

## COMPRA VENTA DE PRODUCTOS TRADICIONALES Y NO TRADICIONALES EN ECUADOR

Isabel González González, Est.  
Instituto Tecnológico de Formación  
Profesional, Administrativa y  
Comercial  
rigonzalez@formacion.edu.ec

Anna Reyes Ramos, Est.  
Instituto Tecnológico de Formación  
Profesional, Administrativa y  
Comercial  
amreyes@formacion.edu.ec

Gabriela Rosales García, Est.  
Instituto Tecnológico de Formación  
Profesional, Administrativa y  
Comercial  
mgrosales@formacion.edu.ec

**Palabras claves:** Gestión, compra, venta, productos.

**Recibido:** 09/07/2019

**Keywords:** Management, purchase, sale, products.

**Aceptado:** 12/09/2019

### Resumen

Desde la antigüedad se ha visto como la economía de cada país ha ido evolucionando con el paso de los años. La compra venta de productos es lo que mueve a la economía de cada país, y Ecuador no es la excepción. Es por eso que se decidió hacer este estudio de cómo Ecuador se ve ante los ojos de muchos países con sus productos tradicionales y no tradicionales que se exportan a nivel mundial y comparar la manera en que los productos de exportación generan ventajas y desventajas en Ecuador por medio de su entrada y salida del país.

### Abstrac

Since ancient times it has been seen how the economy of each country has evolved over the years. The sale of products is what moves the economy of each country, and Ecuador is no exception. That is why it was decided to make this study of how Ecuador looks in the eyes of many countries with its traditional and non-traditional products that are exported worldwide and compare the way in which export products generate advantages and disadvantages in Ecuador through of your entry and exit from the country.

## **Introducción**

A partir de la década de los 90, Ecuador empezó a sufrir una crisis económica que dio paso a un feriado bancario con la eliminación del sucre. Ecuador optó en escoger la moneda estadounidense como moneda oficial del país, todo esto pasó a inicio del 2000 a pesar de que la decisión del presidente de esa época, Jamil Mahuad encareció la vida de los ecuatorianos, ayudó enormemente a estabilizar las condiciones macroeconómicas del país. Con la adquisición de la moneda internacional se posibilitó pagar las importaciones sin necesidad de canjes.

Hoy en día Ecuador es uno de los países exportadores del mundo, según la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, (FAO,2019). La importancia de las industrias dedicadas al cultivo y producción bananera, son muy importantes ya que son una de las fuentes generadoras de empleo a nivel nacional, de las cuales se puede destacar: cartoneras, empacadoras, camaroneras, transporte terrestre, insumos, verificadoras, certificadoras y fumigaciones de área entre otras.

En el sector bananero, actualmente, los exportadores que no cuentan con contratos suscritos compran el banano sin embargo el problema es que los pequeños agricultores no lo venden inmediatamente, sino que se efectúa por medio de un intermediario, quienes son los que se llevan la mayor parte de la ganancia. Explicado, en otros términos, depende de una constancia comercial para que los pequeños y medianos productores no se vean afectados, pues en muchos casos no siempre tienen contratos y manejan su comercialización a un precio no oficial, por lo cual reciben precios bajos por medio de los intermediarios lo cual representa pérdidas económicas.

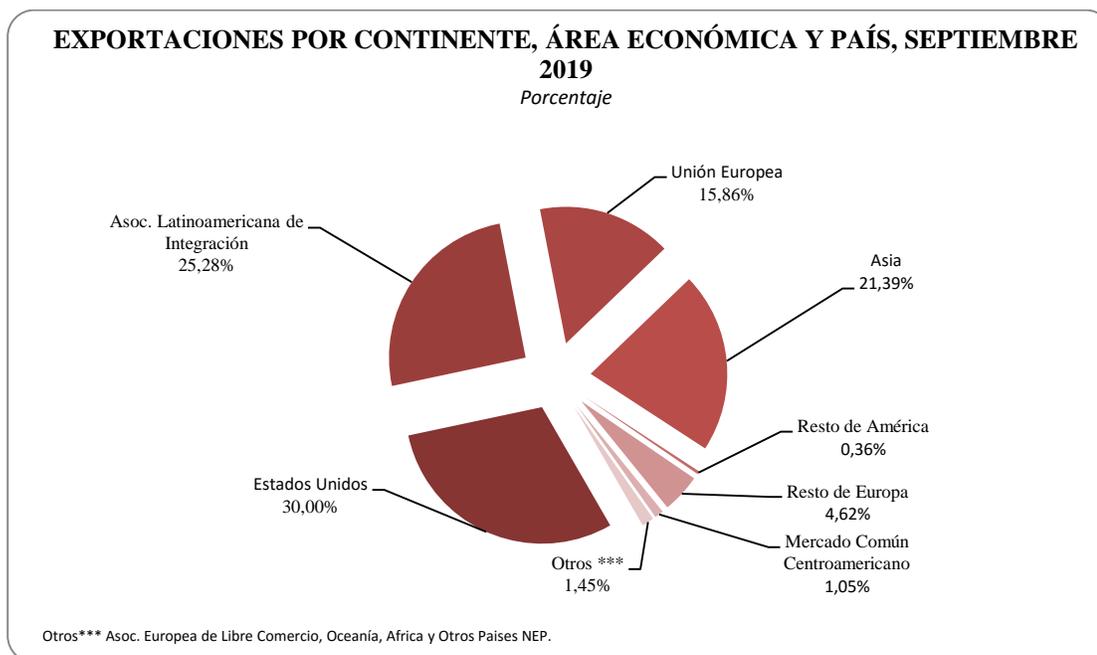
## Desarrollo

Ecuador tiene una balanza comercial predominante de la exportación petrolera que representa el 40% de petróleo en ventas totales. Como representantes de la Balanza Comercial no petrolera del país se exportan banano, cacao, camarón y flores, entre otros artículos más. Desde finales de los años 60, la explotación del petróleo elevó la producción y se calculan en 4.036 millones de barriles.

El proceso de industrialización del país ha avanzado muy lentamente, el gobierno en agosto de 2016 propuso el objetivo de que las industrias representen el 25 % en relación al PIB ,(Vanegas,2017) ; esto está proyectado para el año 2025 y en los datos obtenidos del 2007 este indicador estaba en el 13,7 % y en el 2016 el mismo bajó a 12,6 %, es decir que aún falta mucho para dinamizar el sector industrial y por ende las exportaciones con un producto con mayor valor agregado que pueda competir internacionalmente. En si el cambio de la matriz productiva no tuvo gran influencia en el superávit que presentó la balanza comercial en el 2016 pero por lo menos logró estabilizarla para que no exista un excedente en la salida de divisas del país protegiendo la producción nacional.

Hay que tener en cuenta que no se han producido variaciones importantes en los productos que se exportan, no han surgido nuevos productos que puedan reemplazar la dependencia que se ha tenido a lo largo de los años del petróleo y que puedan transformar el modelo primario exportador del país. Entonces se concluye que entre los periodos 2013 y 2016, el país fortaleció su presencia en el mercado internacional en ciertos sectores como por ejemplo el banano y plátano con el 24 % de participación del total de exportaciones no petroleras, los enlatados de pescado los que generan empleo y son codiciados por las técnicas de explotación sustentable que han venido aplicando, el sector del cacao ha ganado un gran renombre en el exterior por su identidad y calidad.

Gráfico 1: Exportaciones por continente, área económica y país.



Fuente: Banco Central del Ecuador, septiembre 2019.

Como se muestra en el gráfico 1, Ecuador al tener tratados y acuerdos con EEUU tiene un mayor porcentaje en exportaciones por continente, área económica y país; ocupando así el primer rango de porcentaje perteneciente al 30 % correspondiente al mes de septiembre del presente año (2019) entre el 25, el 21% y el 15% están conformados por la Asociación Latinoamericana de Integración, Asia y Unión Europea; y el Mercado Común Centroamericano tiene menor porcentaje de exportaciones ocupando solo 1.05%.

Ecuador se ha convertido en uno de los 69º países que tiene una mayor economía de exportación en el mundo de acuerdo con el Índice de Complejidad Económica. Los principales países con los que se realizan tratos son: Estados Unidos, Chile, China, Francia, Italia, España, Japón, Colombia, Alemania y los países europeos y latinoamericanos que son importadores de los productos ecuatorianos tal como se refleja en la tabla 1 que aparece a continuación.

Tabla 1: Lista de países importadores de productos ecuatorianos.

<u>Importadores</u>	<u>Valor exportado en 2018 (miles de USD) ▼</u>	<u>Saldo comercial en 2018 (miles de USD) ⚡</u>	<u>Participación de las exportaciones para Ecuador (%) ⚡</u>
Total	22.839.165	1.533.722	100
<a href="#">Estados Unidos de América</a>	7.082.212	1.184.982	31
<a href="#">China</a>	1.989.541	-1.730.394	8,7
<a href="#">Perú</a>	1.922.063	1.072.488	8,4
<a href="#">Chile</a>	1.615.843	1.122.573	7,1
<a href="#">Rusia, Federación de</a>	1.289.457	932.959	5,6
<a href="#">Japón</a>	993.278	563.121	4,3
<a href="#">Colombia</a>	811.934	-1.040.033	3,6
<a href="#">España</a>	653.004	70.862	2,9
<a href="#">Italia</a>	597.840	315.869	2,6
<a href="#">Alemania</a>	596.170	29.244	2,6
<a href="#">Francia</a>	442.573	279.800	1,9
<a href="#">Países Bajos</a>	362.075	-148.380	1,6

Fuente: Trade Map 2018

Parte de Ecuador, está conformado también por pequeñas y medianas empresas las cuales son formadas para realizar diferentes actividades económicas tales como:

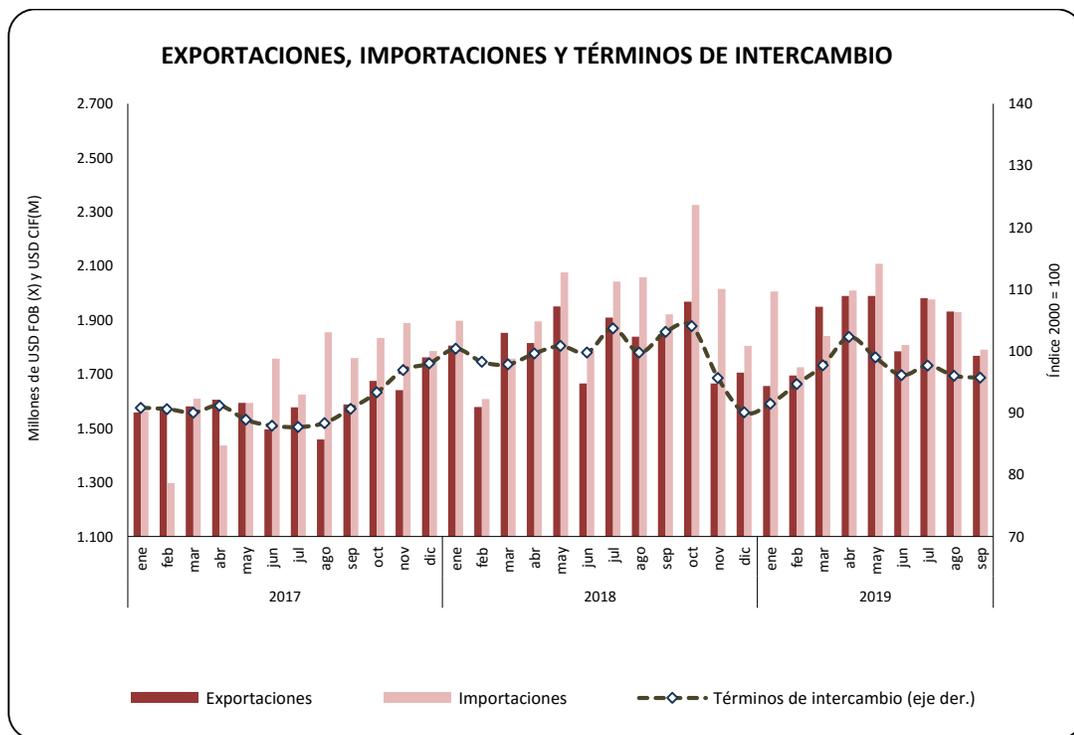
- Comercio al por mayor y al por menor.
- Agricultura, silvicultura y pesca.
- Industrias manufactureras.

El precio de cada producto que se vende es un factor clave para su incursión en el mercado ya que todo esto dependerá de la cifra que se pagará por la adquisición del mismo. El valor del producto está representado por su costo de producción más costos variables representando una

relación justa del consumidor del bien que está recibiendo tiene la importancia destacar el lugar o los diversos puntos de ventas en donde se van a comercializar bienes o servicios (González, 2017).

Ecuador es uno de los países que más exporta cacao y en la década de 1990 después del declive de la economía, las exportaciones del cacao se vieron grandemente afectadas, siendo este el punto más bajo de exportaciones a medias del año 2000 ya que ese año solo se alcanzó una cifra de 38 millones de dólares. A partir de ese año hasta a actualidad se observó una importante recuperación y luego de 3 años, Ecuador alcanzó a los 120 millones de exportación debido al cambio de la moneda, de sucre a dólar a partir de los años 2001 al 2003.

Gráfico 2: Exportaciones, importaciones y términos de intercambio del 2017 al 2019



Fuente: Sistema de balances del Banco Central Del Ecuador (2019)

Como se observa en el gráfico 2 corresponde a las exportaciones, importaciones y términos de intercambio a lo largo del año 2017 hasta septiembre del 2019. Como se puede observar dentro

del 2017 el mes más bajo de exportación corresponde al mes de agosto y de importación a febrero; los meses más altos de exportación corresponde al mes de diciembre y de importación noviembre y agosto. El año 2018 en exportación se destaca a los meses de mayo y octubre; en importación al mes de octubre destacando su posición en el gráfico. En el 2019 en exportación se observa su mayor valor en los meses de abril y mayo y de importación en el mes mayo.

El Comercio Exterior en Ecuador ha reflejado resultados positivos, con la exportación de productos no tradicionales, como es el caso del atún ecuatoriano, hacia el mercado europeo. (Arpi, 2016). Este producto competitivo y con estándares de calidad altos, obtuvo resultados positivos motivados por:

- La política gubernamental que ha venido apoyando al sector acuícola.
- El desarrollo tecnológico para llegar a resultados más eficientes y eficaces.
- La utilización de mejores investigaciones y técnicas.

Ahora bien, mantenerse en los mercados internacionales no es pura casualidad de las empresas y de los países, sino que es el resultado de una estrategia de largo plazo con el comercio exterior; pues comercializar en el extranjero los bienes y servicios se convierte en uno de los pilares claves de la economía, porque es una de las principales fuentes de generación de ingresos, producción y empleo. Pero para que todos aprovechen los beneficios se deben definir estructuras sólidas que generen una mayor productividad y mejor nivel de competitividad. (Macas,2016)

Un mejoramiento en los niveles de productividad también está vinculado con el tiempo de la producción, pues cuanto menos se demore en elaborar bienes los agentes económicos, más productiva será la economía. Para elevar la productividad es necesario utilizar con eficiencia y eficacia los recursos naturales, tecnología y el capital humano que exista en un país.

La gestión está conformada por reglas para contribuir a la gestión de procesos generales o específicos de una organización, establece políticas, procesos, procedimiento, objetivos. El sistema de Gestión normalizado es un sistema con requisitos establecidos con normas de carácter sectorial, nacional o internacional, para los tipos de Gestión de acuerdo con su enfoque.

Según información que reposa en la página web del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE), el proceso de exportación se muestra de la siguiente manera:

Se inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el nuevo sistema ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañada ante una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque, dicha declaración no es una simple intención de embarque sino una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante.

Los datos que se consignarán en la DAE son:

- Del exportador o declarante.
- Descripción de mercancía por ítem de factura.
- Datos del consignante.
- Destino de la carga Cantidades.
- Peso y demás datos relativos a la mercancía.

La matriz productiva ha cambiado la estructura productiva del Ecuador, pero los resultados empezarán a ser más notorios a largo plazo. A continuación, se muestra los pasos a seguir que se realiza en una empresa para el proceso de compra venta en general:

Se toman las ventas del periodo que se va a tomar como base y se empiezan hacer los cálculos de proyección por el mismo periodo en un año o mes futuro. Los parámetros normalmente

son días laborables, plantillas de cartas de ofertas en las que se manejan las políticas comerciales, como descuentos y promociones, las devoluciones son consideradas para la reducción de tal forma que la venta que se toma sea neta para los cálculos finales. (Villón ,2016).

Se toma en consideración los clientes que, por algún factor comercial, dejan de formar parte de la cartera activa dentro de la empresa; estos valores de ventas deberán ser redistribuidos para los clientes o para las zonas de ventas que cubren los clientes que se encuentran vigentes.

Los datos a analizar son unidades y valores, siendo la base para los cálculos las unidades vendidas, las mismas en las que se toman en consideración las distintas políticas comerciales aplicadas según las promociones realizadas. Es decir, considerar que existen ítems cuyo movimiento lo justifican las salidas sin márgenes de utilidades.

Se toma el valor de las unidades vendidas por clientes y por productos, se las divide para los días laborables de mes en que se generó la información, con estos se tiene el valor de la venta diaria la misma que luego será multiplicada por los días laborables del mes para el cual se va a proyectar, aplicándoles a su vez a cada valor el porcentaje del incremento determinado según los índices del mercado. En la distribución se empieza a considerar los parámetros de: productos, líneas clientes, vendedores, zonas, como base para los múltiples niveles de quiebres que tendrá o se podrá hacer uso en los informes que se generen. Para efectos de valorar una vez determinada la cantidad proyectada, se utilizan factores de incremento en precios según las tasas del mercado para el periodo para el cual se está planificando. (Villón, 2016)

### **Conclusión**

En este artículo se ha podido plasmar como Ecuador , aun siendo un país pequeño y no tan desarrollado comparado con países más desarrollados y potencias mundiales , ha sabido destacar

en cuanto a algunas de sus exportaciones , gestión de compra venta , productos de gran impacto en los mercados internacionales , logrando así que Ecuador sea posicionado en uno de los países de buena exportación de los últimos años. Junto a esto también se destaca la parte de la matriz productiva cambiando, que con sus avances ha ayudado a Ecuador a desarrollarse poco a poco en zonas primarias como la agricultura, las industrias dedicadas al cultivo y producción ,creando así diversas plazas de trabajo a muchos ciudadanos que junto a los gobiernos han podido darle una mayor acogida a este sector que es uno de los que mueve a cada país en desarrollo y como cada empresa tiene sus políticas de compra venta pasando por una serie de pasos, controles para así mejorar la productividad en cada rama competitiva del mercado local e internacional.

### Referencias Bibliográficas

- Arpi, J. (2016). *EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES*. Guayaquil: UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO. Recuperado el 12 de 8 de 2019, de <http://repositorio.upacifico.edu.ec/bitstream/40000/151/1/TNE-UPAC-17665.pdf>
- FAO. (2 de 07 de 2019). *FAO en Ecuador*. Obtenido de FAO en Ecuador: <http://www.fao.org/ecuador/fao-en-ecuador/ecuador-en-una-mirada/es/>
- González, J. & La Mota, C. (2017). *DISEÑO DE UN SISTEMA DE CONTROL INTERNO A LOS PROCESOS DE COMPRA Y VENTA DE UNA EMPRESA CAMARONERA EN EL CANTÓN SANTA ROSA*. Guayaquil: Universidad Católica Santiago de Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/8093/1/T-UCSG-PRE-ECOCICA-262.pdf>
- Macas, G. (2016). *Ecuador y su futuro en el comercio internacional*. Guayaquil: Universidad ECOTEC. Obtenido de <https://www.ecotec.edu.ec/content/uploads/2017/09/investigacion/libros/ecuador-futuro-comercio.pdf>
- Vanegas, R. (2017). *Análisis comparativo de las exportaciones e importaciones 2013-2016 al implementar la nueva matriz productiva ecuatoriana*. Quito. Ecuador. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6297483>
- Villón, B. (2016). *DESARROLLO E IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA DE INFORMACIÓN PARA PLANIFICACIÓN Y SEGUIMIENTO, DE PRODUCCIÓN Y VENTAS DE PRODUCTOS DE CONSUMO MASIVO, PARA UNA PYME*". ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL . Obtenido de <https://www.dspace.espol.edu.ec/retrieve/99448/D-103224.pdf>