



Universidad del Azuay

Facultad de Ciencias Jurídicas

Escuela de Estudios Internacionales

Las Trading Companies (comercializadoras): Como una alternativa estratégica para la mayor incorporación y colocación de productos ecuatorianos en los mercados internacionales.

Trabajo de graduación previo a la obtención del título de “Licenciada en Estudios Internacionales: Mención Bilingüe en Comercio Exterior”

Autora: Gabriela Katherine Argudo Pesántez

Director: Ing. Pablo Rosales

**Cuenca, Ecuador
2007**

DEDICATORIA

A mis amados padres, sin cuyo esfuerzo y amor constante no hubiese sido posible la culminación de mis estudios. A mis hermanos quienes con sus logros inspiraron en mí la lucha por el conocimiento y el aprendizaje.

AGRADECIMIENTO

Quiero dejar constancia de mi más profundo agradecimiento a todos y cada uno de los catedráticos de la Facultad de Ciencias Jurídicas “Escuela de Estudios Internacionales” de la Universidad del Azuay por sus enseñanzas y por compartir conmigo tan valiosos conocimientos; de manera muy especial al Ing. Pablo Rosales director del presente trabajo, quien con paciencia y sabiduría supo guiarme durante el desarrollo y culminación del mismo.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Índice de Contenidos.....	iv
Resumen.....	vi
Introducción:.....	1

Capítulo 1:

Las Compañías Comercializadoras O Trading Companies Y Su Papel En El Ambito De La Comercialización Internacional

.....3

- 1.1 Antecedentes
- 1.2 Definiciones y Términos Básicos
- 1.3 Características de las Compañías Comercializadoras
- 1.4 Objetivos de las Compañías Comercializadoras
- 1.5 Tipos de Compañías Comercializadoras.
 - 1.5.1 Funciones Principales
 - 1.5.2 Formas de Operación
- 1.6 Ejemplos de Compañías Comercializadoras y Experiencia de otros países.

Capítulo 2:

Situación de las Compañías Comercializadoras Ecuatorianas

.....19

- 2.1 Principales Mercados, Identificación

- 2.2 Agentes, Formas de Operación
- 2.3 Principales Problemas y Dificultades
- 2.4 Barreras y Restricciones, El Proteccionismo Comercial de los Países Desarrollados
 - 2.4.1 Caso Estados Unidos, estudio de medidas proteccionistas, barreras arancelarias, restricciones, salvaguardias.

Capítulo 3:

Transformaciones Económicas en el Ecuador Periodo 1995–2004.....	33
--	----

Capítulo 4:

Las Compañías Comercializadoras o Trading Companies en el Ecuador.....	46
--	----

- 4.1 Marco Legal
- 4.2 Marco Institucional
- 4.3 Situación Actual de las Compañías Comercializadoras
- 4.4 El papel del Estado

Capítulo 5:

Conveniencia del Sistema Comercializador.....	51
---	----

- 5.1 Ventajas
- 5.2 Desventajas

Conclusiones	53
---------------------------	----

Recomendaciones	55
------------------------------	----

Bibliografía

RESUMEN

El presente trabajo plantea una alternativa para la comercialización internacional con el fin de optimizar las exportaciones ecuatorianas, identificar las principales dificultades de pequeños productores, el papel de las Comercializadoras Internacionales o “Trading Companies” como agentes idóneos para canalizar la oferta nacional hacia una demanda internacional compleja y desconocida; el estudio se realiza desde los inicios, concepto, y hasta lo que hoy representan dichas compañías, para esto fueron necesarias entrevistas, conversaciones con personas relacionadas con este tema además de una profunda investigación con la que se llega a la conclusión de que en nuestro país existe graves problemas como, la falta de medios de financiamiento y capacidad económica, desconocimiento de medios de comercialización como el de las Trading para la exportación y más aún una profunda despreocupación por parte de las autoridades.

INTRODUCCIÓN

En un mundo globalizado, donde las negociaciones internacionales se han convertido en uno de los aspectos más importantes para alcanzar un desarrollo sustentable para la economía de un país, un mundo en el que no existe igualdad de condiciones; países como Ecuador y muchos países en vías de desarrollo que cuentan con productos de calidad, capaces de competir dentro de un mercado mundial ven limitadas sus posibilidades de negociación debido a una falta de conocimiento latente que impide que gran parte de productores restrinjan su capacidad abasteciendo sólo a un mercado local.

Es de gran relevancia que los países tomen en consideración la necesidad de un sistema de comercialización idóneo para el desarrollo de su economía además de la importancia de las negociaciones bilaterales debido a que esto ayuda a que se dé una apertura de mercados, y es desde este punto donde se puede iniciar un mejor desenvolvimiento y sobre todo cuando se puede incrementar los ingresos hacia la economía de un país.

La falta de capacitación para formar empresarios con visión en nuestro país es un hecho, pero esto debe ser resuelto ya que no podemos quedarnos en el nivel en el que estamos. Es necesario que en nuestro país se empiece a valorar lo que hacemos, el esfuerzo que le ponemos para lograr algo, es necesario que aprendamos a hacer valer lo que es "Hecho en Ecuador" y hacerlo conocer al mundo mediante productos que muchas de las veces en otros países ni siquiera existen.

Con Las Trading Companies o Compañías Comercializadoras Internacionales se pretende objetivos claros e inconfundibles; lograr que productores y comercializadores ecuatorianos tengan la posibilidad de

exportar sus productos a cualquier parte del mundo sin restricción para producto alguno, la exportación de productos tradicionales en nuestro país es una parte que todavía tiene mucho por explotar pero que por falta de recursos y capacidad no se le ha dado la importancia requerida. Las Trading Companies son capaces de llevar gran cantidad de productos ecuatorianos a competir en un mercado mundial, sin riesgo y con financiamiento.

Es necesario definir lo que se va a tratar en este trabajo por lo que se exponen cinco capítulos. El primero plantea un estudio del origen de este tipo de compañías, definiciones de los términos más utilizados, sus características, objetivos, tipos, formas de operación así como ejemplos de los resultados que han traído para países que han tratado con Trading Companies.

En el Segundo se realiza la identificación de los principales mercados a los que Ecuador Exporta, la forma de operar de los Agentes, los problemas por los que atraviesan productores y comerciales ecuatorianos para exportar y las barreras que imponen países como Estados Unidos.

En el Tercer capítulo se realiza un análisis de las transformaciones económicas que atravesó nuestra economía durante el período 1995-2004.

En el Cuarto se desarrolla un breve estudio de la situación legal de este tipo de compañías en nuestro país, y cual es el papel del estado.

En el capítulo quinto se analiza la conveniencia del sistema comercializador sus ventajas y desventajas.

Finalmente, se culmina el trabajo con las respectivas conclusiones y recomendaciones, las mismas que espero sirvan como inquietud para que en nuestro país se busquen soluciones como las que ofrece un Trading Company para el mejoramiento del campo de la comercialización internacional de nuestros productos.

CAPITULO I

LAS COMPAÑÍAS COMERCIALIZADORAS O TRADING COMPANIES Y SU PAPEL EN EL AMBITO DE LA COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL

1.1 ANTECEDENTES

Los inicios de las Compañías Comercializadoras se remontan a fines del siglo XIX y principios del XX en las primeras organizaciones japonesas, las mismas que jugaron en aquel entonces un papel importantísimo en el surgimiento económico de su país, no solamente para el impulso y penetración de su oferta exportable sino también en el plano del desarrollo industrial, financiero, y en facilitar la comercialización internacional de sus productos.

En aquel entonces, el nuevo programa de industrialización recomendó la promoción de las Trading Companies con el objeto de asegurar el abastecimiento de insumos así como el desarrollo de nuevos mercados y de aquellos existentes y particularmente con el objeto de ganar el control del comercio de mercaderes extranjeros quienes lo dominaban.

“El termino Zaibatzu significa literalmente “money cliques” (Asociación de dinero) y es utilizado para designar ciertas grandes casas comerciales japonesas con intereses extremadamente abiertos. Los cuatro mayores Zaibatzu fueron MITSUI, MITSUBISHI, SUMITOMO, Y YASUDA. Estos jugaron un rol vital en el surgimiento económico del Japón, y llegaron a ocupar al final de los años 20 una posición en la economía japonesa para lo cual no existe comparación alguna en los tiempos modernos. Su importancia no estaba limitada a la esfera económica, puesto que hicieron sentir su influencia en la política, los gobiernos de los inicios de la era Meiji habían estado

enfrentando graves dificultades en la ejecución de su política de occidentalización, puesto que al momento no existía una gran clase media con recursos financieros, ni con la experiencia, ni técnicas modernas, comerciales e industriales o con el habito de la iniciativa. No era suficiente sacudirse de las trabas del régimen antiguo; medidas positivas eran necesarias de tomarse para asegurar el desarrollo"¹

LAS MAS GRANDES "TRADING COMPANIES" JAPONESAS
(año fiscal 1995*, miles de millones de yenes)

COMPAÑIAS	BENEFICIOS ANTES DE IMPUESTOS	VENTAS
1. Mitsubishi Corp.	66.9	13,496
2. Mitsui & Co.	60.4	15,182
3. Sumitomo Corp.	43.9	14,388
4. Itochu Corp.	40.6	15,491
5. Marubeni Corp.	39.2	14,659

Nota: El año fiscal japonés es de abril a marzo

Fuente: Introducción a la Economía Asiática².

Un nuevo gran impulso para el fortalecimiento de las Tradings Co." Japonesas es el estallido de la primera Guerra mundial, a manera de ejemplo, entre 1874 y 1928 la proporción del comercio exterior japonés manejado por estas compañías aumento del 1 al 80% es importante aclarar que en aquellos comienzos y hasta antes de la Segunda Guerra Mundial,

¹ Allen G.C (1981), A Short Economic History of Modern Japan, London, The Macmillan Press Ltd,p136.

² Rodríguez, Carlos A, El Desarrollo Económico de lo países Asiáticos: Desarrollo Económico con Escasos Recursos Naturales, Introducción a la Economía Asiática, Pág. 16, Recuperado el 25 de Septiembre de 2006 de

http://economia.unmsm.edu.pe/Servicios/Publicaciones/Libros/Archivos/EconomiaAsiatica/EA_ART09.pdf

con excepción de dos firmas, el resto de Tradings se habían especializado en un tipo o grupo de productos.

Durante la segunda postguerra estas organizaciones (Zaibatsu) fueron separadas en un sin número de pequeñas compañías y prohibidas por Ley, debido principalmente a sus nexos con el aparato militar. Esta situación coadyuvo a su vez a una expansión y diversificación de actividades lo cual facilitó, sin lugar a dudas, su completo desarrollo hasta el grado que hoy conocemos y con posterioridad, por la influencia de la Guerra de Corea, y con la ayuda directa del gobierno japonés, estas pequeñas empresas volvieron a reagruparse para llegar a ser las grandes compañías que ahora dominan muchos mercados.³

Con estos antecedentes y como consecuencia de la falta de información respecto al tema, se da inicio a una serie de estudios promovidos por diversas instituciones internacionales que se dan cuenta de las grandes ventajas de la comercialización conjunta de productos.

El presente trabajo tiene la intención de centrar y profundizar la investigación de las Trading Companies o Compañías Comercializadoras como un grupo específico de las empresas de comercialización externa.

En relación a investigaciones efectuadas en Latinoamérica y que tienen referencias específicamente con el país podemos mencionar breves notas encontradas en documentos preparados por importantes instituciones las cuales toman a las Trading Companies como medio importantísimo de comercialización.

Un ejemplo del uso de las comercializadoras internacionales se puede hallar en el documento preparado por la Organización Latinoamericana de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa "OLAMP" del 27 de Julio del 2006 para ser analizado el Seminario Iberoamericano "Exportar para Ganar de Cara al MERCOSUR" en el cual se toma a las Trading Companies como un Canal de Comercialización Autónomo para el acceso al mercado Regional Casos:

³ Allen G.C (1981), *A Short Economic History of Modern Japan*, London, The Macmillan Press Ltd, p138.

19 países de lengua Latina: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú Venezuela, España, El Salvador, México, Nicaragua; entre otros⁴.

Adicionalmente podemos mencionar el estudio encargado por el Banco de Comercio Exterior-Venezuela "BANCOEX" del 20 de mayo del 2004 "Del Libre Comercio al Comercio Justo" Seminario: Financiamiento del Comercio en América Latina, "Construyendo el ALBA y Fortaleciendo la Cooperación Sur-Sur" en el mismo que se propone a las Comercializadoras como medio para diversificar e identificar oportunidades en el exterior para Pymes y Cooperativas logrando una mayor integración económica entre países latinoamericanos⁵

Finalmente es preciso dejar constancia del papel fundamental que algunos estudios, atribuyen a las "Trading Companies" para la consecución de grandes objetivos generales tales como:

- a) consolidación de la oferta exportable⁶
- b) organizar la producción de las exportaciones de las empresas de nivel medio⁷
- c) Mínimo compromiso de recursos financieros
- d) Bajo riesgo para el productor⁸

1.2 DEFINICIONES Y TERMINOS BÁSICOS

Trading Companies:

Para efectos de este trabajo definiremos como "Trading Companies" o Comercializadoras a una sociedad mercantil especializada, dedicada al

⁴ Cristaldi, Roberto (2006), OLAMP, Seminario Iberoamericano "Exportar para Ganar de Cara al MERCOSUR", Recuperado de Internet el 5 de Octubre del 2006 de www.iberpymeonline.org/ExportarGanar0706/RobertoCristaldi.pdf

⁵Álvares, Victor(2004) BANCOEX, Del Libre Comercio al Comercio Justo", Seminario: Financiamiento del Comercio en América, "Construyendo el ALBA y Fortaleciendo la Cooperación Sur-Sur" Latina Recuperado de Internet el 5 de Octubre del 2006 de

[http://www.aladi.org/nsfaladi/reuniones.nsf/34f36b96b094509003256e99006815e3/516b23846ec80ea903256e9900662eab/\\$FILE/Ponencia%20Dr.%20Alvarez%20Seminario%20ALADI%20%20\(20-05-04\).ppt](http://www.aladi.org/nsfaladi/reuniones.nsf/34f36b96b094509003256e99006815e3/516b23846ec80ea903256e9900662eab/$FILE/Ponencia%20Dr.%20Alvarez%20Seminario%20ALADI%20%20(20-05-04).ppt)

⁶ Pérez, Carlota (2001) Cambio tecnológico y oportunidades de desarrollo como banco móvil, Cap 5, Recuperado de Internet el 7 de Octubre del 2006 de <http://www.un.org/esa/desa/ousg/articles/pdf/carlotaperez.pdf>

⁷ Mangabeira, Roberto, España y su Futuro, El Desvío, 4, Recuperado de Internet el 7 del Octubre del 2006 de <http://www.law.harvard.edu/faculty/unger/english/docs/europe2a.doc>

⁸ Schriefer, Constanza, Universidad de Palermo, Centro de Estudios para el Desarrollo Exportador CEDEX (2006), Entrada Indirecta: Ventajas y Desventajas, 16, Recuperado de Internet el 7 de Octubre del 2006 de <http://www.conferenciaendeavor.com.ar/taller9.pdf>

comercio y dotada de altas capacidades de negociación que hace posible la inserción en el mercado mundial de empresas locales, especialmente de pequeñas y medianas empresas a las cuales les permiten descubrir y emprender negocios en los diferentes mercados a nivel mundial⁹.

Exportación:

Es un régimen aduanero mediante el cual las mercaderías nacionales o nacionalizadas son destinadas al consumo definitivo en el exterior.¹⁰

Importación:

La importación consiste en la nacionalización de mercaderías que ingresan al país procedentes del exterior, las cuales están sujetas al pago de tributos o al amparo de franquicias correspondientes¹¹.

Admisión Temporal:

Es un régimen aduanero que permite recibir en un territorio aduanero, con suspensión de derechos y tasas a la importación, determinadas mercancías con un fin determinado y destinadas a ser reexportadas en un plazo determinado, ya sea sin haber sufrido transformaciones o habiendo sido sometidas a un proceso de elaboración, manufactura o reparación.¹²

Zona Franca:

Zona franca es un área de territorio delimitada y autorizada y sujeta a regímenes especiales por ley, en la que los usuarios debidamente autorizados, producen y comercializan bienes para la exportación o

⁹ Chaparro, Manuel A, *Las Comercializadoras Internacionales: Fuerza Efectiva de Promoción*, 1, Recuperado de Internet el 20 de noviembre del 2006 de <http://www.revista-mm.com/rev39/art4.htm>

¹⁰ Corporación Aduanera Ecuatoriana (2004), *Procedimientos para exportar*, Recuperado de Internet el 20 de noviembre del 2006 de <http://www.aduana.gov.ec/contenido/procExportar.html>

¹¹ República Oriental del Uruguay, Poder Legislativo, *Código Aduanero*, 2, Recuperado de Internet el 20 de noviembre del 2006 de <http://www.parlamento.gub.uy/htmlstat/pl/codigos/codigoaduanero/1984/t2c1.htm>

¹² Glosario Básico de la ALADI (2006) Glosario de Términos Aduaneros y de Comercio Exterior, *Admisión Temporal*, Recuperado de Internet el 20 de noviembre del 2006 de <http://www.aladi.org/nsfaladi/glosario.nsf/f8f3a5ca07f7787c83256934005f8198/fb9a0b4778cf6e460325689400633c14?OpenDocument>

reexportación, así como se dedican a la prestación de servicios que se relacionan con el comercio internacional¹³.

Draw Back:

Régimen aduanero que permite con motivo de la exportación de las mercaderías, obtener la restitución total o parcial de los gravámenes a la importación que se haya pagado, sea por esas mercaderías, sea por los productos contenidos en las mercaderías exportadas o consumidas durante su producción ¹⁴

Agentes:

Son aquellas Firmas, Distribuidores, Concesionarios, Socios, en el extranjero que prestan los servicios de intermediación para ayudar a los exportadores Colombianos a vender, promocionar o colocar sus productos en el exterior..¹⁵

Sociedades De Comercialización Internacional

Una sociedad de comercialización internacional es un instrumento encargado de promocionar y brindar apoyo a empresas que se dedican a las exportaciones y comercialización de productos en el exterior, recibiendo beneficios como exoneración del IVA y la retención en la fuente¹⁶

¹³ Corporación Aduanera Ecuatoriana (2004), *Procedimientos para Importar*, Recuperado de Internet el 20 de noviembre del 2006 de http://www.aduana.gov.ec/contenido/Zona_Franca.html

¹⁴ Glosario Básico de la ALADI (2006) Glosario de Términos Aduaneros y de Comercio Exterior, *Draw Back*, Recuperado de Internet el 20 de noviembre del 2006 de <http://www.aladi.org/nsfaladi/glosario.nsf/f8f3a5ca07f7787c83256934005f8198/fb9a0b4778cf6e460325689400633c14?OpenDocument>

¹⁵ Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (2005) Subdirección de Comercio Exterior Sociedades de Comercialización Internacional, *Canales de Comercialización, Agentes*, Recuperado de Internet el 20 de noviembre del 2006 de <http://www.dian.gov.co/dian/15servicios.nsf/748d8fdf1d52c63505256ee8005ce6fe/05f17b27f222038c052570ca004c5be9?OpenDocument>

¹⁶ ETB. SA. ESP(2005) Preguntas Sobre Comercio Exterior y Negocios Internacionales, *Pregunta No. 10*, Recuperado de Internet el 22 de noviembre del 2006 de <http://www.pyamesetb.com/faqcomercio.asp>

1.3 CARACTERÍSTICAS DE LAS COMPAÑÍAS COMERCIALIZADORAS

El punto específico del que se debe partir para saber el significado de las Tradings es el entender que éstas ayudan al empuje de la economía de países especialmente en vías de desarrollo hacia un mercado global, logrando con esto un desarrollo sostenido del país.

Económico Financieras:

Son empresas comerciales con economía propia y no dependen para su funcionamiento de otras empresas (productoras por ejemplo) y en función de la conformación de su capital accionario pueden ser estatales, privadas o mixtas; y por otro lado Nacionales o Multinacionales.

Alcance De Operaciones:

Este tipo de compañías están orientadas a obtener la máxima rentabilidad en sus operaciones, deben poseer una amplia gama de servicios basados en todos los elementos que están inmersos en el mercado de sus clientes; como: la competencia, los canales de distribución, la logística para la exportación, tiempos de despachos, buenas relaciones con otras comercializadoras y con clientes, etc. No tienen como función principal el negociar en especulación; tratan de limitar los riesgos a su mínimo nivel posible.

El ámbito de las Tradings es bastante amplio ya que incursionan en compra, venta y representación de empresas, agenciamiento de operaciones, financiamiento, servicio de post venta, almacenamiento, transporte, promueven por igual productos de sus fabricantes o de terceros con cualquiera sea su producto; es decir no tienen ningún tipo de restricción para la comercialización del producto que desee estar en el mercado internacional.

Sistemas De Información:

El sistema de flujo de información entre las diversas oficinas y su casa matriz es el motor más importante que permite tomar las mejores decisiones en un periodo muy corto de tiempo; esto facilita la identificación, reconocimiento de mercados así como las mejores oportunidades de compra y venta lo cual favorece directamente a todos los agentes vinculados a una "Trading Co."

Planeación De Actividades:

Planean sus operaciones y actividades de acuerdo con el desarrollo de la economía mundial buscando oportunidades actuales y a futuro (3 o 4 años)

Políticas Generales:

Tratan de formar, cuidar y mantener un buen nombre y reputación que facilite sus operaciones locales y la expansión hacia nuevos mercados y nuevas áreas. Considerando que su función primordial no es la producción, sino mas bien el comercio, se preocupan por tener los mejores recursos humanos calificados, quienes son su mejor capital y su seguro de operación.¹⁷

1.4 OBJETIVOS DE LAS COMPAÑÍAS COMERCIALIZADORAS

Comercial:

Las "Trading Companies" tienen como uno de sus principales objetivos el comercio mundial de bienes y/o servicios en los que pueden obtener un beneficio a nivel empresarial y paralelamente a nivel nacional del país o países de donde es originaria; adicionalmente tienen como objetivo el incremento constante del volumen de transacciones, preferiblemente de exportación.

¹⁷ Almeida, E (2006) *Características de las Compañías Comercializadora*, Entrevista realizada a la Coordinadora T.I. Jefe de Inversiones PONTETRESA Cía. Ltda, Quito.

Distribución:

La distribución eficiente de bienes y servicios en mercados nacionales y extranjeros así como su desarrollada red de mercado debido al amplio conocimiento de esta área a nivel mundial hacen de este objetivo uno de los que mejor se cumple con razonables beneficios para las partes involucradas

Organizadores De Proyectos:

Su gran experiencia como mercaderes ha proyectado las actividades de las "Trading Companies" hasta colocarlas en un lugar bien importante en la organización de grandes proyectos a nivel nacional e internacional. En general; aun considerando que siendo el principal objetivo de las "Trading Companies" el comercio internacional y nacional de productos; su intensa participación en la economía a nivel mundial las ha hecho incursionar de manera segura y vigorosa en las siguientes áreas como: financiamiento, inversión, transporte, investigación, planeamiento y mercadeo.¹⁸

1.5 TIPOS DE COMPAÑÍAS COMERCIALIZADORAS.

Generales:

En su mayoría son de gran tamaño, lo que les permite actuar en muchas áreas complementarias de la comercialización, además de la exportación e importación.

Realizan inversiones en áreas de producción y comerciales en distintas zonas geográficas con el objeto de consolidar sus actividades, fuerza y posición a nivel mundial; trabajan con una gran variedad de bienes y servicios.

¹⁸ Almeida, E (2006) *Objetivos de las Compañías Comercializadoras*, Entrevista realizada a la Coordinadora T.I. Jefe de Inversiones PONTETRESA Cía. Ltda, Quito

Especializadas:

De menos tamaño y capacidad operativa que las anteriores, si bien podrían trabajar con una notable variedad de bienes, concentran sus esfuerzos en la colocación de un grupo específico de aquellos; esto con el objetivo de lograr una mayor eficiencia en sus actividades, un mejor conocimiento de la rama productiva y su comportamiento comercial en el mercado mundial.

De Un Grupo De Productores:

Cuando han sido constituidas con el objeto primordial de atender las necesidades de exportación e importación de sus socios productores, y solamente actuar en otras ramas de la negociación o con otros productos en forma esporádica dependiendo de la disponibilidad de tiempo que su función principal no haya ocupado.¹⁹

Antes de pasar al estudio de las formas en las que operan las Comercializadoras internacionales o Trading Company, es necesario conocer cuales son las funciones principales de este tipo de compañías para tratar de dar un soporte a los objetivos ya anunciados anteriormente.

1.5.1 FUNCIONES PRINCIPALES

Comercio Interno Externo:

Esto implica la comercialización de bienes en Exportación o Importación, su principal característica es la inmensa variedad de bienes colocados así como su gran volumen. Los bienes con los que negocian incluyen, pero no se limitan a ningún tipo de productos, materias primas, insumos, partes, piezas, maquinaria, equipamiento, etc.

No solamente abarca las ventas domesticas, importaciones, exportaciones, comercio internacional, si no que tienen su acción en las áreas de bodegaje, transporte y consultoría.

¹⁹ Almeida, E (2006) *Tipos de Compañías Comercializadoras*, entrevista realizada a la Coordinadora T.I. Jefe de Inversiones PONTETRESA Cía. Ltda, Quito

Financiamiento:

La segunda función más importante de esta compañía y tan importante como el comercio es el financiamiento; lo cual naturalmente ayuda mucho a comerciar. La función de financiar es la de un catalizador, es decir, facilitar ágiles transacciones entre grandes y pequeñas compañías. Esta función juega un rol muy importante en la economía, ya que si por alguna circunstancia, esta se paralizaría, el flujo de negocios del país tomaría una tendencia al estancamiento; para esta función las Trading pueden contar con recursos convencionales u operaciones como Leasing (Operación de arrendamiento financiero, consiste en la adquisición de un mercancía, a petición del cliente, por parte de una sociedad especializada, la misma que entrega en arrendamiento la mercancía al cliente con opción a compra cuando se termine el contrato) ²⁰ o Forfaiting (que es un modo de financiación de exportaciones que consiste en el descuento sin recurso, por parte de una entidad financiera, de los derechos de cobro de una serie de efectos mercantiles que el exportador recibe para organizar el pago diferido de operaciones comerciales de compraventa)²¹

En efecto, se emiten recibos de pago a corto plazo para el pago de las compras de mercaderías. Para las transacciones de venta de mercaderías, se aceptan facturas de pago de un plazo mayor; al efectuar esto, compañías pequeñas y medianas que son financieramente débiles o incluso grandes compañías que estén cortas de capital de trabajo están en posibilidades de exportar sus productos al exterior a través de las Tradings o así mismo importar los insumos necesarios. Un punto muy interesante es que los comerciantes que reciben recibos de pago de estas grandes "Tradings" se sienten más seguros que cuando ellos aceptan recibos de pago emitidos por compañías pequeñas, por tanto es obvio que las Tradings, están en capacidad para tomar bajo el alcance de sus funciones la de financiar y pueden asumir por otro lado el riesgo que esto representa.

²⁰ BusinessCol.com (2006) Resultados para Leasing, Recuperado de Internet el 4 de abril de 2007 de <http://www.businesscol.com/productos/glosarios/contable/glossary.php?word=LEASING>

²¹ La Caixa (2001) Definición de Forfaiting, Barcelona, Recuperado de Internet el 4 de abril de 2007 de http://portal1.lacaixa.es/Channel/Ch_Redirect_Tx?dest=1-57-10-840908

Operaciones Especiales:

Estas operaciones tienen que ver con obras de ingeniería, organización de proyectos en los cuales la dependencia de otras ramas de negocios e industrias de las habilidades de organizadores y coordinadores de estas "Tradings" ha llegado a ser tan grande en estos últimos tiempos que, inevitablemente, se encuentran tomando un rol clave en cualquier proyecto importante. Los nuevos proyectos grandes de estos días tienden a ser muy complejos y requieren de grandes inversiones, usualmente un gran número de corporaciones de diferentes industrias y nacionalidades diferentes tienen que ser juntadas para trabajar hacia la consecución del fin común de completar el proyecto en su totalidad. Esto requiere de varios expertos tanto como buenos coordinadores, excelentes agentes integrados y otros. Sin embargo, tales funciones de organizadores de sistemas pueden ser efectivamente realizados cuando una "Trading" tiene la habilidad de ayudar financieramente y de colocar los productos a través de su red de ventas una vez que la planta haya entrado en operación. Por lo tanto, las oportunidades para estas Tradings de actuar como organizadores de grandes proyectos internacionales se incrementan año a año. Sus inversiones directas en el extranjero al igual que sus préstamos hacen completo uso de esta función de organizadores. Al respecto se considera que su creciente desempeño en este ámbito hace que sus utilidades y estabilidad se expanda.

Asumir Riesgos:

Las Trading o Comercializadoras asumen riesgos tanto cuando compra y revende un producto como cuando actúa como mediador brindando los servicios comerciales y todo lo que implica estos. Los riesgos pueden ser de índole político, financiero, comercial, logístico, cambiarios, etc.²²

²² Serena, Cecilia. (2003) Proyecto de Tesina, *Trading Companies: Un instrumento de promoción de exportaciones para Pymes Argentinas*, Modulo III, Recuperado de Internet el 21 de Enero de 2007 de [http://www.comercioexterior.ub.es/tesina/proyectos02 03/proyectosmodificados-02-03/cecilia_serena.doc](http://www.comercioexterior.ub.es/tesina/proyectos02%20proyectosmodificados-02-03/cecilia_serena.doc)

1.5.2 FORMAS DE OPERACIÓN

Tomando en consideración la gran importancia que representan las compañías comercializadoras "Trading", en un intento por ayudar al fortalecimiento de pequeñas y medianas empresas se presentan las siguientes formas de operación.

Comercial Exportadora:

Se establece una sociedad de comercio exterior, esto lo hacen varias empresas las cuales aportan para que ésta pueda funcionar. Se produce y vende con la ayuda de una comercializadora, pudiendo cada socia mantener su individualidad en el mercado local y participar conjuntamente en el mercado internacional.

Fabricante-Comercializadora:

Se da cuando una empresa con solidez y de tamaño importante está en la capacidad de asumir la responsabilidad como comercializadora de sus productos. Debe estar preparada para realizar por sí misma y sin mediación, investigaciones, preparaciones técnicas, logística entre otras.

Promocional Y Proveeduría Exworks:

Es la mas común forma de operar y la más recomendable para pequeñas empresas, en la cual una asociación de empresas se reúnen bajo la figura de Trading o Comercializadora con el fin de formar un conjunto de talentos para así aumentar la competitividad y así mismo reducir los costos en los que se incurre para la internacionalización; crean grupos estratégicos divididos en sectores para penetrar en conjunto un mercado.

❖ Promocional:

Las Comercializadoras ofrecen sus servicios de comercio exterior como "gerentes de exportación" a varias empresas, con el fin de promover sus productos. La compañía se encarga de la investigación de mercados según cada producto y elabora presupuestos y un plan de exportación

para sus proveedores. La comercializadora permite que cada proveedora mantenga su individualidad al promover y administrar la exportación.

❖ **Proveeduría Exworks:**

El fabricante vende sus productos a la Comercializadora la misma que se encarga de todo el proceso de exportación, asumiendo de ésta manera todos los riesgos y vendiendo a su proveedor con un margen de utilidad. La comercializadora así mismo se ocupa de la investigación de mercado, plan de marketing y estrategias de penetración de mercado; obviando aquí también la participación de la empresa por lo cual no se presentan costos para ésta. Sin embargo si existen contratos de proveedor con cláusulas de cumplimiento y pólizas de garantía de los productos.²³

1.6 EJEMPLOS DE COMPAÑÍAS COMERCIALIZADORAS Y EXPERIENCIA DE OTROS PAÍSES

Es de gran importancia el realizar un estudio de cómo en otros países se fomentan las exportaciones particularmente a través de las "Trading Companies". De esta manera se presentaran a continuación los rasgos más sobresalientes de cada una de ellas.

Desales Trading Company:

Es una Trading que comenzó en Atlanta, Georgia (1969). Su dueño Bud Murray propuso la comercialización de productos textiles, sus primeras relaciones con empresas importantes las tuvo con Macfield Texturing y Universal Texturing, las mismas que ayudaron a DeSales Trading a entrar en el negocio de los textiles, a esta ayuda se sumó la experiencia de sus hijos que se incorporaron a DeSales años mas tarde. Mark Murray se incorpora a esta Trading en 1980 después de trabajar en Dixie Yarns, donde adquirió conocimientos que ayudaron a brindar nuevos elementos para que DeSales participe en el hilado de fibras, lo cual traería un nuevo nivel para el servicio que se brindaba a clientes y proveedores. Así mismo en 1985 se incorpora a

²³ Chaparro, M. A, Las Comercializadoras Internacionales: Fuerza efectiva de Promoción: *Formas de Operación*, Revista M&M el Mueble y la Madera, Recuperado de Internet el 25 de Noviembre del 2006 de <http://www.revista-mm.com/rev39/art4.htm>

DeSales Michael Murray, el mismo que trajo mas experiencia para mejorar el negocio de su padre, trabajó en Colgate-Palmolive Company, una compañía con productos para el consumidor, el propósito de Michael fue, formar una base sólida con los clientes desde Hickory, North California, para lo cual se muda a Hickory y logra establecer una buena base con el cliente lo que le garantizaría que DeSales tenga un centro de distribución, después de cerrar esta operación en Hickory llevan a DeSales a McLeansville, North California, donde se construye instalaciones mas amplias 40.000 metros cuadrados que luego se ampliarían has 80.000, y desde aquí empieza el éxito de dicha comercializadora, los clientes dentro de los Estados Unidos empezaron a crecer, pero aún mas alto fue el crecimiento de clientes extranjeros, las relaciones comerciales se empezaron a dar desde Trinity, North California, hasta Santiago, Chile, HongKong entre otros. DeSales Trading Copany se convirtió en una gran compañía encargada de comprar y vender textiles de una gran variedad de lugares al rededor del mundo con la siguiente misión: **"Nuestra Misión en DeSales Trading Company es de competir con gran suceso en los mercados domésticos e internacionales, en la manera profesional, moral y lucrativa. Nuestra atención a clientes, proveedores, empleados y aquellos en nuestra comunidad con el máximo respeto. Nosotros en DeSales Trading siempre nos esforzamos por mejorar nuestras operaciones mientras mantenemos la flexibilidad de adaptar los cambios del mercado y aprovechar nuevas oportunidades que son las semillas del crecimiento."**²⁴

S.B Comercio Exterior Ltda:

S.B Comercio Exterior Ltda., está ubicada en Sao Paulo, Brasil. Fue fundada como "Trading Company" en 1984, especializada en la exportación de productos Brasileños, inicialmente: acero y derivados, alimentos; y muebles para algunos países localizados en Asia, América Central, América del Sur, y África. SBCX es una Trading Company que cuenta con antecedentes históricos de exportación que cumplen con las especificaciones de garantía y calidad, por lo que otras Trading acuden a SBCX por servicios de

²⁴ DESALES TRADING COMPANY INC, *Historia, Propósito y Misión*, Recuperado de Internet el 22 de Enero de 2007 de <http://www.desales.com/esp/purmiss.htm>, <http://www.desales.com/esp/hist.htm>

Consultoría. Entre los principales clientes que trabajan con SBCX están: Wal Mart, Makro, Submarino, Extra.com.br, Garrefour, Bompreco; entre otras compañías dedicadas a la producción de alimentos, muebles de acero, chocolates, enlatados etc. S.B Comercio Exterior Ltda. en la actualidad está capacitada para exportar productos a cualquier país del mundo, superar las expectativas de clientes con servicios de alta calidad en el comercio internacional, ésta Trading suministra servicios de calidad y en plazos reducidos, además de que lo hace a un costo bajo, transporta la mercadería para sus clientes²⁵

Las Comercializadoras Internacionales Colombianas En Los Sectores Del Mueble Y La Comercialización:

En Colombia existen registradas ante el Ministerio de Comercio Exterior cerca de 1.235 Comercializadoras Internacionales (CI) dedicadas en su mayoría al sector, minero, textil, floricultura, banano entre otros, es importante destacar que de las 115 principales empresas exportadoras colombianas, 14 son CI esto sería que un 10% de las exportaciones son realizadas por Comercializadoras, por su parte de estas 1235 empresas registradas sólo 44 corresponden la categoría de "Productos de madera y Muebles no Metálicos" sólo un 3.6% lo que indica el poco aprovechamiento de Tradings para penetrar mercados. Es importante destacar el caso de las empresas de cuero y manufacturas colombianas las misma que mediante Tradings exportan anualmente \$141.8 millones lo que en el sector mueble y madera se alcanza tan sólo ventas de hasta \$40.3 millones. Si bien en Colombia se utilizan las Comercializadoras Internacionales éste ejemplo demuestra la importancia que estas representan pero la falta de apreciación, aprovechamiento o en ocasiones la falta de conocimiento no permite que se sigan incorporando pequeñas y medianas empresas que realmente necesitan un canal comercialización seguro y confiable.²⁶

²⁵ SBCX "S. B. Comércio Exterior Ltda.", *Productos para Exportación, Manufacturas de Acero, Alimentos*, Recuperado de Internet el 23 de Enero del 2007 de [http. www.SBCX - S_ B_ Comércio Exterior Ltda.htm](http://www.SBCX - S_ B_ Comércio Exterior Ltda.htm)

²⁶ Chaparro, M. A, *Las Comercializadoras Internacionales: Fuerza efectiva de Promoción: Las CI Colombianas en los sectores del Mueble y la Comercialización*, Revista M&M el Mueble y la Madera, Recuperado de Internet el 25 de Noviembre del 2006 de <http://www.revista-mm.com/rev39/art4.htm>

CAPITULO II

SITUACIÓN DE LAS COMPAÑIAS COMERCIALIZADORAS ECUATORIANAS

2.1 PRINCIPALES MERCADOS, IDENTIFICACIÓN

Mediante investigación en la base de datos del Banco Central se puede identificar como los principales mercados a los que el Ecuador exporta a: América, Estados Unidos, Asociación Latinoamericana de Integración, Europa, Unión Europea y Comunidad Andina; durante el periodo 1998-2005. Se puede clasificar como los más grandes mercados mundiales, dado el volumen de exportaciones a favor de nuestro país. A continuación se puede observar mas detalladamente con el siguiente cuadro.

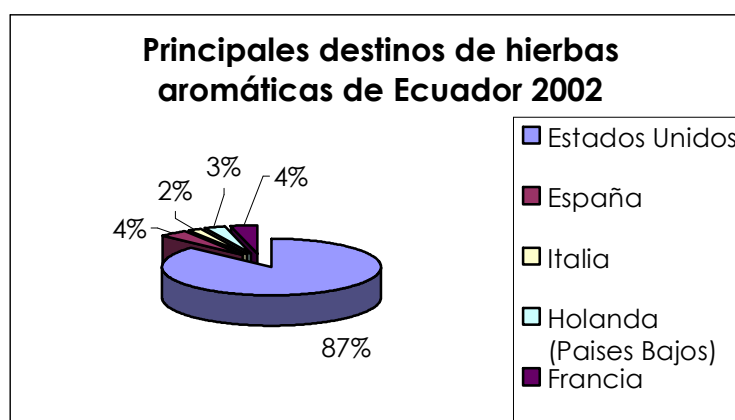
PRINCIPALES MERCADOS DE EXPORTACIÓN

	Año 1998	Año 1999	Año 2000	Año 2001	Año 2002	Año 2003	Año 2004	Año 2005	Total de Exportaciones
AMERICA	2.775,2	2.937,5	3.451,5	3.320,4	3.506,8	4.403,3	6.015,8	8.247,9	34.658,4
ESTADOS UNIDOS (2)	1.637,2	1.708,1	1.874,7	1.789,7	2.086,8	2.530,9	3.298,2	5.050,1	19.975,8
ASO. LATINOAMERICANA DE INTEGRACION	878,0	828,9	1.079,8	1.071,4	942,0	1.265,7	1.354,4	2.041,3	9.461,6
EUROPA	1.034,7	933,7	768,3	845,4	1.037,5	1.370,7	1.331,9	1.631,3	8.953,5
UNION EUROPEA	872,4	817,9	610,9	666,3	794,5	1.076,6	1.034,4	1.269,7	7.142,8
COMUNIDAD ANDINA	548,0	482,5	686,7	837,1	806,7	1.082,9	1.074,5	1.536,3	7.054,6
Fuente: Exportaciones, Formulario Único de Exportación y Documento Aduanero Único									
Elaboración: La Autora ²⁷									

²⁷ Banco Central (2006) Formulario Único de Exportación y Documento Aduanero Único, Exportaciones, Recuperado el 26 de diciembre de 2006 de <http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp>

En lo que a estos mercados se refiere, vale la pena indicar que siendo los Estados Unidos el más atractivo, relativamente cercano, presenta buenas oportunidades de colocación para ciertos productos. Específicamente en lo concerniente a productos agrícolas no tradicionales, se han efectuado algunos estudios que determinan un potencial bastante amplio de ser explotado. En efecto, se ponen de manifiesto los siguientes casos:

HIERBAS AROMÁTICAS



Fuente: ECUADOR EXPORTA CORPEI:

Elaboración: La Autora.²⁸

PRINCIPALES DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE FLORES TROPICALES DE ECUADOR

(En Miles de Dólares)

PAIS	1999	2000	2001	2002	2003
Estados Unidos	40,803,71	43,673,35	49,568,42	50,608,26	38,608,24
Holanda	3,180,70	4,618,39	5,532,57	6,663,83	6,704,06
Italia	1,020,87	996,52	851,78	1,436,21	2,293,68
Canadá	1,727,03	2,150,15	2,677,79	2,161,27	2,004,74
Alemania	1,437,52	1,301,09	1,599,92	1,564,39	1,444,37
Colombia	203,41	500,01	1,525,27	1,988,71	1,122,43
Reino Unido	226,6	471,54	751,67	1,025,69	1,111,59
Japón	78,12	38,66	48,09	182,67	719,15

Fuente: ECUADOR EXPORTA CORPEI

Elaboración: La Autora²⁹

²⁸ CORPEI, (2005) Programa de Diversificación de la Oferta Exportable: *Nuevos Productos de Exportación*, Tomo I, Pág. 41

PRINCIPALES DESTINOS DE LA PIÑA ECUATORIANA 2003 (TM)

DESTINO	2003	%
	(Ton. MT.)	Participación
Estados Unidos	28,540.801	58%
Alemania	12,120.08	25%
Bélgica	2,566.63	5%
Italia	1,325.42	3%
España	1,316.43	3%
Holanda (países bajos)	780.83	2%
Chile	2.002.95	4%
Rusia	348,65	1%

Fuente: ECUADOR EXPORTA CORPEI

Elaboración: La Autora³⁰

2.2 AGENTES, FORMAS DE OPERACIÓN

Productores – Exportadores:

Estos agentes por lo general actúan de la siguiente manera: casi siempre son propietarios del terreno e instalaciones donde se producen los bienes a ser exportados; se encargan de todo el proceso productivo es decir, preparación del terreno (en el caso de ser productos agrícolas), siembra, cuidados, cosecha, clasificación, tratamiento, embalaje, mantenimiento en cámaras frigoríficas, transporte al aeropuerto, embarque. , paralelamente se han encargado de efectuar todos los trámites necesarios para la exportación, con la debida anticipación ya han hecho contacto con el importador, o “broker” en el extranjero o con los agentes representantes de aquello en el país. Los términos y condiciones de venta varían en función del tipo de productos, calidad y cantidades a ser exportados.

²⁹ CORPEI (2005) Programa de Diversificación de la Oferta Exportable: *Nuevos Productos de Exportación*, Tomo III, Pág. 91

³⁰ CORPEI (2005) Programa de Diversificación de la Oferta Exportable: *Nuevos Productos de Exportación*, Tomo III, Pág. 107.

Comerciantes Exportadores No Productores:

Estos agentes se encargan del proceso de comercialización en sí, pueden presentar algunas variaciones en la forma de operar dependiendo del producto y de la cantidad a ser exportada. En efecto, puede darse el caso de que estos agentes compren el producto al productor y ellos encargarse de finalizar los procesos de clasificación, embalaje, tratamiento y transporte, así como los trámites de exportación respectivos. Por otro lado, pueden actuar solamente como intermediarios entre el productor y el importador en el extranjero o el representante de aquel (su broker); en cuyo caso el productor continuaría hecho cargo de terminar con el proceso de preparación, transporte interno en el Ecuador y trámites de exportación.

Productores-Exportadores Con Agentes Propios En El Exterior:

Estos se encargan del ciclo completo de producción y comercialización de bienes en el extranjero; así pues, además de abarcar todo lo correspondiente a preparación del terreno, siembra, control, cosecha, clasificación, tratamiento, embalaje, etc. en el país de embarque; trámites de exportación se encargan (o contratan bajo su responsabilidad) el desaduanamiento, transporte interno en el lugar de destino, hasta las bodegas o almacenes propios (o arrendados) desde donde serán distribuidos a los clientes, o en su defecto el transporte hasta las bodegas de los clientes en el exterior.

Por supuesto que se pueden dar variaciones a las formas de operación indicadas pero en términos generales se desarrolla de esta manera.³¹

2.3 PRINCIPALES PROBLEMAS Y DIFICULTADES

Con el objeto de identificar los principales problemas y dificultades por los cuales atraviesa el sistema ecuatoriano de comercialización externa se realizaron una serie de visitas y entrevistas a varios agentes vinculados directa o indirectamente con la exportación; Los resultados de aquella

³¹ Cárdenas Freddy (2006) Entrevista realizada al Jefe del Dep. Comercio Exterior Plásticos Rival Cía Ltda, Cuenca

investigación y que se presentan a continuación fueron en gran parte coincidentes en la mayoría de instituciones y empresas consultadas:

Es importante partir desde un problema base que realmente refleja la falta de participación de productos ecuatorianos en mercados internacionales esta es la baja competitividad que tenemos como país, sintetizándose este problema en la falta de un tipo de cambio real apreciado, no tenemos una capacidad de devaluación de la moneda lo que ha generado una distorsión frente a otros mercados de exportación como Perú o Colombia que representan a nuestros competidores directos por la relativa cercanía, ellos devalúan su moneda y ganan competitividad en el mercado internacional lo que ciertamente en el Ecuador esto se ha tornado un poco complicado y no se ha logrado una devaluación de la moneda, no es posible vía deflación con precios rígidos ganar competitividad en el mercado internacional, esto trae consigo entonces un estancamiento en la comercialización y sobre todo la falta de apreciación de una muy buena cantidad de productos que podrían ser exportados pero no se lo hace, y por supuesto se recurre a productos naturales como el banano, camarón; para tratar de sanear estas desventajas monetarias existentes y posesionarnos en el mercado internacional de esta manera.³²

Problemas Administrativos:

Tramitología, trámites lentos, según el Doing Bussines que es un estudio del Banco Mundial, el Ecuador no presenta un buen ranking en cuanto al tema administrativo, es decir a pesar de que se ha tratado de simplificar los tramites para hacer un negocio, crear un negocio, no presentan facilidades para que productores o comerciantes ecuatorianos puedan exportar fácilmente sus productos debido a que los tramites que se tienen que realizar son engorrosos, complejos, costosos, los cuales limitan la capacidad de estos comerciantes, y retrasan el posicionamiento de productos ecuatorianos en el extranjero.³³

³² Economista. Carlos Rivera (2007) Jefe de Investigaciones Económicas del Banco Central del Ecuador, Cuenca.

³³ Economista. Carlos Rivera (2007) Jefe de Investigaciones Económicas del Banco Central del Ecuador, Cuenca.

Falta de apoyo del sector público en cuanto a la colocación de nuevos productos ecuatorianos en mercados internacionales, no existe suficiente información en cuanto a nuevos nichos de mercado a los cuales nuestros productores podrían exportar ³⁴

Como ejemplo se puede indicar que la mayor parte de las empresas se ven obligadas a utilizar los servicios de empresas locales de intermediación o de corporaciones internacionales, ya que no disponen de un flujo oportuno de información especialmente sobre las oportunidades comerciales externas y mercados específicos para colocar sus productos.

Falta de agilidad de los organismos oficiales encargados de dar a conocer, ante las autoridades comerciales de los países con los cuales negociamos, los cambios de política económica del Gobierno Ecuatoriano que puedan o no, de alguna manera afectar el trato preferencial que se recibe de aquellos países.³⁵

Falta de apoyo eficiente del Ministerio de Relaciones Exteriores a través de sus Conserjerías Comerciales al sector exportador, específicamente en lo que respecta a mercados donde se encuentran representaciones ecuatorianas, preferencias de consumidores.

Ejemplo de esto es la falta de conocimiento exacto, sistematizado y ordenado de las instituciones oficiales respecto de cual es la situación exacta de la legislación extranjera que de alguna manera restringen, o limitan la colocación de productos ecuatorianos en mercados extranjeros, es muy importante que las representaciones ecuatorianas en el exterior estén al tanto de cambios o tendencias en la legislación comercial internacional que pudiera influir al comercio ecuatoriano.

Falta de apoyo del sector público para vincular a las potencias compradoras con los exportadores nacionales.³⁶

³⁴ Economista Andrés Robalino (2007) Técnico de la Unidad de Comercio Exterior de la Cámara de Industrias de Cuenca.

³⁵ Economista Javier Patiño (2007) Vicepresidente Ejecutivo de la Cámara de Comercio de Cuenca.

³⁶ Economista. Carlos Rivera (2007) Jefe de Investigaciones Económicas del Banco Central del Ecuador, Cuenca.

Como ejemplo se puede indicar que empresas ecuatorianas tratan de identificar los potenciales mercados; mediante la participación en ferias, exposiciones y/o promociones directas del producto. Estas modalidades significan desembolsos onerosos para el exportador, es clara la falta de apoyo del sector público ya que no ha realizado los esfuerzos suficientes para vincular a los potenciales compradores externos con los exportadores nacionales, por tanto, las empresas individualmente tratan de obtener información estadística de comercio exterior de los países de interés e investigaciones de mercado, sin que el organismo competente centralice y canalice este tipo de información en forma eficiente.

Problemas Legales:

Falta de énfasis por parte del gobierno en la realización de acuerdos de libre comercio, acuerdos binacionales o multilaterales que permitan comercializar productos ecuatorianos en otros países del mundo.

Un Ejemplo de esto podría ser el caso del sistema de preferencias arancelarias que existe con Estados Unidos el cual se alargó por un tiempo y ayuda a la comercialización de productos ecuatorianos con ese país, pero no existe una seguridad jurídica para que se mantenga en el tiempo, es decir se refleja una falta de aseguramiento jurídico de tratados o convenios internacionales ³⁷

Trámites legales lentos, burocráticos que demoran la importación o exportación de nuestros productos³⁸

El sistema legal ecuatoriano no brinda seguridad al productor ni al exportador, ni tampoco a un inversionista extranjero para que pueda invertir en el país.³⁹

³⁷ Economista Andrés Robalino (2007) Técnico de la Unidad de Comercio Exterior de la Cámara de Industrias de Cuenca.

³⁸ Economista Javier Patiño (2007) Vicepresidente Ejecutivo de la Cámara de Comercio de Cuenca.

³⁹ Economista Andrés Robalino (2007) Técnico de la Unidad de Comercio Exterior de la Cámara de Industrias de Cuenca.

Problemas Económico Financieros:

Inseguridad Jurídica, que se puede generar a través de una asamblea nacional constituyente, inestabilidad política, un riesgo país elevadísimo pagamos por encima del 10% respecto de lo que paga el Tesoro Americano, y esto representa un costo para las empresas que se financian en el exterior que eventualmente son las empresas exportadoras tienen que pagar 2 o 3 puntos mas de lo que pagaban hace pocos meses atrás.⁴⁰

Las señales macroeconómicas que presenta el Ecuador no se muestran adecuadas para que países, instituciones internacionales o financieras internacionales crean en el Ecuador y quieran invertir en él.⁴¹

No capacidad de créditos y micro créditos, inconvenientes en las firmas de cartas de crédito de los importadores que hacen negocios con los ecuatorianos ⁴²

Limitado financiamiento por parte de la Banca privada, acompañado de altas tasas de interés, hacen que la situación de la parte financiera se limite para los productores ecuatorianos, por lo que la mayoría de ellos se limitan a producir para la demanda nacional y no alcanzan a exportar sus productos.⁴³

Ayuda limitada del sector público para la exportación de productos ecuatorianos, altos precios de fletes, es importante anotar que el costo de fletes desde puertos ecuatorianos es desproporcionadamente alto y, en muchos casos, anula los beneficios obtenidos por los otros mecanismos tendientes a promover las exportaciones, dejando al producto ecuatoriano en imposibilidad de competir en precio en el mercado internacional.⁴⁴

⁴⁰ Economista. Carlos Rivera (2007) Jefe de Investigaciones Económicas del Banco Central del Ecuador, Cuenca.

⁴¹ Economista Andrés Robalino (2007) Técnico de la Unidad de Comercio Exterior de la Cámara de Industrias de Cuenca.

⁴² Economista Andrés Robalino (2007) Técnico de la Unidad de Comercio Exterior de la Cámara de Industrias de Cuenca.

⁴³ Economista Andrés Robalino (2007) Técnico de la Unidad de Comercio Exterior de la Cámara de Industrias de Cuenca.

⁴⁴ Economista Javier Patiño (2007) Vicepresidente Ejecutivo de la Cámara de Comercio de Cuenca.

Corrupción en las aduanas; un ejemplo de esto es que se presentan casos de importaciones que no pagan los impuestos que deben ser cancelados por ley, además de tráfico indebido de productos⁴⁵

Inexistencia de una Institución Financiera que pudiera dar financiamiento al sector productor y exportador de nuestro país para que puedan seguir produciendo sin necesidad de esperar el dinero de los compradores extranjeros debido a que esto causa un retraso muy importante en la producción de determinados productos.⁴⁶

Problemas Técnicos:

Escasa inversión del Ecuador en investigación mas desarrollo, reducida inversión de tecnología en la producción, poca inversión en recursos, muy poca incorporación de valor agregado a nuestros productos, ya que somos un país típicamente exportador de commodities, bienes primarios de los cuales dependemos Sumado a todo lo indicado, y posiblemente como la causa de muchos de los problemas mencionados, está la falta de suficiente personal capacitado en materia de Comercio Exterior y promoción de exportaciones en el sector público y privado, tanto como la falta de agentes encargados de la comercialización con sólidos conocimientos sobre mercadeo internacional los mismos que no contribuyen a un mejoramiento productivo.⁴⁷

Se aprecia también un mal estado de carreteras; especialmente en la parte sur del país lo que no refleja una inadecuada infraestructura para el transporte de mercaderías para la exportación, así mismo el estado de los puertos, no es el adecuado para la exportación, lo que genera un estancamiento para los comerciantes y productores ecuatorianos para poder colocar sus productos en distintos lugares del mundo⁴⁸

⁴⁵ Economista Andrés Robalino (2007) Técnico de la Unidad de Comercio Exterior de la Cámara de Industrias de Cuenca-

⁴⁶ Economista Andrés Robalino (2007) Técnico de la Unidad de Comercio Exterior de la Cámara de Industrias de Cuenca.

⁴⁷ Economista. Carlos Rivera (2007) Jefe de Investigaciones Económicas del Banco Central del Ecuador, Cuenca.

⁴⁸ Economista Andrés Robalino (2007) Técnico de la Unidad de Comercio Exterior de la Cámara de Industrias de Cuenca.

Falta de sistemas de calidad que abren las puertas a nuevos mercados, un ejemplo de esto sería el que los productos ecuatorianos deban cumplir con un sistema de calidad universal como lo es la ISO 9000⁴⁹

Se debe mencionar también que muchos de los insumos que son suministrados por países menos desarrollados están siendo aprovechados con mejores tecnologías para ser manufacturados o en otras palabras dándoles un valor agregado y nos venden a precios altos, este reemplazo obedece en la gran mayoría de los casos a problemas de producción; infraestructura insuficiente, situación frente a lo cual estos países implementan programas de sustitución con productos industrializados los cuales gozan de una mayor estabilidad de precios.⁵⁰

Es importante desarrollar un análisis de la “función comercial” que en mi opinión es la función vital para las relaciones económicas internacionales, ya que se habla mucho sobre ventajas comparativas y eficiencia económica y de cómo hacer para producir bien dejándose de lado la parte comercial. Mal podemos desarrollar eficientemente un producto para un mercado si no tenemos acceso al mismo para conocer sus necesidades, su comportamiento, gustos, etc. Así es evidente que hay una falta marcante de recursos humanos preparados para el manejo de la función comercial, y también negociadores hábiles que desarrollen un trabajo eficiente en la mesa de negociaciones

En resumen, de los principales problemas antes mencionados cabe resaltar aquellos de carácter económico financieros y administrativos donde se observan las dificultades por las cuales atraviesan productores y comerciantes para conseguir créditos y financiamiento para sus operaciones de exportación. Es importante apreciar que en la vida practica el financiamiento tiene la función de actuar como un catalizador que permite concretar en realidad las posibilidades de exportación, no obstante en el caso ecuatoriano, de acuerdo a los comentarios vertidos por agentes

⁴⁹ Economista Andrés Robalino (2007) Técnico de la Unidad de Comercio Exterior de la Cámara de Industrias de Cuenca.

⁵⁰ Economista Andrés Robalino (2007) Técnico de la Unidad de Comercio Exterior de la Cámara de Industrias de Cuenca.

vinculados a esta actividad, existen grandes dificultades en la obtención de créditos ya sea por el tiempo que se demora en conseguirlos, las pocas líneas de crédito disponibles, altos intereses, o por los problemas que se presentan al presentar garantías o contra garantías para viabilizar tales operaciones.

Paralelamente, y como consecuencia de dichos problemas, se aprecia una falta de aprovechamiento de los incentivos de carácter financiero puesto que las entidades destinadas a implementarlo no logran dar un servicio a todo el sector necesitado.

2.4 BARRERAS Y RESTRICCIONES, EL PROTECCIONISMO COMERCIAL DE LOS PAÍSES DESARROLLADOS

2.4.1 Caso Estados Unidos, estudio de medidas proteccionistas, barreras arancelarias, restricciones, salvaguardias

El propósito fundamental del punto que se estudia a continuación es el presentar la situación actual del proteccionismo comercial de uno de los principales países con quienes se realiza negociaciones comerciales; éste es el caso de los Estados Unidos, es necesario realizar éste análisis para que a partir de esto se pueda comprender mas claramente como tales restricciones afectan e impiden un desarrollo efectivo de todo el potencial exportable de países como el nuestro.

Proteccionismo En El Mercado Estadounidense:

El exportar hacia los Estados Unidos puede entenderse como una tarea sumamente complicada para los países latinoamericanos debido a que presenta muchas complicaciones y trabas al momento de realizar negociaciones comerciales; a continuación se estudiará las barreras al comercio de América Latina que presenta Estados Unidos

Aranceles:

Un Arancel es un impuesto que pagan los bienes que son importados a un país, son derechos de aduana estos pueden ser específicos o ad valorem: los primeros obligan al pago de una cantidad determinada por cada unidad del bien importado, por cada unidad de peso o por cada unidad de volumen; los segundos se calculan como un porcentaje del valor de los bienes y son los que más se utilizan en la actualidad. Los aranceles aumentan el precio de los bienes importados⁵¹

Los Aranceles que Estados Unidos utiliza dentro de sus políticas de importación no representan una barrera importante a las exportaciones que realizan países como Chile por ejemplo que en el 2005 la cuota total de carne bovina libre de aranceles alcanzó a 1.100 toneladas y que según Estados Unidos podría llegar a cantidades ilimitadas de carnes procesadas como de cortes de alta calidad⁵²

Cuotas O Contingentes:

Este tipo de restricción presenta una barrera cuantitativa que utiliza el gobierno para limitar el volumen de importaciones otorgando licencias de importación de forma restringida, esto se realiza principalmente con el afán de limitar la oferta de bienes o productos extranjeros permitiendo que los productos nacionales puedan ser competitivos.⁵³

Como Ejemplo tenemos el de las empresas de fabricación de productos textiles y prendas de vestir que debido al aumento de las exportaciones chinas hacia Estados Unidos pidieron al Gobierno estadounidense volver a aplicar los contingentes a las importaciones procedentes de China

⁵¹ López Carlos (2006) Gestio Polis, *Arancel*, Recuperado de Internet el 22 de Enero del 2007 de <http://www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/eco/36/arancel.htm>

⁵² Agronoticias.net (2005). El portal de la oficina Agrícola de la embajada de Chile en los Estados Unidos. *Utilización de Cuotas Agrícolas* Recuperado de Internet el 3 de Abril de 2007 de http://www.agronoticias.net/uso_cuotas_2005/index.asp

⁵³ Martínez Coll, Juan Carlos (2004) *Comercio Internacional y globalización en la Economía de Mercado*, virtudes e inconvenientes Recuperado de Internet el 3 de Abril de 2007 de <http://www.eumed.net/cursecon/15/index.htm>

argumentando que desde la eliminación de estos el 1° de enero del 2005, los productos chinos habían inundado el mercado estadounidense.⁵⁴

Salvaguardias:

Este tipo de barrera al comercio es impuesta sobre aquellos bienes que causan o amenazan causar daño grave a la industria nacional que produce los mismos productos, esto ayuda a que la industria afectada pueda recuperarse mediante un proceso de ajuste, la imposición es efectuada después de realizada la investigación en el país importador para poder constatar el daño o amenaza grave debido al aumento brusco de las importaciones.⁵⁵

Como Ejemplo tenemos que el 13 de Mayo de 2005 el Comité para la Aplicación de Acuerdos sobre Textiles (CITA) anunció que recurriría a las salvaguardias de ciertas prendas de vestir correspondientes al las del Acuerdo sobre Textiles y el Vestido, y desde el 26 de mayo del mismo año aplicaría salvaguardias a cuatro categorías de importaciones procedentes de China: hilados de algodón y peinado, camisas de hombre y niño de algodón y fibras sintéticas, camisas y blusas de fibras sintéticas de punto y pantalones de fibras sintéticas⁵⁶

Legislación De Defensa Comercial:

Otra forma de limitar el ingreso de mercaderías al mercado estadounidense esta enmarcado en la Legislación de Defensa Comercial en lo referente a los Derechos Compensatorios DC y Antidumping AD; esto se realiza cuando se determina mediante la Comisión de Comercio Internacional y el

⁵⁴ Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL (2005) Preocupación por rebrote de Proteccionismo en los Mercados Mundiales, Cap.IV, *Consecuencias del Auge de la producción de artículos textiles y prendas de vestir tras el fin del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido*, Pág. 3, Recuperado de Internet el 29 de Marzo de 2007 de http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/5/22465/PAN_E2004T05Cap4.pdf

⁵⁵ Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE). Diccionario de Términos de Comercio. Salvaguardias: *Medida de Salvaguardia*, recuperado de Internet el 2 de Abril de 2007 de http://www.sice.oas.org/dictionary/SF_s.asp

⁵⁶ Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL (2005) Preocupación por rebrote de Proteccionismo en los Mercados Mundiales, Cap.IV, *Consecuencias del Auge de la producción de artículos textiles y prendas de vestir tras el fin del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido*, Pág. 3, 4 Recuperado de Internet el 29 de Marzo de 2007 de http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/5/22465/PAN_E2004T05Cap4.pdf

Departamento de Comercio que las importaciones provocan un daño a la industria local.

Derechos Antidumping:

Los derechos antidumping se aplican a productos importados que se venden en los Estados Unidos a un precio menor que el precio vendido en el mercado de origen del producto, cuando esto sucede afecta a la industria nacional y la legislación comercial de los Estados Unidos trata de establecer un precio justo con dicho derecho.⁵⁷

Derechos Compensatorios:

Los derechos compensatorios son impuestos que se utilizan para contrarrestar el efecto de las subvenciones que los gobiernos brindan a las mercaderías exportadas a los Estados Unidos. Estas subvenciones hacen que el precio de venta de la mercadería resulte menor al costo de producción, y esto obviamente afecta económicamente a los fabricantes ubicados en el país receptor.⁵⁸

⁵⁷ Embajada de Argentina (2006) Estados Unidos una Guía de Negocios, Sección Económica y Comercial *Los Derechos Antidumping y Derechos Compensatorios* Pag.48, Recuperado de Internet el 29 de Marzo de 2007 de [http://www.embassyofargentina.us/espanol/seccioneconomicocomercial/files/Guia%20de%20Negocios%20\(2006\).pdf](http://www.embassyofargentina.us/espanol/seccioneconomicocomercial/files/Guia%20de%20Negocios%20(2006).pdf)

⁵⁸ Embajada de Argentina (2006) Estados Unidos una Guía de Negocios, Sección Económica y Comercial *Los Derechos Antidumping y Derechos Compensatorios* Pag.48, Recuperado de Internet el 29 de Marzo de 2007 de [http://www.embassyofargentina.us/espanol/seccioneconomicocomercial/files/Guia%20de%20Negocios%20\(2006\).pdf](http://www.embassyofargentina.us/espanol/seccioneconomicocomercial/files/Guia%20de%20Negocios%20(2006).pdf)

CAPITULO III

TRANSFORMACIONES ECONOMICAS EN EL ECUADOR

PERIODO 1995-2004

Las transformaciones económicas de nuestro país deben ser analizadas debido a que éstas han traído a nuestro país tanto aspectos positivos como negativos, es por eso que tomando en consideración la importancia que dichas transformaciones representan para entender un poco más de lo que está pasando en la actualidad, enmarcaré un estudio económico desde la década pasada específicamente desde el año 1995 hasta el 2004, tratando con esto de tener una visión de nuestra economía y nuestras finanzas y sus cambios en los últimos 10 años.

1995

El año 1995 fue un año un poco complicado debido especialmente al conflicto fronterizo con nuestro país vecino el Perú, debido también a la inestabilidad política a la cual hemos tenido que confrontar durante toda la historia de nuestro país, y la crisis energética que sufrimos en ese entonces, estos factores limitaron los avances que se habían alcanzado hasta entonces, ya que el año 1994 presentó una economía recuperada con una inflación baja, un 6% de inflación acompañada de un bajo superávit en las cuentas fiscales, hacían que los países de afuera nos vieran fortalecidos y quisieran invertir en el Ecuador, pero en el 95 las cosas cambiaron; el programa de estabilización aplicado en el 92 tuvo que enfrentarse al nuevo escenario que se venía diseñando, las estimaciones indicaban que hasta 1994 el PIB aumentaría cerca de un 5%, lo que según estimaciones se contaba con un 2.9% solamente; el equilibrio fiscal del 95 comparado con el del 94 muestra grandes daños, un déficit global de 1.3% del PIB, un saldo de

la cuenta corriente aumentado en un 4.6% del PIB, todo esto debido a las importaciones extraordinarias durante el conflicto bélico, aún con todo esto se puede asegurar que el manejo de la política económica continuando con el programa de 1992 fue atinado ya que se trató de no incrementar el costo social que tuvieron que sufrir los ecuatorianos debido a los programas de ajuste que desarrollaron gobiernos anteriores además de mantener una inflación con tendencia a la baja con un índice anual de crecimiento de precios de 22.9% inferior al del 94 de 27.3% y muy alejado del 45.0% del año 1993.⁵⁹

1996

En el período siguiente 1996 las complicaciones continuaron, debido a lo político que por lógica aquejaba de manera directa a la economía del país, en agosto el país tuvo que enfrentar un cambio de administración del Estado que trajo consigo obviamente desequilibrios en la conducción y regulación macroeconómica, incertidumbre en cuanto a las inversiones y un estancamiento del crecimiento que se esperaba para ese año. El crecimiento económico fue de 2.0%, creciendo la inflación del 95 a un 24.4% en el 96; un 1.5% de crecimiento específicamente, esto debido a los problemas del año precedente ya anunciados y otros que se añadieron como la crisis mexicana que tuvo gran influencia sobre América latina acompañada de la incertidumbre que trae consigo los periodos electorales en nuestro país. El elevado nivel de las tasas de interés que se registró en este año fue reflejado en la mínima expansión de la actividad económica, así tenemos que el PIB creció en el 96 apenas un 2.0% luego de un 2.3% registrado en el 95, el gasto fiscal generó un déficit de las operaciones del Sector Público No Financiero del 3.2% del PIB el cual fue financiado con la deuda externa, demostrando con esto no sólo que las cosas se complicaron más para el país en éste año, sino que también se dio una gran desaceleración de la actividad económica que llevó al país a vivir peores circunstancias que las del año 1995. Es importante también anotar que en el 96 fue un año representativo para las exportaciones ya que después de

⁵⁹Banco Central del Ecuador (1995): Memoria anual, Cap.3 La Economía Ecuatoriana en 1995: Nuevos esfuerzos por la estabilización[Versión Electrónica]

11 años de déficit en cuenta corriente se registró un superávit de US\$ 293 millones aproximadamente, que equivale a un 1.5% del PIB, que aunque éste era menor a lo esperado el crecimiento de las exportaciones en 1996 fue de 10.8%, con un 13.8% de incremento para las exportaciones petroleras que se dio debido a los altos precios a los que se vendía el crudo y que ayudó a lograr una compensación del volumen del -10.3% que se registraba en este año. Las exportaciones de productos no tradicionales también mostraron mejores resultados (29.2%) lo que muestra que aunque la situación económica en este año fue un poco mas complicada que la del 95 la influencia que tuvieron las exportaciones de este año ayudaron a sanear en algo la situación por la que atravesaba el Ecuador en ese entonces.⁶⁰

1997

1997 fue un año que continuó con la misma inestabilidad política de los años anteriores, afectándose con esto el desarrollo económico del Ecuador, las protestas del pueblo en contra del gobierno que estaba representado por el Ab. Abdalá Bucaram se hicieron presentes desde febrero de este año y el congreso decidió el cese de sus funciones, al mismo tiempo que se nombraba como nuevo Presidente Constitucional Interino al Dr. Fabián Alarcón, luego de otro periodo de inestabilidad política las autoridades asumen tomar las riendas de un país con riesgos económicos, desestabilización por falta de credibilidad acompañada de un deterioro notable de la imagen hacia el resto de países del mundo. Así empezamos el 97 con un desequilibrio fiscal que produjo un déficit de 6.9% del PIB, una inflación anual de 31.8%, y altas tasas de interés real. El nuevo gobierno tuvo que aplicar medidas urgentes y a partir de marzo de ese mismo año la gestión macroeconómica logró reducir el déficit fiscal y mantener la estabilidad monetaria y cambiaria, el comportamiento monetario permitió que se pudiesen cumplir los objetivos macroeconómicos, redujo la inflación y logró bajar las tasas de interés; es así que la tasa pasiva de febrero a diciembre disminuyó de 32.4% a 31.5%, y la activa de 46.4% a 39.2% durante

⁶⁰ Banco Central del Ecuador, Memoria anual (1996): Cap.3 La Economía Ecuatoriana en 1996: una visión en conjunto, Cap 4 Situación del Sistema Bancario y Financiero[Versión Electrónica]

el mismo periodo, alcanzando entre ambas tasas una reducción de un 6%, consiguiendo así un desarrollo económico pero a mediano plazo. La situación del Ecuador en el sector externo se cumple de forma adecuada, las exportaciones anuales en 1997 crecieron en un 6.4% pese a la caída de las ventas del petróleo, se consiguió un déficit sostenible de 2.5% del PIB el cual hasta septiembre llegaba solamente a un 0.8% pero luego debido a la reducción de los depósitos del sector público no financiero en el Banco Central, y de una acumulación de la deuda del Gobierno junto con la de Petroecuador se produjo una expansión del déficit fiscal, lo que trajo consigo incertidumbre, pérdidas de reservas internacionales y altas tasas de interés.⁶¹

1998

Para 1998 la economía ecuatoriana creció 0.4 por ciento con respecto al año anterior; esto se ve reflejado debido a las adversidades que debió enfrentar el país en aquel entonces, la caída del precio del petróleo, el fenómeno del Niño y también la inestabilidad de otro proceso electoral. Estos son algunos de los problemas a los que tuvo que hacer frente el Ecuador, pero el problema mas grave al que tuvo que enfrentarse nuestro país fue el de la crisis del sector financiero debido a que gran parte de bancos e instituciones financieras mostraron problemas de liquidez. El Problema petrolero estuvo enmarcado por varios aspectos como la limitada capacidad productiva, la demora de la construcción de un nuevo oleoducto de crudos pesados así como los daños al mismo debido a fenómenos naturales y escasez de recursos financieros, todo esto impidió que el país pudiera producir crudo disminuyendo la producción de 141 millones de barriles en el 97 a 137 en el 98. Por otro lado el sector agropecuario del cual cientos de personas en nuestro país viven y trabajan fue gravemente afectado por el fenómeno del Niño el cual con sus grandes inundaciones hicieron que se perdieran grandes extensiones de sembríos de la costa ecuatoriana, las exportaciones se vinieron abajo debido a que no se contaba con los suficientes volúmenes de producción para cubrir en

⁶¹ Banco Central del Ecuador, Memoria anual (1997): Cap.2 La Economía Ecuatoriana en 1997, Cap3 Inflación y remuneraciones, Cap 4 Política Monetaria y Financiera , Cap 6 Política fiscal[Versión Electrónica]

mercado del exterior, fueron necesarias inclusive importaciones de emergencia para poder cubrir el consumo interno de los hogares y las industrias que utilizaban materias primas de origen agrícola; sólo por citar un ejemplo: el banano que durante 1997 marcó record en la exportaciones, en 1998 su nivel de producción se disminuyó en gran medida debido al exceso de agua en las plantaciones otros casos también fueron los del café y el cacao y en el mar la pérdida de muchas especies debido al calentamiento del agua, infraestructuras viales destruidas entre otros aspectos que frenaron el desarrollo de la economía de un país que desde años atrás venía atravesando graves problemas no sólo económicos sino políticos y sociales también. El panorama de un déficit mas claro para este año se observa cuando las exportaciones de bienes y servicios disminuyen en un 3.2% siendo inclusive difícil la situación de los principales productos de exportación teniendo estos que aceptar los bajos precios en los mercados internacionales, así mismo para que las cosas sigan declinando las importaciones crecen en un 5.5% siendo las compras que mas crecieron las de alimentos materias primas y bienes de capital. La crisis financiera que representó el mas grave problema de este periodo estuvo caracterizada debido a que gran parte de los bancos no contaban con la liquidez necesaria provocados por malas administraciones y de por una macroeconomía desordenada, este año registró una Balanza de pagos que alcanzó un déficit histórico de US\$2169 millones equivalente al 11% de PIB analizado como el más alto desde 1987, la balanza comercial que siempre había contado con un superávit para ese año fue negativa con alrededor de US\$ 1000 millones.⁶²

1999

Tras el desplome de la economía en el año 1998, desde el primer semestre del año subsiguiente 1999 el país tuvo que hacer frente a una crisis financiera internacional que representó una baja de fuentes externas de financiamiento, esto hizo que la débil situación del sistema financiero que ya

⁶² Banco Central del Ecuador, Memoria anual (1998): Cap.2 La Economía Ecuatoriana en 1998, Cap3 Inflación y remuneraciones, Cap 4 Política Monetaria y Financiera , Cap 6 Política fiscal[Versión Electrónica]

había comenzado a tener problemas en el 98 se agravara en cuanto a lo que tiene que ver con la administración bancaria, una administración llena de actos fraudulentos, que llevaron a que en el 99 la inestabilidad del sistema financiero sea mas plausible para la economía del Ecuador, por lo que el gobierno observando la gravedad del problema en marzo de ese año estimó necesario un feriado bancario y el congelamiento de los depósitos en la banca, esto trajo consigo mas incertidumbre y produjo una caída del nivel de producción del 7.3%, es necesario aquí analizar el comportamiento del PIB por clase de actividad; así tenemos que: las caídas en servicios de gobierno, sociales y personales se ubicaron en un (-15%), comercio (-12.1%), construcción (-8.0%), transporte y comunicación (-8.8%), manufactura (-7.2%) todo esto obviamente trajo como consecuencia un índice de desocupación de (15.1%) que supero al de 1998 (11.5%). Así mismo la producción del petróleo por el problema del oleoducto y el fenómeno del niño continuó su caída con 136.3 millones de barriles de petróleo, el 99 presentó también un PIB disminuido en un 7.3% en términos reales debido a una fuerte caída de la inversión de 35.5%, a esto también se suma en este mismo año una depreciación del tipo de cambio que provocó un cambio de comportamiento del sector externo con una caída de las importaciones de bienes y servicios de un 39% y una disminución de las exportaciones de 0.4%; con caídas en los volúmenes y precios de algunos de los principales productos de exportación como el petróleo y camarón, y por su parte la posición fiscal debido a las demandas de liquidez que presentó el sector financiero además del pago de intereses de la deuda pública reflejó un déficit del de 4.7% del PIB entendiendo con esto que una vez más la mayor crisis para este año también fue representada por una grave crisis financiera que agravó aún mas la economía y las finanzas de nuestro país.⁶³

⁶³ Banco Central del Ecuador, Memoria anual (1999): Cap.2 La Economía Ecuatoriana en 1999, Cap3 Inflación y remuneraciones, Cap 4 Política Monetaria y Financiera ,Cap 7 Evolución del Sistema Financiero, Cap 6 Política fiscal[Versión Electrónica]

2000

Luego de un largo período de problemas políticos, económicos, sociales y financieros sobre todo, el año 2000 llega si no trayendo la cura para tan complicados momentos que tuvo que afrontar el Ecuador al menos llegó con un poco de estabilidad económica, me refiero a la importancia del gran impacto que trajo consigo la dolarización de la economía ecuatoriana en este año, con la dolarización el desarrollo de la economía fue exitoso pues se pudo notar una recuperación progresiva en la actividad económica, dicho fenómeno con una serie de reformas institucionales y legales para su consolidación, llega al Ecuador el 10 de enero del 2000 y modifica el régimen monetario y cambiario mediante La Ley de Transformación Económica del Ecuador tras la decisión del aquel entonces Presidente de la República Jamil Mahuad de dolarizar la economía. Después de que el año 1999 significara recesión económica para nuestro país, el gran impacto con el que llega la dolarización hace posible un crecimiento económico que al finalizar el año 2000 fue de 2.3%, demostrándose con esto que el nuevo sistema monetario conseguía recuperar en algo lo que se había perdido en los períodos pasados, se hacía necesario también reforzar las finanzas públicas por lo que se incrementaron los precios de los servicios básicos, petróleo y sus derivados y gas, así mismo fue necesaria la disminución del impuesto a la circulación de capitales, la reestructuración de la deuda de los bonos Brady y Eurobonos que redujo dicha deuda un 39% aproximadamente. La Balanza Comercial mantuvo un superávit aunque menor a la del 99 debido principalmente a los altos precios del petróleo, y las exportaciones decrecieron en un 0.2% siendo las más afectadas las ventas de camarón y representando la caída mas importante debido a la mancha blanca y otras enfermedades que se produjeron hacia este crustáceo; este y otros problemas como los del banano, café y cacao redujeron la actividad económica del sector agrícola a un 5.3%, por su parte la actividad petrolera que se veía deteriorada durante el 98 y 99 respectivamente, mejoró su producción ya que de 136.3 millones de barriles producidos en 1999 se pasó a 146.4 millones en el 2000, incremento que se dio como respuesta a la mayor capacidad del nuevo oleoducto transecuatoriano, el sector financiero

seguía demostrando su debilidad lo que minimizaba los intentos de recuperación económica del país; durante el 2000 la banca ecuatoriana que estaba bajo la administración de la AGD Agencia de la Garantía de Depósitos ayudada de las Leyes TROLE I y TROLE II establecieron el marco legal y operacional para lograr un fortalecimiento de la banca . Por su parte el sector externo en el contexto de una economía recientemente dolarizada se volvió una fuente generadora de circulante para la producción, los recursos provenientes de la inversión extranjera directa ascendieron a US\$ 720 millones, 71.6 millones mas que en 1999. es importante también anotar el cambio para la economía que representó el tipo de cambio nominal que pasó de \$ 20.100 sucres por dólar en diciembre del 99 a \$ 25.000 sucres por dólar en enero del 2000; esto impulsó así mismo a una subida de la inflación..⁶⁴

2001

En el 2001, el desempeño del Ecuador en términos generales fue positivo ya que con la dolarización se pudo mantener una estabilidad económica que ayudó a soportar un ambiente internacional poco favorable que en ocasiones anteriores influía en el desempeño de la economía del país. Con un PIB de 5.6 % debido principalmente al aumento del consumo y la inversión y una inflación de 22.4% inferior a la del 2000 de 91% un decrecimiento realmente significativo, se puede observar que la situación económica estaba tomando un rumbo de mayor estabilidad debido a una recuperación de las actividades productivas que en años anteriores habían quedado interrumpidas, así como también las mejoras en la recaudación tributaria, mejoras administrativas, el cierre de Filanbanco que ayudo a recuperar la confianza del sistema financiero y el anuncio oficial de la construcción del Oleoducto de Crudos Pesados el cual traería mayor inversión y se estimaba ayudaría a aumentar en un 1% el PIB de la economía ecuatoriana; estas y otras transformaciones ayudaron a que el segundo año de dolarización obtenga resultados satisfactorios. En el ámbito del sector público se alcanzó un superávit de 0.7% del PIB las razones que explican la

⁶⁴ Banco Central del Ecuador, Memoria anual (2000): Cap.2 Hacia La Dolarización en el Ecuador, Cap3 La Economía Ecuatoriana en el año 2000 [Versión Electrónica]

obtención de este superávit son: una mejor recaudación fiscal y de un precio internacional razonable del petróleo (US\$19.1 el barril); así mismo el Acuerdo Stand –by con el FMI hizo que se recuperara substancialmente la credibilidad internacional del país. En el 2001 las tasas de interés determinadas por la inflación se mostraron negativas en términos reales y las exportaciones por su parte tuvieron un crecimiento mínimo de 5% representando este crecimiento básicamente las exportaciones de productos primarios no tradicionales y productos industrializados no tradicionales, se pudo observar entonces que en este año el Ecuador logró una mayor estabilidad económica después de las graves crisis de 1998 y 1999 que dejaron al Ecuador con graves déficit, problemas de credibilidad externa, incertidumbre, financieros; entre otros.⁶⁵

2002

En el año 2002 la economía ecuatoriana obtuvo uno de los niveles mas altos de crecimiento de Latinoamérica con un 3.4% de crecimiento económico esto según estudios se logró debido a que con la dolarización se alcanzó un nivel razonable de confianza en los empresarios, así también mientras la economía lograba mejorar otros problemas se venían debido a que no se podía conseguir un orden de las cuentas fiscales, impidiendo un acuerdo con el Fondo Monetario Internacional que generó una percepción negativa sobre la situación económica del país por parte de los agentes nacionales e internacionales, el riesgo país se incrementó acompañado también por la incertidumbre del proceso electoral, la inestabilidad política debido a los malos gobiernos o gobiernos de paso incapaces de terminar una administración impulsaron a que los objetivos para este año se limitaran, se trató de tomar medidas fiscales pero estas no fueron suficiente para solucionar los problemas; se desistió la idea de la privatización de los servicios telefónico y eléctrico, y los socios de la construcción del Oleoducto agilitaron su construcción. El Ecuador aún con la situación recesiva de América Latina que en este año presentaba un -0.6% de crecimiento, mantuvo sus expectativas de crecimiento como ya lo anunciamos con un

⁶⁵ Banco Central del Ecuador, Memoria anual (2001), Cap.2 Panorama General de la Economía Ecuatoriana dos años después de la dolarización, Cap3 La Economía Ecuatoriana en el año 2001 [Versión Electrónica

3.4% de crecimiento estimado para el año 2002; con una inflación de 12.5% que al final del año llegó a ubicarse en un 9.4% considerada como la mas baja variación del IPC desde la última observada en 1979, lo que ayudó a mejorar en algo la situación del sector exportador; el volumen de exportaciones reales para el 2002 registra una variación positiva de 0.9%. En cuanto al sector financiero se refiere para este año la intermediación financiera se había incrementado debido principalmente a que la credibilidad en el sistema financiero se estaba alcanzando después de un largo período de malas administraciones y debido también a la estabilidad de la economía que se había alcanzado. Para el mismo año se observa un deterioro de la Balanza Comercial provocado principalmente por un acelerado crecimiento de las importaciones y un débil aumento de las exportaciones, la Balanza Comercial alcanzó un saldo de USD1.004 millones equivalente a 4.1% del PIB frente a USD 397.2 millones en el 2001, la explicación para el debilitamiento de esta cuenta es principalmente por el descenso de las exportaciones petroleras (6.3% de reducción de volumen de exportación), precios reducidos de banano y camarón y el crecimiento de importaciones para la construcción del Oleoducto de Crudos Pesados.⁶⁶

2003

Para el siguiente año, 2003 se observa una economía con un crecimiento menor que la del año ya transcurrido con un 2.7% la misma que para el 2002 fue de 3.4%, considerado como mayor aporte para el 2003 el del petróleo con un crecimiento real de 11.8% que fue superior a las expectativas de crecimiento que se habían planteado para ese año. Con una evolución de la economía ecuatoriana circunscrita a un nuevo fenómeno como la dolarización y una relativa estabilidad para este año, se continúa con una política económica marcada por el Acuerdo Stand by con el Fondo Monetario Internacional y presenta una variación del PIB de 0.6% en el primer trimestre, -1.8% en el segundo, para el tercero un 3.2% y para el cuarto un 4%, estas variaciones positivas al final de este periodo se dieron principalmente por la producción y exportación de petróleo así como por

⁶⁶ Banco Central del Ecuador, Memoria anual (2002), Cap.2 La Economía Ecuatoriana en el año 2002[Versión Electrónica]

las operaciones el Oleoducto de Crudos Pesados. Este año presenta una inflación promedio de 7.9% que para fin de año ya se estaría ubicando en un 6.1% inferior a la del 2002 en un 3.3% ya que ésta fue de 9.4%. En lo que tiene que ver a las cuentas tanto de la Balanza Comercial como la de Cuenta Corriente del sector externo se puede observar que se presenta un déficit menor que el del 2002, debido principalmente a los cambios que se hicieron hacia el precio del petróleo así como el aumento de las exportaciones de este mismo producto; el volumen de las exportaciones reales registró un avance con un 3.2%, variación positiva que creció fundamentalmente en los últimos dos trimestres, así mismo la intermediación financiera siguió creciendo 10.5% apreciándose con este resultado una mayor confianza en el sistema financiero, por su parte el sector público en el 2003 registró un superávit de 1.7% del PIB debido a un ajuste de las cuentas por pagar de US\$130 millones logrando con esto un superávit mayor que el del 2002 en un 0.8% del PIB con 4.7% del PIB en el 2003 y 4.3% para el 2002. Es necesario también conocer la actividad de las tasas de interés para tener una idea más clara del a posición económica del Ecuador para este año; por lo que se observa que desde mediados del 2002 hasta Diciembre del 2003 la tasa activa referencial muestra una tendencia a la baja ubicándose en un 12.5% y la tasa pasiva referencial que presenta una tendencia a la baja desde inicios del año 2000, para el 2003 ha permanecido estable en niveles de alrededor del 5%, con estos datos se puede observar que para el año 2003 la situación económica de nuestro país se tornó un poco mas estable.⁶⁷

2004

Por último el 2004, es un año en el que se presenta la tasa de crecimiento mas alta de los últimos 16 años; con un crecimiento del PIB de 6.9%, un PIB nominal que llegó a USD 30.282 millones y un PIB por habitante de USD 2.325, y otra vez este crecimiento de la economía se dio fundamentalmente por el petróleo, en este caso el incremento de la producción del petróleo la cual se pudo lograr gracias al Oleoducto de Crudos Pesados que permitió que el

⁶⁷ Banco Central del Ecuador, Memoria anual (2003), Cap.2 La Economía durante el año 2003[Versión Electrónica]

sector privado pueda extraer, transportar y exportar crudo; el sector petrolero tuvo un crecimiento de 32.3%, aportando un 4.5% para el crecimiento total de la economía del país, es importante también destacar que el resto de ramas de actividad económica del país también presentaron tasas positivas de crecimiento, en tanto a la intermediación financiera ésta siguió dinamizando su actividad debido a la mayor liquidez que presentaban los bancos por mayores remesas de los migrantes y también por un crecimiento de la demanda de crédito. La inflación por su parte continuó con su tendencia a la baja para este periodo con un 1.9%, 4.2% menos que el nivel registrado en el 2003 que fue de 6.1%. Con el objetivo de financiar el ritmo de la actividad económica para este año el país tuvo que recurrir a la inversión extranjera debido a que el saldo en cuenta corriente de la Balanza de pagos en el 2003 muestra un déficit de 0.5% equivalente a USD-166.2 millones, que aunque comparado con los déficits de años anteriores era inferior (-3.2% en el 2001,-5.8% en el 2002, y .1.7% en el 2003) fue necesaria dicha ayuda para poder solucionar este problema el cual si bien no representa riesgo para la sostenibilidad del país podría ser una zona vulnerable si no está bien controlada, por su parte la Balanza Comercial para el 2004 mostró un superávit de USD 357 millones, determinado principalmente por la balanza comercial petrolera la cual alcanzó USD 3.511 millones equivalente a un 11.6% del PIB. En cuanto a las exportaciones para este año, es importante anotar acerca de la más representativamente importante que son las exportaciones de petróleo; las cuales ascendieron a USD 4.234 millones, que comparadas con las del 2003 USD 2.607 millones muestran un progreso revelador, el volumen de exportación ascendió a 129.4 millones de barriles mayor en un 40.04% respecto de 92.4 millones de barriles exportados en el 2003, otro aspecto que influyó sobremanera para este crecimiento económico de este año es el precio del barril de petróleo que pasó de USD 25.7 a USD 30.1 por barril. Por su parte las finanzas públicas reflejan lo manifestado anteriormente, los elevados ingresos petroleros acompañado de una mayor recaudación tributaria ayudan a que se de un crecimiento también en los ingresos del sector público; es así que para el 2004 se alcanzó un superávit global de 2.3% del PIB. Es importante también culminar éste análisis con una

referencia del saldo que presenta la deuda externa pública para este año; este fue de USD 11.062 millones que equivalen a un 36.9% del PIB, cifra reducida en un 5.4% comparado con el saldo observado a fines de diciembre del 2003 de USD 11.493 millones.⁶⁸

⁶⁸ Banco Central del Ecuador, Memoria anual (2004), Cap.3 El Sector Real y el Financiamiento de la Economía Ecuatoriana, Cap 4 Situación del Sector Fiscal[Versión Electrónica]

CAPITULO IV

LAS COMPANIAS COMERCIALIZADORAS O TRADING COMPANIES EN EL ECUADOR

Este capítulo tiene la intención de estudiar brevemente el estado de la legislación comercial ecuatoriano en lo que respecta a las "Trading Companies", cual es el marco legal bajo el cual éstas laboran y el marco institucional es decir cuales son las instituciones con las cuales están relacionadas este tipo de compañías.

4.1 MARCO LEGAL

En este punto es necesario anotar la falta de información a cerca de este tipo de compañías de comercialización en nuestro país; mediante investigaciones realizadas a varias instituciones relacionadas con el comercio en nuestro país se pudo obtener como información que las "Trading Companies" o Comercializadoras Internacionales deben estar regidas principalmente por las leyes de su país de origen y después de ello, en el Ecuador deben estar bajo la jurisdicción de la Súper Intendencia de Compañías del Ecuador y como empresas extranjeras que son, deben acatar las disposiciones que se detallan en la Ley de Compañías, sección XIII "De las Compañías Extranjeras"⁶⁹ en la cual se citan según los artículos que van desde el 415 hasta el 419; cuales son los requisitos que debe poseer y todos los pasos que debe seguir para poder constituirse como una Trading Company Legal en nuestro país.

⁶⁹ H. Congreso Nacional Comisión Legislativa y Codificación. En ejercicio que le confiere el numeral 2 del artículo 139 de la Constitución política de la República expide la siguiente codificación de LA LEY DE COMPANÍAS. Sección XIII *De las Compañías Extranjeras*, Recuperado de Internet el 2 de Abril del 2007 de <http://www.supercias.gov.ec/Documentacion/Sector%20Societario/Marco%20Legal/LEY%20DE%20COMPANIAS.pdf>

4.2 MARCO INSTITUCIONAL

En lo que al Marco Institucional se refiere, es importante tomar en consideración la gran dispersión de responsabilidades relacionadas con el comercio exterior en general. En este sentido es conveniente presentar el gran número de instituciones y explicar a grandes rasgos su participación.

Ministerio De Relaciones Exteriores Comercio E Integración:

Ejecuta la política internacional, vela por el respeto de la personalidad, soberanía, independencia, dignidad e integridad territorial de la República y asegura la defensa de sus derechos y la protección de sus intereses. Negocia tratados internacionales y acuerdos referentes al comercio internacional.⁷⁰

Ministerios De Comercio Exterior, Industrialización, Pesca Y Competitividad (MICIP):

El MICIP tiene a su cargo las áreas relacionadas a Comercio Exterior, Industrialización, Pesca, PYMES y Artesanías, está facultado para planificar, dirigir, controlar y ser el ejecutor de las políticas comerciales y de desarrollo del sector productivo de Ecuador.⁷¹

Ministerio De Economía Y Finanzas Del Ecuador:

Esta institución busca la estabilidad general de la economía nacional con el fin de crear condiciones para el desarrollo económico y social del país, formula programas macroeconómicos para el logro de la sostenibilidad de las finanzas públicas, además se encarga de brindar incentivos fiscales a las exportaciones.⁷²

⁷⁰ Ministerio de Relaciones Exteriores (2005) Ley Orgánica del Servicio Exterior. *De los Fines*, recuperado de Internet el 4 de abril del 2007 de http://www.mmrree.gov.ec/mre/documentos/ministerio/legislacion/leg_jose_titulo01.htm

⁷¹ Ministerio de Industrias y Competitividad, MIC. (2007) *Información Básica*, recuperado de Internet el 4 de abril del 2007 de http://www.micp.gov.ec/index.php?option=com_content&task=category§ionid=4&id=14&Itemid=141

⁷² Ministerio de Economía y Finanzas (2007) Sobre el Ministerio. *Misión*, recuperado de Internet el 4 de abril del 2007 de http://mef.gov.ec/portal/page?_pageid=37,29036&_dad=portal&_schema=PORTAL

Ministerio De Agricultura Y Ganadería:

El Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) se encarga de regir las políticas agropecuarias del país a través de la dirección, gestión, normatividad y capacitación de los sectores Agropecuario, Agroindustrial y Agroforestal ecuatorianos⁷³.

Ministerio De Energía Y Minas:

Brinda seguridad jurídica a las áreas de competencia del Ministerio de Energía y Minas, define e implementa las políticas de minería y petróleo⁷⁴

Banco Central Del Ecuador:

El Banco Central establece, controla y aplica las políticas monetaria, financiera, crediticia y cambiaria del Estado, vela por la estabilidad de la moneda. Se encarga también del manejo de trámites de exportación ⁷⁵

Corporación Financiera Nacional:

La Corporación Financiera Nacional es una institución financiera pública autónoma, que estimula la inversión e impulsa el crecimiento económico sustentable y la competitividad de los sectores productivos y de servicios del Ecuador.

Históricamente, la CFN se constituyó en la principal fuente de financiamiento del sector productivo del país con el objeto de contribuir al desarrollo de la industria, pequeña industria y artesanía, agroindustria, pesca y turismo, con un rol fundamentalmente financiero.⁷⁶

⁷³ MAG (2007) *Misión*, Recuperado de Internet el 4 de Abril de http://www.mag.gov.ec/docs/elmag_70.htm

⁷⁴ Ministerio de Energía y Minas del Ecuador (2005) *Desarrollo Organizacional Misión*, Recuperado de Internet el 4 de Abril de <http://www.menergia.gov.ec/secciones/organizacion/sdoProcuraduria.html>

⁷⁵ BANCO CENTRAL DEL ECUADOR (2006) *Base legal*, Recuperado de Internet el 4 de Abril de <http://www.bce.fin.ec/contenido.php?CNT=ARB0000872>

⁷⁶ Corporación Financiera Nacional CFN(2007) *Conozca la CFN*, Recuperado de Internet el 4 de Abril de http://www.cfn.fin.ec/conozca_cfn.html

Federación Ecuatoriana De Exportadores (FEDEXPORT):

Apoya a la comunidad exportadora, formulando recomendaciones sobre políticas de comercio internacional e incentivos, desarrolla su actividad buscando la satisfacción de sus clientes (empresas productivas, de comercio y servicios ligadas al comercio internacional)⁷⁷

En cuanto al Marco Institucional, existe una dispersión de actividades y responsabilidades dentro de las instituciones publicas. Tal situación, dificulta coordinar políticas y acciones tendientes a un mejoramiento en el apoyo institucional, muy necesaria en economías pequeñas como la ecuatoriana, favorece la duplicación de esfuerzos y gastos así como una dispersión de responsabilidades.

4.3 SITUACIÓN ACTUAL DE LAS COMPAÑÍAS COMERCIALIZADORAS.

La situación de las Compañías Comercializadoras en nuestro país en la actualidad (siglo XXI) no tiene la suficiente acogida que debería tener un medio de comercialización tan importante como este. Las Comercializadoras Internacionales "Trading Companies" en un buen número de países del mundo ha revolucionado sus mercados, y ha ayudado a exportar y financiar cualquier producto que desee estar en un mercado mundial. El ejemplo que Japón nos demuestra con el inicio de las Trading Companies y como estas ayudaron a su economía a medida que pasaba el tiempo, los ejemplos de países como Brasil y Colombia que han impulsado la comercialización de sus productos mediante las Trading; debería impulsar o inspirar a que empresarios y comerciantes ecuatorianos con la ayuda del Estado creen este tipo de compañías en nuestro país. No es posible que la gran mayoría de las Comercializadoras Internacionales existentes en nuestro país pertenezcan a otros países y no al nuestro; es obvio que en el Ecuador existe una falta de conocimiento de las ventajas

⁷⁷ FEDEXPORT(2006) Que es Fedexport. *Presentación Institucional*, Recuperado de Internet el 4 de Abril de <http://www.fedexpor.com/contenido.php?idTema=2&idSubTema=2>

que un sistema de comercialización como el de una Trading Company puede traer a la economía de un país como el nuestro.

4.4 EL PAPEL DEL ESTADO

En cuanto al papel del Estado se refiere, se debe mencionar la necesidad de voluntades políticas al mas alto nivel que estén conscientes de la situación real del sistema de comercialización a nivel mundial, y del ecuatoriano en particular; que se encuentren al tanto de la falta de capacitación existente en el país, así como de la falta de racionalización del sistema de comercialización externa; que bajo estas consideraciones apoyen cambios tanto de la legislación vigente como en la forma de operación y control de agentes exportadores con el fin de modernizar la comercialización y colocarla en niveles aceptables de competitividad a nivel mundial.

Será necesario el concientizar que en la actualidad el comercio internacional es la forma mas directa de relación económica entre países, situación por la cual se hace cada vez mas necesario una especialización en la forma de comerciar para de esta manera lograr las mejores ventajas a nivel de compañía en particular y de país en general. Es por esto, entre otras razones, la imperiosa necesidad de preparar a los agentes encargados de la comercialización y dotarlos de los suficientes mecanismos para que puedan cumplir con su objetivo a cabalidad.

CAPITULO V

CONVENIENCIA DEL SISTEMA COMERCIALIZADOR

5.1 VENTAJAS

Las ventajas que un sistema de comercialización como el que brinda una Comercializadora Internacional "Trading Company" tienen la capacidad de cumplir con las necesidades y ayudar a resolver los problemas que pequeños y medianos productores de países como el Ecuador que cuentan con productos de calidad que pueden ser exportados y ser competitivos en el extranjero pero que no cuentan con la capacidad ni los conocimientos para exportarlos. Las ventajas que presenta este sistema de comercialización externa podría resumirse en las siguientes:

- ❖ La inmensa cantidad de productos que se pueden colocar en los mercados extranjeros, sin límite para producto alguno.
- ❖ La ayuda que brinda al fortalecimiento de pequeñas y medianas empresas.
- ❖ Brindar financiamiento para que productores de cualquier parte del mundo puedan exportar sus productos.
- ❖ El contar con un intermediario solvente, con inversiones directas en el extranjero y conocido en el ámbito internacional.
- ❖ Bajo riesgo para el productor, tener la seguridad de que el único responsable y el que deberá asumir los riesgos que presente cada país donde se vendan los productos será la Trading Co., tanto cuando compra los productos como cuando actúa como mediador.
- ❖ Desarrollo de selección y estudios de mercado para la exportación de productos, "pueden existir muchos mercados con enorme potencial"
- ❖ Rapidez en llegar a mercados externos

- ❖ Comunicación efectiva entre los dos actores, Trading y pequeños y medianos empresarios representará una clara ventaja: “mayor productividad y competitividad del mercado nacional”.

5.2 DESVENTAJAS

Entre las desventajas que se podrían dar están las siguientes, pero se las puede considerar como un tipo de desventajas que pueden ser controladas para hacer de la relación Trading Company – Productores o Comerciantes una relación llevadera, que permita desarrollar de la mejor manera el trabajo de ambas partes que es fundamental.

- ❖ Bajo Control que podría darse por parte de los productores para la obtención de productos de calidad; lo que afectaría el desenvolvimiento de la Trading Company en el mercado mundial.
- ❖ Falta de comunicación que podría darse entre la Trading Company y los productores.
- ❖ Que las ventas que los productores esperan no tengan los resultados esperados.

CONCLUSIONES

Dentro de los principales problemas a los que se enfrentan productores y comerciantes en el proceso de exportación están el financiamiento y la capacidad económica para garantizar los créditos que pudieran ser obtenidos, y a su vez el proteccionismo comercial de los países desarrollados, ejecutado principalmente mediante la aplicación de cupos de importación y políticas fiscales impositivas ha impedido un desarrollo efectivo de todo el potencial exportable. Este conjunto de situaciones permite demostrar las desventajas que se presentan en el sistema comercializador ecuatoriano. en el sentido de que dentro de los principales problemas a los que se enfrentan productos y comerciantes exportadores esta el financiamiento y la capacidad económica para garantizarlos y adicionalmente que las barreras y restricciones de los mercados estudiados conforman un impedimento para lograr un desarrollo efectivo del potencial exportable debido a que, aun cuando se pudieran colocar en estos mercados algunos productos susceptibles de ser exportados, no se lo puede efectuar en razón de las trabas antes mencionadas, lo cual consecuentemente imposibilita siquiera desarrollar proyectos en tal sentido.

❖ En el área de la Comercialización y Mercadeo.

El sistema de comercialización externa del Ecuador se presenta como uno de los principales impedimentos para una completa canalización de la oferta exportable a los diversos mercados internacionales.

Es muy importante resaltar en general la falta de conocimiento existente por parte de los productores para la exportación debido a que no tienen suficientes conocimientos sobre mercadeo internacional lo que afecta directamente sus posibilidades de colocación de productos en el exterior.

Existe un contacto bastante distante con los mercados internacionales, especialmente en lo que se refiere a los precios, formas de comercializar, oportunidades de negocios.

❖ **En el Área Económica y Financiera**

Los pequeños productores no tienen los medios ni la capacidad económica para dedicarse eficientemente al proceso de comercialización externa de sus productos.

Existe una gran dispersión en manos de muchas instituciones de las responsabilidades, mecanismos, tramites, incentivos, relacionados con el comercio; hace falta mayor coordinación y una política de comercio exterior bien definida

❖ **Respecto Al Apoyo Legal e Institucional**

No existe una adecuada legislación que facilite la especialización de compañías en el área de la comercialización, las cuales son una alternativa viable para incrementar las exportaciones en buenas condiciones.

Al momento no es posible hablar de una democratización del crédito institucional destinado a promover las exportaciones en razón de que si bien existen ciertos mecanismos para financiar las exportaciones los pequeños productores no tienen fácil acceso al crédito debido a su desconocimiento y a su baja capacidad económica para garantizarlos. En tal sentido se cree que uno de los medios de solución para dicho problema sería mediante la vinculación del productor a una Trading Company donde el primero podría dedicarse a la producción solamente, mientras que el segundo se encargaría de la comercialización, mas aun, sobre el problema financiero para conseguir créditos, este podría ser solucionado mediante la participación de la Trading entendida ésta como intermediaria o garante.

RECOMENDACIONES

- ❖ Es indispensable el realizar negociaciones (de carácter multilateral preferiblemente) con el objeto de lograr una mayor apertura de aquellos mercados, lo que a su vez posibilite un incremento de la real demanda de productos ecuatorianos y consecuentemente favorezca un incremento de exportaciones.
- ❖ Paralelamente se cree que en la medida que se contribuya a solucionar estos problemas, se está beneficiando directamente al sistema de exportación ecuatoriano y sentando las bases para convertirlo en una mayor fuente de ingresos en razón de que favorecería la apertura de nuevos mercados y a la colocación de productos no tradicionales.
- ❖ Se cree pues, que las Trading Companies podrían constituirse en agentes racionalizadores del proceso de comercialización ya que, con una legislación adecuada, podrían especializar su trabajo y modernizar sus operaciones concentrando una oferta de productos aceptable que permita una exportación estable y continua.
- ❖ Así mismo dado el volumen de sus operaciones, se lograría un mayor poder de negociación lo que conlleva la obtención de mejores condiciones comerciales como precios y forma de pago. Adicionalmente, estas comercializadoras se constituirían en canales de exportación e importación donde se aprovecharía de ambos flujos para asegurar el éxito o minimizar los riesgos en operaciones con moneda extranjera
- ❖ Con la ayuda de las Trading companies se cree poder dar un cambio al modelo de desarrollo, pasando de una sustitución de importaciones hacia una agro-industria exportadora.

BIBLIOGRAFÍA

Allen G.C (1981), *A Short Economic History of Modern Japan*, London, The Macmillan Press Ltd.

Rodríguez, Carlos A, *El Desarrollo Económico de lo países Asiáticos: Desarrollo Económico con Escasos Recursos Naturales*, Introducción a la Economía Asiática, Pág. 16, Recuperado el 25 de Septiembre de 2006 de http://economia.unmsm.edu.pe/Servicios/Publicaciones/Libros/Archivos/EconomiaAsiatica/EA_ART09.pdf

Cristaldi, Roberto (2006), *OLAMP, Seminario Iberoamericano "Exportar para Ganar de Cara al MERCOSUR"*, Recuperado de Internet el 5 de Octubre del 2006 de www.iberpymeonline.org/ExportarGanar0706/RobertoCristaldi.pdf

Álvarez, Víctor(2004) BANCOEX, *Del Libre Comercio al Comercio Justo*", Seminario: Financiamiento del Comercio en América, "*Construyendo el ALBA y Fortaleciendo la Cooperación Sur-Sur*" Latina Recuperado de Internet el 5 de Octubre del 2006 de [http://www.aladi.org/nsfaladi/reuniones.nsf/34f36b96b094509003256e99006815e3/516b23846ec80ea903256e9900662eab/\\$FILE/Ponencia%20Dr.%20Alvarez%20Seminario%20ALADI%20%20\(20-05-04\).ppt](http://www.aladi.org/nsfaladi/reuniones.nsf/34f36b96b094509003256e99006815e3/516b23846ec80ea903256e9900662eab/$FILE/Ponencia%20Dr.%20Alvarez%20Seminario%20ALADI%20%20(20-05-04).ppt)

Pérez, Carlota (2001)*Cambio tecnológico y oportunidades de desarrollo como banco móvil*, Cap 5, Recuperado de Internet el 7 de Octubre del 2006 de <http://www.un.org/esa/desa/ousg/articles/pdf/carlotaperez.pdf>

Mangabeira, Roberto, *España y su Futuro*, *El Desvío*,4, Recuperado de Internet el 7 del Octubre del 2006 de <http://www.law.harvard.edu/faculty/unger/english/docs/europe2a.doc>

Schriefer, Constanza, Universidad de Palermo, Centro de Estudios para el Desarrollo Exportador CEDEX (2006), *Entrada Indirecta: Ventajas y Desventajas*,16, Recuperado de Internet el 7 de Octubre del 2006 de <http://www.conferenciaendeavor.com.ar/taller9.pdf>

Chaparro, Manuel A, *Las Comercializadoras Internacionales: Fuerza Efectiva de Promoción*,¹, Recuperado de Internet el 20 de noviembre del 2006 de <http://www.revista-mm.com/rev39/art4.htm>

Corporación Aduanera Ecuatoriana (2004), *Procedimientos para exportar*, Recuperado de Internet el 20 de noviembre del 2006 de <http://www.aduana.gov.ec/contenido/procExportar.html>

República Oriental del Uruguay, Poder Legislativo, *Código Aduanero*,², Recuperado de Internet el 20 de noviembre del 2006 de <http://www.parlamento.gub.uy/htmlstat/pl/codigos/codigoaduanero/1984/t2c1.htm>

Glosario Básico de la ALADI (2006) Glosario de Términos Aduaneros y de Comercio Exterior, Recuperado de Internet el 20 de noviembre del 2006 de <http://www.aladi.org/nsfaladi/glosario.nsf/f8f3a5ca07f7787c83256934005f8198/fb9a0b4778cf6e460325689400633c14?OpenDocument>

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (2005) Subdirección de Comercio Exterior Sociedades de Comercialización Internacional, *Canales de Comercialización, Agentes*, Recuperado de Internet el 20 de noviembre del 2006 de <http://www.dian.gov.co/dian/15servicios.nsf/748d8fdf1d52c63505256ee8005ce6fe/05f17b27f222038c052570ca004c5be9?OpenDocument>

ETB. SA. ESP(2005) Preguntas Sobre Comercio Exterior y Negocios Internacionales, *Pregunta No. 10*, Recuperado de Internet el 22 de noviembre del 2006 de <http://www.pymesetb.com/faqcomercio.asp>

Almeida, E (2006) Entrevista realizada a la Coordinadora T.I. Jefe de Inversiones PONTETRESA Cía. Ltda., Quito.

BusinessCol.com (2006) Resultados para Leasing, Recuperado de Internet el 4 de abril de 2007 de <http://www.businesscol.com/productos/glosarios/contable/glossary.php?word=LEASING>

La Caixa (2001) Definición de Forfaiting, Barcelona, Recuperado de Internet el 4 de abril de 2007 de

http://portal1.lacaixa.es/Channel/Ch_Redirect_Tx?dest=1-57-10-840908

Serena, Cecilia. (2003) Proyecto de Tesina, *Trading Companies: Un instrumento de promoción de exportaciones para Pymes Argentinas*, Modulo III, Recuperado de Internet el 21 de Enero de 2007 de http://www.comercioexterior.ub.es/tesina/proyectos0203/proyectosmodificados-02-03/cecilia_serena.doc

DESALES TRADING COMPANY INC, *Historia, Propósito y Misión*, Recuperado de Internet el 22 de Enero de 2007 de

<http://www.desales.com/esp/purmiss.htm>,

<http://www.desales.com/esp/hist.htm>

SBCX "S. B. Comércio Exterior Ltda.", *Productos para Exportación, Manufacturas de Acero, Alimentos*, Recuperado de Internet el 23 de Enero del 2007 de http://www.SBCX-S_B-ComercioExteriorLtda.htm

Banco Central (2006) Formulario Único de Exportación y Documento Aduanero Único, *Exportaciones*, Recuperado el 26 de diciembre de 2006 de http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=/home1/estadisticas/bolmensual/IE_Mensual.jsp

CORPEI, (2005) Programa de Diversificación de la Oferta Exportable: *Nuevos Productos de Exportación*, Tomo I, Pág. 41

CORPEI (2005) Programa de Diversificación de la Oferta Exportable: *Nuevos Productos de Exportación*, Tomo III, Pág. 91

CORPEI (2005) Programa de Diversificación de la Oferta Exportable: *Nuevos Productos de Exportación*, Tomo III, Pág. 107.

Cárdenas Freddy (2006) Entrevista realizada al Jefe del Dep. Comercio Exterior Plásticos Rival Cía Ltda, Cuenca

Economista. Carlos Rivera (2007) Jefe de Investigaciones Económicas del Banco Central del Ecuador, Cuenca.

Economista Andrés Robalino (2007) Técnico de la Unidad de Comercio Exterior de la Cámara de Industrias de Cuenca.

Economista Javier Patiño (2007) Vicepresidente Ejecutivo de la Cámara de Comercio de Cuenca.

López Carlos (2006) Gestio Polis, *Arancel*, Recuperado de Internet el 22 de Enero del 2007 de
<http://www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/eco/36/aran cel.htm>

Agronoticias.net (2005). El portal de la oficina Agrícola de la embajada de Chile en los Estados Unidos. *Utilización de Cuotas Agrícolas* Recuperado de Internet el 3 de Abril de 2007 de
http://www.agronoticias.net/uso_cuotas_2005/index.asp

Martínez Coll, Juan Carlos (2004) *Comercio Internacional y globalización en la Economía de Mercado*, virtudes e inconvenientes Recuperado de Internet el 3 de Abril de 2007 de
<http://www.eumed.net/cursecon/15/index.htm>

Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL (2005) Preocupación por rebrote de Proteccionismo en los Mercados Mundiales, Cap.IV, *Consecuencias del Auge de la producción de artículos textiles y prendas de vestir tras el fin del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido*, Pág. 3, Recuperado de Internet el 29 de Marzo de 2007 de
http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/5/22465/PAN_E2004T05Cap4.pdf

Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE). Diccionario de Términos de Comercio. *Salvaguardias: Medida de Salvaguardia*, recuperado de Internet el 2 de Abril de 2007 de
http://www.sice.oas.org/dictionary/SF_s.asp

Embajada de Argentina (2006) Estados Unidos una Guía de Negocios, Sección Económica y Comercial *Los Derechos Antidumping y Derechos Compensatorios* Pag.48, Recuperado de Internet el 29 de Marzo de 2007 de [http://www.embassyofargentina.us/espanol/seccioneconomicocomercial/files/Guia%20de%20Negocios%20\(2006\).pdf](http://www.embassyofargentina.us/espanol/seccioneconomicocomercial/files/Guia%20de%20Negocios%20(2006).pdf)

Embajada de Argentina (2006) Estados Unidos una Guía de Negocios, Sección Económica y Comercial *Los Derechos Antidumping y Derechos Compensatorios* Pag.48, Recuperado de Internet el 29 de Marzo de 2007 de [http://www.embassyofargentina.us/espanol/seccioneconomicocomercial/files/Guia%20de%20Negocios%20\(2006\).pdf](http://www.embassyofargentina.us/espanol/seccioneconomicocomercial/files/Guia%20de%20Negocios%20(2006).pdf)

Banco Central del Ecuador (1995): Memoria anual, Cap.3 La Economía Ecuatoriana en 1995: Nuevos esfuerzos por la estabilización[Versión Electrónica]

Banco Central del Ecuador, Memoria anual (1996): Cap.3 La Economía Ecuatoriana en 1996: una visión en conjunto, Cap 4 Situación del Sistema Bancario y Financiero[Versión Electrónica]

Banco Central del Ecuador, Memoria anual (1997): Cap.2 La Economía Ecuatoriana en 1997, Cap3 Inflación y remuneraciones, Cap 4 Política Monetaria y Financiera , Cap 6 Política fiscal[Versión Electrónica]

Banco Central del Ecuador, Memoria anual (1998): Cap.2 La Economía Ecuatoriana en 1998, Cap3 Inflación y remuneraciones, Cap 4 Política Monetaria y Financiera , Cap 6 Política fiscal[Versión Electrónica]

Banco Central del Ecuador, Memoria anual (1999): Cap.2 La Economía Ecuatoriana en 1999, Cap3 Inflación y remuneraciones, Cap 4 Política Monetaria y Financiera ,Cap 7 Evolución del Sistema Financiero, Cap 6 Política fiscal[Versión Electrónica]

Banco Central del Ecuador, Memoria anual (2000): Cap.2 Hacia La Dolarización en el Ecuador, Cap3 La Economía Ecuatoriana en el año 2000 [Versión Electrónica]

Banco Central del Ecuador, Memoria anual (2001), Cap.2 Panorama General de la Economía Ecuatoriana dos años después de la dolarización, Cap.3 La Economía Ecuatoriana en el año 2001 [Versión Electrónica]

Banco Central del Ecuador, Memoria anual (2002), Cap.2 La Economía Ecuatoriana en el año 2002 [Versión Electrónica]

Banco Central del Ecuador, Memoria anual (2003), Cap.2 La Economía durante el año 2003 [Versión Electrónica]

Banco Central del Ecuador, Memoria anual (2004), Cap.3 El Sector Real y el Financiamiento de la Economía Ecuatoriana, Cap. 4 Situación del Sector Fiscal [Versión Electrónica]

H. Congreso Nacional Comisión Legislativa y Codificación. En ejercicio que le confiere el numeral 2 del artículo 139 de la Constitución política de la República expide la siguiente codificación de LA LEY DE COMPANÍAS.

Sección XIII *De las Compañías Extranjeras*, Recupero de Internet el 2 de Abril del 2007 de

<http://www.supercias.gov.ec/Documentacion/Sector%20Societario/Marco%20Legal/LEY%20DE%20COMPANIAS.pdf>

Ministerio de Relaciones Exteriores (2005) Ley Orgánica del Servicio Exterior. *De los Fines*, recuperado de Internet el 4 de abril del 2007 de http://www.mmrree.gov.ec/mre/documentos/ministerio/legislacion/leg_lose_titulo01.htm

Ministerio de Industrias y Competitividad, MIC.(2007) *Información Básica*, recuperado de Internet el 4 de abril del 2007 de http://www.micip.gov.ec/index.php?option=com_content&task=category§ionid=4&id=14&Itemid=141

Ministerio de Economía y Finanzas (2007) *Sobre el Ministerio. Misión*, recuperado de Internet el 4 de abril del 2007 de http://mef.gov.ec/portal/page?_pageid=37,29036&_dad=portal&_schema=PORTAL

MAG (2007) *Misión*, Recuperado de Internet el 4 de Abril de http://www.mag.gov.ec/docs/elmag_70.htm

Ministerio de Energía y Minas del Ecuador (2005) *Desarrollo Organizacional Misión*, Recuperado de Internet el 4 de Abril de <http://www.menergia.gov.ec/secciones/organizacion/sdoProcuraduria.html>

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR (2006) *Base legal*, Recuperado de Internet el 4 de Abril de <http://www.bce.fin.ec/contenido.php?CNT=ARB0000872>

Corporación Financiera Nacional CFN(2007) *Conozca la CFN*, Recuperado de Internet el 4 de Abril de http://www.cfn.fin.ec/conozca_cfn.html

FEDEXPORT(2006) *Que es Fedexport. Presentación Institucional*, Recuperado de Internet el 4 de Abril de <http://www.fedexpor.com/contenido.php?idTema=2&idSubTema=2>