



**Análisis comparativo de las exportaciones de la subpartida arancelaria 1604.13
(Preparaciones y conservas de sardinas) hacia al mercado de México y Colombia
durante el periodo 2014 al 2018 y su impacto en la balanza comercial no petrolera.**

Imbaquingo Chango, Alex Danilo

Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y del Comercio

Carrera de Ingeniería en Comercio Exterior y Negociación Internacional

Trabajo de titulación, previo a la obtención del título de Ingeniero en Comercio Exterior y

Negociación Internacional

Mg. Santacruz Terán, Guillermo Patricio.

08 de marzo del 2021












URKUND

Document Information

Analyzed document	Análisis comparativo de las exportaciones de la subpartida arancelaria 1604.13 hacia el mercado de México y Colombia durante el periodo 2014 al 2018 y su impacto en la balanza comercial no petrolera. (1) (2).docx (D93794918)
Submitted	1/27/2021 7:56:00 PM
Submitted by	Santacruz Teran Guillermo Patricio
Submitter email	gpsantacruz@espe.edu.ec
Similarity	8%
Analysis address	gpsantacruz.espe@analysis.orkund.com


Ing. Guillermo Patricio Santacruz Terán

Sources included in the report

W	URL: https://1library.co/document/z1d8jg8z-evolucion-desempeno-industria-sardina-conser... Fetched: 1/27/2021 7:57:00 PM	 2
W	URL: http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/mcam/1.pdf Fetched: 1/27/2021 7:57:00 PM	 2
W	URL: https://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/14367/1/T-ESPE-057724.pdf Fetched: 10/31/2019 8:30:06 PM	 1
SA	Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE / Tesis Pulpa de guanabana.docx Document Tesis Pulpa de guanabana.docx (D78466035) Submitted by: fxaguas@espe.edu.ec Receiver: fxaguas.espe@analysis.orkund.com	 1
SA	tesis Yacelga y Chavez.docx Document tesis Yacelga y Chavez.docx (D55524932)	 2
W	URL: http://repositorio.iica.int/bitstream/11324/6565/1/BVE18039757e.pdf Fetched: 1/27/2021 7:57:00 PM	 2
W	URL: https://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/12195/1/T-ESPE-053570.pdf Fetched: 7/20/2020 5:53:28 PM	 1
W	URL: https://docplayer.es/185135666-Pontificia-universidad-catolica-del-ecuador-sede-ib... Fetched: 1/11/2021 10:14:40 PM	 1
W	URL: https://docplayer.es/92335429-Facultad-de-especialidades-empresariales-carrera-de-... Fetched: 6/21/2020 3:03:53 AM	 1
W	URL: http://dspace.espech.edu.ec/bitstream/123456789/11183/1/52T00340.pdf Fetched: 1/16/2021 5:05:48 AM	 1
SA	tesis MARIAFERNANDAFINAL.docx Document tesis MARIAFERNANDAFINAL.docx (D12751388)	 3

Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE / Proyecto de Titulación-27-09-2016.docx



DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DEL
COMERCIO

CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN
INTERNACIONAL

Certificación

Certifico que el trabajo de titulación, "Análisis comparativo de las exportaciones de la subpartida arancelaria 1604.13 (Preparaciones y conservas de sardinas) hacia al mercado de México y Colombia durante el periodo 2014 al 2018 y su impacto en la balanza comercial no petrolera." fue realizado por el señor Imbaquingo Chango Alex Danilo, el cual ha sido revisado y analizado en su totalidad por la herramienta de verificación de similitud de contenido; por lo tanto cumple con los requisitos legales, teóricos, científicos, técnicos y metodológicos establecidos por la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, razón por la cual me permito acreditar y autorizar para que lo sustente públicamente.

Sangolquí, 09 de marzo del 2021

Firma:



Ingeniero Santacruz Terán, Guillermo Patricio
DIRECTOR DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

C.C. 1001559929



DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DEL
COMERCIO

CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN
INTERNACIONAL

Responsabilidad de Autoría

Yo, **Imbaquingo Chango Alex Danilo**, con cédula de ciudadanía n° 1719879270, declaro que el contenido, ideas y criterios del trabajo de titulación: "Análisis comparativo de las exportaciones de la subpartida arancelaria 1604.13 (Preparaciones y conservas de sardinas) hacia al mercado de México y Colombia durante el periodo 2014 al 2018 y su impacto en la balanza comercial no petrolera" es de mi autoría y responsabilidad, cumpliendo con los requisitos teóricos, científicos, técnicos, metodológicos y legales establecidos por la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, respetando los derechos intelectuales de terceros y referenciando las citas bibliográficas.

Sangolquí, 09 de marzo de 2021

Imbaquingo Chango Alex Danilo

C.C. 1719879270



DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DEL
COMERCIO

CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN
INTERNACIONAL

Autorización de Publicación

Yo, Imbaquingo Chango Alex Danilo con cédula de ciudadanía n° 1719879270, autorizo a la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE publicar el trabajo de titulación: **"Análisis comparativo de las exportaciones de la subpartida arancelaria 1604.13 (Preparaciones y conservas de sardinas) hacia al mercado de México y Colombia durante el periodo 2014 al 2018 y su impacto en la balanza comercial no petrolera"** en el Repositorio Institucional, cuyos contenidos e ideas son de mi responsabilidad.

Sangolquí, 09 de marzo de 2021

Imbaquingo Chango Alex Danilo

C.C. 1719879270

Dedicatoria

Con todo mi amor y cariño a toda mi familia, en especial a mis padres Luis Imbaquingo y Ana Chango, por haberme forjado como la persona que soy. Y que me han enseñado que rendirse jamás es una opción. Este logro no sería posible sin su motivación, apoyo y sacrificio.

A mis hermanos Richard, Mateo, Landry y mi sobrino Sebastián quienes son mi fuente de alegría y por los que siempre quiero superarme.

A mis primos Alex y Henry que han sido como hermanos para mí y me han motivado constantemente para conseguir este logro.

Agradecimiento

A Dios con mucho amor y gratitud, por cuidarme y guiar mi camino.

A mis padres por todo el amor que me han brindado y por todos los sacrificios que hicieron para que yo tuviera una carrera universitaria.

A toda mi familia, abuelos, tíos y primos por todas sus enseñanzas y palabras de apoyo.

A mis amigos Yordy, Pablo, Richard, Belén, Kerly y Caro quienes a lo largo del camino se convirtieron en mi segunda familia, gracias por los consejos y los buenos momentos vividos.

A todos los que me motivaron para concluir este proyecto.

Muchas gracias a aquellos seres queridos que ya no están presentes, pero siempre aguardo en mi alma.

Índice de Contenido

Carátula	1
Certificación	3
Autoría de responsabilidad	4
Autorización	5
Dedicatoria	6
Agradecimiento	7
Índice de contenido	8
Índice de tablas	10
Índice de figuras	11
Resumen	12
Abstract	13
CAPITULO 1	
Introducción	14
Planteamiento del Problema	14
Justificación	15
Variables de la Investigación	16
Objetivos.....	17
Objetivo General	17
Objetivos Específicos	17
Marco Teórico.....	18
Teoría pura y monetaria del comercio internacional	18
Teoría del equilibrio y comercio internacional.....	19
Teoría de Heckscher Ohlin	19
Teoría de la ventaja comparativa.....	20
Teoría de la ventaja competitiva	20
Marco Referencial.....	20
Marco Conceptual.....	22
CAPITULO II	
Metodología de la Investigación	25
Tipología de la Investigación.....	25
Investigación documental	25
Descriptivo	25
Documental	25
Enfoque de la investigación	25

Cualitativa	25
Cuantitativa	26
Instrumentos de recolección	26
Fuente secundaria.....	26
Tratamiento de los datos.....	27
Capítulo III	
Resultados.....	28
Industria pesquera del Ecuador	28
Producción de sardinas en Ecuador	39
Exportaciones de sardinas ecuatorianas	30
Balanza comercial de los preparados y conservas de sardinas.....	39
Comparación México – Colombia	42
Requisitos para la exportación al mercado mexicano y colombiano	46
Requisitos Arancelarios.....	46
Requisitos No Arancelarios	48
Capítulo IV	
Propuesta.....	53
Determinación de un nuevo mercado.....	53
Demanda internacional.....	53
Análisis de variables para selección de mercado	54
Ad Valorem	55
Requisitos No arancelarios.....	55
Riesgo país	56
Cercanía geográfica	57
Eficiencia del despacho aduanero.....	57
Moneda oficial	58
Competidores.....	58
Potencial sin exportar	60
PIB per cápita.....	60
Entorno político	61
Matriz de selección de mercado	63
Capítulo V	
Conclusiones y recomendaciones.....	66
Conclusiones	66
Recomendaciones	67

Bibliografía.....	69
--------------------------	-----------

Índice de tablas

Tabla 1 <i>Determinación de variables</i>	16
Tabla 2 <i>Producción en toneladas de Ecuador 2015-2017</i>	40
Tabla 3 <i>Precio unitario por kilogramo durante el período 2014-2018</i>	36
Tabla 4 <i>Saldo comercial de los preparados y conservas de sardina en miles de USD.....</i>	40
Tabla 5 <i>Exportación de preparaciones y conservas de sardina a México y Colombia (miles USD)</i>	44
Tabla 6 <i>% de participación de las exportaciones hacia México y México (en miles USD) de las exportaciones totales de preparaciones de sardinas ecuatorianas.....</i>	44
Tabla 7 <i>Tarifa arancelaria de la subpartida 1604.13 de México y Colombia</i>	46
Tabla 8 <i>Tarifas y preferencias arancelarias a la subpartida 1604.13 en Colombia.....</i>	47
Tabla 9 <i>Tarifas y preferencias arancelarias a la subpartida 1604.13 en México</i>	48
Tabla 10 <i>Requisitos no arancelarios de Colombia para la subpartida 1604.13</i>	49
Tabla 11 <i>Requisitos no arancelarios de México para la subpartida 1604.13</i>	51
Tabla 12 <i>Demanda Internacional</i>	54
Tabla 13 <i>Análisis de variables para selección de mercado</i>	54
Tabla 14 <i>Oferta Internacional.....</i>	59
Tabla 15 <i>Matriz de selección de mercado.....</i>	64

Índice de figuras

Figura 1 <i>Muelles de pesca en Ecuador</i>	29
Figura 2 <i>Volumen de exportaciones ecuatorianas de conservas y preparados de sardina (2015-2019)</i>	30
Figura 3 <i>Exportación de preparación y conservas de sardinas ecuatorianas en valor FOB</i>	31
Figura 4 <i>Porcentaje de exportaciones ecuatorianas de preparados y conservas de sardinas por distrito aduanero</i>	32
Figura 5 <i>Porcentaje de modalidad de aforo de las exportaciones de la subpartida 1604.13</i>	34
Figura 6 <i>Modo de transporte de las exportaciones ecuatorianas</i>	35
Figura 7 <i>Participación de los exportadores de preparaciones y conservas de sardinas durante el 2014-2018</i>	37
Figura 8 <i>Saldo comercial de los preparados y conservas de sardina en miles de USD</i>	41
Figura 9 <i>Exportación de preparaciones y conservas de sardina a México y Colombia</i>	42
Figura 10 <i>% de participación de las exportaciones ecuatorianas totales de preparaciones de sardina hacia México y Colombia</i>	43
Figura 11 <i>Número de empresas exportadoras de preparados y conservas de sardina hacia México y Colombia</i>	45

Resumen

Las exportaciones ecuatorianas de preparaciones y conservas de sardina se han convertido en una alternativa para evitar la dependencia de la economía ecuatoriana al petróleo. La investigación plantea diagnosticar el comportamiento de estas exportaciones y analizar cuán beneficioso es para Ecuador y sus exportaciones mantener relaciones con los mercados mexicanos y colombianos. Además, determinar un nuevo mercado con el fin de evitar la concentración de sus exportaciones en estos mercados. El presente trabajo de investigación tiene como objetivo analizar las exportaciones ecuatorianas de la subpartida arancelaria 1604.13 hacia los mercados de México y Colombia, considerando factores comerciales (arancelarios y no arancelarios) en el período 2014 – 2018. Para el desarrollo, la información obtenida del SENA, Ministerio de industrias y Productividad (MIPRO), Cámara Nacional Pesquera, Banco central del Ecuador, Banco central de México, Banco central de Colombia y entidades de Ecuador, México y Colombia que se encuentren involucradas en la exportación de sardina entre los tres países y de la base de datos COBUS que será procesada para determinar el comportamiento de este fenómeno. La investigación muestra los escenarios para encontrar un nuevo mercado que permita diversificar su producto a nuevos destinos y la relación comercial entre Colombia y México.

Palabras claves

- **EXPORTACIÓN.**
- **BALANZA COMERCIAL.**
- **PREPARACIONES DE SARDINA**

Abstract

Ecuadorian exports of prepared and preserved sardines have become an alternative to avoid the dependence of the Ecuadorian economy on oil. The research proposes to diagnose the behavior of these exports and analyze how beneficial it is for Ecuador and its exports to maintain relations with the Mexican and Colombian markets. Also, determine a new market in order to avoid concentrating your exports in these markets. The objective of the research work is to analyze Ecuadorian exports of tariff subheading 1604.13 to Mexico and Colombia, considering trade factors (tariff and non-tariff) in the period 2014-2018. For development, the information obtained from SENA, Ministry of Industries and Productivity (MIPRO), National Fisheries Chamber, Central Bank of Ecuador, Central Bank of Mexico, Central Bank of Colombia and entities of Ecuador, Mexico and Colombia that are involved in sardine exports between the three countries and from the COBUS database will be processed to determine the behavior of this phenomenon. The research shows the scenarios to find a new market that allows diversifying its product to new destinations and the commercial relationship between Colombia and Mexico.

Keywords

- **EXPORT.**
- **TRADE BALANCE.**
- **SARDINE PREPARATIONS**

CAPITULO 1

Introducción

Planteamiento del Problema

El afán de los países latinoamericanos en vías de lograr mejor desarrollo en áreas no petroleras ha llevado a impulsar el aprovechamiento de otros recursos naturales.

Las exportaciones pesqueras ecuatorianas tienen su inicio a mediados de la década de los cuarenta, impulsadas por la necesidad de más alimentos como consecuencia de la segunda guerra mundial. Estas exportaciones comenzaron a rendir fruto, con el nacimiento de la industria en conserva, que aseguraban una mayor durabilidad del producto, y por ende una ampliación del mercado tanto interna como externa.

Entre los productos del mar de mayor exportación desde que se inició esta práctica, encontramos la sardina, el cual ha marcado pauta en el desarrollo de este sector, y considerado por muchos como su producto estrella.

La exportación de sardina en el Ecuador ha experimentado un crecimiento considerable en el transcurso de su historia, obteniendo sus principales resultados en los últimos 15 años. Este crecimiento ha estado asociado al desarrollo progresivo del sector y a la aplicación constante de estrategias dirigidas a la satisfacción del mercado internacional.

La industria de sardinas ecuatoriana no está ajena a la competencia internacional a la que se enfrenta, por lo que la constante renovación de planes y estrategias que garantizan su permanencia en el mercado son de destacar. El tema principal que se ha trazado esta investigación ha sido analizar el comportamiento de la exportación de sardina al mercado Mexicano y Colombiano en el periodo 2014-2018.

Debido a la caída de los precios del petróleo, el Ecuador debe renovar alternativas para enfrentar el problema, ya que la primera solución es la venta de petróleo, dejando de lado a un sector de gran importancia como es el pesquero, las exportaciones de sardina en Ecuador han tenido un crecimiento sostenido. Los dos países, Colombia y México, tienen realidades diferentes y son socios estratégicos en la región, la investigación plantea diagnosticar el comportamiento de estas exportaciones y analizar cuán beneficioso es para Ecuador y sus exportaciones a los mercados mexicanos y colombianos, además de determina un nuevo mercado con el fin de evitar la concentración en estos mercados.

Justificación

La situación económica del Ecuador es compleja, diversos factores han contribuido para el estado actual, como: la brusca caída del precio del petróleo a nivel internacional, la falta de agilidad en establecer nuevos acuerdos comerciales, la cual dificulta el desarrollo de las exportaciones. El Ecuador está posicionado como uno de los principales productores de sardinas en conserva en el mundo, actualmente el desarrollo de la industria se ha visto muy afectada e influenciada por numerosos factores externos e internos, los mismos que han definido su desempeño en materia de exportaciones en los últimos años. Las diversas externalidades, al igual que los factores climatológicos son algunos de los puntos clave para comprender la dinámica de la industria de sardinas en conserva en el Ecuador. La importancia de este tema radica en los múltiples cambios económicos y políticos a nivel nacional e internacional, los cuales han definido el desempeño industrial en los últimos tiempos, haciendo que las diferentes entidades empresariales tomen medidas para potenciar sus exportaciones, para poder adaptarse al mercado internacional. Siendo así de vital importancia, identificar estos cambios y medir de manera estadística, cuál ha sido el impacto en la balanza comercial ecuatoriana.

Variables de la Investigación

Para el desarrollo del estudio se trabajará con variables como: Inversión extranjera, Balanza comercial, Política comercial, Convenios comerciales, Volumen de exportación, Exportación (dinero), Participación de la producción ecuatoriana de sardina en el PIB, Precios internacionales por tonelada métrica, Producción nacional.

Estas variables se agruparán en dos dimensiones, económica y comercial:

Dimensión económica

La dimensión económica abarca un análisis temporal y espacial de los aspectos más relevantes que registran los sectores económicos en los ámbitos rural y urbano.

La importancia de la dimensión económica radica en la utilidad de la información económica que se obtiene ya que dicha información ayuda a las instituciones del estado, planificadoras, tomadoras de decisiones e investigadores económicos.

Dimensión Comercial

La dimensión comercial es de gran importancia y se ve involucrada dentro del estudio, el reporte generado por la balanza comercial, da un resultado de las exportaciones e importaciones que se realiza en un país en un determinado periodo de tiempo.

Tabla 1

Determinación de variables

Variable dependiente	Variables Independientes
Exportación de la subpartida 1604.13	<ul style="list-style-type: none"> • Inversión extranjera • Balanza comercial • Política comercial • Convenios comerciales • Volumen de exportación

-
- Participación de las empresas en las exportaciones
 - Precios de exportación unitarios por kilogramo
 - Producción nacional
-

Objetivos

Objetivo General

Analizar las exportaciones ecuatorianas de la subpartida arancelaria 1604.13 – sardinas hacia México y Colombia, considerando factores comerciales en el período 2014 –2018.

Objetivos Específicos

- Analizar el comportamiento de las exportaciones ecuatorianas de la subpartida arancelaria 1604.13 – sardinas.
- Comparar los procesos de exportación y determinar los obstáculos arancelarios y para arancelarios para la subpartida arancelaria 1604.13 en el mercado mexicano y colombiano respectivamente
- Establecer un nuevo mercado internacional para las exportaciones de la subpartida 1604.13 que evite la concentración de exportaciones en México y Colombia.

Marco Teórico

Para el desarrollo del trabajo de investigación se tendrán en cuenta algunas concepciones básicas y teorías de soporte como:

Teoría pura y monetaria del comercio internacional

Esta teoría plantea que el comercio internacional está comprendido por dos campos de estudio, el primero de la teoría pura y el segundo que es la teoría monetaria. La primera se refiere al análisis de valor aplicado al intercambio internacional y considera dos aspectos:

El enfoque positivo, que se va a encargar de explicar y predecir los acontecimientos, para contestar a preguntas como: ¿por qué un país comercia de la manera en que lo hace?, ¿qué determina la estructura, dirección y el volumen del intercambio entre países?, ¿cuáles son las fuerzas que determinan si se va a importar o exportar un tipo u otro de producto? y ¿cuánto se intercambiaría de cada mercancía?

Sin embargo, ésta misma teoría no ha contestado de manera determinante a ellas, sino que a través de la evolución del comercio internacional, se ha demostrado que las variables que se pueden manejar y mover para contestarlas suelen ser muy distintas en cada país, dependiendo de su tipo de comercio. En segundo lugar, se encuentra el análisis del bienestar, el cual se encarga de investigar los efectos que tendrá un cambio de la demanda sobre la relación real de intercambio de un país, lo que lleva a preguntar en este caso ¿cuáles son las ventajas del comercio internacional en este caso? y si ¿aumenta o disminuye el consumo y la tasa de desarrollo económico con el comercio internacional? En concreto, para la teoría pura se tiene que contar con un planteamiento teórico, después se deben investigar los hechos y finalmente se deben aplicar las medidas específicas que sean necesarias. En cuanto a la teoría monetaria, esta comprende dos aspectos:

- a) La aplicación de los principios monetarios al intercambio internacional, o dicho de otra manera, el enfoque que explica la circulación de la moneda así como sus efectos en: el precio de las mercancías, el saldo comercial, los ingresos, el tipo de cambio y el tipo de interés.
- b) El análisis del proceso de ajuste mediante el empleo de instrumentos monetarios, cambiarios y financieros, que tratan de contrarrestar los efectos de los desequilibrios de la balanza de pagos en cuanto a la duración, intensidad y amplitud, hasta restablecer el equilibrio o por lo menos hasta preservar el nivel que se desea.

Una de las principales razones que hacen necesarias ambas es que sirven al análisis teórico y práctico del comercio internacional y dan fundamento a la política comercial y a sus cambios. (Universidad Nacional Autónoma de México, 2018)

Teoría del equilibrio y comercio internacional

Esta teoría establece que en el mercado los precios dependen del precio de los factores de producción y del precio de todas las mercancías, de tal manera que exista una doble interdependencia; por un lado, los precios de las mercancías y los factores productivos y por el otro las remuneraciones y la distribución del ingreso que determina la estructura de la demanda.

Teoría de Heckscher Ohlin

La teoría de Heckscher Ohlin explica que, para alcanzar una ventaja comparativa, es necesario la dotación óptima de recursos que permitan mejorar el producto y así incrementar su participación en el comercio internacional. Dentro de esta teoría, se establecen dos características principales, por un lado, los factores productivos y por otro lado los factores que se requieren para su producción. Para lo cual es necesario

que se realice una combinación de actores, como capital, el trabajo y la tecnología para lograr una diversificación del producto (Valdiviezo, 2012).

Teoría de la ventaja comparativa

La teoría de la ventaja comparativa, la cual explica que un país se ve beneficiado cuando comercia bienes en los cuales no tiene que utilizarse tantos recursos, es decir que los países deberían especializarse en una actividad en la cual tenga que incurrir en menos costos (Ricardo, 1817).

Teoría de la ventaja competitiva

La ventaja competitiva crece fundamentalmente en razón del valor que una empresa es capaz de generar. El concepto de valor representa lo que los compradores están dispuestos a pagar, y el crecimiento de este valor a un nivel superior se debe a la capacidad de ofrecer precios más bajos en relación a los competidores por beneficios equivalentes o proporcionar beneficios únicos en el mercado que puedan compensar los precios más elevados. Una empresa se considera rentable si el valor que es capaz de generar es más elevado de los costos ocasionados por la creación del producto. (Porter, 2018)

Marco Referencial

El estado del arte permite conocer, en una sucesión histórica, como ha evolucionado el tema desde diferentes perspectivas de la problemática a investigarse en diferentes lugares donde ha sido motivo de investigación.

Según la Corporación de Promociones de Exportaciones e Inversiones (2008), a nivel mundial se han incrementado las exigencias de mercado respecto al control de

seguridad alimenticia y calidad de los productos, a pesar de los procesos complejos e inversiones que implican. Por esta razón las certificaciones de terceras empresas para productos y procesos, es una herramienta útil para exportadores, las mismas que son requeridas por las principales cadenas de alimentos y detallistas. Hoy en día, existe en el mundo una tendencia por consumir productos saludables y convenientes, razón por la cual, las empresas están enfocando sus estrategias en cubrir las preferencias y modos de consumo del cliente final. Un gran porcentaje de empresas están dirigiendo sus esfuerzos a líneas de producto con valor agregado “listo para el consumo”.

En un estudio de Macuy (2017), la industria de sardina en conservas en el Ecuador, como se ha podido analizar en este documento, ha evolucionado de manera positiva desde el inicio de su historia, hace ya más de cuarenta años. El crecimiento en el volumen de exportaciones es evidente desde el 2007 en adelante, la industrialización del mercado de pelágicos pequeños es sin duda un nicho importante en la industria pesquera ecuatoriana, sin embargo, los cambios climáticos del 2015 han contraído la balanza comercial de esta industria, la cual es muy sensible. Sin embargo, la evidente recuperación de esta primera mitad del año 2017 genera grandes expectativas para el crecimiento de la industria de sardinas en conserva.

Para Nuñez (2017), la sostenibilidad de las exportaciones de sardina dependen de factores como la competitividad, lo cual hace difíciles proyectar de manera exacta lo que va a suceder según expertos entrevistados e información oficial de organizaciones especializadas como la FAO, además de que los acuerdos comerciales entre diferentes naciones favorecen a la perpetuidad del negocio en el tiempo, debido a que impactan positivamente en el proceso de exportación.

Marco Conceptual

A continuación, se detallan los principales conceptos a utilizarse en el transcurso de la investigación, mismos que serán de suma utilidad para el correcto entendimiento de los temas a tratarse.

Economía internacional. La economía internacional estudia las relaciones económicas entre países; razón por la cual, analiza las teorías clásicas, neoclásica y las nuevas teorías del comercio internacional en el ámbito global de la economía. Además, trata temas introductorios relacionados con la economía monetaria internacional, con el objeto de entender las características estructurales de la economía mundial y la política internacional proteccionista y no proteccionista, en el corto, mediano y largo plazo (Economía y finanzas Internacionales, 2006).

Aranceles. Los derechos de aduana aplicados a las importaciones de mercancías se denominan aranceles. Los aranceles proporcionan a las mercancías producidas en el país una ventaja en materia de precios con respecto a las mercancías similares importadas, y constituyen una fuente de ingresos para los gobiernos.

Un resultado de la Ronda Uruguay fueron los compromisos asumidos por los países de reducir los aranceles y “consolidar” los tipos de los derechos de aduana a niveles que son difíciles de aumentar. En las actuales negociaciones en el marco del Programa de Doha se siguen realizando esfuerzos en ese sentido en relación con el acceso a los mercados para los productos agrícolas y no agrícolas. (Organización Mundial del Comercio, 2005).

Acuerdo comercial. Contrato establecido por todos y cada uno de sus participantes en el cual se expresan tanto los beneficios que otorgan como los que reciben durante el tiempo que dure dicha asociación (González , 2009).

Obstáculos técnicos al comercio. El objetivo del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (Acuerdo OTC) es que los reglamentos técnicos, las normas y los

procedimientos de evaluación de la conformidad no sean discriminatorios ni creen obstáculos innecesarios al comercio.

Al mismo tiempo, el Acuerdo reconoce el derecho de los Miembros de la OMC a aplicar medidas para alcanzar objetivos normativos legítimos, tales como la protección de la salud y la seguridad de las personas o la protección del medio ambiente. El Acuerdo OTC recomienda firmemente a los Miembros que basen sus medidas en normas internacionales como medio de facilitar el comercio. Las disposiciones sobre transparencia del Acuerdo tienen por objeto crear un entorno comercial previsible. (Organización Mundial del Comercio, 2005)

Balanza comercial. Consiste en el registro de las importaciones y exportaciones que se llevan a cabo en un país durante un período determinado. Es la diferencia entre la compra y la venta de bienes y servicios a otros países (exportaciones – importaciones). En la balanza comercial se evidencia los bienes que el país comercializa al exterior y los bienes que adquiere de otros países (Economipedia, 2010).

Preferencias arancelarias. Reducción o eliminación de impuestos, concedida por un país a otro en el marco de un acuerdo (Loaiza, 2009)

Barreras arancelarias. Son los impuestos (aranceles) que deben pagar los importadores y exportadores en las aduanas de entrada y salida de las mercancías. Conocer este tipo de regulaciones que inciden en el producto que se desea comercializar en algún mercado puede ser relativamente fácil, toda vez que se encuentran en un arancel o tarifa arancelaria. En este sentido, el arancel o tarifa arancelaria puede considerarse como el instrumento que proporciona transparencia y certidumbre al exportador y al importador (Sarquis, 2002).

Exportaciones. Es el tráfico de bienes y servicios propios de un país con el fin de ser usados o consumidos en otro país. Este tráfico puede generar numerosos y variados fenómenos fiscales dado que, cualquier producto enviado más allá de las fronteras de un

país, está sometido a diversas legislaciones y puede estar sometido a acuerdos específicos que dan lugar a condiciones concretas según el país de destino (Ramos , 2016).

CAPITULO II

Metodología de la Investigación

Tipología de la Investigación

Investigación documental

La investigación va ser de tipo documental debido a que la información se obtendrá de fuentes secundarias tales como bases de datos, documentos normativos, informes de las autoridades que manejan la cooperación internacional y política comercial del país y material bibliográfico referente al tema de investigación.

Descriptivo

El estudio es de carácter descriptivo dado que los autores a través de métodos y teorías describen las alternativas de solución al problema de investigación.

Documental

El estudio se basa en la selección y compilación de información a través de la lectura y crítica de documentos y materiales bibliográficos, bibliotecas, periódicos, centros de documentación e información.

Enfoque de la investigación

La metodología permitirá el análisis reflexivo y crítico de los conceptos teóricos a desarrollar en la investigación.

El estudio de investigación se basará en un análisis mixto debido a que se procederá con el tratamiento de información cualitativa e información cuantitativa para el desarrollo de la investigación.

Cualitativa

Para la investigación se realizará un análisis cualitativo de los datos recolectados sobre la exportación de sardina al mercado mexicano y colombiano. Este análisis ayudará a descubrir y detallar aspectos relevantes en la balanza comercial entre ambos países.

La información cualitativa se obtendrá de la revisión bibliográfica en documentos oficiales relacionados con la exportación de sardina, ya sea en informes, publicaciones o papers científicos referentes al tema, y también documentos académicos como libros, y artículos de prensa.

Cuantitativa

El análisis cuantitativo se realizará en base a indicadores, porcentajes y estadísticas macroeconómicas de Ecuador, México y Colombia, los mismos que serán interpretados con sus resultados matemáticos y estadísticas para poder realizar posteriormente comparaciones de la información obtenida.

Se obtendrá información de la revisión de datos que exista en el SENA, Ministerio de industrias y Productividad (MIPRO), Cámara Nacional Pesquera, Banco central del Ecuador, Banco central de México, Banco central de Colombia y entidades de Ecuador, México y Colombia que se encuentren involucradas en la exportación de sardina entre los tres países.

Instrumentos de recolección

Fuente secundaria

Los instrumentos principales para la recolección de información se constituyen en bases de datos de entidades oficiales, documentos normativos emitido por los Gobiernos tanto de Ecuador, México y Colombia, informes referentes a la balanza comercial y la exportación de sardinas, material bibliográfico referente al tema y entrevistas a profesionales especializados en el campo de investigación

Toda la información recolectada será analizada para poder emitir un pronunciamiento en referencia al cumplimiento del objetivo de diversificar los productos dentro del intercambio comercial

Tratamiento de los datos.

Para poder tabular la información recabada de las diferentes fuentes de información, se utilizará dentro del tratamiento de datos:

- Microsoft Excel
- Tablas dinámicas
- Cuadros estadísticos.
- Gráficos de tendencia.

Capítulo III

Resultados

Industria pesquera del Ecuador

Según la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (2003) menciona que, la actividad pesquera del Ecuador se orienta a la pesca de poblaciones de peces transzonales y altamente migratorias, (atunes principalmente), a las poblaciones de peces pelágicos pequeños (sardina del sur, sardina redonda, macarela, pinchahua, chuheco, jurel), especies demersales como pesca acompañante y a la pesca del camarón marino.

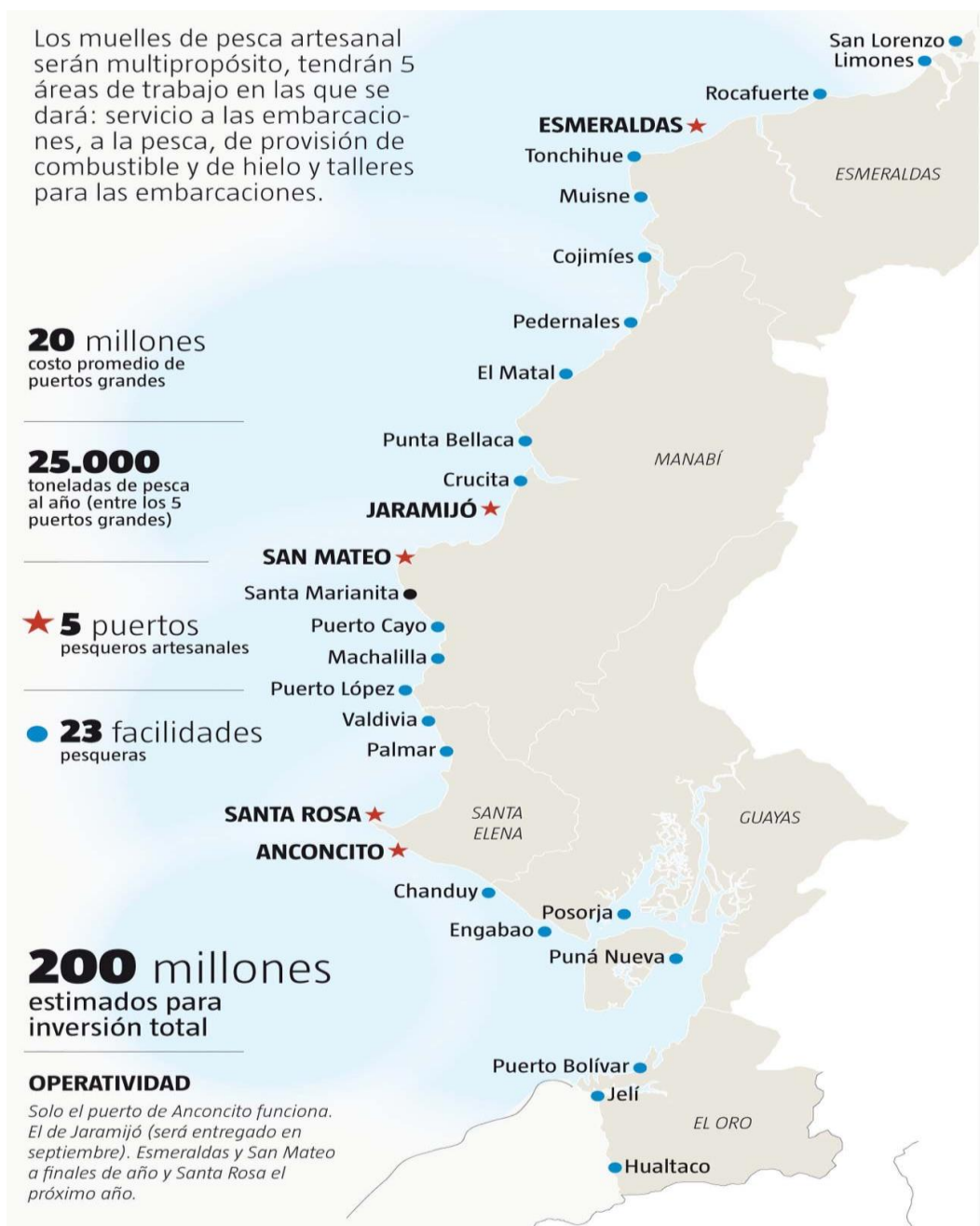
El sector pesquero de Ecuador proporciona sustento a un gran número de personas y es piedra angular de la seguridad alimentaria de la zona y el país. La pesquería más valiosa para la exportación es el atún (atún aleta amarilla, patudo y sobre todo barrilete), que representa el principal producto de exportación después del petróleo crudo y otras materias primas como el banano), seguido por el pescado blanco, en particular el dorado, (*Coryphaena hippurus*) y el camarón pomada (*Precipua* *protrachypene*).

La oferta exportable del sector de pesca y acuicultura con sus productos insignias como son el camarón y atún en conserva, representan el segundo y tercer rubro más importante del total de las exportaciones no petroleras ecuatorianas.

La industria de la sardina, perteneciente a la familia de los peces pelágicos, vio el inicio de sus actividades en Ecuador durante los años a fin de producir harina de pescado, enlatados de sardina y macarela. La distribución de la pesca es costera hasta unas 70 millas náuticas mar afuera y comprende el Golfo de Guayaquil, la costa frente a Manta y la zona norte de Esmeraldas.

Figura 1

Muelles de pesca en Ecuador



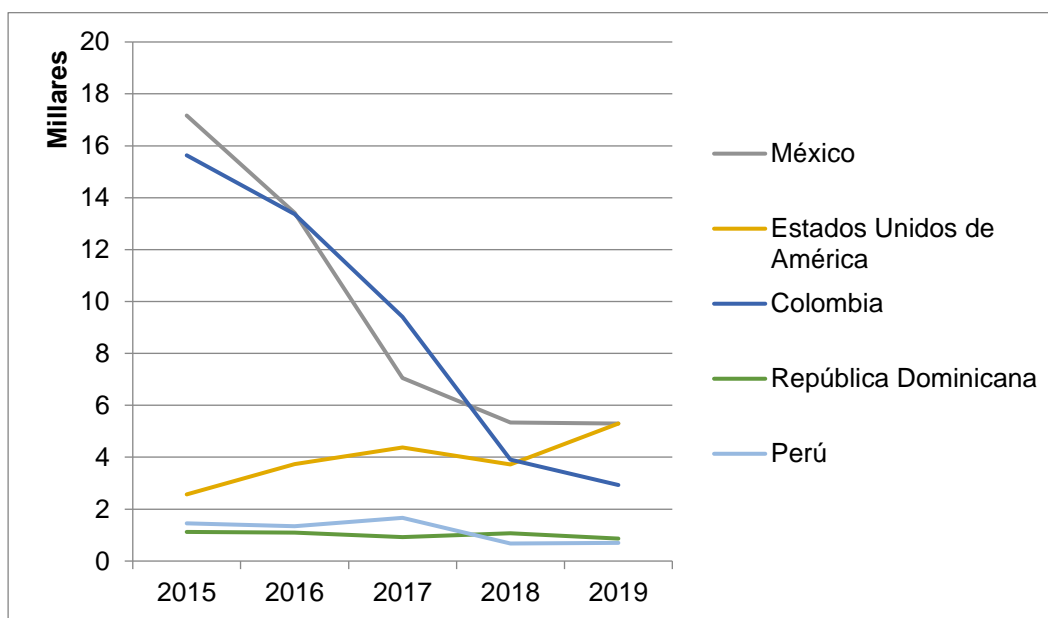
Nota. Adaptado de *La red de los puertos artesanales en Ecuador*, de El Telégrafo (2017).

Exportaciones de sardinas ecuatorianas

La evolución de las exportaciones de Ecuador al mundo han ido cambiando de la siguiente manera, durante el año 2015 el volumen exportado fue equivalente a 41064 toneladas, para el siguiente período anual presentó una reducción del 18% (34788 toneladas); para el 2017, el descenso de las exportaciones se mantuvo a nivel mundial alrededor de 25690 toneladas; en período del 2018, los fenómenos climáticos hicieron mella en la exportación ecuatoriana de sardinas llegando a un valle de 17061 toneladas, no obstante para el 2019 se muestra una recuperación del 1% con relación al año anterior.

Figura 2

Volumen de exportaciones ecuatorianas de conservas y preparados de sardina (2015-2019)



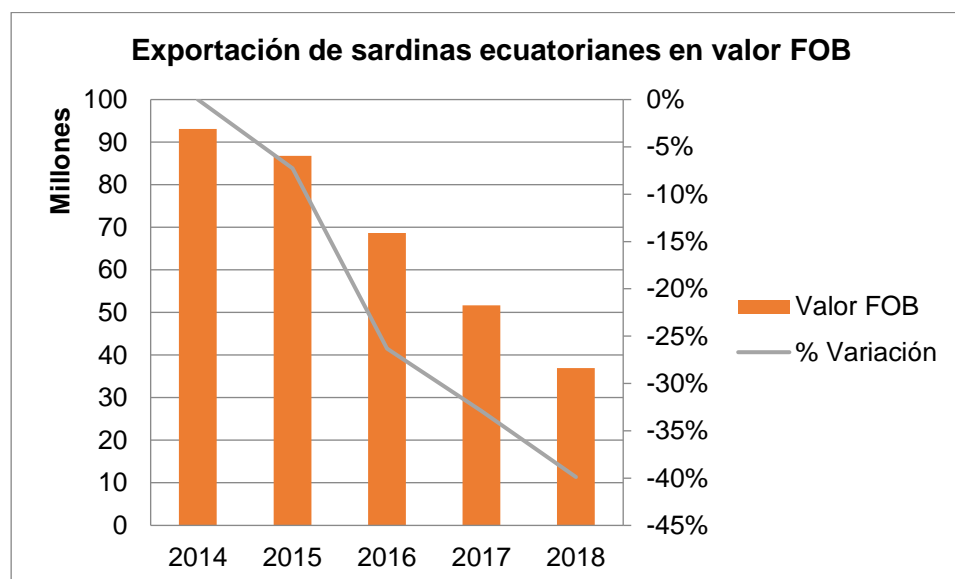
Nota. Adaptado de *Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Ecuador*, de TradeMap (2019).

Los principales destinos de las exportaciones ecuatorianas en el mundo se dirigen a países como México, con una participación en promedio de las exportaciones del 36% durante el período de análisis, el segundo destino es Colombia con el 33% de la participación de las exportaciones ecuatorianas; Estados Unidos es otro mercado muy

importante para Ecuador, puesto que recibe el 15% del volumen de las exportaciones correspondientes a la subpartida 160413 (preparaciones y conservas de sardinas), el resto de destinos se reparten entre países de América Latina, con mayor preponderancia.

Figura 3

Exportación de preparación y conservas de sardinas ecuatorianas en valor FOB

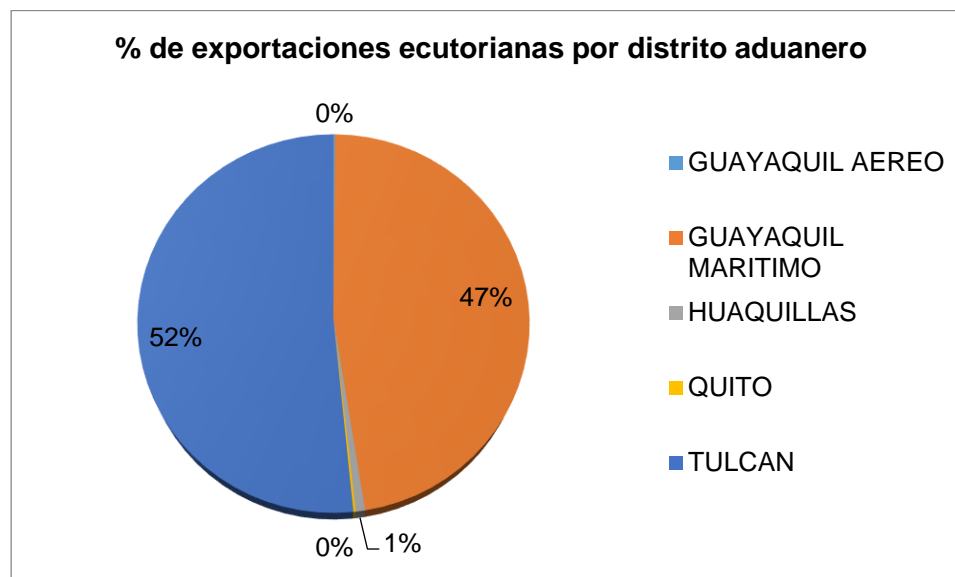


Nota. Adaptado de *Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Ecuador*, de TradeMap (2019).

Las exportaciones ecuatorianas de preparaciones y conservas de sardinas han tenido un decrecimiento durante el período analizado en valor FOB de aproximadamente 90 millones en el 2014 hasta valores menores en el 2018 (aproximadamente 10 millones de dólares), sin embargo no son valores nada despreciables considerando el resto de industrias del Ecuador. Varios motivos son los causantes de este detrimento en dólares, como los factores climáticos que mermaron la producción de la materia prima, la sardina, para elaborar las conservas y preparados. A pesar de todo esto, hay un margen no explotado todavía de este producto, que será analizado en otro apartado, que hace de este bien uno con grandes oportunidades y potenciales.

Figura 4

Porcentaje de exportaciones ecuatorianas de preparados y conservas de sardinas por distrito aduanero



Nota. Adaptado de *Exportaciones de Ecuador – subpartida 160413*, de CobusGroup (2019)

Según el artículo 106 del Código orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (2011), para el ejercicio de las funciones de la administración aduanera, el territorio aduanero se lo divide en las siguientes zonas, correspondientes a cada uno de los distritos de aduana, existiendo así 11 distritos aduaneros en todo el país. Por el distrito aduanero donde más exportaciones de este producto se registran es por Tulcán con una participación del 52%, el segundo lugar por donde sale hacia destinos exteriores las exportaciones de preparados y conservas de sardina se registra en Guayaquil marítimo con el 47% de participación. Apenas el 1% de todas estas ventas internacionales se registran en distritos como Guayaquil aéreo, Huaquillas o Quito.

Según el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (2017) manifiesta que, el proceso de exportación inicia con la transmisión electrónica de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el sistema ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañado

ante una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque, dicha declaración no es una simple intención de embarque sino una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante.

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:

- Aforo Automático
- Aforo Documental
- Aforo Físico Intrusivo

Cuando la DAE tenga canal de Aforo Automático, la autorización de salida, entendiéndose con ello la autorización para que se embarque la mercancía, será automática al momento del ingreso de la carga a los depósitos temporales o zonas primarias.

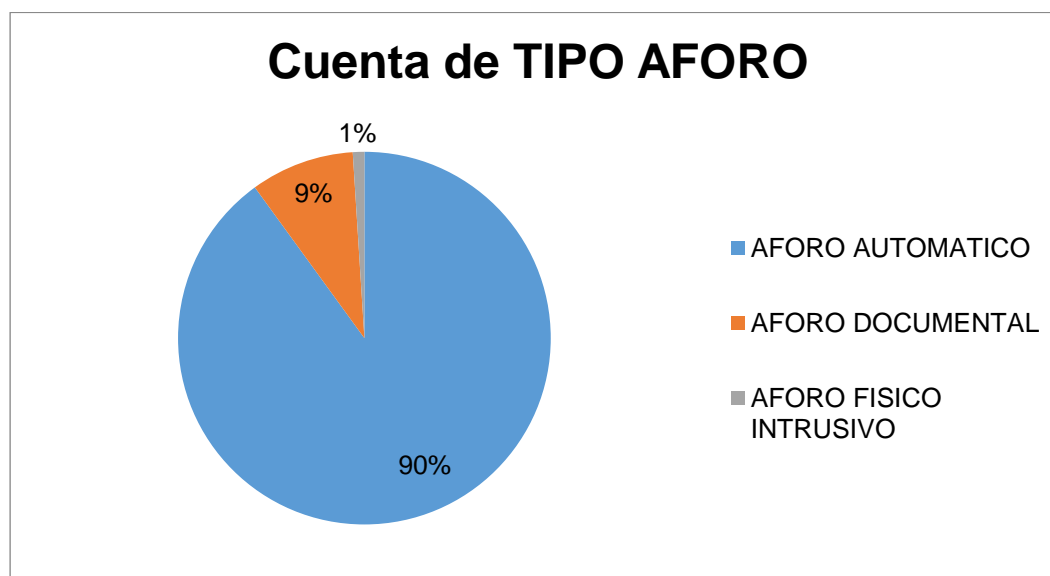
Cuando la DAE tenga canal de Aforo Documental se designará al funcionario a cargo del trámite, al momento del ingreso de la carga al depósito temporal o zona primaria, luego de lo cual procederá a la revisión de los datos electrónicos y documentación digitalizada; y procederá al cierre si no existieren novedades. Es preciso indicar que en caso de existir una observación al trámite, será registrada mediante el

esquema de notificación electrónico. Una vez cerrada la DAE cambiará su estado a salida autorizada y la carga podrá ser embarcada

Cuando la DAE tenga canal de Aforo Físico Intrusivo se procede según lo descrito en el punto anterior y adicionalmente se realiza una inspección física de la carga corroborándola con la documentación electrónica y digitalizada enviada en la DAE.

Figura 5

Porcentaje de modalidad de aforo de las exportaciones de la subpartida 1604.13



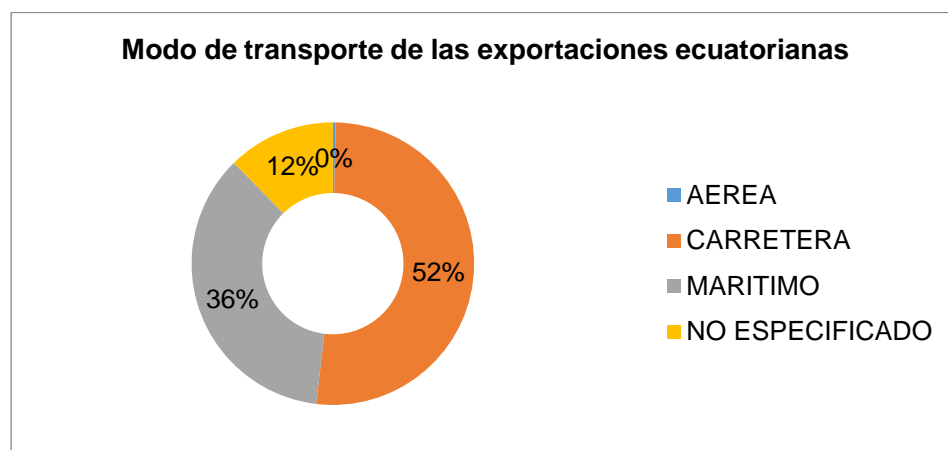
Nota. Adaptado de *Exportaciones de Ecuador – subpartida 160413*, de CobusGroup (2019)

Las exportaciones de la subpartida 1604.13 en su gran mayoría (alrededor del 90%) son sometidas a un aforo de tipo automático, es decir la salida de las mercancías no tendrá ningún reparo, puesto que en las exportaciones los tributos no son exportables, el aforo es un mero acto de constatación del cumplimiento de lo declarado con lo constatado, de esta manera abriendo una gran brecha para ilícitos durante las operaciones de exportación, es por ello se recomienda siempre solicitar una inspección antinarcóticos a la entidad responsable de esta acción. El aforo documental corresponde al 9%, es decir únicamente la revisión de los requisitos que necesita este producto para la venta internacional. Tan solo el 1% de este tipo de mercancías se somete a una revisión

física de una muestra o de la totalidad del embarque que será transportado fuera de las fronteras del país.

Figura 6

Modo de transporte de las exportaciones ecuatorianas



Nota.

Adaptado de *Exportaciones de Ecuador – subpartida 160413*, de CobusGroup (2019)

De acuerdo a la figura 4 donde se observa que las exportaciones mayoritariamente cruzan la frontera colombo ecuatoriana se relaciona directamente que el 52% de estos movimientos se realizan por carretera, el 36% de forma marítima, no llega ni al 1% la participación del modo aéreo en el traslado de mercancías fuera del territorio ecuatoriano. Sin embargo, hay un 12% de operaciones que en la DAE transmitida no se especificó el modo de transporte a utilizarse; una de las principales causas de esta discrepancia en la información se da por un mal manejo de la documentación.

Tabla 2*Precio unitario por kilogramo durante el período 2014-2018*

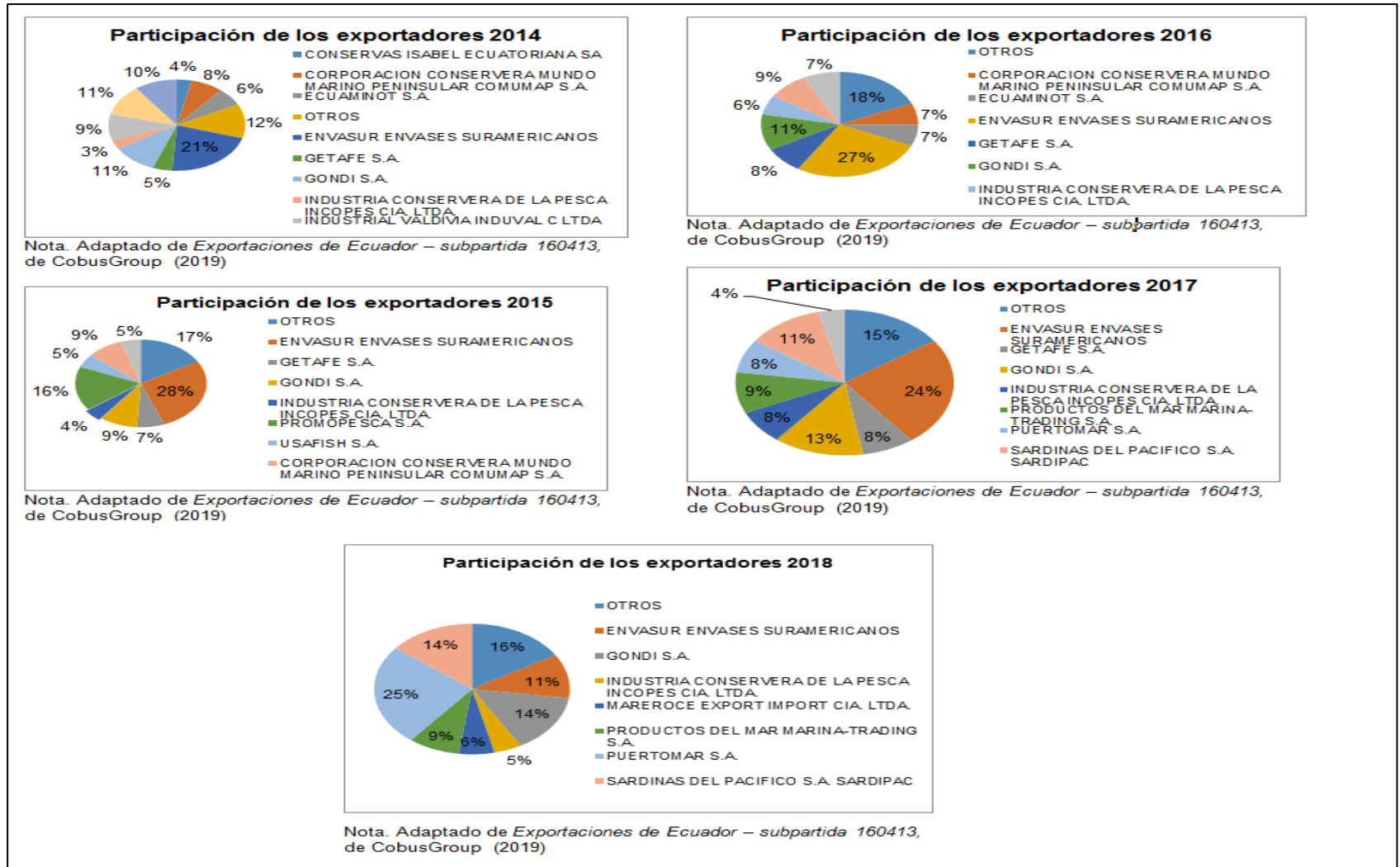
Precio unitario	2014	2015	2016	2017	2018
1604.13.10.00 - - - En salsa de tomate	1.89	2.29	1.84	1.83	2.29
1604.13.20.00 - - - En aceite	2.511	2.09	1.955	1.84	1.95
1604.13.30.00 - - - En agua y sal	1.592	1.794	1.797	1.84	1.732
1604.13.90.00 - - - Las demás	2	1.768	1.532	1.13	2.236
Promedio total	1.923	2.271	1.849	1.83	2.259

Fuente. CobusGroup (2019)

Al ser un bien manufacturado, el precio lo da el mercado, gracias a la confluencia de oferta y demanda, a diferencia de los precios de los commodities, esto le permite al exportador determinar el precio, según los mercados internacionales. De esta manera se obtiene que: las preparaciones de sardinas en salsa de tomate variaron su valor unitario desde \$1.83 como el valor más bajo, hasta \$2.29 por kilogramo como pico más alto. Las preparaciones en aceite fluctuaron en valores de \$2.51 y llegando al valle de \$1.84 dólares por kilogramo exportado. Las preparaciones de presentación en agua y sal presentan los valores más módicos entre \$1.59 a \$1.84 en variación durante el período estudiado. Las demás presentaciones que no incluyen las anteriormente mencionadas, fluctuaron en valores desde \$1.13 hasta \$2.23 por kilogramo puesto en el exterior.

Figura 7

Participación de los exportadores de preparaciones y conservas de sardinas durante el 2014-2018



Nota. Adaptado de *Exportaciones de Ecuador – subpartida 160413*, de CobusGroup (2019)

Durante el período analizado, la participación del mercado de exportación de preparados y conservas de sardina ha sido muy variable. En el año 2014, la empresa con mayor participación, cerca del 21%, fue la constituida bajo la razón social “Envasur – Envases Suramericanos”. Esta empresa procesadora de productos del mar está constituida bajo la figura jurídica de sociedad anónima, ubicada en la provincia de Santa Elena, sus esfuerzos están encaminados a asegurar que sus operaciones productivas se realicen con prácticas higiénicas y sanitarias, de acuerdo con los principios de Buenas Prácticas de Manufactura. En este mismo año el top 3 de mayores exportadores lo completan, Gondi S.A. con el 11% de la participación del mercado de exportación, entre sus mayores destinos se encuentran Colombia, México, Canada, Polonia, Rusia, China, entre otros. Además, la empresa Promopesca S.A., ubicada en Montecristi con similar porcentaje de participación (11%), son las principales empresas exportadoras de este producto

Para el año 2015, Envasur – Envases Suramericanos obtuvo el 28% de las ventas internacionales, esto gracias a su política de calidad dedicado al proceso de proceso y exportación de enlatados de productos del mar. Según su portal web, su fortaleza es la capacitación constante de su personal para alcanzar resultados y objetivos propuestos de calidad e inocuidad de sus productos. Promopesca S.A. y Gondi S.A. completan nuevamente el top 3 de empresas con mayor participación en exportaciones acumulando el 16% y 9% respectivamente. Sin embargo, si se considera la unión de varias empresas pequeñas, juntas alcanzarían el 17% del mercado, dejando como indicio que de ser posible una asociatividad en este tipo de actividades serían los réditos mayores.

Para el 2016, se presenta un cambio en las 3 mayores empresas exportadoras, sigue liderando el sector Envasur – Envases Suramericanos con el 27% de participación, el segundo lugar Gondi S.A. con 11%. La novedad de este año es la aparición en el tercer lugar de Sardinias del Pacífico S.A. (Sardipac) con el 9%, esta empresa tiene experiencia

en el procesamiento de enlatados de pescado tipo sardina, elabora sus productos para el mercado local e internacional, asimismo produce conservas bajo marcas de distribuidores y contamos con licencia ambiental, certificados HACCP, BPM y BRC en proceso.

Para el 2017, no vario los nombres de los principales exportadores de este producto, Envasur lidera con el 24%, le sigue Gondi S.A. con el 13%, tercera se sitúa Sardipac con el 11%, pero muy de cerca con el 9% aparece otra empresa a posicionarse como otro representante del sector de preparados y conservas de sardinas, Productos del mar marina-trading S.A., esta empresa ubicada en Santa Elena tiene por misión: producir conservas de sardina y enlatados de mariscos con los mejores estándares de calidad, garantizando productos alimenticios de alto poder nutritivo, siendo respetuosos de las normas ambientales para conservación de la naturaleza.

El análisis del año 2018, sitúa sorpresivamente a Puertomar S.A. con el 25% de participación de exportaciones, empresa procesadora y comercializadora de productos del mar, ofrece productos innovadores de conservas de atún y sardinas, cumpliendo siempre con los más altos estándares de calidad, brindando a sus clientes un excelente servicio, para ello sumado a sus modernas instalaciones cuenta, según su portal web, con un personal altamente calificado y reconocido en el rubro. Con el 14% tanto Gondi S.A. con Sardipac comparten el segundo lugar y apenas con el 11% desciende Envasur.

Producción de sardinas en Ecuador

La captura y producción de Sardinas en Ecuador, durante la última década, ha mantenido un ritmo con picos y valles, gran parte de este comportamiento inestable se debe a los fenómenos climáticos, como el aumento del nivel del mar en el año 2016, pero también a factores tecnológicos como la decadente infraestructura de las embarcaciones que influyen en la productividad. Sin embargo, este volumen ha permitido mantener al Ecuador como un referente en la pesca alrededor del mundo.

Tabla 3*Producción en toneladas de Ecuador 2015-2017*

Año	Producción (toneladas)
2015	47496
2016	41400
2017	25690
2018	17061

Fuente: Instituto Nacional de Pesca (2018)

Balanza comercial de los preparados y conservas de sardinas

La balanza comercial es el registro de las exportaciones e importaciones de un país en determinado período. El saldo de esta balanza se obtendrá de la diferencia entre las operaciones comerciales, anteriormente mencionadas. Existe un superávit, cuando hay más exportaciones que importaciones y una balanza es deficitaria cuando sucede lo contrario, es decir, se realizan más importaciones que exportaciones de un producto.

Tabla 4*Saldo comercial de los preparados y conservas de sardina en miles de USD*

Código	Descripción del producto	Saldo en valor en 2014	Saldo en valor en 2015	Saldo en valor en 2016	Saldo en valor en 2017	Saldo en valor en 2018	Saldo en valor en 2019
'1604131000	--- En salsa de tomate	81010	77833	60927	42652	29673	25492
'1604132000	--- En aceite	3322	3683	3493	5041	2879	2784
'1604133000	--- En agua y sal	284	668	561	761	408	381
'1604139000	--- Las demás	587	321	278	13	752	5447
	Total	85203	82505	65259	48467	33712	34104

Fuente. TradeMap (2019)

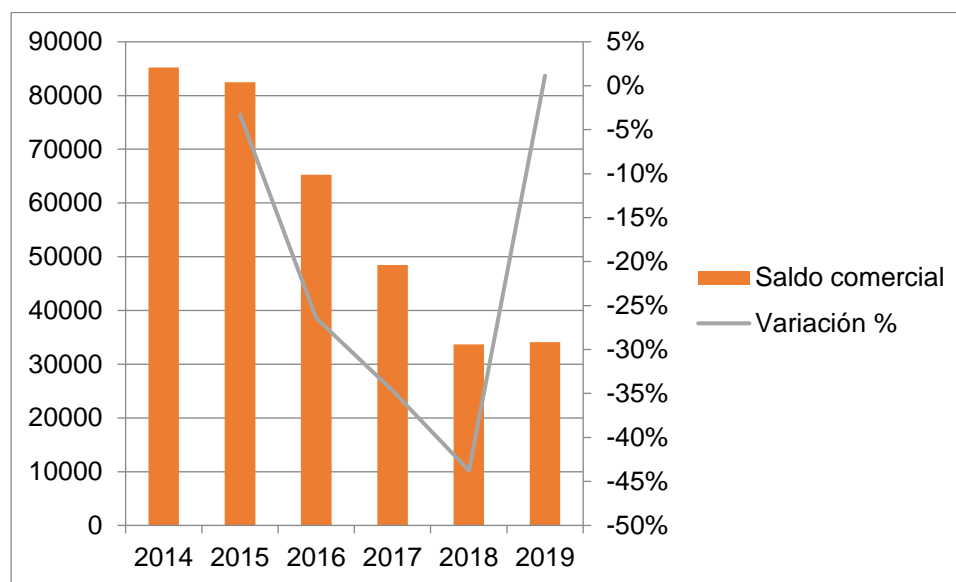
El saldo de la balanza comercial de las preparaciones y conservas de sardinas es positivo, puesto que se realizan más exportaciones que importaciones en el país.

La figura 8, muestra la variación que ha existido durante el período analizado. Si bien ha mantenido un superávit la balanza comercial, en cuanto a este rubro, este ha

presentado transiciones como el descenso durante los años 2014 al 2018 de alrededor de 90 millones USD a 40 millones US aproximadamente. Sin embargo, para el 2019 muestra una ligera recuperación.

Figura 8

Saldo comercial de los preparados y conservas de sardina en miles de USD



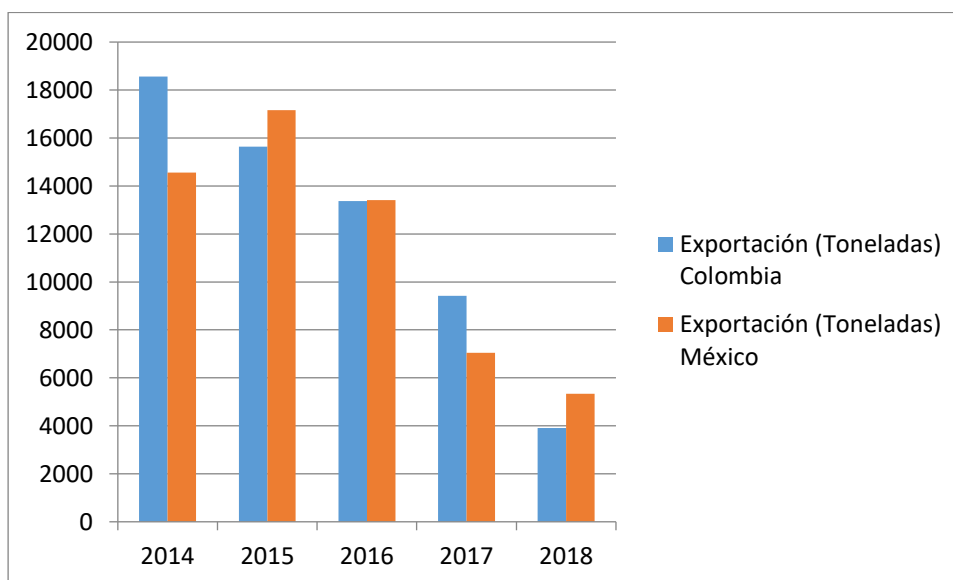
Nota. Adaptado de *Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Ecuador*, de TradeMap (2019).

Comparación México – Colombia

Del análisis de la figura 2 se obtuvo que, México y Colombia son los mayores destinos de las exportaciones de preparaciones y conservas de sardina, correspondiente a la subpartida 1604.13, de tal manera se detalla una investigación con más exhaustividad para estos dos países.

Figura 9

Exportación de preparaciones y conservas de sardina a México y Colombia

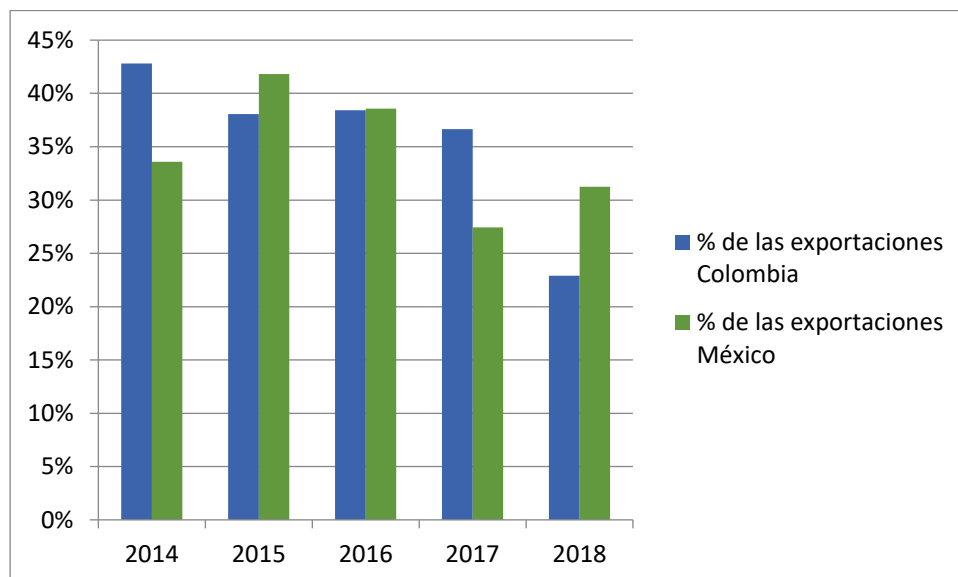


Nota. Adaptado de *Comercio bilateral entre Ecuador y Colombia & Comercio bilateral entre Ecuador y México*, de TradeMap (2019).

En términos de cantidad, las exportaciones hacia estos destinos casi ha sido pareja, en el 2014 bordearon entre los dos países 32000 toneladas aproximadamente, para el 2015 redujo en 2000 toneladas este valor conjunto. En el año 2016, entre los dos destinos acumularon 26000 toneladas de este producto, para los siguientes años (siguiendo la tendencia de las exportaciones a nivel general) declinaron considerablemente.

Figura 10

% de participación de las exportaciones ecuatorianas totales de preparaciones de sardina hacia México y Colombia



Nota. Adaptado de *Comercio bilateral entre Ecuador y Colombia & Comercio bilateral entre Ecuador y México*, de TradeMap (2019).

La participación de Colombia como destino de las exportaciones del producto analizado ha variado conforme el paso del tiempo, teniendo cerca del 45% en el 2014, hasta llegar a cerca del 25% al final del período analizado.

México como destino final de las conservas de sardinas ecuatorianas ha mantenido un comportamiento estable, en el 2014 con cerca del 35% alcanzando su máximo en el siguiente año y para el 2018 superando el 30% de la participación de las exportaciones totales del país de este bien.

De las exportaciones totales que ha realizado Ecuador de preparados y conservas de sardina, Colombia representa el 36% (en promedio durante el periodo analizado), mientras que, México tiene una participación del 35% en el total de las exportaciones. Dejando así el restante 29% para los diferentes destinos donde Ecuador tiene presencia en mercados internacionales

Tabla 5

Exportación de preparaciones y conservas de sardina a México y Colombia (miles USD)

Código del producto	Descripción del producto	Colombia					México				
		2014	2015	2016	2017	2018	2014	2015	2016	2017	2018
1604131000	--- En salsa de tomate	32777	28959	24975	17729	8152	30351	34990	24195	11781	9321
1604132000	--- En aceite	780	624	624	661	313	221	883	540	567	259
1604133000	--- En agua y sal	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1604139000	--- Las demás	0	0	0	0	17	156	0	0	0	0

Fuente. TradeMap (2019)

En términos monetarios, las exportaciones a estos destinos varían muy poco, así, por ejemplo, durante el período analizado, de forma acumulada Colombia suma 112'592.000 millones USD (FOB), mientras que el país norteamericano sumó en el mismo período 110'638.000 millones USD (FOB). Al igual que en cantidad, en valor monetaria presentan una tendencia con propensión al descenso.

Tabla 6

% de participación de las exportaciones hacia México y Colombia (en miles USD) de las exportaciones totales de preparaciones de sardinas ecuatorianas

Código del producto	Descripción del producto	Colombia					México				
		2014	2015	2016	2017	2018	2014	2015	2016	2017	2018
1604131000	--- En salsa de tomate	40%	37%	41%	42%	27%	37%	45%	40%	28%	31%
1604132000	--- En aceite	23%	17%	18%	13%	11%	7%	24%	15%	11%	9%
1604133000	--- En agua y sal	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
1604139000	--- Las demás	0%	0%	0%	0%	2%	26%	0%	0%	0%	0%

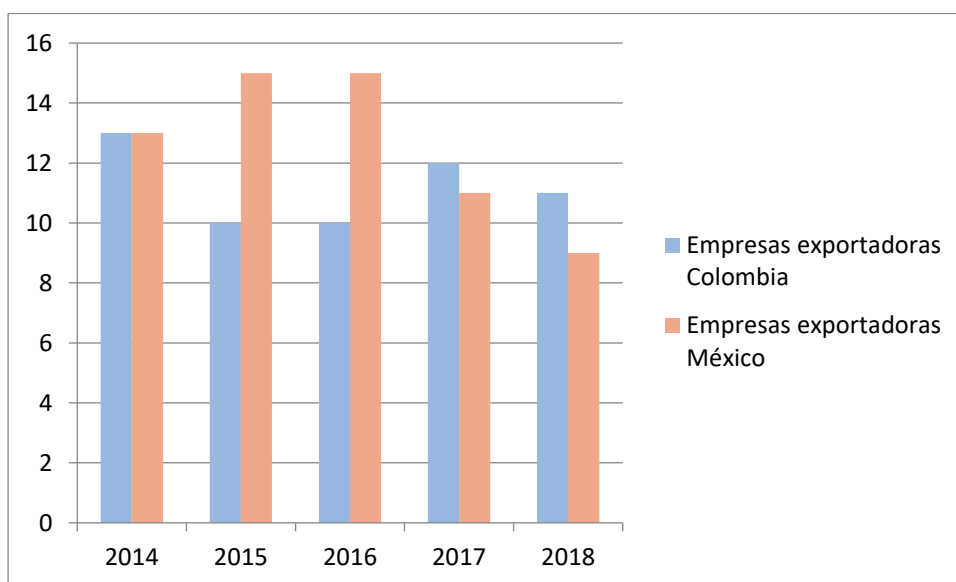
Fuente. TradeMap (2019)

De esta forma la participación del valor económico de las exportaciones a cada uno de estos destinos queda marcada por una contribución de las ventas hacia Colombia

del 38% en promedio, en tanto que, los Estados Unidos de México representan el 36% del dinero producto de las exportaciones de conservas de sardina.

Figura 11

Número de empresas exportadoras de preparados y conservas de sardina hacia México y Colombia



Nota. Adaptado de *Comercio bilateral entre Ecuador y Colombia & Comercio bilateral entre Ecuador y México*, de TradeMap (2019).

De las empresas expuestas en la figura 7 tan solo 13 llegaron a internacionalizarse escogiendo como destino estos dos países en el 2014, para el siguiente año, México tuvo más participación de empresas ecuatorianas en su mercado (alrededor de 15), y mantuvo este comportamiento en el 2016, para el 2017 nuevamente optaron las empresas ecuatorianas por participar en el mercado colombiano con 12 empresas, mientras que para el 2018 en los dos países se redujeron los participantes, 11 empresas para Colombia y 9 para los norteamericanos. Hay que recalcar que casi en un 80% las empresas repiten sus operaciones en los dos países.

Requisitos para la exportación al mercado mexicano y colombiano

Desde el punto de vista del importador (en este caso Colombia y México) cada uno de sus gobiernos puede aplicar medidas arancelarias y no arancelarias para la compra/venta internacional de mercancías.

Requisitos Arancelarios

Los requisitos arancelarios son relativos a gravámenes aplicados a la importación de mercancías, que tienen por objetivo modificar los precios relativos para proteger las actividades nacionales, influir en la asignación de recursos, en la distribución del ingreso e incrementar la recaudación importaciones.

Tabla 7

Tarifa arancelaria de la subpartida 1604.13 de México y Colombia

	México	Colombia
Tarifa NMF	20%	15%
Tarifa efectivamente aplicada	0%	0%

Fuente. (TradeMap, 2019)

Los derechos arancelarios son impuestos que se aplican a los bienes que se comercian internacionalmente. Según la Organización Mundial de Comercio (2019), el Arancel NMF (nación más favorecida) es aquel derecho no discriminatorio aplicado a las importaciones (excluye los aranceles preferenciales previstos en acuerdos de libre comercio y otros regímenes o aranceles aplicables en el marco de los contingentes). En el caso de Colombia y México corresponde a 20% y 15% respectivamente. Sin embargo, por acuerdos comerciales vigentes la tarifa efectivamente aplicada es equivalente al 0% en ambos casos.

Tabla 8

Tarifas y preferencias arancelarias a la subpartida 1604.13 en Colombia

Colombia		
Régimen de tarifas	Tarifa aplicada	Ad Valorem
Derechos NMF (aplicados)	15%	15%
Tarifa preferencial para países CAN	0%	0%
Preferencia arancelaria regional (Aladi: AR.AM2) para Ecuador	0%	0%
Preferencia arancelaria regional (Aladi: AR.PAR4) para Ecuador	10,80%	10,80%

Fuente. (TradeMap, 2019)

Los derechos arancelarios aplicados a la subpartida 1604.13 en Colombia, si Ecuador no tuviera vínculos comerciales o compartirían bloques regionales, corresponderían al 15% de Ad Valorem.

Pertenecer a la Comunidad Andina le permite a Ecuador exportar este producto con un arancel del 0%, para ser acreedor a este beneficio necesita presentar el exportador el certificado de origen, documento que da fe que el producto ha sido elaborado en la zona comunitaria andina.

Además la Alianza Latinoamericana de Integración les permite a sus miembros utilizar y poner en marcha acuerdos que faciliten el comercio entre sus naciones, entre Ecuador y Colombia se encuentran vigentes: el Acuerdo Regional de Apertura de Mercado (AR.AM2) y el Acuerdo Regional relativo a la Preferencia Arancelaria Regional (AR.PAR4). Mediante estos dos mecanismos las preparaciones de sardina ecuatorianas ingresan al vecino país con un Advalorem del 0%, siempre y cuando se certifique el origen del producto como propio de Ecuador.

Tabla 9

Tarifas y preferencias arancelarias a la subpartida 1604.13 en México

México		
Régimen de tarifas	Tarifa aplicada	Ad Valorem
Derechos NMF (aplicados)	20%	20%
Tarifa preferencial (AAP.R29) para Ecuador	0%	0%

Fuente. (TradeMap, 2019)

Los gravámenes arancelarios de los Estados Unidos de México para productos procedentes de Ecuador son equivalentes al 20% sobre el valor del mismo. Sin embargo, en el marco de la Alianza Latinoamericana para la Integración, Ecuador goza de excepción en el pago de este derecho gracias a la aplicación del Acuerdo de Alcance Parcial Regional (AAP.R29). Dicho acuerdo manifiesta que los países signatarios convienen otorgarse preferencias para sus productos originarios y procedentes de sus respectivos territorios.

Requisitos No Arancelarios

De acuerdo a la Organización Mundial del Comercio (2016), el uso de las medidas no arancelarias está permitido bajo algunas circunstancias. Ejemplos de ello son el Acuerdo sobre Barreras Técnicas al Comercio o el Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, ambos negociados durante la Ronda de Uruguay.

Tabla 10

Requisitos no arancelarios de Colombia para la subpartida 1604.13

Colombia			
Requisito	Descripción	Institución	Validez
Requisito de autorización por motivos sanitarios y zoonosarios para la importación de determinados productos	Requisito de autorización para importar (art. 1). Requisito de inspección (art. 2).	Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos - Invima	desde 01.2007
Requisito de autorización por motivos sanitarios y zoonosarios para la importación de determinados productos	Requisito de autorización (Art. 4). Requisito de análisis de riesgos de plagas y enfermedades (Art. 6).	Instituto Colombiano Agropecuario (ICA)	desde 08.2016
Límites de tolerancia para residuos o contaminación por determinadas sustancias (no microbiológicas)	Establece los límites máximos para residuos de medicamentos veterinarios en los alimentos de origen animal, destinados al consumo humano.	Ministerio de Salud y Protección Social	desde 05.2013
Límites de tolerancia para residuos o contaminación por determinadas sustancias (no microbiológicas)	Reglamento Técnico que establece requisitos sanitarios que deben cumplir los productos. Certificado de Conformidad emitido por el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos - Invima-	Ministerio de Protección Social	desde 08.2006
Requisito de certificación	Reglamento Técnico sobre el rotulado o etiquetado nutricional de los productos. Certificado de Evaluación de la Conformidad expedido por el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Aliment	Ministerio de la Protección Social	desde 08.2011
Requisito de certificación	Certificado sanitario oficial del país de origen que acredita los procesos de lavado, esterilización y cocción utilizados para garantizar su inocuidad. Los productos y subproductos de origen animal	Ministerio de Agricultura	desde el 07.1984

Fuente. (TradeMap, 2019)

El país sudamericano ha determinado algunos requisitos no arancelarios para recibir en su territorio las preparaciones y conservas de sardinas ecuatorianas, en total 6. Entre los requisitos más importantes se encuentran:

Requisito de autorización por motivos sanitarios y zoonos sanitarios para la importación de determinados productos, este requisito es solicitado desde el 2007 por el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos – Invima, es una licencia precisa para importar este tipo de productos y también para inspeccionarlos.

Para el control de riesgos y plagas, el país colombiano solicita, el Requisito de autorización por motivos sanitarios y zoonos sanitarios para la importación de determinados productos, este requisito debe ser formalizado ante el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA).

Con la finalidad de controlar los límites de tolerancia para residuos o contaminación por determinadas sustancias (no microbiológicas), el ministerio de Salud y Protección social piden cumplir con el límite permitido de residuos de medicamentos veterinarios en los alimentos de origen animal, destinados al consumo humano.

También se debe cumplir con el Reglamento Técnico que establece requisitos sanitarios que deben cumplir los productos, a través del Certificado de Conformidad emitido por el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos -Invima-

La salud y nutrición han tomado un papel preponderante para los gobiernos por esta razón las exportaciones ecuatorianas deben cumplir con el Reglamento Técnico sobre el rotulado o etiquetado nutricional de los productos, regularizando este proceso con el Certificado de Evaluación de la Conformidad expedido por el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos – Invima.

Además, el Ministerio de agricultura colombiano solicita el Certificado sanitario oficial del país de origen que acredita los procesos de lavado, esterilización y cocción utilizados para garantizar su inocuidad de los productos y subproductos de origen animal.

Tabla 11

Requisitos no arancelarios de México para la subpartida 1604.13

México			
Requisito	Descripción	Institución	Validez
Requisito de autorización por motivos sanitarios y zoonosanitarios para la importación de determinados productos	Autorización previa a la importación y exportación (art. 1). Aviso sanitario de importación ante la autoridad sanitaria competente (art. 2). Requisito de inscripción de producto	Secretaría de Economía	desde 10.2007
Requisito de autorización por motivos sanitarios y zoonosanitarios para la importación de determinados productos	Requisito de autorización previa a la importación y exportación.	Secretaría de Economía	a partir del 10.2012
Requisito de certificación	Certificado de sanidad acuícola.	Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación	a partir del 07.2012
Requisito de certificación	Los países de procedencia deben contar con regulaciones y sistemas de control equivalentes a las existentes en los Estados Unidos Mexicanos, o en su defecto, dichos productos deberán estar certificados	Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación	desde 02.2006
Requisitos de etiquetado	Requisitos de rotulado	Norma Oficial Mexicana NOM-030-SCFI-2006 de 4 / X / 2006.	desde 01.2007
Requisitos de etiquetado	Requisitos de rotulado. Información comercial que deben contener los productos de fabricación nacional y de procedencia extranjera que se destinen a los consumidores en el territorio nacional	Secretaría de Economía	desde 08.2004

Fuente. (TradeMap, 2019)

Menor número de obstáculos no arancelarios que el país sudamericano, tienen los Estados Unidos mexicanos, la Secretaría de Economía solicita a los exportadores de preparaciones y conservas de sardina ecuatorianas contar con el requisito previo de autorización por motivos sanitarios y zoonosanitarios para la importación de determinados productos, esta normativa está vigente desde el 2007.

Además, se debe cumplimentar el Certificado de sanidad acuícola, certificación que está a cargo de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, con la finalidad de garantizar la inocuidad de los alimentos que ingresan a territorio mexicano.

Es muy importante considerar que los países que realizarán exportaciones hacia este destino deben contar con regulaciones y sistemas de control equivalentes a las existentes en los Estados Unidos mexicanos, o en su defecto, dichos productos deberán estar certificados.

La reglamentación técnica también es de obligatorio cumplimiento según la Norma Oficial Mexicana NOM-030-SCFI-2006 de 4 / X / 2006 donde manifiesta que todos los productos deben cumplir con los requisitos de rotulado.

La entidad encargada de revisar la formalización de estos requisitos de rotulado es la Secretaría de Economía, este organismo vela por que los productos de fabricación nacional y de procedencia extranjera que se destinen a los consumidores en el territorio mexicano cuenten con información comercial que deben contener.

Capítulo IV

Propuesta

Determinación de un nuevo mercado

La concentración de un producto en un solo mercado o en dos es muy riesgosa puesto que diversos factores de riesgo podrían crear una crisis económica en este sector, es por ello que este capítulo formula la propuesta de encontrar otro mercado al cual apostar.

Para ello se utilizará una retícula, donde se ponderará ciertos criterios como, la demanda internacional, los requisitos arancelarios, no arancelarios, riesgo país, cercanía geográfica, costos de exportación, costos de transporte, eficiencia del despacho aduanero, moneda oficial, competidores o sustitutos y entorno político.

Demanda internacional

El análisis de la demanda internacional de las preparaciones y conservas de sardina permite visualizar nuevos mercados potenciales, al menos del volumen que requieren para satisfacer sus necesidades. De esta observación se obtiene que, los mayores importadores de este producto (en el período estudiado) a nivel mundial son: Sudáfrica, Estados Unidos, Francia, Reino Unido, Ghana y Malasia.

Para la selección de un nuevo mercado, el investigador decide descartar las opciones del continente africano, puesto que no es muy común la relación comercial entre Ecuador y estos países, teniendo como potenciales opciones a los países de América, Asia y Europa, anteriormente mencionados. De estas opciones se evaluarán en la matriz de selección en esta propuesta.

Tabla 12

Demanda Internacional

Importadores	2015		2016		2017		2018		2019	
	Cantidad importada	Unidad	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	
Sudáfrica	52988	Toneladas	28055	28564	52177	40115				
Estados Unidos de América	28826	Toneladas	31967	37255	33789	30823				
Francia	15707	Toneladas	19232	19174	16866	15034				
Reino Unido	12760	Toneladas	13903	13827	13133	14015				
Ghana	No hay cantidades	No hay cantidades	9517	13043	19739	13242				
Malasia	13557	Toneladas	14386	13958	7565	12426				
Ucrania	7664	Toneladas	9190	10547	10148	11704				
Japón	4312	Toneladas	4463	4822	5959	10146				
República Dominicana	No hay cantidades	No hay cantidades	9885	No hay cantidades	No hay cantidades	9985				
Alemania	7579	Toneladas	8781	7748	8675	8875				

Fuente. (TradeMap, 2019)

Análisis de variables para selección de mercado

Para la elección de un mercado alternativo se ha considerado la siguiente matriz:

Tabla 13

Análisis de variables para selección de mercado

	Estados Unidos	Malasia	Reino Unido	Francia
Ad Valorem	0%	20%	0%	0%
Requisitos No arancelarios	12	9	8	9
Riesgo país	105	311	66	30
Cercanía geográfica	4688 km	19,738 km	9216 km	9413 km
Eficiencia del despacho aduanero	3.78	2.9	3.77	3.59
Moneda oficial	Dólar	Ringgit malayo	Libra Esterlina	Euro
Competidores	Marruecos Polonia Canadá Tailandia	China Tailandia Filipinas Indonesia	Marruecos Alemania Portugal Tailandia	Marruecos Portugal Croacia España
Potencial sin exportar	8.2 millones	583.8 mil	425 mil	2.5 millones
PIB per cápita	\$62,794.59	\$11,373.23	\$42,943.90	\$41,463.64
Entorno político	4	3.8	3.9	3.9

Ad Valorem

De los cuatro países seleccionados como posibles nuevos mercados donde deberían dirigirse las exportaciones ecuatorianas, Malasia presenta el derecho arancelario más alto, equivalente al 20% y sin opción a una reducción o desgravación, puesto que Ecuador no tiene acuerdos vigentes con este país, a pesar de los esfuerzos por buscar nuevos mercados en la región asiática, siendo este el peor escenario que tuviera Ecuador para enviar sus exportaciones, con relación a esta variable.

Estados Unidos, Francia y Reino Unido si tienen acuerdos comerciales vigentes con el Ecuador por eso su imposición arancelaria es equivalente al cero por ciento, es decir, los productos ecuatorianos de la subpartida 1604.13 ingresan a sus respectivos territorios con la exoneración del pago de estos derechos arancelarios, constituyéndose cualquiera de estos 3 nuevos mercados en una gran oportunidad, si se aislarían el resto de variables.

Requisitos No arancelarios

Los datos arancelarios y no arancelarios fueron obtenidos del mapa de acceso al mercado de Cámara Internacional de Comercio (2019). Este organismo manifiesta que, el país con más obstáculos al comercio exterior es Estados Unidos, alrededor de 12 regulaciones se debe cumplir para acceder a este mercado. Entre las más importantes destacan: el análisis de peligros, este requisito consiste en que todo procesador deberá realizar, o haber realizado para él, un análisis de peligros para determinar si existen peligros para la inocuidad de los alimentos que es razonablemente probable que ocurran para cada tipo de pescado y producto pesquero procesado; Límites de tolerancia para residuos o contaminación por determinadas sustancias (no microbiológicas), Uso restringido de ciertas sustancias en alimentos y sus materiales de contacto, requisitos de

empaque, Criterios microbiológicos del producto final, Prácticas higiénicas durante la producción, Tratamiento de frío / calor, Fumigación, Requisito de autorización por motivos OTC, Requisito de calidad o rendimiento del producto, convirtiendo de esta forma a este país en un mercado de cumplimiento muy riguroso.

Los países europeos analizados, Francia y Reino Unido, aplican 9 y 8 requisitos no arancelarios, respectivamente. Resaltan entre las más importantes: Restricciones geográficas de elegibilidad, Límites de tolerancia para residuos o contaminación por determinadas sustancias (no microbiológicas), Requisitos de etiquetado, Requisitos de empaque, Requisitos higiénicos, Criterios microbiológicos del producto final, Tratamiento para la eliminación de plagas de plantas y animales y organismos patógenos en el producto final, Requisito de autorización por motivos OTC. Estas regulaciones están bajo la supeditación del Servicio de ayuda a la exportación de la Unión Europea, en el caso de Francia y hasta antes del Brexit de Reino Unido. Estos dos mercados son un escenario intermedio en regulaciones técnicas.

De los países analizados, Malasia tiene 9 requisitos no arancelarios, entre los más importantes: Requisito de autorización especial por motivos sanitarios y zoonos, Condiciones de almacenamiento y transporte, Requisitos de etiquetado, Requisitos de empaque, Regulaciones OTC sobre procesos de producción, Requisito de identidad del producto.

Riesgo país

Dentro de una operación de comercio exterior, el riesgo de quedar impago es una variable muy sensible de análisis. El riesgo país mide la probabilidad de incumplimiento de las obligaciones financieras de una nación debido a factores que van más allá de los

riesgos inherentes a un préstamo. De esta manera, cuanto mayor sea el riesgo, peor calificación recibirá el país.

Ubicados de menor a mayor, los países analizados como posibles nuevos mercados, su orden según el Banco Mundial (2019) sería: Francia, con 30 puntos, seguido de Reino Unido, con 66 puntos, en tercer lugar Estados Unidos con 105 puntos y el país con más probabilidad de impagos y peor escenario sería Malasia con 311 puntos.

Cercanía geográfica

Relacionada con los costos de transporte y también la facilidad para hacer negocios de manera eficiente, se ha considerado la cercanía geográfica. Medida en línea recta y en trayectoria de transporte de modo aéreo, se han obtenido las distancias según la geolocalización de la herramienta Google Earth, teniendo como resultado lo siguiente: el país más cercano al territorio ecuatoriano es Estados Unidos con 4688 Km, los países europeos están aproximado a 9200 Km aproximadamente y el destino más distante se encuentra en el Asia a casi 20000 Km.

Eficiencia del despacho aduanero

Siempre será mejor tranzar con países que tengan procesos ágiles, eficientes que aquellos con procesos tortuosos o inclusive que desalienten o limiten el comercio exterior. De esta manera, el Banco Mundial (2019), califica del 1 al 5 la eficiencia del despacho aduanero, siendo 1 la calificación más baja y el 5 su contrario. A menor calificación, más trabas en los procesos existen o se necesita más tiempo para la formalización de requisitos aduaneros únicamente.

De tal manera que se ubica de menor a mayor de la siguiente forma: Malasia con 2.9 puntos tiene el menor puntaje, Francia le sigue con 3.59 de calificación y los dos

países donde predomina el inglés como idioma principal tienen puntajes similares 3.7 respectivamente, convirtiéndose en los países más ágiles a la hora del despacho.

Moneda oficial

Es muy importante considerar el tipo de moneda que tienen los países para realizar transacciones, puesto que hay monedas duras como el dólar y otras que presentan gran fluctuación en el tiempo.

Considerando la premisa anterior, una moneda fuerte y con la que el mundo tranza con mayor participación en el mundo es el dólar propia de los Estados Unidos. A pesar de ser una moneda joven, el euro constituye la segunda divisa más importante en cuestión de volumen de negocios. También se encuentra en la segunda posición en importancia en la lista de monedas de reserva, una vez más después del dólar, dándole una importancia relativa al mercado francés. Reino Unido, con la libra esterlina se sitúa en la tercera posición, está es la moneda más antigua aún en circulación principios del siglo XX su valor reflejaba la posición hegemónica del Imperio Británico en el mundo, para ir perdiendo peso después de las dos Guerras Mundiales y en favor del dólar americano. A partir de los años 90 recupera cierta estabilidad, pero el Brexit puede suponer un nuevo reto para la fiabilidad de la libra. La moneda menos fuerte en esta clasificación es el Ringgit malayo, pues tiene un gran riesgo de tipo cambiario frente al dólar.

Competidores

El análisis de la oferta internacional vislumbra los competidores que tiene Ecuador en este rubro de la subpartida 1604.13 a nivel mundial, teniendo como resultado de esto que los mayores exportadores de este producto son de origen asiático. Sin embargo, el primer exportador a nivel mundial es Marruecos (ubicado en el norte de África) con alrededor de 155000 toneladas exportadas, luego se encuentra Tailandia con 60000

toneladas; el gigante asiático, China también es uno de los principales proveedores de este tipo de conservas y preparaciones con una participación de 30000 toneladas aproximadamente. El cuarto proveedor del mundo de este tipo de conservas es el Ecuador, la lista continua con países como Letonia, Indonesia y Namibia, Filipinas y Polonia, sin embargo, los cuatro primeros países descritos anteriormente poseen el mayor porcentaje de la participación del mercado.

Tabla 14

Oferta Internacional

Exportadores	2015	2016	2017	2018	2019
	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas
Marruecos	131315	133596	147513	152155	158472
Tailandia	75872	56076	52114	64013	60781
China	20297	28299	33279	27462	40835
Ecuador	41064	34788	25690	17061	17254
Letonia	27105	14722	16047	17035	17246
Indonesia	15271	15527	9488	12122	11905
Namibia	20488	11883	8279	No hay cantidades	10041
Filipinas	3231	9597	7145	10353	8723
Polonia	3746	5482	5886	8601	8439
Estonia	10921	6353	7142	8283	8165
Portugal	11294	9924	9763	9002	8023

Fuente. (TradeMap, 2019)

De estos posibles mercados analizados, el mejor escenario o ventana de posibilidad que existe es en el mercado francés, donde únicamente de los 10 máximos exportadores mundiales, Marruecos y Portugal tienen participación; le sigue Reino Unido que sus mejores proveedores son Marruecos, Alemania, Portugal y Tailandia; Estados Unidos es provisto de este producto por Marruecos, Polonia, Canadá, Tailandia, todos con gran participación de exportación mundial, excepto Canadá; en último lugar se encuentra Malasia sus proveedores son China, Tailandia, Filipinas, Indonesia, dejando poco espacio en el mercado para satisfacer a la demanda que tiene este país.

Potencial sin exportar

Según la Cámara Internacional de Comercio (2019), el mercado con mayor potencial para Ecuador en la subpartida arancelaria 1604.13, perteneciente a los preparados y conservas de sardina es Estados Unidos de Norteamérica con 15.5 millones de dólares, considerando que tan solo 8.2 millones son los que aún no se han explotado. El siguiente mercado es el francés con un aproximado de 2.5 millones de dólares por explotar, en este mercado destaca el uso de estas preparaciones en comida gourmet y alta cocina. Malasia y Reino Unido apenas tienen por potencialidad 600 mil y 425 mil dólares, respectivamente.

Es meritorio mencionar que, México y Colombia tienen un gran mercado potencial sin explotar, en el caso del vecino del sur se podría llegar a explotar 11.8 millones de dólares de mantener un ritmo sostenido de exportaciones, mientras que en el caso mexicano podría explotarse 7.8 millones de dólares, es por este motivo que siguen siendo mercados importantes a satisfacer.

PIB per cápita

El Producto Interno Bruto per cápita es la relación entre el valor total de todos los bienes y servicios finales generados durante un año por la economía de una nación o estado y el número de sus habitantes en ese año. Es decir, representa el valor monetario de todos los bienes y servicios finales generados en el país, que le correspondería a cada habitante en un año dado si esa riqueza se repartiera igualitariamente. En el contexto internacional, los países con mayor PIBpc generalmente tienen una base material más amplia para impulsar el desarrollo de su población. Se utiliza internacionalmente para expresar el potencial económico de un país. Debido a que el estándar de vida tiende

generalmente a incrementarse a medida que el PIB per cápita aumenta, éste se utiliza como una medida indirecta de la calidad de vida de la población en una economía.

Según el Banco Mundial (2019), de estos cuatro países, Estados Unidos alcanza un PIBpc equivalente a 62,794.59 USD poniéndolo como el mejor escenario, los países europeos (Reino Unido y Francia) le siguen con 42,943.90 USD y 41,463.64 USD, respectivamente; Malasia por su parte presenta el valor más bajo con 11,373.23 USD.

Entorno político

Para el análisis de esta variable, según el Grupo Santander (2019), mediante su herramienta de análisis de mercados, establece que, tiene como desafíos las crecientes desigualdades y las infraestructuras desactualizadas, que afectan su potencial de crecimiento del PIB. La guerra comercial entre Estados Unidos y China parece afectar a los inversores y a la economía en su conjunto. El presidente Trump implementó medidas de proteccionismo comercial a través de aranceles aplicados a las importaciones chinas, y a pesar de que se anunció un acuerdo comercial parcial en diciembre de 2019, según Coface se prevé que las tensiones se prolonguen y que se mantengan los aranceles (19% en promedio en enero de 2020, en comparación con 3% a principios de 2018). Además, el indicador de libertad económica es de 76.8/100 ubicándolo en el puesto 12 a nivel mundial y el entorno empresarial ha sido calificado con 8.25 ubicándolo en el puesto 7 de todo el mundo.

El mismo organismo califica a Francia, como la séptima potencia económica mundial, justo detrás del Reino Unido y la India. La recuperación del país de la crisis económica ha ocurrido más tardíamente que en otros países europeos, y sigue siendo frágil debido a inestabilidades estructurales. Tras crecer con una tasa estimada de 1,7%

en 2018, el PIB creció 1,3% en 2019, apoyado por una inversión fuerte, un consumo sólido, y condiciones externas favorables unidas a reformas internas. Como anunció en su campaña, el presidente Emmanuel Macron, poco tiempo después de ser electo, lanzó un ambicioso programa de reformas que busca responder a los desafíos estructurales de Francia y respaldar la resiliencia económica. Su gobierno logró aprobar reformas centrales para el mercado laboral y las imposiciones, que buscan flexibilizar el mercado del trabajo y alinear mejor los costos laborales con la productividad. Además, se logró aprobar una reforma para cambiar el estatus de la empresa estatal de trenes (SNCF). Sin embargo, estas reformas fueron recibidas con olas de protestas (inicialmente dirigidas por sindicatos). Francia afronta desafíos estructurales: un desempleo estructuralmente elevado, una débil competitividad, y una elevada deuda pública y privada. Además, el indicador de libertad económica es de 63,8/100 ubicándolo en el puesto 71 a nivel mundial y el entorno empresarial ha sido calificado con 7.38 ubicándolo en el puesto 24 de todo el mundo.

Este análisis de mercado de Santander, establece el entorno económico y político de Reino Unido de la siguiente manera, la economía británica es la sexta mayor del mundo, se ha visto frenada desde el referendo por el Brexit en 2016, e incluso se contrajo en el segundo trimestre de 2019. El PIB del Reino Unido solo creció 1,4% en 2019, en comparación con 1,3% en 2018 (FMI). Las autoridades de gobierno se enfocan en las preparaciones del Brexit, que implican grandes cambios administrativos y legislativos. Los principales desafíos que afronta el Reino Unido son limitar los daños causados por el Brexit, así como estimular la inversión y la productividad para apoyar al crecimiento. Además, el indicador de libertad económica es de 78,9/100 ubicándolo en el puesto 7 a nivel mundial y el entorno empresarial ha sido calificado con 7.44 ubicándolo en el puesto 22 de todo el mundo.

El entorno político y económico del país asiático, Malasia, según esta herramienta de análisis de mercado establece que, este país tiene la a cuarta economía más grande del sudeste asiático y sigue teniendo un buen desempeño debido a una fuerte demanda mundial de productos electrónicos, una mayor demanda de productos básicos, como petróleo y gas, un mercado laboral en mejora, un presupuesto pro cíclico y una amplia infraestructura. Sin embargo, la disminución del gasto del gobierno, así como las menores inversiones públicas y privadas, redujo el crecimiento económico a un estimado del 4,3% en 2019. Durante los últimos años, una crisis política, los bajos precios de exportación del petróleo y las materias primas y la desaceleración en China han afectado profundamente la economía de Malasia, ejerciendo presión sobre las finanzas del país. Malasia tiene los niveles de deuda más altos de la región (56,3% del PIB en 2019, FMI), y el gasto aumenta más rápido que el PIB. El gobierno enfrenta varios desafíos, incluido el debilitamiento de la moneda malaya, la caída de los precios del petróleo (dado que los ingresos petroleros representan el 30% de los ingresos estatales) y la caída de los precios de exportación de las materias primas. Además, el indicador de libertad económica es de 74/100 ubicándolo en el puesto 22 a nivel mundial y el entorno empresarial ha sido calificado con 7.56 ubicándolo en el puesto 19 de todo el mundo.

Matriz de selección de mercado

Una vez realizado el análisis de cada una de las variables que componen esta matriz, se ha determinado para cada una diferentes ponderaciones, según el criterio del investigador, de esta manera:

Las variables con una afectación directa sobre el producto y/o el mercado tienen una ponderación del 15% de la calificación, en esta categoría se encuentra el potencial sin exportar, los requisitos no arancelarios y los competidores que existen en el mercado.

A los derechos arancelarios, la eficiencia en el despacho aduanero, el riesgo país y el entorno político, les corresponde el 10% de la ponderación de su calificación.

Adicionalmente, el PIB per cápita, la cercanía geográfica y la moneda oficial en la que tranza cada país recibió el 5% de la ponderación; obteniendo el 100% en total.

Tabla 15

Matriz de selección de mercado

	Peso (%)	Estados Unidos		Malasia		Reino Unido		Francia	
		Calif.	Result.	Calif.	Result.	Calif.	Result.	Calif.	Result.
Ad Valorem	10	5	0.5	1	0.1	5	0.5	5	0.5
Competidores	15	2	0.3	2	0.3	3	0.45	4	0.6
PIB per cápita	5	4	0.2	2	0.1	3	0.15	3	0.15
Requisitos No arancelarios	15	1	0.15	3	0.45	4	0.6	3	0.45
Cercanía geográfica	5	5	0.25	1	0.05	3	0.15	3	0.15
Potencial sin exportar	15	5	0.75	2	0.3	2	0.3	3	0.45
Eficiencia del despacho aduanero	10	3.78	0.378	2.9	0.29	3.77	0.377	3.59	0.359
Entorno político	10	4	0.4	3.8	0.38	3.9	0.39	3.9	0.39
Moneda oficial	5	5	0.25	2	0.1	3	0.15	4	0.2
Riesgo país	10	3	0.3	1	0.1	4	0.4	5	0.5
Total	100		3.48		2.17		3.47		3.75

La matriz otorga a cada país una nota de 1 a 5, siendo 1 el escenario más desfavorable para realizar negocios y 5 el más óptimo, en cada variable analizada. Luego este valor es multiplicado por su respectiva ponderación. La suma de cada uno determinará al mercado con mayor potencial, al que tenga el valor numérico más alto y desestimando como opción viable al que tenga el valor más bajo.

Obteniendo como resultado a Francia como la primera opción de mercado potencial con un total de 3.75 puntos, la segunda opción es el mercado estadounidense

(3.48 puntos), que tiene diferencia con el francés por un mayor número de requisitos no arancelarios que cumplir puesto que la Administración de Medicamentos y Alimentos es muy estricta con la inocuidad de los alimentos que ingresan y consumen sus habitantes. En la tercera opción, con 3.47 puntos, se sitúa Reino Unido, uno de sus mayores retos es el entablar relaciones comerciales una vez superado el proceso de salida de la Unión Europea. Finalmente, Malasia representa una opción con la menor posibilidad de potencialidad, con 2.17 puntos, este país tiene cercanía con los proveedores asiáticos de este producto convirtiendo al producto ecuatoriano en menos competitivo.

Visualmente la tabla 15 también muestra los resultados, la primera opción y ganadora como nuevo potencial mercado tiene un sombreado verde, la segunda opción (Estados Unidos) con un indicador visual amarillo intenso, la tercera (Reino Unido) con un color amarillo pálido y el mercado menos atractivo, en este caso Malasia, con un distintivo rojo.

Capítulo V

Conclusiones y recomendaciones

Conclusiones

Una vez analizadas las exportaciones ecuatorianas de la subpartida arancelaria 1604.13 – sardinas hacia México y Colombia, se puede identificar que el saldo comercial es positivo, son dos mercados necesarios para Ecuador y con gran potencial sin exportar en su totalidad, a pesar de un descenso en las exportaciones, Ecuador satisface al menos el 45% de las importaciones de Colombia y al menos el 40% de las mexicanas.

Las exportaciones ecuatorianas de la subpartida arancelaria 1604.13 – sardinas de forma general cruzan hacia destinos internacionales por los distritos Guayaquil (marítimo) y por el distrito aduanero de Tulcán, estas exportaciones en su gran mayoría (90%) para cumplir con la formalidad aduanera son sometidas a un proceso de aforo documental, los modos de transporte más usuales son marítimo y por carretera.

Los obstáculos arancelarios para Colombia y México efectivamente pagados son equivalentes al 0%, gracias a que Ecuador y Colombia pertenecen a la Comunidad Andina y a la Alianza Latinoamericana de Integración, en tanto que, con México existen preferencias arancelarias por los acuerdos bilaterales existentes y vigentes. Del análisis de los requisitos para arancelarios se concluye que Colombia y México establecen un número similar de requisitos, estos son relativos a la inocuidad de los alimentos, a límites de tolerancia de contaminación de microorganismos, certificados zoosanitarios y el cumplimiento de reglamentos técnicos de empaque y etiquetado.

Para cualquier empresa concentrar toda su producción en un solo mercado puede ser riesgoso, a pesar de que esos mercados hayan traído grandes avances en la exportación de este producto, de tal manera y en consideración a esto se ha propuesto a

Francia como un mercado alternativo donde Ecuador podría lograr participación en el mercado con sus exportaciones, tiene por ventaja los acuerdos vigentes y que esto trae preferencias arancelarias, un número moderado de requisitos no arancelarios, una moneda fuerte como el euro para tranzar, también el potencial sin exportar aun vislumbra un futuro prominente para las conservas y preparaciones de sardinas ecuatorianas.

Recomendaciones

Luego de realizada la investigación se recomienda al Ministerio de Producción, Comercio Exterior, inversiones y Pesca el acompañamiento a las empresas, ser la herramienta o el aliado para conseguir nuevas inversiones que permitan el desarrollo tecnológico y también desarrollar políticas que desarrollen el sector pesquero del país, apostando por nuevos productos diferentes al camarón o pescado y sus derivados.

Proecuador, debe seguir promoviendo las exportaciones de Ecuador hacia nuevos mercados, con herramientas digitales, ferias internacionales, acompañamiento y guía en el desarrollo de planes de negocios y técnicas de negociación para los exportadores.

Para los productores y exportadores, viendo los resultados de empresas que han logrado mantenerse en los mercados internacionales, se recomienda aumentar sus esfuerzos en conseguir certificaciones de calidad, de buenas prácticas de manufactura y apostar por el comercio justo, es decir, el reconocimiento al trabajo del pescador, de las personas que realizan la limpieza del producto para su posterior elaboración como conserva, ser conscientes con el impacto ambiental que genera el producto y el reconocimiento de la mujer en el rol de la producción y comercialización, además de aunar esfuerzos por llegar a grandes asociaciones, puesto que el gran reto del país es competir en volumen y calidad.

Finalmente, se recomienda a las Universidades y en especial a la Universidad de las Fuerzas Armadas la creación de un observatorio de Comercio Exterior dedicado a apoyar a los emprendimientos y grandes empresas, logrando alianzas estratégicas para crear transferencia de conocimiento y ayudar en la toma de decisiones, además el trabajo multidisciplinario permitiría que carreras de ciencias duras puedan aportar al crecimiento de este sector con industrialización, automatización de procesos y creación de máquinas que resuelvan problemáticas relacionadas a la calidad y a la manufactura de este tipo de productos.

Bibliografía

- Banco Mundial. (2019). *Doing Business*. Obtenido de <https://espanol.doingbusiness.org/>
- Cámara Internacional de Comercio . (2019). *Exportar- mapa de potencial*. Obtenido de <https://exportpotential.intracen.org/es/?type=country&code=600>
- Cámara Internacional de Comercio . (2019). *Mapa de acceso al mercado*. Obtenido de <https://www.macmap.org/>
- CobusGroup. (2019). *Exportaciones de Ecuador – subpartida 160413*. Obtenido de <https://www.cobusgroup.com/home>
- Código orgánico de la producción, comercio e inversiones . (2011). *REGLAMENTO AL TÍTULO DE LA FACILITACIÓN ADUANERA PARA EL COMERCIO, DEL LIBRO V DEL CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES*.
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (2020). *United Nations Conference on Trade and Developmet*. Obtenido de <https://unctad.org/en/Pages/DITC/GSP/About-GSP.aspx>
- Corporación de promociones de exportaciones e inversiones . (Abril de 2008). *Perfiles de productos - atún y sardinas* . Obtenido de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/estudio/Perfil%20Atun%20y%20Sardinas%202008.pdf>:
<http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/estudio/Perfil%20Atun%20y%20Sardinas%202008.pdf>
- Economía y finanzas Internacionales. (2006). *Economía y finanzas Internacionales*. Obtenido de <http://puceae.puce.edu.ec/efi/index.php/economia-internacional/12-teoria-clasica>
- Economipedia. (2010). *Glosario básico: Los términos de comercio internacional más utilizados en la OMC*. Obtenido de <http://repositorio.iica.int/bitstream/11324/6565/1/BVE18039757e.pdf>
- El Telégrafo. (2017). *La red de los puertos artesanales en Ecuador*. Obtenido de <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/informacion-general/1/la-red-de-los-puertos-artesanales-en-ecuador-estara-concluida-en-2017-infografia>
- González , G. (2009). *Acuerdos Comerciales: Guía para el manejo de los principales acuerdos comerciales suscritos por Colombia*. Obtenido de <https://www.sanmateo.edu.co/documentos/publicacion-acuerdos-comerciales.pdf>
- Grupo Santander. (2019). *Santander| Trade Markets*. Obtenido de <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/estados-unidos/politica-y-economia>
- Instituto Nacional de Pesca . (2018). *Estadísticas pesqueras* . Obtenido de <http://www.institutopesca.gob.ec/estadisticas-pesqueras/>

- Instituto Sinchi. (2018). *Dimensión económica*. Obtenido de <https://www.sinchi.org.co/inirida/dimension-economica>
- Loaiza, L. (2009). *Preferencias Arancelarias*. Obtenido de <https://es.calameo.com/books/002203237500de1089cd3>
- Macuy, J. (Septiembre de 2017). *EVOLUCIÓN Y DESEMPEÑO DE LA INDUSTRIA DE SARDINA EN CONSERVA EN EL ECUADOR DESDE EL 2014*. Obtenido de <http://201.159.223.2/handle/123456789/1962>
- Nuñez, E. (Agosto de 2017). *Estudio comercial y logístico para la exportación de sardinas enlatadas a Bolivia*. Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/9038/1/T-UCSG-PRE-ESP-CFI-353.pdf>: <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/9038/1/T-UCSG-PRE-ESP-CFI-353.pdf>
- OMC. (2019). *Notificación de un arreglo comercial preferencial*.
- OMC. (2020). *ORGANIZACION MUNDIAL DE COMERCIO*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/roi_s/roi_s.htm
- OMC. (2020). *World Trade Organization*. Obtenido de <http://tao.wto.org/report/tariffines.aspx?country=643&year=2020&ui=3&duty=40>
- OMC. (2020). *World Trade Organization*. Obtenido de <http://tao.wto.org/report/tariffines.aspx?country=643&year=2020&ui=3&duty=40>
- Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. (abril de 2003). *Información sobre la ordenación pesquera: República del Ecuador*. Obtenido de <http://www.fao.org/fi/oldsite/FCP/es/EQU/BODY.HTM>
- Organización Mundial de Comercio. (2020). *ORGANIZACION MUNDIAL DE COMERCIO*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact2_s.htm
- Organización Mundial de Comercio. (2016). *Identificando las medidas no arancelarias*. Obtenido de <https://www.intracen.org/itc/analisis-mercados/medidas-no-arancelarias/identificando-las-medidas-no-arancelarias/#:~:text=Las%20medidas%20no%20arancelarias%20son,el%20intercambio%20internacional%20de%20bienes.&text=En%20este%20caso%2C%20estas%20se,barrera>
- Organización Mundial de Comercio. (2019). *Glosario de términos*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/mfn_tariff_s.htm
- Organización Mundial del Comercio. (2005). *Organización Mundial del Comercio*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tariffs_s/tariffs_s.htm
- Osorio, L. L. (2007). *Economía internacional del siglo XXI*. Tinta Fresca.
- Porter, M. (16 de JULIO de 2018). *WEB Y EMPRESAS*. Obtenido de <https://www.webyempresas.com/la-ventaja-competitiva-segun-michael-porter/>

- Ramos , A. (febrero de 2016). *Introducción al comercio exterior*. Obtenido de <http://www.fd.uach.mx/maestros/2016/03/17/INTRODUCCION%20AL%20COMERCIO%20EXTERIOR.pdf>
- Ricardo, D. (2003). *Principios de Economía Política y Tributación*. Madrid: Ediciones Pirámide.
- Sarquis, A. (noviembre de 2002). *Barreras arancelarias y no arancelarias*. Obtenido de <http://www.iri.edu.ar/images/Documentos/primercongreso/economia/sarquis.pdf>
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador . (Abril de 2017). *Para Exportar*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (Abril de 2017). *Servicio nacional de aduana de Ecuador*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>
- TradeMap. (2019). *Condiciones de acceso al mercado*. Obtenido de <https://www.macmap.org/en/query/compare-market?reporter=All&partner=218&product=160413>
- TradeMap. (2019). *Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas*. Obtenido de https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3%7c218%7c%7c%7c%7c160413%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1
- TradeMap. (2020). *Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Ecuador*.
- Universidad Nacional Autónoma de México. (2018). *PRINCIPALES TEORÍAS SOBRE COMERCIO INTERNACIONAL*. Obtenido de <http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/mcam/1.pdf>