto al año anterior. En contraste con lo que sucedió en el año 2010 que existió un incremento considerable en la recaudación del 19,63% que representó un ingreso de $1.206.751,5.

A continuación, se ve de manera gráfica la tasa de variación de los impuestos directos e indirectos entre el 2000 hasta Mayo 2016:

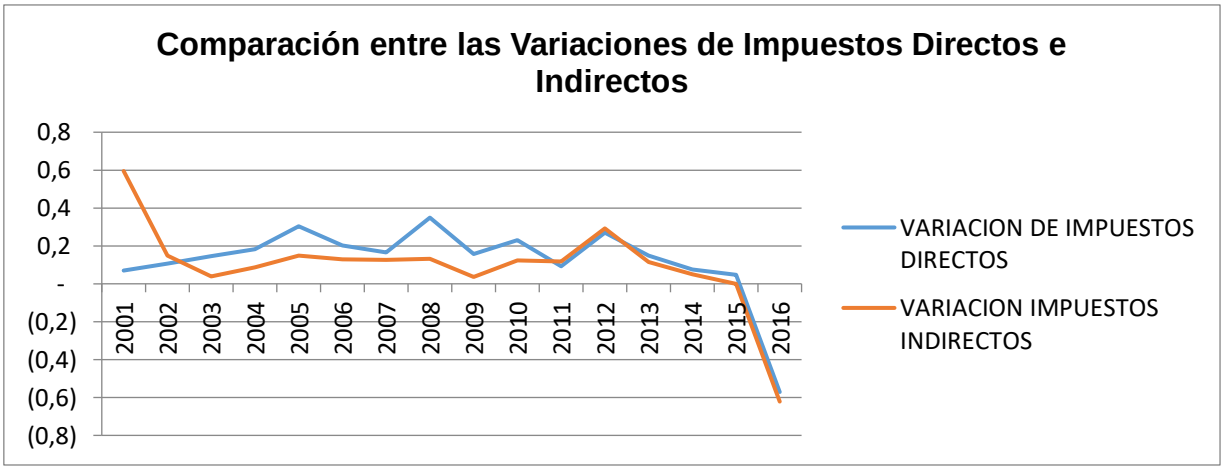


Gráfico 1. Comparación entre las variaciones de impuestos directos e indirectos entre el 2000 hasta mayo, 2016.
Fuente: Cartagena (2016) basado en el Servicio de Rentas Internas (SRI).

Programación presupuestaria cuatrienal 2016-2019.

En la Tabla 1 se presenta la programación presupuestaria desde el 2016 hasta el 2019. Como se puede observar durante estos 4 años existe una disminución promedio de $ 2.974,50 en el rubro de los desembolsos externos , además que el resultado fiscal va en constante crecimiento, teniendo en el año 2016 un valor de $ -2.467,00 llegando al 2019 a un valor de $ 491,00.

Tabla 1. Programación presupuestaria cuatrienal 2016-2019.

PROGRAMACIÓN PRESUPUESTARIA CUATRIANUAL 2016-2019				
PGE SIN IMPORTACION DE DERIVADOS				
(EN MILLONES DE USD)				
	2016	**2017**	**2018**	**2019**
Total De Ingresos Y Financiamiento	**$ 26.917,00**	**$ 26.702,00**	**$ 27.496,00**	**$ 28.056,00**
Total De Ingresos	**$ 20.315,00**	**$ 21.223,00**	**$ 22.963,00**	**$ 24.724,00**
Ingresos Petroleros	$ 7,00	$ 1.990,00	$ 2.473,00	$ 3.101,00
Ingresos No Petroleros	$ 20.308,00	$ 19.233,00	$ 20.490,00	$ 21.623,00
Ingresos Tributarios	$ 15.490,00	$ 16.052,00	$ 17.297,00	$ 18.415,00
Impuesto a la Renta	$ 4.293,00	$ 4.483,00	$ 4.839,00	$ 5.131,00
Iva	$ 6.724,00	$ 7.211,00	$ 7.751,00	$ 8.282,00
Vehículos	$ 221,00	$ 243,00	$ 251,00	$ 259,00

Ice	$ 832,00	$ 884,00	$ 934,00	$ 991,00
Salida De Divisas	$ 1.200,00	$ 1.285,00	$ 1.421,00	$ 1.519,00
Aranceles	$ 1.900,00	$ 1.576,00	$ 1.689,00	$ 1.754,00
Otros	$ 309,00	$ 370,00	$ 412,00	$ 479,00
No Tributarios	$ 2.371,00	$ 2.453,00	$ 2.537,00	$ 2.625,00
Transferencias	$ 2.448,00	$ 728,00	$ 656,00	$ 584,00
Total De Financiamiento	**$ 6.602,00**	**$ 5.479,00**	**$ 4.533,00**	**$ 3.331,00**
Desembolsos Internos	$ 1.055,00	$ 1.807,00	$ 1.354,00	$ 1.460,00
Desembolsos Externos	$ 4.803,00	$ 3.225,00	$ 2.475,00	$ 1.395,00
Disponibilidades	$ -	$ -	$ -	$ -
Cuentas por Pagar	$ 14,00	$ 47,00	$ 9,00	$ 31,00
Otros	$ 730,00	$ 400,00	$ 695,00	$ 445,00
Total De Gastos, Amortizaciones Y Otros	**$ 26.917,00**	**$ 26.702,00**	**$ 27.496,00**	**$ 28.056,00**
Total De Gastos	**$ 22.783,00**	**$ 22.304,00**	**$ 23.070,00**	**$ 24.233,00**
Gastos Permanente	$ 14.495,00	$ 14.384,00	$ 14.891,00	$ 15.399,00

Sueldos Y Salarios	$ 8.790,00	$ 8.984,00	$ 9.196,00	$ 9.568,00
Bienes Y Servicios	$ 1.758,00	$ 1.812,00	$ 1.920,00	$ 1.984,00
Intereses	$ 1.750,00	$ 1.948,00	$ 2.150,00	$ 2.174,00
Transferencias	$ 2.197,00	$ 1.640,00	$ 1.625,00	$ 1.673,00
Gasto No Permanente	$ 8.288,00	$ 7.920,00	$ 8.179,00	$ 8.834,00
Amortizaciones	**$ 2.575,00**	**$ 3.561,00**	**$ 3.783,00**	**$ 3.345,00**
Deuda Interna	$ 1.013,00	$ 1.056,00	$ 1.519,00	$ 1.211,00
Deuda Externa	$ 1.562,00	$ 2.505,00	$ 2.264,00	$ 2.134,00
Otros	**$ 1.559,00**	**$ 837,00**	**$ 643,00**	**$ 477,00**
PGE CON IMPORTACIÓN DE DERIVADOS	**$ 29.835,00**	**$ 30.052,00**	**$ 31.397,00**	**$ 32.134,00**
RESULTADO FISCAL	**$ (2.467,00)**	**$ (1.082,00)**	**$ (107,00)**	**$ 491,00**

Fuente: Cartagena (2016) basado en el Ministerio de Finanzas.

Análisis de Correlación entre Recaudación Tributaria Y PIB Periodo 2000 - 2006.

Se desarrolla la correlación entre Recaudación Tributaria y PIB para comprobar la hipótesis que se planteó. La hipótesis a demostrar plantea que la efectividad de la recaudación tributaria ha contribuido positivamente al desarrollo de la economía ecuatoriana para el periodo 2007-2015. El instrumento a utilizar se

basa en un análisis de correlación simple, ya que dicho instrumento nos muestra la relación directa entre dos variables; en este caso: recaudación tributaria y PIB. De esta manera se presentan 3 escenarios como resultado:

A) Si el valor r es cercano a 1 significa que hay una fuerte relación lineal positiva entre x y y.
B) Si el valor r es cercano a -1 significa que hay una fuerte relación lineal negativa entre x y y.
C) Si el valor r es cercano a 0 significa que hay una poca relación lineal entre x y y.

El análisis de varianza, por otro lado, nos ayudará a conocer si los valores de un grupo de datos son significativamente diferentes de otro(s) grupo(s) de datos. Así a la vez, el coeficiente de determinación servirá como medida para interpretar la eficiencia de la recta de mínimos cuadrados y eso conllevaría a explicar la variación de la variable de respuesta (y).

A continuación, se procederá a realizar el análisis de correlación simple, la cual nos llevará a una conclusión más exacta del período de estudio de este trabajo (2007-2015), sin embargo, también se realizó el mismo análisis; pero con un período de estudio del 2000-2006 para con ello llegar a una comparación de los diferentes períodos.

Tabla 2. Análisis de Correlación Impuesto vs PIB Período 2000-2006.

AÑO	**X**	**Y**
	RECAUDACION	**PIB**
2000	$1.659	$37.726
2001	$2.345	$39.241
2002	$2.784	$40.849
2003	$3.013	$41.961
2004	$3.387	$45.407
2005	$4.078	$47.809
2006	$4.642	$49.915

Fuente: Cartagena (2016) basado en Sri y Superintendencia de Bancos.

Los resultados arrojados indican una relación lineal fuerte entre las dos variables; Recaudación tributaria y PIB, ya que se obtuvo con los datos un coeficiente de correlación múltiple de 0,98. Ese resultado al ser muy próximo a 1 denota fuerte relación directa entre las variables antes mencionadas.

Resumen

		Estadísticas de la regresión	
Factor Correlación	de r	Coeficiente de correlación múltiple	0,984634904
		Coeficiente de determinación R^2	0,969505894
Factor Determinación	de r2	R^2 ajustado	0,963407072
		Error típico	869,127601
		Observaciones	7

ANÁLISIS DE VARIANZA

	Suma de cuadrados	*Promedio de los cuadrados*	*F*	*Valor crítico de F*
Regresión	120080262,7	120080262,7	158,966094	5,57452E-05

Residuos	3776913,934	755382,7868	
Total	123857176,7		

			Error típico	*Estadístico t*	*Probabilidad*	*Inferior 95%*	*Superior 95%*	*Inferior 95,0%*	*Superior 95,0%*
Intercepto	b0	Intercepción	1143,76864	25,7564376	1,64773E-06	26519,25471	32399,5565	26519,25471	32399,55649
Pendiente	b1	Variable X 1	0,350057417	12,60817629	5,57452E-05	3,513734386	5,313436836	3,513734386	5,313436859

El modelo arrojado sería el siguiente:

Y=b0+b1x+E

Y=29459,41+4,41X+E

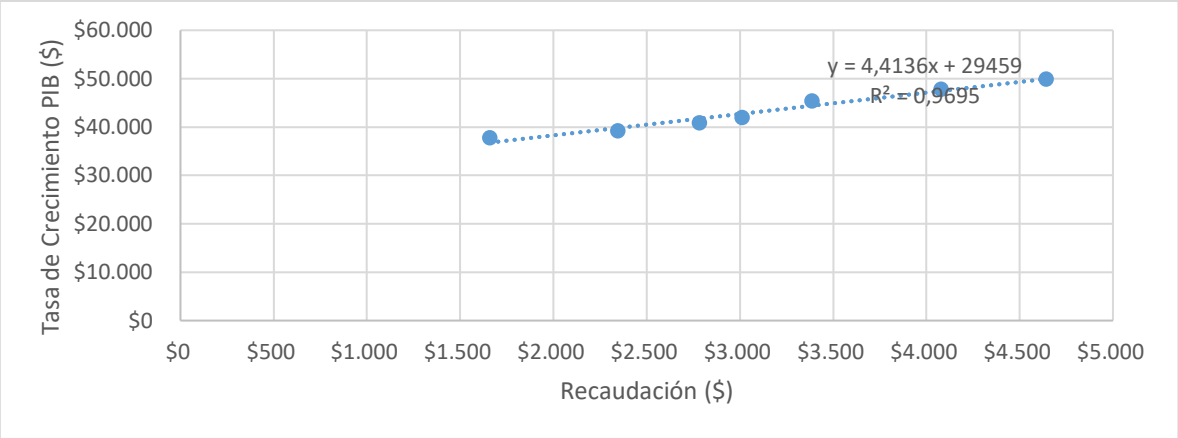


Gráfico 2. Gráfico correlación impuestos Vs PIB 2000-2006.
Fuente: Cartagena (2016) basado en Sri y Superintendencia de Bancos.

Tabla 3. Análisis de correlación impuesto vs PIB Período 2007-2015.

AÑO	X	Y
	RECAUDACION	**PIB**
2007	$5.362	$51.008
2008	$6.427	$54.250
2009	$6.763	$54.558
2010	$8.056	$56.481
2011	$8.364	$60.925
2012	$10.641	$64.362
2013	$12.513	$67.293
2014	$13.313	$69.766
2015	$14.396	$69.969

Fuente: Cartagena (2016) basado en Sri y Superintendencia de Bancos.

Comprobación de la Hipótesis.

La variable independiente es la recaudación, porque se supone que si estos aumentan el Gobierno podrá disponer de los recursos suficientes para continuar contribuyendo positivamente a los diferentes sectores, por lo tanto, la economía ecuatoriana que es la Tasa de Crecimiento el Producto Interno Bruto (variable dependiente) se vería beneficiada.

Prueba estadística.

Para poder conocer si existe una relación entre las variables, se recurre al método de regresión lineal simple, Disponiendo de n= 9 valores.

Con ello se pretenderá conocer si la efectividad de la recaudación tributaria ha contribuido positivamente al desarrollo de la economía ecuatoriana para el periodo 2007-2015. De esta manera se plantea el modelo lineal: Y= bo+b1X+E.

	Estadísticas de la regresión	
Factor de Correlación r	Coeficiente de correlación múltiple	0,984720251
	Coeficiente de determinación R^2	0,969673973
Factor de Determinación r2	R^2 ajustado	0,965341683
	Error típico	1341,683805
	Observaciones	9

DATOS	
Intercepto(b0)	40350,94
Pendiente (b1)	2,160E+00
Factor de correlación (r)	0,98
Factor de determinación (r2)	0,97

Con estos datos, el modelo lineal (grado 1) se puede expresar de la siguiente manera:

Y=b0+b1x+E

Y=40350,94+2,16X+E

Como se puede observar, los factores de correlación y determinación tienen una fuerte relación lineal positiva, lo que confirma una relación directa entre ambas

variables. Por lo tanto, la hipótesis se acepta y se comprueba. Se puede apreciar que existe un patrón de comportamiento lineal, además la pendiente del modelo es positiva por lo que a medida que crece la recaudación, más se beneficia la economía porque el Gobierno invierte en los distintos sectores.

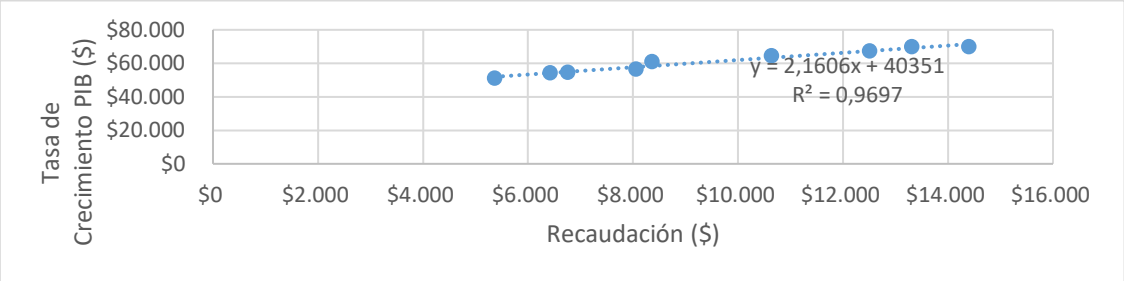


Gráfico 3. Gráfico Correlación Impuestos Vs PIB 207-2015.

Fuente: Cartagena (2016) basado en Sri y Superintendencia de Bancos.

ANÁLISIS DE VARIANZA

	Grados de libertad	*Suma de cuadrados*	*Promedio de los cuadrados*	*F*	*Valor crítico de F*
Regresión	1	402910527,5	402910527,5	223,8248283	1,43046E-06
Residuos	7	12600808,02	1800115,432		
Total	8	415511335,5			

			Coeficientes	*Error típico*	*Estadístico t*	*Probabilidad*	*Inferior 95%*	*Superior 95%*	*Inferior 95,0%*	*Superior 95,0%*
Intercepto	b0	Intercepción	40350,94339	1448,126236	27,86424442	1,96932E-08	36926,66897	43775,2178	36926,66897	43775,21781
Pendiente	b1	Variable X 1	2,160590155	0,144416981	14,96077633	1,43046E-06	1,819098254	2,502082045	1,819098254	2,502082045

Adicional a lo anterior, el diagrama de dispersión se presenta de la siguiente forma:

Resultados de la comparación 2000-2006 versus 2007-2015.

El reporte del programa estadístico de regresión muestra los siguientes resultados: Al realizar un análisis entre los dos períodos de estudio propuestos en este capítulo, se llega a la conclusión de que ambos arrojan factores de correlación y determinación muy cercanos a 1, lo cual se traduce a que las variables están estrechamente relacionadas. Por otro lado, se puede observar claramente que es en el período 2007-2015 donde el Gobierno ha recaudado a mayor grado.

Curva de Laffer.

Estudio de caso: Ecuador.

En un estudio realizado en la Universidad Politécnica de Guayaquil, llegaron a analizar el efecto de cuatro variables sobre el PIB: impuestos, gasto en bienes de consumo y servicios, inversión pública e ingresos petroleros. Así, de esta manera mediante, el siguiente gráfico que se anexa explica por medio de la técnica de vectores autor regresivos que se da una perturbación inesperada a las cuatro variables. Se graficó el efecto del PIB a lo largo del tiempo, en un horizonte de 20 trimestres; lo que equivaldría a 5 años. Lo que muestra el gráfico es el efecto en dólares sobre el PIB de una perturbación de un dólar en cada una de las variables anteriormente citadas.

Según (Gonzalez, 2016), indica que:

> …el primer panel en la izquierda muestra la respuesta del PIB ante un incremento en lo que podríamos denominar la tasa general de impuestos de la economía. Se puede apreciar que por cada dólar de incremento en la recaudación tributaria producto de incrementar la tasa de impuestos, el PIB se reduce en alrededor de 15 centavos, y el efecto duraría alrededor de 6 trimestres (a partir del séptimo trimestre el intervalo de confianza ya incluye el cero, por lo que no se puede concluir que la respuesta es estadísticamente significativa. El segundo panel ilustra el efecto de un incremento del gasto de consumo en un dólar.

El efecto sobre el PIB es un incremento de alrededor de 30 centavos en el PIB, y el efecto duraría alrededor de 2 trimestres. El tercer panel ilustra el efecto de un incremento del gasto de inversión en un dólar por encima de lo que los ingresos

petroleros explican a la inversión. El efecto sobre el PIB es negativo (-20 centavos) y duradero (8 trimestres).

Para entender este resultado, debemos pensar en esta perturbación de inversión pública como un incremento en la inversión que tiene que ver con la ideología del gobernante. Por ejemplo, en el gobierno actual la inversión pública ha sido una de las políticas dominantes, casi sin importar qué (más allá de lo que puedan explicar los ingresos petroleros). Finalmente, el panel de la derecha muestra el efecto sobre el PIB de un incremento en un dólar de ingresos petroleros. El PIB se incrementaría en alrededor de 25 centavos por 6 trimestres. Este efecto es similar al que tiene el gasto de consumo…

En virtud de lo anterior se puede inferir que:

- La curva de Laffer nos muestra la relación existente entre la tasa impositiva y la recaudación tributaria, así mismo que existe un punto óptimo en el que se consigue la máxima recaudación.
- Si la tasa impositiva es bastante baja, la recaudación también lo será. Bajo esto se puede decir que la recaudación aumentará proporcionalmente al incremento de la tasa impositiva.
- A su vez, si se aumenta la tasa impositiva, mayor será la recaudación. Pero llega a un punto en el que tanto descontrol en el aumento de la tasa impositiva puede minimizar la recaudación, y complicar la actividad económica de un país.

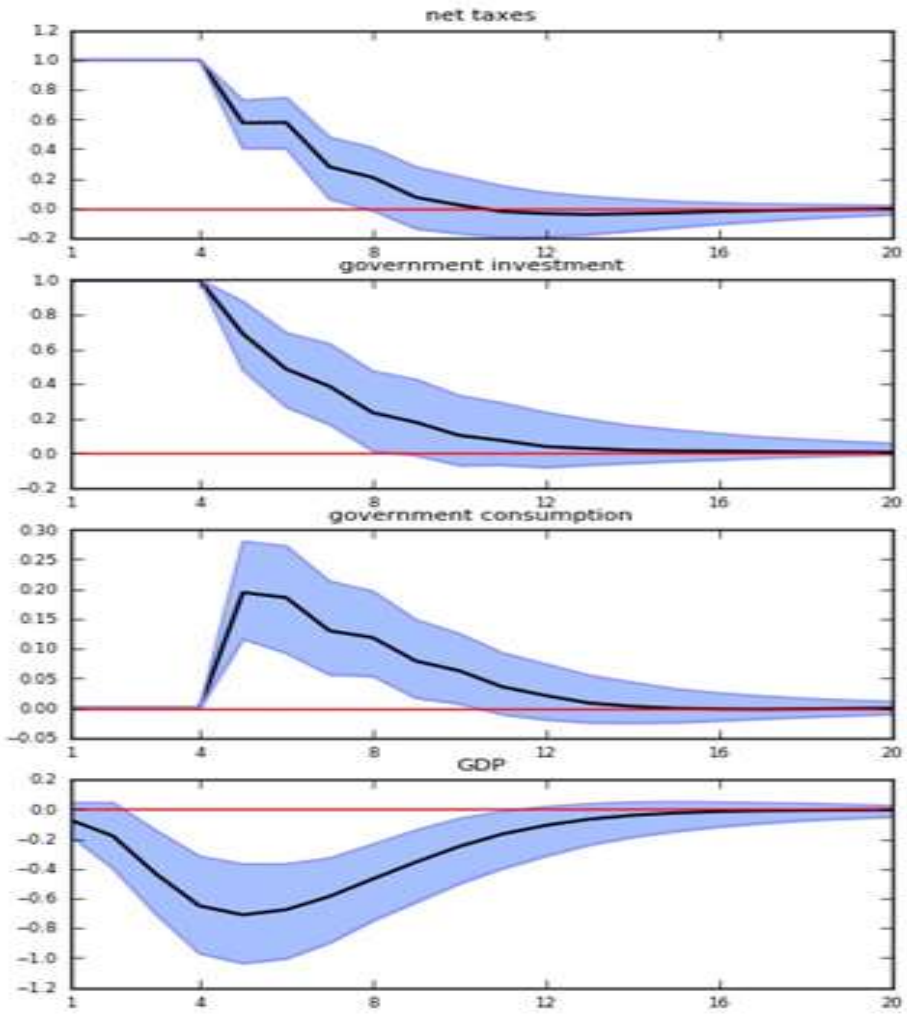


Gráfico 4. Impacto de los impuestos en el PIB (Caso Laffer Aplicado a Ecuador).

CONCLUSIONES

Después de analizar toda la información recaudada para que sirva como sustento del presente trabajo, el mismo que se encuentra titulado como “Análisis de la Política fiscal y su efectividad en la recaudación de impuestos para la financiación del Presupuesto general del Estado, período 2007-2015” se puede afirmar que la hipótesis planteada “La efectividad de la recaudación tributaria ha contribuido positivamente al desarrollo de la economía ecuatoriana para el periodo 2007-2015”, se cumple; porque al realizar en el Cap. 4 un Análisis de Correlación entre Recaudación Tributaria y PIB, el resultado nos arroja que los factores de correlación y determinación tienen una fuerte relación lineal positiva, lo que confirma una relación directa entre ambas variables. En ese caso se infiere que la hipótesis se acepta y se comprueba.

Al analizar las recaudaciones que realizó el Servicio de Rentas Internas (SRI) durante el período 2007-2015, se puede evidenciar que son los impuestos directos e indirectos los que manifiestan una mayor participación.

El presupuesto General del Estado del 2015 representó un rubro de $36.317.119.042,70; siendo el principal ingreso los impuestos por $ 15.565.698.278, pero ya al 2016 el presupuesto del 2016 fue de $ 29.835.098.320,79; siendo el principal ingreso los impuestos por $ 15.489.701.480,00. La disminución del presupuesto del año 2016 frente al año 2015 se debe a una serie de variables que no únicamente tienen que ver con la catástrofe ocurrida el 16 de abril del año en curso. Esta disminución se dio gracias a la falta de recuperación del precio de petróleo, y por la coyuntura económica internacional con la que enfrenta el país.

De igual manera se puede inferir que los gastos más representativos a nivel de grupos corresponden a gastos en personal y bienes y servicios de consumo, pues representan el 29,5 y 15,7% respectivamente del total de proforma 2016.

Las diversas políticas aplicadas por el Gobierno actual han tenido un efecto positivo en cuanto a recaudación se trate, la misma que ha venido aumentando desde el 2007 con $5.362 al 2015 $14.396 millones de dólares durante los 8 períodos de estudio.

Es realmente importante que se siga invirtiendo en sectores que aporten a la economía ecuatoriana; por ello es necesario enfocarse en sectores como salud y educación. Por ello nada mejor que continuar trabajando con el Plan Nacional del Buen Vivir y el Régimen Tributario Ecuatoriano y así lograr la tan deseada equidad y el buen vivir para toda la sociedad ecuatoriana.

RECOMENDACIONES

Ecuador, hace ya muchos años atrás vivía escenarios fatales en donde se veía cómo ponían en marcha políticas tributarias sin valor y razón de ser, y como consecuencia de ello provocaron retrasos en la actividad económica, y como si fuera poco, un grave retraso del desarrollo social del país. Partiendo de aquello nacen buenas ideas que si se ponen en práctica contribuirán al crecimiento y desarrollo económico y social del país de donde proviene la autora del trabajo. De esta manera se anotan recomendaciones contractivas:

- Uno de los problemas que más aqueja a la sociedad ecuatoriana es la pobreza, para la cual sería recomendable generar puestos de trabajos más especializados e incentivar el desarrollo de los jóvenes para que exista una relación directa entre esa población que recién está entrando a la universidad y la PEA.

- Es recomendable que se tomen exámenes de conocimiento a los servidores públicos para aumentar el número de personal altamente capacitado y de esa manera brindar un servicio de calidad.

- Es imprescindible es este caso concientizar a la población para no volver al pasado donde se tenía una cultura de evasión de impuestos. Resulta de vital importancia continuar un ritmo de seguir mejorando en cuanto a concientización, pero no a base de anuncios publicitarios, ni vallas publicitarias que hablen sobre aquello, sino en base a hechos que corroboren el buen uso de los recursos obtenidos a base de tributos. Es decir, invertir en obras eficientes para toda la ciudadanía en donde el bien sea para todos y no solo para unos cuantos.

- Mantener reformas tributarias que prioricen los impuestos indirectos y progresivos ya que está comprobado que ayudan a disminuir la tan nefasta evasión de impuestos. Con el capital tributario que se reúna seguir trabajando con políticas sociales enfocadas en salud, vivienda y educación. En cuanto a educación apostar a la implementación de programas sociales y educativos para las personas de bajos recursos las cuales no tienen acceso a una educación necesaria.

- Como otra recomendación útil, se debería implementar una mejor política salarial que conlleve a una mejor redistribución del gasto corriente ya que en el actual Gobierno sí se ha disparado. Como ejemplo se ilustra lo acontecido en el 2008 en donde la participación en gasto de sueldos y salarios de servidores públicos fue de 7,2%, y ya para el 2009 alcanzó el 9%. La idea radica en reducir ese gasto, e invertir o aportar en mayor nivel al gasto de capital para que el mismo contribuya a tener mejores obras de infraestructura en el país. Así de este modo se generaría una cadena ya que al país contar con obras de infraestructura como carreteras atraerían al turista y eso representaría ingresos para Ecuador.

- Considerar a los sectores productivos al momento de elaborar alguna reglamentación que afecte directamente al desarrollo de la grande, pequeña y mediana empresa, más aún en la época de difícil situación económica externa, donde se ven afectadas las exportaciones, tomando en cuenta de que el fortalecimiento empresarial es vital en tiempos en los que la exportación de petróleo no responde a las necesidades de financiamiento interno.

- Generar un ambiente de tranquilidad y estabilidad política para que nuevas inversiones lleguen al país y generen empleo, nuevos recursos y dinamicen la economía.

- Disminuir el excesivo gasto público que se mantiene en la propaganda oficial y los enlaces ciudadanos de cada sábado.

- Replantear las inversiones que se realizarán en los próximos meses, priorizando lo más importante y evitar el endeudamiento innecesario.

- Reducir el aparato burocrático que no genera recursos, sino que por el contrario los consume.

REFERENCIAS

Amores, C. A. (2015). *Medición de la pobreza multidimensional: El caso ecuatoriano.* Obtenido de Medición de la pobreza multidimensional: El caso ecuatoriano: http://www.ophi.org.uk/wp-content/uploads/RP40a_Medicion_Amores_2014.pdf

Ballester, A. (2010). La profecía de Arthur Laffer. *ProQuest Central*, 1-12.

Burbano, A. (2011). *Ecuador: El déficl fiscal y su financiamiento.* Guayaquil.

Burbano, J. (1995). *Presupuesto General del Estado.* España: Mcgrawhill.

Censos, I. N. (2008). *Ecuador ama la vida.* Obtenido de Ecuador ama la vida: http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-

Cepal. (2013). *La medición multidimensional de la pobreza.* Pucón.

Díaz, A. F. (2003). *Política Económica.* Quito: McGraw-Hill.

Domingo, P. J. (2016). Mitos, apariciones y fantasmas que persiguen a los economistas. *ProQuest*, 5-8.

Encalada, P. E. (2012). Obtenido de Patricia Elizabeth Cueva Encalada

F, C. W. (2003). *Hacia una Política fiscal Sostenible: Un Análisis a las Instituciones Presupuestarias en el Ecuador 1830-2002.* Quito.

Finanzas, M. d. (2013). *Presupuesto General del estado y sus proformas*. Obtenido de Presupuesto General del estado y sus proformas: http://www.finanzas.gob.ec/

Fleiner. (1987). *Política fiscal.* Lima: Publicaciones Adventure works.

González, M. (12 de Julio de 2016). *¿Qué le preguntaría a @MashiRafael en su cátedra magistral en la @ESPOL?* Obtenido de ¿Qué le preguntaría a @MashiRafael en su cátedra magistral en la @ESPOL?: http://economiaenjeep.blogspot.com/2016/07/que-le-preguntaria-mashirafael-en-su.html

Human Development Reports. (5 de Mayo de 2015). Obtenido de http://hdr.undp.org/es/faq-page/multidimensional-poverty-index-mpi

Internas, S. d. (2013). Informe de labores 2007-2013. Quito, Pichincha, Ecuador.

Jaume, V. (2014). Quitar dinero a los ricos y dárselo a los pobres genera más pobres. *ProQuest Central*.

Ministerio de coordinación de la política económica. (s.f.). Obtenido de Ministerio de coordinación de la política económica: http://www.politicaeconomica.gob.ec/el-ministerio/

Nabernegg, M. (2015). *El Efecto de las Políticas de Preferencia Nacional.* Obtenido de El Efecto de las Políticas de Preferencia Nacional: http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Revistas/Analitika/Anexos_pdf/Analit_10/3.pdf

Ortiz, B. y. (2005). *Presupuestos: Enfoque Moderno de Planeación y Control de Recursos .* Bogotá: Mc-Graw Hill.

Pérez, J. Y. (30 de Mayo de 2013). Obtenido de http://www.eoi.es/blogs/mintecmad/la-curva-de-laffer-los-impuestos-y-la-administracion/

Secretaría Nacional y Panificación de Desarrollo. (2007). Obtenido de Secretaría Nacional y Panificación de Desarrollo: http://www.planificacion.gob.ec/

Torre, J. D. (1997). *Viabilidad de la política fiscal.* Quito - Ecuador.

Uquillas, C. A. (2000). El Modelo Económico Industrial en el Ecuador. *Economía de Ecuador.*, 11-16.

Yolis, L. (2010). *La curva de Laffer.* Obtenido de La curva de Laffer: http://ebour.com.ar/pdfs/La%20Curva%20de%20Laffer.pdf

Ecuador: Inserción en el Mercado Global

Compilador: Nelson Guillermo Granja Cañizares, Mgs.



ISBN: 978-9942-960-27-6

Universidad Ecotec