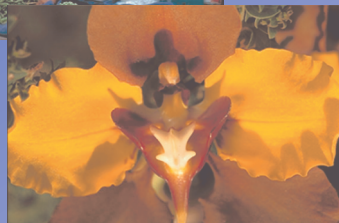


Caracterización y Situación Actual de Pymes Exportadoras Ecuatorianas en los mercados de ALADI

Programa de Cooperación a favor de Ecuador



ALADI

Asociación Latinoamericana de Integración
Associação Latino-Americana de Integração

Secretaría General

Publicación DAPMDER/N° 31

PRESENTACIÓN

La Secretaría General de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) presenta el estudio titulado "*Caracterización y Situación Actual de Pymes Exportadoras Ecuatorianas en los mercados de ALADI*", que brinda una visión global y actualizada del sector Pymes del Ecuador.

Este análisis forma parte de un estudio más amplio incluido en el proyecto "*Impulso y fortalecimiento de Pymes exportadoras del Ecuador*", que se está ejecutando conjuntamente con la Universidad Andina Simón Bolívar- sede Ecuador, en el marco del Sistema de Apoyo a los PMDER.

El objetivo general del mencionado proyecto es apoyar el proceso de crecimiento y desarrollo de sectores productivos del Ecuador, en especial de las Pymes, por medio de acciones tendientes al fortalecimiento de la gestión de estas organizaciones a fin de que avancen en su proceso de diversificación de mercados para los productos de su línea de producción.

Seguidamente se presenta el estudio elaborado por el Econ. Santiago García Álvarez, experto contratado por la Secretaría General para este trabajo¹.

Montevideo, mayo de 2012

¹ Los conceptos expresados en este documento son de exclusiva responsabilidad del experto y no representan necesariamente los criterios de la Secretaría General ni de las instituciones citadas en el mismo.

Contenido

1. Introducción.....	5
1.1 Definición de pequeña y mediana empresa en el Ecuador.....	6
1.2 Definición e identificación de PYME exportadora.....	7
1.3 Base de datos de PYMEs exportadoras	8
1.4 “Tipologías” de PYMES exportadoras.....	9
2. Una visión de conjunto de las exportaciones ecuatorianas hacia los mercados de ALADI.....	11
2.1 Balanza Comercial.....	11
2.2 Estructura Exportadora	12
2.3 Continuidad Exportadora	14
2.4 Dinamismo Exportador.....	19
2.5 Diversificación de mercados.....	20
3. Estructura y comportamiento de las PYMEs exportadoras en los mercados de ALADI 22	
3.1 Cuantificación de PYMEs exportadoras.....	22
3.2 Cuantificación de productos	25
3.3 Continuidad Exportadora	27
3.4 Dinamismo Exportador.....	29
3.5 Diversificación de mercados.....	31
4. Conclusiones	31
Bibliografía	33

1. Introducción

Las pequeñas y medianas empresas -PYMEs- y las microempresas constituyen, sin duda, la principal fuerza productiva del Ecuador, en la medida en que éstas en conjunto son mayoría dentro del tejido empresarial. De acuerdo a datos oficiales, las PYMEs representan el 36% del total de empresas registradas en la Superintendencia de Compañías, mientras que las microempresas llegan al 60% del total. Puesto que, en términos generales, no todas las unidades empresariales o de negocios están formalmente registradas en este órgano de control, es necesario ampliar la contabilización en términos más amplios. Afortunadamente, en Ecuador se cuenta con los datos del último Censo Nacional Económico realizado en el 2010, en cuyo caso se desprende que los establecimientos económicos llegaron a casi medio millón, de las cuales, el 95% corresponden a microempresas y 4,3% a PYMEs, según la definición que toma en cuenta el número de trabajadores, tal cual se explicará más adelante. Ver cuadros 1 y 2.

De otro lado, el comercio exterior es una de las principales actividades económicas de este país. El coeficiente de exportaciones, medido a través de la relación exportaciones/PIB, aproximadamente llegó al 34% en el 2010, mientras que el coeficiente de importaciones, calculado a través de la relación importaciones/PIB alcanzó el 47%, año 2011. La estructura de este comercio se fundamenta, sobretudo, en una fuerte presencia del sector petrolero y un grupo reducido de productos tradicionales provenientes de frutas y de la pesca, así como de una creciente presencia de productos no tradicionales tales como flores, vehículos, conservas y diversas manufacturas de cuero, plástico y caucho.

El destino de las ventas externas se concentra en los mercados de Estados Unidos, Perú, Colombia, Chile, Venezuela, y unos cuantos países de la Unión Europea. El perfil comercial de Ecuador ha cambiado muy poco en los últimos veinte años, manteniéndose los productos primarios de bajo contenido tecnológico como los principales (García y Vásquez, 2011).

Debemos reconocer que no existen muchos estudios especializados sobre la participación de las empresas por segmentos o tamaños en las actividades de exportación no petroleras. Se sabe que la base exportadora se conforma fundamentalmente por empresas de tamaño grande, que se concentran en las principales partidas de exportación. Según información del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración (MRECI, 2011), las empresas grandes aportaron cerca del 65% del total de exportaciones no petroleras en el 2010, mientras que las micro, pequeñas y medianas empresas contribuyeron el 31%, aunque, cabe resaltar, con una clara tendencia a una mayor participación.

En esta breve contextualización, el presente estudio tiene como objetivo principal investigar y caracterizar a las PYMEs ecuatorianas que exportan hacia países de la ALADI. Conviene resaltar que este análisis forma parte de un estudio más amplio sobre la realidad de las PYMEs exportadoras de este país, que precisamente se tiene previsto seguir acometiendo en los próximos meses. Este informe consta de tres partes. Primero, las definiciones metodológicas utilizadas, en cuanto a los siguientes aspectos: la definición de PYME como tal y PYME exportadora; las bases de datos utilizadas y los criterios para la construcción de tipologías de PYMEs exportadoras.

Segundo, se presenta una breve visión de las exportaciones ecuatorianas hacia los mercados de ALADI, sin dividir en segmentos de las empresas exportadoras, simplemente con la intención de contextualizar el análisis de las PYMEs exportadoras. Obviamente, este tipo de empresas no son aisladas sino que forman parte de toda la estructura empresarial existente en el país. Luego, en la tercera parte, nos adentramos en el análisis de las PYMEs exportadoras ecuatorianas desde una visión de su estructura y comportamiento en los 11 mercados de ALADI. En la parte final del estudio se presentan algunas conclusiones y la bibliografía básica utilizada.

Finalmente, cabe recordar que, precisamente, los diferentes esquemas de integración regional y subregional, promueven una mayor participación de las PYMEs en los beneficios del comercio exterior, para de esta manera dar paso a una base económica amplia y generadora de empleo. Obviamente, para el cumplimiento de estos grandes objetivos se requiere información y análisis que esperamos contribuir en este estudio.

1.1 Definición de pequeña y mediana empresa en el Ecuador

La Superintendencia de Compañías utiliza la clasificación de PYME fundamentada en la normativa comunitaria de la Comunidad Andina –CAN-, la cual estableció los parámetros estadísticos armonizados a través de la Decisión 702, correspondiente al Sistema Andino de Estadística de la PYME. Consecuentemente, las PYMEs vienen a ser unidades empresariales formales en lo legal y con niveles de empleo entre 10 a 199 empleados, con ventas en el rango de 100 mil dólares a menos de 5 millones de dólares, y activos en el rango de 100 mil dólares a menos de 4 millones de dólares, según el detalle del siguiente cuadro.

Cuadro 1

Tipo de empresa	Empleados	Equivalente a ventas máximas anuales netas (U\$S)	Activos máximos (U\$S)
Microempresa	1-9	Menos de 100.000	hasta 100.000
Pequeña empresa	10-49	100.001 a 1.000.000	100.001 a 750.000
Mediana empresa	50-199	1.000.001 a 5.000.000	750.001 a 3.999.999
Gran empresa	+ 200	Más de 5.000.000	+ 4.000.000

Fuente: Decisión 702 de la CAN y la Superintendencia de Compañías del Ecuador

Cuadro 2

	ESTRATOS DE PERSONAL OCUPADO						Unidades Productivas	
	1 - 9	10 - 49	50 - 99	100 - 199	200 - 499	500 y mas	Total	%
Microempresa	474.844						474.844	94,9%
Pequeña Empresa		18.684					18.684	3,7%
Mediana Empresa			2.106	1.074			3.180	0,6%
Gran Empresa					643	264	907	0,2%
Otras							2.602	0,5%
TOTAL							500.217	100%

Fuente: INEC (2010)

1.2 Definición e identificación de PYME exportadora

Para los fines del presente estudio, la PYME exportadora equivale a la PYME registrada en la Superintendencia de Compañías. Para tales efectos, se procedió de la siguiente manera: La Unidad de Inteligencia Comercial de la Dirección de Comercio Inclusivo del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración, procesó la información cruzando el número de Registro Único de Contribuyentes –RUC- de los exportadores registrados por el Servicio Nacional de

Aduanas –SENAE-, con el número de RUC de las empresas registradas en la Superintendencia de Compañías.

De esta forma se aplicó un criterio práctico de identificación basada en la normativa legal comunitaria andina y nacional. Por tanto, la PYME exportadora es al mismo tiempo PYME formalmente registrada en el órgano administrativo especializado, excluyéndose las personas naturales y otro tipo de organizaciones que no contemplan esta configuración legal.

Con el apoyo de la Unidad de Inteligencia de Mercados, de la Dirección de Comercio Inclusivo del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración, se efectuó la identificación de PYMEs exportadoras según quedó anotado en líneas anteriores. Puesto que de los listados de exportadoras entregados por la SENAE, no todas las empresas están registradas en la Superintendencia de Compañías, ni tampoco corresponden a la definición de PYMEs, consecuentemente, se procedió a depurar los listados, quedando un grupo que podía formar parte de las siguientes opciones, las cuales obviamente no forman parte del presente análisis: exportadoras grandes; microempresas; personas naturales, unidades económicas de la Economía Popular y Solidaria², y otras no registradas en la Superintendencia de Compañías.

1.3 Base de datos de PYMEs exportadoras

La información estadística desagregada para PYMEs fue obtenida del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador –SENAE-. Gracias al convenio de cooperación interinstitucional entre esta organización y el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración, se tuvo acceso a datos desagregados de los 11 mercados de ALADI, subpartidas y empresas. La información básica proveniente de la SENAE tiene que ver con los siguientes aspectos: Número de RUC, Consignatario, Régimen de Exportación, Fecha de Embarque, Partida Arancelaria, Descripción Arancelaria, Descripción Comercial, País Destino, Peso Neto, Peso Bruto, Valor FOB. Debido a restricciones legales internas, no es posible dar a conocer los nombres de las empresas exportadoras, por lo que el presente estudio evita efectuar puntualizaciones para empresas concretas.

² Según la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, publicada en el Registro Oficial No. 444, del 10 de mayo del 2011, integran la Economía Popular y Solidaria las organizaciones conformadas en los Sectores Comunitarios, Asociativos y Cooperativistas, así como también las Unidades Económicas Populares (art. 8). Estas últimas se conforman por aquellas unidades que se dedican a la economía del cuidado, los emprendimientos unipersonales, familiares, domésticos, comerciantes minoristas y talleres artesanales; que realizan actividades económicas de producción, comercialización de bienes y prestación de servicios que serán promovidas fomentando la asociación y la solidaridad (art.73).

Para los datos generales relacionados con exportaciones, importaciones, balanzas comerciales y subpartidas arancelarias, se utilizó la base de datos del Banco Central del Ecuador, disponible de manera electrónica. A lo largo del estudio, se especificará la fuente utilizada ya sea proveniente de la SENA E o del Banco Central del Ecuador, según corresponda.

Los listados de empresas exportadoras provienen de la Base de Datos de Empresas Registradas en la Superintendencia de Compañías. Esta institución mantiene por mandato legal los registros de las compañías activas, en los cuales es posible obtener información básica tal como: Número de RUC; Nombre de la Empresa; Segmento en el que se encuentra clasificada la empresa; el Código CIIU (Actividad Económica); Código CIIU del Producto; y, Descripción.

1.4 “Tipologías” de PYMES exportadoras

Evidentemente existen varias formas de efectuar tipologías de empresas exportadoras dependiendo de lo que se intente investigar. Para el presente caso, el interés gira alrededor de encontrar los principales rasgos de las PYMES exportadoras ecuatorianas en cuanto a su capacidad, amplitud y grado de dinamismo de penetración y permanencia en los 11 mercados que conforman la ALADI. A partir de esta consideración, utilizaremos tres criterios fundamentales para encontrar tipologías adecuadas:

1. Continuidad Exportadora
2. Dinamismo Exportador, y
3. Diversificación de mercados

Continuidad Exportadora

Este criterio implica cuantificar la capacidad de permanencia de las PYMES exportadoras en los mercados de ALADI. Se mide a través del número de años que se logra mantener una exportación independientemente de su monto en dólares, tal como se puede apreciar en cuadro 3.

Dinamismo Exportador

Este criterio se relaciona con el comportamiento de las exportaciones de las PYMES hacia los mercados de ALADI. Se mide a través de las tasas de variación de los montos en dólares de las ventas año a año.

Diversificación de mercados

Este criterio se relaciona con la “amplitud” de las PYMEs exportadoras para atender los diferentes mercados de la ALADI. Se mide a través del número de mercados en el conteo de las subpartidas arancelarias de las PYMEs en cada mercado.

Cuadro 3. Criterios para tipologías de PYMEs exportadoras

Criterios para identificar el "dinamismo exportador". Variaciones de US\$ (1)	
Caida:	% variación negativa
Sin variacion:	Crecimiento entre 0 a 2%
Crecimiento moderado:	Crecimiento entre 3% y 27%
Alto crecimiento:	Crecimiento mayor a 27%
Criterios para identificar "continuidad exportadora". A partir de número de años en mercados (2)	
Estables	Se exporta todos los años del período
Entrantes	Se exporta en el último año (2011)
Salientes	Salen del mercado exportaciones en tres últimos años consecutivos (2009-2011)
Iregulares	No cumplen ninguna de las condiciones anteriores
Criterios para identificar "diversificación de mercados". A partir de número de subpartidas arancelarias y número de mercados (3)	
Alta	Subpartidas arancelarias exportadas en rango de 8 a 11 mercados ALADI
Media	Subpartidas arancelarias exportadas en rango de 5 a 7 mercados ALADI
Baja	Subpartidas arancelarias exportadas en rango de 1 a 4 mercados ALADI
notas:	
1/ La referencia para la definición de dinamismo se relaciona con la tasa del 27% de variación anual correspondiente al crecimiento de las exportaciones de PYMEs a los mercados de ALADI. El rango de "sin variación" es algo arbitrario en el rango de 0 a 2% pero es razonable en la medida que denota estancamiento	
2/ La continuidad exportadora viene dada por los años de permanencia en los mercados, ya sean en el caso de subpartidas o en el caso de empresas exportadoras	
3/ La relación de diversificación es algo arbitraria, en todo caso, el número de mercados referente es 11 países de ALADI, a partir de lo cual se determinan rangos proporcionales hacia abajo hasta llegar a 1	
Fuente: Elaboración Propia	

2. Una visión de conjunto de las exportaciones ecuatorianas hacia los mercados de ALADI

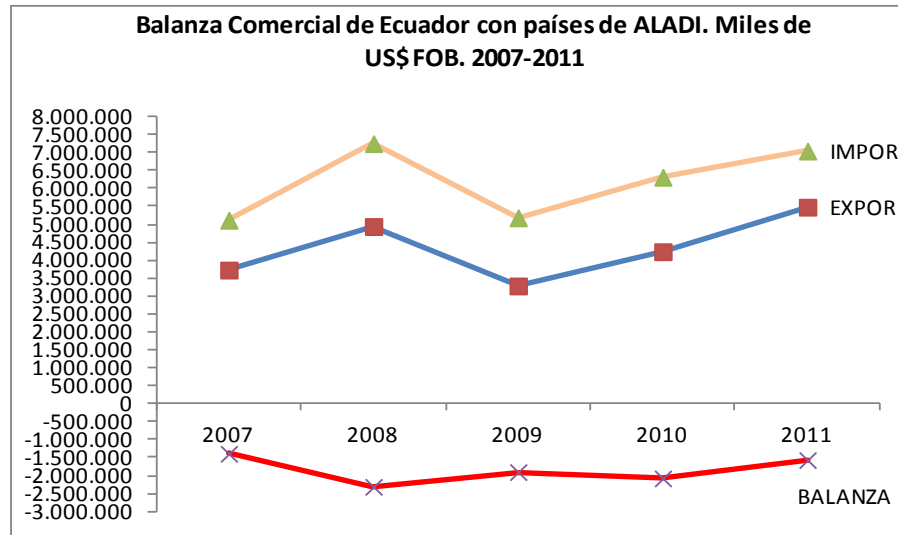
2.1 Balanza Comercial

Las relaciones comerciales de Ecuador con los países que conforman la ALADI tienen un carácter representativo para este país, en el contexto del comercio exterior por zonas económicas. Es decir, tomando el comercio no de forma individual por países sino de forma agrupada, claramente se puede concluir que las exportaciones hacia ALADI representan para Ecuador aproximadamente una cuarta parte (25%) del total de sus exportaciones, en el período 2007-2011. Mientras que las importaciones regionales llegan al 35% del total importado para similar período. Esta representatividad está matizada por una permanente situación de déficit comerciales en contra de Ecuador y por otros elementos estructurales como la baja oferta exportable y la concentración en pocos mercados.

En efecto, en el período de análisis, el déficit comercial ha sido permanente, llegando a cerca de 1.400 millones de dólares en el 2007 y terminando con aproximadamente 1.600 millones de dólares en el 2011. Si bien las exportaciones mantienen un ritmo de crecimiento anual promedio algo mayor que el crecimiento de las importaciones (10% de crecimiento para exportaciones y 8% para importaciones), de todos modos, este proceso no ha sido suficiente para revertir la tendencia al déficit comercial.

En el gráfico 1 se visualiza el comportamiento de las exportaciones e importaciones ecuatorianas, donde se aprecia que la crisis financiera internacional 2008-2009 afectó considerablemente a sus exportaciones e importaciones, aunque de mayor forma a las primeras, para luego iniciar procesos de recuperación. Para tratar de explicar esta situación, se hace necesario adentrarse en temas tales como: la estructura exportadora de Ecuador, su capacidad para mantenerse en los mercados y la amplitud de su comercio en cuanto a la llegada a los diferentes mercados que conforman la ALADI, tal como lo haremos en los siguientes epígrafes.

Gráfico 1



Fuente: Banco Central del Ecuador (2012)

2.2 Estructura Exportadora

Las exportaciones de Ecuador hacia el bloque de ALADI están concentradas en cerca de tres cuartas partes en los países andinos como Perú, Colombia y Venezuela. Si a este grupo se añade el comercio hacia Chile, entonces 4 países explican el comportamiento exportador ecuatoriano con cerca del 95% del total regional. Relativamente son marginales los destinos de los países que conforman el MERCOSUR, así como también hacia Bolivia y México.

Los cuadros 4 y 5 están contruidos con los valores relativos de las exportaciones ecuatorianas en el ámbito regional. Los hechos destacados son la creciente importancia de Venezuela como destino de sus ventas y las fluctuaciones hacia Colombia, Perú y Chile. Con el resto de países la relación es de mantención de una baja representatividad sin que se produzcan cambios importantes en los últimos cinco años.³

³ Ciertamente que la serie estadística está fuertemente influenciada por la crisis financiera internacional de finales de la primera década de los años dos mil, por lo que no es posible identificar tendencias firmes o consolidadas, con lo cual toda afirmación o conclusión deben ser vistas más bien como valorativas dentro de un período determinado más que definitivas.

Cuadro 4

Ecuador - ALADI: % participación de exportaciones por países. Comparativo 2007 y 2011		
	2007	2011
Argentina	2	1,6
Bolivia	0	0,4
Brasil	1	2
Chile	18	16
Colombia	20	19
Cuba	0,3	0,2
Mexico	2	2
Paraguay	-	0
Perú	40	31
Uruguay	0,1	0,9
Venezuela	16	27
Total	100	100

Fuente: Banco Central del Ecuador (2012)

Cuadro 5

ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES DE ECUADOR HACIA ALADI. En miles de US\$ FOB y %						
PAISES/AÑOS	2007	2008	2009	2010	2011	tendencia Estructura
ARGENTINA						
EXPORTACIONES	76.420	91.353	99.339	109.283	89.106	
% participación Expor hacia ALADI	2%	2%	3%	3%	2%	mantiene bajo
BRASIL						
EXPORTACIONES	41.028	45.209	39.804	73.921	89.561	
% participación Expor hacia ALADI	1%	1%	1%	2%	2%	mantiene bajo
COLOMBIA						
EXPORTACIONES	739.664	775.299	675.892	771.209	1.023.209	
% participación Expor hacia ALADI	20%	16%	21%	18%	19%	fluctua
PERU						
EXPORTACIONES	1.505.084	1.702.393	936.466	1.340.907	1.724.356	
% participación Expor hacia ALADI	40%	34%	28%	32%	31%	fluctua
BOLIVIA						
EXPORTACIONES	13.371	21.558	10.532	13.444	22.523	
% participación Expor hacia ALADI	0,4%	0,4%	0,3%	0,3%	0,4%	mantiene bajo
CHILE						
EXPORTACIONES	664.544	1.503.411	898.829	831.012	899.213	
% participación Expor hacia ALADI	18%	30%	27%	20%	16%	reducción
PARAGUAY						
EXPORTACIONES	935	1.662	1.422	1.869	1.735	
% participación Expor hacia ALADI	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	mantiene bajo
URUGUAY						
EXPORTACIONES	3.945	4.735	6.652	33.049	50.492	
% participación Expor hacia ALADI	0,1%	0,1%	0,2%	0,8%	0,9%	crece
VENEZUELA						
EXPORTACIONES	591.578	698.367	539.188	981.854	1.473.870	
% participación Expor hacia ALADI	16%	14%	16%	23%	27%	crece
MEXICO						
EXPORTACIONES	83.857	87.506	70.434	76.312	98.333	
% participación Expor hacia ALADI	2%	2%	2%	2%	2%	mantiene bajo
CUBA						
EXPORTACIONES	11.325	14.168	10.257	9.917	11.876	
% participación Expor hacia ALADI	0,3%	0%	0%	0%	0,2%	mantiene bajo
ALADI						
EXPOR	3.731.750	4.945.662	3.288.814	4.242.777	5.484.274	fluctua

Fuente: Banco Central del Ecuador (2012)

2.3 Continuidad Exportadora

La capacidad de mantenerse en los mercados de ALADI se presenta muy débil para el caso ecuatoriano, ya que prima o predomina la condición de exportaciones no continuas a estos mercados. Dependiendo de la situación de cada mercado, pero en general se encuentra una relación de 10 a 1 entre los productos discontinuos y los productos continuos, medidos a través de las subpartidas arancelarias bajo los criterios establecidos en la metodología. Lo que se podría esperar desde la teoría económica es que mientras más maduro sea un proceso de integración, se tendría una mayor continuidad de las relaciones comerciales. Ahora bien, en el caso ecuatoriano esta situación parecería que si aplica exclusivamente con los países andinos como Colombia, Perú, Venezuela y Bolivia, en los cuales se tendría una relación en el rango del 10 al 17% de productos continuos con respecto al total de productos exportados, que sea dicho paso tampoco se trata de porcentajes significativos. Para el resto de países esta relación desciende a un rango del 5 al 10%. Ver gráfico 2.

En el cuadro 6 se puede apreciar claramente como en el caso de Colombia se exportaron un total 2.420 subpartidas arancelarias a 10 dígitos de la NANDINA, situación que refleja los vínculos económicos históricos entre dos países vecinos, sin embargo, tal como se va dejando constancia en este análisis, el problema es que de este total, 2.000 subpartidas son discontinuas y solo 420 son continuas. Así para el resto de países. En el otro extremo se ubican Brasil, Cuba y Uruguay con 95% del total de productos exportados como discontinuos.



Fuente: Banco Central del Ecuador (2012)

Cuadro 6

Ecuador - ALADI: Continuidad Exportadora. Subpartidas de exportación números absolutos y % de participación.
Período 2007-2011

	Continuas	%	Discontinuas	%	Total	Colombia = 100 Continuas	Colombia = 100 Discontinuas
Argentina	31	8%	347	92%	378	7	17
Bolivia	61	12%	430	88%	491	15	22
Brasil	22	5%	396	95%	418	5	20
Chile	134	12%	978	88%	1.112	32	49
Colombia	420	17%	2.000	83%	2.420	100	100
Cuba	24	5%	447	95%	471	6	22
Mexico	59	10%	553	90%	612	14	28
Paraguay	5	8%	55	92%	60	1	3
Perú	324	14%	1.931	86%	2.255	77	97
Uruguay	10	5%	186	95%	196	2	9
Venezuela	111	10%	1053	90%	1164	26	53

Fuente: Banco Central del Ecuador (2012)

Grafico 3

Ecuador -ALADI. Total subpartidas arancelarias de exportación. Período 2007-2011



Gráfico 4

Ecuador -ALADI. Subpartidas arancelarias discontinuas de exportación. Período 2007-2011



Fuente: Banco Central del Ecuador (2012)

Cuando se efectúan análisis a partir del número de subpartidas arancelarias, suele presentarse algunas distorsiones en la medida que se incluyan productos con cantidades y valores pequeños que formen parte de muestras comerciales o sean parte de envíos no comerciales provenientes de embajadas, personas naturales, etc. Por esta razón, a lo largo de este estudio también se utiliza el criterio de exportación superior a 10 mil dólares anuales. Esta cantidad es el valor mínimo que consideramos para el caso ecuatoriano como razonable para mostrar un producto de exportación como tal.

De esta forma, se desprende que el número de subpartidas arancelarias discontinuas mayores a 10 mil dólares anuales representan un rango del 13 al 40% del total subpartidas calificadas en el caso de discontinuas. El extremo alto se presenta con Venezuela con una relación del 40%, ya que las subpartidas discontinuas mayores a 10 mil dólares llegaron a 425 del total de 1.053 subpartidas discontinuas. Mientras que al otro extremo está Bolivia con el 13%. Para mayores detalles ver cuadro 7.

Cuadro 7

Ecuador - ALADI: Subpartidas de exportación No continuas. Números absolutos y % de participación. Período 2007-2011			
	No continuas (a)	No continuas >10.000 (b)	Relación % b/a
Argetina	347	75	22%
Bolivia	430	71	17%
Brasil	396	105	27%
Chile	978	166	17%
Colombia	2.000	531	27%
Cuba	447	60	13%
Mexico	553	130	24%
Paraguay	55	18	33%
Perú	1.931	420	22%
Uruguay	186	36	19%
Venezuela	1053	425	40%

Fuente: Banco Central del Ecuador (2012)

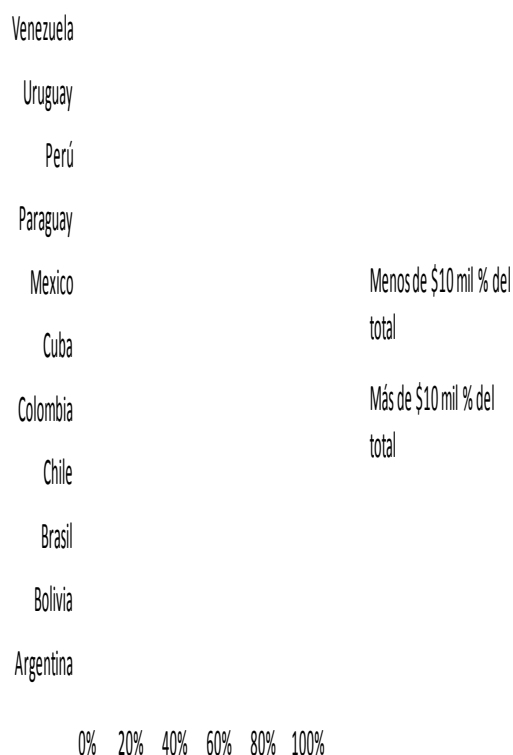
Adentrándonos un poco más en la situación de continuidad exportadora con productos que superan los 10 mil dólares anuales, tenemos un grave problema para Ecuador pues nos topamos con el hecho de que las partidas menores a 10 mil dólares vienen a ser mayoría. Por ejemplo en relación con sus principales socios comerciales, con Colombia se tiene que el 63% de las subpartidas son menores a 10 mil dólares, 55% de total para el caso de Venezuela; 70% para el caso de Perú; y, 75% para el caso de Chile. Ver cuadro 8 y gráfico 5.

Cuadro 8

Ecuador - ALADI: Subpartidas de exportación según Continuidad Exportadora . Números absolutos y % de participación. Período 2007-2011					
Exportaciones mayores a 10.000 dólares					
	>= 10 mil USD	Más de \$10 mil % del total	Menores a 10 mil USD	Menos de \$10 mil % del total	Total subpartidas
Argentina	102	27%	276	73%	378
Bolivia	116	24%	375	76%	491
Brasil	126	30%	292	70%	418
Chile	276	25%	836	75%	1.112
Colombia	906	37%	1.514	63%	2.420
Cuba	81	17%	390	83%	471
Mexico	174	28%	438	72%	612
Paraguay	22	37%	38	63%	60
Perú	686	30%	1.569	70%	2.255
Uruguay	45	23%	151	77%	196
Venezuela	523	45%	641	55%	1.164

Fuente: Banco Central del Ecuador (2012)

Gráfico 5



Si se toma en cuenta las categorizaciones de continuidad exportadora de los productos superiores a 10 mil dólares⁴, del total de subpartidas exportadas a Colombia, 40% de estos productos caen en la categoría de irregulares; 55% en el caso de Venezuela, 46% en el caso de Perú y 39% en Chile. El caso más extremo de irregularidad se presenta con Paraguay con un porcentaje del 64%. Ver cuadro 9.

Por el otro lado, las exportaciones estables se encuentran en Colombia, Chile y Perú, con porcentajes del 41%, 40% y 39%, respectivamente, del total de subpartidas de exportación mayores a 10 mil dólares. Las exportaciones salientes más acusadas se presentan con Argentina, ya que representan el 29% del total de subpartidas exportadas mayores a 10 mil dólares. También preocupa los porcentajes alrededor del 18% de salientes en los casos de Brasil, Chile, Venezuela y México. En materia de nuevas exportaciones, se destaca el comercio con Uruguay en la medida que presenta un porcentaje del 18% del total de subpartidas exportadas mayores a 10 mil, que explica en parte el incremento de exportaciones a este país en los últimos años. Luego vienen Brasil, Venezuela, Paraguay y Argentina, con una relación del 13%, 9%, 9% y 8%, respectivamente. Ver gráfico 7.

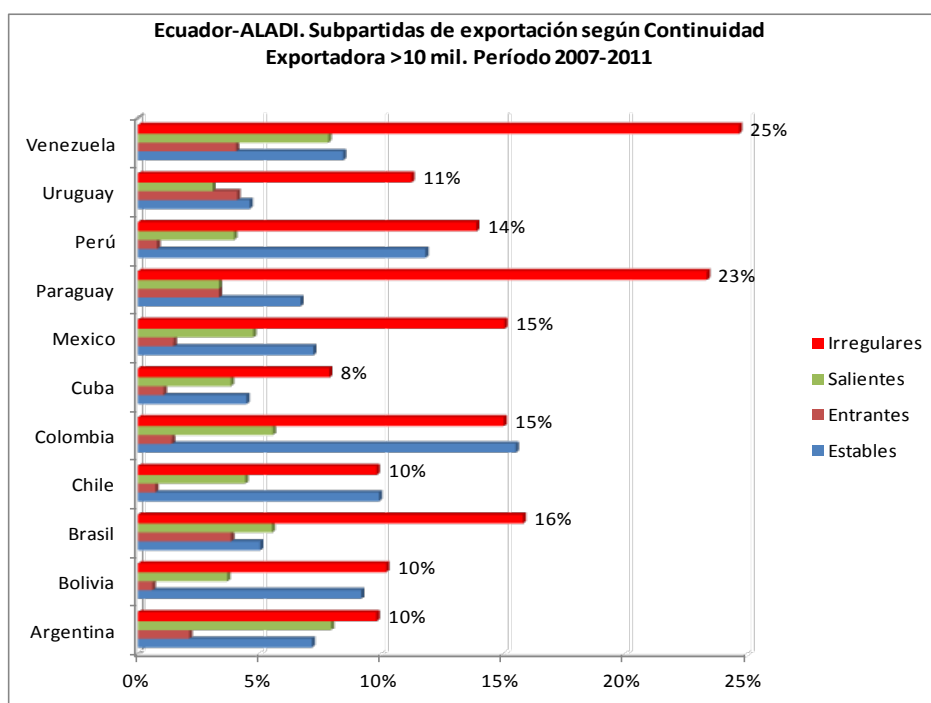
Cuadro 9

Ecuador - ALADI: Subpartidas de exportación según Continuidad Exportadora . Números absolutos y % de participación. Período 2007-2011									
Exportaciones mayores a 10.000 dólares									
	Estables	%	Entrantes	%	Salientes	%	Irregulares	%	>= 10 mil USD
Argentina	27	26%	8	8%	30	29%	37	36%	102
Bolivia	45	39%	3	3%	18	16%	50	43%	116
Brasil	21	17%	16	13%	23	18%	66	52%	126
Chile	110	40%	8	3%	49	18%	109	39%	276
Colombia	375	41%	34	4%	134	15%	363	40%	906
Cuba	21	26%	5	6%	18	22%	37	46%	81
Mexico	44	25%	9	5%	29	17%	92	53%	174
Paraguay	4	18%	2	9%	2	9%	14	64%	22
Perú	266	39%	18	3%	89	13%	313	46%	686
Uruguay	9	20%	8	18%	6	13%	22	49%	45
Venezuela	98	19%	47	9%	91	17%	287	55%	523

Fuente: Banco Central del Ecuador (2012)

⁴ Recordemos que las categorías utilizadas para continuidad exportadora son: estables (se exporta todos los años 2007 a 2011); entrantes (aparecen en el 2011); salientes (salen los tres años consecutivos últimos); e irregulares (no cumplen ninguna de las condiciones anteriores).

Gráfico 6



Fuente: Banco Central del Ecuador (2012)

2.4 Dinamismo Exportador

Resulta interesante adentrarse en algunos elementos que configuran el dinamismo exportador de Ecuador frente a los mercados de ALADI. En tal sentido, del análisis estadístico de los productos de exportación, se desprende que nuevamente se presenta un patrón predominante de irregularidad frente a los socios comerciales. Lo que se podría esperar de una menor irregularidad con los socios “maduros” se cumple parcialmente en los casos de Colombia, Perú y Chile, con porcentajes que no son tan altos como el resto de países, equivalentes a 27%, 31% y 37%, respectivamente, del total de subpartidas mayores a 10 mil dólares. Ver cuadro 10.

En el caso de Venezuela, esta relación llegó al 53% del total. Con los otros socios, la irregularidad afecta al 56% de los productos ecuatorianos exportados al Brasil; 58% en el caso de Uruguay y 42% con México.

La caída de productos de exportación es grande en el caso de las exportaciones hacia Cuba (54% del total de exportaciones se encuentra bajo esta condición), luego viene Argentina con 45%; Colombia y México con 42%; Perú con 36%; Bolivia, Paraguay y Venezuela con 32%; Brasil y Chile con 29% y Uruguay con 20%.

En tales condiciones, el resultado lógico y opuesto es que las exportaciones ecuatorianas no tengan patrones de dinamismo exportador en la mayoría de países que conforman la ALADI. Los casos excepcionales son Chile y Perú, los cuales muestran una relación de alto crecimiento de 24% y 22% del total de subpartidas arancelarias exportadas a estos países, respectivamente.

Cuadro 10

Ecuador - ALADI: Subpartidas según Dinamismo Exportador. Exportaciones mayores a 10.000 dólares. Números absolutos y % de participación. Período 2007-2011

	Caida	%	Sin variación	%	Crecimiento moderado	%	Alto crecimiento	%	Irregulares	%	Total
Argetina	46	45%	1	1%	8	8%	17	17%	30	29%	102
Bolivia	37	32%	3	3%	15	13%	21	18%	39	34%	115
Brasil	36	29%	0	0%	8	6%	11	9%	70	56%	125
Chile	80	29%	3	1%	25	9%	66	24%	101	37%	275
Colombia	382	42%	10	1%	111	12%	163	18%	241	27%	907
Cuba	44	54%	0	0%	7	9%	7	9%	23	28%	81
Mexico	74	42%	2	1%	8	5%	18	10%	73	42%	175
Paraguay	7	32%	0	0%	2	9%	2	9%	11	50%	22
Perú	248	36%	11	2%	67	10%	150	22%	210	31%	686
Uruguay	9	20%	0	0%	3	7%	7	16%	26	58%	45
Venezuela	168	32%	5	1%	28	5%	44	8%	278	53%	523

Fuente: Banco Central del Ecuador (2012)

2.5 Diversificación de mercados

La diversificación de mercados muestra una realidad adversa para Ecuador en el contexto del mercado regional. En efecto, solo ocho subpartidas llegan a los 11 mercados. Luego tenemos 18 subpartidas que llegan a 10 mercados; 33 subpartidas a 9 mercados; 44 subpartidas a 8 mercados. Es decir, una franca minoría de productos equivalente a 114 subpartidas arancelarias se ubican en un segmento que lo denominamos de alto diversificación por su amplitud exportadora. Consecuentemente la mayoría de productos se ubica en el segmento de baja diversificación. En el cuadro 11 se presenta un detalle de la diversificación según se trate de productos agrícolas o no agrícolas.

Cuadro 11

Diversificación de Mercados. Cantidades de Subpartidas arancelarias de exportación y de países de ALADI. Promedio 2007-2011			
Sectores	# Subpartidas	# Países	Diversificación
Agrícola	2	11	Alta
	2	10	Alta
	5	9	Alta
	6	8	Alta
	7	7	Media
	12	6	Media
	20	5	Media
	15	4	Baja
	45	3	Baja
	84	2	Baja
	204	1	Baja
No agrícola	6	11	Alta
	16	10	Alta
	28	9	Alta
	38	8	Alta
	86	7	Media
	115	6	Media
	190	5	Media
	314	4	Baja
	476	3	Baja
	810	2	Baja
	1326	1	Baja

Fuente: Banco Central del Ecuador (2012)

Con todos estos elementos de juicio que dan cuenta de las principales características del comercio exterior, sobre todo de las exportaciones, entre Ecuador y los 11 países restantes que conforman la ALADI, a continuación nos adentramos en la estructura y en el comportamiento de las PYMEs exportadoras, partir de valores en dólares y número de PYMEs, todo ello relacionado con las exportaciones no petroleras.

3. Estructura y comportamiento de las PYMEs exportadoras en los mercados de ALADI

3.1 Cuantificación de PYMEs exportadoras

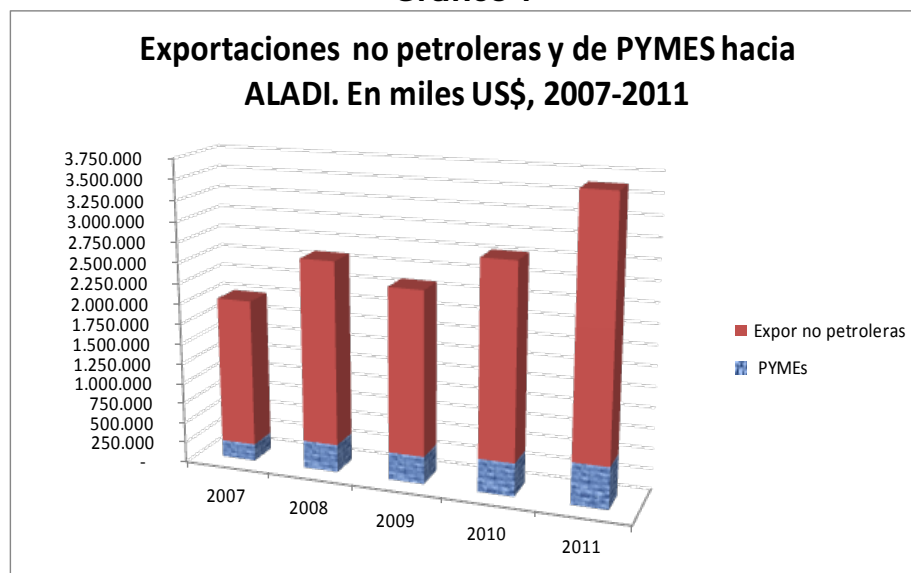
Aproximadamente las PYMEs exportadoras ecuatorianas han mantenido una representación promedio de 15% del total de exportaciones no petroleras hacia los mercados de ALADI, en el período 2007-2011, según se puede apreciar en el gráfico 7. En todo caso, su comportamiento en estos años ha sido relativamente satisfactorio en términos de valores exportados, incluso debemos mencionar que el impacto de la crisis internacional no fue tan alto como en el caso de las exportaciones provenientes de empresas grandes. Aproximadamente el promedio aritmético de las exportaciones de las PYMEs ecuatorianas alcanzó los 360 millones de dólares anuales en este período, para tener de esta manera un dato referencial. Esta participación y el desempeño de las exportaciones de PYMEs es el tema que vamos a analizar en los siguientes epígrafes tanto de una manera cuantitativa como cualitativa, a fin de configurar un diagnóstico estructural y dinámico.

El mayor número de PYMEs exportadoras ecuatorianas se ubican en los mercados andinos como Colombia, donde 196 PYMEs exportaron un valor aproximado de 60 millones de dólares en el 2007. En el transcurso de los años, esta relación crece considerablemente ya que las PYMEs exportadoras llegaron a 248 empresas y 117 millones de dólares en el 2011. Para el caso de Perú, las PYMEs exportadoras llegaron a 177 empresas y un valor exportado de 25 millones de dólares en el 2007, luego el número PYMEs sube a 238 y las exportaciones a 56 millones de dólares en el 2011. Prácticamente se duplican las exportaciones de las PYMEs hacia Colombia y Perú en estos últimos cinco años.

Las PYMEs que dirigieron sus ventas hacia Chile alcanzaron 123 empresas con un valor de 44 millones de dólares en el 2007. En cinco años, el número de PYMEs más que se duplica hasta alcanzar 287 empresas, las cuales exportaron 130 millones de dólares en el 2011, es decir, triplicando sus ventas a este mercado. Se trata de un hecho destacado ya que al parecer las PYMEs exportadoras ecuatorianas han encontrado un mercado en el cual su expansión ha sido dinámica y sostenida en el tiempo, situación en la cual seguramente ha aportado favorablemente la consolidación de la zona de libre comercio entre ambos países.⁵

⁵ Las relaciones comerciales entre Ecuador y Chile son de larga data. En el año 1994 se firmó el Acuerdo de Complementación Económica (ACE N°32), que entró en vigencia el 1° de enero de 1995 en el marco de la ALADI. Posteriormente entró en vigencia el ACE N° 65, con fecha 25 de enero del 2010 en la República de Chile, mediante Decreto N° 225 del 17 de Diciembre del 2009 y en la República de Ecuador por Decreto Ejecutivo N° 170, del 7 de Diciembre del 2009.

Gráfico 7



En el caso de Venezuela, 49 PYMEs exportaron 14 millones de dólares en el 2007, pasando luego a 102 PYMEs con un valor exportado de 134 millones de dólares en el 2011. Consecuentemente, se trata de otro hecho destacado, puesto que el mercado venezolano se muestra como un mercado de alto crecimiento para las PYMEs ecuatorianas como lo demuestran las cifras mencionadas. El número de exportadoras se duplicó en cinco años, pero mucho más en valores que casi se multiplicaron por diez.

Otro mercado dinámico viene a ser México, ya que las PYMEs exportadoras llegaron a 56 empresas con un total de 12 millones de dólares en el 2007, pasando a 62 PYMEs y 45 millones de dólares en el 2011. En general las ventas a este país han mantenido un ritmo constante de expansión en este período, con la única excepción del 2009 cuando hubo un pequeño descenso en las exportaciones. Otros mercados dinámicos pero muy marginales se constituyen con Bolivia y Uruguay, mientras que los mercados de Cuba y Paraguay muestran estancamiento a más de ser completamente marginales para las PYMEs ecuatorianas.

El caso de los dos grandes países del MERCOSUR, Brasil y Argentina, ambos muestran una tendencia decreciente en valores de exportación. En efecto, las exportaciones a Brasil pasaron de 15 millones de dólares en el 2007 a 11 millones de dólares cinco años después. Por su parte en el mercado argentino, las ventas pasaron de 31 millones a solo 9 millones de dólares. En ambos casos, no se puede dejar de mencionar que, pese a este comercio decreciente, ha existido un incremento del número de PYMEs exportadoras, pasando de 33 a 105 empresas en Brasil, y, de 39 a 126 en Argentina. Ver cuadro 12.

Cuadro 12

Exportaciones Ecuatorianas hacia ALADI. Por rango de empresas. Valores en miles de US\$ FOB, % participación y % de variación. 2007-2011

PAIS DESTINO	2007		2008		2009		2010		2011		Total del período	Total PYMEs
	US\$ miles	PYMEs	US\$ miles	PYMEs	US\$ miles	PYMEs	US\$ miles	PYMEs	US\$ miles	PYMEs		
ARGENTINA	31.339	39	40.616	52	8.033	122	4.328	132	9.314	126	93.629	237
BOLIVIA	840	25	1.440	25	1.431	35	1.357	18	1.975	22	7.043	64
BRASIL	15.349	33	12.846	34	5.174	43	6.510	94	10.895	105	50.773	197
CHILE	44.392	123	48.588	147	90.718	252	92.695	255	129.896	287	406.289	468
COLOMBIA	59.360	196	76.269	234	57.529	223	56.147	219	116.950	248	366.254	524
CUBA	5.325	20	6.908	17	5.428	34	3.979	36	4.365	23	26.005	81
MEXICO	12.253	56	24.847	57	23.295	59	43.423	62	44.760	62	148.578	143
PARAGUAY	14	2	43	3	48	9	47	12	107	14	259	26
PERU	24.912	177	31.452	180	21.982	175	30.695	183	56.238	238	165.279	514
URUGUAY	868	14	1.339	19	1.393	20	1.010	17	3.888	61	8.499	90
VENEZUELA	14.041	49	97.203	65	123.907	77	166.615	109	133.882	102	535.648	227
Total PYMEs	208.691		341.551		338.937		406.804		512.270		1.808.254	
% variación PYMEs			64%		-1%		20%		26%			
Total no petrolero	1.810.660		2.259.489		2.014.283		2.382.003		3.124.809		11.591.244	
% variación no petrolero			25%		-11%		18%		31%			
petrolero	12%		15%		17%		17%		16%		16%	

Fuente: SENA E

3.2 Cuantificación de productos

Posteriormente veremos que la oferta exportable de las PYMEs ecuatorianas es muy limitada en términos de baja amplitud de captación de mercados de la ALADI, ya que la excepción es que un producto llegue a varios mercados a la vez. Si esto es un hecho fáctico, entonces una de las características que emerge es que no habría un patrón específico de exportaciones hacia estos mercados. En todo caso, para adentrarnos en la identificación y cuantificación de productos, se hace necesario presentar datos agrupados para los diez principales productos de exportación con sus valores respectivos en dólares, para cada país.

En el mercado colombiano, los principales rubros de exportación de las PYMEs ecuatorianas son, en orden de importancia: harina de pescado (2301); preparaciones y conservas de pescado (1604); cacao en grano (1801); café sin tostar (0901); arroz (1006); sacos de yute (6305) y mantas (6301); cacao en polvo (1805) y papel para reciclar (4707).

Cuadro 13

Exportaciones PYMES de Ecuador a Colombia. Miles de US\$ FOB						
Subpartida	2007	2008	2009	2010	2011	Prom 07-11
23012011	1.619	8.379	12.540	9.950	8.869	8.272
16041310	10.166	11.365	6.794	4.089	3.943	7.271
16041410	6.535	8.583	5.091	5.436	8.812	6.891
18010019	510	8.159	10.401	5.857	6.845	6.354
09011190	0	0	52	1.094	20.973	4.424
10063000	1.940	0	0	0	14.678	3.323
63053320	3.381	6.093	3.105	1.335	2.694	3.322
63014000	3.435	3.180	2.022	2.242	2.062	2.588
18050000	16	104	89	2.794	5.890	1.779
47071000	1.229	1.714	1.593	1.501	1.726	1.553
Total genera	59.360	76.269	57.529	56.147	116.950	73.251

Fuente: SENA

Los principales productos que se dirigen al mercado peruano son: minerales de cobre (2603); caucho natural (4001); minerales oro y pato (2616); preparaciones y conservas de pescado (1604); cocinas (7321); files y demás carne de pescado (0304); oro (7108); barcos (8902); colas y adhesivos (3506) y pinturas y barnices (3208).

Cuadro 14

Exportaciones PYMES de Ecuador a Perú. Miles de US\$ FOB						
Subpartida	2007	2008	2009	2010	2011	Prom 07-11
26030000	785	3.326	2.377	2.890	9.289	3.733
40012200	1.366	1.838	1.325	3.218	2.325	2.014
26169010	0	0	653	1.960	5.701	1.663
16041410	491	2.112	42	0	4.503	1.430
73211119	0	1.212	883	2.504	2.267	1.373
03041900	0	18	1.443	1.628	2.446	1.107
71081200	0	0	276	1.674	3.124	1.015
89020020	0	3.574	917	0	574	1.013
35061000	233	313	953	906	1.634	808
32082000	195	275	479	534	2.197	736
Total general	24.912	31.452	21.982	30.695	56.238	33.056

Fuente: SENA E

En el mercado venezolano, los principales rubros de exportación de las PYMEs ecuatorianas son, en orden de importancia: productos textiles (5811, y 5911); aceite de palma (1511); somieres y artículos de cama (9404); preparaciones y conservas de pescado (1604); artículos y aparatos de ortopedia (9021); ácidos carboxílicos (2918); pescado congelado (0303); y, cocinas (7321)

Cuadro 15

Exportaciones PYMES de Ecuador a Venezuela. Miles de US\$ FOB						
Subpartida	2007	2008	2009	2010	2011	Prom 07-11
58110000	0	25.433	47.967	9.789	0	16.638
59113100	0	0	13.732	39.911	16.403	14.009
15111000	0	15.622	9.133	3.914	20.011	9.736
59113200	0	0	0	24.078	23.756	9.567
94049000	5.632	16.997	2	3	0	4.527
16042000	0	13.360	3.947	0	0	3.461
90211010	0	0	1.595	13.924	1.706	3.445
29181530	0	0	0	0	12.248	2.450
03034900	0	0	2.517	9.658	0	2.435
73211119	0	4.702	3.851	870	1.711	2.227
Total general	14.041	97.203	123.907	166.615	133.882	107.130

Fuente: SENA E

Los principales productos que se dirigen al mercado chileno son: bananas (0803); palmito (200891); piñas (080430); barcos (8902); preparaciones y conservas de pescado (1604); flores (0603); pasta de cacao (1803); desechos de plástico (3915); y cacao en polvo (1805).

Cuadro 16

Exportaciones PYMES de Ecuador a Chile. Miles de US\$ FOB						
Subpartida	2007	2008	2009	2010	2011	Prom 07-11
08030012	19.818	27.653	68.700	65.508	87.066	53.749
20089100	4.157	3.505	2.994	3.587	5.656	3.980
08043000	1.570	2.244	3.398	2.961	4.269	2.888
89020020	4.470	1.800	1.800	4.462	0	2.506
16041410	1.023	1.867	147	572	5.752	1.872
06031100	95	569	1.764	2.061	4.011	1.700
18031000	154	1.570	1.112	1.907	3.351	1.619
39159000	55	0	1.041	1.166	2.869	1.026
89020019	0	218	0	0	4.169	877
18050000	396	643	589	961	1.697	857
Total general	44.392	48.588	90.718	92.695	129.896	81.258

Fuente: SENA E

3.3 Continuidad Exportadora

En una primera consideración sobre la continuidad exportadora, tenemos que gran parte de las subpartidas arancelarias de las PYMEs exportadoras ecuatorianas son menores a 10 mil dólares anuales, situación que, tal como lo comentamos en un primer momento al analizar el comercio regional en el marco de la ALADI, expresa una debilidad de la oferta exportable ecuatoriana, a más de otros factores relacionados con la logística, las barreras comerciales, entre otras. Para el caso de los mercados más importantes como Colombia, aproximadamente las tres cuartas partes de las subpartidas arancelarias son menores al monto que se condirá un umbral mínimo dentro de este estudio equivalente a 10 mil dólares.

Con Chile y Perú la situación los porcentajes suben al 77% y 82%, respectivamente. Con Venezuela este porcentaje se ubica en 53% lo cual estaría reflejando que las PYMEs exportadoras están logrando consolidarse en este mercado. Para el resto de países, en el cuadro 17 se puede observar unos porcentajes altos que van desde el 63% con Uruguay hasta 89% con Bolivia.

Cuadro 17

**PYMEs Exportadoras: Subpartidas de exportación según Continuidad
Exportadora . Números absolutos y % de participación. Período 2007-2011
Exportaciones mayores a 10.000 dólares**

	Mayores a 10 mil USD	%	Menores a 10 mil USD		Total
Argentina	34	28%	89	72%	123
Bolivia	19	11%	157	89%	176
Brasil	43	20%	173	80%	216
Chile	123	23%	408	77%	531
Colombia	268	26%	777	74%	1.045
Cuba	26	21%	97	79%	123
Mexico	51	31%	114	69%	165
Paraguay	2	22%	7	78%	9
Perú	221	18%	988	82%	1.209
Uruguay	18	37%	31	63%	49
Venezuela	194	47%	222	53%	416

Fuente: SENA E

Ateniéndonos a las exportaciones mayores a 10 mil dólares anuales, la situación no mejora para Ecuador, pues bajo el criterio de exportaciones irregulares se encuentran aproximadamente el 40% del total de subpartidas que se dirigen a los once mercados de ALADI. Con sus principales socios tenemos que las exportaciones irregulares llegaron a representar el 44%, 51%, 66% y 49% en los casos de Colombia, Perú, Venezuela y Chile, respectivamente.

En el cuadro 18 se puede observar que, bajo el criterio de estables, las exportaciones giran alrededor de un 30% en promedio, es decir, una tercera parte han logrado estabilidad en los diferentes mercados. Aunque bien podría decirse que en un mercado importante como el venezolano se mantiene una situación de alta vulnerabilidad para las PYMEs exportadoras ecuatorianas en tanto y en cuanto predominan las ventas irregulares, que dejan poco espacio para la estabilidad con apenas 6% del total de subpartidas exportadas a este país. Del cuadro señalado anteriormente también se desprende que no existen mayores posibilidades de expansión pues los productos entrantes presentan una relación muy baja.

Cuadro 18

PYMEs Exportadoras: Subpartidas de exportación según Continuidad Exportadora . Números absolutos y % de participación.

Período 2007-2011

Exportaciones mayores a 10.000 dólares

	Estables	%	Entrantes	%	Salientes	%	Irregulares	%	Total Mayores a 10
Argentina	8	24%	0	0%	12	35%	14	41%	34
Bolivia	6	32%	0	0%	0	0%	13	68%	19
Brasil	5	12%	6	14%	12	28%	20	47%	43
Chile	38	31%	6	5%	19	15%	60	49%	123
Colombia	85	32%	23	9%	43	16%	117	44%	268
Cuba	9	35%	3	12%	3	12%	11	42%	26
México	11	22%	3	6%	11	22%	26	51%	51
Paraguay	1	50%	0	0%	0	0%	1	50%	2
Perú	50	23%	22	10%	36	16%	113	51%	221
Uruguay	5	28%	1	6%	1	6%	11	61%	18
Venezuela	12	6%	35	18%	18	9%	129	66%	194

Fuente: SENA

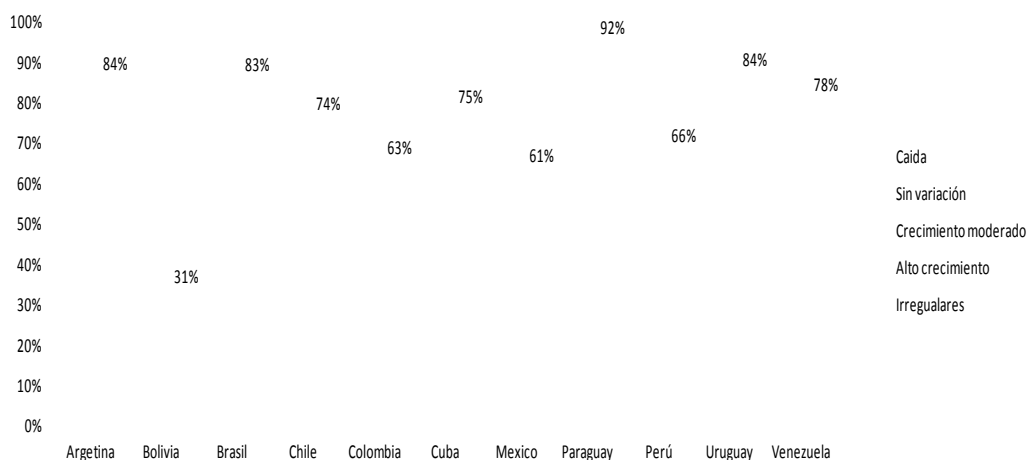
3.4 Dinamismo Exportador

Bajo el criterio de dinamismo exportador, las cifras muestran una situación difícil para las PYMEs exportadoras ecuatorianas, pues el comportamiento del número de subpartidas exportadas muestra un patrón marcado de irregularidad. Casi tres cuartas partes de los productos exportados caen en esta situación. Como se puede mirar en el gráfico 8, el 63% de los productos exportados a Colombia mantienen una posición de irregularidad; 66% con Perú, 78% con Venezuela y 74% con Chile.

Con los socios menores para el comercio ecuatoriano como Paraguay, Uruguay, Argentina y Brasil, la irregularidad afecta al 92%, 84%, 84% y 83%, respectivamente. En el caso de México, la irregularidad afecta al 61% de los productos exportados a este país. En el cuadro 19 también puede apreciarse que al menos una quinta parte de los productos exportados configura una situación de caída en los mercados de ALADI.

Gráfico 8

Ecuador-ALADI. Subpartidas de exportación según Dinamismo Exportadora >10 mil. Período 2007-2011



Fuente: SENA E

Cuadro 19

Ecuador - ALADI: Exportaciones PYMES Dinamismo exportador. Número de subpartidas arancelarias y % de participación. Período 2007-2011

Exportaciones mayores a 10.000 dólares

	Caida	%	Sin variación	%	Crecimiento moderado	%	Alto crecimiento	%	Irregulares	%	Total
Argentina	33	14%	0	0%	5	2%	1	0%	198	84%	237
Bolivia	19	15%	0	0%	3	2%	63	51%	38	31%	123
Brasil	27	14%	0	0%	4	2%	2	1%	164	83%	197
Chile	79	17%	0	0%	18	4%	26	6%	345	74%	468
Colombia	142	27%	0	0%	16	3%	37	7%	328	63%	523
Cuba	20	25%	0	0%	0	0%	0	0%	61	75%	81
México	46	32%	1	1%	2	1%	7	5%	87	61%	143
Paraguay	1	4%	0	0%	0	0%	1	4%	24	92%	26
Perú	143	28%	1	0%	20	4%	12	2%	337	66%	513
Uruguay	10	11%	0	0%	3	3%	1	1%	76	84%	90
Venezuela	45	20%	0	0%	3	1%	1	0%	178	78%	227

Fuente: SENA E

3.5 Diversificación de mercados

Tanto las subpartidas arancelarias como la cantidad de PYMEs exportadoras muestran una diversificación muy baja, como se puede apreciar en los cuadros 20 y 21. Los casos extremos se presentan con solo cinco subpartidas que llegan a 9 mercados de la ALADI, mientras que en el otro extremo, 1.249 subpartidas llegan a un solo mercado. Algo parecido acontece con el número de PYMEs exportadoras. Solo una empresa llega a 9 mercados, 7 PYMEs a igual número de mercados, 17 PYMEs a 6 mercados, 38 PYMEs a 5 mercados, 80 PYMEs a 4 mercados, 139 PYMEs a 3 mercados, 282 PYMEs a 2 mercados, 919 PYMEs a 1 mercado.

Cuadro 20			Cuadro 21		
Diversificación de Mercados. Cantidades de Subpartidas arancelarias de exportación y número de países de ALADI. Promedio 2007-2011			Diversificación de Mercados. Cantidades de PYMEs exportadoras y número de países de ALADI. Promedio 2007-2011		
# Subpartidas	# Países	Diversificación	# PYMEs	# Países	Diversificación
5	9	Alta	1	9	Alta
10	7	Media	7	7	Media
34	6	Media	17	6	Media
55	5	Media	38	5	Media
107	4	Baja	80	4	Baja
227	3	Baja	139	3	Baja
526	2	Baja	282	2	Baja
1.249	1	Baja	919	1	Baja

Fuente: SENA E

4. Conclusiones

Si bien visto en conjunto los mercados de ALADI tienen una representatividad de aproximadamente el 25% del total de exportaciones de Ecuador en los últimos cinco años, tanto petroleras como no petroleras, no es menos cierto que resulta imposible identificar un patrón definido de exportaciones hacia este mercado regional, además, con una fuerte concentración en cuatro países (Colombia, Perú, Venezuela y Chile) y una baja capacidad de mantenerse en los mercados, ateniéndonos la hecho que la relación entre subpartidas arancelarias discontinuas mantienen una relación de 10 a 1 con las subpartidas continuas o consolidadas.

Un aspecto positivo es sin duda la tendencia al crecimiento de las ventas ecuatorianas al mercado regional, aunque no podemos perder de vista con los matices que se han señalado en este estudio, como la concentrada oferta en pocos productos representativos y la irregularidad manifiesta en casi todos ellos.

Pues bien, adentrándonos en la realidad de las PYMEs ecuatorianas que participan en el mercado regional de ALADI, el promedio de exportación anual bordea una cantidad de 360 millones de dólares anuales, que vendrían a ser cerca del 15% del total de exportaciones no petroleras hacia los once países que conforman la ALADI. Los aspectos positivos se relacionan con el dinamismo que las PYMEs proyectan en este mercado, destacándose las ventas a los mercados de Colombia, Perú y Chile.

En estos tres mercados parecería que las PYMEs ecuatorianas han encontrado mayores posibilidades de expansión que en el resto de países. También en este grupo debería incluirse México, donde el comportamiento de las exportaciones de las PYMEs ha sido más que satisfactorio aunque en valores totales no se acerque a aquellos de los anteriores.

La participación de las PYMEs en los mercados del MERCOSUR es marginal y presenta una tendencia decreciente en los dos grandes mercados como Argentina y Brasil.

Se ha encontrado que la inexistencia de un patrón definido y consolidado de exportaciones a la ALADI se vuelve a repetir en el caso de las exportaciones de las PYMEs. Esta situación es así pues viene a ser la consecuencia lógica de una baja oferta exportable, una limitada continuidad exportadora y una marcada irregularidad. De la información estadística procesada, se desprende que cerca de las tres cuartas partes de las exportaciones son menores a 10 mil dólares anuales, establecidos en este estudio como un umbral mínimo. Para aquellos productos que logran superar este umbral mínimo, en cambio, se caracterizan por el hecho de que el 40% de las subpartidas arancelarias son irregulares.

Seguramente existen un conjunto de factores estructurales provenientes del aparato productivo ecuatoriano que se están manifestando en el comportamiento de las exportaciones hacia el mercado regional de ALADI, a más de otros aspectos relacionados con distancias geográficas entre los países, tamaños de los mercados, grados de complementariedad, grados de apertura existentes, etc. Aunque en esta etapa del estudio solo podemos vislumbrarlos más que explicarlos a profundidad.

Bibliografía

Banco Central del Ecuador (2012), Información Estadística Mensual, varios números, disponibles en www.bce.fin.ec

García, Santiago y Vásquez Edwin (2011). "Evolución de la estructura de comercio exterior ecuatoriano por niveles tecnológicos". En: Revista Análisis Económico No. 23, Colegio de Economistas de Pichincha, Quito, noviembre de 2011, pp. 141-160

García, Santiago (2011). "Balanza comercial: nos espera un año movido en el 2011. Revista Plusvalor No. 4, Diciembre 2010 – Enero 2011

INEC (2010): Censo Nacional Económico. Base de datos CEPAL/CELADE Redatam+SP (fecha de visita: 16/04/2012).

Ministerio de Industrias y Productividad, Federación Nacional de Cámaras de la Pequeña Industria del Ecuador, STRATEGA (2008): Encuesta nacional a micro, pequeñas y medianas empresas de la industria manufacturera. Quito

Moori Koenig, Virginia, et al (2005): Perfil de la PYME exitosa. FUNDES INTERNACIONAL, Bogotá, Colombia

Milesi, Darío y Aggio, Carlos (2008): Éxito exportador, innovación e impacto social. Un estudio exploratorio de PYMEs exportadoras latinoamericanas. Banco Interamericano de Desarrollo WORKING PAPER.

MRECI, (2011): Sector exportador no petrolero ecuatoriano. Dirección de Comercio Inclusivo

Superintendencia de Compañías (2011): Anuario 2010 – Compañías no financieras.