

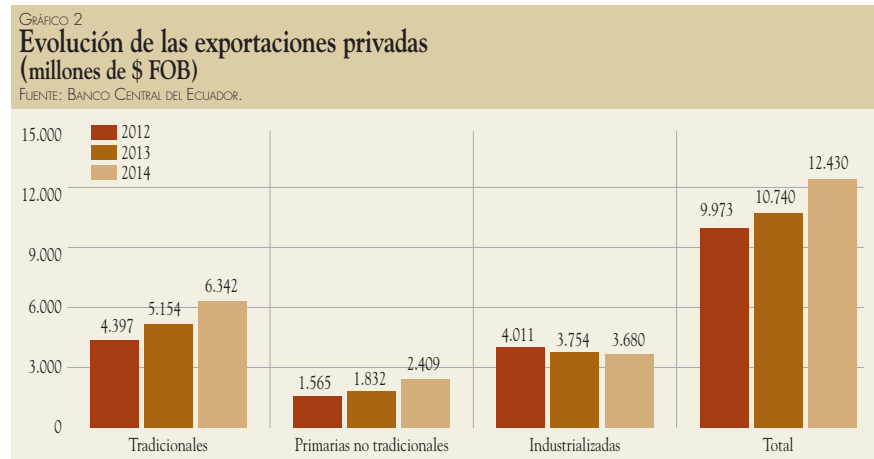
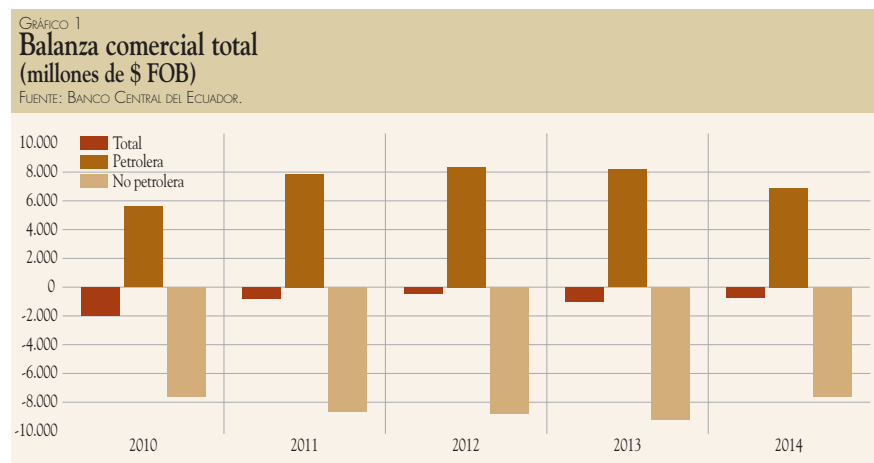
# Retos del sector exportador privado

< POR CARMEN INÉS MERLO\* >

La política arancelaria ha sido el camino escogido por el Gobierno para corregir los desequilibrios temporales de la balanza de pagos y mantener a flote un modelo cambiario rígido como la dolarización. A más del evidente perjuicio al consumidor, la salvaguardia de balanza de pagos (aplicada desde el 6 de marzo a 2.800 partidas arancelarias) genera varios efectos colaterales como una posible alza del contrabando y de los niveles de inflación que ya bordean 4%. Adicionalmente, provoca posibles retaliaciones de los socios comerciales y una disminución de los recursos fiscales por concepto de tributos a las importaciones que potencialmente se compensan con la sobretasa arancelaria de 5% a 45%. Afortunadamente existen, en el mediano plazo, otras opciones, menos exploradas, para elevar la oferta de dólares en el país sin recurrir al endeudamiento externo como los flujos provenientes de la inversión extranjera directa (IED) y de las exportaciones privadas que, además, son vitales para el cambio de la matriz productiva.

## Exportaciones privadas con buen desempeño

Con 9.310 miles de toneladas métricas (Tm) y \$ 12.431 millones exportados en 2014, el sector privado logró un mejoramiento de 6% en términos de volumen y de 15,7% en valor vendido frente a 2013. Este buen desempeño, junto con el nulo crecimiento de las importaciones privadas, provocaron una fuerte reducción del saldo estructuralmente negativo de la balanza comercial privada que pasó de \$ -9.221 millones en 2013 a \$ -7.612 millones para 2014;



logrando así atenuar en parte la caída del precio del petróleo (de \$ 95,6 por barril en 2013 a \$ 84,2 en 2014) y llevando a que el déficit comercial total del país mejore en 30,2%, al pasar de \$ -1,041 millones a \$ -727 millones entre 2013 y 2014 (Gráfico 1).

Las exportaciones de productos primarios tradicionales (\$ 6.342 millones) crecieron en 23% el año anterior. Dentro de esta categoría, sobresalen los sectores camaronero y cacaotero, con

repuntes importantes en sus ventas externas tanto por el alza de los precios internacionales como por el aumento productivo exportado (Cuadro 1). El grupo de los no tradicionales primarios tuvo un muy buen desempeño con una expansión de 31,5% a \$ 2.409 millones, mientras que la exportación de productos no tradicionales industriales, tan necesarios en la generación de valor agregado, experimentó un decrecimiento de -2% (Gráfico 2).

CUADRO 1  
Cinco principales sectores de exportación privada a 2014  
FUENTE: PROEcuador.

Producto	Valor (millones de \$ FOB)	Volumen (miles de toneladas)	Variación % en valor (\$) 2013-2014	Variación % en volumen (Tm) 2013-2014
Banano y plátano	2.608	5.990	10,7%	7,2%
Acuicultura	2.599	302	41,7%	31,2%
Pesca fresca, congelada y en conserva	1.672	457	-6,01%	-1,65%
Flores	802	140	-1,12%	-5,86%
Cacao y elaborados	710	223	34,2%	11,4%

La importancia que tienen las pequeñas y microempresas en el espectro exportador privado se refleja en que, en conjunto, aportan con 44% del total de las ventas externas no petroleras del país (Gráfico 3). Para las Pymes es fundamental consolidarse en el mercado interno y generar economías de escala para así elevar su competitividad externa. Si bien la restricción de importaciones, por efecto de la salvaguardia de balanza de pagos, les otorga una ventaja coyuntural de 15 meses para elevar su capacidad productiva, esta puede desaprovecharse si no se implementan desde el Gobierno estrategias específicas para elevar la competitividad sectorial. En el caso puntual del sector alimenticio, se hace evidente la necesidad de una agilización y simplificación en el trámite del registro sanitario sin perder de vista el cumplimiento cabal de las normas de salubridad e inocuidad existentes.

**Entorno externo adverso**

2015 será desafiante para el sector exportador privado por varias razones. En primer lugar, por la pérdida de competitividad en el mercado externo, fruto de la revalorización del dólar y la mayor inflación local. Este efecto se aprecia mejor a través del índice de tipo de cambio efectivo real (Itcer) que muestra el encarecimiento (apreciación del índice) o abaratamiento (depreciación) de los precios relativos ecuatorianos frente a una muestra de 22 socios comerciales, excluyendo el petróleo. Una apreciación del tipo de cambio real (caída del índice por debajo de 100) implica un empeoramiento de la posición comercial ecuatoriana,

GRÁFICO 3  
Exportaciones privadas por tipo de empresa a 2014  
FUENTE: PROEcuador.

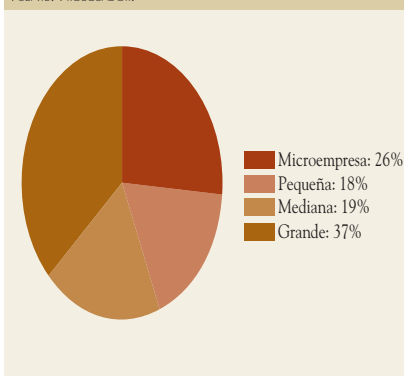
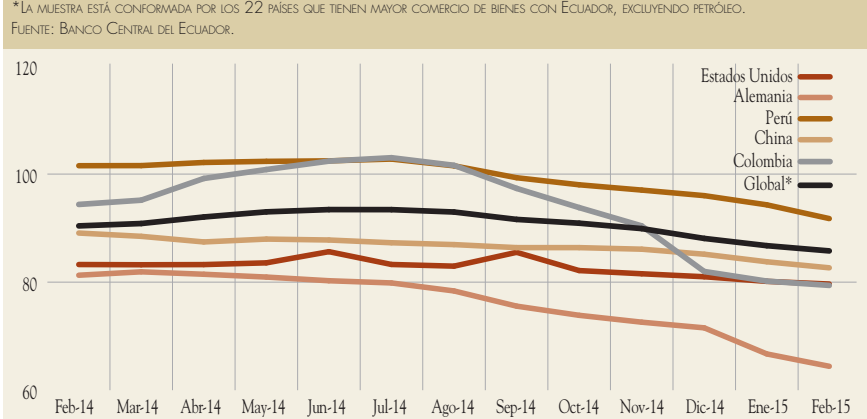


GRÁFICO 4  
Tipo de cambio efectivo real global y bilateral (año base 100 = 2007)  
\* LA MUESTRA ESTÁ CONFORMADA POR LOS 22 PAÍSES QUE TIENEN MAYOR COMERCIO DE BIENES CON ECUADOR, EXCLUYENDO PETRÓLEO.  
FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR.



mientras que una depreciación (subida del índice) indica una mejora. En este sentido, entre febrero de 2014 y 2015, el tipo de cambio real se apreció de 90,41 a 85,78, lo que indica que el grueso de exportaciones privadas no tradicionales perdieron competitividad de precios en el mercado internacional, en especial, frente a Colombia y Alemania (Gráfico 3). Pero la devaluación de las principales monedas regionales no solo afecta al comercio de bienes, sino que

incide negativamente en la exportación de servicios como el turismo al volverlo comparativamente un destino más costoso que Colombia y Perú. Por si fuera poco, se espera una caída de los precios de los commodities, pues estos, al estar cotizados en dólares, mantienen una relación inversamente proporcional con el precio del dólar. Finalmente, con excepción de EEUU, la demanda global no muestra signos de recuperación como lo evidencian las últimas estimaciones del FMI que prevén una caída del comercio global.

Debido a la poca profundidad del mercado financiero, el comercio exterior se convierte en la puerta principal para que países abiertos como el ecuatoriano sin un mercado interno robusto alcancen altas tasas de crecimiento económico. Al respecto, el Ecuador tiene un largo trecho por recorrer para aprovechar los beneficios de una estrategia aperturista exitosa. Según el Índice de Globalización Económica KOF 2015 (elaborado por el Instituto Económico de Suiza), que mide

los flujos comerciales y de capital que recibe un país de los que resta las restricciones o barreras arancelarias que impone al comercio y al capital, el Ecuador ocupa la posición 129 entre 207 países analizados. Dentro de la región sudamericana, Chile (puesto 27) y Perú (42) encabezan la lista, mientras que a la cola están Argentina (143) y Venezuela (134).

\* Profesora de la Universidad Andina Simón Bolívar. carmeninesmerlo@gmail.com

ENTREVISTA

## Situación del sector florícola en el Ecuador

**Ing. Eduardo Letort,**  
gerente general florícola  
Hoja Verde

—¿Cómo ha incidido en la rentabilidad empresarial la devaluación del rublo y qué estrategias concretas está adoptando Hoja Verde S. A. para conservar el mercado ruso?

—El rublo pasó de una cotización de 35 a un pico de 80 para estabilizarse alrededor de los 63 rublos por dólar, lo que provocó los primeros meses una inestabilidad del mercado y una reducción en el volumen vendido. Luego de la estabilización del rublo, los clientes han retomado 50% de sus compras, pero los precios han sufrido una caída de entre 20% y 30%. Además, varios clientes rusos han dejado de comprar la flor más larga (70 cm a 100 cm) y ahora prefieren rosas de tamaño menor, entre 50 cm y 60 cm. Para mantenernos en el mercado hemos tenido que bajar los precios 20% y renovar más agresivamente algunas variedades que tenían como destino únicamente el mercado ruso.

—¿Cómo incide en la competitividad florícola la devaluación del peso colombiano considerando que este país tiene acuerdos de libre comercio firmados con EEUU y la Unión Europea?

—Colombia firmó el acuerdo bilateral con EEUU y esto le ha dado acceso libre de impuestos al mercado americano, mientras el Ecuador paga un impuesto en destino de 6,8%, lo que le resta mucha rentabilidad al negocio; si a esto sumamos la devaluación del peso, los márgenes en Colombia son muy interesantes. El costo de mano de obra en Colombia es inferior al ecuatoriano, además de que en Colombia la semana laboral es de 48 horas. Hace unos años la situación era diferente: el



peso estaba apreciado frente al dólar y la floricultura colombiana pasó por una crisis severa, dando paso a la consolidación de grupos muy grandes que al momento dominan la floricultura en Colombia.

—¿Considera que son suficientes las políticas anunciadas por el régimen como la devolución de impuestos arancelarios (*drawback*) para contrarrestar estos efectos cambiarios? ¿Cree que existen otras medidas más favorables a implementarse?

—Toda medida que ayude al flujo de las empresas será muy importante en este período de crisis. No hay que olvidarse que la floricultura es de las pocas agroindustrias de exportación que contratan mano de obra en la Sierra. El tema del *drawback* está funcionando al momento para las exportaciones a EEUU, en compensación de los aranceles por no firmar el TLC; aún no se ha implementado la figura del *drawback* para Rusia y Europa. El tema laboral es extremadamente rígido, lo que impide una movilización de la mano de obra y las empresas actualmente piensan dos veces cuando tienen que contratar personal. Se podría ver un tipo de bono en la parte del seguro social que ayude a la

liquidez de las empresas y a la estabilidad laboral.

—Finalmente, a su criterio, ¿qué le hace falta al sector florícola para volverse más competitivo a mediano plazo?

—El sector florícola está formado por medianas empresas de alrededor de 12 a 15 ha; probablemente, con la crisis algunas empresas cerrarán y otras se fusionarán. El sector tiene que aprovechar las economías de escala y reducir la cantidad de compañías, consolidándose en grupos exportadores más grandes y con más poder de negociación frente a proveedores de insumos, aerolíneas, cadenas de supermercados en EEUU y Europa. Otro tema muy importante es el de los fletes aéreos: al momento existen alrededor de 300 medidas de cajas en las que se exporta la flor y las aerolíneas aprovechan esta situación y cobran a las fincas y sus clientes el flete por volumen y no por peso. Si por medio del Gobierno se logran regular los tipos de cajas y reducirlos a unos 15 o 20 que sean eficientes en la relación peso/volumen, se podría presionar a las aerolíneas a tener unos fletes más económicos que pueden significar decenas de millones de dólares al año. **G**