

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR

Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas



**PROYECTO DE GRADO PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO
DE MAGÍSTER EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**PROPUESTA DE LINEAMIENTOS GERENCIALES Y DE GESTIÓN
QUE FACILITEN LA GENERACIÓN DE OPORTUNIDADES DE
NEGOCIOS PARA LOS PRODUCTOS NO PETROLEROS, NO
TRADICIONALES DEL ECUADOR DESDE EL 2013, EN EL MERCADO
INTERNACIONAL, CON EL FIN DE CONTRIBUIR AL CAMBIO DE LA
MATRIZ PRODUCTIVA DEL PAÍS.**

AUTOR: Lucía Alexandra Regalado Mejía

DIRECTOR: Mgt. Edison Meza

2016

Quito-Ecuador

CERTIFICACIÓN

Yo, LUCÍA ALEXANDRA REGALADO MEJÍA, declaro que soy el autor exclusivo de la presente investigación y que ésta es original, auténtica y personal mía. Todos los efectos académicos y legales que se desprendan de la presente investigación serán de mi sola y exclusiva responsabilidad.

Cedo mis derechos de propiedad intelectual a la UIDE, según lo establecido en la Ley de Propiedad Intelectual, reglamento y leyes.



Lucía Alexandra Regalado Mejía

Yo, MGT. EDISON MEZA PEÑAHERRERA, declaro que, en lo que yo personalmente conozco, la señorita, LUCÍA ALEXANDRA REGALADO MEJÍA, es el autor exclusivo de la presente investigación y que ésta es original, auténtica y personal suya.



Mgt. Edison Meza Peñaherrera

AGRADECIMIENTO

Un agradecimiento fraterno para todos los docentes que conforman la Universidad Internacional del Ecuador, por ser parte de este aprendizaje continuo y lleno de experiencias para la vida profesional y personal de cada alumno que llega a formar parte de esta gran familia.

Dentro de ellos para mi tutor Mgt. Edison Meza por su apoyo constante, porque no siempre uno encuentra a alguien que ame lo que hace y eso es lo que yo veo en usted, una inspiración para el continuo aprendizaje y superación personal y profesional, gracias por su tiempo, conocimiento y dedicación para la culminación de este trabajo.

DEDICATORIA

Con todo mi cariño y gratitud dedico este trabajo a mis padres porque gracias a su amor, esfuerzo y dedicación han sido parte fundamental en cada peldaño que voy avanzando a lo largo de la vida, porque son ustedes los que me han enseñado a creer que uno siempre puede ser mejor, a mis hermanas por su apoyo constante y palabras de aliento para lograr alcanzar cada meta propuesta.

A mis compañeros de maestría porque han sido dos años de aprendizaje, amistad y compañerismo que nos dejaron grandes alegrías y la posibilidad de seguir compartiendo en el futuro.

ÍNDICE

CERTIFICACIÓN	II
AGRADECIMIENTO.....	III
DEDICATORIA	IV
SÍNTESIS	XII
ABSTRACT	XIII
CAPITULO 1.....	1
1.1 INTRODUCCIÓN.....	1
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	3
1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	7
1.3.1 Sistematización del Problema:	7
1.4 OBJETIVOS	9
1.4.1 Objetivo General	9
1.4.2 Objetivos Específicos	9
1.5 JUSTIFICACIÓN	10
1.5.1 Justificación Práctica	10
1.6 CONCEPTUALIZACIÓN DE VARIABLES	12
CAPÍTULO II.....	13
2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	13

2.2 MARCO TEÓRICO	18
2.3. BASES TEÓRICAS	38
2.3.1 Definición de Términos Básicos	38
2.4. BASES LEGALES	50
2.4.1 Órgano regulador.....	50
2.4.2 Políticas Comerciales	52
2.4.3 Normativa de Origen	53
2.4.4 Normativa legal para exportadores.....	54
2.4.5 Normativa legal para Importaciones.....	57
2.4.6 Incentivos COPCI	58
2.5. SUPUESTOS IMPLÍCITOS	61
2.6. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.....	63
CAPÍTULO III.....	66
3.1 MARCO METODOLÓGICO.....	66
3.1.1 Tipo y diseño de la Investigación	66
3.1.2 Método de Investigación	69
3.1.3 Técnicas para la recolección de información.....	70
3.1.4 Población y Muestra	70
3.1.5 Tratamiento de la Información.....	72

CAPÍTULO IV	73
4.1 PRESENTACIÓN DE RESULTADOS	73
4.2 ANÁLISIS DE RESULTADOS	84
4.3 CONCLUSIONES.....	91
4.4 RECOMENDACIONES.....	96
CAPÍTULO V	98
5.1 ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA.....	98
5.2 LINEAMIENTOS GERENCIALES Y DE GESTIÓN DE LA PROPUESTA ...	99
5.3 JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA.....	102
5.4 ANÁLISIS DE PRODUCTOS NO PETROLEROS, NO TRADICIONALES DEL ECUADOR.....	108
5.5 ELEMENTOS DE LA PROPUESTA	117
5.5.1 Matriz para la Selección del Mercado para Exportación.....	118
5.6 ALTERNATIVAS DE EXPORTACIÓN Y CONTRIBUCIÓN A MATRIZ PRODUCTIVA.....	120
5.7 RECOMENDACIONES.....	135
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	145

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Árbol De Problemas.....	6
Figura 2 Exportaciones no petroleras en miles de USD	23
Figura 3 Exportaciones primarias e industrializadas en miles de USD	24
Figura 4 Exportaciones tradicionales, no tradicionales en miles de usd a precio fob	25
Figura 5 Exportaciones No Petroleras 2015.....	31
Figura 6 INCOTERMS	34
Figura 7 Tipo de transporte INCOTERMS	36
Figura 8 Organismos que intervienen en las exportaciones.....	55
Figura 9 Comercio internacional de Ecuador.....	73
Figura 10 Barreras del comercio internacional	74
Figura 11 Sector exportador.....	75
Figura 12 Oportunidades de exportación	75
Figura 13 Claridad de políticas de exportación.....	76
Figura 14 Objetivos de matriz productiva.....	77
Figura 15 Conocimiento de sectores estratégicos	77
Figura 16 Mejoras del COPCI al comercio.....	78
Figura 17 Política aduanera y de fomento.....	79
Figura 18 Relación Ecuador con otros países por salvaguardias	79
Figura 19 Salvaguardias ayudaron a la economía del País	80
Figura 20 Dificultades para exportar.....	80

Figura 21 Sectores con mayor potencial de exportación.....	81
Figura 22 Apoyo a sectores industrializados.....	82
Figura 23 Cambios en oferta exportable	82
Figura 24 Sectores con mayor potencial exportador	83
Figura 25 Exportaciones Ecuador	92
Figura 26 Exportaciones del Ecuador 2	93
Figura 27 Diamante de la ventaja competitiva de Porter	105
Figura 28 Exportaciones primarias no tradicionales	109
Figura 29 Mercados importadores en el 2015: flores y capullos	109
Figura 30 Mercados importadores en 2015 madera y carbón	111
Figura 31 Mercados importadores en 2015 minerales	112
Figura 32 Exportaciones industrializadas	112
Figura 33 Mercados importadores en 2015 preparaciones y conservas de pescado	113
Figura 34 Mercados importadores en 2015 manufacturas de fundición de hierro	114
Figura 35 Mercados importadores en 2015 jugos y extractos vegetales.....	115
Figura 36 Partida arancelaria flores Ecuador	122

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Conceptualización de variables	12
Tabla 2 Investigación relacionada 1	13
Tabla 3 Investigación relacionada 2	14
Tabla 4 Investigación relacionada 3	15
Tabla 5 Investigación relacionada 4	17
Tabla 6 Reglas de transporte INCOTERMS	35
Tabla 7 Operacionalización de las variables 1	63
Tabla 8 Operacionalización de las variables 2	64
Tabla 9 Operacionalización de las variables 3	65
Tabla 10 Población y muestra de la investigación	70
Tabla 11 Selección de mercados de exportación 1	118
Tabla 12 Selección de mercados de exportación 2.....	119
Tabla 13 Principales compradores de flores en el mundo	122
Tabla 14 Principales compradores de moluscos en el mundo	124
Tabla 15 Principales compradores de bananas en el mundo	125
Tabla 16 Principales compradores de materias vegetales en el mundo.....	126
Tabla 17 Principales compradores de materias vegetales en el mundo.....	126
Tabla 18 Principales compradores de madera en bruto en el mundo	127
Tabla 19 Principales compradores de madera en bruto america	128
Tabla 20 Principales compradores de aceite de palma en el mundo	129
Tabla 21 Principales compradores de alcohol etílico en el mundo	130

Tabla 22 Principales compradores de alcohol etílico en el mundo	132
--	-----

Tabla 23 Partidas arancelarias del sector metalmecánico	133
--	-----

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1 Diseño de la investigación	139
---	-----

Anexo 2 Matriz de indicadores de resultado	143
---	-----

SÍNTESIS

El Comercio Internacional se ha convertido en una fuente inagotable de intercambio entre países y no solo de bienes o servicios, sino también de cultura, de gustos y preferencias que cada día es aprovechado por las empresas, industrias y países, el Ecuador como parte activa de este intercambio saca su oferta exportable aprovechando los recursos primarios y tecnológicos que posee.

Un inconveniente de la economía ecuatoriana es la falta de diversificación en su oferta exportable, lo que lo vuelve un país petróleo dependiente con una economía extractivista que requiere mayor valor agregado y fortalecimiento de la industria nacional, para poder competir en mejores condiciones en un mercado global.

Por ello es importante conocer todos los factores que intervienen dentro del Comercio Internacional del Ecuador, su actual desenvolvimiento en la economía del mundo, la normativa nacional e internacional y los organismos de apoyo. Esto con el fin de determinar oportunidades para los productos ecuatorianos.

Para la elaboración de este documento se ha utilizado un método descriptivo que permite englobar la investigación bibliográfica y de campo y de esta manera lograr una propuesta que sirva de referencia para los emprendedores ecuatorianos. Ofreciendo información de alternativas de exportación de productos no petroleros, no tradicionales del país con enfoque en los sectores en crecimiento y con mayor oportunidad en el mundo.

Para esto se muestra la evolución del Comercio Internacional del Ecuador en los últimos 3 años y como se puede aprovechar las políticas de desarrollo que plantea el Modelo del Plan del buen vivir y el enfoque en el cambio de la Matriz Productiva como ejes del desarrollo.

ABSTRACT

International Trade has become an inexhaustible source of exchange between countries. Not only goods and services but also culture, tastes (flavors) and preferences that companies, industries and countries use every day. Ecuador as an active part of this exchange exports raw materials and technological resources.

A drawback of the Ecuadorian economy is the lack of diversification in its exports, which makes it an oil dependent country with an extractive economy that requires higher value added and strengthening the national industry to compete in a global market.

It is therefore important to know all the factors involved in the International Trade of Ecuador, its current development in the world economy, national and international regulations and support agencies. This in order to identify opportunities for Ecuadorian products.

For the preparation of this document, it has been used a descriptive method to include bibliographic and field research and thus achieve a proposal that would serve as a reference for Ecuadorian entrepreneurs. Providing information alternatives export of non-oil products, non-traditional with a focus on growth sectors and greater opportunity in the world.

To accomplish this the International Trade evolution of Ecuador in the last 3 years is shown and as you can take advantage of development policies arising from the Model Plan del Buen Vivir and focus on changing the Matriz Productiva as axes of development.

CAPITULO 1

1.1 INTRODUCCIÓN

Cuando pensamos en Comercio, hacemos referencia a un mercado que cada vez se vuelve más amplio, un mercado sin fronteras y que constituye una gran oportunidad para las empresas, industrias y países. Es por esto que las exportaciones en la actualidad son importantes en la economía de cada nación por el ingreso de divisas y por la salida y connotación que pueden tener determinados productos en el mundo. En el Ecuador mediante el cambio de matriz productiva se busca mejorar la competitividad sistémica del país, para ello se han creado alianzas entre el sector público, privado y académico que permitan desarrollar sectores estratégicos.

A decir de la Organización Mundial de Comercio “el crecimiento del volumen del comercio en el mundo pasará de 2.8% en 2014 a 3.3% en 2015 y llegará hasta un 4% para 2016” (OMC, 2016). Sin embargo se considera que aún está por debajo de lo que podría llegar debido a las regulaciones que dispone cada país en función de proteger sus economías domésticas, así como las tensiones geopolíticas que existen actualmente en el mundo.

Además existe una desaceleración en el crecimiento del PIB de las economías emergentes lo que impide el crecimiento del comercio en mayor proporción que la producción como se daba en décadas anteriores. Ante esto se plantea como solución la apertura de fronteras

mejorando el acceso a los mercados y generar políticas que permitan una competencia sana y el crecimiento de las economías que intervienen.

La caída de los precios de las materias primas en los últimos años ha debilitado la economía de varios países , entre ellas la del Ecuador que al ser un país dependiente del petróleo y políticas de producción primaria de tipo extractivista, sin generación de valor agregado, ha sufrido una baja importante en sus ventas al exterior. Por lo que se debe mirar a otros sectores tanto primarios como secundarios para poder generar el ingreso de divisas y el crecimiento de la economía, que propicie una mejor calidad de vida.

El país si bien tiene materias primas de excelente calidad para poder competir en el mundo necesita de mayor valor agregado en sus bienes y servicios, mediante la elaboración de productos procesados que permitan mejorar nuestra oferta exportable. Esto permitirá lograr una mayor productividad con la implementación de mejoras tecnológicas, índices de eficiencia y optimización de los procesos logísticos que permitan llegar a tiempo con el mejor costo posible.

Dentro de las exportaciones del Ecuador tenemos dos sectores importantes el tradicional y el no tradicional. En el primero contemplamos productos como: banano, café, camarón, cacao, atún y pescado. En el segundo en cambio tenemos los industrializados como: enlatados de pescado, vehículos, extractos vegetales y de frutas, manufacturas de cuero, plástico y caucho, químicos y fármacos, prendas de vestir, entre otros. Mientras en los no tradicionales primarios están: flores, maderas, frutas, abacá, productos mineros, tabaco en rama, entre otros.

Al tener un mercado primario en reseción la alternativa de crecimiento para el país está en el enfoque en nuevos sectores (diversificación productiva) y a su vez en la generación de valor para los productos que actualmente ya se exportan. Es por esto que este estudio es una propuesta que muestra las alternativas que tienen los diferentes productos en los mercados del mundo basados en la oferta y demanda que pueden tener.

Parte del cambio en el país es el Plan Nacional del Buen Vivir que contempla aspectos como el desarrollo del sector industrial, pilar básico para ofertar productos diferenciados y con alto valor agregado por lo que merece especial atención dentro del estudio de las exportaciones.

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Uno de los acontecimientos más importantes en las últimas décadas es el desarrollo de los negocios internacionales, que al tener un mercado cada vez más amplio hace que surja el emprendimiento. Esto como resultado de las mejoras en infraestructura, tecnología, normativa internacional, globalización como tal de la cultura y consumo que permite a las pequeñas y medianas empresas ser parte de la oferta de productos en el mundo.

Para los países es importante estimular las exportaciones que tienen de sus empresas e industrias porque es lo que les permite incrementar sus ingresos y mejorar su balanza comercial. Por ello tenemos casos como los de Colombia, Perú y Chile donde una prioridad ha sido la firma de acuerdos comerciales que permitan tener ventajas al momento de exportar sus productos a

mercados importantes como Estados Unidos, Europa, Asia o los miembros de la Alianza del Pacífico importantes por la población y consumo.

En el Ecuador se impulsa un cambio en la matriz productiva que consiste en mejorar la competitividad sistémica del país para exportar productos con mayor valor agregado al mundo. Para ello se busca que la industria nacional primero remplace los productos que actualmente se importan y segundo que sea capaz de ofrecer sus productos en igualdad o superioridad a los competidores internacionales.

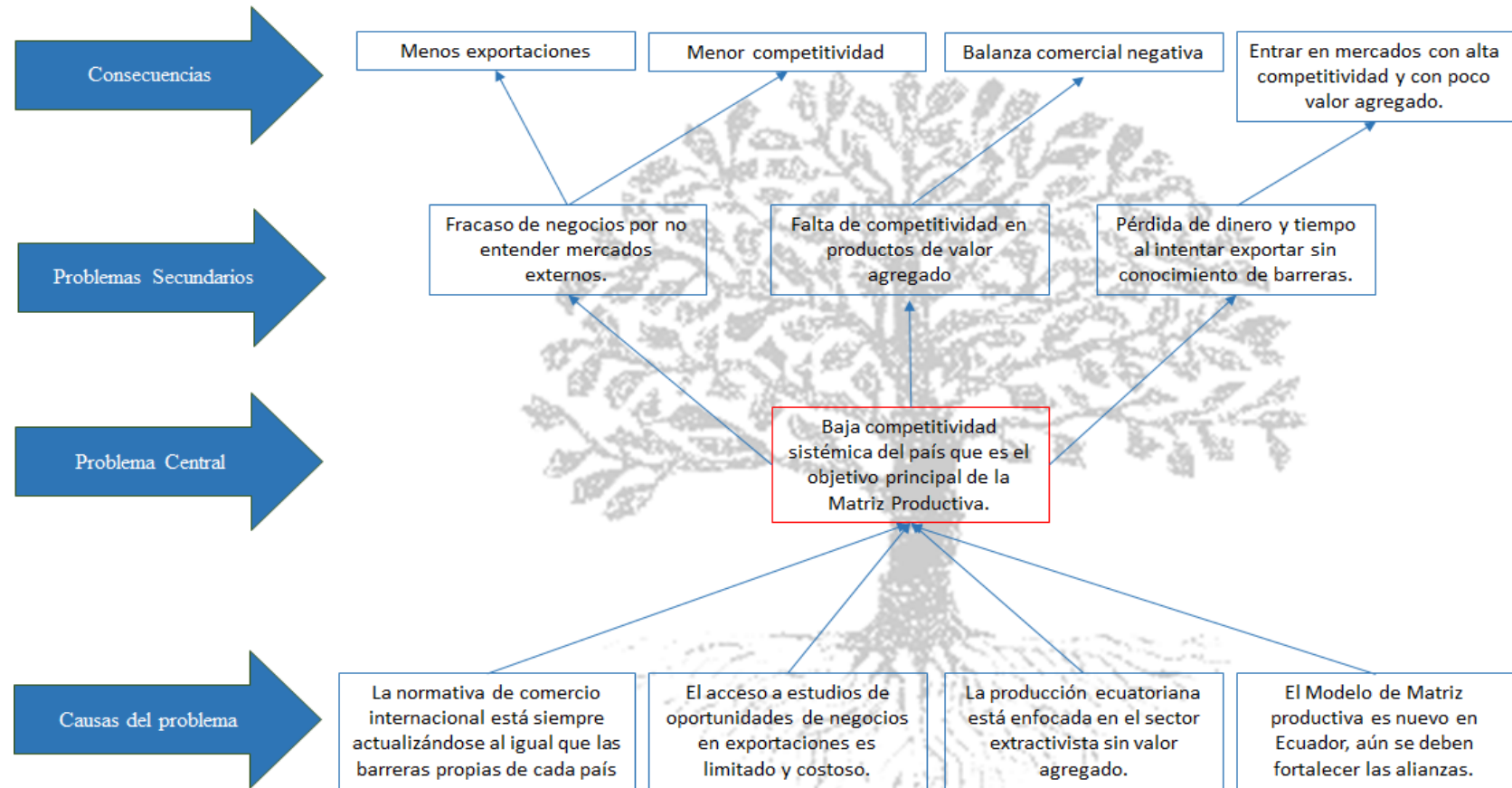
Sin embargo, pese a los esfuerzos también existen trabas como las normativas adoptadas para proteger a la industria incipiente como las salvaguardias que han sido catalogadas como un atentado al libre comercio. Estas entraron en vigencia el 11 de marzo del 2015 para 2964 partidas con un arancel de entre el 5% y 45%, lo que ha hecho que el resto de países tome también sus protecciones para evitar el ingreso de productos ecuatorianos. Con la OMC el país se ha comprometido en ir desgravando paulatinamente la canasta de productos afectados.

En el Ecuador el ingreso de artículos, así como su nacionalización tiene un proceso bastante demoroso que junto con el cambio de normativas para importación de productos hacen que cada vez sea menos fluido el intercambio de mercancías, muchas de las cuales son materias primas para el proceso productivo del país.

En el siguiente árbol de problemas podemos identificar las causas del problema general que es la baja competitividad sistémica que tiene el Ecuador al momento de exportar. Este es el principal objetivo que tiene el cambio de matriz productiva, con el análisis de las causas y los efectos que provoca este problema en el país. La normativa para hacer negocios con el mundo en el Ecuador está constantemente cambiando, los cupos de importación, los trámites demorados para emitir certificaciones de reconocimientos que emite el INEN y las salvaguardias constituyen un verdadero reto al momento de producir en el país. Esto debido a que se importa mucha de la materia prima y bienes de capital para la transformación de productos con mayor valor agregado.

Otro inconveniente es el acceso a estudios de oportunidades de negocio en el exterior al ser limitada y bastante costosa por lo que el emprendedor ecuatoriano puede cometer errores al momento de exportar sus productos. Esto debido al desconocimiento de barreras, cultura o consumo de determinados productos, que pueden llevar al fracaso de negocios o falta de competitividad en el mercado mundial. Con la Matriz productiva se quiere dar un enfoque al desarrollo de una industria con mayor desarrollo tecnológico que permita también comercializar no solo productos primarios sino industrializados.

FIGURA 1 ÁRBOL DE PROBLEMAS



Fuente: Regalado, 2016

En consecuencia en el Ecuador en los últimos 3 años (2013-2015) se registra una balanza comercial negativa de 903 millones, 488 y 1956 respectivamente, (PROECUADOR, 2016). Esto debido a que aún el enfoque del país está principalmente en el sector primario y que no se consolida el cambio de la producción a industrializados. Este se ha constituido en un problema para incursionar en mercados altamente competitivos y eficientes por la falta de lineamientos gerenciales y de gestión que faciliten la generación de oportunidades de negocio para los productos no petroleros, no tradicionales del Ecuador en el mercado internacional, con el fin de contribuir al cambio de la Matriz Productiva del país.

1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Tomando como base el análisis de situación expuesto, el Ecuador requiere enfocar esfuerzos en sectores diferenciados para ello el estudio debe responder la siguiente interrogante:

- ¿Qué alternativas de exportación debería desarrollar el Ecuador para dejar de ser un país petróleo dependiente y extractivista y generar mayor valor agregado para competir en el mercado global de acuerdo a la oferta y demanda de productos?

1.3.1 Sistematización del Problema:

La falta de competitividad sistémica en el Ecuador ha impedido el desarrollo de una oferta exportable con mayor valor agregado al mundo por desconocimiento de las oportunidades

de negocio que existen en sectores emergentes. Por ello es importante a lo largo de este estudio generar respuestas para las siguientes interrogantes:

- ¿Cómo es la situación actual del Comercio internacional del Ecuador en productos no petroleros y no tradicionales?
- ¿Cuáles son los lineamientos gerenciales y de gestión en Comercio Internacional que faciliten la generación de negocios para nuestros productos?
- ¿Cómo es la normativa y cuáles son los requisitos para la exportación de productos ecuatorianos al mundo?
- ¿Cuáles son las alternativas de exportación y oportunidades que tienen los productos ecuatorianos?

Esto con el fin de determinar cuál es la oferta exportable actual y que incidencia tienen los productos primarios en la economía del Ecuador. Con esto se podrá entender la afectación de depender de un solo producto para la mejora económica del país, lo que lo vuelve altamente vulnerable.

Se requiere buscar un estilo de desarrollo propio y autónomo, mejorando la infraestructura actualmente existente para generar productos con valor agregado y a su vez fuentes de empleo más tecnificadas. De esta manera contribuir al crecimiento sostenido de la economía, dados los límites externos al tener bajos precios para materias primas y los límites internos al afectar al medio ambiente y los conflictos sociales que esto genera.

1.4 OBJETIVOS

1.4.1 Objetivo General

Proponer lineamientos gerenciales y de gestión que faciliten la generación de oportunidades de negocios para los productos no petroleros, no tradicionales del Ecuador desde el 2013, en el mercado internacional, con el fin de contribuir al cambio de la Matriz Productiva del país.

1.4.2 Objetivos Específicos

- Caracterizar la situación actual del Comercio Internacional del Ecuador de las exportaciones no petroleras, de productos no tradicionales desde el año 2013 hasta la actualidad.
- Definir los lineamientos gerenciales y de gestión en Comercio Internacional que faciliten la generación de oportunidades de negocios para nuestros productos.
- Estudiar la normativa y requisitos necesarios para exportar con el fin de establecer el DEBER SER, como situación ideal al momento de comercializar los productos ecuatorianos al mundo, con el fin de conocer las barreras comerciales nacionales e internacionales que existen para los sectores con mayor crecimiento.
- Diseñar las alternativas de exportación de productos no petroleros, no tradicionales del Ecuador que generen oportunidades de negocio en el contexto internacional con el fin de contribuir al cambio de la Matriz Productiva.

1.5 JUSTIFICACIÓN

La falta de competitividad sistémica del país ha hecho que el modelo económico llegue a un límite de crecimiento, por lo que se requiere cambiar la producción para mejorar el ingreso con la oferta de productos de mayor valor agregado al mundo para llegar a generar un crecimiento sostenido en el tiempo y no dependiente de commodities.

1.5.1 Justificación Práctica

El conocimiento de los sectores y mercados con mayor desarrollo es importante al momento de exportar, porque le permite al empresario hacer inversiones pensando en el largo plazo. Actualmente en el país parte del modelo económico planteado por el actual gobierno lo constituye el Plan del Buen Vivir y el cambio de la Matriz productiva.

Ambos ejes enfocados en mejorar la calidad de vida de los ecuatorianos y mejorar la economía del país con la producción de semielaborados y elaborados que permitan un mayor ingreso de divisas. Esto lo que busca es generar productos con mayor valor agregado.

Es importante tener un claro conocimiento de la cultura y consumo que tiene cada país, así también las normativas, barreras y oportunidades en el campo legal y práctico de hacer negocio en este mercado global, aprovechando las capacidades de producción que tiene el país y la infraestructura que le permita llegar de forma eficiente, optimizando costos para generar mayores beneficios.

Para la sociedad ecuatoriana el tener productos con igual o superior calidad a los del mundo sin duda será un beneficio al poder consumir y generar industria. Para ello es importante el apoyo a los sectores en crecimiento y la dinamización de la economía con un incremento en la variedad de productos a producir y a exportar.

En los productos no petroleros no tradicionales existe una oportunidad para su desarrollo con el conocimiento de mercados a los que exportar y gracias a la globalización el entendimiento de su cultura y normativas que hace que sea menos conflictivo su ingreso. Sin embargo, es importante seguir generando fuentes de información que le permitan al productor y al empresario ecuatoriano tomar la mejor elección al momento de hacer negocios con el mundo.

1.6 CONCEPTUALIZACIÓN DE VARIABLES

TABLA 1 CONCEPTUALIZACIÓN DE VARIABLES

Objetivo Específico	Variable	Definición Conceptual
Caracterizar la situación actual del Comercio Internacional del Ecuador de las exportaciones no petroleras, de productos no tradicionales desde el año 2.013 hasta la actualidad.	La Situación actual del Comercio Internacional del Ecuador	Lo constituye el intercambio de bienes y servicios del Ecuador con el resto del mundo, actualmente modelo extractivista donde el petróleo es el principal producto de exportación.
Definir los lineamientos gerenciales y de gestión en Comercio Internacional que faciliten la generación de oportunidades de negocios para nuestros productos.	Los Lineamientos gerenciales y de gestión	Es el plan de acción que debe tomar el comercio del Ecuador resaltando la mejor forma de ejecución para lograr una mayor competitividad al momento de comercializar nuestros productos.
Estudiar la normativa y requisitos necesarios para exportar con el fin de establecer el DEBER SER, como situación ideal al momento de comercializar nuestros productos al mundo, con el fin de conocer las barreras comerciales nacionales e internacionales que existen para los sectores con mayor crecimiento.	La Normativa y requisitos para exportar	Conjunto de normas y leyes que rigen el funcionamiento del comercio exterior del Ecuador y del mundo, para lograr un efectivo intercambio, si se incumplen se generan sanciones al infractor con consecuencias económicas.
Diseñar las alternativas de exportación de productos no petroleros, no tradicionales del Ecuador que generen oportunidades de negocio en el contexto internacional con el fin de contribuir al cambio de la Matriz Productiva.	Las alternativas de exportación de productos no petroleros, no tradicionales.	Identificación de productos con mayor valor agregado y con patrones de especialización, en sectores emergentes que contribuyan a la sustitución de importaciones y al cambio de la matriz productiva.

CAPÍTULO II

2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

Se han tomado varios estudios de tesis en Maestrías de Negocios Internacionales con sus temas, objetivos y conclusiones que sirven como referente para la investigación planteada, estos han sido tomados del Ecuador como de otros países.

TABLA 2 INVESTIGACIÓN RELACIONADA 1

Tema	Año	Objetivo
“El Plan Binacional de Desarrollo de la región fronteriza entre Perú y Ecuador y su impacto en la balanza comercial ecuatoriana. Periodo 2007 – 2012” Por: Francisco Benítez Luzuriaga	2015 Ecuador	Analizar el Plan Binacional de Desarrollo de la Región Fronteriza entre Ecuador y Perú y su impacto en la balanza comercial ecuatoriana, en el periodo 2007-2012.

Fuente: Benítez, 2015

Conclusión: La hipótesis planteada “La balanza comercial del Ecuador con respecto al Perú es positiva y creciente, en el período 2007-2012, por la contribución del Plan Binacional de Desarrollo de la Región Fronteriza entre Ecuador y Perú” sí se cumple. Sobre la base de esos nuevos intereses, se ha determinado que los aspectos prioritarios en la agenda internacional del Ecuador hacia el Perú son: la aplicación plena de los Acuerdos de Brasilia y el impulso al desarrollo económico.

Como se puede observar en este estudio al final se comprueba la hipótesis que sostiene que la balanza comercial es positiva entre los 2 países, esto constituye un referente para nosotros sobre los estudios que ya hay con países con los que ya se ha firmado acuerdos de Desarrollo importantes para la generación de oportunidades de negocio en función de la oferta exportable actual y también de las necesidades que tienen los mercados foráneos, en este caso es un referente de nuestra relación comercial con el Perú y su desenvolvimiento en el tiempo.

TABLA 3 INVESTIGACIÓN RELACIONADA 2

Tema	Año	Objetivo
"LA INTERCULTURALIDAD Y SU INCIDENCIA EN LA GESTIÓN DE EMPRESAS MULTINACIONALES EN ECUADOR" Por: Ibsen Hernández	2015 Ecuador	Contribuir a la implementación de las relaciones interculturales entre las empresas multinacionales y el aporte de las culturas locales del Ecuador.

Fuente: Hernández, 2015

Conclusión: Este proceso de investigación bibliográfica y de encuentro con líderes, empresarios, obreros, académicos y dirigentes comunitarios vinculados a la producción, me ha permitido reafirmar mis principios identitarios, convenciéndome que la base de la negociación se encuentra en la realización de un profundo dialogo casa adentro, que permita conocernos y conocer al otro, identificando y reafirmando los valores solidarios de nuestras culturas, que no solamente de paso al negocio que produce ganancias materiales, necesitamos hacer intercambios con el otro que nos permita alcanzar el buen vivir, que no solamente

procure el intercambio de producto, sino que el tránsito de los ciudadanos sea libre y fluido, esto implica pensar y repensar cada día como nuestras diversas culturas conciben el buen vivir, para en función de eso impulsar el desarrollo.

Este estudio es importante para conocer que dentro de la relación comercial es muy importante el manejo de la cultura como tal, porque esto genera un plus al momento de producir y comercializar tanto bienes como servicios, varios negocios en el mundo fracasan por desconocimiento del mercado al que se ofertan los productos, en la comunicación, envases, presentaciones de productos, así como en la forma de negociar y de establecer acuerdos comerciales.

Las barreras culturales se deben tomar en cuenta al momento de realizar los proyectos porque de ellas dependerá el ingreso o no en un mercado, si la oferta se puede adaptar o tropicalizar al gusto de su mercado objetivo será mucho más fácil su ingreso, caso contrario demandará mucha educación en su usuario o consumidor.

TABLA 4 INVESTIGACIÓN RELACIONADA 3

Tema	Año	Objetivo
“LOS EFECTOS DE LAS PREFERENCIAS ARANCELARIAS ATPDEA (ACUERDO DE PROMOCIÓN COMERCIAL ANDINO Y ERRADICACIÓN DE DROGAS) EN LA ECONOMÍA ECUATORIANA, PERÍODO: 2007-2012” Por: Econ. Ana Lucía Pico	2014 Ecuador	Identificar las consecuencias que podría traer la no renovación de las preferencias arancelarias.

Fuente: Pico, 2014

Hipótesis: La no renovación de las preferencias arancelarias de ATPDEA con el Ecuador, provocaría déficits de la Balanza Comercial con Estados Unidos.

Conclusión: Por lo antes expuesto y de la hipótesis planteada en esta investigación en el que la no renovación de las preferencias arancelarias ATPDEA con el Ecuador, provocaría déficits de la balanza comercial con Estados Unidos, podemos indicar que esta se rechaza parcialmente en razón de que a pesar de que no se renovó las preferencias arancelarias, la balanza comercial sigue siendo superavitaria, aunque en el mediano plazo, si no se plantean nuevas estrategias, está podría verse afectada considerablemente.

En este estudio se pone de relevancia el establecimiento de acuerdos comerciales por la facilidad que brindan al momento del intercambio de productos, el ATPDEA (Acuerdo de Promoción Comercial Andino y Erradicación de Drogas) fue un sistema de preferencias firmado por Estados Unidos con 4 países: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, el mismo tiene como finalidad el acceso libre de aranceles para los productos de estos cuatro países.

Al ser Estados Unidos una de las principales economías, es también nuestro mayor socio comercial y la no renovación de las preferencias arancelarias nos genera un déficit en la balanza y la imposibilidad de crecer en nuestra oferta exportable por la falta de competitividad con productos de países que si tengan firmados estos acuerdos, que son una compensación por la lucha contra la erradicación del tráfico de drogas.

TABLA 5 INVESTIGACIÓN RELACIONADA 4

Tema	Año	Objetivo
"IMPORTANCIA DE UNA IMPLEMENTACIÓN ADECUADA DE LAS REGLAS DE ORIGEN EN EL TLCAN Y DR-CAFTA" Por: Katya Narváez Lanzas	2006 México	Determinar si las reglas de origen establecidos en los Tratados de Libre comercio de América del Norte y de Centro América, garantizan realmente que los beneficios arancelarios sean entregados de manera exclusiva a las Partes del Tratado.

Fuente: Narváez, 2006

Conclusión: Los países de México, Centroamérica y República Dominicana conscientes de los beneficios que le aportaría institucionalizar sus relaciones comerciales con Estados Unidos, su principal socio comercial, deciden sólidos bloques mediante la instauración de zonas de libre comercio TLCAN y DR-CAFTA con el propósito de participar más activamente en el dinamismo comercial y económico que conlleva este regionalismo. El TLCAN a sus doce años de vigencia constituye un modelo exitoso desde la década de los 90 el que no únicamente sirve como modelo teórico sino también como paradigma teórico para los TLC de los distintos países.

Este estudio es importante ya que nos muestra como el TLCAN ha contribuido a la economía de los países que lo conforman: México, Canadá y Estados Unidos, tomándolo como un ejemplo de éxito para la réplica en el DR-CAFTA que es el Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centro América y Estados Unidos cuyo fin es la eliminación de obstáculos comerciales y la circulación transfronteriza de bienes y servicios entre los países que

forman parte y por ello la importancia de la regulación clara y correcta implementación de las reglas de origen. Con esto podemos determinar la incidencia de estos acuerdos en el desarrollo de los países y también los productos de mayor movimiento, como Ecuador podemos visualizar los aciertos y errores que se han dado en las negociaciones y en sus aplicaciones, adicional conocer las oportunidades que se han abierto sobre todo en temas de inversión y propiedad intelectual.

Todos estos estudios se basan en la explicación de las teorías y su aplicación para el mejoramiento de la Economía de los distintos países, mostrando el SER y el DEBER SER como conclusión, que ayudan a demostrar las distintas hipótesis de las tesis citadas. Adicional la importancia que tiene la normativa en la consecución de los objetivos, en el presente trabajo se pretende lograr diseñar alternativas de exportación en función de plantear los lineamientos gerenciales y de gestión para mejorar la oferta exportable del Ecuador contribuyendo al cambio de la Matriz Productiva del país.

2.2 MARCO TEÓRICO

Para la elaboración del marco teórico se tomará literatura básica de Comercio exterior que explique cada uno de los conceptos a ser utilizados en el presente estudio, así como una interpretación del entorno actual de cada variable.

El Comercio Internacional nace junto con la agricultura, después de pasar de una fase de sobrevivencia al tener los alimentos disponibles solo para la familia a poder intercambiar los

excesos con poblaciones lejanas con distintos productos. Con este intercambio ya surgió la necesidad de ir adaptando otras industrias como los metales, la rueda, la navegación y formas de transporte que permita continuar con el intercambio y con la mayor cantidad de poblaciones descubriendo las ventajas productivas que tenía cada zona, aprovechando de la diversidad de cada lugar.

Una vez establecido el intercambio se constituyen las rutas comerciales, una de las más conocidas en el siglo XIX, la ruta de la seda que llevaba productos desde China a Asia Central y otros como Persia, India y el imperio Romano o la ruta de las especias. Estas rutas generaron un proceso no solo del intercambio de productos sino también de culturas, tradiciones, servicios, idiomas, que ha contribuido al mejoramiento de las economías domésticas y ha generado índices de competitividad y productividad que no se darían en economías cerradas, fortaleciendo a las empresas, industrias y ahora países o bloques económicos.

Partiendo ya del concepto como tal tenemos que el Comercio Internacional se conoce al intercambio comercial entre dos o más naciones, o en su defecto entre diferentes regiones económicas o bloques como actualmente los conocemos. El indicado intercambio consiste en comprar y vender bienes, productos y servicios, por los cuales se deberá pagar un derecho aduanero, ya sea en el país que exporta o en el que importa dependiendo el caso.

Dentro del Comercio Internacional debemos tomar en cuenta todos los elementos que forman parte de él, la estructura del mercado como tal, la normativa que rige el intercambio de bienes y servicios que está dada al interior y exterior de los países, con entes reguladores del

comercio, la infraestructura necesaria para llegar con los productos a las distintas zonas en temas de aeropuertos, puertos, carreteras, líneas férreas, etc. Adicional la logística interna de las empresas y fuera de ellas hasta la entrega al consumidor final, la operación aduanera, formas de pago y garantías, tipos de cambio, aspectos que deben quedar sentados al momento de hacer negocios en el exterior.

Como Ecuador actualmente se han firmado numerosos acuerdos bilaterales y en sus participaciones en bloques económicos, de los mismos se busca obtener beneficios para pagos menores de aranceles o en su defecto el no pago de los mismos, por ello la política de Comercio Exterior del país tiene un enfoque especial en el establecimiento de tratados y acuerdos de libre comercio o de trato preferencial, actualmente como país participamos en los siguientes bloques económicos:

- Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)
- Comunidad Andina (CAN)
- Sistema Global de preferencias comerciales entre los países en desarrollo (SGPC)

En los acuerdos de alcance parcial, se busca preferencias para el menor pago de gravámenes aduaneros al momento de ingreso de mercadería al país solicitante (importación de producto), estos pueden ser permanentes, estacionales o a su vez temporales que dependerán de las bases del acuerdo, las preferencias que se otorgan constituyen rebajas porcentuales en los derechos aduaneros o sus efectos de recargo equivalentes.

En los acuerdos de unión aduanera o tratados de libre comercio se fija una tarifa exterior común de todos los países que forman el bloque a aplicar a todos aquellos que están por fuera, esto con el fin de tener una unión sólida del bloque y la eficiencia económica de los países miembros, uno de los requisitos básicos es el manejo de una política exterior común y que el acuerdo incluye todas las mercancías más no los factores productivos.

En tema de acuerdos comerciales desde el 2008 hasta la actualidad se han realizado 32 acuerdos con 18 países, de los cuales tres aún se encuentran en revisión en la asamblea con Turquía, Irán y Catar que son Acuerdos de cooperación comercial. El resto de convenios están en vigencia y son suscritos en su mayor parte con países latinoamericanos. (COMEX, 2015)

La balanza comercial del Ecuador en los últimos años ha sido negativa lo que ha acarreado una serie de políticas y medidas muy radicales, como la aplicación de salvaguardias para conservar el dinero dentro del país y así garantizar la dolarización al decir del Gobierno actual. Parte de este escenario es la baja importante del precio del petróleo en el mundo lo que ha hecho que los ingresos del país también se vean disminuidos. La balanza petrolera alcanzó su máximo punto en el 2012 y a partir de ahí ha venido en decrecimiento, siendo el peor año el 2015 lo que ha ocasionado problemas de liquidez a nivel local.

Una de las medidas adoptadas para el saneamiento de la Balanza Comercial ha sido la sustitución de importaciones esto basado en la diversificación y generación de mayor valor agregado en la producción nacional como parte del Plan del Buen Vivir. Dentro de las políticas y lineamientos estratégicos tenemos el fortalecimiento de las industrias estratégicas clave y sus

encadenamientos productivos, la consolidación de la transformación productiva con procesos de incorporación de valor agregado para obtener productos con mayor componente nacional y de esta forma satisfacer la demanda interna y potencializar a las industrias con mayor producción para que sean exportadoras.

Como parte del plan la sustitución de importaciones se pretende lograr hasta el 2017 un alto impacto en el sector industrial con fuentes de empleo y mejoras en la producción para evitar la importación de \$6.000 millones aproximadamente que serán remplazados por producto ecuatoriano. En el 2015 se registró un decrecimiento de 22.5% en las importaciones pasando de \$26.221 millones de dólares a \$20.322. Sin embargo, también la exportación se redujo de \$25.732 a \$18.366 millones, esto dado principalmente por la disminución del precio del petróleo que se vio afectado en un 49.64% en el 2015.

Dentro de las exportaciones primarias e industrializadas se puede observar que en el 2015 disminuyeron, en gran parte por la apreciación del dólar y la caída de los precios internacionales del crudo. Esto ha hecho que el consumo de los países emergentes baje al igual que la competitividad de los productos ecuatorianos, una de las desventajas al momento de exportar es el no tener moneda propia, que al mismo tiempo se vuelve una ventaja para el importador.

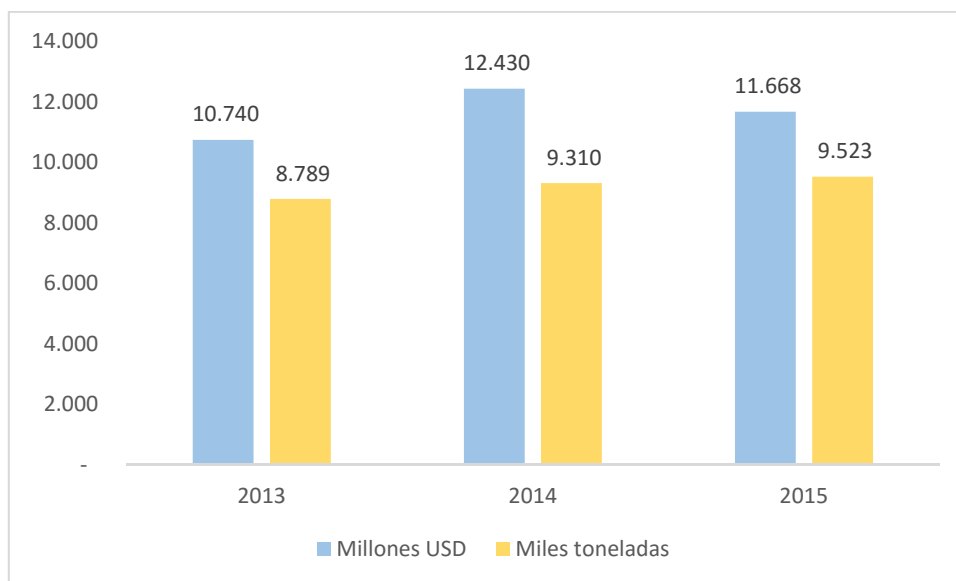


FIGURA 2 EXPORTACIONES NO PETROLERAS EN MILES DE USD

Fuente: (BCE , 2015)

En los productos no petroleros en el 2015 se registró un decrecimiento de -6.13% en dólares con respecto al año anterior, en este periodo el país exportó 11.668 millones de dólares que representan 9.523 miles de toneladas. Todo esto debido en gran parte a la crisis mundial y la baja en exportaciones de materias primas para los mercados emergentes, como China. Dentro de los productos de mayor impacto en el sector primario están: bananas frescas, camarones, cacao, rosas, mientras en los industrializados tenemos: atunes en conserva, harinas de pescado, conservas de pescado, extractos, esencias, concentrados de café, aguardientes, licores, entre otros.

En el sector no petrolero Tradicional tenemos un decrecimiento del -1.01% en comparación con el 2014 mientras que, en los productos no petroleros, no Tradicionales se tiene una baja de -11.46%.

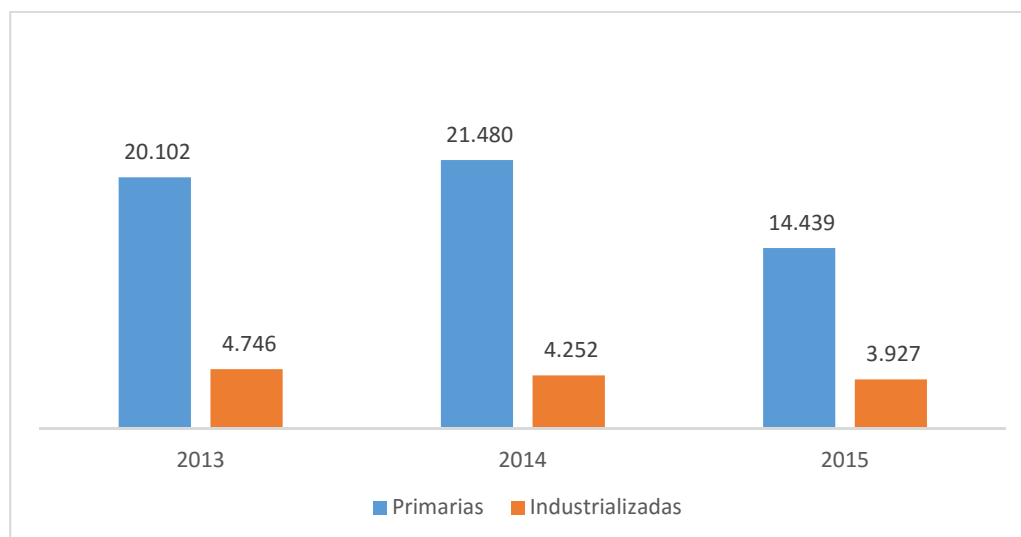


FIGURA 3 EXPORTACIONES PRIMARIAS E INDUSTRIALIZADAS EN MILES DE USD

Fuente: BCE, 2015

Las exportaciones totales del Ecuador registran un decrecimiento en el 2015 de -28.6% con relación al 2014 y de -26% comparado con el 2013, esto básicamente por el precio del petróleo. Como se observa en el cuadro la mayor disminución la tenemos en los productos primarios con -32.78% entre 2015 y 2014, esto dado por el precio del crudo que tuvo una baja de 49.64% lo que afectó radicalmente el ingreso del país, pues se exportó 51% menos en crudo y derivados, adicionalmente la exportación de camarón tuvo una baja de -9.30% y la de café y elaborados un -17.82%, seguida de atún y pescado con un -17.79%.

En los productos industrializados tenemos una disminución de -7.6% en comparación con el 2014 y de -17.25% comparado con el 2013, la mayor afectación está en enlatados de pescado con una disminución de -25%, seguido de otras manufacturas con -24%, manufacturas de cuero con -23%, prendas de vestir con -21%, jugos y conservas con -16% como las principales bajas dentro del sector.

A nivel empresarial con la política de Drawback – mecanismo de devolución de impuestos se dio un respiro al sector exportador que se vio afectado fuertemente con esta baja. Este mecanismo aplica a toda la oferta exportable no petrolera del Ecuador, solo 330 partidas están excluidas, el 62.41% de la oferta exportable no petrolera está constituida por Banano, la acuicultura, la pesca y flores y plantas.

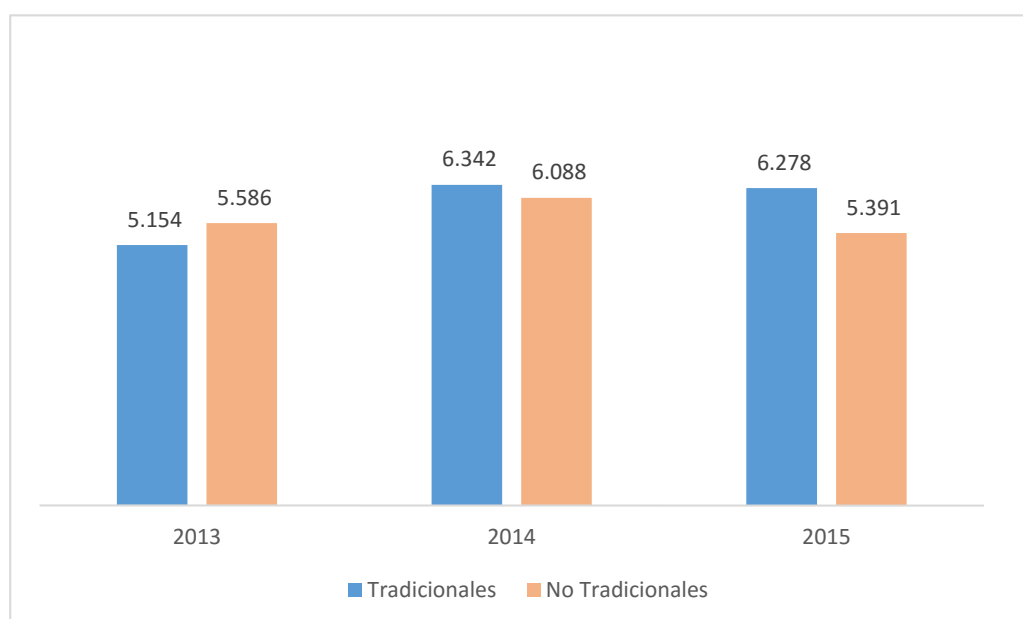


FIGURA 4 EXPORTACIONES TRADICIONALES Y NO TRADICIONALES EN MILES DE USD A PRECIO FOB

Fuente: BCE, 2015

En los productos no tradicionales primarios la caída fue del 14.72%, en este grupo encontramos: la madera, abacá, la minería con los proyectos a gran escala, frutos, tabaco y otros no regulares como arroz, maíz, algodón. Mientras que en los productos no tradicionales industrializados se decreció un 9.32%. (PROECUADOR, 2016). Estos corresponden a conservas de frutas, harina de pescado, así como los enlatados y otros elaborados de mar, químicos en industria farmacéutica, vehículos, textiles, manufacturas de cuero, plástico y caucho, extractos y aceites, elaborados de banano entre otros. Es importante recalcar que los

productos primarios han pesado alrededor del 85% de las exportaciones en los últimos años, los productos industrializados aún están rezagados a pesar de los esfuerzos que se han realizado.

Luego de revisar la situación actual del comercio internacional del Ecuador es importante canalizar los esfuerzos en el DEBER SER, en cómo podemos direccionar los esfuerzos actuales para obtener una mayor ventaja al momento de ofrecer nuestros productos al mundo, en cómo podemos aprovechar la coyuntura del país con el cambio de modelo productivo y para ello es importante definir cuáles serán los lineamientos a seguir y que son la base del presente estudio.

Lineamientos Gerenciales y de gestión: Comprende todo el plan de acción que se debe tomar para mejorar la competitividad al momento de generar oferta exportable en el Ecuador, está basado en el uso eficaz de los recursos productivos, humanos y tecnológicos que permitan generar productos y servicios con mayor valor agregado y percibido.

Gerencia: está directamente relacionado con dirigir y gestionar las tareas de una empresa o proyecto, por lo que resulta importante tener claro el horizonte hacia el que se quiere dirigir todo el plan de acción, dado que de un buen planteamiento, organización, direccionamiento, coordinación y control dependerán los resultados, en este estudio es importante definir la estrategia (Gerencia) y la táctica (Gestión) a aplicar puesto que ayudará a conseguir los objetivos del estudio.

Gestión: se refiere a la acción en concreto para llegar a cumplir los objetivos trazados, también tiene que ver con la administración de los recursos para hacerlo posible, así como las actividades que se deben realizar para la consecución de un proyecto.

Es importante definir como se complementan la Gestión con la Gerencia, muchas personas las consideran como sinónimos porque tienen la misma raíz latina: Gestos, que tiene referencia en los movimientos, sin embargo, gerente proviene de gerens que quiere decir el que gestiona o lleva a cabo y gestión en cambio proviene de gestio que significa la acción de llevar a cabo, en base a estos dos conceptos se trabajarán las estrategias y tácticas a llevar a cabo, para esto es importante conocer la definición de estos 2 términos:

La estrategia nace en el ámbito militar como un conjunto de conocimientos para enfrentar la guerra, convirtiéndola en el plan a seguir para la consecución de un objetivo que en este caso es ganar, mientras que la táctica es el cómo se ejecuta el plan, la acción como tal para lograr cumplir la meta planteada, complementando el Qué hacer con el cómo se hace.

En función de estas características con el presente estudio se quiere determinar los lineamientos gerenciales y de gestión que faciliten la generación de oportunidades de negocio en este caso en productos no petroleros, no tradicionales del Ecuador, para ello es importante tomar como base el cambio de la matriz productiva y su concepto.

Como país tenemos un plan a seguir con el cambio de la matriz productiva, esta estrategia requiere de varios procesos para llegar a su objetivo que es el mejorar el aparato

productivo del Ecuador y poder mejorar la oferta exportable a productos con mayor valor agregado que generen un incremento en la economía nacional y ayuden a cambiar la petróleo-dependencia.

Matriz Productiva: Uno de los propósitos del Gobierno Nacional es la transformación del patrón de especialización de la economía ecuatoriana, para ello se quiere lograr un cambio estratégico en la forma de producir, lo que permitirá:

- “Nuevos esquemas de generación, distribución y redistribución de la riqueza;
- Reducir la vulnerabilidad de la economía ecuatoriana;
- Eliminar las inequidades territoriales;
- Incorporar a los actores que históricamente han sido excluidos del esquema de desarrollo de mercado.

La transformación de la matriz productiva implica el paso de un patrón de especialización primario exportador y extractivista a uno que privilegie la producción diversificada, eco-eficiente y con mayor valor agregado, así como los servicios basados en la economía del conocimiento y la biodiversidad. Este cambio permitirá generar nuestra riqueza basados no solamente en la explotación de nuestros recursos naturales, sino en la utilización de las capacidades y los conocimientos de la población” (SENPLADES, 2012).

Para ello lo que busca el Gobierno es la colaboración y coordinación de todas las instituciones del estado, los ejes sobre los que trabaja la matriz productiva que en este caso son las estrategias a aplicar son:

1. La diversificación productiva para ello se han definido sectores estratégicos como la refinería, astillero, petroquímica, metalurgia y siderúrgica y otras actividades como la maricultura, biocombustibles, productos forestales de madera para mejorar la oferta exportable.

2. Se quiere agregar valor en la producción existente, con mayor tecnología y expertise en procesos productivos de biotecnología (bioquímica y biomedicina), servicios ambientales y energías renovables.

3. Otro punto importante es la sustitución selectiva de importaciones en la industria farmacéutica, tecnología (software, hardware y servicios informáticos) y metalmecánica, la propuesta va con enfoque a realizarse en corto tiempo.

4. El fomento a las exportaciones de productos nuevos, con nuevos actores sobre todo de un segmento al que se le está brindando apoyo gubernamental como el de la economía popular y solidaria, así como también a productores de alimentos frescos y procesados, confecciones y calzado, turismo, con esto se busca ampliar los destinos de exportación.

“Los esfuerzos de la política pública en ámbitos como infraestructura, creación de capacidades y financiamiento productivo, están planificados y coordinados alrededor de estos ejes y se ejecutan en el marco de una estrategia global y coherente que permitirá al país superar definitivamente su patrón de especialización primario-exportador.” (SENPLADES, 2012).

El enfoque de la matriz productiva está en productos alternativos por ello es importante conocer la actual oferta que tiene el Ecuador al momento de exportar, partiendo de los conceptos e integrantes en cada grupo:

Productos no petroleros tradicionales: definidos por el Banco Central del Ecuador como: banano y plátano, café y elaborados, camarón, cacao y elaborados, y atún y pescado (incluye atún entero, filetes de atún y demás filetes). La mayor parte de estos productos son primarios, en sectores como la acuicultura se está desarrollando industrias para el proceso de las distintas especies.

Productos no petroleros no tradicionales: definidos por el Banco Central del Ecuador como todos los productos no petroleros que no constan en la lista de tradicionales, dentro de ellos tenemos: aceites esenciales, brócoli, banano procesado, hierbas medicinales, textiles, jugo de frutas, etanol, teca, textiles, tilapia, trucha, turismo, entre otros que poco a poco han dejado de ser esporádicos para convertirse en las nuevas alternativas al momento de invertir con mira a la exportación.

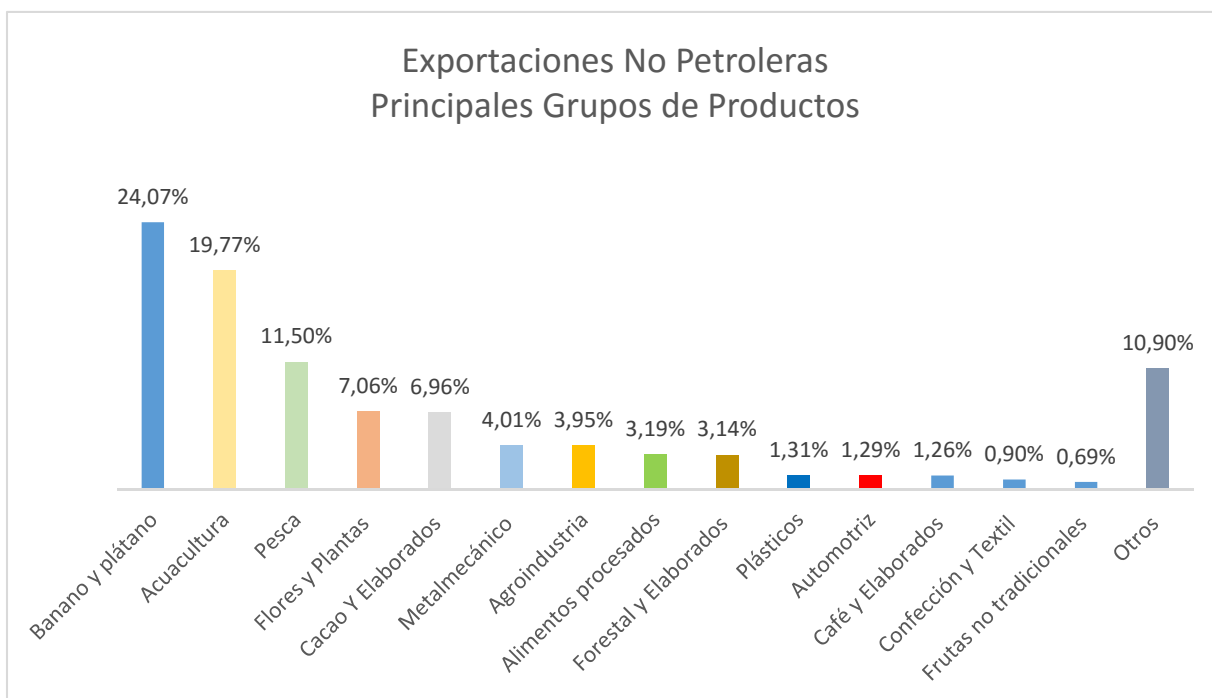


FIGURA 5 EXPORTACIONES NO PETROLERAS 2015

Fuente: BCE, 2015

De acuerdo al gráfico anterior podemos visualizar que las mayores exportaciones no petroleras están en productos primarios, siendo el de mayor ingreso el Banano con el 24%, seguido de la Acuicultura con el 19.78%, pesca con el 11.50% y flores con el 7%, entre estos 4 productos suman el 62.41% de las exportaciones.

Para la consecución del Comercio Internacional es importante conocer y respetar la normativa que rige los intercambios de bienes y servicios dentro del país, así también los organismos internacionales y su gestión dentro del comercio.

La Normativa y requisitos para exportación: En el Ecuador el órgano que regula el comercio exterior es el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI).

Este código fue puesto en vigencia en diciembre del 2010 y tiene por objeto:

“Regular el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio, comercio, consumo, manejo de externalidades e inversiones productivas orientadas a la realización del Buen Vivir” (Buen Vivir, 2013)

RCOPCI: lo constituye el Reglamento al Título de la Facilitación Aduanera para el Comercio, esto está en el libro V del COPCI y se usa para especificar la reglamentación de este libro.

SENAE: Es el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, ésta es una institución autónoma que es parte del Estado y se encarga de realizar la inspección, el control y la facilitación del comercio exterior del Ecuador de forma física, documental y electrónica dentro del país.

Dentro de las exportaciones un ente importante es el Operador de Comercio Exterior o el agente que puede ser: fabricante, importador, exportador, transportista, consolidador, desconsolidador, agente de carga internacional, estructuras como puertos, aeropuertos, depósitos aduaneros, depósitos temporales, Courier, operador de terminal, siendo todos ellos regulados por el SENAE.

ECUAPASS: Lo constituye el sistema informático integrado de Comercio Exterior del Ecuador, a través de él se controla las mercancías desde su ingreso al territorio aduanero hasta su salida, originalmente su sistema se llama Unipass. Mediante el portal VUE del Ecuapass los

operadores de Comercio exterior pueden solicitar los documentos para el acompañamiento y soporte, y las Instituciones Públicas pueden revisar, aprobar, inspeccionar o rechazar estos documentos.

Token: se utiliza en lenguajes de programación, actualmente el Banco Central del Ecuador o Security Data otorga este dispositivo que es indispensable para firmar electrónicamente los documentos electrónicos pertinentes para el proceso de Comercio Exterior.

Exportación: Es la salida definitiva de mercancías fuera del territorio ecuatoriano después de haber realizado todos los trámites del régimen aduanero. Para realizar la exportación hay que cumplir con toda la normativa, es importante primero sacar el Registro de Exportador y para ello es necesario tener el RUC, luego adquirir el certificado digital para firma electrónica y autenticación dados por el Banco Central o Security Data.

Una vez realizado el trámite se debe registrar en el ECUAPASS, adicional se pide se registren en el Ministerio de Industrias y Competitividad cuando se exporta chatarra y elementos ferrosos y no ferrosos, así como exportación de cuero y pieles, de acuerdo al registro emitido en el 2007.

Incoterms: Estos definen los deberes y derechos tanto del vendedor como del comprador al momento de realizar un intercambio de bienes, describen las tareas, los costos y los riesgos que cada uno asume durante la entrega de la mercancía, este instrumento debe estar establecido en el contrato de compraventa, a continuación, su clasificación:



■ COSTS
 ■ RISK
 ■ INSURANCE
■ ALL MODES OF TRANSPORT
 ■ SEA AND INLAND WATERWAYS

DESCRIPTION				FREIGHT/RISK	MORE DETAILS
EXW Ex Works	SELLER		BUYER	Freight Seller's premises. Risk Seller's premises.	Seller responsible for making the goods available at the seller's premises. Buyer bears the full risk from there to destination.
FCA Free Carrier	SELLER		BUYER	Freight Freight handler. Risk Freight handler.	Seller responsible for delivery to the custody of carrier, identified by the buyer. Risk is transferred when loading has taken place.
CPT Carriage Paid to		SELLER	BUYER	Freight Destination. Risk First freight handler.	Seller delivers goods to the carrier at agreed place of delivery and pays transport to the named destination. Risk is transferred at place of delivery, whereas seller pays for transport to the destination.
CIP Carriage and Insurance Paid to		SELLER	BUYER	Freight Destination. Risk First freight handler.	Seller delivers goods to carrier at agreed place of delivery and pays for transport and insurance to named destination. Risk transfers at the place of delivery, whereas seller pays for transport and insurance to the destination.
DAT Delivered at Terminal		SELLER	BUYER	Freight Destination. Risk Destination.	Seller delivers goods unloaded at a specified place inside agreed terminal. Risk is transferred as soon as goods have been unloaded.
DAP Delivered at Place		SELLER	BUYER	Freight Place of destination. Risk Arriving means of transport at destination.	Seller delivers goods to disposal of buyer on arriving means of transport, at agreed place. Seller assumes risk until goods are made ready for unloading from the arriving means of transport.
DDP Delivered Duty Paid		SELLER	BUYER	Freight Destination. Risk Destination.	Seller responsible for bringing goods to the destination, paying any duty and making the goods available to buyer. Risk transfers as soon as buyer has access to goods ready for unloading at agreed destination.
FAS Free Alongside Ship	SELLER		BUYER	Freight Shipside in port of departure. Risk Shipside in port of departure.	Seller is responsible for delivery of goods at quay alongside the ship. From this point onwards, risk lies with buyer.
FOB Free on Board	SELLER		BUYER	Freight On board ship. Risk On board ship.	Seller responsible for delivery of goods loaded on board the ship. Risk is transferred as soon as goods have been set down inside ship.
CFR Cost and Freight	SELLER		BUYER	Freight Port of destination. Risk On board ship.	Seller covers cost of freight, duty unpaid, to named port of destination. Risk is transferred as soon as the goods have been set down inside ship.
CIF Cost, Insurance and Freight	SELLER		BUYER	Freight Port of destination. Risk Port of destination.	Seller covers cost of insurance and freight, duty unpaid, to named port of destination. Risk is transferred as soon as the goods have been set down inside ship.

FIGURA 6 INCOTERMS

Fuente: INCOTERMS 2010 Definición Estándar

Es de vital importancia para costear un producto tomar en cuenta los Incoterms, estos ayudan a evitar incertidumbres y reducen las complicaciones legales que se pueden dar en caso de incidentes con la mercadería, no son consideradas ley, sin embargo, se pueden calificar como una Práctica Internacional Uniforme de Comercio.

TABLA 6 REGLAS DE TRANSPORTE INCOTERMS

Reglas para cualquier modo de transporte	Reglas para transporte marítimo
• EXW (En Fábrica) • FCA (Franco Transportista) • CPT (Transporte Pagado A) • CIP (Transporte y Seguro Pagado A) • DAT (Entregado en Terminal) • DAP (Entregado en Lugar) • DDP (Entregado Derechos Pagados)	• FAS (Franco libre al Costado del Buque) • FOB (Franco a Bordo) • CFR (Costo y Flete) • CIF (Costo, Seguro y Flete)

Fuente: INCOTERMS 2010

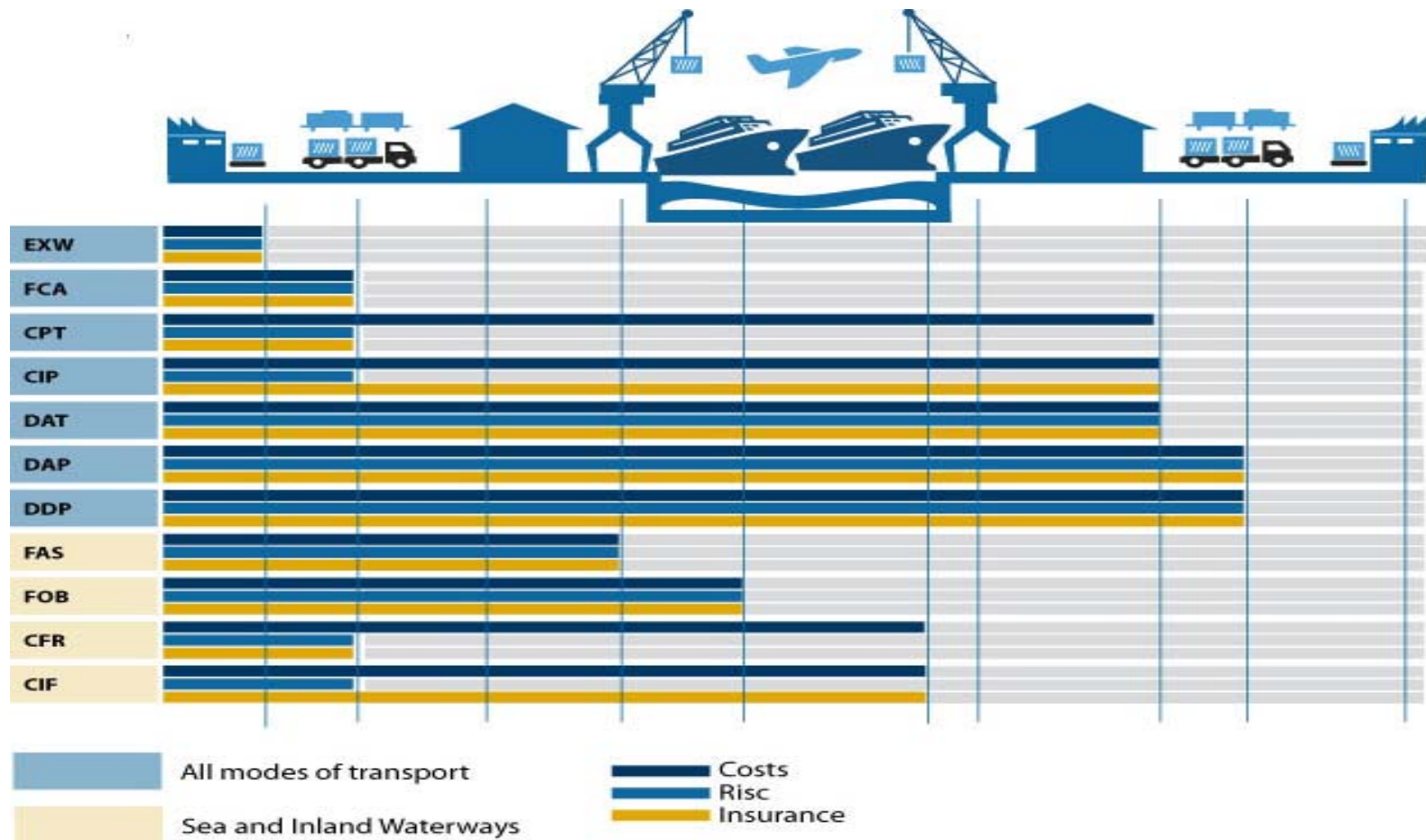


FIGURA 7 TIPO DE TRANSPORTE INCOTERMS

FUENTE: INCOTERMS 2010 DEFINICIÓN ESTÁNDAR

Alternativas de Exportación de productos no petroleros, no tradicionales: Parte del cambio de la Matriz productiva busca el desarrollo de nuevos sectores tales como:

Bienes con Industrias priorizadas:

- Alimentos frescos y procesados
- Biotecnología, bioquímica y biomedicina
- Confecciones y calzado
- Energías renovables
- Industria farmacéutica
- Metalmecánica
- Petroquímica
- Productos forestales de madera

Servicios:

- Ambientales
- Tecnología
- Vehículos, automotores
- Construcción
- Transporte y logística
- Turismo

Bienes con Industrias estratégicas

- Refinería (Proyecto Refinería del Pacífico)
- Astillero (Proyecto Astillero Posorja)

- Petroquímica (Planta petroquímica Básica y estudios para producción urea)
- Metalurgia, cobre (Sistema automatización y control de mineras)
- Siderúrgica (Mapeo para identificar potencial minero). (SENPLADES, 2012).

En función de estos sectores se espera un cambio del modelo económico actual, el extractivista, hacia un modelo más industrializado para poder generar mayor cantidad de divisas con el proceso de los diferentes recursos que tenemos en el país. El estudio permitirá identificar las alternativas que el mundo ofrece, así como las fortalezas que como país tendremos para generar una mayor oferta exportable. Adicional si la situación actual no cambia es decir el bajo precio de materias primas y la baja del petróleo esta es la única alternativa para poder mejorar la economía del Ecuador.

2.3. BASES TEÓRICAS

2.3.1 Definición de Términos Básicos

Arancel Ad Valorem: Un arancel que se impone en términos de porcentaje sobre el valor de la mercancía. Por ejemplo, 5% de arancel, significa que el arancel de importación es 5% del valor de la mercancía en cuestión.

Arancel Específico: Arancel que se impone en términos de cargas o cobros monetarios específicos por unidad o cantidad de mercancía importada. Por ejemplo, \$100 por tonelada métrica de la mercancía.

Arancel Mixto: Un arancel que combina aranceles ad valorem y específicos.

Balanza Comercial: Es el registro de las importaciones y exportaciones de un país durante un período. El saldo de la misma es la diferencia entre exportaciones e importaciones. Es positiva cuando el valor de las importaciones es inferior al de las exportaciones, y negativa cuando el valor de las exportaciones es menor que el de las importaciones. (PROECUADOR, 2013).

Barreras Arancelarias: Las barreras arancelarias son tarifas oficiales que se fijan y cobran a los importadores y exportadores en las aduanas de un país, por la entrada o salida de las mercancías. En el caso de Ecuador no se cobra ninguna tarifa para cualquier producto que sea exportado, es decir por la salida del territorio nacional.

Las barreras legales que más se utilizan son las arancelarias y tienen como fin impedir o desalentar el ingreso de determinadas mercancías y/o servicios a un país, dado por medio del establecimiento de derechos a la importación. Cuanto más alto sea el monto de los aranceles de una mercancía, más difícil será que ingresen y compitan contra la producción local en otro país, ya que ese arancel incidirá en los precios de los productos importados; elevándolos. (PROECUADOR, 2015)

Barreras no Arancelarias: Se refiere a las disposiciones gubernamentales que obstruyen el ingreso libre de mercancías a un país determinado, poniendo requisitos de ingreso a los productos o servicios como: determinadas reglas o ciertas características.

Existen 2 tipos de Barreras no arancelarias:

- Barreras Sanitarias.
- Barreras Técnicas.

Barreras Sanitarias: Proponen evitar el ingreso a un país de aquellas mercancías que puedan dañar la salud de la población debido al posible contenido de elementos nocivos de tipo físico, químico o biológico.

Barreras Técnicas: Se refieren a los requisitos que debe reunir determinado producto en cuanto a su estructura en general y componentes para que pueda ingresar a un determinado mercado (PROECUADOR, 2015).

Certificado de la conformidad: Certificado de la conformidad es un documento, etiqueta, o placa, proveída al comprador al momento de la compra, que garantiza que el producto, proceso o servicio, está en conformidad con una norma o regulación técnica.

Certificado de Origen: Documento especialmente emitido para certificar que una mercancía es originaria de un país miembro de un área de libre comercio.

Comité de obstáculos técnicos al comercio de la OMC: El Comité de obstáculos técnicos al comercio de la OMC, creado en el Acuerdo OTC OMC, facilita que los países miembros se consulten periódicamente, sobre cuestiones relacionadas con la operación del Acuerdo OTC-OMC, y la ampliación de sus objetivos.

Compensación: El conjunto de beneficios comerciales (normalmente concesiones de acceso a mercados) otorgados por el país importador que impuso una medida de salvaguardia al país exportador afectado. Estos beneficios se dan con miras a compensar las pérdidas comerciales incurridas por el país exportador. Normalmente los beneficios otorgados deben tener un valor comercial equivalente al valor de las pérdidas comerciales.

Competitividad sistémica: se refiere a la inexistencia o insuficiencia de un entorno empresarial eficaz para alcanzar la competitividad estructural. Cada vez se acepta más que la creación de un entorno sustentador con el esfuerzo colectivo de las empresas, las asociaciones, el Estado y otros actores sociales, puede conducir a un desarrollo más acelerado de las ventajas competitivas (Banco de la República, 1996).

Derechos Aduaneros: Los derechos establecidos en los aranceles de Aduana, a los cuales se encuentran sometidas las mercancías tanto a la entrada como a la salida del territorio aduanero.

Exportación: Se refieren a las ventas al extranjero de productos tangibles o de servicios, mientras que la **Importación** son bienes o servicios que se traen hacia dentro de un país (John D. Daniels, L. H., 2013)

Garantía: Aquello que, a satisfacción de la Aduana, asegura el cumplimiento de una obligación respecto de la misma. La garantía se denomina “global” cuando asegura la ejecución de las obligaciones resultantes de varias operaciones.

Globalización: Se refiere al conjunto de relaciones interdependientes que se amplían entre personas de diferentes partes de un mundo que por casualidad está dividido en países. El término también puede referirse a la integración de las economías mundiales a través de la eliminación de barreras impuestas al movimiento de bienes, servicios, capitales, tecnología y personas (John D. Daniels, L. H.,2013)

Inversión Extranjera Directa: Se refiere a la inversión transfronteriza donde un residente de un país (el inversionista directo) adquiere una participación duradera en una empresa en otro país. Una participación duradera implica una relación a largo plazo entre el inversionista directo y la empresa y generalmente le da al inversionista voz en la administración de dicha empresa. En general se considera que existe inversión directa cuando el inversionista directo ha adquirido 10 por ciento o más de las acciones ordinarias o del derecho a voto de una empresa en el exterior.

Legislación Aduanera: Las disposiciones legales y reglamentarias relativas a la importación, a la exportación, al movimiento o al almacenaje de mercancías, cuya administración y aplicación se encuentren específicamente a cargo de la Aduana, y todo otro reglamento elaborado por la Aduana conforme a los poderes que le confiere la ley.

Licencias de importación: Procedimientos administrativos que requieren la presentación de una aplicación u otra documentación al órgano administrativo pertinente como una condición previa para la importación de bienes. Acuerdo de la OMC sobre Procedimientos de Licencias de Importación.

Matriz Productiva: La forma cómo se organiza la sociedad para producir determinados bienes y servicios no se limita únicamente a los procesos estrictamente técnicos o económicos, sino que también tiene que ver con todo el conjunto de interacciones entre los distintos actores sociales que utilizan los recursos que tienen a su disposición para llevar adelante las actividades productivas. A ese conjunto, que incluye los productos, los procesos productivos y las relaciones sociales resultantes de esos procesos, denominamos matriz productiva (SENPLADES, 2012).

Medida de Salvaguardia: Medida aplicable en frontera, generalmente de naturaleza arancelaria, impuesta temporalmente sobre aquellos bienes que causan o amenazan causar daño grave a una industria nacional que produce una mercancía idéntica o similar. Su objetivo es proporcionar tiempo a la industria afectada para que efectúe un proceso de ajuste. Se impone normalmente después de una investigación en el país importador, investigación que procura determinar si el daño grave o amenaza de daño son causados a la industria nacional como resultado de un aumento súbito de las importaciones.

Mercancía Originaria: Mercancía que por cumplir con las exigencias del Régimen de Origen se la considera como originaria del país en el cual se ha llevado a cabo su proceso productivo independientemente que en su elaboración se empleen insumos importados.

Metrología: La metrología es la ciencia de las pesas y medidas. En el área de comercio, incluye a todos los procedimientos técnicos relacionados con la precisión y reproducibilidad internacional de los instrumentos de medición, igual que los procedimientos para especificar y

asegurar la calidad y credibilidad de las mediciones, que se relacionen con controles oficiales, comercio exterior, salud y el medio ambiente.

Negocios Internacionales: Son todas las transacciones comerciales, incluyendo ventas, inversiones y transporte que tienen lugar entre dos o más países. Las empresas privadas llevan a cabo tales transacciones para obtener ganancias: los gobiernos podrían emprenderlas para obtener ganancias o por otras razones. ((John D. Daniels, L. H.,2013)

Norma: Una norma es un documento aprobado por un organismo reconocido que provee para uso común y reiterado, reglas, lineamientos o características para las mercancías o servicios, o procesos relacionados, o métodos de producción. Las normas son generalmente creadas por consenso en comités técnicos de expertos y son de observancia voluntaria.

Obstáculo técnico al comercio: Una norma, una regulación técnica, o un procedimiento para evaluar la conformidad, se convierten en un obstáculo técnico al comercio si se emplean en forma que dificulten el comercio internacional, en lugar de alcanzar objetivos legítimos.

Reglamento Técnico: Un reglamento técnico, (también conocido como “norma obligatoria”), es un documento en el que se establecen las características de un producto o los procesos y métodos de producción con ellas relacionados, con inclusión de las disposiciones administrativas aplicables. Contrario a las normas voluntarias, los reglamentos técnicos son establecidos por gobiernos, y de observancia obligatoria requerida por ley.

Valoración Aduanera: El valor en aduana constituye la base imponible para la aplicación de los derechos de aduana.

Sistema Armonizado de Descripción y Codificación de Mercancías: generalmente conocido como “Sistema Armonizado” o simplemente “SA”, es una nomenclatura internacional multi-propósito de mercancías, desarrollada por la Organización Mundial de Aduanas (OMA). Comprende cerca de 5,000 grupos de mercancías, cada una identificada por un código de seis dígitos, ordenadas en una estructura lógica y legal, y es complementada por reglas bien definidas para lograr una clasificación uniforme. El sistema es utilizado por más de 177 países y economías como base para sus aranceles aduaneros y para la recolección de estadísticas de comercio internacional. El Sistema Armonizado es regulado por “La Convención Internacional del Sistema Armonizado de Descripción y Codificación de Mercancías”

Trato de Nación más favorecida: Este principio, contenido en acuerdos de comercio e inversión, asegura que no haya discriminación entre extranjeros. Garantiza que los inversionistas extranjeros y sus inversiones (aquellos de otro país miembro del acuerdo de comercio o inversión) reciban un trato no menos favorable del que se otorgue a otros inversionistas extranjeros y sus inversiones.

Todo el Glosario fue tomado del Diccionario de Términos de Comercio, noviembre 2003 (OEA, BID, CEPAL, 2003).

Adicional es importante conocer las organizaciones y bloques económicos que se han formado alrededor del mundo:

Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI): se estableció en agosto de 1980 por medio del Tratado de Montevideo y entró en operaciones en marzo de 1981. La asociación busca promover la cooperación económica entre sus países miembros, incluyendo a través de la conclusión de acuerdos comerciales regionales y acuerdos sectoriales. Sus miembros (12) son: Argentina; Bolivia; Brasil; Chile; Colombia; Cuba; Ecuador; México; Paraguay; Perú; Uruguay; y Venezuela. La ALADI reemplazó a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), que se había establecido en 1960 con el objetivo de crear un mercado común en América Latina.

Banco Interamericano de Desarrollo BID: Fundado en 1959, el BID promueve el desarrollo socioeconómico y la integración regional de América Latina y el Caribe, principalmente a través de préstamos a instituciones públicas, aunque también otorga financiamiento para algunos proyectos del sector privado, generalmente en los sectores de infraestructura y desarrollo de mercados de capital. Sus países miembros (46) son: Alemania; Argentina; Austria; las Bahamas; Barbados; Bélgica; Belice; Bolivia; Brasil; Canadá; Chile; Colombia; Costa Rica; Croacia; Dinamarca; Ecuador; El Salvador; Eslovenia; España; Estados Unidos; Finlandia; Francia; Guatemala; Guyana; Haití; Honduras; Israel; Italia; Jamaica; Japón; México; Nicaragua; Noruega; Países Bajos; Panamá; Paraguay; Perú; Portugal; Reino Unido; República Dominicana; Suecia; Suiza; Surinam; Trinidad y Tobago; Uruguay; y Venezuela.

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe de las Naciones Unidas (CEPAL): es una de las cinco comisiones regionales de las Naciones Unidas. Fue creada con el propósito de contribuir al desarrollo económico de América Latina, coordinar acciones con este objetivo, y fortalecer relaciones económicas entre los países y con el resto del mundo. La promoción del desarrollo social de la región fue agregada más tarde a sus objetivos principales. Los miembros (41) son: Antigua y Barbuda, Argentina, Bahamas, Barbados, Belice, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Dominica, El Salvador, Ecuador, España, Estados Unidos, Francia, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Holanda, Honduras, Italia, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Portugal, Reino Unido de Gran-Bretaña e Irlanda del Norte, República Dominicana, San Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela; miembros asociados – Anguila, Aruba, Bonaire, Islas Vírgenes, Islas Vírgenes Británicas, Puerto Rico y Montserrat.

La Comunidad Andina (CAN): que se estableció en 1969 con el nombre de Grupo Andino y luego se denominó Mercado Común Andino, es una organización subregional con personería jurídica internacional constituida por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela y por los órganos e instituciones que componen el Sistema Andino de Integración (SAI). Los principales objetivos de la Comunidad Andina son: promover el desarrollo equilibrado y armónico de sus países miembros en condiciones de equidad; acelerar el crecimiento por medio de la integración y la cooperación económica y social; impulsar la participación en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano; y procurar un mejoramiento persistente en el nivel de vida de sus habitantes.

La Unión Europea (UE): reúne a quince (15) estados miembros mediante un conjunto de instituciones comunes en las que se toman democráticamente decisiones sobre asuntos específicos de interés común a escala europea. Se estableció después de la Segunda Guerra Mundial, como Comunidad Europea, con el objetivo de incrementar la cooperación política, económica y social entre sus miembros. El ‘mercado único’, establecido en 1992 por medio del Tratado de Maastricht, es la pieza medular de la Unión Europea actual. Abarca cuatro pilares de libertad de circulación de bienes, servicios, personas y capitales y en una serie de políticas de respaldo. El 1 de enero de 2002 entró en circulación la moneda única europea, el ‘euro’, que ha sustituido a las antiguas monedas nacionales en 12 países de la UE, y al mismo tiempo inició sus operaciones un Banco Central Europeo. Los estados miembros (15) son: Alemania; Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos; Portugal; Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte; y Suecia. Se ha invitado a unirse a la UE, el 1 de mayo de 2004, a diez nuevos miembros, a saber: Chipre; Eslovenia; Estonia; Hungría; Letonia; Lituania; Malta; Polonia; República Checa; y República Eslovaca.

Mercado Común del Sur (MERCOSUR): Se estableció mediante el Tratado de Asunción, el 26 de marzo de 1991. Entre 1991 y 1995, los cuatro miembros del MERCOSUR – Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay – mantuvieron una serie de negociaciones tendientes al establecimiento de un arancel externo común, que entró en vigor el 1 de enero de 1995. El 2006 es el plazo para la plena implementación de la unión aduanera por parte de todos los miembros. El proceso de relanzamiento del MERCOSUR, iniciado en el 2000, instó a una coordinación macroeconómica más estrecha y a que se atendiera otros aspectos prioritarios, como el fortalecimiento institucional, el arancel externo común, la solución de controversias, defensa

comercial y de la política de competencia, y los incentivos para la inversión. Chile y Bolivia pasaron a ser miembros asociados en 1996 y 1997, respectivamente.

Organización de Estados Americanos OEA: El 30 de abril de 1948, la Carta de la Organización de Estados Americanos fue adoptada por 21 países del hemisferio. Afirmó su compromiso a objetivos comunes y al respeto a la soberanía de cada país. Desde entonces, la OEA se ha expandido para incluir los países del Caribe, y también Canadá. A través del proceso de Cumbre de las Américas, los Jefes de Estado y Gobierno en el hemisferio le han dado a la OEA responsabilidades y mandatos importante, incluyendo: derechos humanos, participación de la sociedad civil; mejorar la cooperación para tratar con el problema de las drogas ilegales; apoyar el proceso para crear un Área de Libre Comercio de las Américas; educación; justicia y seguridad. Los miembros (35) incluyen: Antigua y Barbuda, Argentina, Bahamas, Barbados, Belice, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba (excluida de participación formal desde 1962), Dominica, El Salvador, Ecuador, Estados Unidos, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, San Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela.

Organización Mundial de Comercio OMC: Sirve de foro para la negociación de acuerdos encaminados a reducir los obstáculos al comercio internacional y a asegurar condiciones de igualdad para todos, y contribuye así al crecimiento económico y al desarrollo. Asimismo, la OMC ofrece un marco jurídico e institucional para la aplicación y la vigilancia de esos acuerdos, así como para la solución de las diferencias que puedan surgir de su interpretación

y aplicación. En la actualidad, el conjunto de acuerdos comerciales de la OMC comprende 16 acuerdos multilaterales distintos (en los que son parte todos los Miembros de la OMC) y dos acuerdos plurilaterales distintos (en los que sólo son parte algunos Miembros de la OMC) (OMC,2016).

PROECUADOR: es el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, parte del Ministerio de Comercio Exterior, encargado de ejecutar las políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones del país, con el fin de promover la oferta de productos tradicionales y no tradicionales, los mercados y los actores del Ecuador, propiciando la inserción estratégica en el comercio internacional (PROECUADOR, 2016).

Todos los términos son tomados del Diccionario de Términos de Comercio 2003.

2.4. BASES LEGALES

2.4.1 Órgano regulador

En el Ecuador la actividad de Comercio Exterior está regida por el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), para objeto de este estudio se va a tomar los artículos más relevantes de esta normativa.

Art. 71.- Institucionalidad. - El organismo que aprobará las políticas públicas nacionales en materia de política comercial, será un cuerpo colegiado de carácter intersectorial público, encargado de la regulación de todos los asuntos y procesos vinculados a esta materia,

que se denominará Comité de Comercio Exterior (COMEX), y que estará compuesto por titulares o delegados de las siguientes instituciones:

- a. El Ministerio rector de la política de comercio exterior;
- b. El Ministerio rector de la política agrícola;
- c. El Ministerio rector de la política industrial;
- d. El Ministerio a cargo de coordinar el desarrollo productivo;
- e. El Ministerio a cargo de coordinar la política económica;
- f. El Ministerio a cargo de las finanzas públicas;
- g. El Organismo Nacional de Planificación;
- h. El Ministerio a cargo de coordinar los sectores estratégicos;
- i. El Servicio de Rentas Internas;
- j. La autoridad aduanera nacional; y,

k. Las demás instituciones que determine el Presidente de la República mediante decreto ejecutivo. Los delegados deberán tener por lo menos el rango de subsecretario. El Comité funcionará conforme a las normas establecidas para los órganos colegiados de la Función Ejecutiva, además de las siguientes disposiciones:

1. El Comité de Comercio Exterior será presidido por el Ministerio integrante que el Presidente de la República determine, y éste ejercerá también como Secretaría Técnica del mismo; y,

2. La Secretaría Técnica del Comité de Comercio Exterior contará con las áreas técnicas necesarias para: diseñar políticas públicas y programas de política comercial, así como su monitoreo y evaluación (Código Orgánico de la Producción, 2010).

Art. 5.- Rol del Estado. - El Estado fomentará el desarrollo productivo y la transformación de la matriz productiva, mediante la determinación de políticas y la definición e implementación de instrumentos e incentivos, que permitan dejar atrás el patrón de especialización dependiente de productos primarios de bajo valor agregado (Código Orgánico de la Producción, 2010).

2.4.2 Políticas Comerciales

La Política Comercial del Ecuador está normada por la Ley de Comercio Exterior e Inversiones -LEXI- aprobada por el Congreso Nacional el 22 de mayo de 1997.

La LEXI creó el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones -COMEXI- conformado por 6 representantes del sector público y 5 representantes de las Cámaras de la Producción del país. La principal función del COMEXI es la determinar las políticas de comercio exterior de bienes, servicios y manufacturas considerando los compromisos internacionales asumidos por el país en materia comercial y en función del programa macroeconómico y de desarrollo de país.

Las áreas sobre las cuales tiene competencia del COMEXI son:

1. Política Arancelaria.
2. Negociaciones internacionales.
3. Políticas para el desarrollo de los regímenes especiales.
4. Medidas para contrarrestar el comercio desleal.
5. Definir las políticas tendientes a lograr mayor competitividad de la producción nacional.

6. Aprobar el plan de promoción de exportaciones.

Conjuntamente con el COMEXI la Ley creó otro organismo denominado Corporación para la Promoción de Exportaciones e Inversiones -CORPEI-, organismo de carácter privado cuya función principal es la de ejecutar la promoción no financiera de las exportaciones y orientar y dirigir la promoción de la inversión directa en el país (Ecuador, P. C.,2005)

2.4.3 Normativa de Origen

Autoridad en el Ecuador: Decreto Ejecutivo N° 25 del 12 de junio de 2013, publicado en el Suplemento al Registro Oficial No. 19 de 20 de junio de 2013, mediante el cual se crea el Ministerio de Comercio Exterior, como organismo rector de la política de comercio exterior, y transfiere las competencias en certificación de origen al MCE.

Las reglas de Origen son una compleja gama de criterios y principios que nos proveen una base legal para determinar la nacionalidad del producto. Las reglas de origen son los requisitos que un producto debe cumplir para ser considerado originario de un lugar o zona, lo cual determina su comercialización transfronteriza. El objetivo primordial de las reglas de origen es evitar que terceros países capturen preferencias arancelarias que no han negociado con anterioridad, es decir, un aprovechamiento desleal por parte de un tercer país de ventajas concebidas en el marco de acuerdos comerciales que no ha negociado.

- Tiene por objeto determinar el país donde una mercancía fue producida
- Son instrumentos de política comercial para:
 - La aplicación de derechos preferenciales de importación.
 - Adjudicación de cupos arancelarios.
 - Obtención de estadísticas comerciales.

Tienden a favorecer el comercio de países en desarrollo, por medio del aprovechamiento de los beneficios arancelarios (Código Orgánico de la Producción, 2013).

2.4.4 Normativa legal para exportadores

Es importante definir primero lo que es la exportación, de acuerdo al concepto manejado de la aduana del Ecuador, es el régimen aduanero por el cual se da la salida definitiva de mercancías en libre circulación fuera del territorio aduanero ecuatoriano o a una Zona Especial de Desarrollo Económico, con sujeción a las disposiciones establecidas en la normativa legal vigente (ADUANA, 2012).



FIGURA 8 ORGANISMOS QUE INTERVIENEN EN LAS EXPORTACIONES

Fuente: Guía del Exportador de PROECUADOR, 2016

2.4.4.1 Requisitos para Exportadores

Para ser exportador en el Ecuador se deben cumplir con los siguientes requisitos:

- Obtener el Registro Único de Contribuyente, RUC, en el Servicio de Rentas Internas.
- En el Banco Central o con Security Data se debe obtener el certificado digital de firma electrónica y autenticación.
- Registrarse en el portal de Ecuapas (<http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>)

Adicionalmente a lo anterior, el Consejo Nacional de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI) estableció que deben registrarse con el Ministerio de Industrias y Competitividad los exportadores de:

- Exportaciones de chatarra y desperdicios metales ferrosos y no ferrosos. Resolución 400 del 13 de septiembre de 2007 y publicada en el Registro Oficial Suplemento 233 del 17 de diciembre de 2007.
- Exportaciones de cueros y pieles. Resolución 402 del 13 de septiembre de 2007 y publicada en el Registro Oficial 222 del 29 de noviembre de 2007.

2.4.4.1 Proceso de exportación

El proceso comienza con una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el nuevo sistema ECUAPASS, esta debe ir junto con la factura o proforma y documentos previos al envío de mercadería, esto para crear el vínculo legal y obligaciones con el Servicio de Aduana del Ecuador.

Los datos que se consignarán en la DAE son:

- Del exportador o declarante
- Descripción de mercancía por ítem de factura
- Datos del consignante
- Destino de la carga
- Cantidades
- Peso; y demás datos relativos a la mercancía.
- Los documentos digitales que acompañan a la DAE a través del ECUAPASS son:
- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).

- Certificado de Origen electrónico (cuando el caso lo amerite)

Una vez aceptada la DAE, la mercancía ingresa a Zona Primaria del distrito en donde se embarca, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación.

Al exportar se le notificará el canal de aforo asignado, los mismos que pueden ser:

- Canal de Aforo Documental: en este se asignará a un funcionario a cargo del trámite al momento de ingreso de la carga, quién revisará documentos y procederá al cierre. Una vez cerrada la DAE cambiará su estado a salida autorizada y la carga podrá ser embarcada.
- Canal de Aforo Físico Intrusivo: Se procede igual que el anterior y adicional se inspecciona la carga física y su corroboración con la documentación electrónica y digitalizada.
- Canal de Aforo Automático: la autorización del embarque será automático al momento de ingreso de la carga a depósitos temporales o zonas primarias (ADUANA, 2012).

2.4.5 Normativa legal para Importaciones

Primero es necesario entender que es una importación, que de acuerdo al concepto de la aduana del Ecuador es la acción de ingresar mercancías extranjeras al país siempre y cuando estas cumplan con formalidades y obligaciones aduaneras, para ello es necesario comprender el Régimen de importación que puede ser:

- Importación para el Consumo (Art. 147 COPCI)
- Admisión Temporal para Reexportación en el mismo estado (Art. 148 COPCI)

- Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo (Art. 149 COPCI)
- Reposición de Mercancías con Franquicia Arancelaria (Art. 150 COPCI)
- Transformación bajo control Aduanero (Art. 151 COPCI)
- Depósito Aduanero (Art. 152 COPCI)
- Reimportación en el mismo estado (Art. 153 COPCI)

2.4.5.1 Requisitos para Importadores

En el país pueden importar personas naturales o jurídicas tanto nacionales como extranjeras que vivan en Ecuador y se necesitan los siguientes requisitos para importar:

- Obtener el Registro Único de Contribuyente, RUC, en el Servicio de Rentas Internas.
- En el Banco Central o con Security Data se debe obtener el certificado digital de firma electrónica y autenticación.
- Registrarse en el portal de Ecuapas (<http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>), (ADUANA, 2012).

2.4.6 Incentivos COPCI

El Ecuador en su afán de mejorar la base productiva del país ha generado una normativa que permita ciertos incentivos a los inversionistas nacionales y extranjeros para el desarrollo de industrias prioritarias basadas en cuatro aspectos:

- Sustitución de importaciones
- Incremento de exportaciones
- Diversificación de la producción
- Generación de valor agregado

En este marco se conceden incentivos para las nuevas inversiones y las inversiones productivas de acuerdo a cuatro aspectos:

1. Incentivos Tributarios
2. Incentivos Generales
3. Incentivos Sectoriales
4. Otros Incentivos

En los tributarios tenemos: Reducción del impuesto a la renta, además pueden existir deducciones adicionales que dependerán de lo que se establezca como base imponible para el impuesto a la renta, en este caso se pueden considerar las depreciaciones como un ejemplo, en el caso de realizar un anticipo de impuesto a la renta que aplica para sociedades nuevas que están sujetas al pago de este anticipo después del quinto año, adicional se puede acceder a la modificación del cálculo de anticipo que dependerá de factores como la generación de empleo o mejora de masa salarial, así como nuevos activos o tecnología para mejorar la productividad.

Los incentivos generales son aplicados a cualquier tipo de sociedad en cualquier ámbito de la economía, en este caso las empresas nuevas están exentas por 5 años del pago del anticipo, las de tecnología hasta que generen ingresos y se excluyen gastos incrementales por mejoras en

empleo o productividad, adicional están exentos del pago de impuesto a la renta los rendimientos de sociedades empleadoras siempre y cuando el trabajador siga en funciones y sea el dueño de la acción, además que la tasa de interés no sea superior a la activa de los bancos. Si la empresa a vendido el 5% de sus acciones al 20% de su personal podrá diferir el pago de impuesto a la renta hasta cinco ejercicios fiscales.

El incentivo sectorial en cambio corresponde a la exoneración del pago del impuesto a la renta para sociedades que realizan inversiones en sectores prioritarios como: Alimentos frescos, congelados y procesados, cadena forestal, agroforestal y sus productos procesados, lo relacionado a la industria metalmecánica, petroquímica o farmacéutica, adicional lo relacionado al turismo y la biotecnología y software aplicado.

Dentro de otros incentivos encontramos el de medianas empresas con el que se establece una deducción de los gastos relacionados con capacitación, asistencia técnica y gastos promocionales, en cada caso no superarán el 1% de la venta anual, adicional en el caso de gastos de viaje y promoción comercial de los productos para exportación estos no deben superar el 50% del total destinado a gasto de promoción.

Toda la normativa va en función de generar mayores oportunidades de negocio para los productos nacionales tanto interna como externamente por lo que constituyen una oportunidad al momento de invertir sobre todo en aquellos sectores considerados como prioritarios para el cambio de la matriz productiva del Ecuador.

2.5. SUPUESTOS IMPLÍCITOS

¿Con la aplicación de la matriz productiva y con adecuados lineamientos gerenciales y de gestión del comercio internacional del Ecuador, se generarán oportunidades de negocios para los productos no petroleros, no tradicionales del país?

Resultados posibles:

- El cambio de la matriz productiva contribuirá a mejorar la oferta exportable con productos más tecnificados y acompañados de lineamientos gerenciales y de gestión se podrá generar más oportunidades para los productos ecuatorianos en el mundo.
- Los lineamientos gerenciales y de gestión serán los que determinen la forma de hacer negocios, implantándolos como una cultura para el intercambio de bienes y servicios que servirán para todos los productos ecuatorianos.
- Con productos más tecnificados, la oferta exportable del Ecuador mejora y sobre todo se incrementa el ingreso de divisas en productos industrializados para dejar de depender del modelo extractivista actual.
- La dependencia del Ecuador por el petróleo dejará de ser tan impactante en la economía si se diversifica la oferta, el cambio del aparato productivo originará sectores con oportunidades de crecimiento.

En el Ecuador se ha manejado un modelo Extractivista basado en la explotación de recursos naturales, con principal enfoque en el Petróleo, al ser tan dependientes de esta materia primera estamos sujetos a la fluctuación de su precio en el exterior que es la que rige la economía, existen muchos textos que hablan sobre la relación de la riqueza en recursos naturales y la pobreza de los países, esto debido a que en su mayor parte estos países se han dedicado a extraer materiales y no a generar mayor valor en ellos.

Actualmente el país tiene un modelo Neo Extractivista diversificando la producción no solo con enfoque en el petróleo sino también en la minería a gran escala, sin embargo, aún no producimos productos con mayor valor agregado que es hacia donde se quiere migrar, dado que generará mayores ingresos al país y evitará la dependencia en uno o dos productos que limitan el crecimiento de la economía.

Basados en el Plan del buen vivir tenemos como uno de sus objetivos el fortalecer las relaciones comerciales con los bloques de los que ya somos parte y buscar el fortalecimiento institucional de los organismos latinoamericanos para generar un desarrollo económico de la región, respetando los acuerdos de promoción, derechos humanos, protección y defensa de la democracia y soberanía, por ello con el presente estudio se busca generar una alternativa al momento de invertir en el país y sobre todo en los sectores de mayor importancia para el país.

2.6. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

TABLA 7 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES 1

Variable	Dimensiones	Indicadores	Items
La Situación actual del Comercio Internacional del Ecuador	Negocios Internacionales Ecuador	Monto de exportación al mundo en millones de dólares.	¿Considera ud que se puede hacer más por el Comercio Internacional?
	Balanza Comercial	Diferencia entre montos de importación y exportación.	¿Cuáles son las principales barreras para lograr un superavit en la balanza comercial?
	Balanza no Petrolera no tradicional	Diferencia entre montos de importación y exportación de no petroleros no tradicionales.	¿Qué oportunidades hay para los productos no petroleros no tradicionales? ¿En qué sector está su empresa?
Los Lineamientos gerenciales y de gestión	Lineamiento gerencial	Política de exportación.	¿Las políticas de exportación son claras y de fácil acceso?
	Matriz productiva	Montos de exportaciones de productos industrializados.	¿Conoce ud cuáles son los objetivos del cambio de la Matriz Productiva?
	Sectores estratégicos	Montos de exportaciones de productos e sectores estratégicos.	¿Conoce ud cuáles son los sectores estratégicos que considera la matriz productiva del Ecuador?

TABLA 8 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES 2

Variable	Dimensiones	Indicadores	Items
La Normativa y requisitos para exportar	Código Orgánico de la Producción e Inversiones	Leyes de importación, exportación, producción y comercialización de productos.	¿Desde la implementación del COPCI ha mejorado el sistema regulatorio para hacer negocios en el país y fuera de él?
	Requisitos Exportación	Requisitos exportación, cambios de normativa.	¿La política aduanera y la política de fomento a las exportaciones son congruentes o considera debe existir cambios?
	Salvaguardias	Montos de afectación económica, comparando las compras y ventas antes de las salvaguardias y después en millones de dólares.	¿Cómo afecta la relación comercial al Ecuador con la aplicación de las salvaguardias? ¿Cree ud que está política ayudó a la economía ecuatoriana?
	Barreras Internacionales	Número de acuerdos bilaterales y tratados para preferencias arancelarias y uniones aduaneras.	¿Cuáles son las principales dificultades al momento de exportar a otros países?

TABLA 9 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES 3

Variable	Dimensiones	Indicadores	Items
Las alternativas de exportación de productos no petroleros, no tradicionales.	Productos no petroleros	Montos de exportaciones de productos no petroleros.	¿Cuáles son los principales productos no petroleros y con mayor potencial para exportación?
	Productos no tradicionales	Montos de exportaciones de productos no tradicionales.	¿Cuáles son los principales productos no tradicionales y con mayor potencial para exportación?
	Sectores industrializados	Montos de exportaciones de sectores industrializados.	¿Cómo se da apoyo a la exportación en nuevos sectores de productos industrializados?
	Oferta exportable	Incentivos a la inversión en el desarrollo de nueva oferta exportable.	¿Considera ud que la oferta exportable del Ecuador ha cambiado en los últimos años y en qué sectores?

CAPÍTULO III

3.1 MARCO METODOLÓGICO

En el presente capítulo se describe el marco metodológico donde se define el tipo y diseño de la investigación, así como la población y el tipo de instrumento de recolección de datos para recabar información sobre las variables de estudio.

Se utilizarán métodos cualitativos, cuantitativos y mixtos, puesto que, al ser la Investigación no experimental, deberá interpretar la realidad y someterla a triangulación de datos y de información para obtener conclusiones.

3.1.1 Tipo y diseño de la Investigación

La escogencia del tipo y diseño de la investigación determinará los pasos a seguir del estudio, sus técnicas y métodos que puedan emplear en el mismo. En general indica todo el enfoque de la investigación influyendo en instrumentos, y hasta la manera de cómo se analizan los datos recaudados. Igualmente, el tipo de investigación va a constituir un paso importante en la metodología, pues este va a determinar el enfoque del mismo. El nivel de investigación se refiere al grado de profundidad con que se aborda un fenómeno u objeto de estudio (Arias, F.,2006)

La investigación está enmarcada en un Modelo Descriptivo no experimental, porque no se someterá a los objetos o grupos de individuos a determinadas condiciones o tratamiento alguno, con la finalidad de observar los efectos o reacciones que se produzcan, el objeto de investigación se lo investigará tal cual ocurre en su contexto. Adicional se realizará investigación documental.

Al respecto en el Manual de la UPEL 2006 se puede encontrar que:

“Se entiende por investigación documental, al estudio de problemas con el propósito de ampliar y profundizar el conocimiento de su naturaleza, con apoyo, principalmente de trabajos previos, información y datos divulgados por medios impresos, audiovisuales o electrónicos. La originalidad del estudio refleja en el enfoque, criterios, conceptualizaciones, reflexiones, conclusiones, recomendaciones y, en general, en el pensamiento del autor” (UPEL, 2006).

De esta manera, el presente estudio tiene como principales fuentes de información los documentos relativos al comportamiento de las exportaciones del Ecuador en lo relativo a productos no petroleros no tradicionales. Adicional se revisarán documentos que brinden información sobre los hechos en materia de Negocios Internacionales del Ecuador, por lo que esta investigación se tipifica como investigación de tipo documental bibliográfica.

En cuanto al diseño de la investigación, será Descriptiva no experimental y de tipo documental bibliográfica, ya que, a través de la revisión del material documental, de manera sistemática, rigurosa y profunda se alcanza el análisis de diferentes fenómenos o a la

determinación de las relaciones entre las variables, tal como expresan Hernández, Fernández y Baptista, 2013:

“La pesquisa realizada en los libros, para obtener y aprehender sistemáticamente los conocimientos en ellos contenidos (...) es una cuidadosa y ordenada descripción del conocimiento publicado impreso, seguido de interpretación”.

De esta manera y para efectos de esta investigación se acepta la investigación bibliográfica como:

“El proceso de búsqueda en fuentes impresas y electrónicas orientadas a recolectar la información contentiva del tema de estudio, para que una vez organizada de forma sistemática, se logre describirla e interpretarla siguiendo procedimientos que garanticen la objetividad y la confiabilidad de sus resultados, con el propósito de responder a la interrogante de investigación” (Hernandez R, F. C.,2013).

Además, se debe añadir que esta investigación se enmarcará dentro de un **estudio descriptivo** por cuanto y de acuerdo con la definición de Rodríguez, y González, (1999), describe las características más relevantes de la realidad estudiada, con el fin de especificar las propiedades importantes del fenómeno sometido a análisis.

También se realizará una **Investigación de Campo**, pues, “es el análisis sistemático de problemas de la realidad, con el propósito bien sea de describirlos, interpretarlos entender su naturaleza y factores constituyentes...” (Manual UPEL Pág. 18). Se basa en el estudio que permite la participación real de la investigadora, desde el mismo lugar donde ocurren los hechos,

el problema, la fenomenología en consideración. A través de esta modalidad, se establecen las relaciones entre la causa y el efecto y se predice la ocurrencia del caso o fenómeno.

Se entiende por Investigación de Campo, el análisis sistemático de problemas de la realidad, con el propósito bien sea de describirlos, interpretarlos, entender su naturaleza y factores constituyentes, explicar sus causas y efectos, o predecir su ocurrencia; haciendo uso de métodos característicos de cualquiera de los paradigmas o enfoques de investigación conocidos o en desarrollo.

Los datos de interés son recogidos de forma directa de la realidad; en este sentido se trata de investigaciones a partir de datos originales o primarios. Sin embargo, se aceptan también estudios sobre datos censales o muestrales no recogidos por el estudiante, siempre y cuando se utilicen los registros originales con los datos no agregados; o cuando se trate de estudios que impliquen la construcción o uso de series históricas y, en general, la recolección y organización de datos publicados para su análisis mediante procedimientos estadísticos, modelos matemáticos, econométricos o de otro tipo.

3.1.2 Método de Investigación

Se utilizará el método científico, se trabajará con conceptos, interrogantes de investigación, formulación de objetivos, levantamiento de información, análisis e interpretación de datos, conclusiones relacionadas directamente con los objetivos específicos, difusión de resultados.

3.1.3 Técnicas para la recolección de información

Una de las técnicas a utilizarse en la investigación es la observación, pues se tiene ya un objetivo formulado, se puede comprobar su validez y confiabilidad y además se la puede realizar de forma directa, por medio de herramientas como la encuesta.

3.1.4 Población y Muestra

La población está conformada por empresarios y funcionarios de dirección cuya labor gira en torno a las actividades del Comercio Exterior que aportarán datos fidedignos a la presente investigación, considerando el número de variables necesarias para que sean válidas las conclusiones que se obtengan.

La muestra para la presente investigación será por conveniencia o no probabilística, conocida también como muestra dirigida, según Hernández, et. al, (1996, p. 231) éste tipo de muestra “suponen un procedimiento de selección informal y un poco arbitrario”. Así también manifiesta que “la elección de los sujetos no depende de que todos tienen la misma probabilidad de ser elegidos, sino de la decisión de un investigador o grupo de encuestadores”.

TABLA 10 POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN

POBLACIÓN	MUESTRA	PORCENTAJE
120	30	25%

A través de este muestreo se logrará información de Gerentes Generales, Comerciales y de Negocios Internacionales de empresas con mayor accesibilidad para la investigadora. En este caso se ha encuestado a 30 Gerentes correspondientes al 25% de la población de estudio de acuerdo a las siguientes características de las empresas donde trabajan:

- Al menos con 5 años de actividad comercial de exportación.
- Exportación de productos no petroleros, no tradicionales.
- Que la exportación sea un rubro importante dentro de su actividad comercial, al menos que represente el 25% del total de ingresos.

Para establecer el tamaño de la muestra se utilizó el muestreo intencionado también conocido con el nombre de muestreo sesgado en el cual el investigador selecciona los elementos que a su juicio son representativos por lo tanto exige un conocimiento previo de la población que se investiga.

En las muestras no probabilísticas la elección de los elementos no depende de la probabilidad sino de causas relacionadas con las características de la investigación o de quién hace la muestra. Para el enfoque cualitativo al no interesar tanto la posibilidad de generalizar los resultados las muestras no probabilísticas o dirigidas adquieren un gran valor pues ellas logran obtener los casos, personas, contextos o situaciones que interesan al investigador.

3.1.5 Tratamiento de la Información

Los datos en sí mismos no tienen mucha importancia, toman importancia cuando son interpretados por el investigador, así: "El propósito del análisis es resumir las observaciones llevadas a cabo de forma tal que proporcionen respuesta a la interrogante de la investigación". La interpretación, más que una operación distinta, es un aspecto especial del análisis su objetivo es "buscar un significado más amplio a las respuestas mediante su trabazón con otros conocimientos disponibles" (Selltiz, C., & Wrightsman L y Cook, S., 1980) que permitan la definición y clarificación de los conceptos y las relaciones entre éstos y los hechos materia de la investigación.

Este aspecto del proceso se realiza confrontando los resultados del análisis de los datos con las hipótesis formuladas y relacionando dichos resultados con la teoría y los procedimientos de la investigación. Cuando el plan de la investigación ha sido cuidadosamente elaborado y las hipótesis formuladas en términos adecuados para una observación confiable, los resultados obtenidos son interpretados fácilmente. De todos modos, la interpretación debe limitarse al sistema de variables considerado para cada hipótesis, pues sólo éstas cuentan con el fundamento teórico para la interpretación.

CAPÍTULO IV

4.1 PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

Para el presente estudio se encuestó a funcionarios de 30 empresas de productos no petroleros no tradicionales en los sectores:

- Industriales: Vehículos, confitería, plásticos, software, pinturas, vegetales en conservas, conservas de mariscos.
- Primarios: frutas, flores, minería.

De ellos se pudo recopilar la información mostrada a continuación:

1. ¿Cómo cree Ud. que es la situación actual del Comercio Internacional en el Ecuador?

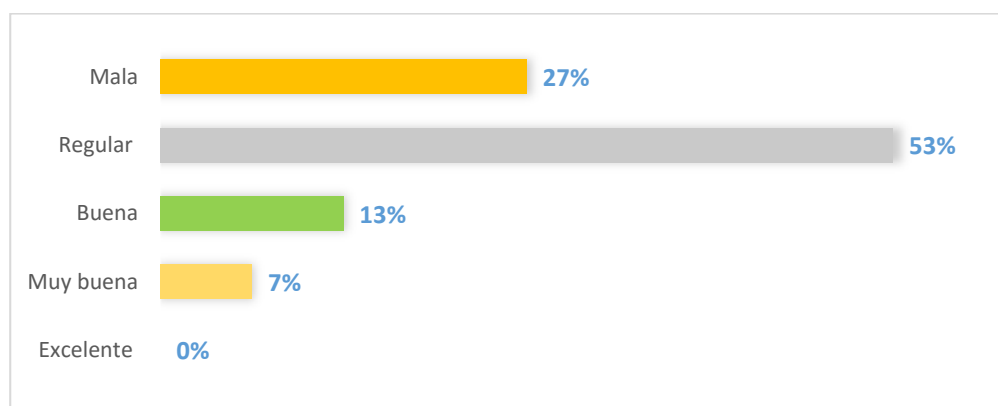


FIGURA 9 COMERCIO INTERNACIONAL DE ECUADOR

Las personas encuestadas consideran que la Situación actual del comercio exterior del Ecuador es Regular con un 53% esto dado por la falta de oportunidades al momento de hacer negocios fuera del país, el 27% la considera mala porque hay mucho emprendimiento, pero poca sostenibilidad en el tiempo, el 13% cree que es buena porque comparando con el pasado hay mayor oferta exportable y solo el 7% la considera muy buena por el apoyo al exportador.

2. ¿Existen barreras que impiden el logro de superávit en la balanza comercial?

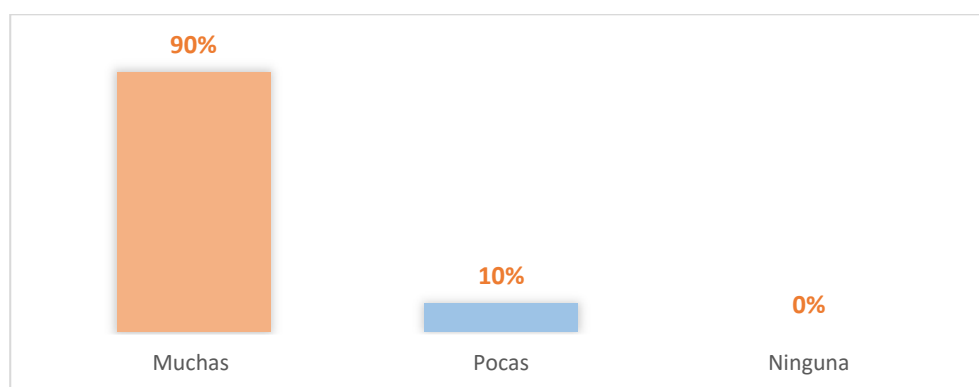


FIGURA 10 BARRERAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

El 90% de los entrevistados considera que existen muchas barreras al Comercio, versus un 10% que considera son pocas y ha mejorado la situación del país para exportar.

3. ¿Su empresa está dentro de las exportaciones no petroleras no tradicionales?

Todas las personas encuestadas se consideran dentro de las exportaciones no petroleras no tradicionales y para ello vemos el sector al que representan:

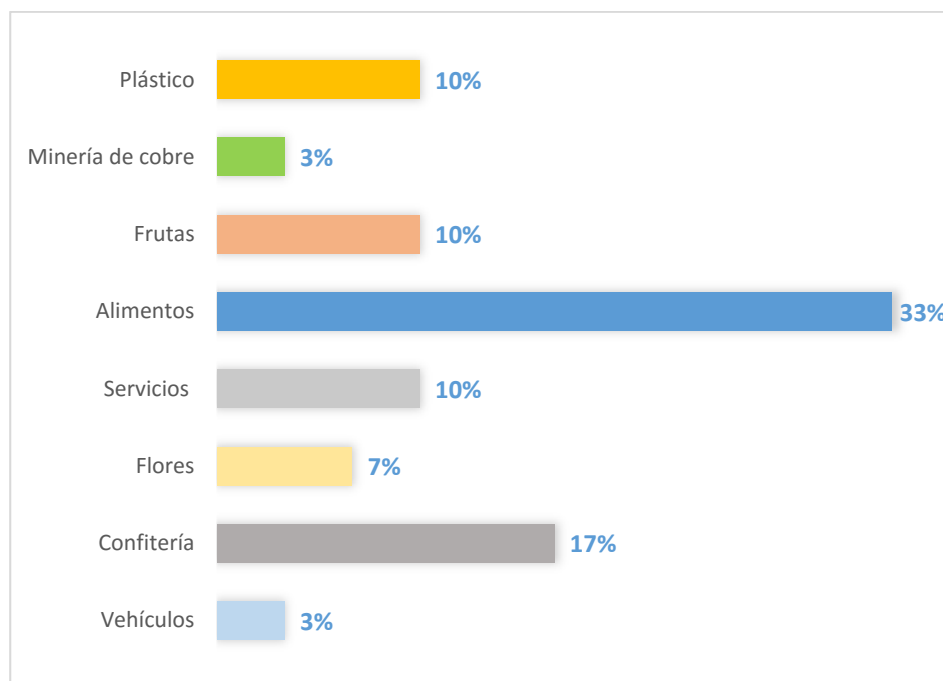


FIGURA 11 SECTOR EXPORTADOR

Dentro del sector de alimentos se pudo encuestar a gente que trabaja con Fruta deshidratada, escargots, elaborados de café, pastas y galletería, atún, palmito y alcachofa en conserva, mermeladas, snacks, en servicios tenemos desarrollo de software y mantenimiento de aviones, el resto de sectores como lo indica el gráfico.

4. ¿Considera que existen oportunidades para sus productos en el exterior?

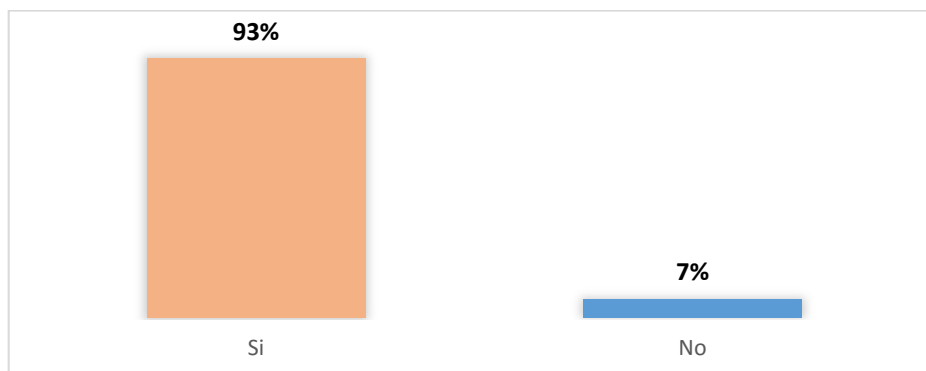


FIGURA 12 OPORTUNIDADES DE EXPORTACIÓN

El 93% considera que, si tienen oportunidades para su producto en el exterior, mientras el 7% no lo cree por la oferta similar de productos asiáticos a menor precio.

5. ¿Las políticas de exportación son claras y de fácil acceso?

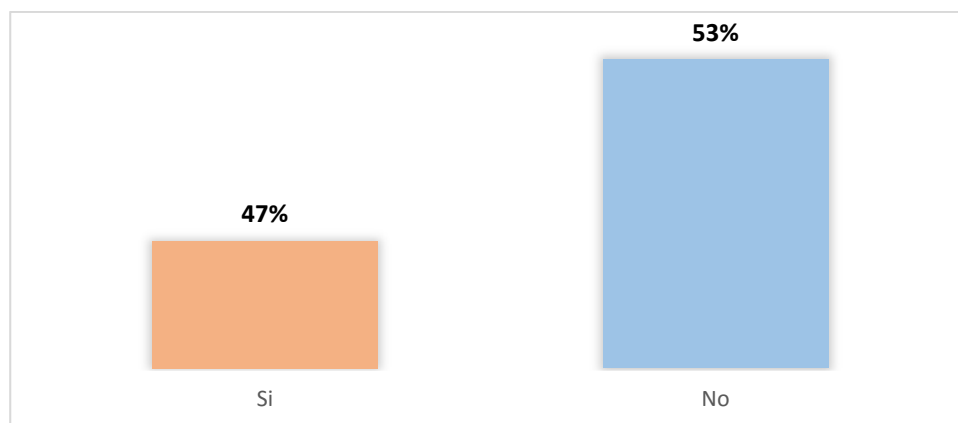


FIGURA 13 CLARIDAD DE POLÍTICAS DE EXPORTACIÓN

Para el 47% de los encuestados es clara y de fácil acceso la política de exportación porque se la puede conocer por Internet, lo que facilita la disponibilidad sin embargo el 53% considera que la política no es clara, esto debido al cambio de regulación en tema de reformas tributarias y laborales, lo que no le permiten tener un horizonte claro al empresario, adicional sostienen que aún hay mucha burocracia en los trámites lo que es pérdida de tiempo y dinero.

6. ¿Los objetivos del cambio de la Matriz Productiva, Ud. considera que son muy buenos, buenos, regulares o no sabe?

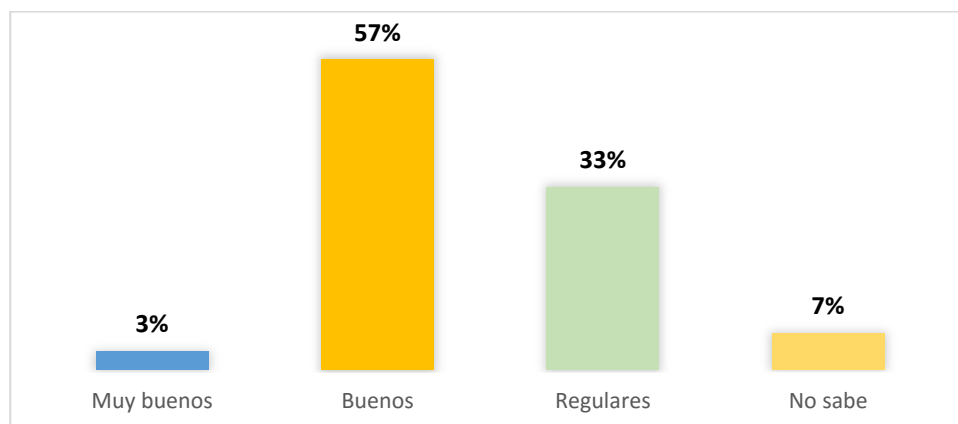


FIGURA 14 OBJETIVOS DE MATRIZ PRODUCTIVA

El cambio de Matriz productiva ha sido bastante difundido por el gobierno nacional lo que muestra la respuesta de los encuestados, que pueden estar o no de acuerdo, pero los conocen en su gran mayoría, para el 3% son muy buenos, para el 57% son buenos, para el 33% regulares y solo el 7% de encuestados admite no saber cuáles son.

7. ¿Conoce Ud. cuáles son los sectores estratégicos que considera la Matriz Productiva del Ecuador?

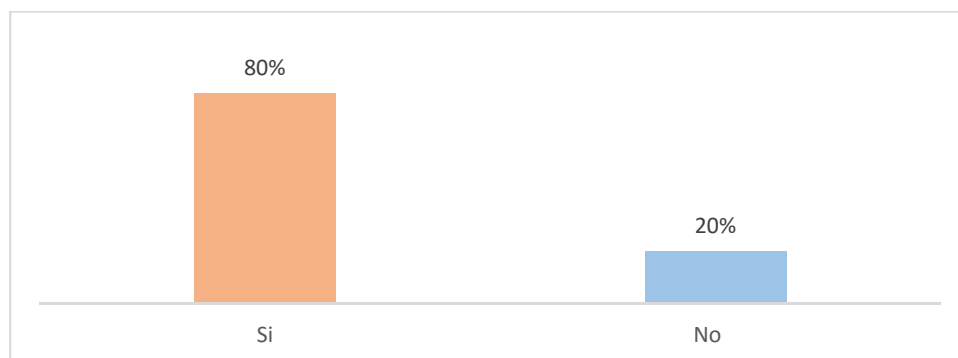


FIGURA 15 CONOCIMIENTO DE SECTORES ESTRATÉGICOS

El 80% de los encuestados sabe cuáles son los sectores estratégicos, solo un 20% los desconoce.

8. ¿Desde la implementación del COPCI ha mejorado el sistema regulatorio para hacer negocios en el país y fuera de él?

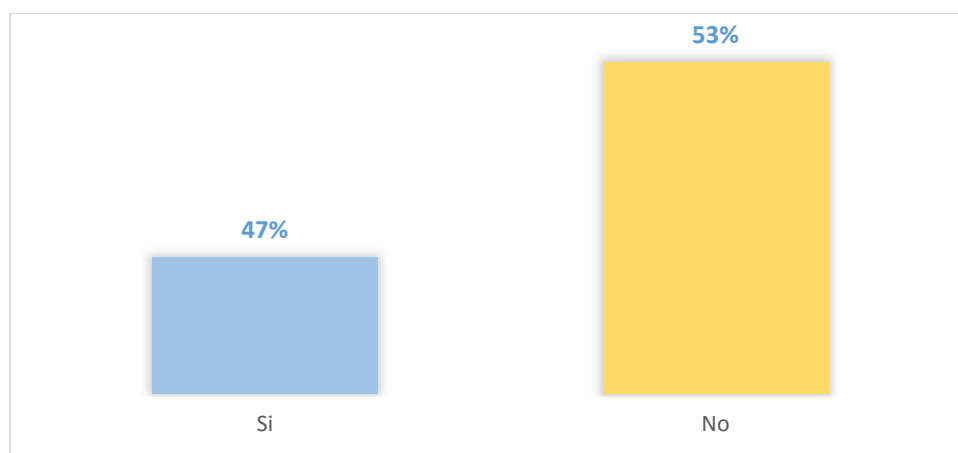


FIGURA 16 MEJORAS DEL COPCI AL COMERCIO

Para el 53% de encuestados el COPCI no ha mejorado el sistema regulatorio esto porque aún consideran existen muchas trabas al momento de hacer negocios y las regulaciones tienen cambios constantes lo que complica la credibilidad del país afuera y de los empresarios al momento de hacer negocios dentro. Sin embargo, para el 47% el sistema si ha mejorado esto debido a que hay más control, las reglas son claras y es más transparente al comparar el manejo aduanero previo a la adopción del COPCI.

9. ¿Ud. piensa que la política aduanera y la política de fomento a las exportaciones es congruente o necesita cambios?

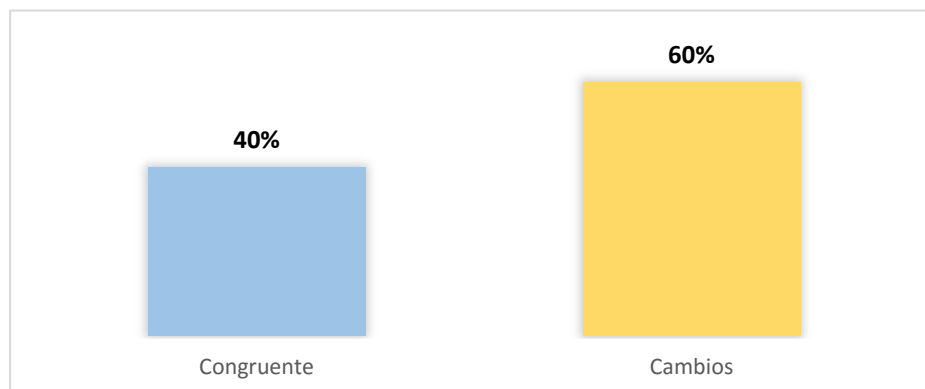


FIGURA 17 POLÍTICA ADUANERA Y DE FOMENTO

El 60% de los encuestados consideran que debe existir cambios entre la política aduanera y la de fomento dado que no son congruentes, hay muchas contradicciones, sin embargo, para el 40% las políticas van en relación y han aportado al desarrollo del sector exportador.

10. ¿La relación comercial del Ecuador con los demás países con la aplicación de las salvaguardias empeoró, mejoró o no sabe?

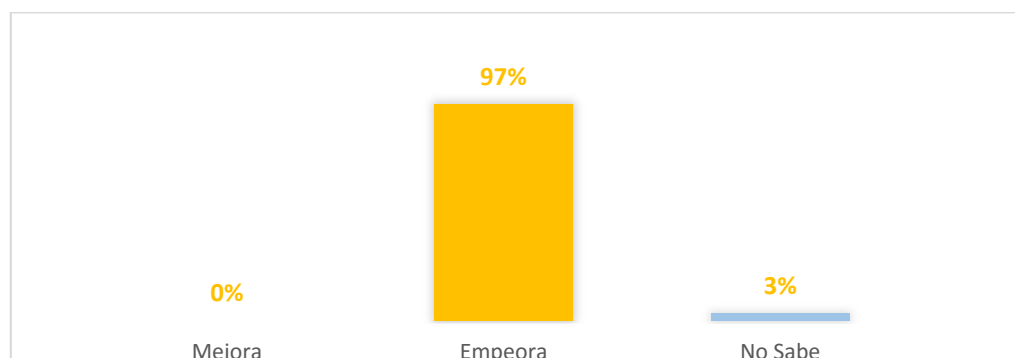


FIGURA 18 RELACIÓN ECUADOR CON OTROS PAÍSES POR SALVAGUARDIAS

Para el 97% de los encuestados la política de salvaguardias ha empeorado la relación del Ecuador con el resto de países y ha hecho que se considere incluso castigar al país con retaliaciones a sus productos.

11. ¿Cree Ud. que la política de salvaguardias ayudó a la economía ecuatoriana?

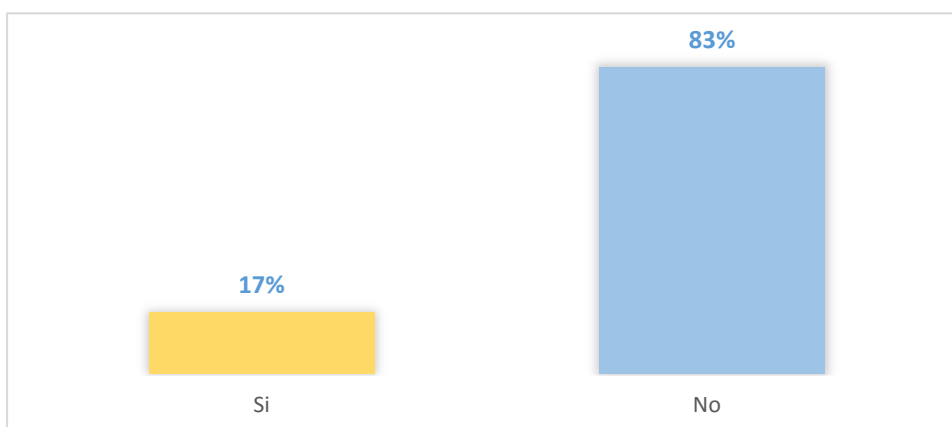


FIGURA 19 SALVAGUARDIAS AYUDARON A LA ECONOMÍA DEL PAÍS

Del total de encuestados el 83% considera que las salvaguardias no han contribuido con la economía ecuatoriana versus un 17% que cree se mitigó en algo la salida de divisas.

12. ¿Existen dificultades al momento de exportar a otros países?

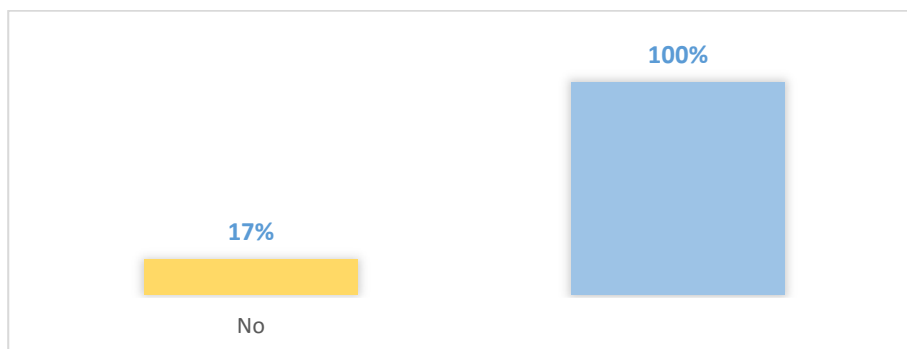


FIGURA 20 DIFICULTADES PARA EXPORTAR

Para el 83% de los encuestados existen dificultades al momento de exportar, esto básicamente por la falta de acuerdos comerciales, lo que genera que el producto ecuatoriano pague aranceles más altos en el exterior lo que lo vuelve menos competitivo. Para el 17% no existe ningún inconveniente.

13. ¿Cree Ud. que existen productos no petroleros y no tradicionales con mayor potencial para exportación?

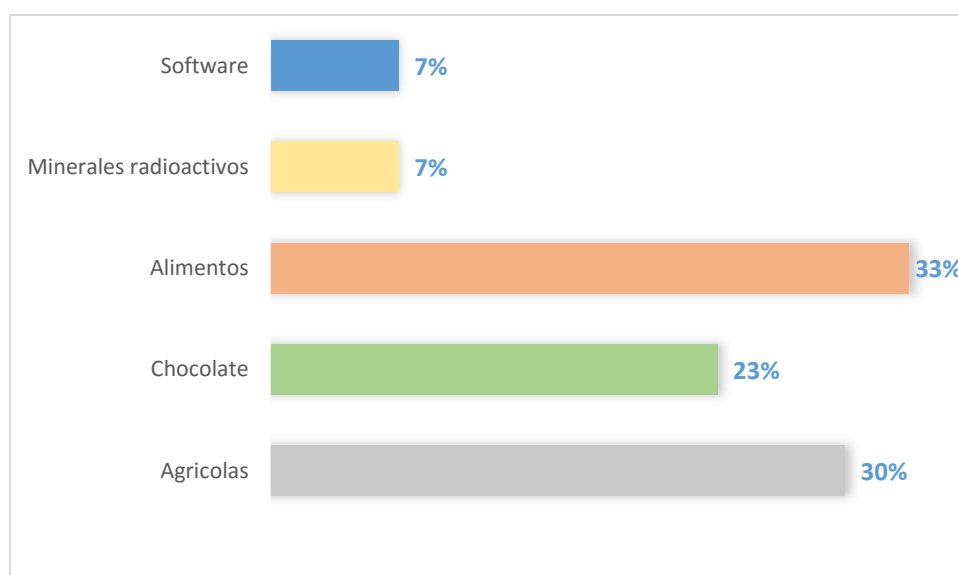
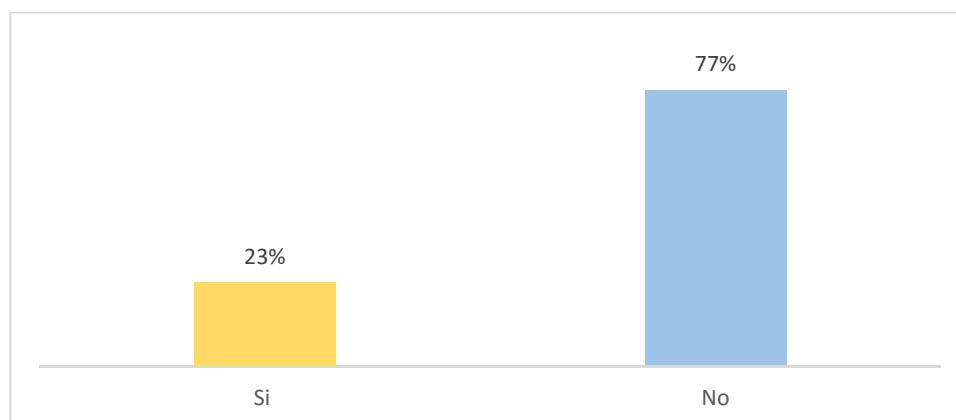


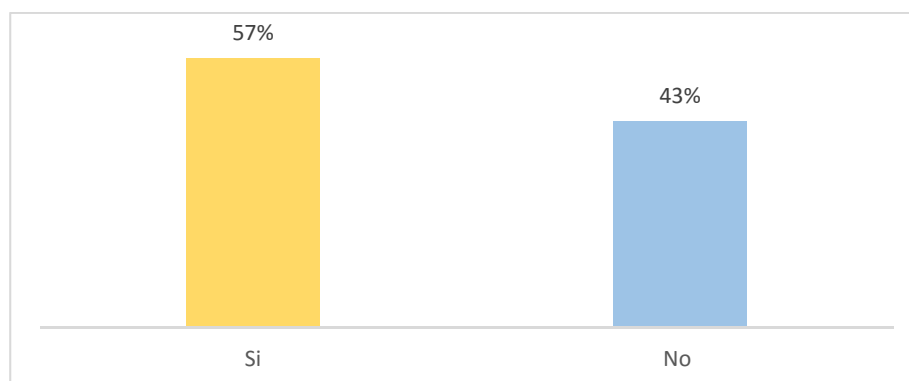
FIGURA 21 SECTORES CON MAYOR POTENCIAL DE EXPORTACIÓN

Para el 100% de los encuestados si existen productos no petroleros no tradicionales con potencial para la exportación, de acuerdo al cuadro detallado.

De los entrevistados ninguno ha topado el desarrollo de productos industriales, esto debido a la concepción de falta de competitividad en valor agregado en ítems que demandan mayor tecnología y especialización.

14. ¿Existe apoyo a la exportación en nuevos sectores de productos industrializados?**FIGURA 22 APOYO A SECTORES INDUSTRIALIZADOS**

Para el 23% que considera que si existe apoyo en la exportación de productos industrializados es básicamente por las ruedas de negocios que se dan dentro y fuera del país con organismos como Proecuador que citan tanto al productor como al importador de determinado ítem. Para el 77% no existe ningún apoyo por lo que el empresario está solo para dar a conocer sus productos.

15. ¿Considera Ud. que la oferta exportable del Ecuador ha cambiado en los últimos años?**FIGURA 23 CAMBIOS EN OFERTA EXPORTABLE**

Para el 57% de los encuestados si ha cambiado la oferta exportable del Ecuador, sin embargo, el 43% cree que sigue siendo la misma con productos tradicionales como el cacao, café, rosas, camarón etc.

Dentro de quienes opinan ha cambiado tenemos que como principal sector está el de alimentos con 40%, el de agricultura con 13% y software con el 7%.

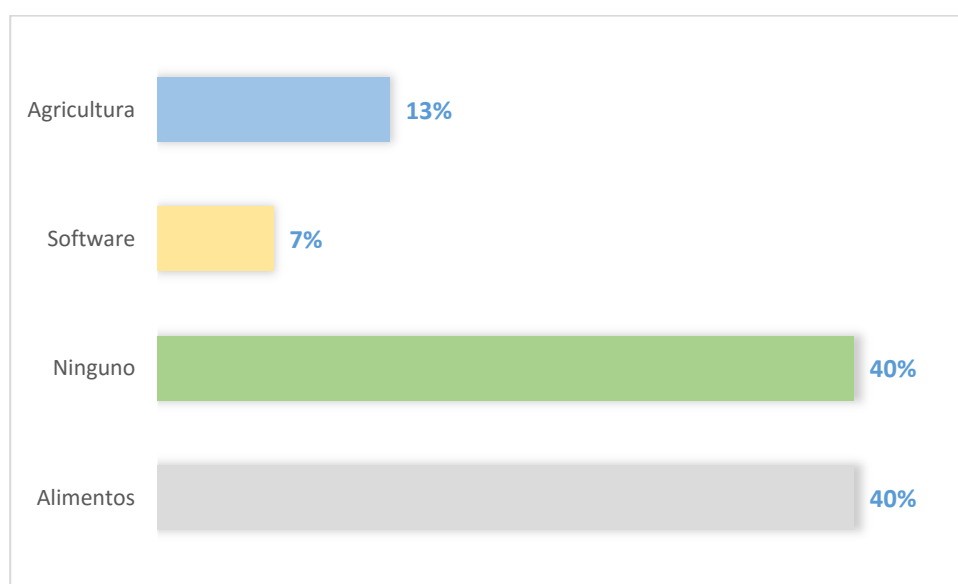


FIGURA 24 SECTORES CON MAYOR POTENCIAL EXPORTADOR

Como se puede apreciar la respuesta del empresario aún no está enfocada en sectores industriales como fuentes de un verdadero cambio, por lo que aún es distante la consolidación de una matriz productiva que es uno de los objetivos más importantes del plan del Buen Vivir, aún es importante cerrar la brecha que existe entre el sector público y privado para poder consolidar el crecimiento de productos ecuatorianos en el mundo.

4.2 ANÁLISIS DE RESULTADOS

Situación del Comercio Internacional y barreras al momento de exportar:

De acuerdo a la encuesta realizada podemos encontrar que para el gerente de empresas de exportación la situación del Comercio Internacional del Ecuador es regular con un 53% y un 23% que la considera como buena. Esto desemboca en que también consideren que hay muchas barreras al momento de exportar para el 90% de funcionarios, dado por factores como:

- 48% falta de acuerdos comerciales, estos dependen mucho del sector del funcionario, por ejemplo, en alimentos es importante concretar Tratados comerciales con la Unión Europea y Estados Unidos. Para las empresas de productos como el escargot y los vegetales en conserva es importante tener una alianza con el mercado asiático que tiene una mejor relación precio/volumen.
- 11% considera que al tener una moneda apreciada (dólar) nos deja en desventaja con países que tienen moneda propia y pueden devaluarla.
- 30% cree que producir en Ecuador es mucho más costoso que hacerlo en países vecinos que tienen oferta similar, lo que ocasiona un elevado precio en los productos ecuatorianos, adicional hay que considerar los aranceles en países con los que no hay tratados comerciales.
- 11% restante ve la falta de seguridad jurídica como un aspecto importante porque no se atrae inversión extranjera y se perjudica la imagen del país al tener políticas como las salvaguardias.

Exportaciones no petroleras, no tradicionales y sus oportunidades

El 100% de los encuestados está en el sector no petrolero, no tradicional, de ellos el 7% considera que sus productos no tienen oportunidades en el mundo por los precios de países asiáticos principales competidores, sin embargo, para el 93% si hay oportunidad esto dado por:

- 21% considera que el tener una planta con maquinaria tecnificada ayuda en la calidad del producto y en la oferta que puede generar al mundo.
- 57% califica sus productos como de calidad sobre todo en productos agrícolas como la fruta y el cacao donde el clima del país se torna un factor importante para generar buena materia prima que les permite competir con similares. Adicional en productos como el atún y el camarón la calidad del producto ecuatoriano hace que sea reconocido en el mundo, lo que ayuda en la colocación del mismo.
- 11% atribuye a las certificaciones que tiene como la oportunidad para competir con los distintos productos que existen en oferta en mercados exigentes como el europeo y el coreano.
- 7% ve la innovación como el éxito en su negocio (software y confitería) dado que la solución de problemas es lo que le genera el factor diferenciador al primero y al segundo la oferta novedosa es lo que incrementa el consumo.
- 4% atribuye el bajo costo de la mano de obra (mantenimiento de aviones) como la ventaja competitiva para exportar estos servicios.

Políticas de exportación

Para el 53% de los encuestados las políticas de exportación no son claras ni son de fácil acceso, esto determinado por:

- 31% considera que sigue existiendo mucho trámite y burocracia para realizar el proceso de exportación.
- 56% cree que el que esté cambiando constantemente la normativa no genera confianza en el sistema, a decir de uno de los encuestados desde que inició el último gobierno se han realizado 26 reformas tributarias lo que impide al empresario tener certezas al momento de invertir.
- 13% considera que las faltas de difusión de las políticas de exportación los ponen en desventaja puesto que no saben qué beneficios existen y tampoco se conoce cuando cambia la ley.

Para el 47% restante de encuestados las políticas son claras y de fácil acceso, esto dado por:

- 64% considera que el tener información en línea ayuda en el ahorro de tiempo en los trámites y da a todas las empresas las mismas opciones, sin corrupción al momento de hacer el trámite.
- 29% cree que las políticas son claras y se ajustan a la normativa internacional lo que ayuda al momento de exportar.
- 7% considera que los incentivos para el exportador ayudan a la industria.

Implementación COPCI y el sistema regulatorio

Para el 53% de los encuestados la implementación del COPCI si ha mejorado el sistema regulatorio del país, esto dado por:

- 87% considera que las reglas son claras y rigen para todos lo que es beneficioso, con un solo ente regulador.
- 13% cree que aún el COPCI sigue siendo lírica y que el cambio de normativa no define un horizonte claro para el exportador.

Para el 47% restante de encuestados no ha mejorado el sistema regulatorio, de ellos:

- 29% considera que políticas como la salida de divisas, las salvaguardias y los cambios constantes en la ley no lo vuelven eficiente al COPCI.
- 29% considera que mientras no existan acuerdos comerciales con los principales bloques económicos los productos ecuatorianos siguen en desventaja por los aranceles que debe pagar.
- 14% de los encuestados no tiene claro si mejoró o no el sistema regulatorio.
- 14% considera que no ha cambiado nada con la implementación del COPCI.
- 14% estima que no se ha eliminado la burocracia y siguen siendo demasiadas normas y pocos los incentivos para el sector.

Aplicación de Salvaguardias y la economía ecuatoriana

Para el 97% de los encuestados las políticas de salvaguardias han empeorado la relación del Ecuador con los países vecinos y el 3% restando no tiene claro como afecto está política.

Cuando se investiga si esta política ayudó o no a la economía ecuatoriana, el 83% considera que no, dado por factores como:

- 56% considera que el peor efecto es el encarecimiento de las cosas, no solo para consumidor, sino también la materia prima para la producción local lo que afecta directamente en la inflación del país.
- 20% coincide en que se ha incrementado el contrabando y las compras de ecuatorianos en mercados como el colombiano y peruano por encontrar productos más baratos y mayor variedad.
- 12% cree que una de las razones del incremento del desempleo se debe a las salvaguardias pues se cerraron muchos negocios y se despidió a gente por el alto precio que tuvieron que colocarle al producto.
- 12% coincide en que la inversión extranjera y nacional se ha visto reducida al no tener certeza de las políticas del gobierno y su duración.
- 8% considera que la industria nacional no está preparada para sustituir la demanda local lo que genera una afectación en el consumidor directamente.
- 4% finalmente considera que existen represalias de los países vecinos por el no respeto a los acuerdos que firmó el Ecuador con la CAN.

Para el 17% que considera que la medida de salvaguardias ha ayudado a la economía nacional tiene como base la disminución de importaciones que ha hecho que el consumo de productos ecuatorianos se incremente.

Dificultades en la exportación de productos

El 83% de los encuestados considera que, si existen dificultades al momento de exportar productos, esto por factores como:

- 32% considera que la falta de acuerdos comerciales dificulta la exportación de productos que tienen que competir con productos de países vecinos con oferta similar.
- 28% cree que la falta de competitividad del producto ecuatoriano está dada por el elevado costo de producción lo que hace que sea menos atractivo para el consumidor del mundo.
- 16% considera que el producto ecuatoriano es de alta calidad, pero no está posicionado aún y se debe aplicar políticas de fomento de los productos con beneficios.
- 12% sigue pensando que el trámite aduanero para exportar e importar productos sigue siendo un problema al momento de hacer negocios, pues estos no han disminuido.

- 8% considera que no hay un apoyo real al exportador, sobre todo al pequeño y mediano que requiere mayores incentivos para disminuir su costo de producción.
- 4% cree que el trámite para sacar registro sanitario en el país dificulta el proceso de nuevos productos.

Para el 17% no existen dificultades dado que las políticas son claras y hay una mejoría en la infraestructura logística lo que vuelve más competitivo al país.

Apoyo al sector industrializado del Ecuador

El 77% de los encuestados considera que no existe ningún apoyo a este sector de la economía, sin embargo, el 23% cree que las ruedas de negocios, las ferias y Proecuador constituyen un importante apoyo para reunir al exportador con el importador de determinado producto.

Sin embargo, al preguntar sobre los sectores de cambio de la oferta exportable, el 40% considera que no ha existido cambio en los últimos años, que sigue predominando el Petróleo, las rosas, banano y camarón como los productos importantes. El restante 60% se inclina por los alimentos con el 40% dentro de esto se habla de productos en conserva, frutas deshidratadas, snacks y preparados de marisco.

Los productos agrícolas con el 13% son considerados como oportunidades de cambio y el software con 7% que lo que busca es mejorar y automatizar las tareas diarias de la gente.

4.3 CONCLUSIONES

- El Ecuador es una de las economías de la región que han mostrado crecimiento en los últimos años, sin embargo, en temas de exportación podemos observar que aún la Balanza Comercial sigue siendo negativa. Esto porque seguimos importando bienes procesados y enviando productos primarios lo que afecta la liquidez del país y por ende el desarrollo económico sostenido.
- Con las implementaciones de varias políticas se ha buscado un equilibrio entre la importación y la exportación para minimizar el déficit de los últimos años dado por la baja de precio en los bienes primarios a nivel mundial lo que afecta principalmente a economías extractivistas como el Ecuador.
- Cuando hablamos de exportaciones no petroleras, no tradicionales del Ecuador se debe hacer el siguiente análisis:

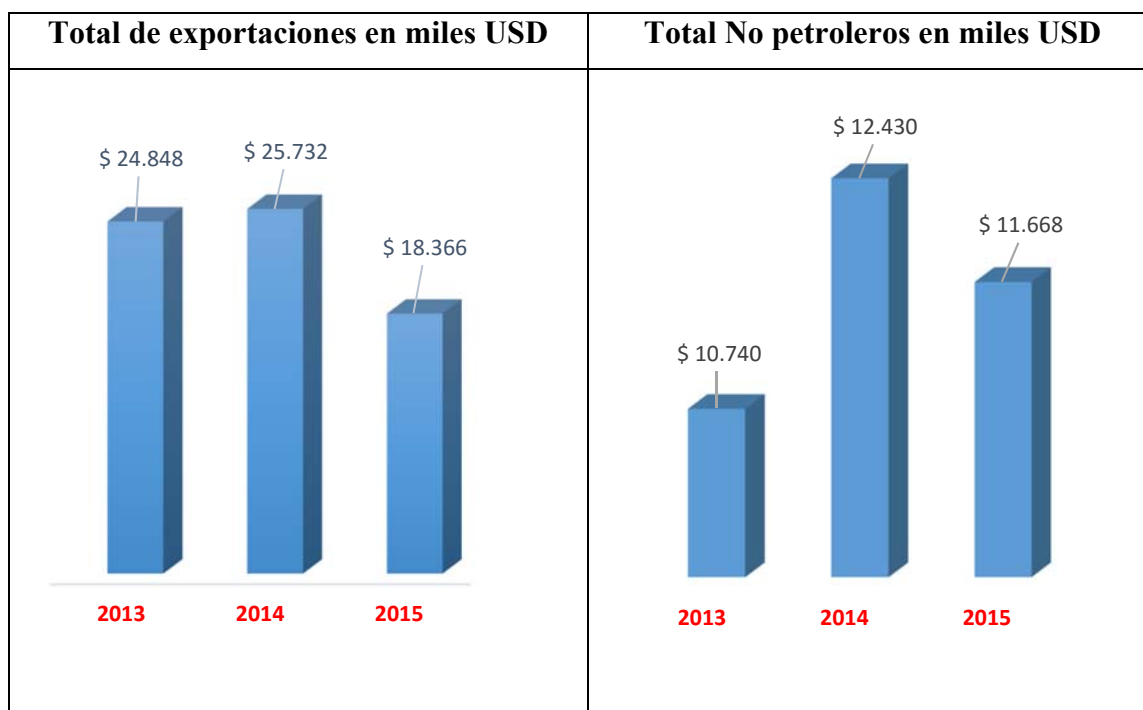


FIGURA 25 EXPORTACIONES ECUADOR

Fuente: BCE, 2015

El valor de exportaciones en el año 2015 tuvo una caída del 28.6% con respecto al período anterior, esto básicamente por la caída en el precio del petróleo, lo que sin duda afectó a la economía ecuatoriana. Sin embargo, en las exportaciones no petroleras la caída fue menor con un 6% esto dado por la crisis en mercados importantes como el asiático.

Dentro de las exportaciones no petroleras aún tenemos a productos tradicionales como el banano, camarón, rosas, sin embargo, para objeto de este análisis es importante conocer cuál es el monto de exportación de los productos no petroleros y no tradicionales.

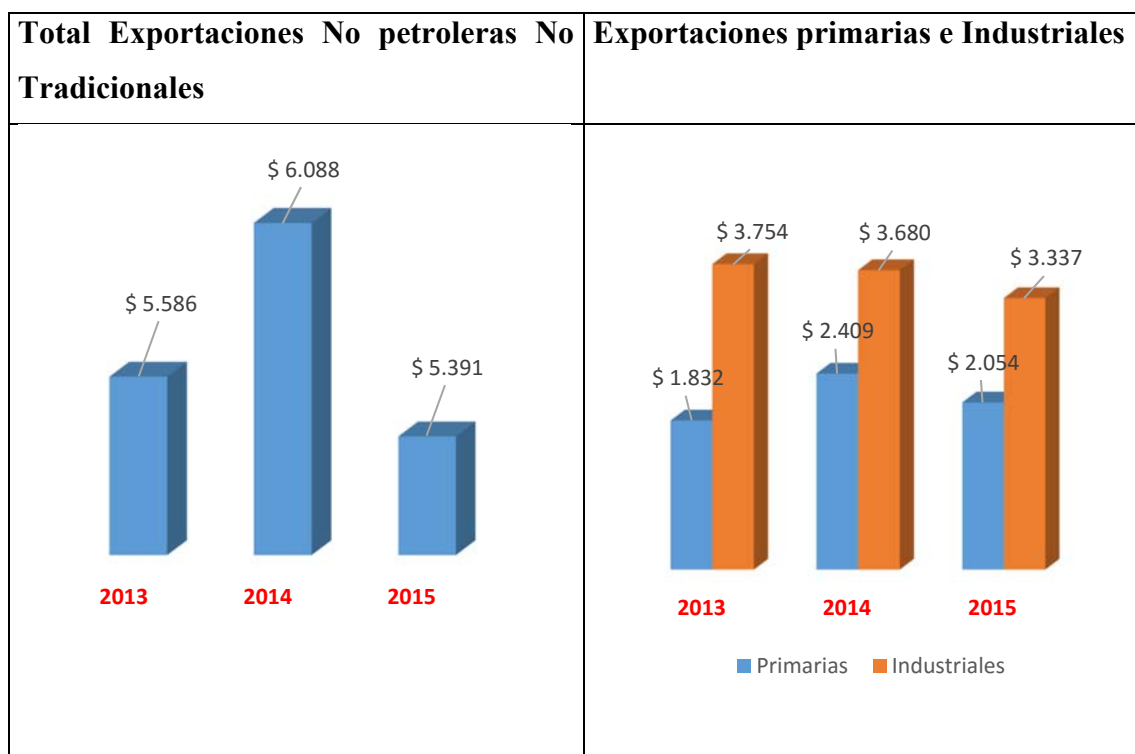


FIGURA 26 EXPORTACIONES DEL ECUADOR 2

Fuente: BCE, 2015

Como se puede observar en el gráfico las exportaciones no petroleras no tradicionales tuvieron un decrecimiento de 11.4% y representaron el 29.3% del total exportado por el Ecuador en el año 2015. Cuando revisamos la composición de estas exportaciones encontramos que el 61.8% lo constituyen productos industrializados en el sector alimenticio, manufacturero, químico y farmacéutico. El restante 38.2% lo constituyen bienes primarios como el pescado, flores, frutas y minerales.

En función de lo antes expuesto se analiza el impacto real que tiene en la percepción del empresario la situación económica del país.

- Para los funcionarios encuestados el Comercio Internacional del Ecuador es regular en su mayor parte, esto dado básicamente por la falta de acuerdos comerciales con los principales compradores del mundo como son Estados Unidos, la Unión Europea y el Mercado Asiático. Este factor es considerado como clave al momento de exportar, puesto que los países vecinos con oferta similar ya han cerrado convenios y tienen mayores y mejores preferencias arancelarias.

- Una de las debilidades para el sector exportador es que el país no tiene una moneda propia, por tanto, no puede manejar una política monetaria adecuada y al tener al dólar para negociar con su apreciación se ha encarecido el producto ecuatoriano lo que ha creado una disminución en la exportación. Por ello la importancia de seguir generando acuerdos con el mundo. Si bien la inversión pública en infraestructura ayuda al desarrollo de negocios, la falta de convenios frena el intercambio que se puede tener.

- El Plan del Buen Vivir y las políticas enfocadas al cambio de la Matriz Productiva son un comienzo para mejorar la oferta exportable del país, sin embargo, se debe trabajar mucho más en generar sinergias dentro de los organismos de control que permitan trabajar mancomunadamente. Esto con el propósito de incentivar la producción, pero si las normas laborales restringen la contratación de personal esto genera un retroceso en materia de producción. Adicionalmente las reformas tributarias y aduaneras no pueden estar en constante cambio porque genera inconformidad, desconfianza y por ende menor inversión en el país.

- Políticas como las salvaguardias si bien han ayudado en la disminución de las importaciones, también han provocado un similar comportamiento en las exportaciones con lo que no se ha remediado el tema de balanza de pagos que sigue siendo negativa, por lo que se requiere vender productos con mayor valor agregado al mundo y lo más diferenciados posibles para obtener mayores ingresos.

- El empresario ecuatoriano al consultarle sobre los cambios en la oferta exportable considera que los mayores avances se han hecho en productos alimenticios y agrícolas tanto en el sector primario como en el industrializado. Sin embargo, la manufactura aún sigue siendo una lejana oportunidad, esto por el alto costo que genera crear industria y competir cuando otros países tienen mayor tecnología que les permiten ser más eficientes al momento de producir bienes industrializados.

- A decir de los encuestados este sector requiere más apoyo, más inversión extranjera directa y con esto mayor transferencia de conocimiento para ser visto como un sector de oportunidad. Adicionalmente hace falta una mayor difusión de los incentivos de exportación vigentes para el empresario, como el programa PROGRESAR de la CFN cuyo fin es el de democratizar el crédito, incentivando la inversión en empresas enfocadas en el cambio de la Matriz Productiva con fondos de garantía, compra de activos fijos y capital de riesgo.

- Trabajos como los de Proecuador y Fedexport ayudan al empresario ecuatoriano a dar a conocer sus productos en el mundo, sin embargo, esto debe ir de la mano de industrias eficientes

con mayor grado de especialización y productividad con costos bajos para tener precios que sean competitivos afuera al momento de ofertar.

- Existen oportunidades en el Sector no petrolero no tradicional para el desarrollo de nueva oferta exportable que permita mejorar los ingresos del país y continuar con el crecimiento que registra este sector, para ello es importante ponerle mayor atención y revisar cuales son los productos cuya demanda podemos satisfacer desde el punto de vista de calidad y producción.

4.4 RECOMENDACIONES

- Impulsar las exportaciones de productos no petroleros, no tradicionales del Ecuador, mediante acuerdos comerciales con las principales economías o bloques económicos del mundo como Estados Unidos, que al ser nuestro principal comprador en todos los sectores requiere un tratamiento especial. Con la Unión Europea puesto que resulta un interesante mercado para productos de mayor calidad como los chocolates y las flores comestibles y de arreglo. Con China y Corea dado que son mercados importantes para productos como: pescado y sus compuestos y frutas endémicas del Ecuador, que actualmente entran como contrabando lo que genera que tengan mayor costo puesto en el punto de venta.

- Para el empresario ecuatoriano el firmar acuerdos dan la oportunidad de competir en condiciones similares a los países vecinos que tienen oferta exportable similar. Adicionalmente abre el ingreso para nuevos productos que recién están empezando a tomar participación en el mundo como el caso del chocolate ecuatoriano o las frutas endémicas.

- Generar mayor sinergia entre la empresa privada y el sector público en el desarrollo de nuevos mercados, así como de nuevos productos con potencial para la exportación que permitan mejorar la balanza de pagos y por ende la liquidez del país. Para lograr lo anterior el empresario considera que la socialización de políticas sean estas laborales, normativas o comerciales es el primer paso para trabajar en conjunto, los cambios constantes a las políticas generan inseguridad y desconfianza al momento de invertir.
- Mejorar la comunicación con el empresario para dar a conocer los incentivos actualmente existentes, sobre todo a la pequeña y mediana empresa para que pueda aplicar y de esta manera generar competitividad mientras crece su venta. Esto también ayuda al crecimiento de la inversión tanto nacional como extranjera.
- Definir los lineamientos gerenciales y de gestión que permitan diseñar alternativas de exportación dentro del sector no petrolero no tradicional del Ecuador como una ayuda para el empresario ecuatoriano que quiere exportar sus productos al mundo. Para lograr esto se plantea la presente propuesta en función de los datos obtenidos tanto primarios como secundarios.
- Diseñar las alternativas de exportación enfocado en el sector no petrolero no tradicional que actualmente representa el 29% de la exportación y que puede crecer si se industrializa más la oferta, una alternativa sin duda es la generación de Software y también el desarrollo de línea blanca, así como la manufactura de productos con mayor participación de producto ecuatoriano.

CAPÍTULO V

5.1 ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA

El Ecuador es un país que ha venido evolucionando e invirtiendo en infraestructura con el propósito de volverse un actor dentro de la economía mundial, para ello uno de los principales objetivos es industrializar la oferta y generar mayor diferenciación en los productos que se exporta. Si bien la calidad del producto primario lo ha hecho reconocido en algunos países y sectores es importante seguir diversificando la oferta en función de la evolución de la demanda.

El Cambio de Matriz Productiva es uno de los avances en materia económica que debe cristalizarse en el tiempo porque es lo que permitirá mejorar la balanza de pagos del país y por ende la liquidez interna, además de generar mayores fuentes de empleo y riqueza, con mejora en la calidad de vida del ecuatoriano, que es el fin del Plan del Buen Vivir. Todo esto permitirá que el Ecuador pase de una economía extractivista y dependiente del petróleo a una economía de ingreso mixto tanto de la producción de primarios como de bienes industrializados.

La visión de un cambio de economía no es solo gubernamental sino también del sector empresarial que busca generar mayores ingresos y posibilidad de competir con grandes empresas en el mundo ofreciendo productos de calidad con certificaciones y diferenciación para que nos volvamos en un socio estratégico de cualquier economía del mundo, por ello es importante conocer cuáles son las oportunidades en función de oferta y demanda.

5.2 LINEAMIENTOS GERENCIALES Y DE GESTIÓN DE LA PROPUESTA

1. Fortalecer el Comercio Internacional del Ecuador a través de los lineamientos gerenciales y de gestión que permitan la construcción de una política comercial y de intercambio para que el Ecuador sea un actor importante en el comercio mundial y de esta manera combatir la pobreza y desigualdad, logrando la superación de la brecha tecnológica y la democratización del conocimiento, mediante la aplicación del Modelo del Plan del Buen Vivir.
2. Promover la interacción entre la educación, el sector privado y el público para la generación de productos con mayor valor agregado tanto en la parte primaria como en la industrializada, logrando la sinergia de instituciones como el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Trabajo, Educación, Agricultura, Finanzas, entre otros actores que permitan la interacción de los tres sectores en busca de un Buen Vivir y de potencializar a los pequeños y medianos productores para convertirlos en exportadores.

Esto podemos lograrlo mediante el apoyo a la actividad científica en universidades con políticas de fomento a la investigación y al desarrollo empresarial, en el tema público con foros abiertos con actores como empresarios, productores y proveedores para tomar acciones en beneficio del conjunto y no solo de determinado sector.

3. Determinar cuáles son los sectores con mayor participación actual y también los que tienen mayor oportunidad en el futuro de generar ingresos para el Ecuador,

convirtiéndolos en una oferta exportable fuerte. Para esto se revisará la estadística proporcionada por Instituciones como el Banco Central y también las capacidades que tiene el país en términos de capacidad instalada, desarrollo de producto, conocimiento y cercanía del mercado.

Para lograr lo antes expuesto es importante el respeto a los derechos de la naturaleza y el uso racional y efectivo de los recursos que tenemos como país, cumpliendo normativas como La Ley de Gestión Ambiental, Ley de Control y Contaminación Ambiental, Reglamento de Control de productos de uso medicinal, entre otras. Esto con el fin de proteger el medio ambiente y evitar la tala indiscriminada de bosques para obtener madera, la extracción de metales y petróleo y productos primarios en sí.

4. Impulsar la generación de bio-conocimiento para generar alternativas de exportación primaria con productos de mayor calidad, duración y que cubren certificaciones o demandas internacionales con productos enfocados en países con altos estándares de calidad. Para lograrlo es importante trabajar en el desarrollo científico de los profesionales del país en sinergia con Universidades para la investigación y comunidades ancestrales que transmitan conocimiento para poder automatizar y ofrecer nuevos productos con mayor valor agregado.
5. Promover el acceso óptimo a la justicia, bajo el principio de igualdad y no discriminación para el ingreso y salida de productos, así como la preservación de la seguridad vial que conlleva este intercambio. Mediante una política comercial, tributaria y aduanera clara

para los comercializadores dentro y fuera del país, evitando cambios frecuentes en la ley, dado que esto ocasiona desconfianza al momento de invertir en el país.

6. Afianzar la sostenibilidad de la balanza de pagos mediante la generación de superávit en las operaciones comerciales que realiza el país con otros del mundo, mediante acuerdos comerciales con bloques económicos que están pendientes como la Unión Europea, principal consumidor de productos con alto valor agregado tanto en bienes primarios como industrializados. También con Centro América y Países asiáticos entre otros que permitan exportar mayor cantidad de productos.
7. Promover la intensidad tecnológica en la producción primaria, de bienes intermedios y finales mediante una tecnificación de las industrias con incentivos a la inversión en mejoras tecnológicas y de investigación, que permitan la exportación de productos con mayor valor agregado y por ende calidad, aprovechando la industria incipiente que se ha generado en el país con motivo de la sustitución de importaciones.
8. Impulsar las nuevas industrias con el aprovechamiento de los recursos así: minerales para la industria química, naturales para la industria farmacéutica con el aprovechamiento de plantas y con productos propios de la región para la industria alimentaria, que permitan captar inversiones extranjeras y con ello transferencia de conocimientos. Esto podemos lograr con el aprovechamiento del sistema educativo, con incentivos para la investigación tecnológica y científica, así como programas de

entrenamiento y colocación de profesionales en empresas relacionadas a industrial estratégicas.

5.3 JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA

Las exportaciones del Ecuador tradicionalmente han sido a Estados Unidos como principal destino, seguido de países de la región como Perú y Colombia, sin embargo en los últimos años se ha buscado un cambio y la diversificación no solo en la oferta exportable sino también en los destinos a los que van nuestros productos, logrando aperturar mercados como: La Unión Europea, Rusia, China y Centroamérica donde a pesar de no tener con todos acuerdos se ha podido mejorar el intercambio de bienes y servicios.

Para el país al tener un pequeño mercado interno y un bajo nivel de desarrollo es importante enfocarse en el mundo como su principal comprador, para ello se han instrumentado políticas que permiten mirar al sector exportador como prioritario, ya no se puede depender solo de bienes primarios más si estos no son renovables, por ello hay que empezar a desarrollar el sector industrial que involucre mucho talento y tecnología para formar nuevos polos de desarrollo.

Dentro de estas políticas se desarrolló el Plan del Buen Vivir con su última actualización del año 2013 que tiene enfoque en 12 objetivos principales. De ellos para el presente estudio se han tomado los más importantes, cuando se habla de multilateralismo democrático, podemos citar las diferentes convenciones a nivel del mundo que se han dado y

todas las recomendaciones y sugerencias que se han aportado, sin embargo, siguen siendo Lírca en tema de aportes reales.

La última en la que participó el Ecuador fue la Vigésima Tercera reunión del Foro Parlamentario Asia Pacífico (APPF) donde se pidió trabajar en la pobreza y desigualdad de los países, superar la brecha tecnológica y la democratización del conocimiento. Estos considerados como entes fundamentales para lograr un fortalecimiento de la región, el Ecuador mostró avances en materia a través de la ejecución del modelo del Buen Vivir.

Uno de los ejes fundamentales de este modelo está en la educación para ello se han realizado inversiones importantes a nivel primario, secundario y superior que también es aprovechado por el sector público y privado al tener personal de mayor especialización entre sus empleados. Sin embargo, parte del modelo es que los tres sectores puedan trabajar de la mano para que el ciclo se pueda cerrar, con una educación pública y privada que genere personal especializado a empresas que requieran estas capacidades para producir bienes y servicios con mayor valor agregado.

Parte de este importante desarrollo es el plan de becarios que tiene el Gobierno nacional para enviar a estudiantes destacados del Ecuador a formarse en las mejores universidades del mundo con especialización en sectores considerados prioritarios y estratégicos. Con esto se pretende que a su regreso puedan trabajar en estas industrias y de esa manera devengar la inversión que se está realizando a través del Senecyt como órgano regulador y de acreditación para que esto se dé.

En el país tenemos ejemplos con el de la Universidad Internacional del Ecuador que como parte de este desarrollo tiene dentro de su modelo educativo pedagógico el mantener la misión social de educar a través de la conservación de tradiciones, valores y principios como fuentes de identidad. Adicional ser a su vez una fuente permanente de investigación e innovación para la masiva generación de conocimiento y manejo adecuado de la información. Esto solo logrado con el aprovechamiento de las tecnologías actuales y comunicación apoyando a los procesos de globalización con la formación de talento humano más especializado con un mejor perfil profesional.

A fin con el principio de pertenencia, el personal docente y alumnos de la UIDE buscan analizar los problemas sociales, productivos y culturales del país y plantear las alternativas de solución a las necesidades de las diferentes zonas del Ecuador como parte de su modelo educativo, alineándose a los núcleos potenciadores del Buen Vivir.

Un importante aporte de la ciencia está en el establecimiento de modelos que permitan ubicar la situación del país en el contexto global para ello, se ha tomado como referencia el Diamante de la ventaja competitiva de Michael Porter enfocado al Comercio Exterior del Ecuador como palanca para el desarrollo y parte del Plan del Buen Vivir.

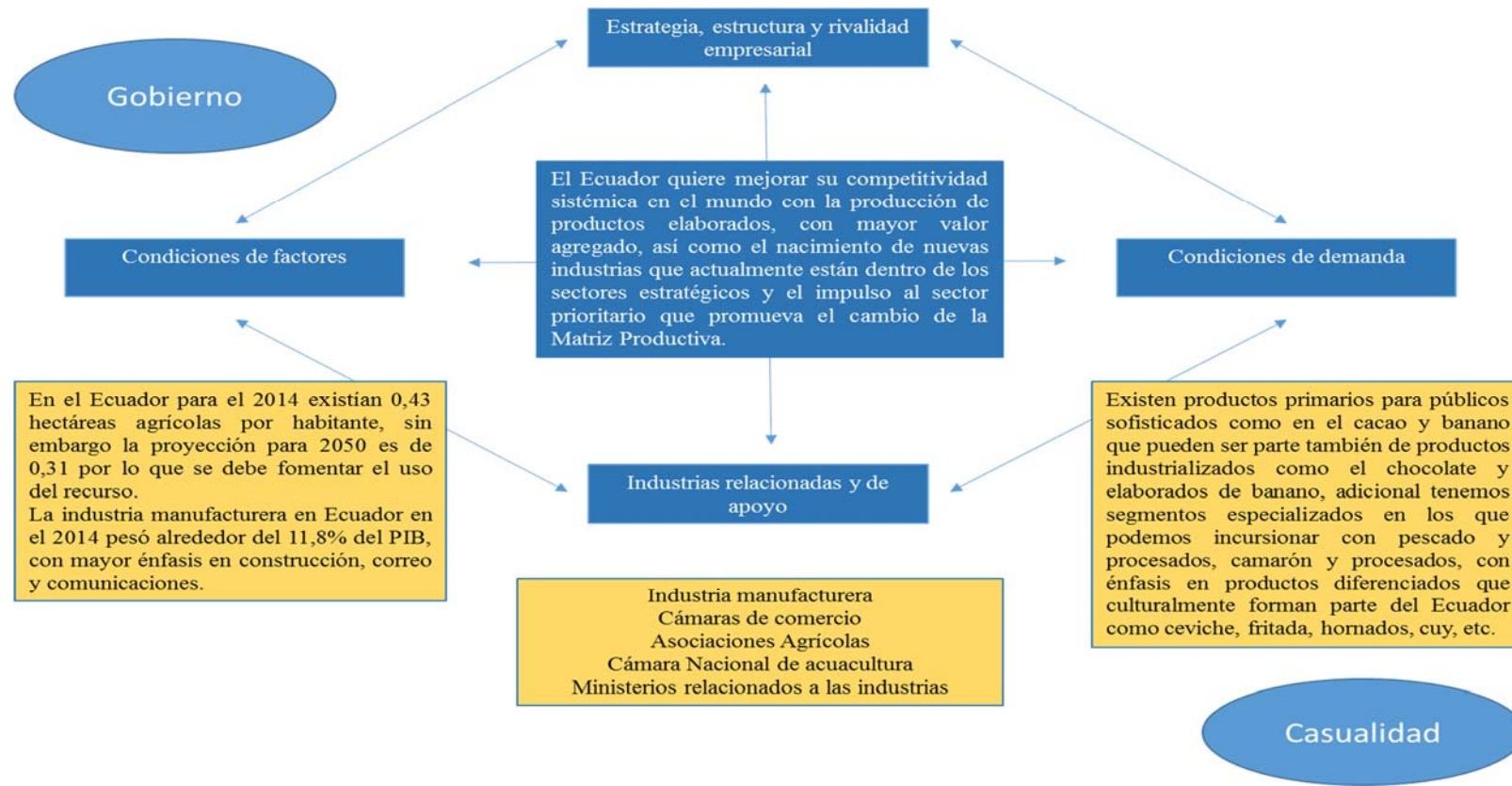


FIGURA 27 DIAMANTE DE LA VENTAJA COMPETITIVA DE PORTER

Fuente: Porter, 1998

Con este modelo podemos caracterizar la actual situación del Ecuador en relación al mundo con un enfoque comercial, para ello la estrategia básica a aplicar es mejorar la competitividad sistémica del país desarrollando una oferta exportable con mayor valor agregado y mayor especialización.

Esto permitirá competir con los productos del mundo, dentro del Plan del Buen Vivir encontramos enfoque en dos sectores: El prioritario que son industrias privadas a los que el gobierno quiere dar apoyo para su consolidación, varias de ellas son nuevas como la de manufactura, productos primarios no petroleros no tradicionales, acuicultura y derivados, maderera, entre otras.

El segundo sector es el estratégico, dentro de este encontramos industrias con trascendencia decisiva en la economía, en la sociedad, en la política y en el medio ambiente por lo que son consideradas de interés social y están a cargo del Estado para su desarrollo como la energía en todas sus formas, las telecomunicaciones, la refinación de hidrocarburos, los recursos no renovables, la biodiversidad y el patrimonio genético entre otros.

Si nos enfocamos desde el punto de vista de la demanda, podemos encontrar que en el mundo tenemos mercados sofisticados, considerados así por el alto valor per cápita que tienen sus habitantes y con ello su alto nivel de exigencia al momento de comprar, a este tipo de mercados podemos incursionar con productos de mayor diferenciación. Un ejemplo lo constituye el chocolate ecuatoriano donde mucho del procesado está hecho con denominación de origen Cacao Arriba y que puede incursionar en este tipo de demanda.

Adicionalmente podemos citar otros productos primarios que por su calidad como las flores tipo claveles, gypsophilas y flores cortadas tienen una alta demanda en el mercado asiático, adicional se debe pensar en exportar productos muy nuestros que forman parte de nuestra cultura como los dulces propios de la costa, platos típicos, explotación de frutos propios de nuestra región como el tomate de árbol, la uvilla, el arazá, entre otros.

Para que se pueda llevar a cabo este proceso comercial es importante tener organizaciones de apoyo, en este caso se cuentan con instituciones como el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, Proecuador, que es parte del Ministerio de Comercio Exterior. Este organismo está enfocado en la promoción de productos ecuatorianos al mundo, propiciando la inserción estratégica en el Comercio Internacional.

Así también tenemos las Cámaras de Comercio que son las representaciones de los empresarios del país al momento de realizar acuerdos como bloque frente al estado y son partícipes de las políticas que se crean para el sector, adicional tenemos otras organizaciones como las asociaciones agrícolas, pecuarias y de acuacultura, los diferentes ministerios y entidades públicas cuyo enfoque está en la producción y comercialización de productos.

Con el análisis de la estrategia del país, la demanda internacional y los organismos colaboradores del desarrollo del comercio podemos ahora incursionar en las condiciones de los factores de producción, dentro de estos tenemos un punto crítico en la parte agrícola donde las hectáreas sembradas cada vez son menos pasando de 0.43 en 2014 a una proyección de 0.31 en 2050 de acuerdo a datos del Ministerio de Agricultura y Ganadería.

La falta de apoyo que dicen sentir los agricultores por falta de capacitación y financiamiento ha frenado el desarrollo de este sector, solo en ciertos sectores se ha trabajado, pero es indiscutible que se necesita mayor transferencia de conocimiento en tema de tratos de semilla, manejo de control de plagas y pesticidas, tipos de abonos. Esto ayudará a incrementar sus rendimientos, adicional el manejo de instrumentos para certificar y poder exportar, conocimientos de normativas y barreras para poder ingresar a otros mercados, al tener claro estos puntos se pueden producir productos primarios de mayor calidad.

En el campo de la manufactura tenemos un sector aún por desarrollarse, en el 2014 peso alrededor del 11.8% del PIB, lo que demuestra la importancia de este sector dentro de la economía ecuatoriana. Sin embargo, su crecimiento en los últimos 10 años ha sido de 0.3%. El sector de la construcción fue el de mayor crecimiento con el +2.4%, seguido de correo y comunicaciones con un +1.8%.

Es importante considerar que el 72% del total del PIB manufacturero está en 5 sectores: Alimentos y Bebidas, Industria química, productos minerales no metálicos, textiles y cuero y metales comunes con sus derivados que forman parte de los sectores prioritarios.

5.4 ANÁLISIS DE PRODUCTOS NO PETROLEROS, NO TRADICIONALES DEL ECUADOR

Esta propuesta está enfocada en el análisis de los productos no petroleros no tradicionales del país, para ello se muestran la evolución que han tenido sus exportaciones.

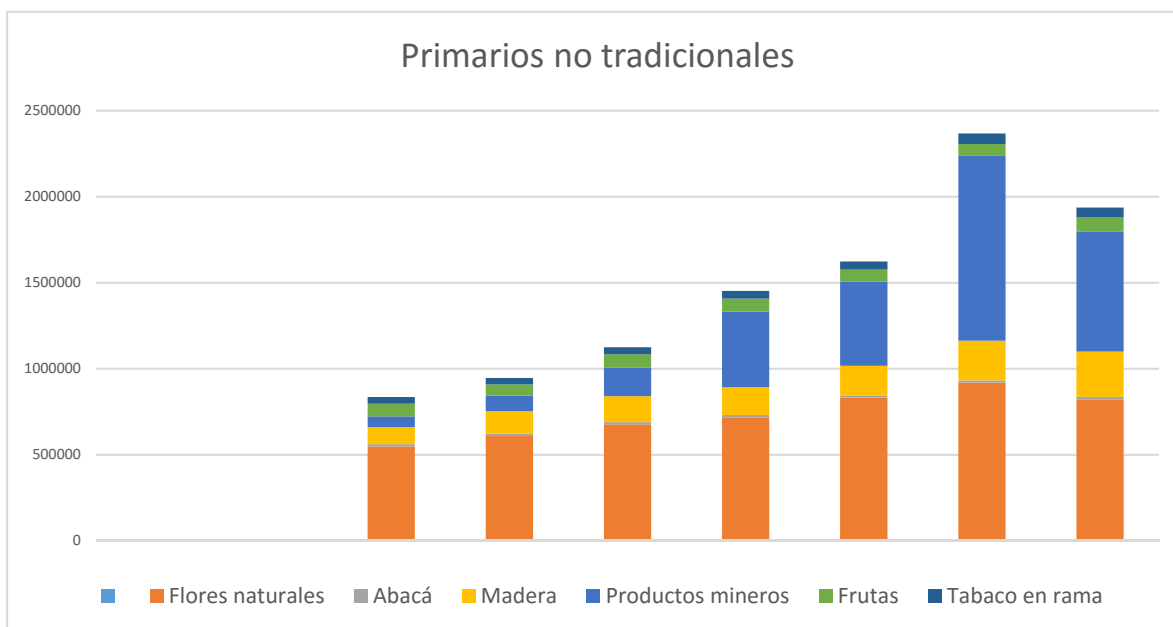


FIGURA 28 EXPORTACIONES PRIMARIAS NO TRADICIONALES

Fuente: Banco Central del Ecuador, 2015



Dentro de este sector el de mayor predominancia lo constituyen las flores naturales cuyo principal mercado en el mundo es el de Estados Unidos, seguidos de Alemania, Reino Unido, Países bajos, Rusia, Francia, Japón, Italia, Suiza y Bélgica.

Sin embargo, de todos estos países el Ecuador aún no tiene ventas importantes a Reino Unido, con Japón recién podemos ver un incremento en la participación. Esto nos indica la importancia de la firma de tratados con estos países o con los bloques de los que forman parte.

Estos productos en el 2013 tuvieron un incremento del 16% en relación al año anterior, en 2014 del 11% y en el 2015 un decremento del -11% esto principalmente por la apreciación del dólar lo que ha hecho que los precios no sean competitivos en el mundo y al perder participación en mercados como Rusia, hizo que se sobre oferte a países como EEUU lo que bajó nuestro precio.

En este mercado es importante considerar los requisitos que se manejan en el mundo como en el caso de Japón, un mercado altamente exigente y cuyo consumo individual ha cambiado drásticamente en las últimas décadas, originando una oportunidad para el exportador de flores cortadas.

Sin embargo, para el ingreso del producto se requiere cumplir con frescura, uniformidad en color y tamaño, adicional para cada importación es necesario el certificado fitosanitario, documento obtenido luego de la inspección en el país de origen, adicional se debe conocer los estándares de clasificación y empaque requeridos para el ingreso en este país.

Adicional una oportunidad que se abre es el cambio en la forma de hacer negocios, hace poco todos los compradores de flores entraban a subasta con el principal proveedor del mundo que es Holanda. Actualmente gracias a la tecnología se puede comprar a través de internet cualquier flor de cualquier país que esté ofertando, lo que ha permitido el desarrollo de este mercado para países emergentes donde el Ecuador es reconocido como el país con mejor calidad en rosas.



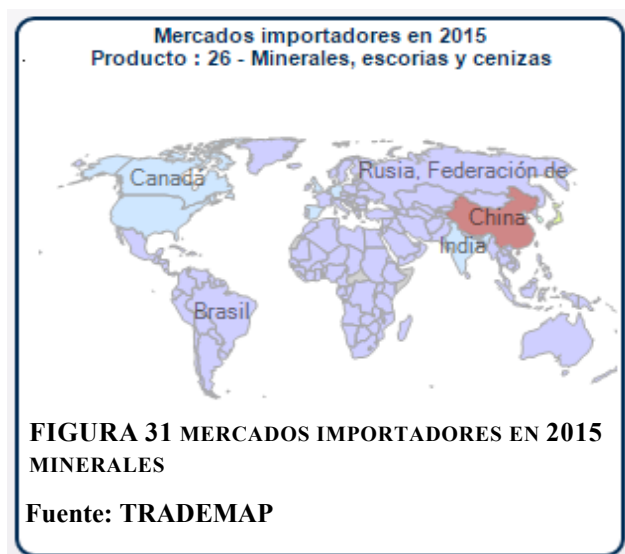
El segundo sector en importancia es el de madera cuyo principal mercado lo constituyen: China, Estados Unidos, Japón, Alemania, Reino Unido, Italia, Francia, Corea, Países Bajos, Canadá y Bélgica como los mayores importadores.

De ellos actualmente el Ecuador no tiene venta importante en estos países, en

este sector podemos ver que el 2013 registró un incremento del 7% con respecto al año anterior, en 2014 del 34% vs 2013.

A pesar de esto en 2015 bajó el crecimiento a -15%, dentro de este rubro hay variedades con mayor demanda como la teca, melina, balsa, pino y eucalipto, un importador importante lo constituye China esto debido al impulso de su sector energético que es el principal comprador de paletas de turbinas eólicas que utiliza el 60% de la balsa que produce el mundo donde Ecuador es el principal exportador.

El tercer producto en importancia lo constituyen los productos mineros, dentro de esto



encontramos que el Ecuador posee: oro, plata, cobre y molibdeno como los más importantes.

Para la exportación se usa oro en bruto, minerales de cobre y minerales de hierro, los principales mercados para los productos mineros son Estados Unidos,

Suiza, China en donde se concentra casi la totalidad de la exportación.

A nivel mundial los mayores importadores son China, Japón, Corea, Alemania, India, España, Países Bajos, EEUU, Bélgica y Canadá, como se puede apreciar hay mucho aún por hacer en este sector y ampliar el ingreso en países importantes en consumo.

Dentro de los productos industrializados en cambio tenemos:

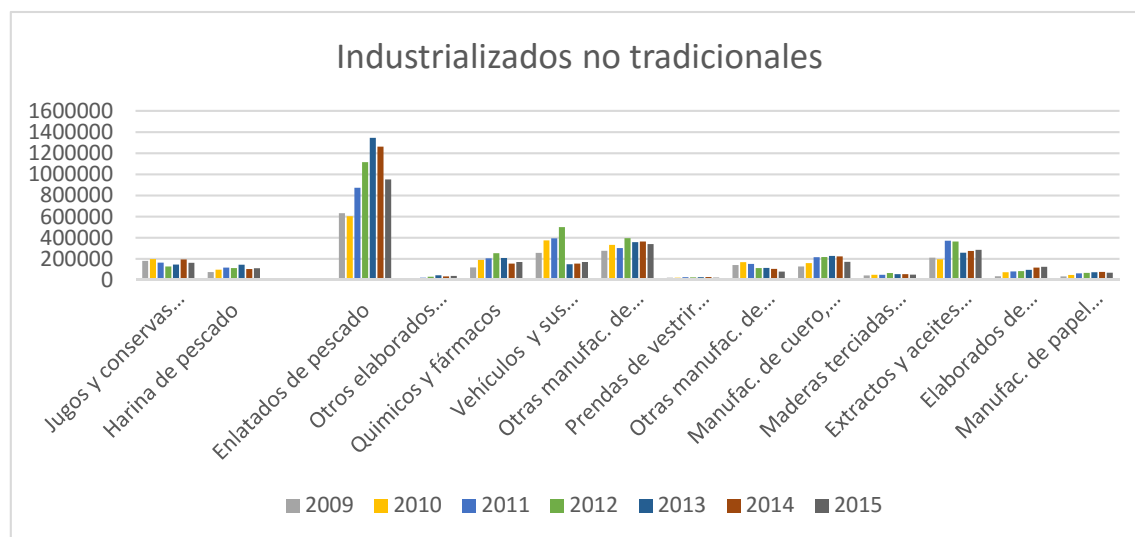


FIGURA 32 EXPORTACIONES INDUSTRIALIZADAS
Fuente: Banco Central del Ecuador, 2015

En este sector podemos observar que los productos principales son tres: enlatados de pescado que pesa el 29% del total de la exportación de industrializados no tradicionales en el 2015, seguido de otras manufacturas que constituye el 10% y de extractos y aceites con el 9%. El último año ha sido bastante complicado para el intercambio de bienes, esto debido a la contracción de economías como la China que ha afectado la compra de varios productos, a continuación, el desglose de este sector:



En los enlatados de pescado tenemos que los países de mayor consumo son Japón, EEUU, Reino Unido, Alemania, Francia, Países Bajos, Italia, Canadá, Hong Kong China y España.

Ecuador actualmente no tiene mayor entrada con los países asiáticos, con Europa su principal comprador es España sin embargo se puede observar hay bastante potencial para este producto en los países de mayor consumo.

Actualmente este producto ha tenido un crecimiento del 21% en 2013 con relación al año anterior, sin embargo, en 2014 registró una caída de 6% y en el 2015 -25% esto debido a la caída de precios con que se enfrentó el sector por la baja demanda.



En el Sector manufacturero tenemos que en la región el país de mayor desempeño es Perú con el 14.2% del PIB, seguido del Ecuador con el 11.8%, luego Colombia con el 11.1% y Chile con el 10%.

En tema de exportaciones en el país el sector en el 2013 tuvo una caída del 9% versus el año anterior, en 2014 tuvo un leve crecimiento del 1% y en 2015 bajó la exportación en 7% esto debido a la poca inversión en la industria para mejorar la cadena productiva.

Los productos de mayor salida son las manufacturas de minerales y metales, materiales de transporte y productos químicos. Un importante mercado para este tipo de productos es el Centroamericano, donde actualmente el Ecuador está exportando productos de línea blanca, lo que constituye una oportunidad de crecimiento.

Para esta industria es importante una mayor inversión dado que requiere mayor tecnificación y por ende maquinaria que permita una reducción de sus costos, el personal también de mayor especialización, parte de esto se ha hecho en la provincia del Azuay donde la inversión privada ha logrado incursionar con productos en cerámica, línea blanca y neumáticos como fuente principal de su economía en la actualidad.

Esta provincia actualmente mantiene un crecimiento del 6% anual que es superior a la media del país, los productos cuencanos están abriendo mercado en Sud América y Centroamérica con mayor rapidez y sostenibilidad, sin embargo, aún se está trabajando en mejoras de calidad y certificaciones que permitan incursionar en mercados más exigentes.



En el tema de extractos y aceites tenemos que es el tercer rubro más importante dentro de las exportaciones no petroleras, no tradicionales, los países con mayor consumo en el mundo son: EEUU, Alemania, Japón, Francia, China, Reino Unido, España, Corea, Italia y Canadá como los más importantes.

El Ecuador actualmente está desarrollando esta industria que demanda mayor cantidad de mano de obra por la recolección de productos para su transformación, de igual manera está aprovechando los recursos naturales y la calidad de los mismos para la elaboración de productos en industria cosmética, farmacológica, alimentaria, entre otras.

Para dar mayor potencialidad a las exportaciones de los productos del Ecuador el Consejo de Comercio exterior e Inversiones COMEXI se ha encargado de regular las políticas comerciales del país con 6 ejes fundamentales: materia arancelaria, negociaciones internacionales, desarrollo de regímenes especiales, medidas para contrarrestar el comercio desleal, políticas de competitividad de la producción y el plan de exportaciones.

Sin embargo, tenemos fuertes llamados de atención por la violación a acuerdos firmados con países miembros de la CAN, el uso de salvaguardias para restringir la importación de productos y mejorar la balanza comercial. La firma de acuerdos comerciales con países o bloques ha tomado bastante tiempo y la afectación se siente en el sector exportador, lo que ha obligado a generar compromisos en términos tributarios que permitan mejorar la competitividad del exportador.

Con la política actual lo que se busca es convertir a los pequeños productores en exportadores, generar productos con mayor valor agregado y lograr así el cambio de la matriz productiva, con un principal desafío el de atraer inversión extranjera directa y con ello la transferencia de conocimiento.

También se han creado políticas con el fin de proteger a la industria de la devaluación de moneda de países vecinos con una política de salvaguardias generada en el 2015 que dé inicio se estableció para un año de vigencia, pero se prolonga por un año más dado que aún la diferencia de moneda es fuerte y se considera aspectos de competencia desigual entre los productos extranjeros y los nacionales.

Es importante seguir construyendo un sector industrial con el aprovechamiento de las capacidades y recursos que tiene el país, con la integración de trabajo de la ciencia, la industria y el gobierno, pilares fundamentales que se requiere trabajen sinérgicamente para lograr un desarrollo articulado.

5.5 ELEMENTOS DE LA PROPUESTA

Es importante cuando se va a exportar hacer un análisis del entorno para tomar la mejor decisión de qué exportar y hacia dónde hacerlo, tomando en cuenta nuestras potencialidades en el producto o servicio y a su vez los elementos dentro de este que se necesitan en el mundo como el idioma de etiquetado, el uso de imágenes, normativa de información nutricional, entre otras.

Además, se requiere conocer el mercado al que se va a dirigir, cuales son los gustos y preferencias, cuál es el tamaño del mismo y que proyección de venta para determinado ítem, tomando en cuenta los competidores que actualmente están en ese país, otro aspecto importante es la macroeconomía del país que muestra cómo están sus indicadores y cuáles son los desafíos que se deben enfrentar en el corto, mediano y largo plazo.

Adicional debemos tomar en cuenta los indicadores comerciales como importaciones de productos similares, convenios que tienen con otros países, política arancelaria con mi país entre otros. Cuando exportamos uno de los elementos claves para lograr mejores acuerdos está en la cercanía geográfica o la infraestructura que existe para llegar al país importador puesto que esto determinará una ventaja sobre los competidores, no solo en precio sino en frescura de producto y disponibilidad en el corto tiempo, siempre respetando las normas regulatorias que exige cada país dentro del Comercio Internacional.

5.5.1 Matriz para la Selección del Mercado para Exportación

TABLA 11 SELECCIÓN DE MERCADOS DE EXPORTACIÓN 1

Adaptación del Producto	Mercado	Macroeconomía
• Gustos y preferencias. • Empaque y embalaje. • Normas para el producto (etiquetado, rotulado, etc). • Barreras no comerciales (estándares de producto). • Certificaciones requeridas	• Población del país. • Definición del segmento o que se va a cubrir. • Crecimiento del mercado objetivo. • Demanda estimada del mercado. • Términos favorables de acceso al mercado.	• Inflación revisada en varios periodos. • Crecimiento económico. • PIB per cápita. • Tasa de desempleo. • Índice de precios al consumidor. • Revisión de impuestos.
PREGUNTAS QUE SE DEBEN HACER		
¿En qué idioma deben ir los textos de mi etiquetado? ¿Cuáles son los aspectos de cultura que debo conocer previos a la incursión de un producto?	¿Qué países demandan más mi producto? ¿De acuerdo al tamaño de mi compañía que país me conviene atender? ¿Dentro de mi región hay oportunidad para mi producto?	¿Cuál es la situación económica del país? ¿Cómo está la situación política en el país? ¿Cómo está la situación legal en el país?

Fuente: Diario del exportador, 2016

TABLA 12 SELECCIÓN DE MERCADOS DE EXPORTACIÓN 2

Indicadores comerciales	Cercanía geográfica	Normativa regulatoria
• Importaciones de productos similares a los que oferto. • Proveedores actuales nacionales y extranjeros. • Relación comercial actual de mi país con el mercado que quiero ofertar. • Política arancelaria y relaciones comerciales vigentes.	• Logística de entrega de producto. • Días de tránsito de acuerdo a los medios de transporte disponibles. • Empresas logísticas que cubren la zona a la que se quiere ingresar. • Frecuencias de transporte aéreo, marítimo, fluvial, ferroviario, etc.	• Tipo de trámites aduaneros que se requiere en ese mercado. • Licencias de importación. • Tiempo que demora la legalización de mercadería. • Costo de aduana y requerimientos básicos para ingreso de productos.
PREGUNTAS QUE SE DEBEN HACER		
¿Cuánto importa ese país de mi producto? ¿A quién compran actualmente y su participación? ¿Existe algún líder en el mercado y fortalezas? ¿Existen preferencias arancelarias con mi país?	¿Qué medios de transporte hay y frecuencias? ¿Cuál es el tiempo en tránsito? ¿Qué valor tienen los fletes desde origen hasta meta? ¿Cuáles son las rutas posibles que puedo tomar?	¿Qué tipo de acuerdos comerciales tiene el país al que quiero llegar? ¿Qué arancel paga mi producto en ese país? ¿Existe acuerdos comerciales con mi país? ¿Cómo es la política aduanera en ese país?

Fuente: Diario del exportador, 2016

5.6 ALTERNATIVAS DE EXPORTACIÓN Y CONTRIBUCIÓN A MATRIZ PRODUCTIVA.

Parte importante del Plan del Buen Vivir lo constituye el cambio a la Matriz Productiva basada en 4 ejes principales:

1. Diversificación productiva
2. Agregación de valor
3. Sustitución de importaciones
4. Fomento a exportaciones de productos nuevos

En función de estos parámetros a continuación se describirán varias alternativas de exportación tendientes a desarrollar nuevos sectores en los que la demanda de producto está creciendo en el mundo. En estos sectores sean primarios derivados de la agricultura, pesca o minerales o industriales como la manufactura de hierro o madera se busca generar valor a partir del proceso productivo. Adicional hay sectores considerados como estratégicos como los astilleros, la petroquímica, siderurgia, biocombustible entre otros que forman parte del pilar de desarrollo industrial.

Cuando se habla de productos con valor agregado se habla también de cierto nivel de diferenciación sea este en tecnología, empaque, en proceso, en materia prima, en insumos, etc. Esta cualidad hace que el valor monetario de los bienes se incremente lo que ayuda a la economía de las naciones al poder recibir mayor divisa por un bien o servicio.

En el país como parte del apoyo a la industria incipiente se han generado políticas que permiten la sustitución de las importaciones, al tener productos extranjeros con altas tasas arancelarias. Esta es una oportunidad para lograr posicionamiento en el mercado nacional y también para fortalecer el sistema productivo que permita exportar más productos ecuatorianos al mundo.

En este desarrollo se crean nuevas industrias y nuevos productos con actores de economías populares que forman parte del desarrollo de la Matriz productiva. Considerando todos estos aspectos se propone ciertos productos tanto a nivel primario como industrial que tienen oportunidad en el mercado mundial.

Primarias:

- Flores: gypsophilias, claveles, orquídeas, las últimas corresponden a una gran oportunidad en este segmento dado que el Ecuador posee más de 5.000 especies de orquídeas consideradas como exóticas y de alto valor percibido, sobre todo en mercados asiáticos que han incrementado su consumo, adicional son una alternativa cuando mercados como Rusia se contraen.

Capítulo 6: Plantas vivas y productos de la floricultura	
06.03	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma.
- Frescos:	
0603.11.00.00	-- Rosas
0603.12	-- Claveles:
0603.12.10.00	--- Miniatura
0603.12.90.00	--- Los demás
0603.13.00.00	-- Orquídeas
0603.14	-- Crisantemos:
0603.14.10.00	--- Pompones
0603.14.90.00	--- Los demás
0603.15.00	-- Azucenas (<i>Lilium</i> spp.)
0603.19	-- Los demás:
0603.19.10.00	--- <i>Gypsophila</i> (Lluvia, ilusión) (<i>Gypsophila paniculata</i> L.)
0603.19.20.00	--- Aster
0603.19.30.00	--- Alstroemeria
0603.19.40.00	--- Gerbera
0603.19.90	--- Los demás:
0603.19.90.10	---- Lirios
0603.19.90.90	---- Los demás
0603.90.00.00	- Los demás

Fuente y Elaboración: Arancel Nacional de Importaciones de Ecuador

FIGURA 36 PARTIDA ARANCELARIA FLORES ECUADOR

Fuente: Arancel Nacional de Importaciones de Ecuador

TABLA 13 PRINCIPALES COMPRADORES DE FLORES EN EL MUNDO

Importadores	Indicadores comerciales			Arancel equivalente ad valorem aplicado por el país (%)
	Valor importada en 2015 (miles de USD)	Cantidad importada en 2015	Unidad de cantidad	
Mundo	\$ 7.667.919	-	No medida	
Estados Unidos de América	\$ 1.248.518	156.265	Toneladas	2,90%
Alemania	\$ 1.130.643	177.769	Toneladas	2,60%
Reino Unido	\$ 1.018.739	146.819	Toneladas	2,60%
Países Bajos	\$ 961.951	315.322	Toneladas	2,60%
Federación de Rusia	\$ 478.811	70.044	Toneladas	18,90%
Francia	\$ 373.693	62.625	Toneladas	2,60%
Japón	\$ 323.738	41.323	Toneladas	0%
Italia	\$ 178.563	28.680	Toneladas	2,60%
Suiza	\$ 175.395	16.112	Toneladas	10,10%

Fuente: Trademap

La importación del mundo llega a \$7.667 mil millones de dólares lo que lo vuelve un mercado bastante atractivo para exportar productos, es importante adicional conocer la preferencia de los países. La tendencia orgánica ha ganado popularidad desde los años 90, en Europa es muy apreciada la certificación de comercio justo y la certificación sostenible.

En Ecuador la ECOFAS (Ecuadorian Organic Flowers Growers Association) es parte de Asociatividad Bidfomin-Expoflores que busca generar prácticas orientadas a la disminución del uso de químicos y mejoras en el manejo de cultivos.

- Afrodisiacos: este término si bien científicamente no se ha comprobado en el mercado asiático por cultura el consumo de productos como ostras, pepinos de mar, moluscos, entre otros son catalogados bajo este término y por ello el consumidor está dispuesto a pagar un mayor precio. En el Ecuador hay varios productos que con estudios no solo de características sino de consumo y cultura, adicional con certificaciones requeridas para mercados exigentes pueden entrar en esta gama de productos.

Otros que pueden ser explotados dentro de este rubro son los extractos de plantas y borojó, para objeto de estudio se colocará como ejemplo la exportación de moluscos.

Partida arancelaria: 0307 Moluscos

TABLA 14 PRINCIPALES COMPRADORES DE MOLUSCOS EN EL MUNDO

Importadores	Indicadores comerciales			Arancel equivalente ad valorem aplicado por el país (%)
	Valor importada en 2015 (miles de USD)	Cantidad importada en 2015	Unidad de cantidad	
Mundo	\$ 11.032.001	-	No medida	
España	\$ 1.331.821	374.743	Toneladas	2,70%
Japón	\$ 1.296.125	231.489	Toneladas	7,10%
Italia	\$ 1.097.468	271.183	Toneladas	2,70%
Hong Kong, China	\$ 1.029.132	66.166	Toneladas	0%
Estados Unidos de América	\$ 946.341	154.312	Toneladas	0%
China	\$ 849.340	435.629	Toneladas	15,30%
República de Corea	\$ 704.496	232.523	Toneladas	14,60%
Viet Nam	\$ 587.880	-	No medida	12,50%
Francia	\$ 497.839	102.589	Toneladas	2,70%
Tailandia	\$ 344.087	195.094	Toneladas	5,80%

Fuente: Trademap

Este es un mercado de alrededor de \$11.032 mil millones de dólares por lo que aún es mayor que el de las flores, hay mucho consumo de este tipo de alimentos en Asia por lo que es de vital importancia cerrar acuerdos comerciales con países de esta zona del mundo al igual que con la Unión Europea para que se vuelva un potencial a exportar aprovechando nuestra biodiversidad en estos productos.

- Baby Banano, el orito por su sabor más dulce que el banano tradicional puede constituirse en una alternativa de exportación captando mercados como el europeo donde hay mayor consumo de productos saludables.

Subpartida Arancelaria: 0803.90.12 Bocadillo (manzanito, orito) (Musa acuminata).

TABLA 15 PRINCIPALES COMPRADORES DE BANANAS EN EL MUNDO

Importadores	Indicadores comerciales			Arancel equivalente ad valorem aplicado por el país (%)
	Valor importada en 2015 (miles de USD)	Cantidad importada en 2015	Unidad de cantidad	
Mundo	\$ 13.778.843	20.618.528	Toneladas	
Estados Unidos de América	\$ 2.589.477	4.939.424	Toneladas	0,20%
Bélgica	\$ 1.169.020	1.274.259	Toneladas	5,40%
Alemania	\$ 971.020	1.389.052	Toneladas	5,40%
Rusia, Federación de	\$ 894.196	1.205.314	Toneladas	2,70%
Japón	\$ 844.282	959.927	Toneladas	10,60%
Reino Unido	\$ 834.138	1.153.271	Toneladas	5,40%
China	\$ 772.943	1.073.843	Toneladas	10,90%
Italia	\$ 482.177	696.575	Toneladas	5,40%
Países Bajos	\$ 458.157	733.342	Toneladas	5,40%
Francia	\$ 457.754	599.679	Toneladas	5,40%

Fuente: Trademap

El total de importaciones de bananas o plátanos frescos es de \$13.778 mil millones, en el caso del país el baby banano ha pasado de una venta de 69 mil dólares en 2007 a 9.963 (millones) en 2013 con una proyección de crecimiento en este segmento mayor al 20% de acuerdo a datos de Proecuador por lo que se vuelve un segmento interesante para la inversión y exportación al mundo.

- Caña guadua por ser considerada exótica y exclusiva por ende tiene mayor precio es utilizada en la construcción y para hacer muebles, con mercados Sudamericanos como alternativa.

Partida Arancelaria: 1401.90

TABLA 16 PRINCIPALES COMPRADORES DE MATERIAS VEGETALES EN EL MUNDO

Importadores	Indicadores comerciales			Arancel equivalente ad valorem aplicado por el país (%)
	Valor importada en 2015 (miles de USD)	Cantidad importada en 2015	Unidad de cantidad	
Mundo	\$ 246.330	-	No medida	
China	\$ 34.460	39.899	Toneladas	13,30%
Estados Unidos de América	\$ 26.049	22.042	Toneladas	0,80%
India	\$ 24.403	22.075	Toneladas	28,60%
Países Bajos	\$ 23.890	28.444	Toneladas	0%
Alemania	\$ 14.294	14.573	Toneladas	0%

Fuente: Trademap

TABLA 17 PRINCIPALES COMPRADORES DE MATERIAS VEGETALES EN EL MUNDO

Importadores	Indicadores comerciales			Arancel equivalente ad valorem aplicado por el país (%)
	Valor importada en 2015 (miles de USD)	Cantidad importada en 2015	Unidad de cantidad	
Estados Unidos de América	\$ 26.049	22.042	Toneladas	0,80%
Canadá	\$ 2.278	2.032	Toneladas	0%
Argentina	\$ 2.263	291	Toneladas	5,70%
Perú	\$ 1.098	7.953	Toneladas	5,70%
Brasil	\$ 638	270	Toneladas	5,70%
República Dominicana	\$ 406	-	No medida	0%
Colombia	\$ 248	12	Toneladas	...%
Chile	\$ 220	161	Toneladas	3,20%
Nicaragua	\$ 109	81	Toneladas	0,70%
Costa Rica	\$ 56	17	Toneladas	0,70%

Fuente: Trademap

Como se puede apreciar en el cuadro de importadores de materiales vegetales (dentro de los que podemos encontrar la caña guadua) se tiene un mercado interesante en Estados Unidos,

Argentina, Perú y Colombia. Estos por cercanía se pueden trabajar, además de preferencias en materia arancelaria que nos dan una ventaja como país.

Adicionalmente un mercado también que se puede considerar es el Centroamericano que tiene apertura no solo para este tipo de productos ya que actualmente el país tiene variedad en la oferta de productos. Es importante mencionar que actualmente nuestro país es uno de los principales proveedores de este producto en el mundo después de Francia, por lo que se debe aprovechar el trabajo hecho por los empresarios en esta línea, dado que el producto es conocido y tiene ya un reconocimiento.

- Teca y balsa con principal destino mercados de oriente esto debido a la demanda que se tiene en los principales importadores: China, India, Japón.

Partida arancelaria: 4403.49

TABLA 18 PRINCIPALES COMPRADORES DE MADERA EN BRUTO EN EL MUNDO

Importadores	Indicadores comerciales			Arancel equivalente ad valorem aplicado por el país (%)
	Valor importada en 2015 (miles de USD)	Cantidad importada en 2015	Unidad de cantidad	
Mundo	\$ 16.175.050	-	No medida	
China	\$ 8.050.872	39.411.303	Toneladas	1,40%
India	\$ 1.563.660	5.688.138	Metros cúbicos	4,70%
Japón	\$ 799.397	3.450.320	Metros cúbicos	0%
Alemania	\$ 651.967	6.371.611	Toneladas	0%
Austria	\$ 638.751	-	Mixto	0%

Fuente: Trademap

En el año 2014 el Ecuador se constituyó en líder mundial de exportación de madera de Teca con 190.000 m³ de producto exportados, el principal mercado fue India dado su consumo de alrededor de tres cuartas partes de la producción total, según el Ministerio de Agricultura del país las hectáreas destinadas para este producto pasaron de 20.000 a 45.000 desde el año 2010 lo que ha hecho que este sector crezca en las exportaciones no petroleras, no tradicionales. Las zonas con mayor producción son Santo Domingo, Guayas y Los Ríos.

TABLA 19 PRINCIPALES COMPRADORES DE MADERA EN BRUTO AMÉRICA

Importadores	Indicadores comerciales			Arancel equivalente ad valorem aplicado por el país (%)
	Valor importada en 2015 (miles de USD)	Cantidad importada en 2015	Unidad de cantidad	
Estados Unidos de América	\$ 156.415		No medida	0%
Perú	\$ 20.161	41.901	Toneladas	5,70%
República Dominicana	\$ 19.060	-	No medida	0%
México	\$ 12.383	51.060	Metros cúbicos	0%
Cuba	\$ 2.227	3.193	Toneladas	0,20%
Haití	\$ 1.724	3.212	Toneladas	3,50%
Uruguay	\$ 1.543	3.632	Toneladas	1,90%
Costa Rica	\$ 1.513	4.464	Toneladas	0%
Colombia	\$ 1.313	1.664	Toneladas	0%
Nicaragua	\$ 1.219	2.156	Toneladas	0%

Fuente: Trademap

Los precios de este producto dependen mucho de la calidad y pueden ir desde \$100 dólares el metro cúbico hasta \$700 dólares con la teca de 35 años, por ello la importancia de que el sector se tecnifique y conserve en las condiciones más óptimas este producto.

Industrializadas:

- Aceites y grasas comestibles aprovechando que el Ecuador es el segundo productor de palma después de Colombia, en este rubro la exportación tiene un crecimiento de 10% anual aproximadamente. Sus principales mercados son, China, La Unión Europea, India, Pakistán, Bangladesh, Egipto, Rusia, Turquía y Malasia a muchos de los cuales aún no llegamos.

Partida Arancelaria: 1511 Aceite de palma y sus fracciones.

TABLA 20 PRINCIPALES COMPRADORES DE ACEITE DE PALMA EN EL MUNDO

Importadores	Indicadores comerciales			Arancel equivalente ad valorem aplicado por el país (%)
	Valor importada en 2015 (miles de USD)	Cantidad importada en 2015	Unidad de cantidad	
Mundo	\$ 26.541.994	-	No medida	
India	\$ 5.922.147	9.536.216	Toneladas	40,40%
China	\$ 3.705.188	5.909.554	Toneladas	13,90%
Países Bajos	\$ 1.599.471	2.304.266	Toneladas	1,60%
Italia	\$ 1.192.724	1.640.774	Toneladas	1,60%
Etiopía	\$ 1.018.251	703.776	Toneladas	19,90%
Alemania	\$ 972.424	1.323.239	Toneladas	1,60%
España	\$ 872.517	1.275.892	Toneladas	1,60%
Estados Unidos de América	\$ 865.534	1.176.708	Toneladas	0%
Malasia	\$ 694.625	1.167.299	Toneladas	2,10%

Fuente: Trademap

Hasta el 2014 existía un área aproximada de 280.000 hectáreas dedicadas al cultivo de palma aceitera, el segundo producto de mayor siembra después del arroz, las principales zonas de cultivo son Santo Domingo, Guayas, San Lorenzo y Oriente, alrededor de la mitad de la producción se dedica a la exportación con un promedio de crecimiento del 10% anual.

El aceite de palma es el principal producto de exportación, seguido de los demás aceites de palma y grasas y aceites vegetales, dentro del continente americano nuestros principales compradores son: Venezuela, Colombia, Chile, México, Brasil y República Dominicana. Por esto es importante mantener la producción y crecimiento que tiene este sector, aprovechando ventajas como la ubicación geográfica, el clima, además de la potenciación del empleo y actualmente la generación de biodiesel como alternativa energética.

- Etanol anhidro que tiene una demanda interna con la incorporación del combustible Ecopaís lo que ha hecho que varios cañicultores extiendan sus áreas de cultivo para poder abastecer este requerimiento y también poder exportar biocombustible que es uno de los proyectos estratégicos del país.

Partida Arancelaria: 2208 Alcohol Etílico

TABLA 21 PRINCIPALES COMPRADORES DE ALCOHOL ETÍLICO EN EL MUNDO

Importadores	Indicadores comerciales			Arancel equivalente ad valorem aplicado por el país (%)
	Valor importada en 2015 (miles de USD)	Cantidad importada en 2015	Unidad de cantidad	
Mundo	\$ 28.611.273	-	No medida	
Estados Unidos de América	\$ 7.415.480	620.159	Toneladas	0,30%
Alemania	\$ 1.552.867	293.381	Toneladas	0,40%
Singapur	\$ 1.381.109	69.041	Metros cúbicos	0,70%
Viet Nam	\$ 1.233.142	-	No medida	49,80%
Francia	\$ 1.225.940	262.553	Toneladas	0,40%
Reino Unido	\$ 1.101.015	206.611	Toneladas	0,40%
España	\$ 1.001.608	197.952	Toneladas	0,40%
China	\$ 850.179	62.084	Toneladas	26,50%
Canadá	\$ 707.044	32.009	Toneladas	0,10%

Fuente: Trademap

Una oportunidad que se tiene en este sector lo constituyen los incentivos que entrega el gobierno nacional como la reducción del impuesto a la renta del 22% sobre la base imponible, apertura de capital social a empleados, facilidades de tributos al comercio exterior, exoneración en el impuesto a la salida de divisas y en la inversión nueva la exoneración del anticipo al impuesto a la renta por cinco años, este proyecto no solo es para producción nacional sino también para la exportación.

La FAO considera que la producción de etanol crecerá en un 70% entre 2012 y 2022 y que alcanzará los 167.000 millones de litros lo que lo vuelve un producto interesante para exportación, el mayor consumo está en Canadá, Estados Unidos y Europa.

- Hierbas medicinales envasadas como el aloe vera, anís, guayusa, alfalfa, etc, en el Ecuador se tienen más de 500 variedades de plantas medicinales, de ellas solo 125 se comercializan por lo que con mayores estudios sobre aplicaciones y beneficios. Si se cumplen con certificaciones internacionales o a su vez se realiza la exportación como materia prima este sería un producto con mucho potencial que nos permitiría incursionar en nuevos mercados, además generaría una alta demanda de empleo por su recolección.

Partida Arancelaria: 1211 Plantas, partes de plantas, semillas y frutos de las especies.

En esta categoría es importante mencionar que el Ecuador es un país biodiverso lo que constituye una gran ventaja al momento de exportar, adicional una tendencia que cada vez toma mayor fuerza es el de la medicina natural o alternativa. Con esto podemos aprovechar el uso de

plantas medicinales para la elaboración de productos farmacéuticos con mayor crecimiento en Estados Unidos y Europa como una alternativa al momento de tratar enfermedades.

TABLA 22 PRINCIPALES COMPRADORES DE ALCOHOL ETÍLICO EN EL MUNDO

Importadores	Indicadores comerciales			Arancel equivalente ad valorem aplicado por el país (%)
	Valor importada en 2015 (miles de USD)	Cantidad importada en 2015	Unidad de cantidad	
Mundo	\$ 3.084.276	-	No medida	
Hong Kong, China	\$ 427.236	37.252	Toneladas	0%
Estados Unidos de América	\$ 394.670	64.615	Toneladas	0,60%
Japón	\$ 247.353	27.657	Toneladas	1,60%
Alemania	\$ 244.678	63.393	Toneladas	0,10%
China	\$ 139.062	44.943	Toneladas	7,30%
Taipei Chino	\$ 136.991	32.014	Toneladas	1,20%
Singapur	\$ 117.584	14.043	Toneladas	0%
Corea, República de	\$ 97.163	26.201	Toneladas	127%
Canadá	\$ 93.903	13.036	Toneladas	0%
Malasia	\$ 89.255	13.338	Toneladas	0%

Fuente: Trademap

Este es un mercado de \$3.084 mil millones alrededor del mundo, con una tendencia en auge, la producción de plantas medicinales va para el mercado nutracéutico, farmacéutico e industrial, por lo que requiere mayor cuidado en el cultivo para obtener mayor calidad. Una de las ventajas que tiene el país es que puede producir cualquier época del año y adicional el conocimiento ancestral de nuestras comunidades indígenas que bien utilizado puede servir para generar un negocio rentable y sostenido.

En este producto es importante considerar la existencia de una certificación de origen que con el tiempo también sirva como un referente de calidad en el mundo, adicional cumplir con la normativa ambiental y producir de forma orgánica con certificaciones que esto eleva el precio del producto a ofertar.

- Metales y manufacturas de metales tanto en autos para poder exportar vehículos completos o a su vez partes y piezas, así como los manufacturados en línea de hogar sobre todo en refrigeradoras, cocinas con destino a Centro América y Sud América donde se puede competir y con mayor inversión incursionar en mercados más sofisticados.

TABLA 23 PARTIDAS ARANCELARIAS DEL SECTOR METALMECÁNICO

CAPITULOS DEL SECTOR METALMECÁNICA	
CLASIFICACIÓN SEGÚN NOMENCLATURA ARANCELARIA DE LA COMUNIDAD ANDINA	
CAPITULOS	DESCRIPCION
72	Fundición , hierro y acero
73	Manufacturas de fundición, hierro o acero
74	Cobre y sus manufacturas
75	Níquel y sus manufacturas
76	Aluminio y sus manufacturas
78	Plomo y sus manufacturas
79	Cinc y sus manufacturas
80	Estaño y sus manufacturas
81	Los demás metales comunes; cermets; manufacturas de estas materias
82	Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos de mesa, de metal común; partes de estos artículos, de metal común
83	Manufacturas diversas de metal común
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos
85	Maquinas, aparatos y material electrico, y sus partes; aparatos de grabacion o reproduccion de sonido, aparatos de grabacion o reproduccion de imagen y sonido en television, y las partes y accesorios de estos aparatos

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones Extranjeras, PRO ECUADOR

Esta es una industria incipiente que ha tenido auge con la sustitución de importaciones, actualmente las zonas de mayor desarrollo en esta industria son: Pichincha, Tungurahua, Guayas, Azuay y Loja. El Austro ecuatoriano es donde mayor empuje se ha dado y genera gran cantidad de empleo, las mayores exportaciones del país se han dado en cocinas de gas, desechos de cobre, las demás maquinarias para tratamiento de arroz, las demás máquinas de sondeo o perforación, las demás manufacturas de hierro.

Los principales destinos de las exportaciones de productos ecuatorianos son: Venezuela, Colombia, Perú, China, Estados Unidos, Chile, Panamá, Japón y Brasil. A nivel del mundo los principales consumidores de este tipo de productos son: Estados Unidos, China, Alemania, Hong Kong, Japón, Francia, México como los más importantes. Sin embargo, un mercado a desarrollar es el Centroamericano por la falta de industria que tiene lo que nos muestra la oportunidad existente para este tipo de productos.

- Software, es una de las alternativas de mayor crecimiento que se tienen gracias al talento humano que hay en el Ecuador, esto permite ingresar en cualquier mercado del mundo sean estos exigentes o no, actualmente se ha exportado a EEUU y Europa por lo que tiene mucho potencial para seguir desarrollándose y construyendo mayor reconocimiento en elaboración de tecnología.

Este sector presenta un crecimiento promedio del 22% a decir de Proecuador entre el período 2004-2012 y mantiene incentivos como: apertura de software libre a través de las compras públicas y de Código abierto, adicional cuenta con un mercado bastante amplio en temas de

idioma, así como también una reducción de costo en mano de obra si se compara con el resto del mundo.

5.7 RECOMENDACIONES

- Fortalecer el trabajo conjunto entre los sectores estratégicos del estado puesto que no es suficiente la negociación multilateral si no se toman en cuenta restricciones de tipo legal, certificaciones de origen y de tipo de producto, subsidios en otros países y lograr una transformación estructural que involucre a los productores, comercializadores y consumidores en general.

Mediante reuniones multisectoriales en la que se pueda contar integralmente con toda la cadena de producción de un producto: fabricantes, proveedores de materias primas y sociedad, porque no se pueden hacer ajustes a una parte de la cadena sin involucrar a los demás, si la materia prima es costosa el producto no será competitivo, si las leyes laborales no se ajustan a la realidad económica del país el empresario no hará inversiones para el talento humano por citar como ejemplos.

- Fomentar los encadenamientos productivos mediante clusters que permitan el desarrollo de las industrias, con el trabajo sinérgico de ministerios como Agricultura, Industria, Comercio y Trabajo, para que los esfuerzos no sean aislados y generen un crecimiento sostenible y sustentable en el tiempo. Adicional es importante conocer las normativas, restricciones y ámbitos legales que impiden el libre comercio.

Esto se logrará con un trabajo integrado con el resto de organismos públicos y privados para generar más industria y crecimiento, el trabajo en proyectos que estén en línea ayudaría mucho para no tratar cada parte como individual sino como parte del conjunto.

- Atraer Inversión Extranjera directa con una política clara de incentivos, normativa arancelaria, tributaria y sobre todo con la consigna de incrementar el desarrollo de la industria en el Ecuador, con esto se busca no solo que las empresas de afuera inviertan dinero sino también realicen transferencia de know how, conocimiento, que ayude a mejorar la especialización y por ende una producción de mucho más valor agregado.

- Definir acuerdos que permitan el intercambio de volúmenes de exportación de productos primarios en mercados asiáticos con incrementos progresivos anuales en sectores donde el consumo es mayor como en la acuicultura, flores, madera, frutos, tomando en cuenta que cada vez la cultura asiática va adquiriendo una mayor aceptación del mundo occidental y sus costumbres como el caso de las flores, que han tenido un importante crecimiento por el uso en el hogar y en fechas estacionales.

- Concretar la negociación del acuerdo con la Unión Europea que generará un crecimiento en las exportaciones de al menos 300 millones de dólares en los próximos 3 años de acuerdo a estudios de Proexport que ayudará a sanear gradualmente la Balanza de pagos.

- Generar acuerdos con el Mercado Común Centroamericano que permitan la exportación de productos manufacturados como cocinas, refrigeradoras, muebles de madera que constituyen una oportunidad al no tener industria propia en esta región y contribuyen al cambio de la Matriz Productiva.
- Negociar acuerdos con Corea del Sur que generen oportunidades en el sector de pesca, acuicultura, agricultura, agroindustria y maderero dentro de las exportaciones, adicional, si se generan flujos de inversión con Corea, se podrá aprovechar la transmisión de conocimiento.
- Mantener el crecimiento superior al 60% en otras flores distintas a las rosas y en este mercado (rosas) consolidar un crecimiento de 2% anual. Para ello se puede incursionar en mercados exigentes como los asiáticos (Japón y Corea) que tienen una mayor apreciación por la calidad, variedad y belleza que presenta este bien primario. Además, se debe considerar realizar un impulso a la producción y eficiencia del sector floricultor, con apoyo sobre todo en capacitaciones y participación de empresarios en ferias en el mundo.
- Fortalecer el uso de prácticas con intensidad tecnológica en la producción primaria como el caso del ECOFAS Ecuadorian Organic Flowers Growers Association que procura el manejo adecuado de productos químicos y cultivos para competir en mercados internacionales.

- Mantener el crecimiento en productos industrializados como los elaborados de café que poco a poco van incrementando sus exportaciones versus el café en grano. Así también los elaborados de productos del mar han duplicado su venta entre 2010 y 2013, estos como ejemplos de remplazo de productos industriales versus los primarios y de esta forma contribuyen a mantener una oferta exportable con mayor valor.
- Fortalecer al sector metal mecánico con la participación activa del gobierno, la industria y la ciencia para la incorporación de tecnología que permita sustituir importaciones y exportar productos con mayor valor agregado sobre todo al resto de América Latina y el Caribe.
- Aprovechar el impulso en el sector energético chino que es el principal comprador de paletas de turbinas eólicas que utiliza el 60% de la producción de balsa del mundo donde el Ecuador es el principal exportador de este producto. Además, fortalecer variedades como la teca y la madera utilizada para el sector constructor.
- Incentivar las variedades de madera con mayor posibilidad de exportación como: teca, melina, balsa, pino y eucalipto que se usan para la construcción de paneles y MDF, con el uso adecuado de los recursos naturales y la reforestación de las áreas utilizadas para la generación de esta industria.

ANEXOS

ANEXO 1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Objetivo:

- Obtener información de funcionarios de empresas exportadoras de productos no petroleros, no tradicionales del Ecuador mediante la aplicación de encuestas con interrogantes relacionadas con el Comercio Internacional del país. Esto a fin de determinar cuáles son las variables que inciden al momento de hacer negocios.

Formato de encuesta:

ESTUDIO DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

Nombre: _____

Cargo: _____

Empresa: _____

Edad: _____

¿Su empresa por cuántos años se ha dedicado a la exportación?	¿La exportación en su empresa qué % representa del total de la actividad comercial?

En caso de que su empresa tenga menos de 5 años en la exportación o su porcentaje de actividad comercial sea menor al 25%

se agradece su participación. En caso de cumplir con los parámetros continuar con la encuesta.

1. Cómo cree Ud. que es la situación actual del Comercio Internacional en el Ecuador?
 - a. Excelente ()
 - b. Muy Buena ()
 - c. Buena ()
 - d. Regular ()
 - e. Mala ()
2. ¿Existen barreras que impiden el logro de superávit en la balanza comercial?

- a. Muchas ()
- b. Pocas ()
- c. Ninguna ()

Enumere cuáles? _____

3. ¿Su empresa está dentro de las exportaciones no petroleras no tradicionales?
- a. Si ()
 - b. No ()

4. ¿En qué sector está su empresa? _____

Considera que existen oportunidades para sus productos en el exterior?

- a. Si ()
- b. No ()

Porqué? _____

5. ¿Las políticas de exportación son claras y de fácil acceso?

- a. Si ()
- b. No ()

Porqué? _____

6. ¿Los objetivos del cambio de la Matriz Productiva, Ud. considera que son:

- a. Muy Buenos ()
- b. Buenos ()
- c. Regulares ()
- d. No sabe ()

7. ¿Conoce Ud. cuáles son los sectores estratégicos que considera la matriz productiva del Ecuador?

- a. Si ()
- b. No ()

8. ¿Desde la implementación del COPCI ha mejorado el sistema regulatorio para hacer negocios en el país y fuera de él?

- a. Si ()
- b. No ()

Porqué? _____

9. ¿Ud. piensa que la política aduanera y la política de fomento a las exportaciones:

- a. Son congruentes, ()
- b. debe existir cambios ()

Porqué?:

10. a relación comercial del Ecuador con los demás países con la aplicación de las salvaguardias:

- a. Mejora ()
- b. Empeora ()
- c. No sabe ()

11. ¿Cree Ud. que la política de salvaguardias ayudó a la economía ecuatoriana?

- a. Si ()
- b. No ()

Porqué?

12. ¿Existen dificultades al momento de exportar a otros países?

- a. Si ()
- b. No ()

Cuáles considera Ud. que son?

13. ¿Cree Ud. que existen productos no petroleros y no tradicionales con mayor potencial para exportación?

- a. Si ()
- b. No ()

Cuáles son?

14. ¿Existe apoyo a la exportación en nuevos sectores de productos industrializados?

a. Si ()

b. No ()

De qué manera se apoya?

15. ¿Considera Ud. que la oferta exportable del Ecuador ha cambiado en los últimos años?

a. Si ()

b. No ()

En qué sectores? _____

ANEXO 2 MATRIZ DE INDICADORES DE RESULTADO

OBJETIVOS DE LA PROPUESTA	OBJETIVOS DEL PNBV 2013-2017	OBJETIVOS ESPECÍFICOS DE LA PROPUESTA	LINEAMIENTOS
· Caracterizar la situación actual del Comercio Internacional del Ecuador de las exportaciones no petroleras, de productos no tradicionales desde el año 2.013 hasta la actualidad.	12. Garantizar la soberanía y la paz, inserción estratégica en el mundo y la integración latinoamericana	Diagnóstico Situación Ecuador: • Ecuador a través de sus representantes ha expresado su deseo de construir el multilateralismo democrático, enfocado en el combate a la pobreza y desigualdad, la superación de la brecha tecnológica y la democratización del conocimiento, para esto ha puesto a disposición del mundo el Plan de Buen Vivir como un modelo a seguir. • En el país se creó el Consejo de Comercio exterior e Inversiones COMEXI quién es el ente encargado de regular las políticas comerciales del país con 6 ejes fundamentales: materia arancelaria, negociaciones internacionales, desarrollo de regímenes especiales, medidas para contrarrestar el comercio desleal, políticas de competitividad de la producción y el plan de exportaciones, sin embargo tenemos fuertes llamados de atención por la violación a acuerdos firmados con países miembros de la CAN, el uso de salvaguardias para restringir la importación de productos y mejorar la balanza comercial, la firma de acuerdos comerciales con países o bloques han tomado bastante tiempo y la afectación al sector exportador lo que ha obligado a generar	2. Impulsar construcción de multilateralismo democrático entre países. 3. Profundizar una política comercial estratégica y soberana. 4. Consolidar la arquitectura financiera regional. 5. Preservar la integridad territorial del estado. 6. Fortalecer las relaciones fronterizas.

		compromisos en términos tributarios que permitan mejorar la competitividad del exportador. • Parte de la política comercial abarca las normas comerciales, las licencias de importación y la prohibición de importaciones en función de la normativa ecuatoriana y de los acuerdos que se han firmado en los distintos países y bloques económicos. • Actualmente el Ecuador forma parte de la CAN, ALADI, OMC, acuerdos como el ATPA (Acuerdo de Preferencias Arancelarias Andinas con Estados Unidos) y El Sistema Generalizado de Preferencias Europeo, adicional la firma de acuerdos como el CELAC y UNASUR ha abierto la exportación de productos ecuatorianos en Sud América. • Con la política actual lo que se busca es convertir a los pequeños productores en exportadores, generar productos con mayor valor agregado y lograr así el cambio de la matriz productiva, con un principal desafío el de atraer inversión extranjera directa y con ello la transferencia de conocimiento. • Sin embargo, también se han creado políticas con el fin de proteger a la industria de la devaluación de moneda de países vecinos con una política de salvaguardias generada en el 2015 que dé inicio se estableció para un año de vigencia, pero se prolonga por un año más dado que aún la diferencia de moneda es fuerte y se considera aspectos de competencia desigual entre los productos extranjeros y los nacionales.	7. Consolidar una gestión soberana de cooperación internacional, en consonancia con el cambio de la Matriz Productiva.
--	--	--	---

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- ABC, D. (2016). *Definición Comercio Internacional* . Obtenido de <http://www.definicionabc.com/economia/comercio-internacional.php>
- ADUANA. (2012). *Servicio Nacional de Aduana del Ecuador para exportar* . Obtenido de http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action
- ADUANA. (2012). *Servicio Nacional de Aduana del Ecuador para importar*. Obtenido de http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action
- ALADI. (2016). *Asociación Latinoamericana de Integración* . Obtenido de <http://www.aladi.org>
- Arias, F. (2004). *El proyecto de investigación. Introducción a la Metodología Científica* . Venezuela : Episteme .
- Arias, F. (2006). *El Proyecto de Investigación, Introducción a la metodología científica* . Caracas Venezuela : Episteme .
- BCE . (2015). Obtenido de Banco Central del Ecuador : <https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/788-banco-central-del-ecuador>
- BID. (2016). *Banco Interamericano de Desarrollo* . Obtenido de <http://www.iadb.org>
- Buen Vivir. (2013). Obtenido de Políticas del Buen Vivir: <http://documentos.senplades.gob.ec/Plan%20Nacional%20Buen%20Vivir%202013-2017.pdf>

CAN. (2016). *La Comunidad Andina* . Obtenido de <http://www.comunidadandina.org>

CEPAL. (2016). *La Comisión Económica para América Latina y el Caribe de las Naciones Unidas* . Obtenido de <http://www.eclac.org>

Código Orgánico de la Producción, C. e. (2010). *Libro I del Desarrollo productivo, mecanismos y órganos de competencia* .

Código Orgánico de la Producción, C. e. (2010). *Libro IV del Comercio Exterior, sus órganos de control e instrumentos* .

COMEX. (2016). *Acuerdos y Servicios, acuerdos comerciales* . Obtenido de Ministerio de Comercio Exterior : <http://www.comercioexterior.gob.ec/acuerdos-comerciales/>

Cultural, B. d. (1996). *Enfoque de la Competitividad Sistémica* . Obtenido de <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industralatina/248.htm>

Ecuador, P. C. (2005). *Marco Legal*. Obtenido de http://www.comercioexterior.ub.edu/fpais/ecuador/politica_comercial_del_ecuador.htm

García Soto, R. (1980). *El dinero en las finanzas internacionales* . Costa Rica, pag. 36.

Hernandez R, F. C. (2013). *Metodología de la Investigación* . México : Mc Grawn Hill .

John D. Daniels, L. H. (2013). *Negocios Internacionales Ambientes y operaciones* . Mexico : Pearson Educación .

MERCOSUR. (2016). *Mercado Común del Sur* . Obtenido de <http://www.mercosur.org.uy>

OEA. (2016). *Organización de Estados Americanos* . Obtenido de <http://www.oas.org>.

- OMC. (2015). *Proseguirá la modestia recuperación del comercio en 2015 y 2016 después de treas años de débil expansión*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/news_s/pres15_s/pr739_s.htm.
- OMC. (2016). *Visión General* . Obtenido de https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/wto_dg_stat_s.htm
- Organización de Estados Americanos BID, C. (2003). *Diccionario de Términos de Comercio* . Obtenido de <http://www.eafit.edu.co/programas-academicos/pregrados/negocios-internacionales/acerca-programa/Documents/glosario-de-comercio-exterior.pdf>
- PROECUADOR. (2013). *Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones* . Obtenido de Balanza comercial, conceptos : <http://www.proecuador.gob.ec/glossary/balanza-comercial/>
- PROECUADOR. (2015). *Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones* . Obtenido de ¿Qué son las barreras arancelarias?: <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-barreras-arancelarias/>.
- PROECUADOR. (2016). *Boletín Bimensual Febrero - Marzo* . Obtenido de Dirección Comercial e Inversiones : <http://www.proecuador.gob.ec/>
- República, B. d. (1967-1996). *Actividad Cultural Colombia: estructura industrial e internacionalización* . Obtenido de <http://www.banrepultural.org/blaavirtual/economia/industralatina/248.htm>
- Selltiz, C., & Wrightsman L y Cook, S. (1980). *Métodos de investigación en la relaciones sociales* . España: 9na Rialp.

SENPLADES. (2012). *Transformación de la Matriz Productiva* . Ecuador : Ediecuatorial .

UE. (2016). *La Unión Europea* . Obtenido de <http://europa.eu.int>

UPEL, M. (2003). *Manual de Trabajo de Grado* . Venezuela : Fedupel p12.