

ECUADOR: EXPORTACIONES Y COMPETITIVIDAD

Econ. Guillermo Chulde T.

El desarrollo del Ecuador al igual que el resto de los países latinoamericanos en los últimos años se encuentra estrechamente vinculado al aumento de las exportaciones; los países que han mejorado su posición competitiva en el mercado internacional y consolidado su posicionamiento en el comercio de mercancías y servicios, registran tasas de crecimiento importantes de su producto interno bruto. Las exportaciones se han incrementado aceleradamente en algunos países a pesar de los altos niveles de competitividad.

Una de las formas que han optado los países para promover la competitividad de las empresas es el dinamismo del comercio exterior. La apertura comercial ha sido uno de los mecanismos para que las empresas tomen muy en cuenta los costos de producción para ser competitivas en términos de precio basándose en las ventajas comparativas, es decir mano de obra barata. La liberalización y la apertura no han sido satisfactoriamente eficientes por la falta de políticas oportunas en lo que concierne al proteccionismo y a los aranceles. Tampoco han dado una respuesta adecuada las industrias, pequeñas industrias y la artesanía para enfrentar la apertura comercial, en la época del sucre se ampararon en las devaluaciones, con ello, la liberalización comercial y la apertura lograron incrementar en forma sostenida las exportaciones al resto del mundo.

En los momentos actuales, con la globalización y la dolarización exige a las empresas consolidar su presencia en el mercado y fortalecer las nuevas oportunidades de inversión, para ello es necesario romper el modus operandi actual en la que al menos el 80% de las empresas funcionan bajo el esquema familiar, donde son pocas las personas que toman decisiones, esta modalidad se ha convertido en un obstáculo para incorporar tecnología o emprender en otros proyectos. De allí que sea necesario avanzar y fortalecer a la industria exportadora, a través de cadenas productivas que logren atenuar las importaciones y que generen un nuevo proceso de sustitución competitiva de im-

portaciones; lo que permitiría mejorar la balanza comercial y fortalecer la RMI. En tal sentido lo que se plantea es un reto para el sector industrial hacia el exterior tomando en consideración a los actores de la exportación, la sustitución competitiva de importaciones y una política activa de fomento para que haya un alto dinamismo de este sector. Algunas empresas tienen éxito porque han tomado en cuenta la calidad, el precio y la precisión en la entrega del producto, esta actitud les ha dado a diferentes empresas un alto prestigio. Además otro factor relevante es la negociación directa, evitando la participación de intermediarios que en última instancia tiene incidencia en los precios de venta. Otro elemento que ha dado buenos resultados a unas empresas ecuatorianas es el mejoramiento continuo en calidad y la diversificación de productos, pero todavía no logra tener un posicionamiento relevante en el mercado internacional, ni tampoco se podría decir que se ha fortalecido el comercio exterior, por la gran iniciativa privada y por el estímulo del Estado.

Según la información proporcionada por el Banco Central se infiere que no hay eficiencia y competitividad. Las exportaciones pasaron de 2.724 millones de dólares FOB en 1990 a 4.451 millones en 1999, es decir que se han incrementado en un promedio anual del 5.6%, indicador modesto si se compara con México que creció en el 9%, Colombia en el 8%. En los últimos años Ecuador ha mostrado un mayor grado de apertura al exterior, así por ejemplo en el período comprendido entre 1991 y 1995 fue del 8.5%, en tanto que en el período comprendido entre 1996 y 2000 es del 10.3%, de todas maneras ocupa los últimos puestos dentro de este proceso. La balanza comercial en términos generales excepto 1998, en todo el decenio de los noventa fue positiva; pero si la desglosamos entre balanza comercial petrolera y no petrolera, la segunda siempre muestra un déficit (excepto 1999). Esto puede agravarse por factores externos por la contracción de la demanda de Estados Unidos y la Unión Europea, la baja del precio del barril del petróleo (fines del 2001), así como también por la política que se implemente internamente como es el caso de programas de ajuste recesivo y estabilización, persistencia de un alto nivel inflacionario (25%) considerando que es una economía dolarizada, altas tasas de interés (20%), etc.

CUADRO No. 1.- EXPORTACIONES
Porcentaje

Denominación	1990-1994	1995- 1999
TOTAL GENERAL (miles de dólares)	15584971	23171851
PRODUCTOS PRIMARIOS	85,01	78.56
Agrícolas	28.35	30.90
Silvícolas	0.28	0.64
Pecuarios	0.03	0.04
Piscícolas	17.31	17.78
Mineros	39.05	29.19
PRODUCTOS INDUSTRIALES	14.92	21.34
Químicos y Fármacos	0.66	1.11
Alimenticios	6.05	9.48
Otras mercancías	8.20	10.76
Otros	0.07	0.10
Fuente: Banco Central del Ecuador, Boletín Anuario No. 22		
Elaboración: IIE- UC		

Como se observa en el cuadro anterior los productos primarios acusan un relativo dinamismo pese a su débil competitividad y dentro de estos los productos agrícolas son los más importantes. Ecuador tiene una alta posibilidad de incursionar con productos agrícolas en los que se utilice abono hecho con materias biodegradables, lo que está dando buenos resultados en la siembra ecológica. Los productos que se cultivan bajo esta modalidad, como es el caso del camarón, el café (en Galápagos), el "Baby banana", brócoli, pimienta, hierbas aromáticas y medicinales, hongos secos, etc. tienen una alta preferencia en los mercados de Estados Unidos, Alemania, Bélgica, Holanda, España, Austria, Japón, Singapur e Italia.

Dentro del análisis de la competitividad, no solo hay que tomar en cuenta el precio de la fuerza de trabajo, sino las innovaciones y la diversificación de la producción. El análisis de los flujos comerciales del Ecuador en el último decenio parte de tres premisas básicas: 1) El comercio internacional ecuatoriano beneficia a los consumidores del resto del mundo y no a los productores y trabajadores, al menos así se observa en algunos productos, como es el caso de la producción del banano, la producción de azúcar, etc. solo se benefician unos pocos exportadores, en el caso de los exportadores de artesanías, los que se benefician son los demandantes finales y no los productores. Ante este dilema merece una interrogante, qué beneficios ha obtenido del proceso de integración, es decir los beneficios y las desventajas de tales procesos, de los diversos convenios y acuerdos que se han efectuado últimamente en América Latina, Centro América y Eu-

ropa. Sobre estos convenios y acuerdos merece una interrogante :que ventajas ha tenido el Ecuador de los viajes de nuestros gobernantes a los diversos encuentros internacionales?, de los congresos de competitividad que se han realizado que utilidad presta al Ecuador? En un segundo nivel es necesario formularse algunas interrogantes para responder o explicar el comportamiento de los flujos comerciales, centrando el análisis en las ventajas comparativas en los costos de producción, los rendimientos crecientes y las economías de escala. En un tercer escenario es importante detectar las ventajas y desventajas de la alta dependencia comercial con Estados Unidos y la Unión Europea que se han convertido en el espacio natural de la exportaciones ecuatorianas.

Del total de las exportaciones ecuatorianas entre 1990 y 1994, el 46,2 en promedio anual se destinaron a Estados Unidos, en tanto que entre 1995 y 1999, se destinó al país del norte solamente el 39%, lo que demuestra que hay una tendencia a disminuir la dependencia del mercado norteamericano, pero de todas maneras el coeficiente es bastante significativo. Sin duda que ese mercado seguirá siendo el principal para el Ecuador y para gran parte de los países del sur, pero lo importante sería que no solo se diversifique los mercados sino también la producción, siendo necesario pasar de las palabras a las acciones de manera especial en los convenios y acuerdos.

En lo que respecta a las exportaciones en el período comprendido entre 1990 y 1994 los productos primarios participaron con el 85%; en tanto que entre 1995 y 1999 fue del 79%. En los dos períodos las exportaciones toman mayor dinamismo especialmente la exportación de químicos y productos alimenticios. Dentro de los productos primarios los que tienen un mayor protagonismo son los productos mineros, agrícolas y piscícolas.

CUADRO No. 2.- EXPORTACIONES POR CONTINENTE, AREA Y PAIS

	1990-1994	1995-1999
Estados Unidos	45.71	38.82
Unión Europea	15.72	19.42
Comunidad Andina	7.88	10.60
Asia	11.86	10.72
Resto del mundo	18.83	20.44
Fuente: Banco Central		
Elaboracion: IIE- UC		

Ecuador tiene un papel relevante en las exportaciones de flores tropicales a Rusia, Austria, España, Inglaterra, Croacia, Alemania, Canadá, Estados Unidos y China. Las artesanías como es el caso de los sombreros de paja toquilla que se exporta a Brasil, Estados Unidos, México, Inglaterra, Italia, Francia, Australia, Nueva Zelanda, Chile, Uruguay, España, Noruega, Bélgica y Portugal, que a fines del año 2001 muestra un leve descenso en la demanda por la competencia de los sombreros chinos. También se está abriendo mercado en Italia y Francia las velas que se producen en Cuenca. La exportación de maracuyá también está tomando importancia en el mercado internacional especialmente en Holanda, Alemania, Estados Unidos, Israel y el Reino Unido. Desde fines del año 2000 la exportación de bambú, para las construcciones, está tomando dinamismo a China, Tailandia, Hong Kong, Holanda y Alemania. Los productos congelados en pastillas tienen una alta demanda en los mercados europeos, en el Ecuador hay 8 empresas que comercializan en pequeña escala hortalizas, brócoli y papas congeladas, que se destinan al Japón, Estados Unidos y Europa. Los productos de cerámica de Cuenca se comercializan en Alemania, Francia, Italia, Noruega, Holanda y Estados Unidos. Estos y otros productos no tradicionales que tienen una alta preferencia demuestra que si hay posibilidades de expandir el comercio de los productos no tradicionales, de manera especial de las artesanías y productos agrícolas. Lo preocupante es que algunos productos tienen un alto nivel competitivo como es el caso de las flores y que a pesar de la calidad tendrán serios problemas en los mercados internacionales, por las medidas arancelarias y para arancelarias.

En los últimos años se han registrado aproximadamente 1600 productos de exportación, de los cuales solo 10 representan el 65% de las exportaciones totales no petroleras. Los productos que tienen mayor perspectiva de incrementarse en los próximos años son los siguientes: banano, pesquería, acuicultura, floricultura, jugos y concentrados de frutas, fármacos y textil, este conjunto de productos representan el 81% de las exportaciones no petroleras.

En lo que respecta a los exportadores se estima que más de 3200 personas naturales y jurídicas están vinculadas directamente con el mercado internacional, en este aspecto existe una inequidad en los niveles de participación, apenas el 2 por mil capta el 22% de los ingresos producto de las exportaciones, otro grupo denominado intermedio capta el 36% de los ingresos y un grupo mayoritario capta el 42% del total de las exportaciones no tradicionales.

Gran interés tienen los responsables del Plan Nacional de Promoción de Exportaciones conjuntamente con algunos ministerios, cámaras, sectores productivos y la CORPEI, para impulsar y fortalecer las exportaciones en el mediano y largo plazo. Para ello han diseñado un programa que está direccionado al mejoramiento de la competitividad de sectores y productos. Impulsar la investigación tecnológica y agregación de valor a los productos. A fin de que los productos ecuatorianos ingresen en mercados exigentes como son los de Europa y Estados Unidos se pretende fortalecer el programa de calidad y certificaciones. Se está planificando los mecanismos para la creación y difusión de imagen del país especialmente en lo que tiene que ver con el turismo. A nivel interno mencionan que se propenderá a la ampliación de la frontera de producción agrícola para la exportación. Se incrementará la asistencia técnica de capacitación, logística legal y organizacional de tal manera que los servicios específicos a los exportadores sea igual o mejor a los que se presta en otros países de Latinoamérica. Dentro del Plan se contempla capacitar a todos los actores del comercio exterior a fin de fortalecer y consolidar una cultura exportadora, especialmente en la zona de la Región Andina. No se descuidará el financiamiento a la promoción de las exportaciones.

Una debilidad que tienen los exportadores ecuatorianos es que no disponen de información comercial oportuna, ni de la capacidad de demanda de diversos productos en los mercados europeos y asiáticos, lo que hace necesario dinamizar y mejorar los servicios de la Red Comercial Externa, el Sistema de Inteligencia de mercados, etc. para que el exportador tenga los elementos necesarios de análisis sobre competitividad. Finalmente la CORPEI espera desarrollar la promoción de la oferta exportable del país, en ferias, eventos y misiones comerciales. También tiene previsto emprender en campañas de promoción de productos sean estos agrícolas, artesanales o industriales. Este programa tiene buenos propósitos pero no se cumplirán los objetivos propuestos porque no existe una participación activa de personas de mayor representación y representatividad que están vinculados al comercio exterior, más todavía sino se enmarca en una planificación global.

La CORPEI ha retomado las sugerencias de Michael Porter, quién sugería que en el Ecuador se debe construir una estrategia industrial para que sean eficientes y eficaces en el mediano y largo plazo. Las empresas deben emprender en un proceso coherente y sistemático a fin de innovar tecnología. Optimizar la utilización de los factores de la producción, pero de manera especial se debe capacitar y estimular a los trabajadores.

En tal sentido la industrialización con tendencia a la exportación debe tener en consideración una trilogía en la competitividad: empresa-gobierno-país. Actualmente ya no solo se toma en consideración precio-calidad a fin de introducirse en el mercado sino que se ha optado por otros mecanismos de introducirse en el mercado a través de la ventaja competitiva de la mano de obra barata y bajo un mecanismo de organización de la calidad total, en nuestros días hay que tomar en cuenta estas consideraciones pero además el comercio debe ser integrado no solo con una diversidad de productos sino utilizando el mercado electrónico y a través de alianzas con otras empresas ya que el centro de la competencia está en la innovación y el trabajo intelectual, de tal manera que el costo, precio, servicio y calidad son los determinantes en el mercado nacional e internacional, con niveles de producción flexible y una dinámica en el sistema de comercialización. Las recomendaciones del experto internacional en Comercio Exterior han sido tomadas en cuenta por los empresarios ecuatorianos, pero es necesario que tengan una política coherente a nivel de rama, especialización, región y país, caso contrario todos los esfuerzos individuales no tendrán fortaleza en el mediano y largo plazo.

La apertura comercial del Ecuador ha propiciado el crecimiento del comercio exterior y su mayor ponderación en el PIB, tanto nacional como por sectores económicos. En 1990 las importaciones de bienes de consumo representaron el 1,5%, las materias primas el 8,14%, y los bienes de capital el 5,24%. Mientras que en el año 1999 las importaciones de bienes de consumo representaron el 3,84%, las materias primas el 8% y los bienes de capital el 4,6%. A fines de los años noventa se observa una relativa disminución de las importaciones, pero se debe a la crisis que ha soportado la economía ecuatoriana, que una vez que se reactiven algunos sectores económicos también se incrementarán las importaciones. En este ámbito es necesario reflexionar sobre la necesidad imperiosa de impulsar las exportaciones afín de fortalecer el proceso de dolarización.

Uno de los aspectos básicos que se tiene que fortalecer es el adelanto tecnológico que es una palanca determinante en el crecimiento dinámico y competitivo, lo que significa dar una nueva direccionalidad en la política de comercio exterior. En el marco del nuevo modelo económico y la globalización, ni la apertura ni la estabilización macro económica son suficientes para tener un crecimiento competitivo sustentable, teniendo presente el crecimiento, la competitividad, el incremento del empleo y equidad en la distribución del ingreso. De cumplirse con los cuatro lineamientos puede ser factible lograr un

crecimiento real del PIB en el corto y mediano plazo, para lo cual será necesario incentivar la inversión, el ahorro, la tributación, etc.

La competitividad internacional no sólo implica acuerdos de libre comercio, sino programas preventivos ante prácticas de competencia desleal, muy común en el mundo actual, y del contrabando, que es un fenómeno de produmping que puede afectar a las industrias locales. Así, la competitividad internacional implica un modelo de apertura eficiente con un programa de defensa a la competencia desleal y formación de capital comercial.

Para nadie es desconocido que el dumping y las subvenciones pueden ser lesivos para la industria nacional; por lo tanto, es necesario el establecimiento de medidas que tiendan a establecer un comercio de equidad. Sobre esta temática se viene discutiendo desde 1948 en que se logró un consenso a nivel multilateral para que los países miembros pudieran adoptar medidas para contrarrestar los precios de las importaciones a precios de dumping que causan distorsiones en el mercado nacional a las industrias locales. Actualmente está en vigencia el Acuerdo Antidumping, que entró en vigencia en 1995 con la creación de la OMC, organismo del Ecuador es miembro.

Dentro del proceso de liberalización comercial el país adoptó algunas medidas direccionadas a normar las licencias o los permisos previos de importación y la regulación arancelaria. El Ecuador después de haber recorrido algunos años en la apertura de su mercado, actualmente comienza a ocupar un papel más activo en la defensa de su industria contra prácticas desleales, a tal punto que afines del año 2001 se está pensando en una reformulación de su participación en el Comunidad Andina de Naciones, con acciones similares que han tomado Perú, Bolivia y Colombia a fin de equilibrar su balanza comercial.

En el nuevo milenio algunos países consideran que es necesario consolidar y relanzar al Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA), de tal manera que se sea un eje comercial de gran envergadura en el contexto mundial. Pero, al menos en el corto plazo, no será factible por la crisis económica, financiera y política que soportan algunos países, especialmente de América Latina. La severa crisis que soporta Argentina (que en tiempo atrás se la consideraba como prototipo de la privatización), está siendo acorralada para que ingrese a la dolarización. Por otra parte Chile y Uruguay quieren en forma unilateral negociar con Estados Unidos. En verdad existen diversos problemas en los bloques económicos de América lo que hace inferir

que la comercialización por bloques no es viable en el corto plazo. Esto ha determinado que algunos países busquen diversas alternativas a sus exportaciones. En este contexto Ecuador debe optar por una estrategia que favorezca los intereses nacionales como lo hicieron Perú, Bolivia y Colombia cuando lo requirieron a fin de equilibrar su comercio exterior.

REFLEXIONES FINALES

De lo expresado anteriormente, se puede afirmar que la competitividad debe ser entendida como un proceso de cambio en el mediano y largo plazo, para la cual el CORPEI tiene delineado una estructura de acuerdo a las exigencias de la apertura y globalización, pero es necesario fortalecer el marco institucional moderno, caso contrario sus propuestas no pasarán de ser más que eso.

El sector privado que regenta la empresa y el Estado deben tener claro que la inversión en el capital humano es prioritario a fin de que la tecnología sea más productiva, para lo cual se debe profundizar la educación en ramas técnicas, a segundo, tercero y cuarto niveles.

El Consejo Nacional de Competitividad, debe conseguir recursos financieros, abrir los mercados financieros, obtener financiamiento en el extranjero, entrar en el mundo competitivo en la producción y en la distribución, se debe propender a la integración de cadenas de valores hacia las pequeñas y medianas empresas, se debe fortalecer al menos en la Región Andina la participación comunitaria.