

XIII

Asamblea General de ALAFEC

Buenos Aires, Argentina
del 9 al 12 de Octubre de 2012



**LA COMPETITIVIDAD DEL
ECUADOR FRENTE A LOS
TRATADOS DE LIBRE COMERCIO
FIRMADO POR PERÚ Y COLOMBIA
CON LOS ESTADOS UNIDOS**

UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS



**LA COMPETITIVIDAD DEL ECUADOR FRENTE A
LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO FIRMADO
POR PERÚ Y COLOMBIA CON LOS ESTADOS
UNIDOS.**

Área: NEGOCIOS INTERNACIONALES

**Sub-área: TRATADO DE LIBRE COMERCIO Y SU IMPACTO EN EL
CRECIMIENTO ECONOMICO EN AMÉRICA LATINA.**

AUTORES:

ING. RAFAEL APOLINARIO QUINTANA

ING. FERNANDO BOCCA RUIZ

DOMICILIO: Cdla. Progresista Mz N Villa 15

rapolinq@hotmail.com-apolinarioqr@ug.edu.ec

RESUMEN

Ecuador es un país de mercado interno reducido y de exportación primaria y su mayor parte es petrolera seguido de productos agrícolas, del mar y no tradicionales. En los últimos 10 años se ha exportado más de mil productos a 120 países, de los cuales 10 representan el 80% de las exportaciones totales, que en su mayoría han tenido como destino el norte siendo su principal mercado y su gran comprador los Estados Unidos de Norteamérica.

El Gobierno ha realizado acciones que para el sector exportador son leves y no existe coordinación con el sector empresarial. La inversión privada y los acuerdos comerciales han restringido el campo de la empresa privada. Los Tratados de Libre Comercio firmados por Colombia y Perú presentan un nuevo escenario para los exportadores ecuatorianos, debido a que sus mercancías podrían perder accesibilidad y competitividad en los mercados estadounidenses, en circunstancia en que los productos que se exportan en su gran mayoría son comunes o similares al de sus vecinos que con el TLC tendrán un arancel cero o sustancialmente menor al de Ecuador, además se suma el valor del flete con el alza de costo del peaje por el Canal de Panamá, que rige a partir del 1 de julio del 2012, que incide en los precios de los productos y genera una pérdida competitiva.

Los países Sudamericanos que bañan la Costa del Pacífico como Perú, Colombia y Chile han firmado TLC con los EEUU, excepto Ecuador que aun goza del Sistema de Preferencia Generalizado a través del ATPDEA que lo mantendrá hasta el 2013; el análisis de las ventajas y desventajas ecuatorianas son motivo de la presente investigación en circunstancia en que afecta a todos los integrantes del Comercio Exterior ecuatoriano.

Este trabajo investigativo se realizó con una metodología inductiva y de campo tomando en cuenta los aspectos señalados, que irán de lo particular a lo general, además de la exposición de entrevistas de los involucrados, iniciando con una visión panorámica de la situación actual del sector exportador, los pro y contra de Ecuador frente a las firmas de los TLC que han firmado Colombia y Perú, la situación de los exportadores ecuatorianos ante las oportunidades y la competitividad que ofrece el país sin estos Tratados, éste panorama económico es necesario presentarlo en el próximo evento de ALAFEC a desarrollarse en Argentina en Octubre del 2012.

Palabras calves de Identidad: Tratado de libre Comercio, competitividad, Exportación, Sistema de Preferencia Generalizados, Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga.

PLANTEAMIENTO

En pleno apogeo del comercio Internacional siempre existió en la mente de los hombres de negocios realizar compra y venta de una forma rápida y sin barreras que obstruya el libre comercio. La globalización más allá de muchos defectos ha llevado a los países a integrarse de manera comercial y económica, eliminando restricciones y generando competencias entre ellos o en bloque siendo una tendencia mundial que pretende facilitar el intercambio de bienes y servicios más allá de las fronteras nacionales.

Actualmente toda la región disfruta de regímenes democráticos, y más allá de algunas crisis, esas democracias aparecen en todos los casos como consolidadas. Pero a pesar de estos avances, América del Sur sigue enfrentando serios problemas sociales, tales como la pobreza, la violencia y la degradación ambiental.

En este contexto tan complejo se han desarrollado varios intentos de integración regional y subregional como en el caso sudamericano tenemos a la Comunidad Andina y el Mercado Común del Sur, pero ha dejado evidencia una vez más un problema central en los intentos de vinculación entre las naciones sudamericanas. La insistencia de acuerdos de libre comercio entre países vecinos, sin mecanismos de complementación o articulación productiva. Un proyecto de integración verdadera no puede confundir las interconexiones con la integración, y debe incluir vínculos en los aspectos productivos, donde cada uno de los países miembros pueda participar en la producción. Un proceso de integración basado únicamente en liberalizar las exportaciones y las importaciones, dinamiza una economía pero también acentúan las asimetrías entre las naciones más grandes y más pequeñas.

Desde la Iniciativas de las Américas en 1994 se pensó en una Área de libre Comercio para las Américas que tenía mucho de inequidad y que después de no tener resultados los Estados Unidos empezó a negociar TLC en forma independiente con los países de la región.

A partir del 2004 los Estados Unidos empezó a negociar con el bloque de la CAN , Ecuador mantuvo negociaciones hasta el 2006 luego que los Estados Unidos rompió la

negociación en circunstancia que el país hizo uso del término de contrato que se tenía con la empresa **OXI** (Occidental Explorer Internacional), al faltar al contrato de explotación que mantenía dicha empresa, ya que ésta había contratado a otra empresa para que explotara el bloque 15, con el cambio de Gobierno se planteó la no firma de un TLC con ningún país, ni bloque.

Perú y Colombia siguieron las negociaciones por separado logrando como es el caso de PERU firmar el TLC que entró en vigencia en febrero de 2009, de igual manera Colombia logra firmar un TLC con los EEUU y que entró en vigencia el 15 de mayo de este año

Colombia y Perú tienen ya un acuerdo firmado con Estados Unidos, Ecuador mantiene aun sus Sistema Generalizado de Preferencia con los EEUU llamado ATPDEA (Acuerdo Preferencia Arancelaria Andina para la Erradicación de la Droga) y que tiene una duración hasta julio del 2013, que otorga beneficios arancelarios a 785 productos por un monto de \$ 800 millones y que se puede pensar en la no renovación. Por todo lo antes expuesto es importante manifestar cómo está la competitividad de Ecuador, considerando que los productos que exporta en su gran mayoría los exportan también Colombia y Perú, dentro de esta investigación se exponen los datos estadísticos del comercio exterior ecuatoriano que se presenta en la actualidad y el análisis de lo que ha futuro los exportadores de ecuatorianos deben enfrentar.

Hablar de la competitividad de los países sudamericanos con estos antecedentes da lugar a que se haga un análisis más profundo ante la postura del Gobierno ecuatoriano actual de no firmar un acuerdo en forma inmediata con su principal comprador.

Estados Unidos es el principal socio comercial de Ecuador, en el año 2011 le vendió US\$10.035 millones, siendo la economía norteamericana complementaria a la misma, lo que la convierte en el potencial destino de cualquier producto, adicional de cualquier oferta exportable. Hasta ahora los productos ecuatorianos han entrado a EE.UU. bajo el beneficio de las preferencias andinas para la erradicación de la droga ATPDEA mencionadas anteriormente, vigentes hasta junio de 2013, siendo su renovación poco probable, por lo

que el problema se vuelve aun más dificultoso debido a que la oferta comercial exportable ecuatoriana perdería competitividad frente a sus vecinos.

Los productos ecuatorianos que se exportan hacia Estados Unidos podrían tener consecuencias desfavorables debido al pago de aranceles, ya que sus principales competidores Colombia y Perú tienen ya firmado un TLC con Estados Unidos, y en el caso particular de Perú ya está en vigencia desde febrero del 2009, por lo tanto esos productos llegan libres de pago de aranceles, y como resultado los precios de los productos de nuestros competidores son más accesibles a los consumidores estadounidenses. Esto hará que los productos ecuatorianos lleguen con un valor más alto que el de nuestros competidores, obteniendo resultados nefastos para el comercio exportador ecuatoriano con la pérdida de este principal mercado.

La competitividad según Michael Porter depende de las dotaciones de recursos, del apoyo de sectores afines, la condición de la demanda y las estrategias de la estructura de mercados, también es importante mencionar el foro económico mundial donde se coloca el ranking del 2011- 2012 que coloca a Perú en el lugar 67 , a Colombia en el puesto 68 y a Ecuador en lugar 101, siendo ese un indicador de la importancia de hacer una evaluación de la competitividad ecuatoriana con los países vecinos y que se nos presenta para dar posible soluciones al problemas expuesto.

JUSTIFICACION

Esta investigación se llevó a cabo basado en la problemática planteada por los actores del Comercio Internacional ecuatoriano y la competitividad que Ecuador tendría frente a los TLC de Perú y Colombia, firmados con Estados Unidos, los mismos que son determinante para la economía ecuatoriana, nos lleva a profundizar, analizar y justificar si la situación comercial actual del Ecuador tiene consecuencias positivas o negativas para el desarrollo del Comercio Exterior, y a su vez a contrastar las economías y sus posibles medidas emergentes. La situación actual es mérito para realizar una investigación en donde el sector exportador ecuatoriano ve como amenaza inherente la firma de los TLC de Colombia y Perú, mientras que el Gobierno de turno busca usar la mejor estrategia para que el país no se vea afectado por estos Acuerdos que han entrado en vigencia, es indudable que existe ya una competencia comercial desigual, nuestro país necesita producir y dar a conocer al mundo de sus bondades y sus riquezas, y aumentar su producción y exportación.

El tema de investigación involucra algunos organismos entre ellos los gobiernos, las empresas, tratados económicos y las universidades, que despiertan las expectativas por la cual se debe presentar estrategias políticas comerciales que presenten políticas coherentes y viables que se puedan aplicar con mucha responsabilidad en mutuo acuerdo.

Las empresas ecuatorianas se encuentran a la espera de los primeros resultados de estos tratados confiando que su producción y exportación no merme, el Gobierno busca la mejor estrategia que coadyuve a un mejor desarrollo y performance empresarial además de contemplar el posicionamiento en los cuales se encuentran los productos ecuatorianos en este mercado que ha sido fruto de varios años de continuas exportaciones e inversiones, la misma se ve atentada ante la no continuidad de las preferencias arancelarias. Por otro lado, el ingreso de productos Norteamericanos, hacia Colombia y Perú implica productos mucho más baratos, pero asimismo, dicha producción está bajo los estándares Norteamericanos de alta calidad, pero que generarán otros aspectos para una nueva investigación.

OBJETIVOS

OBJETIVOS GENERALES

Analizar y cuantificar las variables más relevantes que inciden en la economía nacional ecuatoriana y determinar alternativas para expandir el comercio internacional empleando observaciones de aspectos técnicos, económicos y de mercados con la cualificación de la oferta y demanda que permita vislumbrar la competitividad ecuatoriana con los países vecinos.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Analizar las exportaciones actuales de nuestro país desde el 2009 hasta la fecha y comparar con las economías de Perú y Colombia.
- Identificar los riesgos y las limitaciones en sectores productivos del mercado exportador ecuatoriano a través de criterios de actores involucrados en el comercio internacional para establecer nuevas estrategias en los mercados internacionales.
- Presentar alternativas desde la visión del Gobierno actual en circunstancia de la firmas de estos tratados.
- Determinar el impacto económico que podría ocasionar las firmas de los TLC de Colombia y Perú.
- Puntualizar, determinar y recomendar por parte de la Academia cuales seria las ventajas y desventajas y los nuevos pasos a seguir de los sectores beneficiados y perjudicado y los efectos que se deriven por la toma de decisiones gubernamentales y empresariales.

MARCO TEORICO

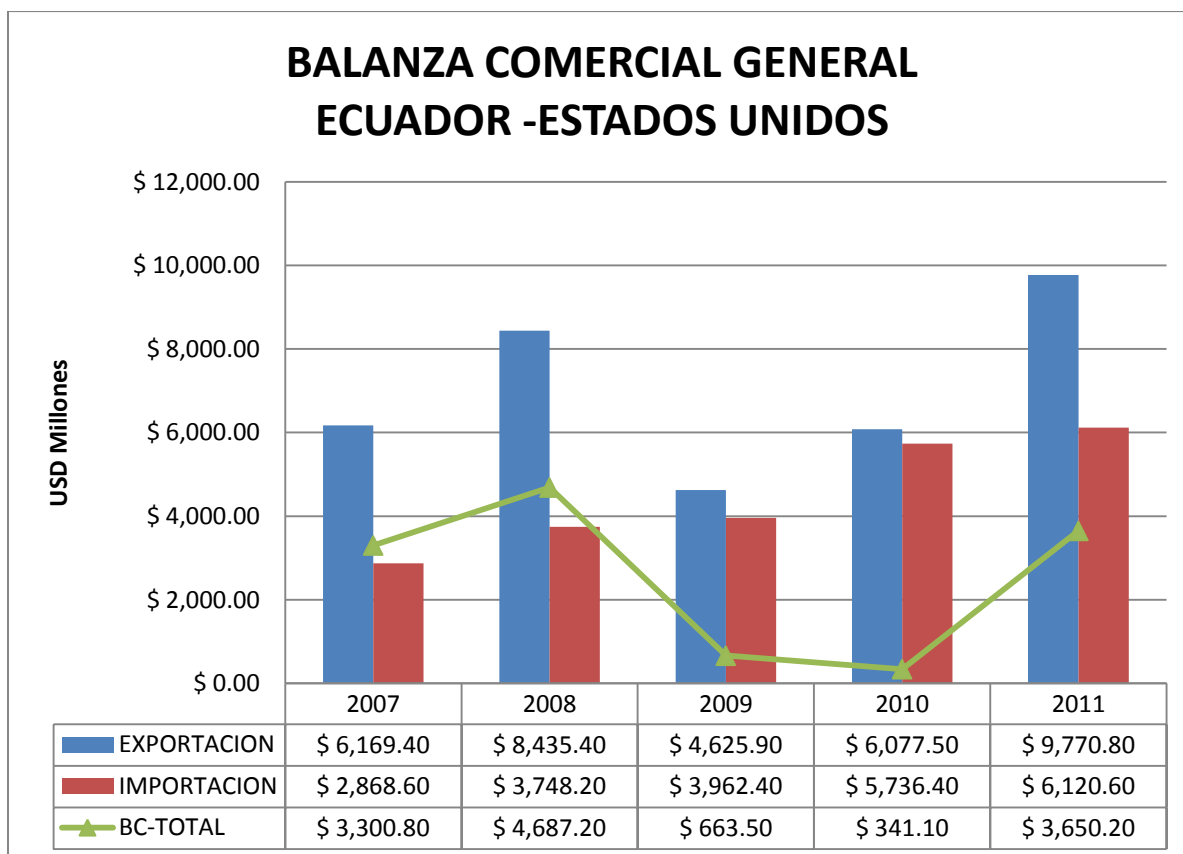
ANÁLISIS BREVE DE LA BALANZA COMERCIAL DE ECUADOR

Entre los principales productos no petroleros exportados por Ecuador hacia Estados Unidos, se encuentran los tradicionales: banano, camarón, cacao y atún que destacan del resto. Las rosas apuntan al tercer lugar en las exportaciones totales del 2010 con el 2.79% de participación. Cabe destacar, que hasta el año 2006, las rosas estaban consideradas dentro de la partida flores frescas, lo que nos permite apreciar la tendencia histórica de las exportaciones de este ítem. Esto mismo sucede con los otros productos que presentan exportaciones de monto "0" en el año 2006. El cacao en grano tuvo el mayor crecimiento del lustro, alcanzando en el marco del ATPDEA durante el período 2006-2010 un porcentaje de 26%.

BALANZA COMERCIAL DE ECUADOR

Balanza comercial (mill. US\$)	Export. Totales (mill. US\$)	Importaciones totales (mill. US\$)	Servicios, flujo total (mill. US\$)
2006	12728.2	12113.6	614.6
2007	14321.2	13893.4	427.8
2008	18818.3	18851.9	-33.6
2009	13863.1	15089.9	-1226.8
2010	17489.9	20590.9	-3100.9
2011	22322.4	24286.1	-1963.7

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR



Fuente: Banco Central del Ecuador

ANÁLISIS BREVE DE LA BALANZA COMERCIAL DE PERÚ

Según información que expresa el Ministerio de comercio Exterior y Turismo de Perú, el Acuerdo de Promoción Comercial de Perú y Estados Unidos se firmó el 12 de abril de 2006; y entró en Vigencia el 1 Febrero 2009, se han negociado los siguientes capítulos: Trato Nacional y Acceso a Mercados, Textiles y Vestido, Reglas de Origen, Administración Aduanera y Facilitación del Comercio, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Obstáculos Técnicos al Comercio, Defensa Comercial, Contratación Pública, Inversión, Comercio Transfronterizo de Servicios, Servicios financieros, Políticas de Competencia, Telecomunicaciones, Comercio Electrónico, Derechos de Propiedad Intelectual, Laboral, Medio Ambiente, Transparencia, Fortalecimiento de Capacidades Comerciales, Solución de Controversias, los principales productos exportados a los EE.UU. son: minerales/metales, textiles, productos pesqueros, petróleo crudo, café, cacao, artesanías, paprika, alcachofa,

uva, mango, mandarina, espárragos. EE.UU. es uno de los principales mercados de destino de exportación de productos peruanos. la pagina web del Ministerio peruano cita “A partir de 2009, el APC vigente entre el Perú y los EE.UU. ha empezado ya a permitirnos potenciar el desarrollo económico del Perú a través del comercio, con expectativas de comercio nunca antes experimentadas, teniendo de forma consolidada un acceso perenne a mercados muy grandes”

La balanza comercial de Perú en los últimos seis años refleja un despunte de las exportaciones en el 2011 y que sus importaciones también han crecido, así como lo demuestran los datos del Banco Central de la Reserva de Perú.

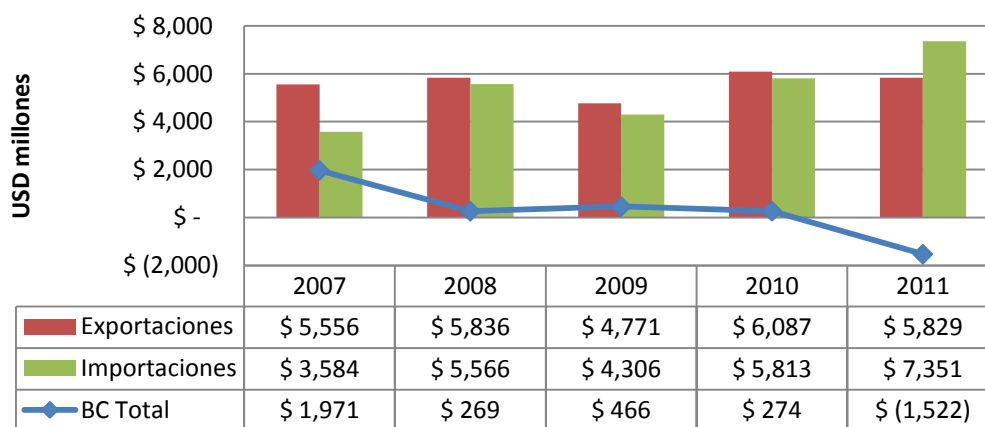
BALANZA COMERCIAL DE PERU

Balanza comercial (mill. US\$)	Export. Totales (mill. US\$)	Importaciones totales (mill. US\$)	Servicios, flujo total (mill. US\$)
2006	23830,1	14844.1	8,986.00
2007	28093,8	19590.5	8,503.30
2008	31018,5	28449.2	2,569.30
2009	26961,7	21010.7	5,951.00
2010	35564,7	28815.3	6,749.40
2011	46268,5	36966.7	9,301.80

FUENTE: Banco central de Reserva de Perú

A continuación presentamos la Balanza Comercial de Perú con los Estados Unidos y también observamos que en los últimos años sus importaciones han aumentado.

BALANZA COMERCIAL GENERAL PERU-ESTADOS UNIDOS



FUENTE: SUNAT-Banco de Reserva de Perú

ANÁLISIS BREVE DE LA BALANZA COMERCIAL DE COLOMBIA

De acuerdo a la información dada en el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo colombiano manifiesta que debido al creciente desnivel entre exportaciones e importaciones, siendo las segundas mayoritarias para Colombia, se hizo evidente la necesidad de promover un acuerdo a largo plazo como una posibilidad para los empresarios realicen inversiones e incrementen su capacidad productiva y cuenten con una estabilidad en el tiempo y en las condiciones favorables para las exportaciones. Este acuerdo es un generador de oportunidades para todos los colombianos, sin excepción, pues contribuye a crear empleo y a mejorar el desempeño de la economía nacional. Inicialmente beneficia a los sectores exportadores porque podrán vender sus productos y servicios, en condiciones muy favorables, en el mercado estadounidense. Pero no sólo a los exportadores, también a todos los demás productores nacionales.

Los temas que se negociaron fueron los considerados como generales, es decir, acceso a mercados, en sus dos vertientes (industriales y agrícolas); propiedad intelectual; régimen de la inversión; compras del Estado; solución de controversias; competencia; comercio electrónico; servicios; ambiental y laboral. El sector de servicios es ya el más grande de la economía colombiana. Los servicios de alto valor agregado son el gran dinamizador de las

economías del mundo, la inversión extranjera se incluye porque hay gran interés en atraerla. También se negoció propiedad intelectual, tema altamente sensible; y compras del Estado, elemento muy importante para dinamizar el comercio.

Dentro de los productos que Colombia exporta a EEUU tenemos los agropecuarios, combustibles, manufactureros y otros sectores como las mercancías, armas y municiones, entre otros. Analizando la Balanza Comercial de Colombia en los últimos seis años se observa un déficit en las exportaciones y que se ve más acrecentado en el último año (2011).

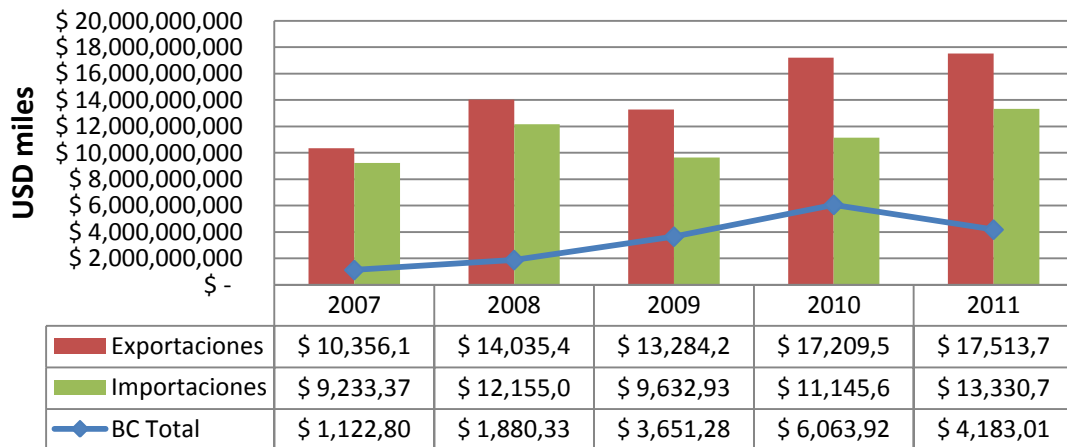
BALANZA COMERCIAL DE COLOMBIA

Balanza comercial	Export. Totales (mill. US\$)	Importaciones totales (mill. US\$)	Servicios, flujo total (mill. US\$)
2006	24391.0	26162	-1771,0
2007	29992.0	32897	-2905,0
2008	37625.9	36669	956,9
2009	32853.0	32898	-45,0
2010	39819.6	40683	-863,4
2011	56953.5	54675	2278,5

FUENTE: El Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) de Colombia

Ahora presentamos la balanza comercial con los Estados Unidos que sin TLC su balanza ha sido favorable según datos del Departamento Administrativo Nacional de Estadística de Colombia.

BALANZA COMERCIAL GENERAL COLOMBIA-ESTADOS UNIDOS



FUENTE: El Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) de Colombia

PRODUCTOS Y MERCADOS COMUNES DE PERÚ, COLOMBIA Y ECUADOR.

Entre los principales productos de exportación de PERÚ tenemos: Oro, cobre, zinc, pescado, café, petróleo, derivados de petróleo, productos de plomo y plata. Siendo sus países de destino: Estados Unidos, Reino Unido, Suiza, Japón, China y España.

Los productos de exportación de ECUADOR son: Alimentos, petróleo, café, banano, camarón, atún y flores. Siendo sus países de destino Estados Unidos, Perú, Chile, Colombia e Italia.

Entre los principales productos de exportación de COLOMBIA tenemos: petróleo y derivados, carbón, café, ferroníquel, oro, químicos, alimentos, flores, textiles y manufacturas. Sus principales países de destino son Estados Unidos, la comunidad Andina y la Unión Europea.

Como se puede apreciar, los productos y mercados en los tres países son comunes y hasta antes de los tratados suscritos en especial con el “gran mercado” (EE.UU) todos los

productos sudamericanos entraban en iguales condiciones en mayor o menor grado según su producción, pero el panorama cambió en especial para Ecuador que no ha suscrito este tratado.

En un comercio justo sustentable de desarrollo, se puede apreciar el resultado a largo y corto plazo de las ventajas de los países que se han abierto a estas nuevas perspectivas consiguiendo un crecimiento rápido, una diversificación de sus exportaciones, y generando inversiones de largo plazo con mayor presencia de capital extranjero y mayor llegada de tecnología. En cambio Ecuador se ve amenazado con esta futura avalancha de productos de igual calidad y a menor precio hacia los EE.UU. según las cifras presentadas, urge entonces la aplicabilidad de nuevas estrategias comerciales que le permitan mantenerse dentro del mercado competitivo.

Entre los comentarios expuestos por entidades gubernamentales a decir del Embajador de Ecuador ante la ONU el Sr. Luis Gallegos manifestó: “el tema Libre Comercio no es Libre Comercio, es un término de comercio justos sustentables de desarrollo, el problema nuestro es que no puedes tener libre comercio si tienes un volumen de subsidios para la agricultura tanto en EEUU como en Europa y Japón”.

PERSPECTIVA PARA EL ECUADOR

La situación actual en Ecuador se presenta no tan halagüeña una vez aplicado el TLC, en los países vecinos, algunos analistas económicos han presentado ya su visión con respecto a este tema entre ellos:

Manuel Pérez Rocha del Institute for Policy Studies nos indica “que los TLC son denominados tratados de libre Despojos, es lo que dan a las grandes corporaciones la facultad de ir y despojar a muchos países en América latina”.

En una entrevista con el Sr. Jorge Gestoso, el Presidente de nuestro País Rafael Correa dada el 25 de Abril de este año sobre el tema de Libre Comercio genera opiniones encontradas “un TLC no es beneficioso para el país con Europa ni con nadie; porque en

base a México un Tratado de Libre Comercio con EEUU el 70% de agricultores mexicanos han quebrado desde la firma del TLC. Se puede Negociar un Acuerdo Comercial y no realizar un libre comercio ó abrir fronteras y Acuerdos Comercial es para el desarrollo para proteger a los pequeños agricultores, se negocia Acuerdos Comerciales pero no como Aperturistas. Ecuador no tiene moneda Nacional, en cambio si Colombia, Perú y México que han firmado acuerdos les va mal o tienen un grave desequilibrio externo, importan mucho más de lo que exportan, eso significa en términos individuales que consumo más de lo que gano, eso es insostenible en mediano plazo en el corto plazo es pedir a los demás préstamos, en medianos plazo o consumo menos y gano más o quiebro o colapso, ¿Cómo soluciono esos desequilibrios Externos? Con la moneda Nacional, deprecian la moneda nacional, encarecen las importaciones es decir consumen menos y abaratan su exportaciones, venden y ganan más pero el Ecuador no tiene eso y cuando uno no tiene política monetaria por haber abandonado la moneda nacional solo queda la Política Comercial para regular los desequilibrios en el Sector Externo”

En cambio los gremios empresariales de Ecuador expresan su temor de que la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Estados Unidos y Colombia y el ya firmado con Perú perjudique la economía nacional y aislé al país de los mercados primarios. “Una eventual pérdida de competitividad de las exportaciones ecuatorianas y el cierre de empresas podrían ser los primeros efectos en Ecuador del pacto entre Washington y Bogotá y lamento que el país haya quedado aislado en la región Andina”, según opinó el presidente de la Cámara de Comercio de Quito, Blasco Peñaherrera. También hay escepticismo de parte de los empresarios que pueda renovarse el ATPDEA y advierte que "las exportaciones ecuatorianas no tradicionales van a perder competitividad", pues deberán pagar aranceles para entrar al mercado estadounidense y además, dijeron temer que cierren empresas dedicadas a la exportación, como del sector de flores, pescado, verduras y madera, entre otras, debido a la mejor posición de sus competidoras peruanas y colombianas. El empresario dijo que ello es desconocer que hay mercados primarios, como el de Estados Unidos, y que los mercados secundarios no lograrán solucionar el posible deterioro de las exportaciones nacionales. Para él, "Ecuador está cada vez más aislado" y es el país latinoamericano que tiene "menos mercados seguros". Sin una clara política de

apertura comercial, Ecuador podría tener "una mayor dependencia de los ingresos petroleros", su principal producto de exportación y fuente de ingresos.

Algunos Institutos Superiores actualmente mantienen diversidad de criterios en materia de Negociaciones Internacionales y en especial en el ámbito del Comercio Exterior, consciente de las situaciones analizan los casos tratando de ver cuál será la solución inmediata y medita a esta situación que se presenta. Las universidades ha realizado varios foros para contestar muchas dudas acerca de la competitividad del Ecuador sin un TLC con USA y sus connotaciones.

Las Preferencias Arancelarias Andinas (Andean Trade Preference and Drug Eradication Act ATPDEA) se renovaron hasta julio del 2013, algunos productos entre ellos flores, frutas, madera, brócoli entre otros, tendrían alguna dificultad en costos al momento de ingresar al mercado estadounidense, no obstante es necesario analizar algunas consideraciones y opciones frente a este inconveniente comercial que se le presenta al Ecuador. Según datos dado por Fedexport 50 productos de exportación hacia los USA se concentran en un 98 % del total de exportaciones se dice que el 71% de ellos crecen con poco dinamismo y un 73 % de los productos en mención experimentaron un crecimiento en estos últimos años pero el 65% de este crecimiento es por el banano. Cabe mencionar que si bien es cierto se tiene exoneración de aranceles pero existen trabas no arancelaria que son más exigente cada día más para nuestras exportaciones, se tiene que mencionar que la dolarización a pesar de haber introducido cambios importantes en la competitividad de los productos pero como herramienta nos deja fuera de competitividad en el manejo de política macroeconómica, que es lo que estamos notando en los países que ya tiene un TLC firmado donde sus importaciones han crecido. Nuestra economía exporta más bienes primarios.

El ATPDEA mas allá del principio de un SGP es un beneficio unilateral otorgado por los Estados Unidos por el combate contra las drogas en los países del área Andina. Al ser este programa una concesión unilateral, el país se ve avocado a su renovación de manera permanente por el congreso y senado norteamericano, creando un ambiente de inseguridad para el sector exportador ecuatoriano impidiéndole realizar una planificación de

inversión a largo plazo. Ecuador apenas ha utilizado entre un 5 y 7% del total de las 3.947 sub partida otorgadas.

Muchos que están en contra de un TLC también han manifestado que un acuerdo de esta naturaleza no representa en realidad una ventaja, si es el caso EE.UU produce productos agrícolas subsidiados por el gobierno americano; dichos productos son también producidos por pequeños y medianos agricultores ecuatorianos, quienes no tienen posibilidad alguna de competir con la producción Norteamericana. El sector ecuatoriano que más apunta en contra de estos acuerdos son los grupos indígenas que representa en el país al 9% de la población ecuatoriana. Los temas de mayor preocupación para la economía de los pueblos, sobre todo para la economía indígena y rural son los referidos a la propiedad intelectual, biodiversidad y explotación de los recursos naturales.

El Canciller ecuatoriano rechazó de manera tajante la posibilidad de suscribir un tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, mientras países vecinos como Colombia y Perú firmaron ese convenio.

Con motivo de la Cumbre Europea Latinoamericana y del Caribe realizado en Madrid, España, el canciller Ricardo Patiño declaró que “nunca” nuestro gobierno suscribiría un tratado de libre comercio con la Unión Europea, en alusión a los TLC que firmaron en dicha Cumbre Colombia y Perú. Explicó el rechazo a esta clase de tratados señalando que el llamado libre comercio no ha contribuido al desarrollo de nuestros países, y habló en impulsar acuerdos más globales, sin entrar en mayores detalles sobre éstos. La postura obviamente coincide punto por punto con la antipatía que suele mostrar el presidente Rafael Correa ante lo que califica de “bobo aperturismo” esto es la firma de un TLC, sea con los EE.UU., o la Unión Europea.

Tras la novena ronda de negociaciones, el Perú, Colombia y la UE concluyeron las negociaciones para que entrara en vigencia su Tratado de Libre Comercio. Tanto el Ecuador como Bolivia, con una visión ideologizada adversa a la apertura comercial, se desmontaron de la negociación entre la Comunidad Andina y la UE. Con sentido pragmático, esta decidió concretar el acuerdo con nuestros dos países vecinos, cuyos

Gobiernos apoyan la apertura al libre comercio. Esto presenta sin duda otra desventaja mas para el comercio de los países que se excluyeron de las negociaciones. Los países vecinos manifiestan que la vigencia del TLC amplía las posibilidades de comercio e inversión entre los países vecinos y la UE. A partir de la vigencia del acuerdo, 80% de los productos industrializados del Perú y 65% de los de Colombia ingresarán libremente al mercado europeo; los productores de los dos países tendrán ventajas competitivas en relación con el Ecuador en productos como frutas, hortalizas y pesca.

El presidente Correa anuncio a inicios de febrero el interés del Gobierno por retomar las negociaciones con la UE, aunque aclaró que no sería un TLC, sino “un acuerdo de asociación, que incluya acuerdo político, de cooperación y comercial con la visión de comercio para el desarrollo, no el simplismo del libre comercio”, teniendo la contraparte de los representante de la UE que ellos negocian pero con el nombre de TLC

En anuncios de prensa se han presentados los siguientes contenidos en diferente fechas así tenemos que en una publicación del Diario Hoy el 28 de Diciembre del 2011, se dice que “Ecuador quiere acuerdos comerciales con UE y EEUU más flexibles que TLC”, la aspiración de Ecuador está latente para negociar y que no provoquen daño a la economía nacional.

"No vamos a negociar un "TLC" con la UE, dijo a la prensa el viceministro ecuatoriano de Comercio Exterior, Francisco Rivadeneira, anotando que lo mismo sucede con Estados Unidos. Quito mantiene diálogos con el bloque comunitario en busca, según el funcionario, de "algo que sea diferente a lo que cerró con Colombia y Perú", en alusión al TLC que debe ser aprobado por el Parlamento Europeo a comienzos de 2012. Ecuador, que intenta retomar las tratativas con la UE que abandonó en julio de 2009, espera que ese pacto comercial sea "flexible" para sus intereses.

Rivadeneira señaló que Quito también quiere negociar un pacto con Washington "que no sea un TLC puro, duro y tradicional, sino algo diferente", como un modelo basado en la complementariedad y en la apertura de mercados.

El 17 de diciembre, el presidente ecuatoriano, Rafael Correa, dijo que un TLC con la UE podría hacer "mucho daño a la economía nacional, sobre todo a los pequeños agricultores y (a los sectores de) economía popular y solidaria."

Rivadeneira declaró a su vez que Ecuador además planea lograr acuerdos de comercio para el desarrollo con Canadá, Suiza, China y Corea del Sur durante el primer semestre de 2012. "Estamos tomando la batuta, la iniciativa de presentar lo que nosotros queremos negociar", declaró el viceministro a la prensa.

RESULTADOS Y CONCLUSIONES

Los resultados que presentamos ante esta investigación son de carácter académicos y vemos con optimismo que es lo que se nos viene. Muchos concuerdan que la competitividad del Ecuador estaría mermada a mediano plazo, por lo que se supone si se firma un Acuerdo Comercial para el desarrollo Ecuador aprovecharía sus ventajas comparativas aprovechando la especialización en aquellos productos en los cuales somos más eficiente, pero conlleva el riesgo de abandonar cualquier esfuerzo por diversificar la producción, y a depender de la producción de unos cuantos cultivos tropicales de bajo precio, sin valor agregado y súper producidos por la mayoría de países en desarrollo, y sin capacidad de respuesta estatal ni administración adecuada a la poca infraestructura existente para afrontar impactos periódicos como sequías e inundaciones, procesos de asistencia técnica e investigación, o pensar en un desarrollo basado en unas exportaciones de productos básicos de bajo valor agregado, sacrificando cualquier intento de fortalecer y ampliar el mercado interno, acceso a mercados regionales más accesibles o fortalecimiento de la competitividad, a través del incremento de productividad con rentabilidad, por la vía del impulso a la investigación científica y tecnológica, acceso al crédito, fortalecimiento agroindustrial, generación de empleo, organización campesina, y al mejoramiento de las capacidades de gestión.

Analizando datos estadísticos de ventas en caso específico hacia los Estados Unidos, el Producto Interno Bruto per cápita y la Inflación tenemos los siguientes cuadros:

TOTAL DE EXPORTACIÓN DE ECUADOR, PERU Y COLOMBIA HACIA EE.UU.

Fuente: Bancos Central, de Reserva y DANE Colombia, Ecuador y Perú

AÑOS	ECUADOR	PERU	COLOMBIA
2007	6169	5556	10356
2008	8435	5836	14035
2009	4626	4771	13284
2010	6077	6087	17209
2011	9771	5829	17514

PRODUCTO INTERNO BRUTO PER CAPITA DE COLOMBIA, ECUADOR Y PERU

AÑO	ECUADOR	PERU	COLOMBIA
2007	3345	3768	4676
2008	3927	4431	5436
2009	3715	4365	5166
2010	4082	5224	6240
2011	4905	5997	7236

Fuente: Bancos Central, de Reserva y DANE Colombia, Ecuador y Perú

INFLACION DE ECUADOR, COLOMBIA Y PERU

AÑO	ECUADOR	PERU	COLOMBIA
2007	2.04	1.78	5.69
2008	7.24	5.79	7.67
2009	0.36	2.94	2.00
2010	3.58	1.53	3.17
2011	5.41	3.37	3.73

Fuente: Bancos Central, de Reserva y DANE Colombia, Ecuador y Perú

La competitividad del Ecuador estaría en serio riesgo y ser afectada después de mirar estos números en los cuadros. Como notamos existe un PIB per cápita mayor a nuestro y

se lo comparamos con la inflación estos nos coloca en una desventaja competitiva que también da lugar a un análisis exhaustivo por lo cual se puede decir que la tarea del Ecuador es difícil y dura y que por lo tanto hay mucho que hacer .

La estrategia que persigue el Gobierno para mitigar el impacto posible que causaría las vigencias de los TLC colombiano y peruano apunta en dos frentes, el uno interno, donde se apunta a reducir la carga impositiva mediante compensaciones tributarias y el otro externo que se subdivide en varios aspectos, como la diversificación de mercados, y la profundización del comercio en Estados Unidos, esto implica explorar y aprovechar el posicionamiento que han tenido los productos ecuatorianos en dicho mercado, para que con ese impulso dirigirlo hacia otros estados.

Existen otros mecanismos que están siendo explorados como el incluir en el Sistema Generalizado de Preferencias (terminó el 31 de Diciembre del 2010 para cerca de 120 países), los productos que saldrían como perdedores (sin ATPDEA) por acceder al mercado norteamericano con un mayor arancel y el negociar en la OMC el acceso de los productos agrícolas con un arancel preferencial. Sin dejar de pensar que la renovación del ATPDEA sigue siendo un mecanismo de solución a corto plazo.

En el ámbito externo, el contar con dos oficinas comerciales en Estados Unidos, y proyectar la apertura de al menos dos más, una en Miami y otra en la región de los grandes lagos, dan muestra del interés que se mantiene en seguir estrechando los lazos comerciales con el principal socio comercial del Ecuador, para ello se han intensificado las labores de promoción para aprovechar la calidad de los productos ecuatorianos y lograr generar demanda.

Sin embargo de lo expuesto, es ahora la oportunidad de mirar hacia otros grandes mercados identificados por el Ecuador como prioritarios, como Corea del Sur, China, Rusia, Brasil, los países de Europa Oriental y Medio Oriente, tal como en la actualidad lo están haciendo nuestros vecinos y competidores cercanos como Colombia y Perú.

Por lo tanto, la diversificación de mercados es una necesidad por lo que el sector exportador ecuatoriano debe de trabajar de manera conjunta con las instituciones que forman parte del comercio exterior del país, y enfrentar de manera decidida los nuevos retos que debe afrontar, manteniendo la calidad de sus productos, incorporando valor agregado para que los precios sean sostenibles en el tiempo, es decir, un trabajo en conjunto con los Empresarios y Gobiernos y la ayuda de los centros Superiores de estudio con ideas claras de posibles soluciones, diálogos abiertos entre las principales autoridades económicas y comerciales del Ecuador.

El Ecuador cuenta con una red de 27 Oficinas Comerciales para la promoción de los productos ecuatorianos, servicio disponible a través del Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Extranjeras PRO ECUADOR.

Las principales Cámaras de Comercio del país y el Ministerio de Economía deberían realizar conferencias y foros para informar a todos los empresarios ecuatorianos sobre las ventajas y desventajas que puede traer la no firma de este tratado, ya que no todos están informados sobre el tema.

Plantear y ejecutar estrategias para fortalecer la economía del país pero internamente, para que el PIB del Ecuador no dependa de las exportaciones y de la competencia que en este caso serían los países vecinos de Colombia y Perú. Se podría establecer políticas de exportación para que todos los países exporten la misma cantidad para que no exista desigualdad, claro está que sería más dificultoso por aparte de los otros países, caso práctico la CAN.

Países como Brasil y Argentina, que tienen políticas diferente de fortalecimiento de mercado interno y de crear alianzas más tipo SUR-SUR entre los países del sur empezando por MERCOSUR, UNASUR, etc. lo cual está ayudando a contribuir a terminar con el predominio que tienen las grandes potencias como EEUU, Europa en especial los países de América latina.

Productos como el banano, atún, productos vinculados al cacao, café y muchos otros perderán competitividad frente a los productos de los países de Perú y Colombia que suscribieron el tratado con la UE.

La competitividad del Ecuador será expuesta a sus reales ventajas que con una férrea decisión de gobiernos, empresarios que conlleve a que el país y sus conciudadanos sean los beneficiados.

Cabe indicar que esta investigación se viene desarrollando desde hace dos años y que al momento de enviar esta ponencia se fueron generando algunos factores como la entrada en vigencia de TLC de Perú y los Estados Unidos.

Muchas gracias.

BIBLIOGRAFIA

<http://www.bce.com.ec>

<http://www.inec.gob.ec>

<http://www.lacamara.org>

<http://www.elcomercio.com>

<http://www.hoy.com.ec>

<http://www.bcrp.gob.pe/>

<https://www.mincomercio.gov.co/>

<http://www.eluniverso.com.ec>

<http://www.eclac.org/>

<http://www.rree.gob.pe/portal/mre.nsf>

<http://expreso.ec/expreso/default.aspx>

<http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?>

<http://www.tlc.gov.co>

<http://www.wto.org/indexsp.htm>

<http://www.comunidadsudamericana.com/analisis/CumbreSudamericanaClaesCeades.pdf>