



Yura: Relaciones internacionales

Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y de Comercio

Revista electrónica: ISSN 1390-938X

Nº 4: Octubre - diciembre 2015

Política comercial: Situación de la industria de la uva en el Ecuador. pp. 1 - 17

Arellano, Marjorie; Tobar, Lenin; Paspuel, José María

Grupo Rueda – Universidad Central del Ecuador

Quito - Ecuador

Francisco de Orellana N°. 126 y Hernando de Magallanes – Av. Universitaria

marellano@grupo-rueda.com

Resumen

1 La implementación de instrumentos de política comercial aplicada a uva de importación obliga a utilizar estrategias varias en los grupos de influencia. Algunos importadores optan por aplicar maniobras de descremado de mercado para negociar con proveedores que oferten portafolios con precios altos como es el caso de las empresas importadoras en el sector de análisis que negocian con Chile, México y Estados Unidos, otros prefieren un producto que cumpla con requisitos básicos para el cruce de frontera en cuyo precio se refleje la estrategia de penetración en el mercado, tal es el caso de las operaciones comerciales desarrolladas con el Perú. ¿Cuál es el grado de influencia de la política comercial en la negociación empresarial? ¿En qué medida su implementación sirve como dimensión de control de procedimientos comerciales? ¿Se aplica por parte de la industria nacional los lineamientos de la política comercial? Son preguntas que están latentes en el ambiente, pues la interdependencia de sus elementos provocan repercusiones en el comportamiento individual, empresarial y social.

Palabras clave

Política comercial, importación de uvas

Abstract

The implementation of trade policy instruments applied to imported grape obliged to use several strategies to influence groups. Some importers choose to apply market skimming maneuvers to negotiate with suppliers who offer portfolios with high prices as in the case of importing companies in the trading sector analysis with Chile, Mexico and the United States, others prefer a product that meets basic requirements for border crossing in which price strategy market penetration is reflected, as in the case of commercial operations carried out in Peru. What is the degree of influence of trade policy on business negotiation? To what extent implementation serves as a commercial dimension control procedures? Are the guidelines of trade policy is applied by the domestic industry? These are questions that are latent in the environment, as the interdependence of its elements cause impact on individual, business and social behavior.

keywords

Trade policy, import of grapes

Según, el Instituto interamericano de cooperación para la agricultura (2003), “la política comercial, es el conjunto de medidas y disposiciones adoptadas por los Estados para facilitar o dificultar el ingreso de bienes y servicios importados, y promover o desincentivar las exportaciones”, éstos instrumentos son aplicados en un entorno nacional debido a las asimetrías de crecimiento imperantes entre sectores industriales de diferentes países de origen y destino.

El sector agrícola se ha constituido en uno de los de mayor interés, a su alrededor se implementó una serie de tratados, acuerdos, resoluciones..., que van desde los establecidos a nivel diplomático en la Ronda Uruguay – en el que se priorizó la competencia leal y en evitar en lo posible las distorsiones – hasta aquellos en los cuales se trabaja desde la relación compradores – proveedores, en donde prima eminentemente el interés comercial.

Según Bejarano (1997), para el diseño de una política comercial en el sector agrícola se debería contemplar cinco dimensiones:

La construcción de instituciones de mercado, *la remodelación de los apoyos tradicionales de la política comercial [cursivas añadidas]*, la capacidad de negociación y la incapacidad de gestión empresarial, las nuevas formas de relación intersectorial mediante arreglos institucionales del tipo de pactos de competitividad, y finalmente la especificación de las condiciones de la reconversión y la reestructuración de los cultivos que no sean capaces de competir en las nuevas condiciones de la economía internacional.(p. 54)

De lo cual se desprende que en un escenario en donde se decida aplicar algún tipo de restricciones al comercio internacional, se debe pensar desde las perspectivas de las organizaciones involucradas, los mecanismos de aplicación de los instrumentos comerciales, las empresas del sector industrial y sus estrategias de inserción en los mercados, así como, el cumplimiento de estándares de producción y comercialización requeridos para su ingreso internacional.

Los instrumentos comerciales utilizados habitualmente tienen la connotación de arancelarios y para-arancelarios, sus mecanismos de implementación privilegiados son de dos tipos: (1) ad – valorem, específicos o mixtos; (2) reglamentos técnicos, normas y procedimientos.

Los derechos arancelarios son trabajados desde la figura de tributos consistentes en porcentajes que se aplican sobre el valor de las mercancías denominados comúnmente advalorem; derechos arancelarios específicos – consistentes en recargos fijos que se aplican en base a determinadas condiciones de las mercancías - como por ejemplo: peso, unidades físicas, dimensiones, volumen, entre otros; y, derechos arancelarios mixtos cuando se aplican simultáneamente los precedentes. (Ecuador, 2011)

Conceptualmente, las restricciones para – arancelarias se alinean alrededor de:

Los reglamentos técnicos, que establecen las características de un producto o de los procesos y métodos de producción. Es obligatorio cumplirlos. En los reglamentos técnicos también se pueden establecer prescripciones en materia de terminología, símbolos, embalaje, marcado o etiquetado.

Las normas, constituidas por documentos aprobados por una institución reconocida responsable de establecer reglas, directrices o características para los productos o los procesos y métodos de producción conexos. No son obligatorias. En las normas también se pueden establecer prescripciones en materia de terminología, símbolos, embalaje, marcado o etiquetado.

Los procedimientos de evaluación de la conformidad, que se utilizan para determinar que se cumplen las prescripciones pertinentes de los reglamentos técnicos o las normas. Incluyen los procedimientos de muestreo, prueba e inspección, de evaluación, verificación y garantía de la conformidad, y de registro, acreditación y aprobación. (Organización Mundial de Comercio, 2014, p. 14)

De ahí que en la instrumentación de la política comercial en el Ecuador, se ha acogido elementos varios de las conceptualizaciones esbozadas, para su diseño. Medidas como la fijación de tarifas arancelarias, mecanismos de salvaguardia, tasas aduaneras, procesos administrativos, normalización técnica..., han sido habitualmente utilizados, denotando la implementación de la política de sustitución de importaciones en uno de sus ejes privilegiados: la importación.

Política comercial: Situación de la industria de la uva en el Ecuador

El consumo de uva en el Ecuador, deviene de la importación del producto desde Chile, Perú, Estados Unidos y México, así como de un sistema de producción nacional que cubre el período de julio a diciembre. La presente investigación aborda el análisis de la influencia de la política comercial en las operaciones del sector y los problemas que se tejen alrededor de la implementación de los instrumentos comerciales.

Objetivos:

5

- Conocer los instrumentos utilizados en la política comercial del Ecuador por períodos de estudio (marzo – agosto 2014; marzo – agosto 2015);
- Identificar el grado de influencia de la política comercial en las importaciones del Ecuador;
- Analizar el entorno comercial del manejo del portafolio de productos importados en las dimensiones arancelarias y para – arancelarias.

Método

La investigación se la realizó utilizando el enfoque mixto. El lado cuantitativo fue desarrollado con el uso de bases de datos del período marzo - agosto 2014 y marzo – agosto 2015 a fin de contar con información homogénea por período de investigación; En su tratamiento se tomó como variables dependientes a los montos de importaciones en kilos, valores transados en Costos, seguro y flete (CIF) y precios unitarios referenciales por kilo y como co – variables a los países de procedencia y a los períodos objeto de estudio. Los parámetros a ser utilizados en su análisis son los totales y el porcentaje de la suma total.

El estudio cualitativo se lo realizó con el uso de muestras de productos nacionales e importados encontradas en el mercado nacional, Se identificó como criterios de análisis a la presentación de la mercancía y la lectura del contenido del empaque a fin de que vía observación se identifique el grado de cumplimiento de la política comercial.

Resultados

Política comercial

Período: Marzo – agosto 2014	Período: Marzo – agosto 2015
Tarifa arancelaria: 15%	Tarifa arancelaria: 15%
Cupos: Sin asignación	Cupos: Sin asignación
Porcentaje de liberación y preferencias: 100% para los países de la Comunidad Andina de Naciones	Porcentaje de liberación y preferencias: 100% para los países de la Comunidad Andina de Naciones
Salvaguardia: Sin asignación	Salvaguardia: 45%, excepto, mercancías provenientes de los países de menor grado de desarrollo relativo de la Asociación Latinoamericana de Integración.
<p>Norma técnica:</p> <p>R1: Certificado fitosanitario de exportación emitido por la Organización Nacional de Protección Fitosanitaria (ONPF) del país de origen en el que se consigne que el producto está libre de: <i>Bactrocera</i> spp, <i>Brevipalpus chilensis</i>, <i>Anastrepha ludens</i>, <i>Anastrepha suspensa</i>, <i>Ceratitis rosa</i>, <i>Parthenolecanium persicae</i>, <i>Xylella fastidiosa</i>;</p> <p>R2- El envío estará contenido en empaques nuevos de primer uso y deben estar libres de cualquier material extraño;</p> <p>R3- El envío debe venir libre de suelo y cualquier material extraño;</p> <p>R4-Inspección fitosanitaria en el punto de ingreso. (Agrocalidad, 2015)</p> <p>En cuanto al <i>etiquetado</i> se debe cumplir con los siguientes requisitos: Declaración de identidad, declaración de responsabilidades (nombre del productor y/o distribuidor, con su dirección completa), declaración de contenido neto (unidades del Sistema Internacional o por conteo), número de norma, precio del producto, fecha máxima del uso del producto y los demás requisitos de ley. (Ecuador, 1981)</p>	

Del empaçado y embalado

Usar cajas, fundas, hojas de papel, envases y bandas plásticas de sellado, nuevas o recicladas, no tóxicas, que se encuentren en buenas condiciones y cumplan con los requisitos establecidos en la normativa nacional vigente, de preferencia biodegradables. (...)

El material de empaque debe estar libre de plagas, y ser adecuado para la transportación, refrigeración, almacenaje y estiba. (...) El equipo y utensilios empleados en el empaque deberán ser de un material que no transmita sustancias tóxicas, olores ni sabores. (...) Las cajas y pallets de madera deberán ser tratados previamente, de conformidad con la normativa nacional e internacional vigente. (...) Utilizar estantes y verificar que éstos se laven y desinfecten periódicamente. (Agrocalidad, 2015)

Del cuarto frío

Para la conservación de los productos deben registrarse y mantenerse las temperaturas y rotación del aire dentro de las cámaras en los rangos adecuados dentro del cuarto frío, dependiendo del producto. (...) No mezclar diferentes tipos de productos en la misma cámara que puedan afectar su duración, calidad o sabor. Además, deben tomarse las medidas para evitar la contaminación cruzada por almacenamiento de productos de recepción (materias primas). (Agrocalidad, 2015)

Según el arancel nacional de importaciones vigente a partir del 1 de octubre del 2012, el producto se lo clasificó en la partida arancelaria 0806.10.00.00, con una tarifa arancelaria de importación del 15% aplicada a países que no forman parte de la Comunidad Andina de Naciones por la figura de Unión Aduanera a la cual pertenece Ecuador, no se ha impuesto cupos de importación, y se ha fijado normas para empaque, etiquetado y procedimientos de mantenimiento. En el mes de marzo del 2014 se impone una medida de salvaguardia fijada en 45% a manera de sobretasa arancelaria.

Influencia de la política comercial en las importaciones

Los mercados proveedores de uva para el Ecuador son: Chile, Perú, Estados Unidos y México. El monto en kilos transado en los períodos de análisis, alcanza los 23.684.966,21 de kilos, encontrándose en los mercados de Chile y Perú a los principales socios comerciales. La participación de importación por período fue del 56,9% y 43,1% respectivamente, denotando que la medida comercial de salvaguardia impuesta a partir del mes de marzo del 2015 redujo el ingreso de mercancías extranjeras en un 13,8%. El sector importador se ha abierto en dos frentes: (1) Personas naturales que realizan sus operaciones comerciales desde el Perú, que buscan precios referenciales bajos y producto competitivo desde la perspectiva de penetración en el mercado; y, (2) Empresas tradicionales que buscan en el mercado chileno producto de alta calidad con estrategia de descreme de un mercado adaptado al consumo de mercancías atractivas en presentación y sabor.

Tabla 3.1 Importaciones de uva por país de origen y período de referencia

KGS NETO			
Período	PAIS PROCEDENCIA	Suma	% de la suma total
Período I	CHILE	6998177,75	29,5%
	MEXICO	14637,00	,1%
	PERU	6005852,50	25,4%
	UNITED STATES	451595,23	1,9%
	Total	13470262,48	56,9%
Período II	CHILE	5411619,77	22,8%
	MEXICO	13940,00	,1%
	PERU	4590441,50	19,4%
	UNITED STATES	198702,46	,8%
	Total	10214703,73	43,1%
Total	CHILE	12409797,53	52,4%
	MEXICO	28577,00	,1%
	PERU	10596294,00	44,7%
	UNITED STATES	650297,69	2,7%
	Total	23684966,21	100,0%

Nota: Identifica los montos en kilos transados en el mercado de importación de uva en los períodos marzo – agosto 2014 y 2015.

Los montos transados tanto en kilos como en dólares (CIF) presentan la preponderancia de los dos mercados principales de origen (Chile y Perú), encontrándose sin embargo diferencias marcadas en cuanto a participación: Las cifras en kilos presenta un mercado chileno que comercializa el 29,5% y el 22,8% y un mercado peruano que alcanza una participación equivalente al 25,4% y 19,4%; las cifras en dólares denotan a un mercado chileno que participa del 42,8% y 27,2% y un mercado peruano que absorbe el 12,4% y el 11,1%. De ahí que se percibe con facilidad la diferencia en precios existente entre los dos mercados de procedencia.

Tabla 3.1 Importaciones de uva por país de origen y período de referencia
CIF U\$S

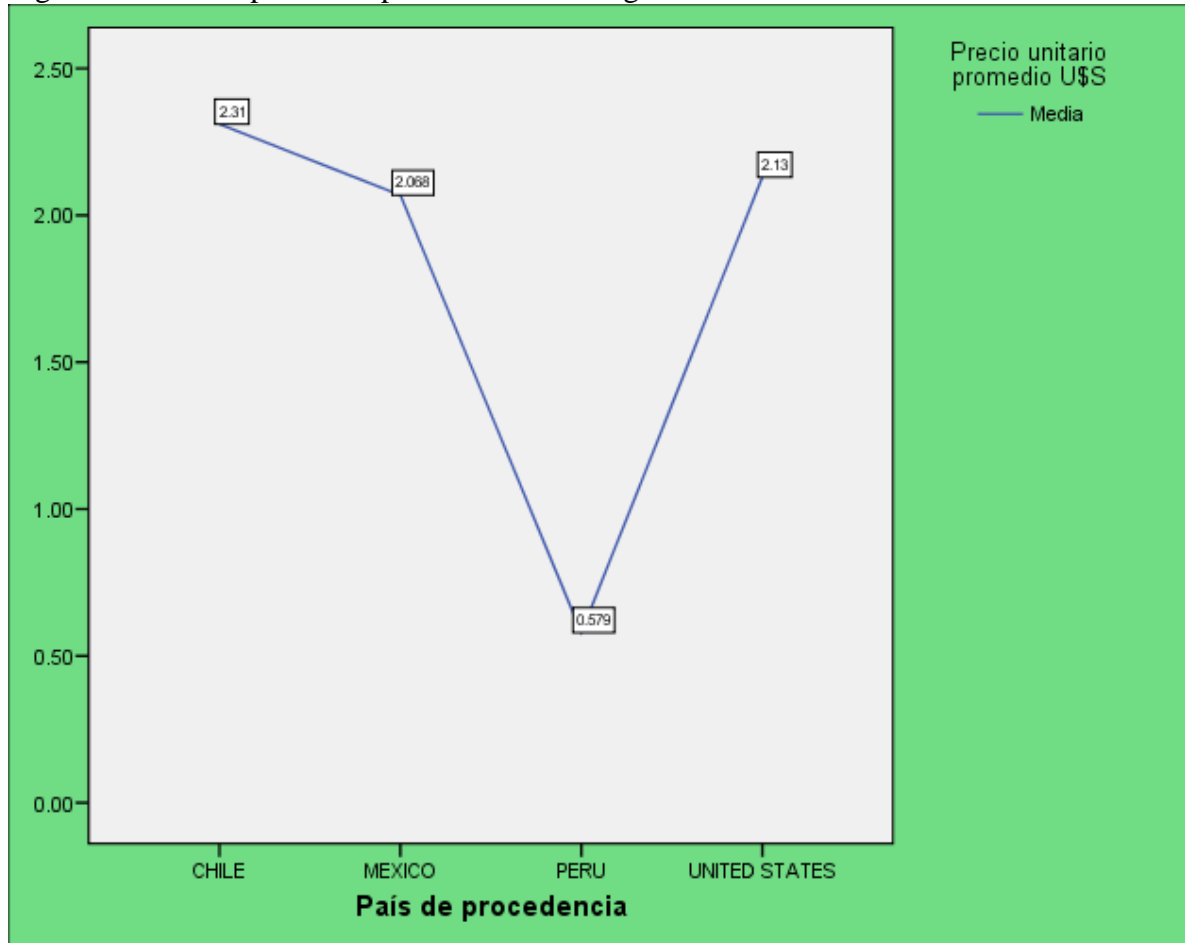
PAIS PROCEDENCIA	Período	Suma	% de la suma total
CHILE	Período I	11949934,46	42,8%
	Período II	7590814,23	27,2%
	Total	19540748,69	70,1%
MEXICO	Período I	41499,47	,1%
	Período II	33876,90	,1%
	Total	75376,37	,3%
PERU	Período I	3447228,32	12,4%
	Período II	3086139,38	11,1%
	Total	6533367,70	23,4%
UNITED STATES	Período I	1228147,32	4,4%
	Período II	510820,64	1,8%
	Total	1738967,96	6,2%
Total	Período I	16666809,57	59,8%
	Período II	11221651,15	40,2%
	Total	27888460,72	100,0%

Nota: Identifica los montos en dólares transados en el mercado de importación de uva en los períodos marzo – agosto 2014 y 2015.

En el entorno internacional a nivel de proveedores, los precios por kilo se negocian en promedio a USD \$2 (Kg.), patrón reflejado en los mercados chileno, mexicano y norteamericano. El caso de proveedores peruanos, dispersa el criterio en vista de que se encuentra la fruta en 0,60 centavos por Kg. La cercanía entre Ecuador y Perú origina que las operaciones comerciales sean realizadas prioritariamente vía terrestre desde poblaciones cercanas a la frontera, se cumpla las especificaciones fitosanitarias así como con las normas

técnicas, sin embargo la logística no tiene los estándares de rigurosidad de aquella carga que se transporta por vía marítima, como es el caso de uso de contenedores fríos.

Figura 3.1 Precios promedio por mercado de origen



Nota: Identifica los precios promedio por kilo en los que se transa la mercancía en los mercados internacionales.

Entorno comercial

Las marcas importadas por las empresas y / o personas naturales ecuatorianas son las siguientes: 3 brothers, agrobox, agrofruta, agrokepeve, aguas, aless, alquimia, atlas, brix, Brown group, Brown sons, Cabana, cerro blanco, chilexpo, columbine, cumbres, del monte, el parque, freshland, frutam, gesex, gioia, Golden, grapeman, Green, greenvic, Greenwich, greet, gtr, harmony, hars, merex, penguin, polar, red globe, rengo, río blanco, rucaray, san clemente, san francisco, star fruit, sweet, tiempo, Unifrutti, verfrut, vestal

Arellano, Marjorie; Tobar, Lenin; Paspuel, José María
vicon, vya; provenientes de Chile, México, Perú y Estados Unidos. En el primer período de análisis, la fruta procedente de Chile, se ha visto beneficiada del acuerdo de complementación económica N° 65 suscrito entre Ecuador y Chile, el cual establece un gravamen preferencial equivalente al 0% a las importaciones; el producto de procedencia mexicana, no goza de ningún tipo de preferencia – a pesar de existir el acuerdo de alcance parcial N° 14 de la Asociación Latinoamericana de Integración – en vista de que no forma parte de las mercancías negociadas; Aquellos de origen peruano se acogen a la decisión 416 de la comisión de la Comunidad Andina con una liberación del 100%; Al producto proveniente de Estados Unidos, se le ha aplicado las condiciones establecidas en la política comercial del Ecuador. Las medidas de salvaguardia impuestas a partir de marzo del 2015 influyen en la importación de todos los países.

En cuanto a la presencia en el mercado nacional de uva extranjera, que aparentemente debería originarse de los países descritos, es importante denotar que a pesar de que no se han registrado operaciones comerciales con Colombia, se comercializa el producto en mercados de la ciudad de Quito.

Figura 3.2 Marcas de uva colombiana comercializadas en Ecuador



Nota: Identifica la presencia de uva colombiana en el mercado ecuatoriano, a pesar de que en sus registros de exportaciones, Colombia realizó operaciones comerciales de la partida arancelaria 0806.10.00 exclusivamente a Aruba y Chile por un total de 18.225 kilogramos.

Recuperado de Cobus Group

Mercado: Mayorista de Quito / Terminal de Transferencia de Lideres (TTV)

En lo referente a la presentación, encontramos uva peruana comercializada a granel, en empaque secundario de cartón, con exposición directa al ambiente.

Figura 3.3 Condiciones de comercialización en puntos de venta

13



Nota: Terminal de Transferencia de Lideres (TTV)

La presentación de la uva chilena se la realiza con empaquetamiento primario de fundas plásticas, en su sistema de etiquetado se especifica las características técnicas del producto.

Figura 3.4 Condiciones de comercialización en puntos de venta



Nota: Presentación de uva chilena. Mercado: Terminal de Transferencia de Lideres (TTV)

Política comercial: Situación de la industria de la uva en el Ecuador

En Ecuador, se produce uva en el segundo semestre del año, la presentación se acoge a los requerimientos de la norma nacional, las características del producto en cuanto a sabor, calibre y variedad permite contar con producto apetecido en el mercado nacional.

Figura 3.5 Condiciones técnicas y de comercialización de uva



Nota: Presentación de pallets de uva nacional. Recuperado de Agrícola Pura Vida

Discusión

El uso de instrumentos de política comercial en el Ecuador denota el sistema proteccionista aplicado en la industria de la uva, y por ende la implementación del modelo de sustitución de importaciones como política de estado;

La medida de salvaguardias aplicada a partir de marzo del 2015, disminuyó el monto de operaciones comerciales de importación. ¿Permitirá la producción nacional cubrir con la demanda insatisfecha generada?

La aplicación de instrumentos comerciales genera actividades informales colaterales. Es imprescindible el control en fronteras sobre todo en el lado sur del país;

El sistema occidental de consumo nos ha llevado a exigir productos que cumplan con estándares internacionales en sus características, logística y manipulación. ¿Hasta qué punto las asimetrías generadas en los procesos agroindustriales permitirán equilibrar las necesidades de consumo con las de crecimiento económico?

Lista de referencias

- Agrocalidad. (21 de 08 de 2015). *Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro* .
Obtenido de
<https://guia.agrocalidad.gob.ec/agrodb/aplicaciones/publico/productos1/consultaRequisitoComercio.php>
- Bejarano, J. (1997). *Una política comercial de transición* . Santa Fe de Bogotá: Instituto interamericano de cooperación agrícola.
- Ecuador. (1981). *Norma técnica ecuatoriana de normalización*. Quito: INEN.
- Ecuador. (2011). *Reglamento al Título de la Facilitación Aduanera para el Comercio, del libro V del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. Quito: Registro oficial.
- Ecuador. Registro Oficial . (29 de 12 de 2010).
- Ecuador. Senplades. (2013-2017). *Plan Nacional del Buen Vivir*. Quito. Obtenido de Plan Nacional del Buen Vivir.
- Instituto interamericano de cooperación para la agricultura. (2003). *Instrumentos de la política comercial agropecuaria en los acuerdos y negociaciones de la OMC*. Montevideo: Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca.
- Organización Mundial de Comercio. (2014). *Obstáculos técnicos al comercio*. Ginebra: Centro William Rappard.