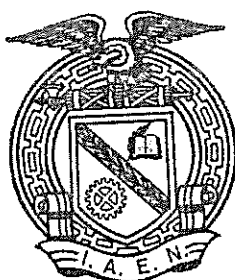


REPUBLICA DEL ECUADOR
SECRETARIA GENERAL DEL CONSEJO
DE SEGURIDAD NACIONAL
INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS
NACIONALES



**XIII Curso Superior de Seguridad Nacional y
Desarrollo**

TRABAJO DE INVESTIGACION INDIVIDUAL

POSTIBILIDADES Y PERSPECTIVAS DE LA EXPORTACION DE
PRODUCTOS NO TRADICIONALES, COMO REFUERZO A LA ESCA
SA OFERTA EXPORTABLE DEL PAIS.

Dumany Sánchez Neira

1985 - 1986

P R O L O G O

Nuestra economía ha radicado tradicionalmente en las relaciones comerciales mantenidas con el resto del mundo, pues siendo el Ecuador un país dependiente, carece de capitales importantes y de tecnología adecuada que le permita elaborar productos con procesos industriales capaces de competir en el exterior en condiciones óptimas. El ser dependientes en el campo económico, hace que en la división social del trabajo internacionalmente establecida, a países como el nuestro no le quedan muchas alternativas, siendo la más "ventajosa" la de exportar productos agrícolas y petróleo, es decir, exportar bienes que los países industrializados no producen o que lo hacen en cantidades insuficientes. Es por ello que cuando los precios de estos bienes caen en el mercado internacional, o cuando las plantaciones se malogran, o cuando surgen competidores que los ofrecen a mejores precios, la Economía Nacional se ve deprimida hasta los extremos de buscar préstamos en la Banca Privada Extranjera y aceptar capitales foráneos sin poner mayor resistencia a las condiciones en que estos ingresan al país, lo que en términos no sólo económicos sino sociales y políticos se traduce en un fortalecimiento de los lazos de dependencia que nos unen a los países industrializados.

Una consecuencia inevitable en este tipo de transacciones comerciales de nuestros países no industrializados con respecto a los países industrializados es el deterioro de las relaciones de intercambio, los primeros se ven obligatoriamente abocados a comprar a los segundos todos los productos elaborados que necesita y que no pueden obtenerlos de otra manera.

Como este fenómeno lo ha vivido el país en reiteradas ocasiones, surge la necesidad de buscar POSIBILIDADES Y PERSPECTIVAS DE LA EXPORTACION DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES, COMO REFUERZO A LA ESCASA OFERTA EXPORTABLE DEL PAIS, desarrolladas

a lo largo de este trabajo; de ahí que su objetivo principal es el de sugerir una respuesta inmediata y con muchas probabilidades de ser ejecutada con éxito, pues contiene mecanismos, incentivos, políticas en general que las creo idóneas para reforzar la Oferta exportable. Considero que a partir de la crisis que estamos viviendo podrían llevarse a efecto las proposiciones expuestas a continuación para que sus frutos hagan más llevadera la actual depresión económica y sin descartar, además, la posibilidad de que a mediano o largo plazo, con ajustes acordes a las condiciones políticas y económicas que se vayan dando, logre diversificar notablemente los productos a exportarse, hecho que daría una especial significación no sólo en el Saldo Comercial, sino en la Balanza de Pagos misma, y por consiguiente en la Economía Nacional.

Finalmente, hago ostensible mi agradecimiento al señor Embajador Antonio Lucio Paredes, Asesor del Instituto de Altos Estudios Nacionales, cuya valiosa colaboración facilitó la elaboración de este trabajo.

- - -

I N D I C E

	<u>Página</u>
<u>PROLOGO</u>	
<u>INTRODUCCION</u>	
<u>CAPITULO I</u>	
<u>ANALISIS DEL COMERCIO EXTERIOR ECUATORIANO EN EL PERIODO 1981-1985.</u>	
A. <u>EVOLUCION DEL COMERCIO EXTERIOR</u>	1
B. <u>INTERCAMBIO COMERCIAL POR ZONAS ECONOMICAS EN EL QUINQUENIO 1981-1985.</u>	8
C. <u>CORRIENTES COMERCIALES</u>	11
1. ESTADOS UNIDOS DE AMERICA	11
2. ALADI Y EL GRUPO ANDINO	12
3. COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA	13
4. JAPON	13
5. PAISES SOCIALISTAS	14
6. CANADA	15
7. ASOCIACION EUROPEA DE LIBRE COMERCIO (EFTA)	16
8. OTROS PAISES	16
D. <u>ESTRUCTURA DEL COMERCIO EXTERIOR</u>	17
1. PRODUCTOS PRIMARIOS	17
E. <u>IMPORTANCIA DEL COMERCIO EXTERIOR EN EL PIB, EN LA BALANZA DE PAGOS Y EN LA RESERVA MONETARIA INTERNACIONAL.</u>	19
<u>CAPITULO II</u>	21
A. <u>MARCO LEGAL E INSTITUCIONAL</u>	21
B. <u>ORGANISMOS VINCULADOS A LA PROMOCION DE EXPORTACIONES.</u>	25

I N D I C E

	<u>Página</u>
1. SECTOR PUBLICO	25
2. SECTOR PRIVADO	36
C. <u>MECANISMOS DE PROMOCION DE EXPORTACIONES</u>	39
1. ESTUDIOS DE OFERTA EXPORTABLE	39
2. ESTUDIOS DE MERCADO Y COMERCIALIZACION	40
3. SERVICIO DE INFORMACION COMERCIAL	41
4. FERIAS Y EXPOSICIONES INTERNACIONALES	42
5. SERVICIO COMERCIAL DEL ECUADOR EN EL EXTERIOR	43
6. MISIONES COMERCIALES	44
7. RUEDAS DE NEGOCIACION	45
8. SALONES DE EXHIBICION PERMANENTE	45
9. CONSORCIO DE EXPORTACION	46
10. OTROS MECANISMOS	48
 <u>CAPITULO III</u>	
<u>INCENTIVOS A LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES.</u>	53
A. <u>INCENTIVOS ADUANEROS</u>	53
1. EXONERACION DE GRAVAMENES A LAS EXPORTACIONES	53
2. ADMISION TEMPORAL	53
3. DEPOSITO INDUSTRIAL	54
4. REGIMEN DE DRAW-BACK	55
5. EXONERACION DE GRAVAMENES A LA IMPORTACION DE BIENES DESTINADOS A INDUSTRIAS DE EXPORTACION	56
6. ZONAS FRANCAS	56
B. <u>INCENTIVOS FISCALES</u>	57
1. EXONERACION DE IMPUESTOS INTERNOS	57
2. ABONO TRIBUTARIO A LAS EXPORTACIONES	59
C. <u>INCENTIVOS FINANCIEROS</u>	62
1. BANCO CENTRAL DEL ECUADOR	62
2. BANCO NACIONAL DE FOMENTO	63

I N D I C E

	<u>Página</u>
3. CORPORACION FINANCIERA NACIONAL	63
4. FONDO PARA DESARROLLO DE LA PRODUCCION EXPORTABLE.	68
5. SISTEMA ANDINO DE FINANCIAMIENTO AL CO MERCIO (SAFICO).	69
6. BANCO LATINOAMERICANO DE EXPORTACION (BLADEX).	70
7. LINEAS DE CREDITO INTERNACIONALES	70
D. <u>INCENTIVOS MONETARIOS</u>	75
1. REGULACION DEL TIPO DE CAMBIO PARA LAS EXPORTACIONES (DEVOLUCIONES MONETARIAS)	75
2. NEGOCIACION DE LAS DIVISAS PROVENIENTES DE EXPORTACIONES (DESINCAUTACION DE DI- VISAS).	76
E. <u>INCENTIVOS ADMINISTRATIVOS</u>	
1. INFORMACION COMERCIAL	76
2. ASISTENCIA A FERIAS Y EXPOSICIONES	77
3. ASISTENCIA TECNICA	77
4. CONSEJERIAS COMERCIALES EN EL EXTERIOR	77
5. MANUAL DE PROMOCION DE EXPORTACIONES, TRAMITES Y PROCEDIMIENTOS PARA LOS USUA RIOS DEL MINISTERIO DE INDUSTRIAS, CO - MERCIO, INTEGRACION Y PESCA.	78
<u>CAPITULO IV</u>	
<u>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</u>	
A. <u>CONCLUSIONES</u>	85
B. <u>RECOMENDACIONES</u>	90
<u>ANEXOS</u>	97
<u>BIBLIOGRAFIA</u>	113

LISTA DE ANEXOS

- ANEXO N^o 1 ECUADOR: BALANZA GLOBAL 1981 - 1985
- ANEXO N^o 2 ECUADOR: BALANZA COMERCIAL CONSOLIDADA POR ZONAS ECONOMICAS 1981 - 1985.
- ANEXO N^o 3 ECUADOR: BALANZA COMERCIAL CON EE.UU.
- ANEXO N^o 4 ECUADOR: BALANZA COMERCIAL CON ALADI
- ANEXO N^o 5 ECUADOR: BALANZA COMERCIAL CON EL GRUPO ANDINO.
- ANEXO N^o 6 ECUADOR: BALANZA COMERCIAL CONSOLIDADA CON LOS PAISES MIEMBROS DE LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA 1981 - 1985.
- ANEXO N^o 7 ECUADOR: BALANZA COMERCIAL CON JAPON
- ANEXO N^o 8 ECUADOR: BALANZA COMERCIAL CON LOS PAISES SOCIALISTAS.
- ANEXO N^o 9 ECUADOR: BALANZA COMERCIAL CON CANADA
- ANEXO N^o 10 ECUADOR: EXPORTACIONES POR CATEGORIAS Y PRINCIPALES PRODUCTOS.
- ANEXO N^o 11 ECUADOR: EXPORTACIONES POR CATEGORIAS Y PRINCIPALES PRODUCTOS.
PARTICIPACION PORCENTUAL.
- ANEXO N^o 12 BALANZA DE PAGOS DEL ECUADOR 1980 - 1984
- ANEXO N^o 13 PRODUCTO Y GASTOS INTERNOS BRUTOS
- ANEXO N^o 14 OFERTA EXPORTABLE DEL ECUADOR
- ANEXO N^o 15 LISTA DE PRODUCTOS ECUATORIANOS DE EXPORTACION, ELEGIBLES PARA OPERACIONES DE COMPENSACION Y/O TRUEQUE.

- - - - -

INTRODUCCION

La creciente incidencia del comercio exterior en el comportamiento de la economía ecuatoriana, determina la necesidad de establecer la legítima prioridad que le corresponde, considerando que es uno de los sectores que imprimen dinamismo al desarrollo del país. Dentro de este sector, las exportaciones constituyen la actividad de mayor significado tanto por el poder de expandir la producción interna, cuanto por la capacidad de proveer de los medios de pago que requiere el país para financiar sus importaciones; de ahí que es prioritario delinear una estrategia de promoción y fomento de las exportaciones, a fin de alcanzar un efectivo incremento y diversificación de las ventas ecuatorianas, en el mercado internacional, particularmente de los productos no tradicionales.

Es importante destacar, que tras una época de evidente deterioro de la producción agrícola y de una dependencia cada vez mayor de las exportaciones petroleras, aunque hayan caído sus precios, es necesario la búsqueda de mecanismos que permitan la recuperación económica del país a través de una acción pragmática frente a la realidad de ese país agobiado por una fuerte deuda externa, sin mayores opciones de créditos frescos, con una tasa de crecimiento negativa, con una inflación alta, entre otros indicadores.

El levantamiento y análisis de la Oferta Exportable real y potencial del país, es un instrumento básico para llevar adelante una adecuada política de fomento y promoción de exportaciones, habida cuenta de la baja producción de productos no tradicionales y la falta de incentivos reales para los productos de este importante sector económico del país.

Por lo expuesto, es de singular importancia la elaboración de una Ley de Fomento de Exportaciones que incorpore incen-

tivos y nuevos mecanismos para el desarrollo del sector en estudio.

Por otro lado, cabe resaltar que este Gobierno al establecer la política de comercio exterior, ha determinado como base prioritaria el desarrollo, fomento, promoción y la diversificación de las exportaciones de los productos no tradicionales, poniendo énfasis en el sector de la manufactura e incorporando a este esquema la producción de los sectores agrícolas, de la mediana y pequeña industria, pero sin descuidar la importancia implícita que los productos tradicionales y básicos han tenido y tienen dentro de nuestra economía.

Para cumplir con estos propósitos se han implementado acciones concretas, en orden a reorientar el esquema jurídico e institucional aplicando mecanismos ágiles y oportunos que aseguren la captación de nuevos mercados, el fortalecimiento de los existentes y finalmente el rebustecimiento de la oferta exportable en condiciones competitivas. Adicionalmente se impulsará la conformación de empresas asociativas de comercialización internacional tales como: Consorcios de exportación, Tradings Companies, Cooperativas, etc., así como la apertura de nuevas líneas de Crédito a las Exportaciones y a la producción exportable; el establecimiento de mecanismos que permitan la conformación de industrias de maquilado y subcontratación internacional.

Efectivamente, la aplicación de la Política de Promoción de Exportaciones y sus diversos mecanismos están orientados a buscar un mayor aprovechamiento de las oportunidades que nos brindan los mercados externos, a través de concesiones arancelarias (Sistema Generalizado de Preferencias - SGP, Grupo Andino, ALADI), a la presentación de la imagen de un país pujante en su desarrollo, mediante la participación en Ferias y Exposiciones Internacionales, que involucran además acciones como la promoción de Misiones Comerciales y Ruedas de Ne

gocios; así como la co-participación (JOINI-VENTURES) en el desarrollo de nuevas empresas, principalmente orientadas a la exportación y la promoción de inversiones extranjeras - dentro de la política gubernamental de apertura selectiva del país al mundo del inversor foráneo.

C A P I T U L O I .

CAPITULO I

ANALISIS DEL COMERCIO EXTERIOR ECUATORIANO EN EL PERIODO 1981-1985

A. EVOLUCION DEL COMERCIO EXTERIOR

El desarrollo de la economía ecuatoriana, siempre ha dependido en gran parte de la evolución de su comercio exterior. Esto se ha venido demostrando desde hace muchos años atrás, cuando nuestro país basó su economía primero en las exportaciones de cacao, posteriormente en el banano y actualmente en el petróleo. Estos tres renglones básicos del comercio han decidido, en última instancia, la situación económica, política y social a nivel nacional.

Hacia fines del siglo XIX y los primeros catorce años del actual, el cacao era nuestro producto de exportación más significativo, debido a que su producción iba en aumento y a la acogida que tuvo en el mercado externo, a pesar de las prohibiciones externas de exportación de que fue objeto y de la competencia con varios países.

Esta hegemonía del cacao en la economía ecuatoriana, determinó la aparición y consolidación de las primeras fortunas privadas en el país y con ello, el nacimiento de la burguesía exportadora y comercial, así como el surgimiento del poder financiero de los bancos, sobre todo del Banco Comercial y Agrícola del Ecuador. Además, dio lugar al comienzo de la migración serrana a la Costa como una corriente incipiente atraída por la demanda de mano de obra del único sector en expansión.

El estallido de la Primera Guerra Mundial, afectó gravemente nuestra economía, ya que a partir de ella la demanda y los precios internacionales del cacao sufrieron una gran disminución, por tanto el período de bonanza que se había

iniciado quedó trunco y más bien se hizo presente la inestabilidad económica y el fenómeno inflacionario.

Esta situación no se superó, a pesar de que en 1919 y 1920 los precios del cacao, a nivel mundial, subieron. Ante la caída del cacao, otros productos de exportación adquirieron cierta significación, tales como: el café, arroz, la balsa y el caucho.

Iniciada la Segunda Guerra Mundial, la economía ecuatoriana se reactivó, en cierta medida, al crecer lentamente la producción del cacao y por ende las exportaciones del país, alcanzando iguales niveles que en la época de auge. Al término de esta segunda conflagración mundial, continuaron ascendiendo las exportaciones pero en menor escala que las importaciones, lo que determinó la presencia de un déficit en la Balanza Comercial, desapareciendo por tanto las reservas acumuladas en años de guerra, y lo más grave, pronto se vio que ese período de prosperidad llegaba a su fin. Cayó la demanda para los productos fomentados durante el período de la guerra y en 1949 el país estaba otra vez en la vía del estancamiento y de la inestabilidad económica.

En estas condiciones aparece el banano como una salvación para nuestro deteriorado comercio, justamente en el momento en que la producción bananera de Centroamérica atravesaba por una profunda crisis, ocasionada por diversas plagas que afectaron a sus plantaciones, coyuntura que fue favorable en gran medida para nuestro país.

Es así como la producción y las exportaciones de banano crecieron rápidamente de 1949 a 1952, manteniéndose con valores altos en los años inmediatos siguientes. Los precios habían subido y la demanda internacional era intensa, produciéndose nuevamente en el Ecuador otro período de bonanza.

Con el banano surge en el país la clase media, ya que en un

principio quienes se dedicaron a producirlo, fueron aquellos agricultores que poseían pequeñas extensiones de tierra (de 50 a 100 Has.) y quienes se ocuparon de su comercialización y exportación, fueron personas que pertenecían a una clase intermedia compuesta de transportistas e intermediarios.

Pero las vicisitudes en el cultivo del banano llevaron a un desplazamiento de las zonas productivas, provocando con ello una inestabilidad en la actividad bananera, porque los avances técnicos en su cultivo, especialmente la difusión de variedades resistentes a las plagas, impusieron el cultivo de la gran hacienda bananera, y sobre todo, porque el pequeño y mediano agricultor fueron objeto de explotación de los grandes intermediarios e inclusive de los mismos exportadores.

En la segunda mitad de la década de los años cincuenta, los valores de las exportaciones ecuatorianas de banano crecieron con mucha lentitud, no así en volumen, lo que dio lugar a un estancamiento. Los precios de este producto cayeron a nivel internacional, como consecuencia de la recuperación de las plantaciones centroamericanas, que absorbieron nuevamente sus antiguos mercados, los cuales se tornaron más exigentes en la selección de calidad del producto y fue por ello que gran parte de la producción nuestra se podría sin haberla siquiera sacado de las plantaciones.

Esta situación, trajo consigo la ruina de pequeños agricultores y con ello la desocupación de grandes estratos de la población, así como también un malestar general en la economía del país: se devaluó la moneda, se expatriaron los capitales, se restringieron las importaciones entre otras cosas.

Ante esta situación el Gobierno y los propios exportadores buscaron diversificar los mercados bananeros, mejorar y pro

teger las variedades existentes, introducir otras de más alto rendimiento; esto condujo a leves aumentos en las exportaciones durante toda la década del sesenta.

Los recursos provenientes de las exportaciones del banano, fueron orientados hacia la construcción de una infraestructura física, fundamentalmente carreteras, a modernizar el aparato gubernamental y a fomentar el proceso de industrialización primario que se había iniciado.

El hecho de que el banano fuera desplazado por otro producto de mayor importancia comercial, como es el petróleo, no significa que éste haya desaparecido, por el contrario aún sigue siendo en la actualidad el principal producto tradicional de exportación y teniendo un importante peso en el conjunto de la economía.

Con la iniciación del proceso de industrialización sustitutivo de importaciones, los requerimientos de bienes de capital, intermedios y materias primas de origen externo, se incrementaron significativamente, los mismos que en principio se financiaron con ingresos provenientes de exportaciones de productos tradicionales. Estos ingresos estaban determinados por las fluctuaciones del mercado internacional, el mismo que nos imponía precios y volúmenes exportables bajos; por tanto los recursos eran escasos y con ellos cubrir las necesidades de importación resultaba imposible; esto trajo como consecuencia que se limitara la expansión del proceso sustitutivo y por ende de la economía.

Bajo estas circunstancias, fue necesario que los Gobiernos anteriores adoptasen medidas de política económica orientadas a fomentar y facilitar las exportaciones posibles y las importaciones necesarias. Entre las medidas más significativas están: la devaluación del sucre para incentivar las exportaciones; la liberalización de las importaciones de algunos bienes, a través de modificaciones en los aranceles y de

pósitos previos; el otorgamiento de créditos, tanto a exportadores como a importadores; la exoneración del pago de impuestos a ciertos productos de exportación e importación.

A pesar de los esfuerzos realizados no se logró el dinamismo esperado y el país volvió a sumergirse en un nuevo estancamiento. Es justamente en estos momentos, cuando ingresa el petróleo a la economía y se convierte en alternativa de solución. Al respecto hay que indicar que esta fuente de riqueza ya se la vino cimentando desde la década de los años sesenta, cuando compañías extranjeras invirtieron sus capitales en la exploración y explotación de los yacimientos petrolíferos localizados en el Oriente y Litoral ecuatorianos. Pero en esos años este producto no tuvo mucha significación para nuestra economía, primero, porque la producción fue escasa y segundo, porque al ser compañías extranjeras las que realizaban la explotación, éstas se llevaban la mayor parte de la riqueza y al país le asignaban un porcentaje muy bajo por concepto de regalías.

El petróleo adquiere prioridad en el desarrollo del país a partir de los años setenta, cuando el Gobierno nacionaliza la mayoría de los yacimientos y administra los recursos provenientes de esta nueva actividad.

Un acontecimiento importante que se produjo en los primeros años de la década del setenta y que vino a sobredimensionar el papel del Estado fue la subida vertiginosa de los precios del petróleo, como consecuencia de la Guerra del Medio Oriente, hecho que permitió que la economía del país se recupere.

Por otro lado, a esto se añade la tendencia creciente de las exportaciones y la subida de precios de cacao, elaborados de cacao, banano, café, camarones, productos manufacturados y además un inusitado ingreso de capitales extranjeros.

Es así como el Ecuador comienza a receptor divisas, en una magnitud muy superior a la que comúnmente estaba acostumbrado. Con los recursos percibidos, se promovió el desarrollo industrial, se ejecutaron obras de infraestructura, se alfabetizó, pero la mayor proporción de dichos ingresos se utilizaron en beneficio de la burguesía nacional tradicional, quienes pugnaron por una diversificación del consumo, principalmente del suntuario. Este hecho conllevó a un crecimiento acelerado de las importaciones, para satisfacer las necesidades de la nueva coyuntura económica, ahondando por tanto la dependencia externa.

Como nada es estático, de la prosperidad económica se pasó a la decadencia; esta vez debido a que la economía capitalista mundial, desde mediados de la década del setenta, cayó en otra de sus depresiones y el Ecuador tuvo que soportar las consecuencias de las medidas adoptadas por los países capitalistas desarrollados, los que optaron por un proteccionismo excesivo de la industria, una reducción del consumo de energéticos y una imposición de barreras arancelarias a los productos provenientes de las naciones en desarrollo. Esto condujo a una subida en los precios de los bienes producidos por los países industrializados y a una reducción en los precios de las materias primas y bienes primarios adquiridos en los países en vías de desarrollo y, lo más grave para nuestro país, bajó el precio del petróleo, ocasionando una disminución de los ingresos necesarios para mantener el ritmo de crecimiento alcanzado hasta entonces, situación que obligó a recurrir a crédito externo, el mismo que fue otorgado sin mayores limitaciones por tratarse de un país petrolero.

Todos estos hechos afectaron al sector externo ecuatoriano. Así, el país debió destinar mayores ingresos provenientes de las exportaciones de petróleo para cubrir sus necesidades de importación y pagos por servicio de la deuda externa,

presentándose grandes déficits en las Balanzas Comercial y de Pagos y un malestar general que obligaba nuevamente al Gobierno a adoptar medidas estabilizadoras tendientes a reactivar la economía. Así tenemos que en lo referente a importaciones, se favoreció las de materias primas para el desarrollo del país y se prohibió las de bienes suntuarios; se elevaron los porcentajes de depósitos previos a la importación; se eliminaron subsidios y ciertos bienes importados. En cuanto a exportaciones, se incentivaron aquellas con miras a captar nuevos mercados, se redujeron las tasas de interés por créditos que concede el Banco Central del Ecuador y la Corporación Financiera Nacional a exportadores de productos tradicionales y no tradicionales y para estimular las exportaciones, nuevamente se devaluó la moneda nacional frente al dólar norteamericano.

Lamentablemente la historia se repite; no todas estas medidas alcanzaron su propósito ya que factores externos e internos impidieron, por un lado, que las exportaciones alcancen los volúmenes y valores programados en vista de que la demanda mundial se contrajo significativamente y mercados con los que siempre contó nuestro país disminuyeron en importancia; además, condiciones climáticas adversas a las plantaciones de nuestros productos exportables, se hicieron presentes en el Litoral ecuatoriano disminuyendo su producción. Por otro lado, a pesar de las prohibiciones a la importación de artículos de consumo selectivo, éstos ingresaron a través del contrabando, inundando nuestros mercados nacionales y por ende afectando a la industria.

Es por esto que se hace imprescindible la búsqueda de eficaces mecanismos, capaces de incrementar y diversificar las exportaciones, destinándolas hacia nuevos mercados y mercados estables y que presenten condiciones favorables para nuestros productos, a fin de obtenerse Balanzas Comerciales favorables y además incentivar el intercambio de productos

bajo el sistema de trueque y compensación, lo cual significa que no habrá salida de divisas para el país. En lo referente a importaciones, es preciso realizar una selección que responda a las verdaderas necesidades de desarrollo del país e igualmente aprovechar las facilidades que otorgan los distintos países a las compras de sus productos, esto es, en cuanto a precios, financiamiento e intereses convenientes para el Ecuador.

B. INTERCAMBIO COMERCIAL POR ZONAS ECONOMICAS EN EL QUINQUENIO 1981 - 1985

La República del Ecuador mantiene relaciones comerciales efectivas con muchas naciones del mundo, pero su comercio se realiza preferentemente con Estados Unidos de Norteamérica, Comunidad Económica Europea, ALADI, Japón; en menor grado con los países Socialistas y con los de EFTA; otros países tienen poca importancia dentro del ámbito del intercambio comercial de nuestro país, si se los considera separadamente.

Al observar el comportamiento y evolución del intercambio comercial entre el Ecuador y los diferentes países del mundo, se puede apreciar sus resultados; conocer el grado de participación e importancia de los principales mercados; identificar la estructura, características y amplitud del área geográfica de comercio exterior.

Dentro de estas perspectivas se analizará el comercio exterior ecuatoriano, tomando como referencia el quinquenio 1981-1985. Los datos utilizados son de las estadísticas de los Anuarios de Comercio Exterior y de los Permisos de Exportación e Importación del Banco Central del Ecuador.

Según las fuentes mencionadas, el intercambio comercial global del Ecuador con el exterior, totalizó 21.475 millones de dólares, de los cuales 12.259 millones de dólares FOB co

respondieron a exportaciones, mientras que 9.216 millones de dólares CIF a importaciones, dando como resultado un saldo favorable para el país de 3.043 millones de dólares de USA.

Las exportaciones, según se puede apreciar en la Balanza Comercial Global (Cuadro No. 1), aumentaron de 2.168 millones de dólares en 1981 a 2.859 en 1985, habiendo crecido en el 7.2 por ciento en el período analizado, siendo sus valores más altos los correspondientes a los años de 1984 y 1985 con 2.637 y 2.859 millones de dólares respectivamente. Este crecimiento se debió en cierta forma a las medidas implantadas por el Gobierno, tendientes a fomentar y diversificar las exportaciones, tanto de productos primarios como industrializados. Además con la nueva devaluación de la moneda se incentivaron las exportaciones.

En cuanto se refiere a las importaciones, éstas decrecieron de 1.921 millones de dólares en el año de 1981 a 1.690 en 1985, representando el -0.6 por ciento; es necesario destacar que el año récord de importaciones constituye 1982 con 2.424 millones, que en relación al año de 1981 representa un 26 por ciento de incremento; en este año, 1980, se importó mayor cantidad de bienes de capital y materias primas para la industria, para cuyo efecto se introdujeron reformas tanto en los aranceles, como en las listas de mercaderías de importación. En los años subsiguientes a 1982 se observa una tendencia decreciente como respuesta a las prohibiciones de importación realizadas por el Gobierno anterior al no contar con ingresos suficientes para financiarlas.

En síntesis, durante el quinquenio 1981-1985, el intercambio comercial global del país con el exterior, creció a una tasa media del 3.6 por ciento, debido al crecimiento registrado básicamente en sus exportaciones (ver Cuadro No. 1).

El comercio que Ecuador mantiene con las diversas Zonas Eco

nómicas durante el período en mención, es favorable para Ecuador; pero analizando individualmente, se puede destacar que con las principales Zonas Económicas existe un desbalance negativo para el país, como se demuestra en el Cuadro N° 2. Son excepción de lo dicho: Estados Unidos de Norteamérica, países Socialistas y el grupo Otros Países.

Con respecto a Estados Unidos de Norteamérica, se puede señalar que si en el quinquenio 1981-1985, la Balanza Comercial es favorable a Ecuador, es porque a ese país, a más de los productos tradicionales, fundamentalmente se exporta petróleo y sus derivados y si descontáramos este renglón se tendría un saldo negativo para nuestro país. Lo que no sucede con los países Socialistas, que vendiéndoles únicamente productos agrícolas, se tiene una Balanza Comercial favorable a Ecuador.

Con el grupo Otros Países, también es favorable la Balanza Comercial para Ecuador; pero es conveniente indicar que dentro de este grupo, están considerados muchos países pequeños localizados en diversas regiones del mundo, por tanto no se podría considerar como de gran importancia esta cifra ya que no se circunscribe a una área específica y únicamente ha agrupado a estos países con fines estadísticos.

El comercio durante 1981-1985 se concentró básicamente en productos primarios, incluyendo el petróleo crudo y en menor proporción bienes manufacturados, esto en cuanto a exportaciones. En lo referente a importaciones, se adquirieron del exterior básicamente bienes de capital, bienes intermedios y materias primas para la industria y en menor escala para la agricultura.

A continuación analizaremos el intercambio comercial del Ecuador con cada una de las zonas económicas, determinando el monto de exportaciones, importaciones, saldo de la Balanza Comercial y los productos que se venden y que se compran

de preferencia.

C. CORRIENTES COMERCIALES

Dentro del entorno económico mundial, el Ecuador ha pro-pendido a estrechar y mejorar las relaciones comerciales bi-laterales y multilaterales, particularmente a través del fortalecimiento y diversificación de las ventas externas; y de la selectividad en las importaciones. En efecto, las ex-portaciones con destino a los EE.UU. de América, ALADI, Ca-nadá, a los diez países Miembros de la Comunidad Económica Europea, los seis países de la EFTA y el Japón, representan cerca del 70% de las ventas externas nacionales del período 1981-1985, países que a su vez suministran mercaderías por aproximadamente las tres cuartas partes de las importacio-nes totales realizadas por el Ecuador. (ANEXO N° 2)

1. ESTADOS UNIDOS DE AMERICA

En el quinquenio 1981-1985 el intercambio comercial entre los dos países ascendió a 9.465.7 millones de dólares, correspondiendo a las exportaciones ecuatorianas 6.323.3 mi-llones de dólares FOB y a las adquisiciones nacionales 3.142.4 millones de dólares CIF, determinando un saldo glo-bal favorable para el Ecuador de 3.181 millones de dólares. (ANEXOS N° 2 y 3).

Ecuador mantiene un intercambio comercial muy activo con EE.UU.; en efecto, dentro del referido quinquenio nuestras exportaciones FOB e importaciones CIF con ese país represen-taron el 52 y 34 por ciento del total nacional, respectiva-mente.

Entre los principales productos ecuatorianos de exportación a EE.UU. constan los siguientes: petróleo y derivados, bana-no, café en grano, cacao en grano y derivados, camarón, fi-bras de abacá, productos del mar congelados, etc. Cabe des-

tacar que a partir de 1973 el banano fue desplazado al segundo lugar por el petróleo, producto que torna favorable nuestra balanza comercial con ese país.

Estados Unidos constituye nuestro principal centro proveedor de bienes de capital, materias primas y productos terminados necesarios para el desarrollo nacional. Entre los rubros más representativos constan los siguientes: trigo, tractores agrícolas, palanquilla de hierro y acero, maquinarias para obras públicas, vehículos, abonos, productos químicos, insecticidas, polietileno, cloruro de polivinilo, hilados de tejidos políesteres, generadores, etc.

2. ALADI Y EL GRUPO ANDINO

El mercado de la Asociación Latinoamericana de Integración ALADI constituye el segundo bloque económico en importancia para nuestro país. El intercambio comercial dentro del período 1981-1985 ascendió a 2.662.7 millones de dólares, correspondiendo 1.223.8 millones de dólares FOB a las exportaciones y 1.438.8 millones de dólares CIF a las importaciones, dando como resultado un saldo comercial desfavorable para el país de 215 millones de dólares. Dichas ventas y compras, significaron, en su orden, el 10 y 16% de las correspondientes operaciones globales del comercio ecuatoriano. (ANEXOS N^o 2 y 4).

Las exportaciones de nuestro país con destino al Grupo Andino alcanzaron en el quinquenio analizado a 561.9 millones de dólares FOB y las importaciones procedentes de la región a 467.7 millones de dólares CIF, determinando un saldo comercial favorable para nuestro país de 94.3 millones de dólares. Cabe resaltar que dichos valores participan con el 5 por ciento tanto para las exportaciones como para las importaciones dentro del contexto del intercambio comercial global. (ANEXO N^o 5).

3. COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA

La Comunidad Económica Europea constituye la tercera región en importancia para el comercio exterior ecuatoriano. En efecto, el comercio entre el Ecuador y la CEE en el período de 1981-1985 alcanzó un valor total de 1.980.9 millones de dólares, habiendo correspondido a las exportaciones 401.3 millones de dólares FOB y a las importaciones originarias de esa región 1.579.6 millones de dólares CIF, arrojando un saldo desfavorable para el Ecuador de 1.178.4 millones de dólares. Las ventas representaron el 3% en tanto que las adquisiciones llegaron el 17% del total nacional. (ANEXOS N° 2 y 6).

La República Federal de Alemania e Italia, dentro del período 1981-1985 adquirieron el 46% de las ventas totales del país con destino a la CEE y suministraron a su vez el 65% de las importaciones ecuatorianas de ese mercado.

Las exportaciones con destino a ese bloque económico se componen básicamente de: banano, cacao, café y en menor proporción café soluble, semielaborados de cacao, madera de balsa, abacá, etc.

La política preferencial que otorga la Comunidad Económica Europea en favor de los países asociados del Africa, Caribe y Pacífico (ACP) para productos similares que exporta el Ecuador, ha impedido que crezcan las ventas de nuestro país a ese mercado.

La estructura de importaciones provenientes de la CEE se componen básicamente de productos químicos y farmacéuticos, fibras textiles sintéticas, vehículos, maquinarias, equipo y sus partes para la industria, generadores, transformadores, etc.

4. JAPON

El intercambio comercial global entre Ecuador y Japón en el período 1981-1985 fue de 1.560.2 millones de dólares, correspondiendo a las exportaciones ecuatorianas 418.8 millones de dólares FOB y a las importaciones 1.141.4 millones de dólares CIF con un saldo deficitario para el país de 722.7 millones de dólares. Las ventas a ese mercado representaron tan solo el 4% del total ecuatoriano, en tanto que las importaciones significaron el 12% de nuestras compras globales. (ANEXOS N° 2 y 7).

Tradicionalmente nuestras ventas con destino al Japón se han compuesto principalmente de: banano, banano granulado y concentrado, café en grano y soluble, cacao en grano y derivados, atún, camarones, langostinos congelados, harina y polvo de pescado, madera de balsa, fibras de abacá y otros productos de menor escala. Las ventas ecuatorianas de banano paulatinamente han sido desplazadas del mercado japonés por la competencia de productores de Filipinas y Taiwan especialmente.

Dentro de la extensa y variada estructura de bienes adquiridos de ese mercado, entre los más representativos constan los siguientes: parafina, caucho sintético, neumáticos, hilados de fibras textiles sintéticas y artificiales, alambrón de hierro y acero, motores de explosión, máquinas e instrumentos mecánicos, aparatos eléctricos y electrodomésticos, vehículos, tractores, piezas y accesorios, productos químicos, etc.

5. PAISES SOCIALISTAS

Las relaciones comerciales en conjunto con la RDA, Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, Rumania y la URSS en el período 1981-1985 ascendió a 249.0 millones de dólares, de los cuales 134.9 millones de dólares FOB corresponden a exportaciones y 114.1 millones de dólares CIF a im

portaciones, dando como resultado un saldo favorable en la balanza comercial del Ecuador de 20.8 millones de dólares. El comercio con los países socialistas representó el 1% de las ventas ecuatorianas totales y el 1% de las adquisiciones globales en el referido quinquenio. (ANEXOS N° 2 y 8).

El banano, cacao y café constituyen los principales productos de exportación a esos mercados, las importaciones ecuatorianas provenientes de estos países en su mayor parte se han efectuado bajo el régimen de compensación y/o trueque y comprende particularmente los siguientes productos: úrea, muriato de potasio, papeles y cartones, vehículos, tractores, bombas de riego, equipos para laboratorio y otros productos de menor significación.

El Ecuador ha procurado impulsar el intercambio comercial con los países socialistas de Europa Oriental mediante la suscripción de Convenios Comerciales, Acuerdos de Pago y Convenios de Cooperación Económica, Industrial y Técnica, con miras a imprimir un mayor dinamismo a las ventas ecuatorianas con ese destino. Con el objeto de profundizar e incrementar las relaciones comerciales se prevé para el segundo semestre de 1986 la realización de las Reuniones de la Comisión Mixta del Ecuador con la URSS, RDA y Hungría respectivamente.

6. CANADA

El comercio bilateral entre Ecuador y Canadá durante el quinquenio 1981-1985 alcanzó un valor global de 256.5 millones de dólares, de los cuales apenas 28.4 millones de dólares FOB corresponde a exportaciones y 228.1 millones de dólares CIF a importaciones, generando un saldo deficitario para el país de 199.6 millones de dólares. Tales ventas representan valores porcentuales menores al 1% y las compras de ese mercado fueron del 3% de las operaciones globales del

país. (ANEXOS 2 y 9).

Las ventas ecuatorianas con destino al mercado canadiense se componen de un limitado número de productos entre los cuales figuran los siguientes: banano, café en grano y soluble, cacao en grano, puertas, marcos, ventanas y planchas de madera etc.

En contrapartida las importaciones procedentes de Canadá incluyen una amplia gama de productos, entre los que se deben señalar los siguientes: papel para la impresión, amianto, asbesto, tejidos para la fabricación de neumáticos, preparaciones dietéticas, zinc en bruto, maquinaria para excavación, aluminio, etc.

7. ASOCIACION EUROPEA DE LIBRE COMERCIO (EFTA)

El total del intercambio comercial global del Ecuador con la EFTA alcanzó en el período analizado 416.1 millones de dólares. Las exportaciones ecuatorianas con destino a esos países fueron de apenas 18.1 millones de dólares FOB, lo que representa ni siquiera el 1% del total de las exportaciones ecuatorianas. En cambio las importaciones procedentes de esa zona totalizaron 398 millones de dólares CIF, es decir el 4% del total de los campos ecuatorianos. El saldo de la Balanza Comercial fue negativo para nuestro país, con un valor de 380 millones de dólares. (Anexo N° 2)

8. OTROS PAISES

Finalmente, es necesario señalar que las relaciones comerciales que mantiene el Ecuador con unos 70 países en desarrollo son poco significativas tanto en volumen como en valor y se hallan dispersos en montos marginales en países de América Central, Africa, Asia y Oceanía. (Anexo N° 2)

D. ESTRUCTURA DEL COMERCIO EXTERIOR

Las exportaciones globales ecuatorianas durante el quinquenio 1981-1985 han experimentado una tasa de crecimiento del 2.8%; cabe resaltar que las exportaciones de productos primarios en el referido período tuvieron un significativo incremento del orden del 5.1%, debiéndose destacar los importantes crecimientos del cacao; del camarón y de café que crecieron en 299.1%, 22,4 y 14.8% respectivamente. Las ventas de Petróleo crudo también presentaron un significativo aumento del 4%, al igual que el banano ha sufrido un crecimiento del 3.2% en dicho período.

Por otra parte, las exportaciones de productos industrializados registraron una tasa promedio negativa de crecimiento del 3.2% no obstante de que los elaborados de Productos del mar y los elaborados de cacao, obtuvieron crecimientos positivos del 23.9 y 10.4% respectivamente, conforme se desprende de los datos constantes en el Anexo N° 10.

1. PRODUCTOS PRIMARIOS

Los productos primarios que comprenden rubros como el petróleo, banano, cacao, café y piscícolas entre otros, representaron el 85% del total de las exportaciones ecuatorianas en el período 1981-1985. (Anexo N° 11).

a. PETROLEO

Dentro de la estructura de las exportaciones de productos primarios, ocupan el primer lugar las ventas de petróleo crudo, representando el 62% de las exportaciones totales. Cabe resaltar que si bien los precios hasta 1985 se mantuvieron constantes, es importante señalar que la incidencia de los mismos para 1986 fue negativa, por cuanto dichos precios hasta el primer trimestre del presente año, siguen con tendencia a la baja. (Anexo N° 11).

b. BANANO Y CAFE

Son los dos productos con mayor significación en los externos no petroleros. Es importante resaltar que nuestro país al término de 1985 recuperó mercados y su posición de primer país exportador mundial de banano. En cuanto al café es importante señalar que los precios internacionales en 1985 tuvieron una subida acelerada, debido a los problemas que sufrió la producción brasileña cafetalera.

c. FISICOLAS

Cabe destacar que los productos piscícolas dentro del contexto total de exportación ocuparon el 4º lugar en las ventas ecuatorianas en el período analizado (Anexo N°11). Su desplazamiento en este lugar se debió a la baja de los precios internacionales y a la falta de larvas de camarón en nuestro país.

d. CACAO

Si bien el cacao repuntó en los últimos años, la baja producción en los años anteriores debido a las inundaciones de 1982, gravitaron para que ese mercado no tenga una recuperación acelerada. Por otro lado la producción de este producto se recuperó en 1985; además es importante destacar que la baja constante del precio internacional en 1986 se debió a la falta de suscripción del Convenio Internacional del Cacao. (Anexo N° 11).

e. OTROS PRODUCTOS

Las exportaciones ecuatorianas del resto de productos, representó el rubro más bajo de ventas externas, debiéndose destacar las exportaciones de fibra de abacá, atún y pescado, madera, etc., entre los productos de mayor significación en este grupo de bienes. (Anexo N° 11).

f. PRODUCTOS INDUSTRIALIZADOS

Los productos industrializados que comprenden azúcar y melazas, elaborados de cacao, café industrializado, elaborados productos del mar; derivados de petróleo, entre otros, representaron el 15% del total de las exportaciones ecuatorianas; en el período 1981-1985 experimentaron diversas fluctuaciones debiéndose resaltar el incremento debido fundamentalmente a la recuperación de las exportaciones de elaborados de cacao y de productos del mar. (Anexo N° 11).

E. IMPORTANCIA DEL COMERCIO EXTERIOR EN EL PIB, EN LA BALANZA DE PAGOS Y EN LA RESERVA MONETARIA INTERNACIONAL.

Los problemas estructurales de la economía ecuatoriana se reflejan en el sector externo a través del desequilibrio de la Balanza de Pagos. En efecto, a finales de la década del 70 se observa un creciente deterioro de la misma llegando a niveles críticos, especialmente en 1982, con un elevado saldo negativo de 1.195 millones de dólares de la cuenta corriente de la Balanza de Pagos conforme se puede apreciar en el Anexo N° 12).

Con referencia a la Balanza Comercial, se debe destacar que en los últimos años registró saldos positivos alcanzando cifras significativas del orden de los 957 y 944 millones de dólares durante 1983 y 1984, producido básicamente por una parte, por el ligero crecimiento de las exportaciones y por otra, la considerable reducción de las importaciones; hecho que ha permitido sustancialmente reactivar la Balanza de Pagos.

El creciente saldo negativo en la Balanza en Cuenta Corriente hace imprescindible impulsar e incrementar las exportaciones ecuatorianas y seleccionar las importaciones a fin de tratar de corregir el permanente desequilibrio de la Balanza de Pagos de nuestro país.

Las ventas externas del país durante 1984, equivalieron al 27% del PIB, conforme a la información intitulada "Cuentas Nacionales N° 7" del Banco Central del Ecuador. Por otra parte las importaciones ecuatorianas en el mismo año, representaron el 24% del PIB, lo cual dio como resultado un saldo favorable de la Balanza Comercial del país del orden de los 19 mil millones de sucres (Anexo N° 13).

La Reserva Monetaria Internacional Neta registró un crecimiento a partir de 1981 hasta llegar en 1983, a 58 millones de dólares. Es de esperar que la Reserva Monetaria Internacional Neta mantenga el mismo nivel de crecimiento que los años anteriores.

C A P I T U L O I I

CAPITULO II

POLITICAS DE PROMOCION DE EXPORTACIONES EN EL ECUADOR

A. MARCO LEGAL E INSTITUCIONAL

Mediante Decreto Ejecutivo N° 950 de 9 de diciembre de 1970, y publicado en el Registro Oficial N° 124 de 18 de diciembre de 1970, se dicta la Ley de Organización y Funcionamiento del Instituto de Comercio Exterior e Integración, ICEI; entre otras funciones, anotamos las siguientes:

Art. 2.- En el ejercicio de sus finalidades, el Instituto de Comercio Exterior e Integración, tiene las siguientes atribuciones:

a. Realizar estudios y elaborar programas para impulsar el intercambio comercial y la diversificación, estímulo e incremento de las exportaciones, con el fin de propender el desarrollo económico del país;

b. Formular, dirigir y ejecutar, en coordinación con los ministerios e instituciones pertinentes, la política de promoción y fomento de exportaciones, incluyendo su normalización y la asistencia técnica a exportadores;

c. Intervención a nombre de éste, en ferias internacionales y;

d. Ejercer las demás funciones relacionadas con el comercio exterior e integración que sean necesarios para el mejor cumplimiento de su finalidad.

Art. 11.- Las instituciones públicas y las de derecho privado con finalidad social o pública que realicen actividades relativas a comercio exterior, actuarán en este campo de conformidad con las normas y directivas dadas por el Instituto de Comercio Exterior e Integración.

En resumen, este es el aspecto o marco legal como estuvo concebido el Instituto de Comercio Exterior e Integración y cuya política de intercambio comercial y la diversifica

ción e incremento de las exportaciones ecuatorianas; así como también indica la coordinación que debe tenerse para llevar a cabo una verdadera promoción de exportaciones incluyendo la asistencia técnica a exportadores, entre instituciones públicas y privadas.

Posteriormente, mediante Decreto Ejecutivo N° 162, de 16 de febrero de 1973 y publicado en el Registro Oficial N° 253 de 23 del mismo mes y año, se crea el Ministerio de Industrias, Comercio e Integración.

En el Título II, Ministerio de Industrias, Comercio e Integración y de Agricultura y Ganadería, Art. 6, dice:

"El Ministerio de Industrias, Comercio e Integración, será el encargado de formular, dirigir y ejecutar la política en los campos de fomento industrial, pequeños industriales y artesanía, normalización, turismo, comercio exterior e integración.

Art. 7.- Los deberes, representaciones, funciones y atribuciones que tenía el Instituto de Comercio Exterior e Integración, serán ejercidas por el Ministerio de Industrias, Comercio e Integración, a cuyo efecto se transfiere a esta Secretaría de Estado, su presupuesto de operación.

Art. 10.- Subsistirá el Consejo Superior de Comercio Exterior, conformada según lo que dispone el Artículo 3° del Decreto Supremo N° 950 de 9 de diciembre de 1970, publicado en el Registro Oficial N° 124 de 18 de los mismos mes y año:..."

Luego, con Decreto Ejecutivo N° 338 de 29 de marzo de 1973, publicado en el Registro Oficial N° 289 de 18 de abril del mismo año, se dicta la Ley de Organización y Funcionamiento del Ministerio de Industrias, Comercio e Integración. Señalamos algunos artículos:

Art. 1.- El Ministerio será el encargado de formular, dirigir y ejecutar la política en los campos de Fomento Industrial, Pequeña Industria y Artesanía, Normalización, Turismo, Comercio Exterior e Integración.

Art. 2.- La Estructura del Ministerio tendrá los siguientes niveles: a) Nivel Directivo; b) Nivel Asesor; c) Nivel Auxiliar; d) Nivel de Operación.

Art. 3.- El Nivel Directivo lo integran en su orden, el Ministro, el Subsecretario de Comercio y el Subsecretario de Industrias. Posteriormente se creó la Subsecretaría de Integración.

En el Art. 4^a dice:

"El Consejo Superior de Comercio Exterior estará integrado por los siguientes miembros: el Ministro de Industrias, Comercio e Integración, quien lo presidirá, el Ministro de Relaciones Exteriores o el Subsecretario; el Ministro de Recursos Naturales y Energéticos o el Subsecretario".

Art. 6.- El Subsecretario de Comercio coadyuvará con el Ministro en la ejecución de la política de comercio exterior e integración.

Del nivel operacional.- Art. 12.- "El nivel operacional se halla conformado por las siguientes direcciones: de Comercio Exterior, de Promoción de Exportaciones...".

A fin de ubicarnos en el tema que a nosotros nos atañe, veamos el Art. 16.

"De la Dirección de Promoción de Exportaciones dependerán los Departamentos de: Promoción Externa y Promoción Interna...".

Art. 22.- "El Servicio Comercial en el exterior dependerá del Ministerio de Industrias, Comercio e Integración y funcionará de acuerdo con la Ley de Servicio Exterior...".

En marzo de 1982, la estructura administrativa y funcional de la Dirección General de Promoción de Exportaciones (organización interna) es la siguiente: Departamento de Promoción Interna y Externa, Departamento de Información Comercial, Departamento de Abono Tributario, creado mediante Decreto Supremo N^o 3605-b publicado en el Registro Oficial N^o 883 de 27 de julio de 1979, en donde la Dirección de Promo-

ción de Exportaciones es la Secretaría del Comité Administrativo de Abono Tributario; el Departamento de Ferias Internacionales y Misiones Comerciales y, los Ministros y/o Consejeros Comerciales.

Con la expedición del Decreto N° 2143 del 13 de octubre de 1983, publicado en el Registro Oficial N° 603 de los mismos mes y año, se racionalizan los múltiples trámites para exportar que hasta la fecha debían efectuar los interesados.

Finalmente, con Acuerdo N° 932 del 25 de noviembre de 1985, publicado en el Registro Oficial N° 336 queda conformada la Dirección General de Promoción de Exportaciones con los siguientes Departamentos: Departamento de Promoción Internacional, Departamento de Servicio de Información Comercial, Departamento de Abono Tributario y el Departamento de Transporte y Fletes.

Adicionalmente, se integra a la misma Dirección las funciones de Coordinación del Servicio Comercial en el Exterior.

Como se puede apreciar de esta manera sucinta, este es el marco institucional y legal del Organismo Público encargado de llevar a cabo la política de fomento, promoción y diversificación de las exportaciones no tradicionales de nuestro país.

A manera de diagnóstico anotemos, de manera general, lo que constituye en realidad en los momentos actuales, la promoción de exportaciones de los productos no tradicionales y cuáles son los objetivos fundamentales o dicho de otra manera, que es lo que la economía ecuatoriana espera conseguir a través de mejorar sus ventas al exterior y la incursión o afianzamiento de los mercados externos.

La política de promoción de exportaciones, dirigida por la Dirección General de Promoción de Exportaciones está orien-

tada a obtener los siguientes objetivos económicos del país:

1. Generación de empleo;
2. Máxima utilización de los recursos naturales;
3. Mejor utilización de la capacidad instalada;
4. Aumento del ingreso de divisas;
5. Diversificación de la producción exportable;
6. Apertura y/o afianzamiento de mercados externos;
7. Captación de inversión extranjera y nacional y de nuevas tecnologías;
8. Racionalización de las importaciones, mediante el manejo de la balanza comercial.

B. ORGANISMOS VINCULADOS A LA PROMOCION DE EXPORTACIONES

En el Ecuador, las actividades relacionadas con el comercio exterior -y que persiguen entre sus propósitos el definir las bases que permitan el continuo y normal desarrollo de la política comercial en el orden externo, y la adopción de adecuadas medidas que aseguran la promoción y diversificación de las exportaciones nacionales-, es decir, que directa o indirectamente contribuyen al desarrollo de las exportaciones a través de programas de planificación y asistencia técnica y financiera, se encuentran distribuidas en un grupo de instituciones públicas y privadas. Cada institución se ocupa de ciertos aspectos específicos del comercio exterior y en general la tendencia es lograr un grado saludable de coordinación entre todas ellas.

Estos organismos pueden agruparse, según la naturaleza de su administración y ámbito de acción, de la siguiente manera:

1. SECTOR PUBLICO

Son varias las instituciones de carácter público que se ocupan, dentro de su respectiva competencia administrativa, de formular y/o ejecutar funciones o políticas para promover la expansión y diversificación de las exportaciones. Se pueden agrupar en la forma siguiente:

a. Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca.

Compete al Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca, formular, dirigir y ejecutar la política en los campos de fomento industrial, pequeña industria y artesanía, normalización, turismo, comercio exterior e integración. Su campo de acción se orienta a lograr los siguientes objetivos:

1) Programar, dirigir y ejecutar la política y gestión sobre el comercio exterior, las exportaciones e importaciones y sobre los procesos de integración regional, subregional y fronteriza. Preparar y negociar los acuerdos internacionales relacionados con el comercio exterior e integración.

2) Formular, dirigir y ejecutar, en coordinación con los Ministerios e instituciones pertinentes, la política de promoción y fomento de las exportaciones, incluyendo su normalización y la asistencia técnica a los exportadores.

3) Realizar estudios y elaborar programas para impulsar el intercambio comercial y la diversificación, estímulo e incremento de las exportaciones, con el fin de propender al desarrollo económico del país.

4) Intervenir en representación del país, o autorizar la intervención a nombre de éste, en Ferias internacionales.

5) Establecer normas y mecanismos para la regulación de las importaciones, a fin de salvaguardar la producción nacional, evitar competencias, inconvenientes, corregir desniveles de la balanza comercial y propiciar igualdad de trato con países que adopten medidas discriminatorias contra productos ecuatorianos.

6) Velar por el cumplimiento y ejecución de los instrumentos bilaterales y multilaterales de comercio exterior e integración de los que forma parte el Ecuador, y adoptar las medidas adecuadas para aprovechar las ventajas contenidas en tales instrumentos o para ampliar las obligaciones contratadas.

7) Ejercer las demás funciones relacionadas con el comercio exterior e integración que sean necesarias para el mejor cumplimiento de su finalidad.

Las instituciones públicas y las de derecho privado con finalidad social o pública, que realicen actividades relativas a comercio exterior, actuarán en este campo de conformidad con las normas y directivas dadas por el Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca.

Esta Secretaría de Estado, ejerce su cometido en el campo del comercio exterior, principalmente a través de la Dirección General de Promoción de Exportaciones.

b. Dirección General de Promoción de Exportaciones

La Dirección General de Promoción de Exportaciones, del Ministerio de Industrias, Comercio e Integración, tiene como objetivo básico la actividad concerniente a la promoción y diversificación de las exportaciones ecuatorianas, principalmente de las no tradicionales.

De acuerdo con su organización, la Dirección General de Pro

moción de Exportaciones realiza esfuerzos con miras a desarrollar los objetivos propuestos, y sus acciones están dirigidas básicamente al desempeño de las siguientes funciones:

- 1) Asistencia y promoción
- 2) Estudios especiales
- 3) Suministro de información

c. Ministerio de Relaciones Exteriores

Corresponde a esta Secretaría de Estado intervenir en el campo del comercio exterior a través de las siguientes funciones y atribuciones:

- 1) Participar en el estudio y elaboración de Tratados, Acuerdos y Convenios internacionales de comercio exterior.
- 2) Coordinar su acción, conjuntamente con el MICIP, para la realización de comisiones mixtas, congresos, conferencias y reuniones internacionales.
- 3) Colaborar con el MICIP en la promoción de productos ecuatorianos, a través de las Embajadas y Consulados en el exterior, así como de las oportunidades que el país ofrece en este campo y en el de la inversión extranjera. Igualmente, recabar en el extranjero las informaciones técnicas y económicas que permitan el cumplimiento de esa finalidad.

d. Ministerio de Finanzas y Crédito Público

En materia de comercio exterior, corresponde a este Ministerio, entre otras, las siguientes tareas:

- 1) Intervenir y participar en la definición de los

incentivos fiscales a las exportaciones, así como en la regulación y administración de las políticas tributaria y arancelaria; estudiar y formular los proyectos de leyes y disposiciones que establecen los impuestos a la exportación e importación de materias conexas.

2) Responsabilizarse de la política aduanera, dirigiendo los servicios aduanales y de inspección y consecuentemente interviniendo en los trámites de importación y exportación.

3) Recabar y elaborar las estadísticas oficiales del comercio exterior ecuatoriano, y dentro de este cometido publicar anualmente el Anuario de Comercio exterior.

e. Ministerio de Agricultura y Ganadería

En el campo del comercio exterior, son actividades competentes al Ministerio de Agricultura y Ganadería:

1) Formular y dirigir la política agropecuaria, ganadera y forestal; lograr el incremento de la producción y de la productividad agrícola, ganadera y forestal para satisfacer la demanda interna, disminuir las importaciones y aumentar y diversificar las exportaciones.

2) Fomentar, tecnificar y diversificar la producción y comercialización de bienes agropecuarios, ganaderos y forestales, incluyendo los de exportación.

3) Fomentar, proteger, regular e inspeccionar la caza y pesca de la fauna silvestre, así como prohibir la exportación de estas especies y sus esqueletos.

4) Promover y participar en la ampliación y organización de empresas dedicadas a la comercialización de la producción, especialmente lo que tiene relación

con la creación de Almacenes de Depósito, preferentemente de exportación.

5) Inspeccionar en los lugares de embarque de tráfico internacional los productos y el material vegetal de importación y exportación, a fin de poner en ejecución las medidas cuarentenarias establecidas mediante regulaciones externas e internas; conceder los certificados fitosanitarios de ley, para la exportación de productos vegetales.

6) Controlar la exportación e importación de animales y de los productos y subproductos de origen animal; extender los correspondientes certificados sanitarios previos a la exportación e importación de animales.

7) Analizar la información comercial, los cambios en la situación económica que afectan a los mecanismos de mercadeo por líneas de productos agrícolas y pecuarios, y formular la política comercial tanto interna como externa, en coordinación con el Ministerio de Industrias, Comercio e Integración; determinar y programar los volúmenes de importación y exportación de los productos agrícolas pecuarios.

f. Subsecretaría de Pesca

1) Informar previamente de la autorización de exportación de productos pesqueros, sobre el cumplimiento de los requisitos establecidos.

2) Mantener información actualizada sobre el mercado mundial de la industria pesquera.

3) Coordinar la realización de estudios de mercado externo y comercialización de productos pesqueros.

4) Recomendar medidas a adoptarse para la comercialización interna y externa de subproductos de la pesca.

Al Instituto Nacional de pesca le corresponde:

- 1) Extender Certificados de calidad;
- 2) Mantener actualizadas las técnicas de análisis de control de calidad, de acuerdo con los requerimientos nacionales e internacionales de comercialización.

En cuanto a la Empresa Pesquera Nacional, le atañe:

- 1) Acordar la apertura de sucursales, agencias, oficinas o representaciones en cualquier lugar del territorio nacional o del exterior.

g. Banco Central del Ecuador

De las actividades que realiza el Banco Central en el campo del comercio exterior, hay que destacar las siguientes:

- 1) Investigación y análisis de la situación de las Balanzas Comercial y de Pagos.
- 2) Realización de estudios sobre políticas monetaria y cambiaria.
- 3) Participación en estudios y ejecución de los instrumentos bilaterales y multilaterales encaminados a promover el intercambio comercial.
- 4) Control de los créditos internos y externos que contrate el país, y manejo de los Convenios de Crédito Recíproco y Acuerdos de Pagos firmados con varios países.
- 5) Recepción y trámite de solicitudes de importación y exportación, y liquidación de las transacciones.

sacciones de comercio exterior.

6) Financiamiento de las exportaciones, y fijación de regulaciones cambiarias, monetarias y crediticias.

h. Centro de Desarrollo Industrial del Ecuador (CENDES)

El Centro de Desarrollo Industrial del Ecuador -CENDES- propende a la estrecha colaboración con los sectores empresarial e inversionista, nacional y extranjero, en los siguientes campos de acción:

1) Asesoramiento técnico destinado a facilitar la instalación de nuevas industrias, en las mejores condiciones y que se destinen principalmente a la producción de bienes para la exportación.

2) Realización de estudios de factibilidad de empresas industriales y de mercados; identificación de nuevas oportunidades de inversión industrial y promoción de proyectos de inversión de capital, externo e interno, para productos principalmente exportables.

3) Consultoría técnica en la obtención de beneficios de la Ley de Fomento Industrial, en la conformación de empresas y en la obtención de financiamiento.

4) Facilita el contacto y la interacción entre empresas e inversionistas del país y del exterior; actúa como centro de contactos, estableciendo vínculos con empresas comerciales e industriales del país y del exterior.

5) Recopila y procesa información técnica, económica y comercial, relacionada con la industria; y a través de un servicio especializado difunde dicha información.

Estos servicios se realizan por encargo del Gobierno nacional y en colaboración directa con el Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca.

i. Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN)

Al Instituto Ecuatoriano de Normalización -INEN- le corresponde las siguientes metas y objetivos:

- 1) Racionalizar la producción nacional mediante el proceso de normalización técnica
- 2) Mejor uso de los factores de la producción.
- 3) Racionalización de las unidades de medida.
- 4) Mejoramiento de las condiciones de competencia de la industria nacional en los mercados externos.
- 5) Mejorar e incentivar la transferencia de tecnología externa y la creación tecnológica nacional;
- 6) Controlar la calidad de los productos exportables.

Para la consecución de las metas mencionadas, sigue la siguiente estrategia:

- 1) Establecer parámetros de calidad de los productos para alcanzar niveles de calidad internacionales.
- 2) Proveer asistencia técnica a la industria para el establecimiento de sistemas científicos de control de calidad, a fin de garantizar la calidad del producto, de conformidad a las normas de los mercados externos.

- 3) Auspiciar la transferencia de tecnología del exterior.

j. Consejo Nacional de Desarrollo (CONADE)

El Consejo Nacional de Desarrollo -CONADE-, dependiente directamente de la Vice-Presidencia de la República, tiene las siguientes funciones:

- 1) Siendo responsable de la planificación económica, formula los programas de desarrollo del país y su respectiva implementación.

- 2) Realiza estudios sobre el sector externo y su participación e incidencia dentro de los planes de desarrollo. Establece comisiones técnicas consultivas o grupos especiales de estudio, para examinar problemas o cuestiones específicas relacionadas con el comercio exterior.

- 3) Evalúa periódicamente la aplicación de los programas de desarrollo y los resultados alcanzados, determinando metas a seguirse a mediano y largo plazo, en los sectores indicados.

k. Empresa Nacional de Almacenamiento y Comercialización de Productos Agropecuarios (ENAC):

Son funciones de la Empresa Nacional de Almacenamiento y Comercialización de Productos Agropecuarios -ENAC-, relacionadas con el comercio exterior, las siguientes:

- 1) Colaborar con los organismos competentes para la determinación y establecimiento de normas uniformes de clasificación para los productos agropecuarios, calidad de insumos y envases, regulaciones técnicas y operaciones del mercadeo, que la Empresa y las personas naturales o jurídicas, deberán aplicar o cumplir obligatoriamente,

una vez aprobados, definitivamente, por el Instituto Ecuatoriano de Normalización, durante su intervención en la comercialización, interna o externa, de los productos o subproductos agrícolas y pecuarios.

- 2) Realizar estudios e investigaciones sobre mercados nacionales e internacionales.
- 3) Importar o exportar productos y subproductos de origen agropecuario, en estado natural, semielaborados o procesados, cuando las necesidades del país lo requieran, o las disponibilidades de excedentes lo permitan. ENAC se sujetará a las normas que rigen el comercio internacional.
- 4) Participar en la determinación de las bases técnicas y comerciales de los convenios o acuerdos internacionales relacionados con el mercadeo de productos agropecuarios e insumos. La empresa en función de tales acuerdos o convenios, podrá efectuar contratos de compra-venta de productos de Gobierno a Gobierno, o con entidades estatales o privadas de comercio agrícola de otros países.
- 5) Colocar en el exterior los excedentes de la producción agropecuario nacional por cuenta propia o de terceros, previo el cumplimiento de las disposiciones legales.
- 6) Solicitar a los Ministerios de Industrias, Comercio, Integración y Pesca y de Relaciones Exteriores, la colaboración para la promoción de las ventas de productos agropecuarios nacionales, en estado natural o elaborados, en los mercados internacionales, e integrar u organizar comisiones para su promoción y negociación en el extranjero.

1. Corporación Financiera Nacional

La participación de la Corporación Financiera Nacio

nal (CFN) en el comercio con el exterior, se realiza mediante la movilización de importantes recursos financieros en operaciones crediticias destinadas a solventar el desarrollo de los distintos sectores de la actividad industrial.

La Corporación opera a través de varios mecanismos, entre los cuales se destaca el Crédito Industrial Directo para la ejecución de proyectos nuevos y la ampliación o modernización de empresas existentes en las actividades industriales, agroindustriales, pesqueras y de turismo, que contribuyan al progreso económico del país.

Otro mecanismo importante administrado por la Corporación es el Fondo de Promoción de Exportaciones, proveedor de créditos para financiar la exportación de productos no tradicionales. La asistencia crediticia abarca todas las etapas de la exportación, así como el estudio de mercados y la promoción en el exterior.

2. SECTOR PRIVADO

Dentro de este sector existen varios organismos que cooperan con el esfuerzo de promoción de las exportaciones, es decir que, directa o indirectamente, aportan y participan en las acciones encaminadas a orientar de mejor manera nuestra producción y posibilidades de exportación de nuevos productos. Algunos de ellos tienen funciones limitadas exclusivamente al ámbito del comercio exterior, y otras solamente las ejercen como actividades colaterales.

a. Cámaras de Industrias

1) Cooperan dentro de sus atribuciones, al estudio y resolución de los diversos problemas económicos del país.

2) Fomentan la realización de ferias, exposiciones,

convenciones industriales y colaboran con el sector público en la labor de fomento de la industria nacional, así como en la comercialización en el exterior de los productos elaborados.

b. Cámaras de Comercio

- 1) Propenden al desarrollo del comercio nacional en sus relaciones internas y externas.
- 2) Cooperan con el gobierno en el estudio de los problemas socio-económicos.
- 3) Fomentan la realización de ferias, exposiciones y convenios comerciales.
- 4) Efectúan distintos actos de promoción de los productos del país.
- 5) Estudian los medios que pueden ponerse en práctica para mejorar la producción nacional y el comercio de exportación.

c. Cámaras de Agricultura

- 1) Contribuyen dentro de su campo específico de acción, al estudio y resolución de los diversos problemas económicos, nacionales, especialmente en lo inherente a la actividad agrícola.
- 2) Cooperan en la realización de ferias y exposiciones, así como en actividades tendientes a diversificar la producción agrícola y a mejorar la comercialización interna y externa.

d. Comité de Información y Contacto Externo para Empresarios Privados (CICE).

- 1) Interviene en la realización de ferias, exposiciones nacionales e internacionales.

2) Facilita y promueve los contactos de empresarios nacionales con similares extranjeros para intercambio comercial.

3) Realiza labores de promoción comercial de los productos nacionales, a través de los diferentes medios de comunicación colectiva.

e. Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPOR)

La Federación Ecuatoriana de Exportadores FEDEXPOR, es una entidad civil, privada con función social o pública, con alcance nacional, constituida en 1976, al amparo de las leyes ecuatorianas.

Integran FEDEXPOR las personas naturales o jurídicas, con domicilio en el Ecuador, que tengan como actividad actual o potencial la exportación de productos agrícolas, pesqueros, manufacturados y artesanales y las que estén vinculadas con las exportaciones ecuatorianas.

Su creación obedece a la necesidad de que los exportadores nacionales dispongan de un organismo que facilite la conquista y conservación de los mercados internacionales para sus productos.

FEDEXPOR forma parte del Consejo Andino de Exportadores, CONANDEX, organismo que agrupa al sector exportador de los países integrantes del Acuerdo de Cartagena.

Para efectos administrativos, la máxima autoridad de la Federación es la Asamblea General de Socios. El Directorio es un órgano ejecutivo.

Los objetivos y metas principales de FEDEXPOR, han venido materializándose a través de los servicios prestados a sus afiliados, estos son:

1) Organizar y colaborar con los empresarios en bú

queda de nuevas posibilidades de exportación.

2) Cooperar, en forma decisiva, en la ampliación y diversificación, de las exportaciones de productos ecuatorianos no tradicionales.

3) Propiciar el mejoramiento y tecnificación de los sistemas de producción, así como la forma de elevar la productividad de las industrias nacionales, para que puedan competir en las mejores condiciones en los mercados externos.

4) Promover la adopción de un sistema de crédito que responda a la dinámica y necesidades de las exportaciones.

5) Propugnar la adopción de una legislación que norme y facilite las actividades de los exportadores.

6) Ser el órgano consultivo y asesor para sus afiliados en defensa de sus intereses.

C. MECANISMOS DE PROMOCION DE EXPORTACIONES

El estudio de los mecanismos de promoción de exportaciones se refiere a los servicios de apoyo que son proporcionados para atender las necesidades de la comercialización externa. Tales servicios son prestados por un conjunto básico de instituciones, tanto del sector público cuanto del sector privado, quienes son los llamados a realizar acciones coordinadas a fin de buscar los mecanismos de promoción externa con el objeto de incursionar en el mercado externo.

1. ESTUDIOS DE OFERTA EXPORTABLE

La armonización del potencial de exportación, de los países en desarrollo, con las oportunidades que ofrece el

mercado internacional, es crucial para el progreso de sus ventas al exterior. Desde este punto de vista, una de las principales tareas que el Gobierno tiene que desarrollar es el estudio de la oferta exportable y potencial de un país. Al respecto, el examen sistemático del potencial de exportación de un país, debe tener por objeto el precisar cuáles son los productos que cuentan con mayores perspectivas de exportación en relación con las posibilidades de producción a corto, mediano y largo plazo.

El examen del potencial exportable de un país debe también servir para apreciar la capacidad productiva y de comercialización de las exportaciones que posean las empresas objeto del examen.

Deberán también proporcionar una evaluación del alcance y naturaleza de los obstáculos creados por el incremento de la oferta para la exportación y dar una indicación del capital, mano de obra y materias primas que se necesitan para aumentar dicha oferta.

Es necesario diferenciar, al respecto, el concepto de oferta exportable y de oferta potencial, siendo la primera la que existe efectivamente para atender la demanda externa; y la segunda la oferta en potencia, dada generalmente por la capacidad de producción no utilizada, y que eventualmente puede constituirse en oferta efectiva. Una tarea importante del organismo nacional de promoción de exportaciones debe ser la de procurar los medios para la utilización de la capacidad de producción ociosa, o la creación de capacidad de producción adicional, mediante la solución de los diversos obstáculos a que se hace referencia en el párrafo anterior.

2. ESTUDIOS DE MERCADO Y COMERCIALIZACION

Una vez conocido el potencial de exportación, es necesario armonizarlo con las oportunidades ofrecidas por el mer

cado internacional. Estudios de mercado de exportación son - aquellos destinados a investigar las oportunidades de venta en los mercados externos, el volumen de mercancías que dichos mercados pueden absorber; y a obtener la información relativa a la comercialización, tal como la intensidad de la competencia, los niveles de precios, requerimientos comerciales, canales de distribución, medios de publicidad y venta, intensidad de la competencia, condiciones de acceso al mercado, etc.

En base a un análisis de la oferta y la demanda, el Gobierno puede determinar los productos exportables que ofrezcan las mejores perspectivas y preparar estrategias para la comercialización para cada producto y cada mercado. Si no se cuenta con tal base de orientación, no es posible que pueda llevarse a buen término programa alguno de promoción de exportaciones.

3. SERVICIO DE INFOPMACION COMERCIAL

En el Comercio internacional es necesario disponer de una informática confiable, oportuna, precisa y actualizada - con el fin de que las decisiones a nivel gubernamental y a nivel privado se tomen con la eficiencia y la oportunidad necesarias.

Es muy importante que un departamento de información comercial implementara un Banco de Datos a fin de que la información sea procesada y luego difundida a los empresarios y/o exportadores de un país. Se requiere crear una verdadera cadena de ofertas y demandas internacionales que sean difundidas a nivel interno (demandas) y a nivel Internacional (ofertas).

Es necesario implementar algunas actividades, del servicio comercial, como: selección de las demandas y ofertas internacionales, procesamiento, almacenamiento y, difusión entre -

los sectores empresariales e industriales, publicaciones de boletines, publicación del Directorio de Exportadores, estudio de la oferta exportable, publicación de un folleto: Trámites para exportar, asesoramiento a exportadores sobre aranceles y otras trabas para determinados productos y mercados definidos; información sobre precios internacionales; dar a conocer sobre canales de comercialización internacionales, conexión para receptor y difundir demandas y ofertas internacionales respectivamente con organismos como Grupo Andino y la Red Andina de Información Comercial - OEA - AICO, etc.

4. FERIAS Y EXPOSICIONES INTERNACIONALES

Constituyen uno de los medios más interesantes para promocionar las exportaciones, tanto que el Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca (MICIP), ha creado un Departamento de Ferias Internacionales, que funciona con personal especializado en la organización y concurrencia a este tipo de eventos.

Las ferias y exposiciones internacionales constituyen una herramienta muy valiosa en la promoción de productos y la diversificación de mercados de exportación, pues cuentan con la concurrencia de varios países que asisten con sus muestras, ya sea en forma horizontal o vertical¹⁾, posibilitando concretar acuerdos de compra y venta de los productos exhibidos. De esta manera a más de las transacciones inmediatas, quedan sentadas las bases para un flujo futuro de operaciones mercantiles.

Ferias horizontales o generales: son aquellas en que se exhiben todas las líneas de producción de los distintos sectores de un país, permitiendo a éste mostrar el grado de desarro -

^{1/}Prof. Fernando Rivas Herrera, CICOM, 1979

llo, calidad y diversificación de su producto nacional.

Ferías verticales o especializadas: son aquellas programadas no para la concurrencia de todo tipo de público, sino de sectores empresariales específicamente interesados, dado que muestran lo que un país produce en un sector específico, por ejemplo: agrícola-ganadero. Generalmente son las que dan mejores y más concretos resultados, por estar orientadas a un mercado-meta específico.

5. SERVICIO COMERCIAL DEL ECUADOR EN EL EXTERIOR

La representación comercial en el extranjero es un elemento fundamental en la creación y mantenimiento de servicios eficaces de apoyo al fomento de las exportaciones. En efecto la labor desempeñada por los consejeros o agregados comerciales de un país en el exterior está íntimamente relacionada con el éxito de la mayoría de los servicios de apoyo a los que se ha hecho referencia en literales anteriores.

"Son pocos los países que tienen un número considerable de exportadores capaces de penetrar sin ayuda en el ruedo internacional, de tal forma que su presencia no sea meramente esporádica y marginal a pesar de su firme voluntad de lograrlo. Sobre todo en estas circunstancias, los exportadores tanto si lo son ya como si desean serlo, necesitan continuamente estímulo, información y asistencia. Buena parte de todo esto depende del resultado de la labor desplegada por los representantes comerciales del país en el extranjero"2)

La labor principal del funcionario comercial en el extranjero es la de dirigir y facilitar las actividades exportadoras de los comerciantes de su país. En el lugar que ejerce sus funciones el consejero comercial es el punto de enlace fundamental entre los compradores y vendedores potenciales y el centro de coordinación y ayuda para los exportadores de su país, quienes no pueden formarse un concepto exacto de todos

2) KEITH LE ROSSIGNOL, Representación comercial oficial en el extranjero Centro de Comercio Internacional Ginebra 1973.

los mercados y personas que les interesan y necesitan, por tanto de la ayuda de un mediador eficaz.

Además de la realización de las labores propias de su cargo como las negociaciones directas en el Gobierno de un país, los convenios regionales o internacionales sobre productos básicos, o los desarrollados en las instituciones de las Naciones Unidas u otras entidades internacionales, el consejero comercial de un país está íntimamente relacionado y debe prestar atención preferente a los aspectos prácticos de la promoción de exportaciones. Es así como el consejero comercial puede prestar una valiosa ayuda en el envío de información comercial a los centros de documentación de los centros nacionales de promoción de exportaciones, a la vez que debe difundir la información comercial de su país en el país en que está acreditado.

6. MISIONES COMERCIALES

Las Misiones Comerciales pueden ser únicamente del sector público o del sector privado, o una combinación de dos sectores.

El objetivo de la conformación de una Misión Comercial es buscar el afianzamiento de los mercados para incrementar las ventas al exterior y apertura de nuevos mercados para los productos de exportación, lo cual se puede conseguir realizando ventas directas o mediante Acuerdos Internacionales, ventas que deben tener un carácter duradero y permanente, pues el comercio exterior es a plazo largo, caso contrario el comercio internacional es un fracaso y el país exportador pierde un mercado y la imagen de tal.

Planificación de Misiones Comerciales.- Las Misiones Comerciales bien planeadas con objetivos definidos, son un instrumento importante para la promoción de las exportaciones. El Consejero Comercial debe tener una idea precisa sobre la conve

niencia de realizar una Misión Comercial y que sus resultados serán de mucho beneficio para el país de origen.

Cualquiera que sea el carácter u objetivo de una misión comercial es muy importante el papel que la entidad nacional de promoción de exportaciones puede desempeñar en la prestación de servicios de apoyo en su organización, realización y seguimiento ulterior. En la prestación de tales servicios es de gran ayuda la participación de los representantes comerciales oficiales del país en el exterior.

7. RUEDAS DE NEGOCIACION

Constituyen otro de los medios utilizados por el MICIP, para promocionar los productos nacionales de exportación, y diversificar los mercados. La negociación es un proceso - llevado a cabo por dos o más partes, con el fin de concretar "negocios internacionales", no como operaciones aisladas sino como lazos comerciales estables y duraderos.

El proceso de negociación es un conjunto de sucesivas aproximaciones al punto de convergencia de intereses, que necesita basarse en un programa que contemple^{3/} habilidad negociadora, poder negociador, mejor nivel de información, y permanencia en el mercado a base de eficiencia en la producción y comercialización.

8. SALONES DE EXHIBICION PERMANENTE

Los Salones de Exhibición Permanente son otro tipo de actividades de promoción que se los realiza en los países - sedes de las Consejerías Comerciales que nuestro país mantiene en sus Embajadas.

Respeto de los salones de exhibición permanente, se debería tratar de implementar estos salones en varias Consejerías

^{3/} Prof. Juan Luis Colaiácovo, CICOM, 1979.

Comerciales.

Además de participar en las ferias y exposiciones internacionales, es conveniente que se implementen los salones de exhibición permanente, en base a un estudio o perfil de mercado del país donde se instale el salón de exposiciones.

9. CONSORCIO DE EXPORTACION

Es un organismo cuya finalidad es agrupar a personas naturales o jurídicas con mentalidad exportadora donde, es indispensable tener un conocimiento de los siguientes aspectos:

- a. Analizar la capacidad de Producción, los productos, y los conocimientos técnicos de que dispone.
- b. Relacionar la capacidad de la demanda del país a donde se puede exportar, con las exportaciones conocidas (realizadas).
- c. Reunir, examinar, seleccionar a las unidades económicas que forman el consorcio.
- d. Formar una estructura de servicios que va a proporcionar el consorcio.
- e. Dilucidar las necesidades financieras y conocer los costos para los miembros socios.
- f. Proporcionar base legal.
- g. Establecer procedimientos de comercialización y vías de distribución.
- h. Aplicar un sistema para evaluar la marcha de la organización.
- i. Poseer el personal idóneo y dotarle de formación -

empresarial.

Sus objetivos deberán ser:

- a. Facilitar a las nuevas empresas exportadoras a que ingresen al consorcio.
- b. Financiar las exportaciones a largo plazo.
- c. Diversificar las Ventas.
- d. Introducir en los mercados extranjeros, la venta de todos los productos, dando prioridad a los artículos que no se han exportado;
- e. Realizar las actividades de exportación con eficiencia y responsabilidad.
- f. Conseguir financiamiento a tasas de interés rentable con plazos largos; y, períodos de gracia.
- g. Tener vendedores internacionales capacitados que incursionen en el mercado donde se piensa vender.
- h. Estudiar los mercados externos donde se va a ofertar.
- i. El Consorcio debe aunar esfuerzos para constituir una unidad central, cuya función indefectible sea la comercialización externa, que consiga nuevos mercados y pase todas las trabas propias del mercadeo, para así dar beneficios a sus socios tales como:
 - 1) Mayor rentabilidad
 - 2) Disminución en la capacidad industrial instalada.
 - 3) Generar mayores divisas
 - 4) Poder competir en mejores condiciones

- 5) Tener mayor capacidad de pago de los compromi -
sos financieros adquiridos.
- 6) Diversificar sus ventas.

10. OTROS MECANISMOS

a. Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)

Este sistema, adoptado en el seno de la UNCTAD en octubre de 1970, establece preferencias arancelarias por - parte de los países desarrollados, en favor de los produc - tos semiterminados y productos manufacturados, originarios de países en vías de desarrollo.

Los países otorgantes de las preferencias son Australia, - Austria, Canadá, Comunidad Económica Europea (CEE), Finlan - dia, Japón, Nueva Zelanda, Noruega, Suecia, Suiza y Esta - dos Unidos de América. Se agregan además, los países socia - listas de Europa Oriental: Bulgaria, Checoslovaquia, Hun - gría, Polonia y la URSS.

Las preferencias otorgadas por este Sistema tienen tres ca - racterísticas fundamentales: 1) No reciprocidad, porque los países beneficiarios no tienen obligación de efectuar reba - jas arancelarias equivalentes; 2) No son discriminatorias - porque están destinadas a favorecer a todos los países en - vías de desarrollo; y 3) Son generalizadas porque su conce - sión se verifica por parte de todos los países desarrolla - dos.

Las preferencias consisten, en algunos casos, en llevar el gravamen a cero; en otros, en reducir los niveles; en otros, en suprimir determinados impuestos, etc. En muchos casos, las concesiones otorgadas están sujetas a contingentes o - cuotas, o bien a cláusulas de escape por las que el país - otorgante de las preferencias se reserva el derecho de limi

tar o retirar, total o parcialmente, algunas de las ventaj -
as concedidas.

En materia de certificación de origen, debe observarse para
cada país otorgante de preferencias su respectiva reglamen -
tación. Por regla general se exige que el certificado -
esté firmado por algún funcionario gubernamental.

b. Exportaciones bajo compensación y/o trueque

Con el propósito de fomentar y diversificar las ex -
portaciones ecuatorianas e incentivar a los sectores produc -
tivos nacionales a la creación de una nueva oferta exporta -
ble, particularmente de aquellos productos considerados co -
mo no tradicionales, mediante Regulación N° 187/84 de 4 de
septiembre de 1984, la Junta Monetaria dispuso que mercade -
rías de permitida importación pueden ingresar al país bajo
la modalidad de compensación y/o trueque con la exportación
de productos ecuatorianos.

Productos ecuatorianos excluidos para estas negociaciones:

El costo y flete de las importaciones permitidas no puede -
ser superior al 100% del valor FOB de las exportaciones de
cualquier producto, excepto petróleo y sus derivados: bana -
no y plátanos, camarón, café en grano, con destino a países
Miembros del Convenio Internacional del Café, y Cacao en -
grano. Se podrán realizar operaciones de compensación y/o
trueque con banano o plátano, sólo para nuevos mercados o -
con países con los cuales se mantengan Acuerdos Comerciales.

Cabe indicar que conforme lo dispone la Regulación N° 215/
84 de 11 de diciembre de 1984, todo contrato que ampare ope -
raciones de compensación y/o trueque con productos ecuato -
rianos, debe ser certificado y aprobado por el Ministerio -
de Industrias, Comercio, Integración y Pesca y registrado -
en las oficinas de Cambios del Banco Central del Ecuador,

como paso previo a la ejecución de tales operaciones.

Finalmente, todo contrato que prevea la importación de mercaderías bajo la modalidad de compensación y/o trueque, para su aceptación o trámite, debe contener:

- 1) Los nombres del exportador e importador nacionales y el nombre del importador en el exterior.
- 2) Productos de exportación e importación determinando montos.
- 3) Cláusula especial que ligue la negociación con la modalidad de compensación o trueque.
- 4) Plazo de validez del contrato; y,
- 5) Las firmas del exportador e importador nacionales.

c. Acuerdos Comerciales y de Pagos

Los acuerdos comerciales y de pagos constituyen un medio eficaz de la política económica de un país para diversificar las exportaciones, asegurando la colocación de sus productos en nuevos mercados y exportando en mayor cantidad mediante la reducción de las restricciones a la importación. Un acuerdo comercial es la codificación de los principios - bajo los cuales se conducirá el comercio entre las partes - signatarias. Aunque varía grandemente en su forma y contenido, el objetivo básico del acuerdo es la eliminación o disminución de las restricciones al comercio, con el fin de incrementar su volumen y elevar, por tanto, el bienestar de las partes.

Especial mención debe hacerse del más importante acuerdo comercial, el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (General Agreement on Tariffs and Trade-GATT), el cual fue el primero en atacar exitosamente las barreras al comercio so-

bre una base multilateral. La mayoría de países desarrollados han accedido a conducir su comercio, entre ellos, y con las partes contratantes, de acuerdo a las disposiciones del GATT. Sin embargo, los países en desarrollo continúan efectuando nuevos acuerdos comerciales.

Las restricciones cuantitativas a las importaciones, elevan los precios de los bienes importados, debido a una disminución de la oferta, y generalmente son administradas mediante permisos de importación. Una manera de resolver esta dificultad es la de invalidar tales restricciones mediante la realización de acuerdos comerciales en los que se establezca provisiones por las que se disminuya la discriminación a que puede estar sujeto su comercio.

Los acuerdos de compensación y de pagos son usados para incrementar el comercio y minimizar la necesidad de divisas convertibles como medio de cambio. Tales acuerdos son especialmente importantes si se considera que la mayoría de países mantienen controles de cambio y que sus monedas no son aceptables como medios de pago en el comercio internacional.

Un acuerdo de compensación establece que los saldos resultantes de las transacciones de importación y exportación entre dos países, serán usados solamente para el propósito de financiar el comercio entre esos países.

Un acuerdo de pago persigue balancear las importaciones y las exportaciones de tal manera que las cantidades de divisas usadas en las transacciones de importación y exportación sean aproximadamente iguales.

La diferencia entre los acuerdos de compensación y de pagos es que mientras los primeros eliminan virtualmente la necesidad de divisas, los segundos persiguen proteger solamente contra la pérdida de divisas en el comercio.

Las remesas entre los importadores y exportadores de los países socios en un acuerdo de pagos, se efectúan en la forma usual, mediante divisas ⁴⁾.

En la elaboración y suscripción de los referidos acuerdos, se toman usualmente cuidadosas precauciones, a fin de evitar que circunstancias imprevistas provoquen efectos perjudiciales y contrarios a los perseguidos.

⁴⁾ Gilbert Verbit, Trade Agreements for developing countries, Columba University Press, New York, 1969.

C A P I T U L O I I I

CAPITULO III

INCENTIVOS A LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES

A. INCENTIVOS ADUANEROS

Los incentivos aduaneros, conocidos también como arancelarios, se concreta a través de los aranceles y tienen como finalidad evitar que los costos del producto exportado se recargue por los gravámenes que afectan al comercio exterior de mercancías, facilitando así su acceso a nuevos mercados.

1. EXONERACION DE GRAVAMENES A LAS EXPORTACIONES

En virtud de las disposiciones contenidas en diversas leyes de fomento, gozan de liberación total de gravámenes las exportaciones de productos industriales, artículos y demás productos de la pequeña industria y artesanía, especies marinas industrializadas y productos agropecuarios no tradicionales.

Tales exoneraciones a la exportación, están sujetas a los requisitos determinados en cada una de las leyes de fomento y especiales a cuyo amparo sean efectuadas, tal como determina el artículo 235 del Reglamento a la Ley Orgánica de Aduanas.

Las tarifas especiales de tributación a que están sujetas las exportaciones de algunos productos tradicionales, como café y cacao, gozan de rebajas sustanciales cuando las ventas al exterior son realizadas por cooperativas de productores.

Por otra parte, como norma de carácter general indiscriminado, el Decreto N° 1.740 de 22 de noviembre de 1971, prohibió a los organismos seccionales crear nuevos impuestos, tasas, en general cualquier tipo de gravámenes que afecten a los productos de exportación.

2. ADMISION TEMPORAL

Se concede la admisión temporal de ciertas mercaderías que deban ser introducidas al país, hasta por 180 días, a condición de que dentro de ese plazo se efectúe su reexportación sin que sufran transformaciones.

Este régimen aduanero permite entre otras mercaderías la admisión de "moldes, matrices, clisés, modelos y material de reproducción similar" y aunque la utilización temporal de los mismos no se halla específicamente relacionada con las actividades de la exportación su vinculación al régimen constituye por sí sola un posible estímulo a las exportaciones.

3. DEPOSITO INDUSTRIAL

Las empresas industriales que gozan de los beneficios de las leyes de Fomento, pueden importar, bajo este régimen suspensivo de tributos, materias primas e insumos destinados a la elaboración de productos para la exportación.

Las importaciones con aplicación a este régimen requieren en cada caso autorización previa del Ministerio de Finanzas, quien las otorga anualmente por el sistema de cupos de acuerdo con las necesidades de cada empresa y previo informe de la Dirección de Tributación Aduanera y la Dirección de Desarrollo Industrial del MICEI. El cupo puede tener carácter de renovable automáticamente si dentro de los plazos para hacerlo no se solicitan modificaciones por el concesionario del depósito o se resuelve la modificación mediante acuerdo ministerial y previa fiscalización.

En forma previa al ingreso de las mercaderías al depósito, la empresa beneficiaria debe presentar ante el Director General de Aduanas una garantía general en cualquiera de las formas previstas en el artículo 65 de la Ley Orgánica de Aduanas: Hipotecaria, Prendaria, Bancaria o Póliza de Seguros o bien comprometiendo los bienes inmuebles de la empresa en valor de la Dirección General de Aduanas, por cuantía indeterminada.

Las materias primas e insumos que no se encuentren en proceso de producción, transportación o incorporados en los artículos finales destinados a la exportación, deben ser obligatoriamente almacenados en bodegas independientes destinadas exclusivamente a este fin y hasta por el plazo de un año, contado a partir de la fecha de llegada al territorio ecuatoriano, pudiendo el Ministerio de Finanzas prorrogar dicho plazo por noventa días adicionales, siempre que se solicite previamente al vencimiento del plazo original y se justifique alguna de las siguientes circunstancias:

- a. Dificultades de comercialización en el mercado internacional del producto final;
- b. Imposibilidad de ser exportadas oportunamente; y,
- c. Casos fortuitos o de fuerza mayor.

El depósito industrial es el único régimen aduanero de perfeccionamiento activo contemplado por la Ley Orgánica de Aduanas, expedida mediante Decreto Supremo N^o 2.401-A del 31 de marzo de 1978, publicado en el Registro Oficial N^o 601 del 6 de junio del mismo año.

4. REGIMEN DE DRAW-BACK

El régimen de devolución condicionada de tributos (draw-back) consiste en la devolución total o parcial de los impuestos internos pagados por las materias primas y demás insumos extranjeros utilizados en la producción, elaboración o acondicionamiento de mercaderías, cuando las mismas sean exportadas.

Este régimen no se aplica, aunque está previsto por los artículos 103 y 107 de la Ley Orgánica de Aduanas. El Reglamento a la Ley prevee su aplicación en el futuro, "cuando las circunstancias del país así lo determinen", siendo menester para ellos la expedición del correspondiente Acuerdo Ministerial de Finanzas.

5. EXONERACION DE GRAVAMENES A LA IMPORTACION DE BIENES DESTINADOS A INDUSTRIAS DE EXPORTACION.

a. Bienes de Capital

La Ley Orgánica de Aduanas, en su artículo 40 recoge las exoneraciones generales de los derechos de Aduana en atención al uso o destino económico de las mercaderías. En consecuencia, tal como indica el numeral 5 del artículo comentado, están exentas las importaciones que efectúen para sus fines propios y específicos, "las personas naturales o jurídicas acogidas a las Leyes de Fomento y Especiales de conformidad con las regulaciones de éstas y los reglamentos respectivos".

A su turno, las leyes de fomento conceden como beneficios específicos la liberación total o parcial, de los gravámenes a la importación de maquinarias, equipos auxiliares y repuestos realizada por las empresas acogidas y en función de la categorización de las mismas.

b. Materias primas

La misma base legal permite el ingreso, con exoneración total de los derechos arancelarios, de materias primas que no se produzcan en el país y que fueren efectivamente empleadas en la elaboración de productos destinados a la exportación.

El mecanismo opera mediante la concesión de cupos anuales de materias primas, que los beneficiarios pueden importar dentro de cada ejercicio fiscal, observando en todo caso las disposiciones aduaneras pertinentes sobre regímenes suspensivos de derechos.

6. ZONAS FRANCAS

El régimen de zonas francas previsto por los artículos 108 a 111 de la Ley Orgánica de Aduanas permite operaciones -

tales como manipulación, transformación, reparación o montaje de las mercaderías admisibles al régimen, las que son susceptibles de posterior exportación, bajo las condiciones establecidas en el reglamento.

Sin embargo, el mecanismo no es utilizado con carácter de zona franca industrial y no se encuentra reglamentada su probable aplicación.

B. INCENTIVOS FISCALES

Los incentivos fiscales o tributarios a la exportación consisten en la exención o devolución total o parcial, de los impuestos internos en otros que pesan sobre el producto terminado o sobre los que gravan a las materias primas y otros insumos que se utilizan en la elaboración de productos para la exportación. Se incluye también entre estos, los subsidios otorgados por el Estado o las empresas exportadoras de determinados productos para mejorar su capacidad de competencia en el mercado internacional.

1. EXONERACION DE IMPUESTOS INTERNOS

a. Impuesto a las transacciones mercantiles y a la prestación de servicios.

El impuesto de referencia se aplica al valor de la transferencia de dominio de mercaderías, en todas sus etapas de comercialización, o al valor o precio de los servicios prestados.

Las mercaderías que se exportan están exentas del impuesto ya que la transferencia de las mismas, en cualquier etapa de su comercialización, no es causal impositiva. Por consiguiente, la adquisición de materias primas e insumos empleados en la fabricación de productos para la exportación, da derecho a un crédito tributario equivalente al impuesto satisfecho en tal adquisición.

b. Impuesto a la renta

Con relación a este impuesto se destacan las exoneraciones concedidas en función de las actividades incluidas en la Lista de Inversiones Dirigidas (LID), fijada por el Decreto N° 989 de 14 de diciembre de 1976.

Con éstos, los incentivos "especiales" a la Ley de Promoción Industrial instrumentados con el fin de descentralizar las actividades según bases particulares de productividad y alternativas de localización de los proyectos, según provincias.

Los beneficios consisten en la exoneración del impuesto, en favor de las empresas industriales durante 10 años, a partir del año en que las plantas inician su producción efectiva. Adicionalmente, los socios de una compañía acogida al LID, sean personas naturales o jurídicas, gozarán de la exoneración del impuesto que provenga de los dividendos acreditados o distribuidos por la compañía, durante un lapso de cinco años a contar desde el inicio de la producción.

La legislación ecuatoriana también contempla deducciones especiales para las rentas del comercio, la industria, la agricultura y otras actividades, entre las que se destacan comisiones y otros gastos pagados en el exterior al igual que honorarios por servicios profesionales prestados en el exterior.

Además de estas deducciones permitidas a título genérico, las empresas acogidas a la Ley de Fomento Industrial, pueden deducir, para la determinación del ingreso gravado con el impuesto, la inversión inicial en nuevas empresas industriales y - las nuevas inversiones de las empresas existentes financiadas mediante utilidades generadas por la propia empresa, crédito o aumento de capital.

Estos beneficios son concedidos a condición que la empresa industrial se obligue a iniciar y/o incrementar la exportación de sus productos en el volumen promedio anual que se determine.

De manera similar, las personas naturales o jurídicas acogidas a la Ley de Fomento de la Pequeña Industria y Artesanía, pueden deducir el 70 por ciento de las cantidades reinvertidas o de las nuevas inversiones, financiadas mediante crédito o aporte de nuevo capital, beneficio que se obtiene por un período de hasta 10 años.

2. ABONO TRIBUTARIO A LAS EXPORTACIONES

Los exportadores de productos agropecuarios en estado natural, y de productos manufacturados, artesanales y pesqueros, se benefician con el incentivo del Abono Tributario, según las normas establecidas en el Decreto N^o 3.605-B del 13 de julio de 1979 por el cual se expidió la Ley de Abono Tributario.

Los Abonos Tributarios se conceden sobre el valor FOB de cada exportación, en los porcentajes legalmente permitidos y determinados por un Comité Administrativo creado para su aplicación.

a. Productos agropecuarios en estado natural

El porcentaje básico acordado es del cinco por ciento y se benefician en forma automática las exportaciones de productos que consten en la nómina aprobada anualmente por el Comité Administrativo, dentro del mes de enero de cada año.

Está previsto elevar el Abono Tributario en un porcentaje adicional de hasta un 10 por ciento en función del grado de dificultad de acceso a mercados externos (hasta siete por ciento) y en consideración de mercados o productos nuevos de exportación (hasta tres por ciento). Estos casos por ser especiales requieren ser aprobados mediante Acuerdo Interministerial donde se señalen: el beneficiario, la característica del producto, el porcentaje adicional concedido y el plazo de su vigencia.

b. Productos manufacturados, artesanales y pesqueros

El abono Tributario para las exportaciones de estos productos es otorgado en función de su valor agregado nacional, en cuya determinación interviene el Comité Administrativo a solicitud previa del productor o exportador; éste debe presentar una solicitud junto con la declaración por producto respectivo, y la documentación pertinente que permita evaluar la parte integrante de valor agregado nacional que se haya incorporado al producto final exportado.

Los porcentajes básicos de abono tributario, para los productos reseñados, se aplican de acuerdo con la escala siguiente, establecida por el artículo 7^a del Decreto N^o 3.605-B.

Porcentaje de valor agregado nacional efectivamente incorporado al producto.	Porcentaje de Abono Tributario sobre el valor FOB de cada exportación.
Hasta 35%	-
De más de 35% hasta 45%	7
De más de 45% hasta 55%	9
De más de 55% hasta 65%	11
De más de 65% hasta 80%	13
De más de 80% hasta 100%	15

En situaciones especiales que afecten el desarrollo normal de las ventas externas, disminuyendo el grado de competitividad internacional de los productos ecuatorianos, los exportadores pueden solicitar y obtener un porcentaje adicional del CAT, hasta por un máximo del 10 por ciento durante dos años.

Los criterios específicos manejados para conceder el porcentaje adicional de abono tributario son los siguientes:

CONCEPTO	Porcentaje Adicional.
1. Dificultad de acceso a los mercados externos	Hasta 5%
2. Utilización intensiva de mano de obra o nivel de incorporación tecnológica.....	Hasta 5%
3. Condición de "mercado nuevo" o de producto nuevo	Hasta 5%
4. Producciones relacionadas con los proyectos derivados de la participación del Ecuador en el Acuerdo de Cartagena.....	Hasta 5%

El Comité Administrativo de la Ley de Abono Tributario puede adoptar uno o más criterios de los señalados, sin que en ningún caso se conceda un porcentaje adicional que sobrepasa el 10 por ciento de máximo legal.

Este incentivo se instrumenta mediante la emisión del Certificado de Abono Tributario (CAT) en favor del exportador. El Certificado contiene el valor del beneficio expresado en sucres, para lo cual se utiliza el tipo de cambio vigente a la fecha de embarque del producto exportado. Su expedición y entrega serán efectuadas previa presentación del permiso de exportación, declaración aduanera, guía aérea, conocimiento de embarque u otros documentos de transporte que acrediten la fecha efectiva del embarque de las mercaderías, fecha que origina el nacimiento del crédito fiscal.

El CAT puede utilizarse para cancelar las obligaciones de carácter fiscal ante las oficinas de recaudación de los impuestos administrativos por la Dirección General de Rentas. El Certificado también puede ser negociado libremente y no está

sujeto al pago de timbres ni de impuestos.

C. INCENTIVOS FINANCIEROS

El financiamiento de las exportaciones se realiza con la participación del Banco Central del Ecuador, las instituciones bancarias y compañías financieras, el Banco Nacional de Fomento y la Corporación Financiera Nacional.

1. BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

a. Redescuentos

De conformidad con el artículo 63 de la Ley de Régimen Monetario, el Banco Central está facultado para redescontar documentos de crédito otorgados por los bancos privados, o instituciones financieras del país siempre que resulten de operaciones relacionadas con la exportación, compra o venta de mercaderías y productos nacionales o con su transporte o almacenamiento dentro del territorio nacional.

Redescuentos comunes - Plazo: hasta 180 días - Interés: 13%

Redescuentos FOPER - Plazo: hasta 360 días - Interés: 18%

b. Anticipos para futuras exportaciones (Operaciones Sui-Genéris).

De conformidad con el artículo 64 de la Ley de Régimen Monetario, el Banco Central puede conceder anticipos sobre futuras exportaciones, con garantía de bancos o compañías financieras, a través de quienes se solicitan las operaciones. Adicionalmente puede exigirse la prenda del producto a exportarse. Estas operaciones pueden concederse:

- 1) Sobre contratos o convenios de venta a futuro, que se registren en el Banco Central del Ecuador; y/o
- 2) Sobre certificaciones del banco o financiera ga -

rante respecto a la seguridad de la exportación, constante en la respectiva solicitud y garantía.

Monto: Hasta 75% del valor estipulado en los contratos o convenios, o en la certificación correspondiente en los casos - que exista una garantía bancaria que respalde la operación.

Hasta 60% de dicho valor cuando no exista garantía bancaria.

Plazo: Hasta 180 días (el que fije el Banco Central, según la forma de pago, el producto y las condiciones del mercado).

Interés: 18% más la comisión del 3% y los impuestos del 2% y 0.25% anual, por el impuesto único y a SOLCA.

2. BANCO NACIONAL DE FOMENTO

Para financiar la exportación de productos agropecuarios, industriales o artesanales, el Banco de Fomento puede - conceder avales y fianzas a favor de personas naturales o jurídicas, destinadas a garantizar operaciones crediticias otorgadas por entidades financieras del país.

En este tipo de operaciones, el Banco puede conceder hasta el 75% del valor de los bienes a movilizarse o de la prenda mercantil que asegure la operación.

3. CORPORACION FINANCIERA NACIONAL

a. Crédito FOPEX

Esta entidad es la administradora del Fondo de Promoción de exportaciones (FOPEX) a través del cual se otorgan - créditos directos destinados a financiar las exportaciones de productos ecuatorianos, excepto petróleo, banano, café en grano, cacao en grano y azúcar. Son sujetos de crédito tanto los productores como los comercializadores de productos no tradicionales.

El FOPEX puede realizar las siguientes operaciones financieras:

- 1) Financiar a corto plazo el capital de trabajo destinado a la producción de mercancías para la exportación;
- 2) Descontar letras de cambio y pagarés a la orden y negociar cartas de crédito u otros documentos relacionados con la exportación;
- 3) Conceder créditos para estudio de mercados y desarrollo de actividades promocionales en el exterior;
- 4) Descontar certificados de depósito de materias primas o de mercaderías destinadas a la exportación, extendidos por almacenes generales de depósito; y,
- 5) Otras que determine su Consejo Directivo.
 - Montos: Hasta el 80 por ciento del valor
 - Plazos: Hasta 360 días
 - Interés: 13 por ciento.

Los documentos de crédito originados en el FOPEX pueden ser descontados por la Corporación Financiera Nacional en el Banco Central a una tasa de preferencia y plazos mayores que los comunes.

a) Crédito para capital de trabajo

(1) Objetivos del financiamiento

- Crédito para estudios de mercado, promoción de publicidad y exposiciones en el exterior.
- Crédito de preembarque para la formación y movilización de existencias destinadas a la venta en el exterior.
- Crédito de postembarque, que constituye un anticipo sobre el valor de las exportaciones efectuadas a

plazo.

- Crédito combinado de pre y postembarque, que cubre la fase de preparación de los bienes a exportarse y el plazo otorgado al importador.

- Descuento de letras de cambio y pagarés a la orden, originados en exportaciones.

(2) Monto del Financiamiento

- Hasta el 80% del valor FOB de las exportaciones; si se utilizan medios de transporte ecuatorianos, los porcentajes se calculan sobre el valor C&F. En los créditos de postembarque, cuyo plazo exceda de un año, el financiamiento puede llegar hasta el 90% del valor FOB.

- El 100% del valor total de la operación, cuando se trate del descuento de letras de cambio y pagarés a la orden, avalizados por un banco del país.

- El financiamiento para estudios de mercado, viajes de promoción, etc., pueden alcanzar hasta el 30% del respectivo plan de gastos.

(3) Interés y plazos

Destino	Plazo (años)	Interés	Comisión	Total
Preembarque	Hasta 2	16.0	-	16.0
	Más de 2 hasta 5	16.0	2.0	18.0
Postembarque	Hasta 2	10.0	-	10.0
	Más de 2 hasta 5	10.0	2.0	12.0

A la tasa de interés se deberá añadir el impuesto único de 0.25% para SOLCA.

(4) Garantías

Pueden ser hipotecarias, prendarias, documentarias, bancarias, y de documentos negociables como cartas de crédito, o cualquier otro documento que surja de una operación de exportación.

b) Crédito para Activos Fijos

(1) Objetivos del financiamiento

- Financiar la ejecución de nuevos proyectos y la ampliación o modernización de empresas existentes, dentro de las actividades industriales, agroindustriales o agropecuarias, siempre que destinen parte de su producción a la venta en los mercados externos; financiamiento que se destina a cubrir el valor de la maquinaria y equipo (si son importados se considera el valor C&F), la instalación y montaje, vehículos de trabajo, construcciones industriales, excluyéndose terrenos.

(2) Monto del Financiamiento

- Hasta el 80% de la inversión fija, tratándose de empresas nuevas.

- Hasta el 100% de la inversión fija, tratándose de la ampliación o modernización de empresas existentes.

(3) Interés y plazos

Plazo (años)	Interés	Comisión	Total
Hasta 2	16.0	-	16.0
Más de 2 hasta 10	16.0	2.0	18.0

A esta tasa de interés se debe añadir el 0.25% para SOLCA.

(4) Garantías

Previo avalúo y aceptación de la CFN, las

garantías podrán ser hipotecarias, prendarias y bancarias. El valor de tales garantías deberá cubrir al menos el 125% del monto del crédito.

b. Crédito CAF-FOPEX

Este mecanismo crediticio funciona a través del Fondo de Promoción de Exportaciones (FOPEX), y se trata de un convenio de asistencia crediticia entre la Corporación Andina de Fomento y el FOPEX, como contraparte nacional.

1) Objetivo

Conceder financiamiento al importador, preferentemente del Grupo Andino, para que pueda realizar adquisiciones de productos no tradicionales, así como servicios de consultoría o asistencia técnica, procedentes del Ecuador.

2) Monto del Financiamiento

Los créditos pueden cubrir hasta el 100% del valor FOB de las exportaciones, en caso de utilizar transporte y seguro ecuatoriano se aplicará sobre el valor CIF. El monto financiable mínimo es de US\$ 10.000,00.

3) Interés y plazos

Los términos de plazo estarán de acuerdo a la operación y podrán ser:

- Corto plazo: hasta 1 año
- Mediano plazo: más de 1 hasta 5 años
- Largo plazo: más de 5 años.

Los préstamos otorgados hasta 1 año plazo devengan el 11,25% como interés y comisión. Si el plazo es mayor a 1 año, se pague el 11% durante el primer año y, a partir del segundo año, el 11,5% anual.

4) Garantías

Los importadores deberán presentar aval de instituciones bancarias o compañías financieras a favor de la CAF.

4 FONDO PARA DESARROLLO DE LA PRODUCCION EXPORTABLE

Los bancos y compañías financieras del país podrán otorgar créditos a personas naturales o jurídicas y realizar operaciones de descuento o redescuento de dichas operaciones en el Banco Central, sujetándose a los cupos disponibles, a la Ley y a las disposiciones generales sobre Fondos Financieros.

a. Objetivos

Financiar las inversiones permanentes en empresas nuevas y ampliación de las empresas existentes, cuya actividad predominante sea la producción de bienes no tradicionales para la exportación. Se incluye también el financiamiento de la contraparte nacional de préstamos externos destinados a los propósitos de este fondo.

b. Monto del Financiamiento

La cuantía del financiamiento podrá llegar hasta el 90% del valor del respectivo plan de inversiones, siempre que dichos préstamos no superen los \$ 3.000.000,00. En préstamos superiores a este monto, el aporte de recursos propios deberá ser, de por lo menos el 20%.

c. Interés y Plazos

En este tipo de operaciones se cobra una tasa del 16% anual y el impuesto único para SOLCA de 0.25%. En los créditos a más de 2 años plazo se cobra una comisión del 2% anual.

El plazo de este crédito es de hasta 7 años, incluyendo 2 años de gracia, contados a partir de la fecha de adquisición de los documentos por parte del Instituto Emisor.

d. Garantías

Las que exija el banco o compañía financiera privada (hipoteca, prenda, etc.).

5. SISTEMA ANDINO DE FINANCIAMIENTO AL COMERCIO (SAFICO)

El Sistema Andino de Financiamiento al Comercio (SAFICO), es un mecanismo creado por la Corporación Andina de Fomento (CAF), para promover la Integración Subregional por medio de la expansión y diversificación del comercio entre los países miembros del bloque.

El mecanismo financia a exportadores y/o importadores, pero opera preferentemente otorgando créditos directamente al importador, para financiar transacciones comerciales dentro de la Subregión Andina, a fin de que el exportador reciba el valor de su venta al contado, es decir, haciendo que el exportador se beneficie inmediatamente de la recuperación de sus ventas a plazo.

En el Ecuador este mecanismo funciona a través del Convenio FOPEX/CAF, mediante el cual el Fondo de Promoción de Exportaciones y la Corporación Andina de Fomento cooperan con el fin de financiar conjuntamente la exportación de bienes y servicios no tradicionales originarios del Ecuador. Los créditos de comercialización a través de este Convenio se otorgan a: empresas industriales, firmas comerciales y personas naturales.

Los créditos se otorgan hasta el 100% del valor FOB de las exportaciones, pudiendo financiarse también los servicios técnicos de asesoría y consultoría de empresas o técnicos ecuatorianos. Solamente en el caso de que se utilicen medios de transporte y compañías de seguro ecuatorianos, el porcentaje indicado se aplica sobre el valor CIF. El monto mínimo financiable es de \$ 10.000

6. BANCO LATINOAMERICANO DE EXPORTACION (BLANDEX)

Con la finalidad de solucionar en parte uno de los obstáculos con que se enfrentan la mayoría de los países latinoamericanos, como es la escasez de recursos para financiar sus exportaciones, fue creado el Banco Latinoamericano de Exportaciones S.A. (BLANDEX).

Dicha institución, de conformidad a sus "Estatutos", puede realizar las siguientes operaciones: otorgar préstamos, abrir créditos, actuar como agente financiero internacional, comprar, vender, girar, aceptar, endosar, descontar y en general efectuar cualquier función financiera o crediticia autorizada por los "Estatutos", siempre con miras a impulsar las exportaciones latinoamericanas.

7. LINEAS DE CREDITO INTERNACIONALES

a. Generalidades

Un banco comercial en el exterior puede otorgar una Línea de Crédito a una institución financiera local, a una empresa, compañía o cualquier persona natural o jurídica, siempre y cuando se encuentre enmarcada dentro de la política de crédito, instituída por el banco del exterior.

La Línea de Crédito es una facilidad financiera a través de la cual se establece cupo en una determinada divisa que puede ser usado o dispuesto, en un determinado período, por quien solicita el crédito de conformidad con las condiciones y características que generalmente son estipuladas por el prestamista al momento de constituir el correspondiente contrato.

De manera común, el destino para el cual se otorga una Línea de Crédito debe estar claramente acordado y determinado para algunos propósitos como:

- 1) La negociación de Créditos Documentarios, de ca -

rácter directo o mediante la confirmación de cartas de crédito.

2) La emisión de garantías de fiel cumplimiento, garantías de licitación, garantía de anticipo o cualquier tipo de garantía que el solicitante la requiera.

3) La avalización de cualquier documento financiero, convirtiéndose en deudor solidario. (Los bancos - prefieren evitar otorgar garantías y avales de manera general, porque asumen un riesgo que no es complementado con un financiamiento).

4) El crédito de cuenta corriente, cuando por falta de liquidez se requiere efectivo, se convierte en este momento, en préstamo directo. Obviamente, estas aplicaciones tienen el carácter eventual y, en casos excepcionales para clientes especiales, pueden ser operaciones ordinarias o frecuentes.

Para algunas operaciones con Instituciones Financieras de Desarrollo y debido a las necesidades de financiamiento a mediano y largo plazo, se utiliza la Línea de Crédito en una primera fase, con el propósito de facilitar y optimizar la utilización de los desembolsos que se requieren para el desarrollo de algún proyecto determinado. Posteriormente y una vez que se cumpla la fase inicial de pagos se cancelaría la Línea de Crédito para convertirse el monto utilizado en un préstamo a largo plazo con vencimientos fijos o de acuerdo a la forma de negociación que se preestableció. El préstamo a largo plazo puede asumir el mismo banco o a través de una sindicalización internacional en donde asumen la participación financiera varios bancos prestamistas.

b. Características especiales

Establecida la necesidad de la línea de crédito y conocido el destino de la concesión de la facilidad financiera

tiene que considerarse algunas características especiales en razón de que se transforman, al momento de operar, en partes integrantes de la negociación. Es frecuente que el prestamista con el objeto de emplear un procedimiento óptimo para la utilización de la Línea, pedirá que el prestatario abra una cuenta corriente con el Banco, incluso con el depósito mínimo, con la finalidad de que la cuenta vaya reflejando las transacciones comerciales que se convirtieron en efectivo.

Es necesario acordar cuando se refiere a Créditos Documentarios las comisiones que se cobrarán por:

- 1) Aviso, especificando el porcentaje flat sobre el monto, así como la comisión mínima.
- 2) Confirmación, el porcentaje sobre el período que se señale y el valor mínimo por transacción.
- 3) Negociación, el porcentaje flat sobre el monto y el valor mínimo.
- 4) Aceptación, la comisión que se añadirá a la tasa vigente en el mercado.
- 5) Reembolsos, el porcentaje flat sobre el monto y el valor mínimo.
- 6) Enmiendas, por cancelación o anulación del Crédito Documentario.

A lo anterior se debe añadir lo concertado sobre costos de manejo de las operaciones, costos de télex, correo, etc.

En relación a las garantías y avales se requiere una estipulación del tratamiento sobre los costos y comisiones.

En razón de que el uso de la Línea de Crédito llega a converger con la utilización de las divisas, ya sea por el pago de cartas de crédito, o por la efectivización de las garantías o avales, y como a su vez el uso de esos recursos puede complementarse con la concesión de un préstamo, por tener particula

ridades especiales, este tópicó se tratará separadamente.

c. Análisis para otorgar una Línea de Crédito

Usualmente quien otorga una Línea de Crédito realiza rá un análisis prolijo y pormenorizado de los siguientes aspectos:

1) Las características particulares que tiene el país, donde se encuentra establecido el Banco, la Institución o la persona que requiere la Línea de Crédito. Especialmente se debe investigar riesgo que asume el prestamista de acuerdo a las consideraciones que para este objeto son utilizadas por gran parte de los Bancos Comerciales en el exterior, así:

a) El riesgo sería considerado nulo, si la negociación se realiza con países que tienen una moneda relativamente fuerte, donde no existe control de cambios. Con condiciones políticas y económicas acordes con los requerimientos del banco. Reserva monetaria internacional elevada y moderada deuda externa.

b) El riesgo sería relativamente bajo, si existe o no control de cambios, con estabilidad económica y política. Con moderada y aceptable deuda externa.

c) El riesgo es considerable, cuando corresponde a países donde existe control de cambios, con problemas recientes sea en lo económico, social o político.

d) El riesgo es alto, cuando las características particulares así lo determinan.

2) Los estados financieros auditados vigentes así como los estados financieros proyectados con el propósito de:

a) Verificar la capacidad del solicitante para a-

tender el pago de sus deudas.

b) Definir el cupo de la Línea de Crédito a otorgarse, en razón de que se considerará un porcentaje sobre el capital propio, generalmente pagado, de la institución solicitante. Se debe estimar igualmente las reservas así como las utilidades no distribuídas.

3) La capacidad profesional del personal de la institución, su especialización, la estructura organizacional. Es importante una información sobre la edad del personal, así como la línea de sucesión.

Es primordial conocer cómo está conformado el nivel directivo y quiénes son los propietarios o accionistas.

4) Las relaciones comerciales que se mantienen con el Gobierno, así como con las diversas instituciones financieras del país en estudio. Enfasis especial merecerán las transacciones que se han desarrollado con la persona o institución que requiere la facilidad financiera, así como su reputación y su historial dentro del sistema financiero donde se desenvuelve.

5) El tipo de garantías que se debe requerir, para encuadrarse dentro del marco legal del país donde se otorga el crédito y del país a quien se ofrece la facilidad financiera. Este aspecto sólo es necesario considerar cuando no existe confianza y seguridades suficientes.

d. Forma de utilización

Una vez implementada la Línea de Crédito, existen dos formas de recibir instrucciones para el uso de la Línea:

1) A través de cable debidamente autenticado, por medio de aplicación de las claves cablegráficas. Este procedimiento facilita una ejecución inmediata de las instrucciones que pueden ser impartidas por el personal que se -

encuentra autorizado para disponer la adquisición de los compromisos financieros que considere indispensable.

2) Orden escrita, firmada por la persona o personas que de acuerdo a la norma que se emplee, se encuentren debidamente acreditadas conforme lo dispuesto en el detalle de firmas autorizadas de la institución prestataria.

D. INCENTIVOS MONETARIOS

El fundamento legal sobre el cual se basa todo el Comercio Exterior del Ecuador está configurado por la ley de Régimen Monetario por medio de la cual fueron establecidos los puntos que deben regir los asuntos monetarios, cambiarios, bancarios y de comercio exterior.

En virtud de las atribuciones que le han otorgado esta Ley y adicionalmente la Ley sobre Cambios Internacionales, la Junta Monetaria adopta, mediante la expedición de regulaciones, las medidas necesarias para cumplir y hacer cumplir las disposiciones legales sobre la política cambiaria y monetaria crediticia del país.

1. REGULACION DEL TIPO DE CAMBIO PARA LAS EXPORTACIONES (DEVOLUCIONES MONETARIAS).

En ejercicio de la facultad que le confiere el Decreto Ejecutivo No. 1.621 del 18 de marzo de 1983, la Junta Monetaria tiene la atribución de fijar la tasa oficial de cambio internacional del sucre con relación al dólar de los Estados Unidos de América.

Asimismo, la Junta Monetaria está facultada en forma amplia para introducir las modificaciones que sean necesarias en las operaciones asignadas a cada uno de los dos mercados de divisas existentes en el país, de acuerdo con los objetivos de las políticas cambiaria y monetaria.

2. NEGOCIACION DE LAS DIVISAS PROVENIENTES DE EXPORTACIONES (DESINCAUTACION DE DIVISAS).

Los exportadores tienen la obligatoriedad de negociar con el Banco Central la totalidad de las divisas provenientes de sus exportaciones, dentro de los plazos máximos establecidos por la Junta Monetaria para liquidar la entrega correspondiente.

En la determinación específica de los plazos para entrega de divisas se advierte la voluntad implícita de incentivar las exportaciones de "productos nuevos" o hacia "nuevos mercados" en cuya alternativa el Banco Central está autorizado a establecer formas de pago diferentes a las establecidas.

E. INCENTIVOS ADMINISTRATIVOS

Los mecanismos de apoyo administrativo están a cargo, principalmente, del Ministerio de Industrias, Comercio e Integración (MICEI) a través de su Dirección de Promoción de Exportaciones. Al MICEI, entre otras competencias, le corresponde: formular, dirigir y ejecutar la política de promoción y fomento de las exportaciones, incluyendo su normalización y la asistencia técnica a los exportadores.

1. INFORMACION COMERCIAL

La Dirección de Promoción de Exportaciones, publica quincenalmente el Boletín de Oportunidades Comerciales, que contiene información sobre aspectos básicos de las ventas externas, tales como ofertas y demandas, precios internacionales, legislación específica, etc.

Otra de las tareas desarrolladas consiste en la localización de nuevos mercados para los productos nacionales, información sobre aranceles y restricciones no arancelarias que rigen en dichos mercados, con el fin de obtener la diversificación de las exportaciones.

2. ASISTENCIA A FERIAS Y EXPOSICIONES

La participación del Ecuador en eventos internacionales de esta naturaleza es planificada y organizada por la Dirección de Promoción de Exportaciones mediante el asesoramiento a los empresarios privados que deseen participar de las mismas.

El transporte de las mercaderías y su posterior exhibición en los pabellones correspondientes es otra de las funciones que coordina el MICEI, como órgano ejecutor de la política de promoción.

3. ASISTENCIA TECNICA

En este campo se destaca la elaboración de estudios de mercado y proyectos de factibilidad industrial para productos exportables, fundamentalmente de los sectores pesquero y agropecuario.

La ejecución de estas tareas forma parte de los programas de asistencia técnica que brindan organismos internacionales, en cuyo caso la contraparte nacional es desempeñada por el MICEI o bien por la Corporación Financiera Nacional o el Centro de Desarrollo Industrial (CENDES).

Como labor de adiestramiento, también se realizan seminarios y cursos destinados a ofrecer capacitación sobre técnicas modernas utilizadas en el envase, embalaje, control de calidad y transporte de los productos de exportación.

4. CONSEJERIAS COMERCIALES EN EL EXTERIOR

Las funciones asignadas a los Consejeros Comerciales acreditados en varios países, permiten el intercambio de información sobre materias económicas, comerciales y financieras que son de utilidad, la toma de decisiones por parte del sector exportador.

En virtud de las disposiciones contempladas en la Ley Orgánica del Servicio Exterior, el Ecuador mantiene Consejerías Comerciales en los siguientes países: Argentina, Alemania Federal, Suiza, Austria, Bélgica, Colombia, Chile, Gran Bretaña, Italia, Japón, Perú, Uruguay, Estados Unidos, México, etc.

5. MANUAL DE PROMOCION DE EXPORTACIONES, TRAMITES Y PROCEDIMIENTOS PARA LOS USUARIOS DEL MINISTERIO DE INDUSTRIAS, COMERCIO, INTEGRACION Y PESCA.

De acuerdo con lo que dispone el Decreto Supremo N° 162 de 6 de febrero, publicado en el Registro Oficial N° 253 de 23 de febrero de 1973, respectivamente, entre otras funciones corresponde al Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca, la definición, gestión y ejecución de la política de Comercio Exterior; el fomento y diversificación de las exportaciones y la regulación de las importaciones.

a. Exportaciones de productos del mar

1) Base Legal

Todas las exportaciones de productos del mar están sujetas al procedimiento estipulado en el Reglamento de la Ley de Pesca y Desarrollo Pesquero establecido según Decreto N° 759 de 30 de julio de 1974.

De acuerdo con la Ley de Pesca y Desarrollo Pesquero, corresponde a la Subsecretaría de Recursos Pesqueros, ejercer la política pesquera del país.

Es necesario destacarse que toda empresa pesquera para ejercer la actividad de exportación de productos del mar, deberá obtener del Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca la correspondiente Patente de Exportación de Productos del Mar.

2) Requisitos para la obtención de la patente:

a) Estar calificado al amparo de la Ley de Pesca

y Desarrollo Pesquero.

b) Estar la empresa en proceso de operación y cumplir las condiciones impuestas en el Acuerdo de Clasificación.

c) Solicitud de la concesión de la Patente en un formulario otorgado por la Dirección General de Pesca en las que consten los datos generales de la empresa.

3) Trámite

La Subsecretaría de Pesca designa la Comisión Interinstitucional que efectuará la inspección de la empresa solicitante y la verificación de que está en proceso de operación dentro de los condicionamientos expuestos en el Acuerdo de Clasificación.

Los resultados observados constarán en el informe que es presentado para el conocimiento de la Dirección General de Pesca; de ser el informe favorable, el Departamento de Comercialización procede al otorgamiento de la Patente y las copias son remitidas a todos los Organismos que tienen relación con los trámites de exportación de productos del mar.

4) Exoneración de impuestos a las exportaciones de productos del mar.

a) Base Legal

De acuerdo con la ley, pueden beneficiarse con la exoneración del pago de impuestos a las exportaciones de productos del mar, aquellas empresas clasificadas en las categorías ESPECIAL A y B del Reglamento a la Ley de Pesca y Desarrollo Pesquero.

b) Requisito

Para el efecto, deben presentar ante la Subsecretaría de Recursos Pesqueros, la solicitud correspondiente con los timbres de ley, consignando los datos generales de la empresa e informando sobre abastecimiento de materia prima,

producción, cumplimiento de ventas para el mercado interno y exportaciones.

c) Trámite

El Departamento de Comercialización de la Dirección General de Pesca analiza la solicitud y emite su criterio.

La Dirección General de Pesca, conoce el informe y de acuerdo las recomendaciones formuladas, lo aprueba o niega.

Para el caso de que merezca criterio favorable, la solicitud con el informe pasa a conocimiento de la Subsecretaría de Recursos Pesqueros.

Mediante Acuerdo Ministerial, la Subsecretaría de Recursos Pesqueros concede la exoneración, cuando se trata de empresas pesqueras clasificadas en categoría A y B del Reglamento a la Ley de Pesca.

Cuando se trata de empresas clasificadas en categoría especial del Reglamento, la solicitud e informe pasan a conocimiento del Consejo Nacional de Desarrollo Pesquero para su aprobación.

Para el caso de que la solicitud e informe sean favorables a la empresa, el Consejo Nacional de Desarrollo elabora el Proyecto de Acuerdo Interministerial, el mismo que es suscrito por las Subsecretarías de Recursos Pesqueros y Subsecretaría de Finanzas.

El Departamento de Servicios Administrativos de la Dirección General de Pesca, notifica al interesado y demás Instituciones que tienen competencia en materia de exportaciones, con la resolución adoptada por la Subsecretaría de Recursos Pesqueros.

- 5) Precios referenciales mínimos para exportación de camarones.

La Subsecretaría de Recursos Pesqueros, elabora semanalmente los precios referenciales de exportación, del camarón y comunica sus resultados a la Asociación Pesquera del Ecuador; Cámara de Productores de Camarón, Banco Central del Ecuador y SGS, para fines de control de exportaciones.

b. Exportaciones de productos sujetos a cupos; licencia previa y prohibida exportación.

1) Base Legal

Todas las exportaciones de los productos que comprenden el presente Capítulo están normados por el Decreto Ejecutivo N° 2143 de 13 de octubre de 1983, publicado en el Registro Oficial No. 603 de 20 de octubre del mismo año, mediante el cual se expidió el reglamento y los trámites que rigen estas exportaciones.

El MICIP, mediante Acuerdo No. 22 de 17 de enero de 1986, conforme lo establecido en el Decreto arriba mencionado, expidió la lista de los productos sujetos a cupos, licencia previa y de prohibida exportación que tendrá vigencia entre el 1º de enero y 31 de diciembre de 1986.

2) Exportaciones sujetas a cupo

Las exportaciones de productos sujetos a cupo, serán controladas y registradas por el Banco Central del Ecuador, las oficinas de Exportación del Instituto emisor colocarán un sello en el Permiso de Exportación con la leyenda: "EXPORTACION SUJETA A CUPO".

Los productos de exportación bajo la modalidad de cupo se sujetarán en cada caso, a las disposiciones legales vigentes y comprender:

a) Productos del mar en estado natural, frescos, refrigerados, congelados o enlatados, así como las especies bioacuáticas correspondientes a las partidas 03.01./03.03/05. 05/ 16, 04; sujetos al procedimiento

to estipulado en el Reglamento de la Ley de Pesca y Desarrollo Pesquero, según Decreto No. 759 de 30 de julio de 1974.

b) Café, sujeto a lo establecido en el Decreto Ley No. 78 de 2 de septiembre de 1981, publicado en el Registro Oficial No. 89 de 28 de septiembre de 1981.

c) Azúcar/melaza, sujeto al procedimiento de fijación de cuotas de exportación de los Ministerios de Agricultura y Ganadería y de Industrias, Comercio, Integración y Pesca, conforme lo dispone el Decreto No.65 de 17 de enero de 1974, publicado en el Registro Oficial No.419 de 24 de enero de 1974.

- Requisito

Para la fijación de las cuotas de exportación de azúcar y melaza para cada año agrícola; delegados de los Ministerios de Agricultura y Ganadería y de Industrias, Comercio, Integración y Pesca, proceden a efectuar, después del inicio de la zafra, una estimación provisional de la producción azucarera.

Con los datos de existencias cuantificadas al 1º de julio de cada año, establecen las disponibilidades de azúcar y melaza para el año agrícola que se inicia el 1º de julio y finaliza el 30 de junio del año siguiente.

El saldo disponible para exportación se lo obtiene luego de restar de las disponibilidades de azúcar y melaza el consumo interno. Este saldo es distribuido entre todos los Ingenios, en base al porcentaje de participación en la producción de azúcar de cada zafra.

A través de un Acuerdo Interministerial que se remite al Banco Central del Ecuador, el MAG y el MICIP proceden a autorizar a los Ingenios las exportaciones de las cuotas de azúcar al mercado americano en un 100% y al mercado mundial en un % inferior al señalado. Para el caso de melaza, las exportacioo

nes representan el 70% del saldo disponible, porcentaje que puede variar de acuerdo con las necesidades de abastecimiento.

En el mes de enero, cuando finaliza la zafra y luego de la evaluación de la producción azucarera efectuada durante los meses de noviembre y diciembre, se procede a reajustar las cuotas asignadas, luego de asegurar las necesidades de consumo interno.

d. Exportaciones sujetas a licencia previa

Se someten a licencia previa del Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca, aquellos productos ecuatorianos de exportación, cuya producción no alcanza a satisfacer la demanda de consumo interno.

1) Requisitos

Para obtener licencia previa para exportar los productos que constan dentro de la lista que expide semestral o anualmente al Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca, el interesado debe presentar en la Dirección General de Promoción de Exportaciones, una solicitud con los timbres respectivos, indicando que existen excedentes exportables, luego de haber cubierto la demanda interna.

2) Trámite

Una vez recibida la solicitud, la Dirección General de Promoción de Exportación, dentro del trámite correspondiente, procede a efectuar a través del técnico responsable, las comprobaciones que el caso requiere tendientes a determinar la necesidad de que se permita una exportación y para el supuesto de que las recomendaciones fueren favorables, mediante oficio procede a comunicar al Banco Central del Ecuador la nómina de las empresas, productos y volúmenes que han sido autorizados exportar.

Las Oficinas de Cambios del Banco Central del Ecuador coloca-

rán en el Permiso de Exportación de estos productos, un sello con la leyenda "EXPORTACION SUJETA A LICENCIA PREVIA AUTORIZADA".

Constituyen productos sujetos a licencia previa para el período enero 1^a - diciembre 31 de 1986, los que constan en el Acuerdo Ministerial N^o 22 de 17 de enero de 1986.

e. Productos no tradicionales de prohibida exportación

1) Requisitos

Para el caso de que se pretenda exportar productos de prohibida exportación, que constan en la lista de productos de prohibida exportación, expedida por el MICIP, el interesado presentará en la Subsecretaría de Comercio e Integración, una solicitud con los timbres respectivos, sugiriendo se levante la prohibición de exportar para determinado producto, en razón de que existen saldos exportables luego de cubrir la demanda interna.

2) Trámite

De acuerdo con la naturaleza del producto, la Dirección Nacional de Promoción de Exportaciones, consultará a los Ministerios de Agricultura y Ganadería, Salud Pública y/o Energía y Minas, sobre la solicitud formulada y con la respuesta que obtenga y la verificación que se efectúe a nivel de planta, mediante Acuerdo Ministerial levantará la prohibición de exportar y notificar al interesado y al Banco Central del Ecuador, para el caso de que la decisión sea favorable.

Constituyen productos de prohibida exportación para el período comprendido entre enero 1^a y diciembre 31 de 1986, la nómina de productos establecidos en el Acuerdo N^o 22, antes señalado.

CAPITULO IV

CAPITULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A. CONCLUSIONES

El Ecuador a través de los mecanismos e incentivos señalados, debe esforzarse en aumentar sus exportaciones, especialmente de bienes no tradicionales, debido a las siguientes razones:

Generación de empleo.- Las exportaciones de productos no tradicionales generan empleo a través de nuevas actividades industriales o agropecuarias, a la vez que contribuyen a la especialización de la mano de obra.

El uso de materias primas nacionales.- La producción de bienes no tradicionales para la exportación resulta especialmente beneficiosa, cuando utiliza materias primas y productos intermedios de fabricación nacional, por cuanto estimula la producción, el empleo y el ingreso en otras actividades.

Porque permiten obtener economías de escala, que no serían posibles si la producción se orientara únicamente al mercado interno. Así mismo para satisfacer las exigencias de los mercados externos se necesitaría incorporar nuevas tecnologías.

Por la necesidad creciente de obtención de divisas, para financiar su propio desarrollo en base de la importación de bienes de capital que el país no está en capacidad de producir.

De todo lo expuesto se desprenden las siguientes conclusiones:

1. El estudio del comercio exterior ecuatoriano demuestra que el crecimiento económico del país ha estado vinculado a través de los tiempos a la exportación de productos tradicionales que, como el cacao, café, arroz, banano y más recientemente el petróleo, cada uno a su tiempo, han proporcionado al país períodos de bonanza económica, pero no han podi-

do ser la base de un crecimiento sostenido.

2. Las exportaciones de productos tradicionales no han podido ser incrementadas en forma adecuada a las necesidades de desarrollo del Ecuador. Factores como: la competencia de otros países, sujeción de algunos productos a convenios internacionales que fijan topes de exportación a cada país, caídas repentinas de precios por decisiones unilaterales de los compradores, son causantes de serios desajustes en países que como el nuestro, dependen de la exportación de este tipo de productos.

3. Las exportaciones de petróleo, por ejemplo, iniciadas a partir de 1972, han venido a constituirse en una notable fuente de recursos para el desarrollo del Ecuador; pero año a año han ido incrementando su participación en el volumen total de exportaciones ecuatorianas, haciendo a nuestra economía excesivamente dependiente de este recurso natural agotable. Una baja en el precio internacional del petróleo desequilibra totalmente la balanza comercial y el presupuesto general del Estado.

4. Las cifras analizadas indican un crecimiento de las exportaciones de productos tradicionales y no tradicionales, y una diversificación de mercados y de productos; sin embargo de lo cual persiste la composición crónica de las exportaciones, predominando grandes valores de exportación para pocos productos tradicionales y valores relativamente bajos para los productos no tradicionales.

5. Las ventajas de la producción de productos manufacturados, las posibilidades más amplias de expansión de sus exportaciones y la necesidad de reducir la dependencia económica de las exportaciones de pocos productos tradicionales, hacen recomendable la necesidad de promocionar la exportación de bienes no tradicionales, estimulando su producción y haciéndola más atractiva que la producción para el mercado in-

terno.

6. Está claro que no ha existido una planificación adecuada que le permita al país diversificar sus productos de exportación y sus mercados. Los productos tradicionales de exportación, incluido el petróleo, han surgido casi por casualidad. A pesar de esta situación, el Ecuador tiene buenas probabilidades de salir de la crisis en que se encuentra si se planifica acertadamente el uso eficiente de sus recursos naturales, económicos y humanos.

7. Las políticas adoptadas en las leyes de fomento, implantadas en el país, como mecanismo para fomentar las exportaciones, en lo referente a incentivos fiscales, en sus artículos especifican claramente la exoneración total de impuestos y derechos a la exportación de productos industrializados y agrícolas, siempre y cuando abastezcan el mercado interno, así como la exoneración de los derechos arancelarios, timbres e impuestos que gravan a la introducción de materias primas que no se produzcan en el país y que se empleen en artículos destinados a la exportación y exoneración de derechos a la importación de maquinaria, equipos auxiliares, repuestos y otros beneficios adicionales contemplados en dichas leyes, beneficios que son concedidos con la única presentación de un estudio de factibilidad.

Esto ha traído como consecuencia un parque industrial sobredimensionado, lo que ha generado una capacidad ociosa en su utilización, a su vez se han creado industrias incipientes, que poco o nada han contribuido para el desarrollo socio-económico del país, por el contrario, su producción no cuenta con buena calidad y en nivel de precios internacionales reales, existe dependencia de recursos de capital, tecnología e insumos extranjeros.

8. El incentivo del Certificado de Abono Tributario, implantado por el Gobierno Nacional, para el fomento de

diversificación de las exportaciones, ha sido el mecanismo más efectivo para las exportaciones, porque a través de él la producción ecuatoriana pudo competir en el exterior. Se debe indicar, que si bien existe selectividad en la conceción del CAT, sin embargo el Estado debería ser más restrictivo en el otorgamiento del mismo y distribuirlo equitativamente, tanto a productores como a exportadores, en calidad de copartícipes de este beneficio; entonces diríamos que este subsidio cumple con la finalidad de constituir un incentivo a la incorporación de valor agregado nacional a los productos de exportación.

9. Las Ferias Internacionales realizadas tanto por el sector público como privado, como mecanismos para fomentar las exportaciones, han servido para difundir y ampliar mercados, pero por otra parte, no han beneficiado a la mayoría de empresas exportadoras con posibilidades de exportar, debido principalmente a la falta de divulgación oportuna de los organismos encargados de realizar este tipo de promociones, en el caso del sector público, (Agregados Comerciales).

10. Otro aspecto de vital importancia, es el referente a los consorcios y cooperativas de exportación, cuya finalidad es la de agrupar a personas naturales o jurídicas productoras de bienes dedicados a la exportación, para aunar esfuerzos con el propósito de resolver los riesgos que se pueden presentar en la comercialización. En el Ecuador hasta la presente no se ha establecido esta clase de agrupaciones.

11. De los organismos encargados de fomentar y diversificar las exportaciones podemos obtener como resultado: que existe duplicación en los trámites burocráticos administrativos, documentación engorrosa, desconocimiento tributario aduanero (arancel), etc.. Ha existido ausencia de la participación del sector privado en las decisiones que el Estado adopta sobre comercio exterior. Las funciones del Sector Público relacionadas con la exportación se encuentran dispersas en mu

chas entidades públicas,

12. El país ha tenido que soportar un constante proceso inflacionario, llegando al 40% en 1983, tasa jamás registrada en la historia que se ve reflejada en el aumento constante de los precios de bienes y servicios, de materia prima, maquinaria y equipos necesarios para la industria nacional; como consecuencia de ello los productos destinados a la exportación, se han encarecido de manera tal, que no están en condiciones de competir en el mercado externo con sus similares.

13. El sistema de devaluaciones adoptados por los Gobiernos de turno, y con el propósito de fomentar y diversificar la producción destinada a la exportación, no han pasado de ser medidas coyunturales a la realidad por la que atraviesa el país. En definitiva, estas políticas demuestran claramente que no han constituido instrumento que fomente la exportación sino que ha conducido a un encarecimiento del producto final, contribuyendo al apareamiento de la subfacturación en el caso de las exportaciones y sobrefacturación de las importaciones.

14. El estudio de la Oferta exportable es un indicador que nos posibilita auscultar la real dimensión exportable del país, en cuanto a: capacidad instalada, dificultad de acceso a los mercados externos, fluctuaciones de los precios internacionales, requerimientos de mano de obra calificada y no calificada, necesidades tecnológicas, capital de inversión extranjera y nacional, etc.

15. Finalmente, en cuanto a los recursos financieros y crediticios, deberían llegar a los sectores productivos con capacidad de exportación, siempre y cuando los productos individuales se agrupen en cualquier tipo de organizaciones de producción y comercialización.

B. RECOMENDACIONES

Ante la necesidad de superar la debilidad del sector externo de la economía ecuatoriana, es imperativo dar especial importancia e impulso decidido y permanente a las exportaciones no tradicionales que constituyen una opción viable para lograr un desarrollo más independiente y menos vulnerable a los cambios de la economía y comercio internacionales. Este imperativo hace necesario revisar a fondo la política comercial, a fin de revertir la tradicional tendencia negativa que caracteriza a la balanza comercial del país, por muchos años.

La estrategia que se busca, entre otros objetivos, es generar las divisas suficientes para financiar el desarrollo con recursos propios. Ello implica que tanto la dinámica de las exportaciones, sobre todo de manufacturas, como la sustitución selectiva y eficiente de las importaciones, sean impulsoras reales del crecimiento. Una condición indispensable para alcanzar dichos propósitos es vincular las políticas de desarrollo industrial y de comercio exterior, debido a sus influencias recíprocas. Por eso, se debería coordinar los instrumentos de ambas políticas, como medio para hacer compatibles el programa social, la estabilidad global de la economía y la eficiencia productiva.

Dentro de este enfoque, la política de fomento industrial se deberá orientar básicamente a lograr tanto una adecuada articulación intrasectorial como con el resto de las actividades económicas, lo cual significa una auténtica reorganización industrial, con un esquema de operación menos rígido capaz de adecuarse a los requerimientos del redespiegue que se gesta en escala internacional.

Por su parte, la política de comercio exterior se fincará en la acción armónica de la racionalización de la protección, el fomento de las exportaciones, la integración y las negociaciones comerciales internacionales, para lograr una inserción eficiente de la producción nacional en las corrientes del in-

tercambio mundial y propiciar un desarrollo económico más viable.

Por tal motivo, el Gobierno deberá poner a disposición de la comunidad exportadora la infraestructura, los mecanismos y los instrumentos de que dispone a fin de crear las condiciones necesarias para que la producción nacional sea competitiva dentro y fuera de nuestras fronteras.

Lo anterior implica efectuar ajustes en las líneas de exportación, a fin de adecuarlas a los requerimientos de la demanda externa, organizar la oferta exportable, alentar mayores volúmenes de producción de bienes que ya tienen acceso a otros mercados, estimular la fabricación de nuevos artículos que sustituyan importaciones y generen exportaciones, asegurar la regularidad de abastecimientos en la cadena productiva de bienes exportables, premiar la eficiencia productiva y conservar, ampliar y diversificar los mercados externos.

Adicionalmente me permito mencionar ciertas sugerencias a manera de recomendaciones, que faciliten una mejor comprensión y se trate de buscar las políticas más idóneas para incrementar la exportación de productos no tradicionales:

1. El punto de partida para la planificación de la promoción de las exportaciones debe ser una evaluación real de las perspectivas del mercado internacional, con especial consideración del Sistema General de Preferencias, del Grupo Andino y de la ALADI. Tales perspectivas deberán compararse con los resultados de los estudios de oferta exportable y potencial. Una vez determinadas las posibilidades reales de exportación deberá prestarse los servicios de apoyo necesarios y aplicarse las políticas económicas e instrumentos de promoción con el objeto de alcanzar el desarrollo de las exportaciones de los productos con mejores perspectivas.

2. En forma complementaria deberán realizarse las gestiones y tomarse las medidas apropiadas para aprovechar óptimamente

timamente las ventajas ofrecidas especialmente por el Sistema General de Preferencias, el Grupo Andino y la ALADI. Es conveniente que el Ecuador mire con detenimiento la orientación y estructura de su comercio exterior hacia otras áreas que realmente tengan la capacidad de adquirir sus productos de exportación, sin las limitaciones que se presentan en la Subregión.

3. Es necesario una revisión de la política de sacrificio fiscal establecido en las Leyes de Fomento, con el fin de reajustar las exoneraciones de carácter tributario que actualmente se concede en forma indiscriminada e indefinida a la importación de bienes de capital, insumos, repuestos, para impedir la instalación de industrias falsas y de rendimientos socialmente incipientes.

En definitiva las Leyes de Fomento del país deben adoptar una política de promoción industrial que estén estrechamente relacionadas con la política de promoción de exportaciones, ya que son muchos los obstáculos que se deben vencer para expandir la exportación.

4. El restablecimiento del Certificado de Abono Tributario con mayores porcentajes e incentivos adicionales logrará alcanzar varias metas como:

- a. Exportación de nuevos productos;
- b. Conquista de nuevos mercados;
- c. Utilización intensiva de mano de obra; y,
- d. Adopción de tecnología propia.

Estos porcentajes deben ser otorgados en función del valor agregado que incorpora la producción que se exporte. Este mecanismo constituirá el mejor correctivo para que las industrias de simple ensamblaje, que en un comienzo juegan un papel de gran importancia puedan integrarse a la producción nacional.

Cuando estos productos hayan logrado introducirse satisfacto-

riamente en cualquier mercado y se comprobare que no requiere este incentivo básico que pueden afectar a los intereses de otras actividades productivas o a los intereses fiscales, se tiene que ir eliminando escalonadamente, porque al maximizar la producción los gastos van a minimizarse y verdaderamente se puede competir, sin el sacrificio proporcionado, el mismo que va a servir para incentivar a otros productos o actividades en las mismas condiciones.

5. Las Ferias Internacionales son primordiales para difundir productos y conseguir nuevos mercados, para ello hay que instalar consejerías comerciales donde se promueva los productos, a través de salones de exposición permanente donde se exhiban; tener vendedores internacionales capacitados, que incursionen en el mercado donde se piensa vender, estudiar los mercados externos, donde se va a ofertar, inaugurar eventos, conferencias, charlas, donde participen posibles importadores con invitaciones especiales a altas autoridades del Gobierno, así como a las diversas Cámaras de Comercio. Tener conocimientos de firmas especializadas de transporte, seguros, exigencias de calidad, envases, embalajes, formas de pago, plazos de entrega, riesgos, dotar de información en catálogos, folletos de precios referenciales, directorio de importadores y exportadores. Llevar adelante planes y programas definidos de adiestramiento y capacitación en temas concretos de Comercio Internacional, en especial a través de pasantías.

Establecer un Reglamento de Ferias Internacionales el mismo que tiene que guiar la organización, administración de certámenes feriales y seleccionarlos en base de una difusión de programas a ser practicados.

6. Es necesario que el país cuente con los consorcios para negociar mayores productos principalmente no tradicionales, a su vez hacer más accesible el mercado foráneo.

Este consorcio de exportación, agruparía a unidades económicas (agrícolas, industriales) con el fin de que sea una uni -

dad central, dedicada a la comercialización externa, en beneficio de sus asociados, llegando a ampliar los mercados existentes.

7. Un mecanismo de gran interés para el incremento de las exportaciones y la diversificación de mercados, representan las operaciones de trueque y/o compensación, las que deberían ser incentivadas, dando prioridad a las que involucren intercambio de productos ecuatorianos elaborados, por bienes primarios extranjeros.

8. El Estado, a través de los organismos encargados, ha previsto una serie de incentivos para incrementar las exportaciones nacionales. Sería aconsejable que aquellos trabajen en forma mancomunada para coordinar, junto con el sector privado, todas las acciones destinadas a apoyar y financiar las exportaciones de productos no tradicionales.

9. Las instituciones encargadas de otorgar créditos para el financiamiento de las exportaciones, deben tratar de facilitar los trámites cuando se trate de personas o empresas serias y bien establecidas. Deben cuidar además de que los créditos sean concedidos en forma justa, es decir, en base a la capacidad empresarial del sujeto, y no por otro tipo de consideraciones. Se debe vigilar, por otra parte, que los créditos concedidos, sean efectivamente utilizados para los fines solicitados, y no se destinen a otros propósitos.

10. Para incentivar las exportaciones de productos no tradicionales, se debe procurar la concesión de tasas de interés más bajas, mientras mayor aporte de mano de obra nacional tenga el producto a exportarse.

11. Como regla general, la discusión y promulgación de decretos, acuerdos y regulaciones en el Ecuador, se dilata demasiado; la sugerencia es de que al menos en cuanto se refiere a comercio exterior, sean atendidas con la mayor celeridad posible.

12. La experiencia indica que la firma de acuerdos comerciales con otros países no garantiza su cumplimiento. Sería recomendable un seguimiento de los mismos, para obligar a los otros países al cumplimiento de las liberaciones acordadas.

13. El Estado debe considerar al sistema cooperativo de exportación de productos no tradicionales, como uno de los engranajes más importantes para el logro de un desarrollo más equitativo del país, pero al mismo tiempo debe respetar su desenvolvimiento en el marco de la doctrina y la práctica cooperativa, lo que debería traducirse en una coordinación específica de los planes y programas de desarrollo, tanto del Estado como de las cooperativas involucradas. Todo esto en beneficio del progreso socio-económico de las grandes mayorías ecuatorianas.

14. Al igual que la mayoría de los países miembros de la ALADI que dispone de sistemas de financiamiento y seguro de crédito a la exportación como mecanismos promocionales para fomentar sus exportaciones de manufacturas, es necesario estudiar este mecanismo para darle una justa aplicación en el Ecuador.

Si bien la mayoría de los países miembros de la ALADI disponen del mecanismo de financiación de exportaciones y una gran parte de ellos cuenta con sistemas de seguro de crédito a la exportación, las modalidades, condiciones y exigencias de los préstamos para apoyo a las exportaciones resultan ser distintas. En algunos países se actúa con gran liberalidad y el apoyo otorgado se manifiesta en las condiciones financieras de los créditos, en especial, en los niveles de las tasas de interés de estos financiamientos. Esta es la principal condición que refleja el grado promocional del mecanismo.

15. Los regímenes de promoción de exportaciones incluyen, en distintas oportunidades, incentivos sectoriales específicos, como ser, tarifas más baratas de energía eléctrica en

el caso de la producción para la exportación, o fletes de transporte más reducido para fomentar la colocación de ciertos productos en los mercados externos. En países miembros de la ALADI se aplican tarifas promocionales en el transporte aéreo y marítimo para ciertos productos y mercados, motivo por el cual se hace imprescindible que en nuestro país se promueva este tipo de medidas.

16. Algunos de los sistemas de promoción de las exportaciones consideran tratamientos especiales para consorcios de exportación, cooperativas, sociedades de comercialización internacional y otras organizaciones de exportación conjunta. Para ello, existen disposiciones y normas legales que favorecen la formación de este tipo de empresas que han experimentado un gran desarrollo en el campo del comercio internacional, ya que presentan variadas ventajas para la comercialización de los productos de exportación. Así en ciertos países la legislación de promoción de exportaciones les concede incentivos adicionales en materia de financiamiento o de beneficios tributarios.

Resulta de interés anotar que este tipo de organización empresarial, en que se juntan exportadores y/o productores, permite abordar en mejor forma los mercados externos, por las economías de escala que trae consigo además de la más sólida posición negociadora que resulta de la comercialización conjunta.

Desde el punto de vista regional, este es un campo que brinda enormes posibilidades para robustecer el proceso de exportación de manufacturas ecuatorianas de modo que es conveniente apoyar la formación de sociedades multinacionales de comercialización, con capitales, recursos humanos y tecnología de la región.

A N E X O S

ANEXO N° 1

ECUADOR: BALANZA GLOBAL 1981-1985

(Valor en millones de dólares)

ANOS	Exportación Comercio	Tasa total de Crecimiento	EXP.FOB	Tasa de Crecimiento	IMP.CIF	Tasa de Crecimiento	SALDO
1981	4.089	--	2.168	--	1.921	--	247
1982	4.661	14.0	2.237	3.2	2.424	26.2	-187
1983	3.823	-18.0	2.358	5.4	1.465	-39.6	893
1984	4.353	13.9	2.637	11.8	1.716	17.1	921
1985	4.549	4.5	2.859	8.4	1.690	-1.5	1.169
TOTAL	21.475	3.6	12.259	7.2	9.216	-0.6	3.043

FUENTE: 1981-1982 ACE (Anuarios de Comercio Exterior)
 1983-1985 TICE (Tabulados del Banco Central)

ANEXO N.º 2

ECUADOR: BALANZA COMERCIAL CONSOLIDADA POR ZONAS ECONOMICAS

1981-1985

(Valor en miles de dólares)

PAISES	EXP, FOB	%	IMP, CIF	%	SALDOS
Estados Unidos	6'323.346	52	3'142.374	34	3'180.972
ALADI	1'223.831	10	1'438.855	16	- 215.024
Comunidad Económica Europea	401.276	3	1'579.657	17	-1'178.381
E.F.T.A.	18.091	-	398.059	4	- 379.968
Japón	418.785	4	1'141.456	12	- 722.671
Países Socialistas	134.959	1	114.132	1	20.827
Canadá	28.449	-	228.085	3	- 199.636
Otros países	3'710.419	30	1'173.207	13	2'537.212
TOTAL	12'259.156	100	9'215.825	100	3'043.331

FUENTE: 1981-1982 A.C.E. (Anuarios de Comercio Exterior)

1983-1985 TBC. (Tabulados del Banco Central)

ANEXO Nº 3

ECUADOR: BALANZA COMERCIAL CON LOS EE.UU.

(Valor miles de dólares)

AÑOS	EXP.FOB	IMP.CIF	SALDO
1981	758.459	685.251	73.208
1982	845.845	916.124	- 70.279
1983	1'383.923	498.220	885.703
1984	1'699.418	527.916	1'171.502
1985	1'635.701	514.863	1'120.838
TOTAL	6'323.346	3'142.374	3'180.972

FUENTE: 1981-1982 ACE (Anuarios de Comercio Exterior)
 1983-1985 TBCE (Tabulados del Banco Central)

ANEXO N° 4

ECUADOR: BALANZA COMERCIAL CON ALADI

(Valor en miles de dólares)

AÑOS	EXP.FCB	IMP.CIF	SALDO
1981	315.618	249.864	65.754
1982	504.425	357.191	147.234
1983	188.197	235.028	- 46.831
1984	89.287	330.681	-241.394
1985	126.304	266.091	-139.787
TOTAL	1'223.831	1'438.855	-215.024

FUENTE: 1981-1982 ACE (Anuarios de Comercio Exterior)
1983-1985 TBC (Tabulados del Banco Central)

ANEXO N° 5

ECUADOR: BALANZA COMERCIAL CON EL GRUPO ANDINO

(Valor en miles de dólares)

AÑOS	EXP.FOB	IMP.CIF	SALDO
1981	139.106	107.607	31.499
1982	158.459	117.596	40.863
1983	139.880	85.252	54.628
1984	54.280	74.935	- 20.655
1985	70.230	82.276	- 12.046
TOTAL	561.955	467.666	94.289

FUENTE: 1981-1982 ACE (Anuarios de Comercio Exterior)
 1983-1985 TBCE (Tabulados del Banco Central)

ANEXO Nº 6

ECUADOR: BALANZA COMERCIAL CONSOLIDADA CON LOS PAISES MIEMBROS DE LA COMUNIDAD

ECONOMICA EUROPEA

1981-1985

(Valor en miles de dólares)

PAISES	EXP.FOB	%	IMP.CIF	%	SALDO
R.F. Alemana	133.048	33	709.040	45	- 575.992
Bélgica-Luxem- burgo.	63.532	16	60.758	4	2.774
Dinamarca	330	--	26.572	2	- 26.242
Francia	21.306	5	138.304	9	- 116.998
Grecia	1.189	--	--	--	1.189
Irlanda	18.464	5	11.418	1	7.046
Italia	52.829	13	318.083	20	- 265.254
Países Bajos	87.071	22	96.935	5	- 9.864
Reino Unido	23.507	6	218.547	14	- 195.040
TOTALES	401.276	100	1'579.657	100	2'178.381

FUENTE: 1981-1982 ACE (Anuarios de Comercio Exterior)
1983 1985 TBCE (Tabulados del Banco Central)

ANEXO N° 7

ECUADOR: BALANZA COMERCIAL CON JAPON

(Valor en miles de dólares)

AÑOS	EXP. FOB.	IMP. CIF	SALDO
1981	287.557	232.250	55.357
1982	15.596	285.558	-269.962
1983	39.947	136.422	- 96.475
1984	16.888	242.268	-225.380
1985	58.797	245.008	-186.211
TOTAL	418.785	1'141.456	-722.671

FUENTE: 1981-1982 ACE (Anuarios de Comercio Exterior)

1983-1985 TECE (Tabulados del Banco Central)

ANEXC N° 8

ECUADOR: BALANZA COMERCIAL CON LOS
PAISES SOCIALISTAS

(Valor miles de dólares)

AÑOS	EXP. FCB	IMP. CIF	SALDO
1981	24 348	13.823	10.525
1982	26.790	34.703	- 7.913
1983	18.134	27.360	- 9.226
1984	19.267	19.630	- 363
1985	46 420	18.616	27.804
TOTAL	134.959	114.132	20.827

FUENTE: 1981-1982 ACE (Anuarios de Comercio Exterior)
1983-1985 TBCE. (Tabulados del Banco Central)

ANEXC N° 9

ECUADOR: BALANZA COMERCIAL CON CANADA

(Valor en miles de dólares)

AÑOS	EXP, FOB	IMP. CIF	SALDO
1981	3.622	46.737	- 43.115
1982	4.066	65.049	- 60.983
1983	13.691	39.955	- 26.264
1984	3.252	29.218	- 25.966
1985	3.818	47.126	- 43.308
TOTAL	28.449	228.085	- 199.636

FUENTE: 1981-1982 ACE (Anuarios de Comercio Exterior)
 1983-1985 TBCE (Tabulados del Banco Central)

ANEXO N° 10

ECUADOR: EXPORTACIONES POR CATEGORIAS Y PRINCIPALES PRODUCTOS

(Valor en millones de dólares)

PRODUCTO	1981	1982	1983	1984	1985	Tasa de Crecimiento
Total General	2.541	2.128	2.224	2.584	2.761	2.8
Productos Primarios	2.036	1.746	2.013	2.221	2.420	5.1
Banano	208	213	153	135	190	3.2
Cacao	44	63	8	96	135	299.1
Café	106	139	149	175	181	14.8
Camarones	77	122	175	160	154	22.4
Petróleo	1.560	1.174	1.503	1.622	1.726	4.4
Otros	41	35	25	33	34	1.6
Productos Industriales	505	383	211	363	341	- 3.2
Derivados del Petróleo.	166	136	106	175	116	- 2.2
Elaborados de cacao	106	56	26	50	75	10.4
Elaborados de productos del mar.	99	81	27	60	95	23.9
Otros	134	109	52	78	55	-12.6

FUENTE: BCE: Información Estadística N° 1559-1579-1587. Banco Central

ANEXO N° 11

ECUADOR: EXPORTACION POR CATEGORIAS Y PRINCIPALES PRODUCTOS
PARTICIPACION PORCENTUAL

PRODUCTO	1981	1982	1983	1984	1985
Total General	100	100	100	100	100
Productos Primarios	80	82	91	86	88
Banano	8	10	7	5	7
Cacao	2	3	-	4	5
Café	4	6	7	7	7
Camarones	3	6	8	6	6
Petróleo	61	55	68	63	62
Otros	2	2	1	1	1
Productos Industrializados	20	18	9	14	12
Derivados del petróleo	7	6	5	7	4
Elaborados de cacao	4	3	1	2	3
Elaborados de productos del mar	4	4	1	2	3
Otros	5	5	2	3	2

ANEXO N° 12

BALANZA DE PAGOS DEL ECUADOR 1980/84

(millones de dólares)

	1980	1981	1982	1983	1984
Balanza Comercial	302	182	162	957	944
Exportaciones	2.544	2.544	2.343	2.365	2.524
Importaciones	-2.242	-2.362	-2.181	-1.408	-1.580
Balanza de Servicios	- 974	-1.209	-1.377	-1.085	-1.079
Transferencias	30	25	20	24	20
Saldo en cuenta corriente.	- 642	-1.002	-1.195	- 104	- 115
Capitales	867	715	735	46	140
Reservas	- 225	287	460	58	- 25

ANEXO N° 13

PRODUCTO Y GASTOS INTEPNCOS BRUTOS

(millones de sucres a. precios
corrientes)

OPERACIONES	1984	%
Gasto de consumo final de las Adminis- traciones Públicas.	92.316	12
Gasto privado de consumo final	519.425	66
Variación de existencias	10.519	1
Formación bruta de capital fijo	143.259	18
Exportaciones	208.391	27
Importaciones	- 189.419	- 24
PIB	784.891	100

A N E X O No. 14

OFERTA EXPORTABLE DEL ECUADOR

<u>No.</u>	<u>DESCRIPCION DEL PRODUCTO</u>
1.	Confitos, bombones, caramelos y pastillas tic-tac
2.	Confitos y Caramelos
3.	Puertas de Madera
4.	Harina de Pescado
5.	Melones
6.	Pulpa de Mamey
7.	Piña colada, jugo de maracuyá, crema de coco y, (para el mes de abril concentrados de maracuyá 50°B y piña 60°B
8.	Alfombras
9.	Licor anisado
10.	Ropa exterior para mujeres, niñas y ira. infancia de algodón.
11.	Jeans para caballeros
12.	Chompas o Chaquetas.
13.	Cobijas. (mantas)
14.	PRODUCTOS ARTESANALES. Especialmente tejidos de paja toquilla, cestería tejidos de lana.
15.	Vestidos bordados para damas.
16.	Campanas de paja toquilla

17. Sombreros de paja toquilla
18. Chocolates
19. Frutas tropicales en general
20. Conservas de frutas
21. Piñas frescas
22. Babacos frescos
23. Cascarilla roja y conturango, cascarilla amarilla
24. Madera de balsa
25. Conservas de frutas
26. Artículos de madera para el hogar (tablas de cocina espátulas, cucharas, bolillos)
27. Flores Frescas

FUENTE: Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca.

A N E X O N º 15

LISTA DE PRODUCTOS ECUATORIANOS DE EXPORTACIONES, ELEGIBLES
PARA OPERACIONES DE COMPENSACION Y/O TRUEQUE

1. Frutillas frescas o congeladas
2. Tomate de árbol
3. Flores frescas
4. Aguacates y aceite de aguacate
5. Banano (sólo con países no tradicionales)
6. Chocolate industrializado
7. Conservas de pescado
8. Jugos y frutas en conservas
9. Palmito enlatado
10. Té en sus diferentes presentaciones
11. Ropa confeccionada
12. Fibra de abacá (sólo para países no tradicionales)
13. Vajilla cerámica
14. Artefactos de la línea blanca
15. Mermeladas
16. Licores
17. Madera Industrializada
18. Sombreros de paja toquilla
19. Chiclets
20. Conservas de legumbres y hortalizas
21. Camarones congelados (sólo para países no tradicionales)
22. Tejidos de algodón
23. Harina de pescado (sólo con países no tradicionales)

.../

24. Harina de banano

25. Banano deshidratado

26. Café (con destino a países no Miembros del Convenio Internacional).

FUENTE: MICIP.

- - -

BIBLIOGRAFIA

A. LIBROS

Borison, Zhamin, Makarova, Diccionario de Economía Política, Akal, 1974.

Seldon y Penance, Diccionario de Economía, Oikos, 1980

Verbit Gilbert, Trade Agreements For Developing Countries, Comumba University Press, New York, 1969.

Tamames Ramón, Estructura Económica Internacional, Madrid, 1982.

Prebisch Raúl, Hacia una Dinámica del Desarrollo Latinoamericano, Madrid, 1982.

Juval, Mecanismos de la Integración Andina, Lima, 1980.

B. APUNTES

Rivas Herrera Fernando, Notas, CICOM, 1979.

Le Rossingnol Keith, Notas, CCI/UNTAD, Ginebra, 1973.

Colayacovo Juan Luis, Notas, CICOM, 1979

Junac, Notas, CIMA 1984

CEPAL, Notas, Chile 1984.

C. OTROS

Ecuador, Banco Central, Memorias, varios años.

Ecuador, Banco Central, Bolitines, varios años.

Ecuador, Banco Central, Información Estadística. varios números.

Ecuador, Banco Central, Codificación de las Regulaciones de la Junta Monetaria.

Ecuador, Junta Monetaria, Resoluciones, varios números.

Ecuador, Instructivo de Fondos Financieros.

Ecuador, Ley Orgánica de Aduanas y Reglamentos, 1983.

Ecuador, MICIP, Nómina de Productos de prohibida exportación, sujetos a cupo y a licencia previa, 1985.

Ecuador, MICIP, Informes de Labores, varios años.

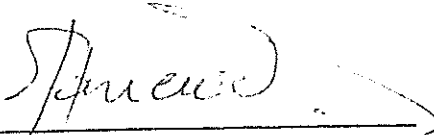
Ecuador, MICIP, Sistema General de Preferencias, 1981.

Ecuador, Ministerio de Finanzas, Anuarios de Comercio Exterior, varios años.

AUTORIZACION DE PUBLICACION

Autorizo al Instituto de Altos Estudios Nacionales la publicación de este Trabajo, de su bibliografía y anexos, como artículo de la Revista o como artículos para lectura seleccionada.

Quito, Mayo 1986.


DUMANY SANCHEZ NEIRA