

## **Evolución de la importación versus la fabricación nacional de bebidas no alcohólicas en Ecuador período 2019 – 2021**

### **Evolution of imports versus national manufacture of non-alcoholic beverages in Ecuador period 2019 - 2021**

Linda Andrade Loor<sup>1</sup> <https://orcid.org/0000-0002-5519-7942>,  
Ana María Correa Vaca<sup>1</sup> <https://orcid.org/0000-0001-7967-8591>, Mónica Llanos Encalada<sup>1</sup>  
<https://orcid.org/0000-0003-3746-8910>, Carla Fernández Solís<sup>1</sup> <https://orcid.org/0000-0002-7246-1901>, Karina  
Bravo García<sup>1</sup> <https://orcid.org/0000-0002-3130-9030>

<sup>1</sup>Universidad ECOTEC, Guayaquil, Ecuador  
[liandrade@est.ecotec.edu.ec](mailto:liandrade@est.ecotec.edu.ec), [acorreav@ecotec.edu.ec](mailto:acorreav@ecotec.edu.ec),  
[mllanos@ecotec.edu.ec](mailto:mllanos@ecotec.edu.ec), [cfernandez@ecotec.edu.ec](mailto:cfernandez@ecotec.edu.ec),  
[kabravo@ecotec.edu.ec](mailto:kabravo@ecotec.edu.ec)



Esta obra está bajo una licencia internacional  
Creative Commons Atribución-NoComercial 4.0.

Enviado: 2023/01/05

Aceptado: 2023/03/27

Publicado: 2023/06/30

#### **Resumen**

El objeto de estudio de la presente investigación es el sector de bebidas no alcohólicas en Ecuador, el objetivo consiste en analizar la evolución de la importación versus la elaboración de estos productos en el periodo 2019 – 2021. En lo metodológico, la investigación tuvo un enfoque cualitativo, tipo descriptiva exploratoria, mediante la investigación documental, con una muestra no probabilística de las empresas fabricantes e importadoras de bebidas no alcohólicas en Ecuador. Los resultados indicaron que el sector de importación de bebidas no alcohólicas prevalece sobre la producción del país, debido al poco valor agregado a los productos que se fabrican nacionalmente y carencia en la innovación de nuevos productos, como el aspecto saludable y nutricional; se evidenció que la mayoría de las empresas fabricantes carecen de un departamento dedicado al desarrollo de productos saludables en beneficio de los consumidores.

**Palabras clave:** Importaciones; innovación; sector bebidas no alcohólicas.

#### **Abstract**

The object of study of this investigation is the non-alcoholic beverages sector in Ecuador. Its

**Sumario:** Introducción, Marco Teórico, Materiales y Métodos, Análisis de Resultados, y Conclusiones.

**Como citar:** Andrade, L., Correa, A. M., Llanos, M., Fernández, C. & Bravo, K. (2023). Evolución de la importación versus la fabricación nacional de bebidas no alcohólicas en Ecuador período 2019 – 2021. *Revista Tecnológica - Espol*, 35(1), 51-64. <http://www.rte.espol.edu.ec/index.php/tecnologica/article/view/999>

objective aims to analyze the evolution of the importation versus the elaboration of these products from 2019 to 2021. Methodologically, the investigation has a qualitative approach of exploratory and descriptive type, through documentary research, with a non-probabilistic sample of non-alcoholic beverage manufacturing and importing companies in Ecuador. The results indicate that the non-alcoholic beverage import sector prevails over the country's production due to the slight added value to the products that are manufactured nationally and that lack innovation aspects. It is evident that most manufacturing companies lack a department for the development of healthy products that benefit consumers.

**Keywords:** Imports; innovation; non-alcoholic beverage sector.

### Introducción

La competitividad empresarial, sumada a la incursión del comercio exterior, permite que se establezca un ambiente favorable para el consumidor final, debido a que expone una serie de opciones que se acoplan a sus necesidades, tanto en diseño, cantidad, precio y características únicas que buscan garantizar su total satisfacción.

Según Chiñas y Jaime (2019), la competitividad de un país puede medirse a través de su balanza comercial, siendo un escenario ideal, la producción y el abastecimiento de un producto de manera interna y que, a través de un remanente o exceso de inventarios, se cuente con la posibilidad de colocar dicho producto en las perchas de mercados internacionales. La presencia de una balanza comercial positiva en los sectores empresariales de un país es una tarea complicada, debido a la presencia de factores externos como: disponibilidad de tecnología, grado de experiencia en la producción, salarios mínimos, relaciones comerciales con clientes extranjeros, entre otros.

La investigación busca identificar el comportamiento que ha tenido el sector de bebidas no alcohólicas en cuanto al desarrollo de fábricas, creación de nuevos empleos, procesos automatizados y tratados de acuerdos comerciales que fomenten el comercio internacional para las empresas ecuatorianas.

Para Segovia et. al (2020), la definición de bebidas no alcohólicas parte de un proceso de producción y transformación natural de un contenido líquido que no se encuentra fermentado, que puede estar carbonatado y que requirió principalmente de agua potable o mineral para su presentación final.

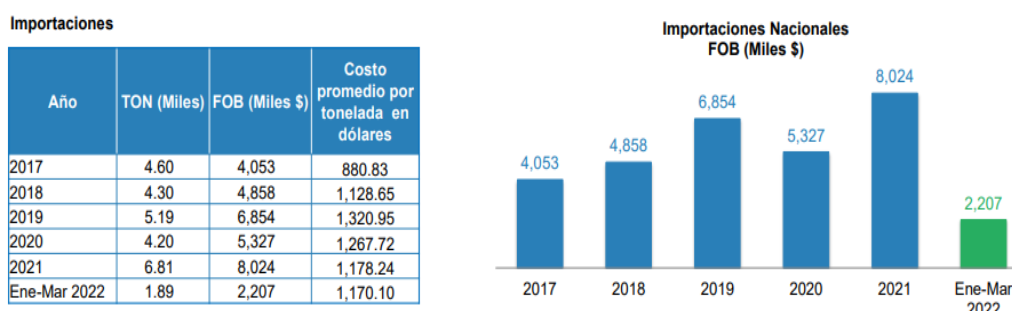
Según estadísticas de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2020), la actividad productiva de bebidas no alcohólicas está clasificada bajo la categoría "C" de Industrias Manufactureras y bajo el código arancelario de bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre. Como antecedente, en el año 2020, la participación de empresas en el sector de bebidas no alcohólicas estuvo compuesto en su mayoría de microempresas sumando 27, pequeñas 8, medianas 6 y grandes 3, situadas en su mayoría en Pichincha con 27%, Guayas con 27%, Manabí 16% y un 30% distribuidas en las demás provincias del Ecuador.

La importancia del estudio del segmento de bebidas no alcohólicas, comparando la producción versus las importaciones generadas, se basa en la actual recesión que afronta el Ecuador iniciada en el año 2020, donde la producción del segmento se redujo un 5.68% con respecto al año 2019 aunque asegurando un 0.73% de aporte al Producto Interno Bruto. Según data de la Corporación Financiera Nacional (2022), en 2020 la producción de bebidas no alcohólicas fue de \$ 479.301 frente a un \$ 508.168, aseverando que esta disminución no solo afecta las ventas, sino también la generación de empleo, oportunidades de exportación y

relevancia en la apertura de mercados internacionales o de su forma más directa, incurrir en la dependencia de bienes de consumo importados tal como se lo demuestra en la Figura 1.

**Figura 1**

*Comportamiento de las importaciones de bebidas no alcohólicas*



Nota: Esta figura muestra la evolución de las importaciones de las bebidas no alcohólicas en el periodo 2017-2021, Corporación Financiera Nacional (2021)

A pesar de la irregularidad del año 2020, entre el 2017 al 2021, se mantuvo el crecimiento en las importaciones de bebidas no alcohólicas. Para el 2021 con respecto al 2020, el valor “Free on Board”, con sus siglas en inglés (FOB), se incrementó un 33%, lo que podría avizorar un posible reemplazo de la producción a la importación de un producto terminado, sustituyendo con ello plazas de trabajo e inyección de capitales limitado solo a la comercialización de productos transformados.

Es necesario precisar la carencia en innovación y estímulos que en la actualidad mantiene el segmento de bebidas no alcohólicas, lo cual afecta la competitividad y motivación del sector en continuar con el desarrollo de industrias. Cabe destacar que el reemplazo de producción a través de la cobertura de importaciones ocasiona que se cierren oportunidades de industrialización, desarrollo tecnológico y oferta nacional.

La presencia de productos nacionales e importados en el sector de bebidas no alcohólicas ha generado cambios en la oferta que se muestra en las perchas de tiendas y supermercados. Conforme pasa el tiempo, se muestra mayor presencia de productos extranjeros, restando participación a fábricas ecuatorianas, generando efectos negativos como pérdida de plazas de trabajo y reducción de inversión extranjera en el Ecuador.

La preocupación por mantener saludable el organismo de los consumidores, obliga a la incorporación de tributos que aumentan el precio de las unidades en venta, como el Impuesto al Valor Agregado (IVA) y el Impuesto a los Consumos Especiales (ICE), además de la incorporación del etiquetado semáforo, para advertir el contenido de azúcares de la bebida, proyectando un esquema de responsabilidad social. La problemática existente es la ausencia de estudios que expliquen este fenómeno o temas de relaciones comerciales que aperturen nuevos mercados internacionales, motivando con ello la continuidad de fábricas ecuatorianas.

Entre los años 2018 y 2019 aumentó en 41% la importación de las bebidas no alcohólicas y 5.68% disminuyó la producción de este producto en las fábricas ecuatorianas. En la presente investigación se pretende conocer acerca del poco impulso al sector productor y bajo incentivo a la inversión en tecnología para el robustecimiento de plantas de producción en el Ecuador. Por ello, es necesario analizar la evolución de la importación versus la elaboración de bebidas no alcohólicas en el Ecuador período 2019 – 2021.

## Marco Teórico

### Teorías referentes a la producción y comercialización

La teoría de la ventaja absoluta genera la siguiente incógnita, ¿Qué sucede si un país posee en más de un bien ventaja absoluta?, a lo que Smith acota, que un país superior no sería capaz de producir rentabilidad internacional, mientras que, para David Ricardo, no es necesario que una nación base su productividad en un único bien si posee las ventajas y naturaleza para producir más bienes, a esto se lo llama libre mercado, a lo que lo denomina Ventaja Comparativa (Buendía, 2013).

La ventaja comparativa, por su parte, toma como referencia que en el comercio internacional existen países que se especializan en la producción de determinado bien o servicio, lo cual les permite una ventaja comparativa porque su costo de oportunidad es más bajo, lo que le posibilita fortalecer su producción, así como el libre comercio (Krugman & Obstfeld, 2006).

Para el caso de estudio, la explicación en comparativo de la producción e importación de bebidas no alcohólicas requiere de dos enfoques que permitan aumentar el desarrollo de la industria, así como la satisfacción total del consumidor, por ende, dentro de la teoría de ventaja comparativa es importante que:

- La producción nacional tenga suficiente calidad y nivel de unidades para cubrir la totalidad de la demanda.
- La importación de bebidas no alcohólicas obedezca a la cobertura de una posible demanda insatisfecha.
- Se cree una industria en desarrollo, con amplias posibilidades de innovación, creando un valor agregado al producto que no solo mejora la experiencia en el consumidor, sino que aporta con la economía.

La Teoría del Segundo Óptimo, señala que cuando el mercado no funciona adecuadamente y no existe intervención del Estado, este se aparta del objetivo de ser competitivo y dominante, por lo cual, es necesaria la aplicación de un arancel que corrija las preferencias de productos que ingresan del exterior a fin de beneficiar al productor local. También se puede indicar que cuando la política pública es no intervencionista, los elementos que conforman el mercado deben estar cumpliendo su función adecuadamente (Krugman & Obstfeld, 2006). Para las autoras, la aplicación de esta teoría al sector de bebidas no alcohólicas enmarca los siguientes elementos que debe considerar el Estado ecuatoriano:

- En caso de aumentar el producto importado por considerarlo más barato que la producción nacional, el Estado debe garantizar una competencia justa entre el productor nacional y el internacional.
- Enmarcar los justificativos para frenar la dependencia del producto importado ante la Organización Mundial de Comercio, debido a que, la presencia de una barrera a las importaciones puede violar el derecho de competitividad, discriminando a un competidor extranjero, lo que podría incluir sanciones que afecten a otros productos de exportación con preferencias arancelarias.
- Aplicar normas que promuevan la compra de tecnología para la industrialización, para generar una transformación económica sustentable para las fábricas, evitando con ello el reemplazo total de la oferta con productos importados, los cuales comprometen directamente la operatividad de la industria.

La Teoría del Efecto de Sustitución de Importaciones, creada en la década de los cincuenta, por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), es un modelo económico que propone lineamientos con el fin de amparar políticas proteccionistas para contrarrestar el ingreso acelerado de productos a un país y dar paso al desarrollo de la industria por medio del procesamiento de las materias primas que produce en vez de destinarlas a la exportación. Su objetivo principal es lograr que un país dependa en menor medida de la exportación de sus productos; a su vez se ve impulsada por ciertas características de crecimiento industrial:

- La protección del Estado a las empresas participantes mediante exoneraciones para importación de materias primas y maquinarias, política de créditos en reiteradas ocasiones, etc.
- Activa participación financiera y empresarial de los diferentes actores que representan al Estado.
- Aplicando la teoría en Ecuador no tuvo éxito la sustitución de importaciones a causa de: excesivo proteccionismo comercial, crecimiento lento en la demanda de exportaciones y la ausencia de políticas efectivas (Sierra, 2016).

La Teoría sobre el origen del Intercambio Desigual, plantea que existen diferencias marcadas en cuanto a los medios y recursos que cada país dispone para la producción de un bien, lo que afecta al contenido de valor en cada bien producido, generando un cambio inequitativo entre naciones, a esto se le conoce como la teoría del Intercambio Desigual, la cual tiene por característica el robo amable de un porcentaje alto de valor de cada producto (Jedlicki, 2007).

Las economías en desarrollo cada vez se vuelven más desfavorecidas debido a los acuerdos de intercambio, es decir, la relación entre valor unitario de los países subdesarrollados y el valor medio de las importaciones, produciéndose una desventaja de intercambio a causa de la devaluación del precio de la materia prima y el aumento del valor de productos terminados, esto sumado a las barreras arancelarias que imponen países desarrollados para el ingreso de materias primas desacreditando la competencia igualitaria, volviéndose difícil el intercambio equitativo (Gil, 2018). La teoría del origen de intercambio desigual se aplica de las siguientes formas: alto costo de importaciones que incurre el país para satisfacer la demanda; bajos niveles de exportaciones, pues nuestro producto tiene baja demanda en el mercado extranjero.

### **Sector industrial de bebidas no alcohólicas**

De acuerdo con Valverde (2019), las bebidas no alcohólicas son productos de alto consumo, no sólo a nivel nacional; sino, internacional. En todo el mundo son altamente demandadas por su sabor y componentes que las vuelven adictivas. Rivas (2014) señala que las bebidas no alcohólicas o refrescos son las bebidas azucaradas. En cambio, el Boston Public Health Commission (2010) menciona que son refrescos, las bebidas que se elaboran a partir de frutas, edulcorantes, productos lácteos, con cafeína, energéticas, etc. Sin embargo, estas bebidas han despertado el interés de la Organización Mundial de la Salud (2015), puesto que, las calorías que se le agregan a quien las consumen, no solo que no añaden ningún valor nutricional; sino, que ocasionan sobrepeso y obesidad, factores de riesgo para otro tipo de enfermedades como la diabetes, cardiopatías, cáncer, problemas con el sistema nervioso y demás.

Con la finalidad de controlar este escenario, muchas naciones desarrollan políticas públicas que desestimen su consumo, por ejemplo, la subida al gravamen de impuestos a la producción e importación de estos productos, incrementando el precio de venta en un 20%. No obstante, el grupo de alimentos y bebidas representa el sector que más contribuye a la economía, así como a la generación de plazas de empleo (Wahli, 2016). Las cifras señalan que en 2015, las ventas de esta industria representaron el 39% del Producto Interno Bruto no petrolero.

De acuerdo con Whali (2016), presidente de la Asociación Nacional de Fabricantes de Alimentos y Bebidas (ANFAB), son precisamente los jugos y aguas, las bebidas que tienen mayor expansión de consumo en Ecuador. Siendo así, que el consumo de gaseosas en 2015 llegó a cerca de 1.000 millones de litros. Valverde (2019) señala que es el Estado el que debe estudiar el impacto que tiene en el comercio local la aplicación de tributos, porque puede perjudicar la producción local e incidir mínimamente en las importaciones, lo que directamente es perjudicial para la industria, generación de empleo y recaudación de impuestos.

En el caso del estudio desarrollado por Segovia et al., (2020), identifican la alta sensibilidad del consumo de bebidas no alcohólicas o azucaradas al imponerse un impuesto restrictivo para la producción local y para la importación de estos productos.

Tal como indica Paraje (2016), este sector, principalmente cuando se trata de bebidas gaseosas, es elástico, pues al incrementar el precio del producto a causa de la subida de impuestos, su consumo se desestima. En este sentido, hay que tener claro que las bebidas de mayor consumo per cápita en el Ecuador son lácteos y gaseosas, principalmente en hogares de ingresos medios y bajos. Mientras que, en los hogares de ingresos altos son el café y el té, teniendo las bebidas gaseosas en segundo lugar.

Según el Banco Central del Ecuador (2021), en los años 2020 – 2021 durante la pandemia Covid-19, el Gobierno ecuatoriano implementó medidas para favorecer la reactivación económica del país, según proyecciones del Fondo Monetario Internacional (FMI), la economía ecuatoriana creció en un 2,8% al cierre del 2021; de igual manera en el PIB, para el año 2022, se prevé un incremento del 2,85%. Según la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2022), durante el año 2021 no se presentaron impactos significativos en las operaciones de las compañías del sector de bebidas no alcohólicas como consecuencias de la pandemia de Covid-19. Los niveles de operatividad que se registraron fueron superiores a los del año 2020 debido a la reactivación económica.

De acuerdo con un estudio de Grupo Spurrier y la Asociación de Industrias de Bebidas no Alcohólicas (AIBE) (Diario El Universo, 2019), los ecuatorianos toman al año aproximadamente 1.560 millones de litros de bebidas no alcohólicas siendo las principales: refrescos, aguas, tés, isotónicas, entre otras. De acuerdo con los reportes de la Corporación Financiera Nacional (2022) al 2020 existieron 44 empresas dedicadas a esta actividad que genera aproximadamente 4.581 plazas de empleo como se muestra en la Tabla 1 que detalla la información mencionada.

La participación de empresas a nivel provincial ubica la mayor cantidad de negocios en Pichincha con el 27% y Guayas el 27%; mientras que Manabí ocupa el tercer lugar con el 16%; seguido de El Oro con el 7% y Cotopaxi con el 5%.

Si bien entre 2017 y 2018 este sector productivo experimentó un crecimiento en la elaboración de bebidas no alcohólicas de 0.57% a 2.81% respectivamente, lo contrario se

evidenció al 2019 con una baja de -2.15% siendo mayor en el 2020 con -15.37% a efectos de las restricciones de todo tipo que enfrentó el país, según los datos de la Corporación Financiera Nacional (2022), en su informe “ficha sectorial de elaboración de bebidas no alcohólicas embotelladas”.

**Tabla 1**

*Empresas por tamaño y número de empleos en 2020*

Tamaño de empresa	# Empresas 2020	# Empleados 2020
Grande	3	4,106
Mediana	6	278
Microempresa	27	131
Pequeña	8	66
Total	44	4,581

Nota: Como se puede ver la siguiente tabla muestra el número de empresas y los empleos generados del sector de bebidas no alcohólicas en el 2020, Corporación Financiera Nacional (2022)

Esta misma entidad, en su mencionado informe, publica las cifras de las empresas elaboradoras de bebidas no alcohólicas, sus ingresos, así como los costos y gastos, demostrando utilidades en el sector productivo nacional, lo que evidencia que el sector puede tener potencial de crecimiento.

En la Tabla 2 se indica que la empresa con mayor volumen de negocios es ARCA Ecuador S.A., con un monto de \$471.007.340,00, y la empresa con mayor categorización de productos es SUMESA S.A.

**Tabla 2**

*Empresas importadoras ecuatorianas*

Nombre de la empresa	Categoría de producto: Refrescos embotellados y enlatados	Volumen de negocios ventas (USD)	País	Ciudad
Ajecuador, S.A.	1	\$ 120.036.695,00	Ecuador	Guayaquil
Arca Ecuador SA	1	\$ 471.007.340,00	Ecuador	Quito
Asertia comercial s.a.	3	\$ 74.355.470,00	Ecuador	Quito
Atlantic Industries Ltd.	2		Ecuador	Quito
Bebidas del Pacifico S.A.	2		Ecuador	Guayaquil
Ecuatoriana De Refrescos Sa - Ecudefsa	1		Ecuador	Guayaquil
Industrial Fruit del Ecuador C.A.	1		Ecuador	Quito
Megaozon Ingeniería De Agua S.A.	1	\$ 5.673.000,00	Ecuador	Manta
Orangine SA	1		Ecuador	Quito
Sumesa S.A. - Sumesa	4	\$ 35.316.573,00	Ecuador	Guayaquil
The Tesalia Springs Company S.A.	3	\$ 255.516.494,00	Ecuador	Guayaquil
The Tesalia Springs Company Sa - Tesalia	1	\$ 256.008.646,00	Ecuador	Quito

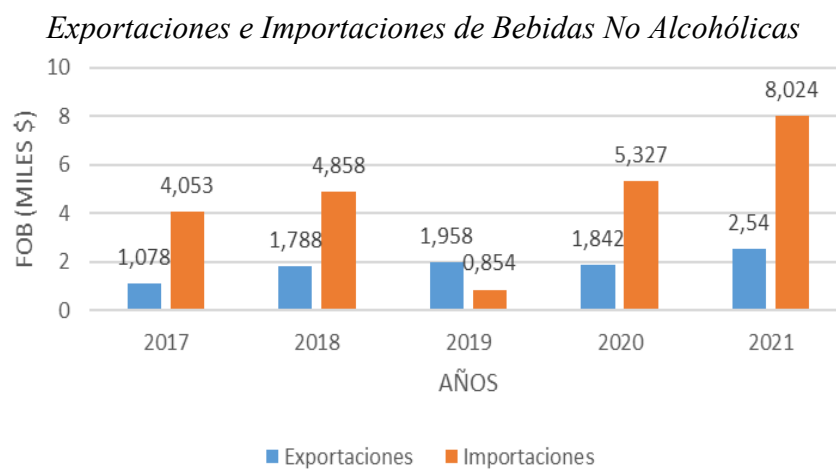
Nota: Esta tabla muestra las principales empresas importadoras de bebidas no alcohólicas, TRAPE MAP (2022)

## Exportaciones e Importaciones de bebidas no alcohólicas en Ecuador

La influencia del comercio internacional incluye modelos como los planteados anteriormente en función a las diferencias tecnológicas y dotaciones factoriales que son parte de un sistema comercial perfecto (Gonzalez, 2011).

En cuanto a las importaciones, la Figura 2 explica; la evolución de este sector desde 2017 con un valor de 4,053 miles de millones de dólares; y llegando a USD \$ 8.02 miles de millones FOB, lo que significó un incremento del 51% en comparación al 2020. Por otro lado, se evidencia que entre los años 2017 - 2021 las exportaciones tuvieron una tendencia creciente pasando de 1,078 miles de millones de dólares a 2,546 miles de millones de dólares. En período 2020 disminuyó en un 6% con relación al año anterior debido a las restricciones por la pandemia del Covid 19. Sin embargo, en 2021, se reportaron USD \$2.55 miles de millones en valores FOB, que equivale al 72% del año 2020. Finalmente, se muestra claramente el déficit en la balanza de pagos de este sector.

**Figura 2**



Nota: En la gráfica se compara las importaciones y exportaciones de bebidas no alcohólicas embotelladas, Corporación Financiera Nacional (2022)

Los principales países proveedores del Ecuador se mencionan en este informe al 2021 de la siguiente manera: México 44%; 28% de Austria; 10% de Estados Unidos; 9% de Colombia; 7% de España y 0,3% de Tailandia. Así mismo a quienes Ecuador vende a nivel internacional son: Estados Unidos 35%, Colombia 32%, Perú 9%, Panamá 8%, Honduras 5%, Trinidad y Tobago 5%.

## Balanza Comercial de Bebidas No Alcohólicas y el PIB

En cuanto a la aportación del PIB, el promedio ha sido del 0,25% del PIB total. Las cifras de producción han variado entre los USD \$ 174,84 miles de millones de dólares a USD \$ 148,85 miles de millones de dólares como se presenta en la Tabla 3 a continuación:

**Tabla 3**

*Valor Agregado Bruto del sector*

Año	Bebidas no alcohólicas (MM \$ de 2007)	PIB Total (MM \$ de 2007)	Participación PIB
2017	174.84	70,956	0.25%
2018	179.75	71,871	0.25%
2019	175.88	71,879	0.24%



Año	Bebidas no alcohólicas (MM \$ de 2007)	PIB Total (MM \$ de 2007)	Participación PIB
2020	148.85	66,282	0.22%

Nota: Corporación Financiera Nacional (2022)

### Materiales y Métodos

La presente investigación fue de enfoque cualitativo, tipo descriptiva y se empleó el análisis documental de fuentes oficiales y entrevistas a representantes de algunas de las empresas importadoras y productoras de bebidas no alcohólicas de la ciudad de Guayaquil. Este análisis permitió comparar la evolución de la importación versus la elaboración de bebidas no alcohólicas en el Ecuador periodo 2019 -2021. Se utilizó el muestreo no probabilístico por conveniencia para la selección de las empresas que contribuyeron con el presente estudio y que pertenecen a “La Asociación de Industrias de Bebidas no Alcohólicas del Ecuador” (AIBE), estas fueron Arca Ecuador S.A; Coca Cola S.A; Industrias Lácteas Toni; Pepsi Cola Cía. Ltda.; Grupo Aje; Tesalia Spring Company S.A.

### Análisis de Resultados

#### Producción, Venta y Consumo de bebidas no alcohólicas

En cuanto a los principales productos del sector, las cifras de la encuesta estructural empresarial para 2020 (INEC, 2020) mostraron que la “bebida de cola” fue el principal elaborado, con una cantidad producida mayor a los 818 millones de litros, lo que representa un valor de \$205 millones. Agua mineral natural se ubicó en segundo lugar, con 195 millones de litros, seguida de “bebidas hidratantes y energizantes”, con 101 millones de litros (Tabla 4).

**Tabla 4**

#### *Producción y Ventas de bebidas no alcohólicas*

Descripción	Unidad de medida	Cantidad producida	Valor producido	Cantidad vendida - Nacional	Valor vendido - Nacional	Cantidad vendida - Extranjero	Valor vendido - Extranjero
Bebida de cola	Litros	818.899.981	205.394.58	947.254.114	306.488.306		
Agua mineral natural	Litros	195.959.97	34.35.558	272.74.241	65.453.239		
Bebidas con aroma de frutas	Litros	54.576.128	16.475.241	75.561.722	31.383.114		
Bebidas hidratantes y energizantes	Litros	101.376.108	49.976.551	120.406.649	87.211.016		
Otras bebidas no alcohólicas endulzadas	Litros	71.459.572	25.996.179	84.469.225	54.599.871		
Agua mineral artificial	Litros	14.899.311	7.747.642	52.018.389	39.013.792	2.723.489	1.879.208
Refrescos sin congelar	Litros	1.575.667	730.372	1.129.130	825.631		

Nota: Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) (2020)

La producción de bebidas no alcohólicas tuvo una caída de 15.37% entre el 2019 y 2020, pasando de \$175.88 MM a \$148.85 MM. A pesar de eso, la industria representó el 22% del Producto Interno Bruto (Tabla 2; Figura 5). Como se observa en Tabla 7, los principales productos del sector fueron las “gaseosas” con el 36% del gasto en hogares, seguidas de la leche entera en funda con el 33% y agua sin gas purificadas con el 21% del gasto en hogares. Según Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC, 2020), el ecuatoriano promedio consume 52.5 de litros de gaseosa mensuales, superando a otras bebidas como jugos (33.75 L/mensuales).

Por otro lado, se pudo destacar que las importaciones de bebidas no alcohólicas han aumentado, lo que convirtió a la balanza comercial en deficitaria.

Las bebidas no alcohólicas constituyen uno de los principales gastos de consumo en los hogares a nivel nacional. Los 10 principales productos, en orden de mayor consumo, agrupan el 14% del gasto en alimentos y bebidas no alcohólicas de los hogares, ver Tabla 5.

**Tabla 5**

*Consumo de bebidas no alcohólicas en los hogares ecuatorianos*

PRODUCTO	TOTAL
<b>TOTAL</b>	<b>\$82.523.723,00</b>
1. Colas y/o gaseosas (botellas, grandes, medianas y personales)	\$20.619.508,00
2. Leche entera funda	\$20.130.325,00
3. Agua sin gas purificada (botellas, grandes, medianas y personales)	\$12.684.678,00
4. Jugo natural de frutas envasado (deli, sunny, pulp, etc.)	\$ 7.351.632,00
5. Yogurt de frutas	\$ 5.488.668,00
6. Bebidas energizantes (redbull, V220, monster energy, etc.)	\$ 2.970.303,00
7. Agua sin gas purificada (botellón)	\$ 2.554.075,00
8. Agua mineral con gas	\$ 3.952.958,00
9. Leche entera de cartón	\$ 3.544.000,00
10. Refrescos (limonada, Tampico, kappo, etc.)	\$ 3.227.576,00

Nota: INEC (2012)

### **Ventajas de producción nacional.**

La producción nacional aporta a la economía, agregando valor en la creación y suministro de bienes y servicios. Ser más productivo es gestionar eficientemente los recursos y la clave del crecimiento a largo plazo. El incremento en la producción permite la disminución de los costos unitarios y brinda ventajas competitivas a las empresas en los mercados globales. Las ganancias que se adquieren optimizando el uso de los recursos permiten a las empresas incrementar su inversión.

Además, se busca fomentar las exportaciones mediante: incentivos para la producción nacional, políticas públicas, mejorar la gestión aduanera y tributaria y posicionando al país en nuevos mercados internacionales.

Luego del análisis de las cifras expuestas, así como de las entrevistas realizadas se pudo concluir que las ventajas son: crecimiento económico; cambio en la matriz productiva; mejoramiento en la balanza comercial del país; marcas propias y aumento de plazas de trabajo. En tanto que, los obstáculos son: falta de créditos de inversión, insuficiente tecnología de punta

de maquinarias, mala reputación por parte del consumidor final al tener prejuicios que los productos naturales son de mala calidad, faltan incentivos económicos por parte del gobierno para importar materias primas e insuficientes políticas de calidad de los productos.

### **Evolución de las importaciones de bebidas no alcohólicas en el Ecuador.**

En el periodo 2016 - 2019 se incrementó el valor FOB de las importaciones del sector. En el 2019, se evidenció un crecimiento del 41% de las importaciones en comparación al 2018.

La Figura 3 indica que, en el año 2019, el 44% de las importaciones fueron originarias de México, ubicándose en segundo lugar Austria con un 28% y en tercer lugar Colombia con un 18%. Adicional se pudo mostrar que las importaciones de los países México y Colombia han incrementado sus importaciones desde el año 2017.

La industria de alimentos y bebidas no alcohólicas representa un segmento vital dentro de la manufactura. El Ecuador apoya el crecimiento de esta industria en desarrollo que posee una gran variedad de alimentos y bebidas. Este mercado depende de la importación de la materia prima, la demanda y de las medidas de comercio exterior que se hayan adoptado.

La producción de bebidas no alcohólicas tiene un peso del 15% dentro de este segmento. Según la Figura 2, presentada en este trabajo, la balanza comercial ha presentado valores deficitarios todos los años y en el periodo 2020 fue mucho mayor con relación a los años anteriores.

### **Acuerdos Comerciales de Ecuador**

Los acuerdos comerciales internacionales permiten la colaboración entre dos o más países y norma las relaciones comerciales en función de los convenios pactados para mejorar sus economías.

El artículo 1 del Acuerdo de Cartagena tiene por objetivo incentivar la integración y cooperación de los países miembros (Perú, Ecuador, Bolivia, Colombia, Venezuela) entre ellos y con la región. Así, como contribuir con el desarrollo económico y social para facilitar el intercambio comercial y gradualmente crear un mercado común latinoamericano.

El Acuerdo de Alcance Parcial entre Chile y Ecuador, suscrito el 10 de marzo del 2008, insta a Ecuador, según los términos estipulados, a la eliminación arancelaria de varios productos importados desde Chile, entre ellos ingresan materias primas para elaboración de bebidas no alcohólicas.

El acuerdo de libre comercio entre los estados parte del MERCOSUR es el resultado de las negociaciones realizadas en busca de una Zona de Libre Comercio entre la Comunidad Andina y el MERCOSUR, el cual está vigente desde abril de 1998, surgiendo de la necesidad de fortalecer los procesos de integración de América Latina y contribuir al desarrollo económico y social entre naciones con el objetivo de asegurar una mejor calidad de vida para las sociedades.

El Acuerdo Comercial Multipartes celebrado entre la Unión Europea y Ecuador que entró en vigencia en el año 2017, contempla la liberalización inmediata del 99,7% de la oferta exportable del Ecuador y el 100% de los productos industriales ecuatorianos (Ministerio de producción, comercio exterior, inversiones y pesca, 2016).

Según Geurts (2022), durante el 2021 el acuerdo prevaleció en su esencia ganar-ganar registrando un aumento del 16% en comercio bilateral con respecto al 2020, esto, gracias a la calidad de los productos ecuatorianos y los bienes de capital y tecnología agrícola que recibió Ecuador de su parte (Tabla 6).

**Tabla 6**

*Acuerdos Comerciales de Ecuador*

Acuerdos Comerciales que mantiene Ecuador con el resto de los países.		
Países	Nombre del Acuerdos	Liberación.
Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Croacia, Dinamarca, Eslovenia, Eslovaquia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Rumania, Reino Unido, Suecia.	Acuerdo comercial multipartes (Unión Europea)	Parcial.
Chile	Acuerdo de alcance Parcial	Parcial.
Brasil, Paraguay, Uruguay, Argentina.	MERCOSUR	Parcial.
Perú, Colombia, Bolivia.	CAN	Total.

Nota: Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca

### Conclusiones

Se aprecia que las importaciones superaron a la elaboración de bebidas no alcohólicas en el Ecuador durante los años analizados mediante una balanza comercial negativa constante, ya que no posee una ventaja comparativa ni absoluta en cuanto a industrias, el 70% de las exportaciones son originarias del sector agrícola, lo que convierte al país en un exportador de materias primas de limitado o nulo valor agregado, el cual está sujeto a las inestables variaciones de precios en los mercados internacionales y a las fluctuantes barreras de acceso por parte de las naciones industrializadas.

Las importaciones prevalecen sobre la producción de bebidas no alcohólicas para el consumo nacional, lo cual se refleja en una balanza comercial negativa, lo que deja un bajo aporte a la producción nacional, carente de un valor agregado para los productos desarrollados y baja inversión en cuanto a tecnologías, fuerza productiva calificada, marketing y publicidad y fomento a la matriz productiva del sector. En cuanto a temas de comercio internacional, se mantienen acuerdos comerciales con varias regiones, los cuales ayudan a mantener el desenvolvimiento de las economías mutuas y la complementariedad de sus mercados.

Es importante plantear algunas recomendaciones para incentivar la producción de bebidas no alcohólicas en el país, sobre todo políticas públicas con incentivos a; la reestructuración de la cadena de valor, implementación de tecnología de punta, reestructuración del presupuesto e inversión en la inclusión de investigación y desarrollo con personal capacitado, implementación del modelo B2B; maquinaria con nuevas tecnologías que impulsen la matriz productiva nacional. Por parte de la empresa privada hace falta mayor reinversión en el área de investigación y desarrollo para adicionar valor agregado a la oferta, así como, invertir en el mercadeo de su producción.

Puesto que el crecimiento del sector productivo nacional de un país, y especialmente en este sector, puede incrementar, más allá de una balanza comercial positiva, mejorar la

industrialización de bebidas no alcohólicas, aumentar la producción agrícola debido al uso de materias primas, que en el caso de Ecuador es otro de los grandes sectores productivos. Por ende, acrecentar plazas de empleo calificadas, así como mejorar los procesos de calidad.

### Referencias

- AIBE. (11 de NOVIEMBRE de 2022). *AIBE*. <https://www.aibe.ec/>
- Asociación de Industrias de Bebidas No Alcohólicas del Ecuador. (agosto de 2022). <https://www.aibe.ec/>
- Banco Central del Ecuador. (2021). *Información estadística mensual*. Quito: Banco Central del Ecuador.
- Boston Public. Health Commission. (2010). *Hoja informativa sobre las bebidas azucaradas, la obesidad y las enfermedades crónicas*. [http://www.bphc.org/whatwedo/healthy-eating-active-living/sugar-smarts/beverage-environment/Documents/SSB%20Fact%20Sheet%20Update%20June%2030%202014\\_sp.pdf](http://www.bphc.org/whatwedo/healthy-eating-active-living/sugar-smarts/beverage-environment/Documents/SSB%20Fact%20Sheet%20Update%20June%2030%202014_sp.pdf)
- Buendía, E. (2013). El papel de la Ventaja Competitiva en el desarrollo económico de los países. *Revista Análisis Económico*, 55 - 78.
- Chiñas, C., & Jaime, D. (30 de Julio de 2019). *estructura de las exportaciones y competitividad. El caso de México, 1995-2017*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/413/41364527006/html/>
- Corporación Financiera Nacional. (5 de Febrero de 2021). *Industrias Manufactureras*.
- Corporación Financiera Nacional, CFN. (2022). *Industrias Manufactureras: Elaboración de bebidas no alcohólicas embotelladas*. Quito, Ecuador: Subgerencia de Análisis de Productos y Servicios, Corporación Financiera Nacional B.P.
- Diario El Universo. (12 de abril de 2019). *El Universo*. Obtenido de <https://www.eluniverso.com/noticias/2019/04/12/nota/7281038/1560-millones-litros-bebidas-se-toman-ano/>
- Geurts, C.-M. (2022). *Comercio bilateral entre la Unión Europea y Ecuador*. Quito: Delegation of the European Union.
- Gil, P. (11 de febrero de 2018). Obtenido de Barreras Arancelarias y no Arancelarias: <https://www.clubensayos.com/Negocios/BARRERAS-ARANCELARIAS-Y-NO-ARANCELARIASIMPLICACIONES/4275037.html>
- Gonzalez, R. (2011). Diferentes Teorías del Comercio Internacional. *Tendencias y Nuevos Desarrollos de la Teoría Económica*, 103 - 115.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2020). *Encuesta Estructural Empresarial 2020*.
- Jedlicki, C. (septiembre de 2007). *Alianza Global Jus Semper*. Obtenido de [http://www.jussemp.org/Inicio/Resources/Jedlicki\\_IntercambioDes.pdf](http://www.jussemp.org/Inicio/Resources/Jedlicki_IntercambioDes.pdf)
- Krugman, P., & Obstfeld, M. (2006). *Economía Internacional: Teoría y Política*. Madrid: PEARSON EDUCACIÓN.
- Ministerio de producción, comercio exterior, inversiones y pesca. (11 de Noviembre de 2016). *Acuerdo Comercial Ecuador – Unión Europea*. Recuperado el 18 de 11 de 2022, de Ministerio de producción, comercio exterior, inversiones y pesca: <https://www.produccion.gob.ec/acuerdo-comercial-ecuador-union-europea/#>
- Organización Mundial de la Salud, OMS. (2015). *Fiscal policies for Diet and Prevention of Noncommunicable Diseases*. México: OMS.

- Paraje, G. (2016). The Effect of Price and Socio-Economic Level on the Consumption of Sugar- Sweetened Beverages (SSB): The Case of Ecuador. *PLOS ONE*, 11(3), 1 - 13.
- Rivas, L. (2014). *Las bebidas azucaradas, Ecuador*. <https://prezi.com/-zewyke3om5f/bebidas-azucaradas/>
- Segovia, J., Orellana, M., & Sarmiento, J. (2020). Estimación de la demanda de bebidas no alcohólicas en Ecuador. *Sinergia*, Vol 11, N° 3, Septiembre - Diciembre, 72 - 83.
- Sierra, I. (2016). *Cepal y la Teoría de la Industrialización*. <https://www.clubensayos.com/Historia-Americana/CEPAL-Y-LA-TEORIA-DE-INDUSTRIALIZACION/3685503.html#:~:text=La%20CEPAL%20justificaba%20su%20teor%C3%ADa%20de%20industrializaci%C3%B3n%20sustitutiva%3B,por%20los%20importadores%20y%20no%20por%20los%20exportado>
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (2020). *Estados financieros consolidados*. Quito: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (noviembre de 2022). *Portal información*. [https://reporteria.supercias.gob.ec/portal/cgi-bin/cognos.cgi?b\\_action=cognosViewer&ui.action=run&ui.object=%2fcontent%2ffolder%5b%40name%3d%27Reportes%27%5d%2ffolder%5b%40name%3d%27Estados%20Financieros%27%5d%2freport%5b%40name%3d%27Estados%20Financieros](https://reporteria.supercias.gob.ec/portal/cgi-bin/cognos.cgi?b_action=cognosViewer&ui.action=run&ui.object=%2fcontent%2ffolder%5b%40name%3d%27Reportes%27%5d%2ffolder%5b%40name%3d%27Estados%20Financieros%27%5d%2freport%5b%40name%3d%27Estados%20Financieros)
- Valverde, A. (2019). Bebidas azucaradas y su importancia en la legislación ecuatoriana. *Visión Empresarial N. 9*, Enero - Diciembre, 95 - 104.
- Wahli, C. (2016). La industria de bebidas se fortalece con inversión. (S. e. Vistazo, Entrevistador)